




ИПОТЕЧНОЕ
АГЕНТСТВО
ЮГРЫ

От желаний – к возможностям!

Годовой отчет 2015

Предварительно утвержден
Решением совета директоров
ОАО «Ипотечное агентство Югры»
Протокол № 11 от 08.06.2016 года
Председатель совета директоров


В.С. Дудниченко

УТВЕРЖДЕН
Решением общего собрания
акционеров
от 29.06.2016 № 1

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АГЕНТСТВЕ 3

Миссия.....	5
Ценности.....	6
Услуги.....	7

2 СВЕДЕНИЯ О ПОЛОЖЕНИИ АГЕНТСТВА В ОТРАСЛИ 9

Российская экономика.....	10
Рынок недвижимости и общие тенденции.....	11
Ипотечное жилищное кредитование.....	14
Роль агентства на рынке недвижимости Югры.....	16
Партнеры Агентства.....	17

3 ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТСТВА 18

Стратегия 2020.....	19
Направления деятельности.....	20
Выполнение целевых показателей Стратегии.....	22
Отчет генерального директора.....	23

4 ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ О РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗВИТИЯ АГЕНТСТВА 25

Одно окно.....	26
Аренда жилья.....	30
Гарант сбыта.....	35
Инвестиции и дивестиции.....	36
Крупные сделки с заинтересованностью.....	38

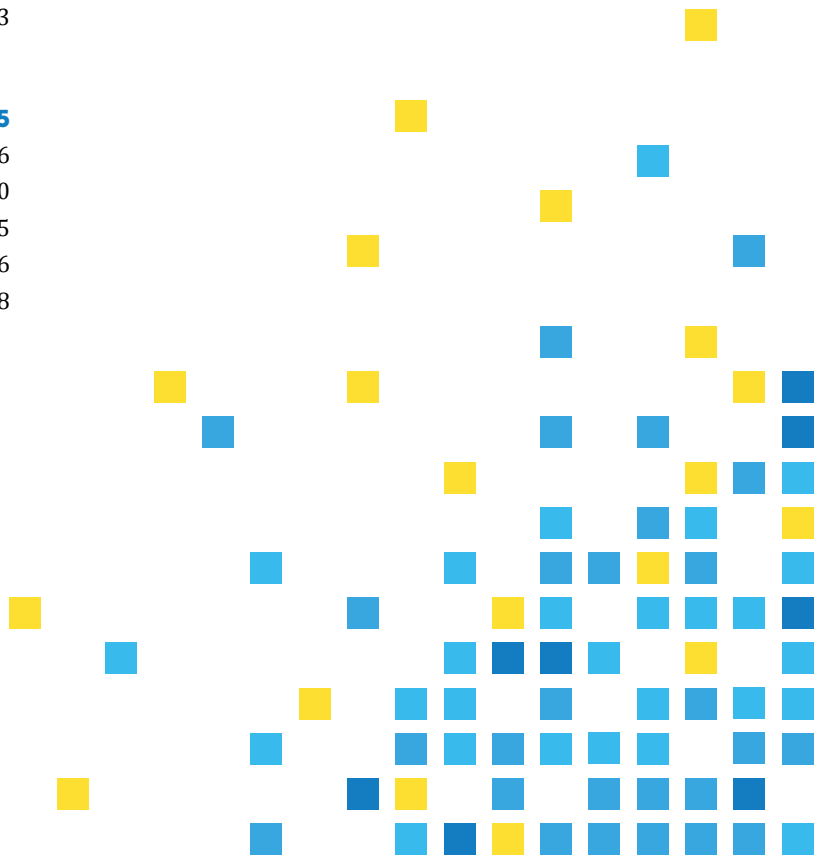
5 ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ..... 39

Структура имущества.....	40
Структура доходов и расходов.....	41
Чистая прибыль.....	42
Налоги и отчисления во внебюджетные фонды.....	43
Дивиденды.....	45
Рентабельность собственного капитала.....	46

6 УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ..... 48

7 КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ 51

Сотрудники Агентства.....	52
Сведения о составе совета директоров.....	53
Сведения о генеральном директоре Агентства.....	55
Сведения о менеджерах компании.....	56
Приложение.....	58



1

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АГЕНТСТВЕ



Полное название организации

Открытое акционерное общество «Ипотечное агентство Югры».

Сокращенное название организации

ОАО «Ипотечное агентство Югры».

Юридический адрес

Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Ханты-Мансийск, ул. Студенческая, д. 29.

Почтовый адрес

Россия, 628011, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Ханты-Мансийск, ул. Студенческая, д. 29.

Сфера деятельности

Финансовые услуги (предоставление кредитов на покупку домов специализированными учреждениями, не принимающими депозиты, и прочее денежное посредничество).

Размер уставного капитала по состоянию на 01.01.2016 года

3 731 781 547 рублей.

Акционеры

АО «Государственная страховая компания «Югория» – 99,99999973203 % акций;

ЗАО «Страховая компания «Югория-жизнь» – 0,00000026797 % акций.

Контактная информация (в г. Ханты-Мансийске)

тел.: +7 (3467) 36-37-55, 36-37-58, тел./факс 36-37-32;

электронная почта: office@ipotekaugra.ru.

Официальный интернет-сайт: www.ipotekaugra.ru.

МИССИЯ АГЕНТСТВА

*Мы создаем возможность
обрести желанное пространство
для счастливой жизни, объединяя
наших клиентов и партнеров
в стремлении к благополучию.
Мы находим лучшее решение из
всего многообразия возможных.
Надежность и безопасность –
принципы нашего дела.*

*Жилье – символ защиты
и стабильности. Оно дарит
спокойствие и благополучие –
необходимые условия для
счастливой семейной жизни
и устойчивого развития
региона.*

ЦЕННОСТИ АГЕНТСТВА

Люди

Наши клиенты, партнеры и сотрудники – жители автономного округа и других регионов страны. Мы понимаем их потребности и мечты, строим свою работу, исходя из основных принципов качественного обслуживания – скорости, доступности, уважения и отзывчивости.

Новизна

Мы предлагаем только современные, комплексные решения и опираемся на свои профессиональные знания и передовой опыт наших коллег. Инновации в жилищной сфере всегда в центре нашего внимания. Мы не стоим на месте, развиваемся и совершенствуемся. Вместе с нами совершенствуется наша продуктовая линейка и растет наша конкурентоспособность.

Надежность

На протяжении многих лет мы четко исполняем взятые на себя обязательства и стабильно развиваемся вместе с рынком жилья Югры. Мы уважаем профессионализм и компетентность, качественно предоставляем наши услуги.

Открытость

Мы дорожим доверием наших клиентов и партнеров. Мы честны, открыты информационно и прозрачны финансово. Методы и результаты нашей работы доступны для всех, кто желает с ними ознакомиться.

Общественная полезность

Мы доносим до людей информацию о том, какие у них есть возможности улучшить свои жилищные условия, являемся их проводником в мире недвижимости и ипотеки. Мы ведем множество социально-значимых проектов, призванных обеспечить югорчан жильем.

Коллектив

Вместе мы – команда единомышленников, умеющих работать слаженно и добиваться высоких результатов. Мы всегда готовы поддержать своего коллегу и помочь ему самореализоваться. Вместе мы улучшаем благосостояние Югры и ее жителей, мы помогаем людям обрести свой Дом.

УСЛУГИ АГЕНТСТВА

Сегодня Ипотечное агентство Югры работает в трех основных направлениях. Первое – это «Одно окно», куда входит продажа жилья, господдержка и ипотечное кредитование. Второе направление – арендное жилье. Третье – «Гарант сбыта».

«ОДНО ОКНО»

Обращаясь в Агентство, человек получает возможность купить квартиру, оформить кредит и господдержку в одном месте, взаимодействуя с одним специалистом. То есть клиенту оказывают услуги в сфере недвижимости по принципу «одного окна», значительно экономя его время. При этом сотрудники Агентства, безусловно, контролируют установленные регламентом сроки рассмотрения документов в банках и других инстанциях.

Для покупателей все услуги бесплатны и включают в себя:

Продажа жилья в новостройке

У нас клиент может приобрести квартиру в новостройке практически в любом городе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и за пределами региона. Мы предлагаем большой выбор жилья эконом и комфорт-класса всевозможных планировок.

Каждый покупатель у нас найдет жилье по своему вкусу. В настоящее время мы можем предложить более 80 новостроек в разных городах Югры и других регионах России. Мы продаем квартиры застройщиков в Тюмени, Самаре, Краснодаре, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Подмосковье. При этом мы уверенно расширяем географию нашего присутствия и сотрудничества.

Продажа жилья на вторичном рынке недвижимости

Сегодня мы становимся активными игроками рынка вторичного жилья автономного округа. Мы вышли на этот рынок, следуя за спросом населения, и преуспеваем в этом деле. Ряд наших клиентов продали свою квартиру через наше Агентство и купили новую, опять же, воспользовавшись нашими услугами. Такой формат показал свою эффективность – экономия времени и средств очевидна.

Подбор и продажа ипотечного кредита

Агентство предоставляет услуги по подбору ипотечного кредита на выгодных для клиента условиях. Наши

сотрудники рассказывают об услугах кредитных учреждений, их акциях, и сами оформляют и направляют заявки в банк.

Оформление документов и сопровождение сделки

С того времени, как клиент обращается к нам, его заботы, касающиеся сборов и оформления документов, становятся минимальными. Наша компания максимально упрощает процесс сделки для клиента, делая его понятным и быстрым. Агентство четко отслеживает сроки нахождения документов во всевозможных инстанциях и следит за их соблюдением.

Оформление господдержки

Наша уникальная черта. Только наш клиент при соответствии ряду требований сможет при покупке жилья получить господдержку из бюджета автономного округа. Другие агентства недвижимости такой услуги не предоставляют. В лучшем случае – переадресуют клиента к нам.

> 300 000
консультаций

> 62 000
семей в Югре улучшили
свои жилищные условия

АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ

Этот проект предусматривает возведение многоквартирных домов, все квартиры в которых предназначены для сдачи в аренду нашим клиентам.

Агентство является единственной компанией, которая реализует в автономном округе проект «Арендного жилья». В совокупности сдает в аренду более 350 собственных квартир в арендных домах крупнейших городов Югры.

В Нефтеюганске, Ханты-Мансийске и Сургуте мы открыли 3 арендных дома. Это принципиально новая и удобная аренда жилых помещений. Все квартиры в них меблированы и оснащены электробытовой техникой, в них можно прописаться.

В настоящее время в Сургуте строится еще один арендный дом на 250 квартир. Он откроет свои двери для сургутян в первом квартале 2017 года.

ГАРАНТ СБЫТА. СТИМУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

Программа призвана стимулировать развитие строительной отрасли Югры в целом.

Застройщик и банк, вступившие в программу, получают стопроцентные гарантии. Банк получает гарантии на возвратность кредитных средств, предоставленных застройщику, а застройщику гарантируется, что Ипотечное агентство Югры выкупит нереализованное им жилье.

Как следствие, югорчане будут уверены в том, что не купят долгострой и не станут обманутыми дольщиками. Этим самым будет стимулироваться покупка квартир на первичном рынке, а, следовательно, и строительство нового жилья.

> 350
арендных квартир
в крупнейших
городах Югры



2

СВЕДЕНИЯ О ПОЛОЖЕНИИ АГЕНТСТВА В ОТРАСЛИ



РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА

Для Югры, как и России в целом, 2015 год, с точки зрения экономической ситуации, стал одним из самых сложных за последнее десятилетие. По данным Министерства экономического развития РФ объем ВВП страны показал отрицательную динамику, сократившись на 3,7 % по сравнению с 2014 годом. Среднегодовая цена на нефть марки Urals составила \$ 51,2 (при этом в декабре 2015 года ее цена достигала \$ 36,4).

Уровень безработицы по итогам 2015 года составил 5,6 % к экономически активному населению против 5,2 % в 2014 году. Реальная заработная плата сократилась на 9,5 % против роста на 1,2 % в 2014 году. Реальные располагаемые денежные доходы населения в 2015 году сократились на 4 %, в то время как в 2014 году сокращение доходов составило 0,7 %.

Безусловно, негативным образом на экономическую ситуацию в России в целом повлиял ряд фундаментальных факторов: серьезное снижение мировых цен на углеводороды, секторальные санкции со стороны США и стран Евросоюза, девальвация национальной валюты, резкое снижение потребительского спроса, вызванное падением реальных доходов населения и ограничения источников финансирования (ограничения возможности заимствования российскими компаниями кредитных ресурсов за рубежом и высокие процентные ставки по кредитам отечественных банков, после повышения ключевой ставки ЦБ в декабре 2014 года до 17 %). Несмотря на снижение ключевой ставки в течение 2015 года до 11 %, уровень ставок по кредитам в России, по-прежнему, остается достаточно высоким для компаний, работающих в различных секторах российской экономики.



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В Югре за отчетный период введено 968 тыс. кв. м жилья, в том числе 137,9 тыс. кв. м индивидуального жилья. Общий объем индустриального жилья составил 825,3 тыс. кв. м, что на 6,3 % меньше показателя 2014 года.

По данным Росреестра, в 2015 году в России продано 2 288 тыс. объектов жилой недвижимости, что на 25 % меньше, чем в 2014 году.

Падение объема сделок с жилой недвижимостью в Югре в 2015 году оказалось чуть ниже среднероссийских показателей. В прошлом году в автономном округе было совершено порядка 23 тыс. сделок с жилой недвижимостью, что примерно на 20 % ниже, чем годом ранее.

При этом доля сделок по приобретению жилья с ипотекой в новостройках в Югре выросла и составила 74 % от общего объема продаж жилья, доля «вторичного» жилья, соответственно, составила 26 %. В 2014 году доля «первичного» жилья составила 69 %. (Прим. База данных ОАО «Ипотечное агентство Югры»)

По данным ЦБ РФ, в 2015 году зафиксировано снижение объема предоставленных ипотечных кредитов в России. Объем ипотечного кредитования составил 1 147,34 млрд. рублей, что ниже аналогичного периода прошлого года на 35 %. В ХМАО – Югре ипотечный рынок снизился на 20 %: доля «льготных» кредитов снизилась на 39 %, а доля коммерческих кредитов снизилась на 13 %.

В целом, по данным Министерства финансов РФ, с марта по декабрь 2015 года выдано 210,6 тыс. ипотечных кредитов с субсидируемой ставкой на общую сумму 374,3 млрд рублей.

Как отмечает Sberbank CIB, в 2015 году в России порядка 25 % сделок с недвижимостью заключались по ипотечным программам, а каждая третья сделка с ипотекой – по программе субсидирования ставок.* При этом

спрос на жилье на первичном рынке был выше, чем на вторичном рынке, именно за счет господдержки.

Программа специального ипотечного кредитования предусматривала выдачу в 2015 году гражданам ипотечных кредитов по ставке не выше 12 % годовых в рублях, на приобретение строящегося жилья по договорам участия в долевом строительстве или построенного жилья по договорам купли-продажи. Причем, ставка в 12 % действует на весь срок кредита.

Согласно условиям программы, ипотечные кредиты по льготной ставке можно будет взять только на приобретение жилья на первичном рынке. Размер первоначального взноса должен составлять не менее 20 % от стоимости жилья, а размер кредита не превышать 8 млн руб. в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге, и 3 млн руб. в других субъектах РФ.

Если говорить о тенденциях на рынке недвижимости Югры, которые будут превалировать в 2016 году, то нужно отметить, что спрос останется, как и в 2015 году, на стороне новостроек, в т.ч. благодаря государственной поддержке рынка первичного жилья: программа субсидирования ставки по ипотечным кредитам продлена до конца 2016 года.

968
тыс. м²

жилья введено
в Югре за
2015 год

*Правительство РФ 13 марта 2015 года утвердило постановление № 220 «О Правилах предоставления субсидий российским кредитным организациям и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию на возмещение выпадающих доходов по выданным жилищным (ипотечным) кредитам», разработанное Минстроем России. Постановление призвано поддержать первичный рынок жилья и ипотечное кредитование в части обеспечения объемов выдачи ипотечных жилищных кредитов, в связи со сложившейся экономической ситуацией.

Рынок вторичного жилья также станет конкурентоспособным из-за серьезного падения цен. Текущая ситуация демонстрирует, что отрицательная ценовая динамика может сохраниться и в этом году в связи с продлением государственных мер поддержки жилья на первичном рынке, а также большого предложения жилья. В целом, по итогам 2015 года, стоимость квадратного метра вторичного жилья в Югре (по данным Агентства) сократилась на 7 %. Наибольшее снижение отмечено в Нефтеюганске (на 13,6 %), Ханты-Мансийске (на 8,6 %), а также в Сургуте (на 8,5 %).

Беря во внимание все факторы, можно с уверенностью говорить о том, что 2016 год станет одним из самых благоприятных для приобретения недвижимости как на первичном, так и на вторичном рынках жилья.

На этом фоне можно отметить несколько трендов в сфере недвижимости. Выиграют те компании, у которых на высоком уровне будет находиться система управления персоналом; кто разработает и предложит рынку специальные финансовые инструменты при совершении сделок с недвижимостью, кто внедрит современную IT-платформу, которая позволит клиентам самостоятельно регистрировать жилье, торговать им на специальных площадках – электронных биржах недвижимости.

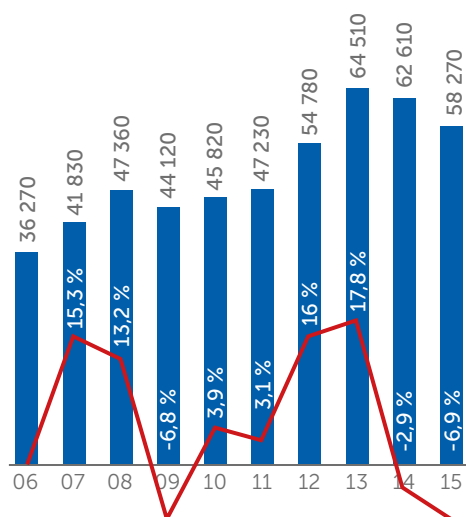
По итогам 2015 года стоимость квадратного метра вторичного жилья в Югре снизилась на **7 %**.

В настоящее время Ипотечное агентство Югры является крупнейшим игроком на рынке недвижимости автономного округа, наряду с федеральной риелторской компанией «Этажи». В 2015 году Агентством было совершено порядка 1 000 сделок. Доля Агентства на рынке первичного жилья Югры составила чуть более 6 %, а доля по продаже всего жилья в регионе – 4 %.

Анализ цен на недвижимость в Югре

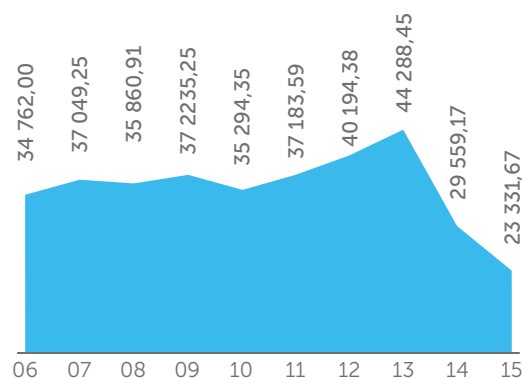
Номинальная цена за 1 кв. м жилья в «новостройке» в Югре по итогам 2015 года снизилась на 7 % (в сравнении с 2014 годом). В реальном выражении – на 20 %.

Динамика средней стоимости жилья на рынке жилья ХМАО – Югры по годам



■ Стоимость 1 кв. м, руб.
— Динамика цен на рынке жилья, %

Приведенная к ценам 2006 года стоимость квадратного метра жилья на рынке ХМАО – Югры по данным Агентства, руб.



Снижение цен на жилье говорит о том, что, несмотря на большой интерес населения к недвижимости, финансовые ресурсы потенциальных покупателей весьма ограничены. При этом снижение цен и покупательской способности населения могло быть еще больше, но ипотека с господдержкой существенно поддержала рынок недвижимости как Югры, так и России.

На спрос на недвижимость оказывает влияние снижение реальных доходов россиян, отсутствие средств у населения на первоначальный взнос и сохраняющаяся высокая средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным кредитам. Вследствие этого, средняя стоимость квартиры в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократилась

на 6 %, средний кредит снизился на 11 %. При этом площадь приобретаемых квартир увеличилась на 2 %.

Наибольшую долю предложения на первичном рынке жилой недвижимости занимают двухкомнатные квартиры – 47,88 %. Затем по популярности следуют однокомнатные квартиры – 41,92 %, и трехкомнатные – 9,88 %. В аналогичном периоде прошлого года большим спросом пользовались двухкомнатные квартиры – 49,1 %, однокомнатные квартиры – 40,6 %, трехкомнатные квартиры – 10,2 %.

В ХМАО – Югре все жилье приобретается в «капитальном» исполнении.

Средние параметры приобретения квартиры в ХМАО – Югре*

	2014	2015	%
Средняя площадь приобретаемого жилья, кв. м	53,57	54,82	2,33
Средняя стоимость жилья, руб.	3 318 654	3 123 314	-5,89
Средний кредит на покупку жилья, руб.	2 610 332	2 318 893	-11,16

Стоимость квадратного метра жилья на «первичном» и «вторичном» рынках ХМАО – Югры в разрезе крупных городов, руб.*

	Рынок первичного жилья			Рынок вторичного жилья			Рынок жилья в ХМАО – Югре		
	2014	2015	%	2014	2015	%	2014	2015	%
ХМАО – Югра	62 470	57 823	-7,44	64 013	59 543	-6,98	62 955	58 260	-7,46
Нефтеюганск	68 166	62 724	-7,98	81 410	70 326	-13,62	70 159	63 973	-8,82
Нижневартовск	60 484	51 754	-14,43	67 815	62 408	-7,98	61 247	52 427	-14,40
Сургут	69 243	60 746	-12,27	66 617	60 975	-8,47	67 880	60 834	-10,38
Ханты-Мансийск	67 547	65 826	-2,55	76 406	69 808	-8,63	68 152	66 104	-3,00

*По данным ОАО «Ипотечное агентство Югры» (база данных ИЖК).

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

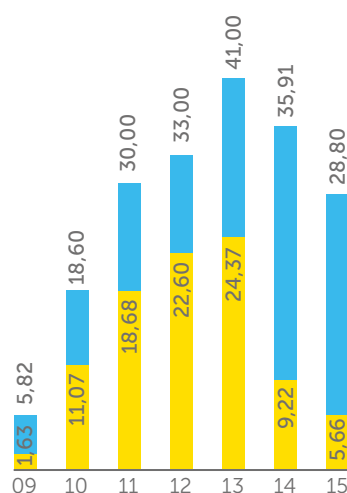
Несмотря на снижение ставки до уровня 1 сентября 2014 года – 12,3 % годовых (максимальная ставка наблюдалась в марте-апреле 2015 года – 14,73 % годовых), номинальный объем предоставленных рублевых ипотечных жилищных кредитов сократился на 36,7 % (с 1 576,7 млрд руб. до 997,9 млрд руб., за 11 месяцев 2014 г. и 2015 г. соответственно). При этом количество выданных кредитов сократилось за тот же период на 34,2 %.

В Югре после повышения ключевой ставки ЦБ РФ в декабре 2014 года рынок ипотечного кредитования в I квартале 2015 года сократился на треть по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года (с 6,995 млрд рублей до 4,336 млрд рублей).

При этом, если говорить о внутригодовых значениях, во II квартале 2015 года в автономном округе наблюдается увеличение объема выданных ипотечных кредитов на 44 % по сравнению с I кварталом 2015 года (с 4,336 млрд рублей до 6,244 млрд рублей).

По данным ЦБ РФ, в 2015 году зафиксировано снижение объема предоставленных ипотечных кредитов в России. Объем ипотечного кредитования составил 1 147,34 млрд рублей, что ниже аналогичного периода прошлого

Динамика объема предоставленных ипотечных кредитов в Югре за 2009–2015 гг.



- Совокупный объем предоставленных ипотечных кредитов по данным ЦБ РФ в Югре, млрд руб.*
- Объем предоставленных ипотечных кредитов с государственной поддержкой, млрд руб.**

Объем предоставленных ипотечных кредитов в Югре в 2009–2015 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Совокупный объем предоставленных ипотечных кредитов по данным ЦБ РФ в Югре, млрд руб.*	5,82	18,60	30,00	33,00	41,00	35,91	28,80
в т.ч. объем предоставленных ипотечных кредитов с государственной поддержкой, млрд руб.**	1,63	11,07	18,68	22,6	24,37	9,22	5,66
Доля ипотечных кредитов, предоставленных с государственной поддержкой от совокупного объема выданных ипотечных кредитов, %	27	58	67	68	59	26	20

*По данным ЦБ РФ www.cbr.ru/statistics/.

**По данным ОАО «Ипотечное агентство Югры».

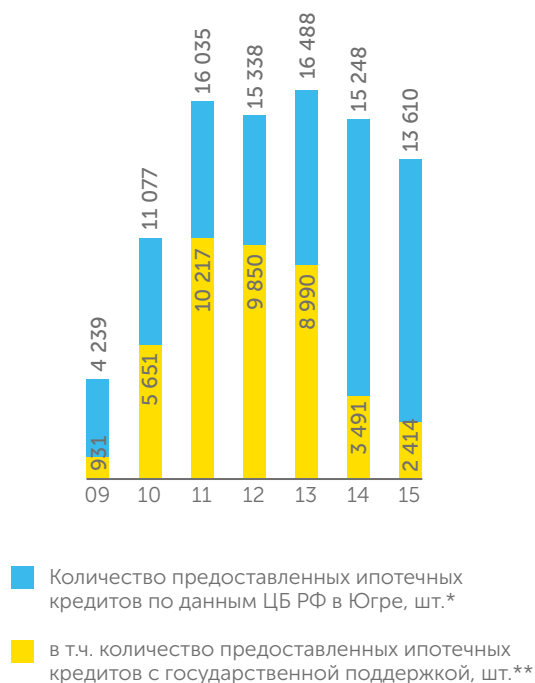
года на 35 %. В ХМАО – Югре ипотечный рынок снизился на 20 %. Одна из причин – снижение доли «льготных» кредитов на 39 %.

В настоящее время на решение жителей Югры о приобретении жилья в собственность, большое влияние оказывает возможность использования мер государственной поддержки. По итогам 2015 года совокупный объем ипотечного кредитования в Югре в январе-декабре 2015 года составил 28,79 млрд рублей, в том числе с государственной поддержкой фактически выдано кредитов на сумму 5,66 млрд. рублей. Таким образом, доля «льготных» кредитов составила 20 % от общего объема выданных кредитов.

В России наблюдается снижение количества предоставленных населению ипотечных кредитов на 31,7 % по отношению к АППГ. В 2015 году предоставлено 691 943 ипотечных кредита. В Югре снижение количества ипотечных сделок – составило 10,7 % по отношению к АППГ (выдано 13 610 ипотечных кредитов).

Если рассматривать долю «льготных» кредитов по их количественному выражению, то по итогам отчетного периода она составила 18 %.

Динамика количества предоставленных ипотечных кредитов в Югре за 2009–2015 гг.



Количество предоставленных ипотечных кредитов в целом в ХМАО – Югре в 2009–2015 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Количество предоставленных ипотечных кредитов по данным ЦБ РФ в Югре, шт.*	4239	11 077	16 035	15 338	16 488	15 248	13 610
в т.ч. количество предоставленных ипотечных кредитов с государственной поддержкой, шт.**	931	5 651	10 217	9 850	8 990	3 491	2 414
Доля ипотечных кредитов, предоставленных с государственной поддержкой от совокупного количества выданных ипотечных кредитов, %	22	53	64	64	55	23	18

*По данным ЦБ РФ www.cbr.ru/statistics/.

**По данным ОАО «Ипотечное агентство Югры»

РОЛЬ АГЕНТСТВА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЮГРЫ

Ипотечное агентство Югры – это уникальная компания на рынке недвижимости, ведущая свою деятельность на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югра, расширяющая свою деятельность за пределы своего родного региона.

Основанное Правительством Югры, Агентство на протяжении более 10 лет помогает югорчанам улучшить свои жилищные условия, найти свое жилье для счастливой и комфортной жизни. За это время более 300 тысяч человек получили в стенах Агентства бесплатные консультации и более 62 тысяч семей – улучшили свои жилищные условия.

В настоящее время Агентство реализует квартиры в новостройках большинства городов автономного округа, а также в Тюмени, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Самаре, Подмосковье и других регионах России. Компания постоянно модернизирует и расширяет спектр своих услуг и сегодня уверенно входит на рынок вторичного жилья Югры.

По итогам 2015 года доля Агентства на рынке новостроек составила 6 %, вторичного жилья 4 %. Мы продаем квартиры в более чем 80 новостройках региона и за пределами автономного округа. Учитывая опыт Агентства и приобретенные компетенции в сфере продаж, а также тот факт, что узнаваемость бренда компании в округе составляет 78 %, мы намерены в ближайшие три года качественно вырасти и занять 20 % на рынке недвижимости региона. Это соответствует стратегическим планам компании.

Зачем мы нужны?

Людам всегда необходимо жилье, а с течением времени, расширением семьи – улучшать свои жилищные условия. Поэтому каждый человек рано или поздно сталкивается с проблемой покупки или продажи квартиры. Но, не имея специальных знаний и навыков, нелегко ориентироваться в мире недвижимости. Для этого есть мы. Мы помогаем людям – всегда покажем, в какую сторону двигаться, чтобы прийти до своей желанной цели, и сделаем этот путь максимально удобным. И если мечта – найти свой идеальный дом, то с нами она станет ближе.

Почему с нами лучше?

В фокусе наших интересов – потребности наших клиентов. Наш приоритет – быть профессионалами, внимательно следить за изменениями рынка недвижимости. Время – ценнейший ресурс, который мы помогаем сэкономить. «Одно окно» призвано решать, прежде всего, эту задачу. Обращаясь в Агентство, человек может купить квартиру, оформить ипотечный кредит и господдержку в одном месте, взаимодействуя с одним специалистом. Доверие и партнерские отношения лежат в основе нашей деятельности. Мы ответственно относимся к своей работе, тщательно проверяем все документы и гарантируем честную сделку.

При этом все наши услуги для покупателей квартир – бесплатны. Клиент, приобретающий жилье, не оплачивает никакой комиссии. Дело в том, что каждую сделку нам оплачивает продавец – застройщик или физическое лицо.

Мы дарим нашим клиентам позитивный опыт и радость от новых приобретений. На этом и строятся наши отношения.

Сегодня Ипотечное агентство Югры предлагает уникальную продуктовую линейку: это продажа жилья на первичном и вторичном рынках, реализация государственной жилищной программы Югры, подбор ипотечного кредита, а также отдельная программа для застройщиков – «Гарант сбыта».

Кроме того, Ипотечное агентство – единственная компания, которая строит арендное жилье в автономном округе. В совокупности сдает в наем в собственных домах более 350 квартир в крупнейших городах Югры. До 2020 года арендный фонд Агентства увеличится в 5 раз – до 1 800 квартир, их общая площадь превысит 80 тыс. кв. метров.



10 лет

на рынке недвижимости

ПАРТНЕРЫ АГЕНТСТВА

Партнеры в реализации государственной жилищной программы

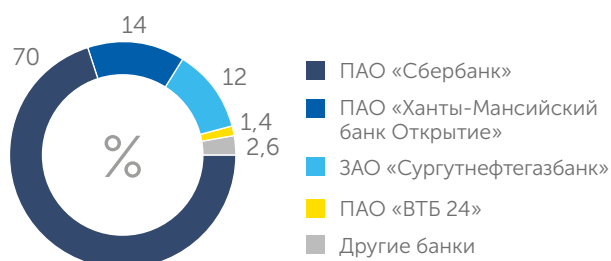
Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
 Департамент строительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
 Муниципальные образования
 Росреестр по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре

Партнеры Агентства по развитию арендного бизнеса

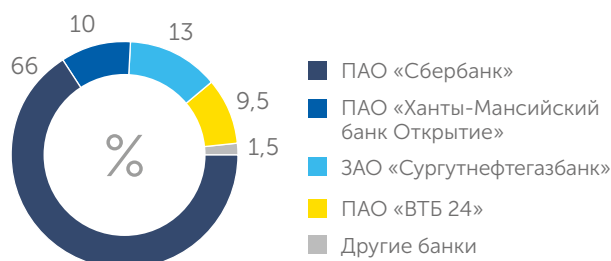
Окружной фонд развития жилищного строительства «Жилище»
 ООО «Северные Строительные Технологии»
 ООО «Новые Бизнес-Технологии»
 ООО «Версо-Монолит Инвест»

Партнеры Агентства в банковской сфере

Доля «проданных» кредитов по услуге «Ипотечный консультант» в разрезе банков

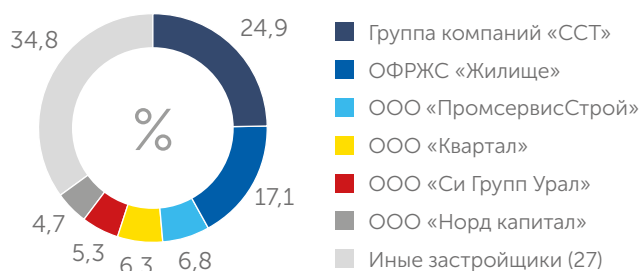


Доля ипотечных кредитов, предоставленных в рамках подпрограммы «Ипотечное жилищное кредитование» в разрезе банков

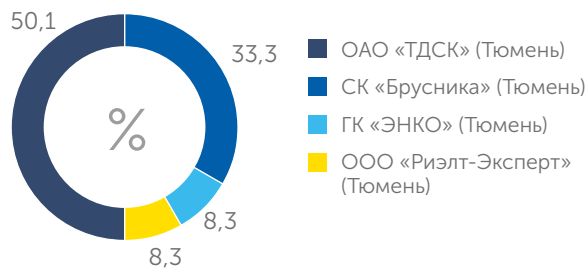


Партнеры-застройщики

Доля квартир окружных партнеров-застройщиков, проданных Агентством



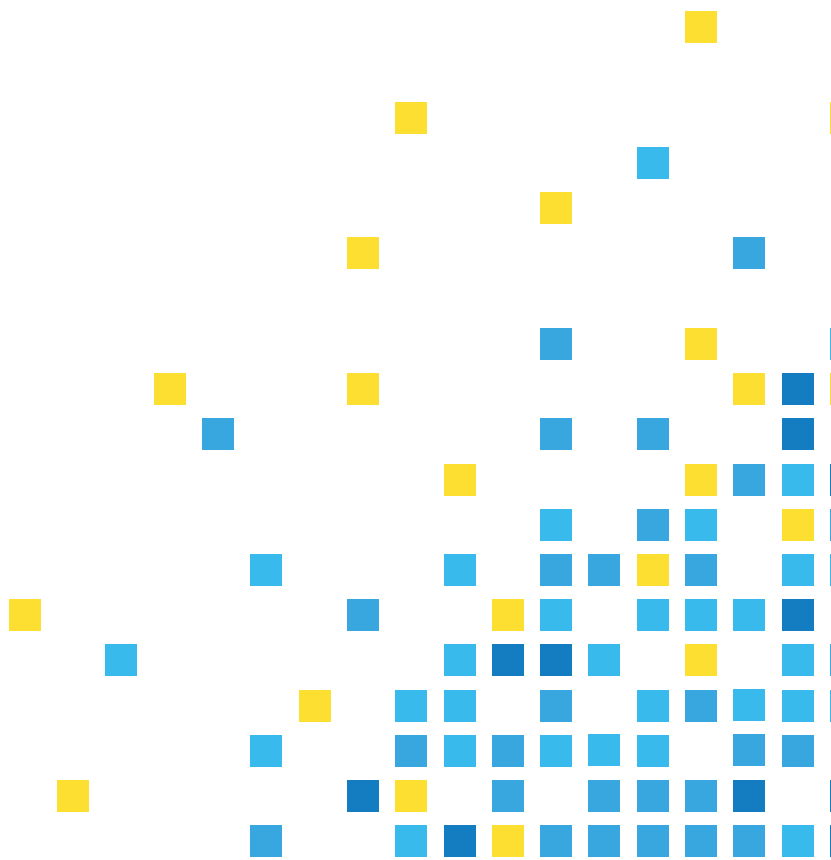
Доля квартир партнеров-застройщиков в иных городах России, проданных Агентством



А так же были заключены договоры с застройщиками Санкт-Петербурга, Краснодара, Самары, Оренбурга, Екатеринбурга и Подмосковья.

3

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТСТВА



«СТРАТЕГИЯ 2020»

Реализация Стратегии позволит укрепить позиции Агентства на рынке недвижимости автономного округа и создать предпосылки для дальнейшего развития компании за пределы Югры и выхода на Биржу.

Цели Агентства

Финансовые показатели развития:

- Ипотечное агентство Югры – финансово устойчивая компания, получающая прибыль для финансирования своей деятельности и дальнейшего развития.
- ROE (рентабельность собственного капитала) не менее 6,8 %.

Положение на рынке:

- Крупный игрок на рынке недвижимости Югры, с развитыми каналами продаж. Доля в автономном округе на рынке продаж квартир не менее 20 %.
- Компания, оказывающая существенное влияние на рынок аренды жилья в автономном округе, имеющая в собственности порядка 2 000 квартир арендного жилья.
- Надежный партнер крупнейших банков и застройщиков автономного округа и страны.
- «Оператор» и главный партнер Правительства автономного округа и администраций муниципалитетов по реализации и сопровождению новых проектов, программ в сфере жилищной политики и жилищного строительства.
- Высокий уровень узнаваемости бренда.

Качественные показатели развития:

- Клиентоориентированная компания, со сформированной многоканальной системой обслуживания клиентов, с большим пакетом услуг.
- Команда профессионалов с большим опытом и высокими навыками продаж. Уровень удовлетворенности клиентов качеством предоставления услуг не менее 4,5 (по пятибалльной шкале)
- Налаженные бизнес-процессы, развитые финансовые инструменты. Реализация новых продуктов и проектов в кратчайшие сроки.
- Современная, шагающая в ногу с информационными технологиями интернет-компания. Развитый, интуитивно понятный сайт.

В итоге, к 2020 году Ипотечное агентство Югры намерено стать важнейшим, финансово устойчивым игроком на рынке недвижимости Югры, с современной IT-платформой, с перспективами дальнейшего развития своей продуктовой линейки и географии деятельности.

> 20 %

доля Агентства на рынке продаж недвижимости в Югре к 2020 г.



НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Перспективы развития в сфере отношений с розничными клиентами

Основной моделью ведения розничного бизнеса Агентства является услуга «одного окна», позволяющая с минимальными временными и финансовыми затратами удовлетворить потребность семьи в улучшении жилищных условий как путем приобретения жилья в собственность, так и через долгосрочную аренду жилых помещений.

Ориентация на клиента, формирование индивидуальных предложений конкретной семье позволят Агентству наилучшим образом использовать свои конкурентные преимущества: филиальную сеть, широкую клиентскую базу, бренд и положительную репутацию.

Именно сочетание услуги «одного окна» при работе с клиентами с масштабом деятельности Агентства будет являться источником конкурентного преимущества Агентства в розничном бизнесе. Реализация такого подхода обеспечит высокий темп роста партнерских продаж и доходов, что позволит Агентству стать крупнейшим в Уральском федеральном округе центром по решению жилищного вопроса.

В розничном бизнесе Агентство намерено сосредоточиться на следующих направлениях развития:

1 Комплексный продукт

Предложение клиентам комплексного продукта, позволяющего конкретной семье, не имеющей профессиональных навыков и знаний в области сделок с недвижимостью, удовлетворить свою потребность в улучшении жилищных условий доступным способом.

Комплексный продукт будет основан на услугах по подбору вариантов жилых помещений для приобретения или аренды и услугах по совершению всех необходимых сделок, сопровождающих процесс приобретения или аренды жилья. Агентство будет решать все возникающие вопросы со всеми участниками процесса: гражданами, покупателями или арендующими жилье, банками, собственниками и продавцами жилья, страховыми компаниями, органами государственной власти и органами местного самоуправления. Агентство будет обеспечивать максимальную эффективность использования кли-

ентами средств, направленных на улучшение жилищных условий и безопасность финансовых вложений семьи.

2 Качество услуг

Повышение качества предоставляемых услуг и создание «клиентоориентированной» компании, предполагающие изменение менталитета и поведения сотрудников на основе корпоративных программ обучения и развития персонала, изменения бизнес-процессов, обеспечивающих комфортность и скорость получения услуг. При этом Агентство обеспечит «потоковость» предоставления услуг, то есть стандартное обслуживание большого количества клиентов в короткие сроки высокого качества. Внедрение Агентством системы «обратной связи» с клиентами, которая позволит выявлять точки роста в сервисном обслуживании клиентов и мотивации персонала, напрямую связанные с системой оплаты труда.

3 Укрепление бренда

Укрепление бренда компании, его капитализации и позитивности. Постепенный переход от восприятия бренда Агентства исключительно как государственной структуры к восприятию бренда как стабильной, эффективной и надежной компании.

Ориентация на клиента, формирование индивидуальных предложений конкретной семье позволят Агентству наилучшим образом использовать свои конкурентные преимущества.

Перспективы развития в сфере отношений с корпоративными клиентами

На корпоративном рынке Агентство намерено существенно укрепить свои конкурентные позиции. Предпосылками этого является необходимость обеспечения конкуренции на рынке первичного жилья, общего снижения уровня цен на жилые помещения, развития рынка доступного арендного жилья, ресурсная база Агентства, а также формирование значительного по объемам собственного жилого фонда в рамках реализации Концепции развития рынка арендного жилья в автономном округе.

В корпоративном бизнесе Агентство планирует развивать следующие направления:

1 Формирование собственного фонда арендного жилья путем приобретения наемных (арендных) домов и управления ими

В 2013–2015 годах толчком для развития данного направления была реализация пилотных инвестиционных проектов по приобретению наемных (арендных) домов в городах Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске в объеме около 27 тыс. кв. м в рамках Концепции развития рынка арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на период до 2020 года, утвержденной постановлением Правительства автономного округа от 22.09.2012 № 329-п.

До 2020 года Агентство намерено увеличить собственный арендный фонд до 2 тыс. квартир. Собственный арендный фонд Агентства будет предназначен, в первую очередь, для работников бюджетной сферы.

Эта работа потребует взаимодействия с инвесторами, застройщиками, банками, ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», страховыми и управляющими компаниями, органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Взаимодействие с региональными и местными властями по вопросам проведения жилищной политики. В первую очередь, реализация проектов по строительству доступного жилья как в плане приобретения, так и аренды зависит от эффективности созданных моделей реализации жилищной политики, которые формируются через утверждение и исполнение нормативных правовых актов автономного округа и Российской Федерации в области жилищной политики.

Реализуя совместные проекты с корпоративными клиентами, Агентство будет работать по системе обратной связи с Правительством автономного округа и органами местного самоуправления, разрабатывать предло-

жения по совершенствованию механизмов жилищной политики и внедрению новых.

2 Совершенствование информационных технологий. ИТ-компания. Электронная Биржа Недвижимости.

В рамках создания и ведения автоматизированной системы учета граждан, получающих господдержку в рамках государственной программы, создана единая информационная система Агентства. Данная информационная система Агентства, позволяет осуществлять:

- создание и ведение учетного дела участника, в соответствии с утвержденным регламентом по каждой категории;
- формирование электронного архива учетных дел;
- информирование участников о размере перечисленной субсидии, постановке на учет, начисленным платежам по займам в виде смс;
- формирование заявок на отправку запросов в Департамент строительства автономного округа для получения сведений из Росреестра и ФНС через СМЭВ;
- автоматическую загрузку данных, поступивших из Департамента строительства автономного округа, полученных по каналам СМЭВ;
- контроль за соблюдением сроков предоставления информации запрашиваемой в рамках СМЭВ;
- осуществлять взаимодействие с компаниями «застройщиками» и банками в рамках заключенных договоров по реализации квартир и кредитов;
- взаимодействие с программами учета ведения бухгалтерской отчетности Агентства для исключения дублирования вводимой информации.

В дальнейшем роль информационных технологий в Агентстве будет только усиливаться, чтобы за Агентством прочно закрепилась репутация Интернет-компании. Так, в 2016 году мы запустим новый сайт Агентства, с перспективами его дальнейшего совершенствования в соответствии с развитием информационных технологий.

до **2 000**
квартир собственного
арендного фонда
к 2020 году



ВЫПОЛНЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАТЕГИИ

Показатель	Ед. изм.	План 2015	Факт 2015	Исполнение, %	Факт 2014	Сравнение 2015/2014, %
<i>Финансовые показатели</i>						
Рентабельность собственного капитала	%	3,3	3,7	112	2,7	137
Чистая прибыль	тыс. руб.	144 000	142 401	99	108 940	131
<i>Положение на рынке</i>						
Доля сделок по услуге «Одно окно», в том числе:						
Доля сделок по продаже первичного жилья в общем объеме индустриального ввода жилья (825,3 кв. м с учетом балконов)	%	16,0	6,0	37,5	6,5	99,0
	кв. м	-	49 926,21	-	57 657	89,0
Доля сделок по продаже ипотечных кредитов банка в общем количестве ипотечных кредитов по ХМАО – Югра (13 640 шт.)	%	16,0	8,2	51,0	13,2	62,0
	шт.	-	1 118	-	2 018	55,0
Объем ввода доходных домов с нарастающим итогом	кв. м	27 000	17 008,95	63,0	17 008,95	100,0
Объем ввода жилья по программе «Гарант сбыта»	кв. м	133 000	37 054	28,0	77 647,4	48,0
<i>Качественные показатели</i>						
Уровень удовлетворенности клиентов качеством предоставляемых услуг	от 1 до 5 (где 1 наименьший показатель)	> 4	4,9	123,0	4,1	119,5

ОТЧЕТ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА



Чепель Евгений
Станиславович,
генеральный директор



Прошедший год для Агентства стал испытанием на финансовую прочность и определением своих позиций на рынке недвижимости.

Состояние экономики, в которой оказалась Россия в 2015 году, негативно отразилось на финансовой устойчивости большинства компаний во всех сферах. Секторальные санкции со стороны ЕС и США, падение цен на нефть, девальвация национальной валюты и ряд других факторов незамедлительно сказались на снижении доходов населения и, как следствие, потребительского спроса.

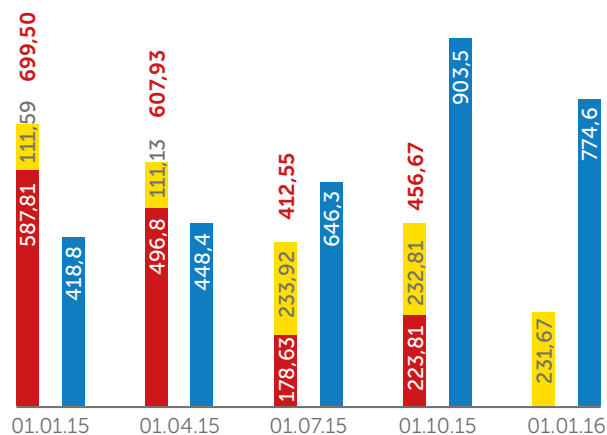
Резкое повышение ключевой ставки ЦБ РФ в декабре 2014 года повлекло значительное повышение банковских ставок как по вновь выдаваемым кредитам, так и действующим кредитным линиям.

В том числе декабрь отметился и значительным ростом процентных ставок по ипотечным кредитам для физических лиц, что сразу негативным образом сказалось на всем рынке ипотечного кредитования и рынке недвижимости в целом.

Ипотечное агентство Югры оказалось в непростых условиях из-за риска существенного снижения доходов Агентства, который последовал вслед за резким сокращением платежеспособного спроса, ростом ставок по ипотеке и ужесточением требований к заемщикам.

Учитывая все экономические вызовы, в начале 2015 года был разработан план антикризисных мер для обеспечения финансовой устойчивости и собственной платежеспособности. Консолидация финансовых ресурсов для своевременного

За 2015 год компании удалось втрое сократить текущий долг, мы предложили нашим клиентам новые продукты. Также Агентство вышло на рынки жилья в других регионах России.



- Краткосрочная задолженность
- Долгосрочная задолженность
- Денежные средства на счетах

обслуживания долга, финансирования строительства арендных домов, повышение эффективности размещения денежных средств, обеспечение спроса на услуги Агентства – вот основные мероприятия этого плана.

За этот период компании удалось втрое сократить текущий долг, мы предложили нашим клиентам новые продукты – программу «Расширение» и посреднические услуги на рынке вторичного жилья. Также Агентство вышло на рынки жилья в других регионах России – Тюмени, Екатеринбурга, Краснодара, Санкт-Петербурга и Подмосковья.

Изначально мы предполагали, что объем ипотечного кредитования в Югре может сократиться примерно в 5 раз по сравнению с 2014 годом, или с 36 млрд. рублей до 7 млрд рублей. Результаты же 2015 года оказались более оптимистичными – ипотечное кредитование в Югре сократилось всего на 20 % – до 28,8 млрд рублей. Безусловно, ипотечный рынок был поддержан федеральной программой субсидирования ставок по жилищным кредитам.

В 2015 году по данным Росреестра в Югре продано более 23,8 тысяч объектов жилой недвижимости, что примерно на 20 % ниже показателя предыдущего года. В то же время количество проданных квартир Ипотечным агентством сократилось только на 11 %. Несмотря на сокращение количества продаж Агентством, размер вознаграждения от застройщиков за проданные квартиры увеличился на 7,9 %. Наибольший рост размера комиссионных отмечен по группе «Запад» (+44,6 %) и группе «Центр» (+6,6 %). Группа «Восток» в 2015 году показала отрицательную динамику, где размер вознаграждения сократился на 73,2 %.

Доля Агентства по продаже всего жилья в Югре по итогам 2015 года составляет 4 %.

Динамика сделок в Югре по продаже жилой недвижимости, шт.

	2014	2015	%
РОСРЕЕСТР	31 138	23 883	-20,0
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	1 091	970	-11,0
Группа «Запад»	298	326	9,4
Группа «Восток»	197	93	-52,8
Группа «Центр»	596	551	-7,6

Филиалы и представительства разделены на 3 территориальные группы: группа «Центр» (Сургут, Нефтеюганск, Пыть-Ях, Когалым), группа «Запад» (Ханты-Мансийск, Нягань, Югорск, Урай, Советский) и группа «Восток» (Нижневартовск, Мегион, Лангепас).

В настоящее время в автономном округе построено и сдано в эксплуатацию три арендных дома. В мае прошлого года свои двери распахнул дом в Ханты-Мансийске. В июне 2015 года мы начали заселять арендный дом в Сургуте, крупнейшем городе автономного округа. Сейчас завершается строительство еще одного арендного дома в Сургуте на 250 квартир. В ближайшие полтора года мы планируем построить еще два наемных дома в Ханты-Мансийске.

В целом можно говорить о том, что эффективная реализация антикризисных мероприятий позволила нам достичь контролируемых финансовых целевых показателей реализации Стратегии развития Агентства. Даже в условиях нестабильной макроэкономической ситуации в России компания получила чистую прибыль в размере 142 млн рублей, а это на треть больше, чем в 2014 году.

Размер комиссии, полученный Агентством, от продажи жилья в разрезе Групп, тыс. руб.



4

ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ О РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗВИТИЯ АГЕНТСТВА

Сегодня Ипотечное агентство Югры работает в трех основных направлениях:

- 1 «Одно окно».** Обращаясь в агентство, человек получает возможность купить квартиру, оформить кредит и господдержку в одном месте, взаимодействуя с одним специалистом.
- 2 Арендное жилье.** Этот проект предусматривает возведение многоквартирных домов, все квартиры в которых предназначены для сдачи в аренду нашим клиентам.
- 3 «Гарант сбыта»** – программа, призванная стимулировать кредитование жилищного строительства в Югре.

Кроме того, большое внимание Агентством уделяется инвестиционной деятельности, в том числе формированию портфеля займа для выпуска ипотечных сертификатов участия.



ОДНО ОКНО

Реализация государственной программы в части предоставления мер господдержки

Агентство активно сотрудничает с органами государственной власти в части реализации программ по улучшению жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, оказывая услуги по реализации отдельных мероприятий государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014–2020 годы» по заключенному, в соответствии законодательством об оказании услуг для государственных нужд, государственному контракту:

- мероприятия «Обеспечение жильем молодых семей, признанных до 31 декабря 2013 года участниками подпрограмм»;
- мероприятия «Обеспечение жильем помещениями граждан из числа коренных малочисленных народов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, признанных до 31 декабря 2013 года участниками подпрограмм»;
- мероприятия «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан, признанных до 31 декабря 2013 года участниками подпрограмм и мероприятий»;

Итоги реализации программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014–2020 годы»

Показатели	2015	2014	в сравнении с АППГ, %
<i>Подпрограмма «Доступное жилье молодым»</i>			
Количество обратившихся, семей	144	295	-51
в т.ч. вновь рожденные дети	144	295	-51
Поставлено на учет, семей	127	266	-52
в т.ч. вновь рожденные дети	127	266	-52
Предоставлено субсидий, семей	675	1 053	-36
Объем предоставленных субсидий, млн. руб.	662,4	968,42	-
<i>Подпрограмма «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа КМНС в ХМАО – Югре»</i>			
Количество обратившихся семей	-	628	-
Поставлено на учет семей	-	359	-
Предоставлено субсидий, семей	78	30	160
Объем предоставленных субсидий, млн.руб.	211,18	74,15	-
<i>Мероприятие «Компенсация гражданам, постоянно проживающим на территории автономного округа, части процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту на приобретение (строительство) жилых помещений, в том числе на рефинансирование ипотечных кредитов и займов»</i>			
Количество обратившихся, семей	9 308	20 245	-54
Поставлено на учет, семей	3 990	6 550	-39
Оказано государственной поддержки, семей	2 464	3 491	-65
Объем предоставленных с государственной поддержкой ипотечных кредитов и займов (без учета рефинансирования), млн. руб.	5 735,16	9 482,74	-
Стоимость приобретенного в рамках подпрограммы жилья, млн. руб. (без учета рефинансирования)	7 768,3	12 371,71	-

- мероприятия «Предоставление компенсации гражданам, заключившим до 31 декабря 2013 года трехсторонние соглашения»;
- мероприятия «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан»;
- мероприятия «Компенсация гражданам, постоянно проживающим на территории автономного округа, части процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту на приобретение (строительство) жилых помещений, в том числе на рефинансирование ипотечных кредитов и займов».

В 2015 году за консультациями по приобретению жилья и получения мер государственной поддержки обратились 9 308 жителей округа. По сравнению с 2014 годом этот показатель сократился в два раза. Это снижение объясняется тем, что на решение о приобретении жилья сказались снижение размера предоставляемой компенсации и изменение условий кредитования (увеличение процентных ставок по кредитам и увеличение размера первоначального взноса), а также общая ситуация в экономике.

В Единую справочную службу в 2015 году позвонили 29 983 гражданина. Через официальный сайт Агентства www.iprotekaugra.ru обратилось 2 485 югорчан. Всего за год сайт посетило 286 173 пользователя. Они совершили порядка 2,5 млн просмотров страниц сайта. По данным проведенного социологического исследования, уровень известности бренда Агентства в Югре 78 %.

В динамике льготного ипотечного кредитования за 2015 год наблюдается снижение количества семей,

признанных участниками мероприятия «Компенсация гражданам, постоянно проживающим на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в течение 15 лет (и членам их семей), нуждающимся в улучшении жилищных условий, части процентной ставки по одному ипотечному жилищному кредиту на приобретение (строительство) жилых помещений на срок до 10 лет, в том числе на рефинансирование ипотечных кредитов и займов» (доля семей, признанных участниками подпрограммы, от количества семей, признанных участниками мероприятия за 2014 год, -39 %), и снижение сделок в рамках ипотечной программы (-29 %).

Важным фактором, влияющим на уменьшение количества новых участников, стало снижение размера предоставляемой компенсации и изменение условий кредитования (увеличение процентных ставок по кредитам и увеличение размера первоначального взноса).

В IV квартале 2015 года наблюдается тенденция роста сделок с компенсацией части процентной ставки по кредиту (1 031 решений о предоставлении компенсации) по сравнению с 1 кварталом 2015 года (155 решений, прирост +570 %), 2 кварталом 2015 года (644 решения, прирост +60 %) и 3 кварталом 2015 года (634 решения, прирост +63 %).

Итоги реализации мероприятия «Расширение»

В 2015 году принято 100 решений о предоставлении компенсации части процентной ставки по кредитам на приобретение жилых помещений в случае досрочного погашения кредита, ранее предоставленного с компенсацией части процентной ставки в рамках подпрограм-

Реализации мероприятия «Расширение» по итогам 2015 года

Муниципальное образование	Кол-во, шт.	Стоимость жилья, руб.	Сумма кредита, руб.	Площадь, кв. м
Нижневартовск	38	139 078 154,50	89 980 000,00	2 802,57
Сургут	34	142 789 132,90	89 939 036,00	2433,43
Нефтеюганск	10	39 790 093,35	28 820 385,00	624,03
Ханты-Мансийск	7	32 936 832,00	20 416 673,00	521,15
Мегион	3	10 029 225,60	7 064 776,00	169,73
Когалым	2	6 484 000,00	4 833 600,00	129,96
Нягань	2	5 691 460,00	3 825 840,00	118,95
Пыть-Ях	2	8 647 000,00	5 506 800,00	155,40
Лангепас	1	4 575 480,00	3 000 000,00	82,40
Сургутский район	1	3 663 650,00	2 563 650,00	74,10
ХМАО – Югра	100	393 685 028,40	255 950 760,00	7 111,72

мы IV «Ипотечное жилищное кредитование» программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2005–2015 годы», в целях приобретения жилого помещения большей площади (Расширение).

В основном участники госпрограммы производили обмен однокомнатной квартиры на двухкомнатную (36 %) и однокомнатную на трехкомнатную квартиру (26 %, и двухкомнатную на трехкомнатную (21 %).

Продажа жилья

За 2015 год Агентством заключены договоры на реализацию жилья с 37 застройщиками, работающими как в округе, так и за его пределами. Средний размер вознаграждения Агентства от застройщиков-партнеров за 2015 год составил 40 024 тыс. руб.

В 2015 году Агентством было совершено 970 сделок. 695 сделок по продаже первичного жилья в округе, 12 сделок по продаже первичного жилья за пределами округа, 33 сделки по продаже вторичного жилья в округе и 230 продажа собственных квартир.

Доля Агентства на рынке первичного жилья Югры составила чуть более 6 %. А доля по продаже всего жилья в регионе – 4 %.

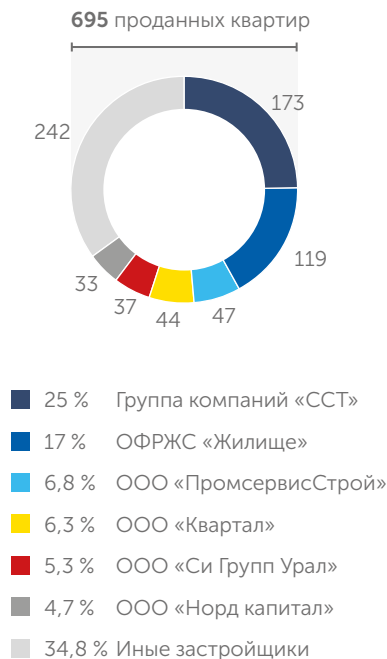
Агентством за год преимущественно продавались квартиры застройщиков:

- ООО «ССТ» – 24,9 % (173 сделки – 10 669 кв. м).
- ОФРЖС «Жилище» – 17,1 % (119 сделок – 7 177,1 кв. м).

Также было произведено 12 межрегиональных сделок. Все квартиры были приобретены югорчанами в новостройках Тюмени (Приложение 2).

На вторичном рынке жилья Агентством в 2015 году было реализовано всего 33 квартиры, 1 602 кв. м. Из них 12 квартир – в Урае, 9 – в Ханты-Мансийске и 7 – в Когалыме. Остальные – в других городах автономного округа (Приложение 3).

Основные застройщики ХМАО – Югры по объему проданного жилья



Подбор и продажа ипотечного кредита (ипотечный консультант)

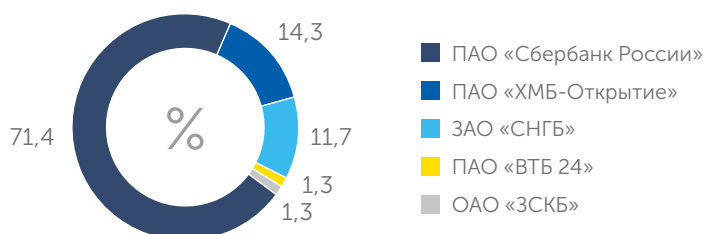
За 2015 год с помощью Агентства выдано 1 118 кредитов на сумму 2 515 млн руб., что составляет 8,7 % от общего объема кредитования в Югре (по данным ЦБ РФ за 12 месяцев 2015 года – 28,8 млрд руб.).

Размер вознаграждения Агентства от банков-партнеров за 2015 год составил 4 910 тыс. руб.

Наибольшая доля клиентов (71 %) используют кредитные программы Сберегательного банка, 14 % клиентов кредитуются в Ханты-Мансийском банке Открытие, 12 % – в СНГБ.



Доля банков по объему ипотечного кредитования, %



Объем проданных ипотечных кредитов по услуге «Ипотечный консультант» в разрезе банков

	Продано ипотечных кредитов, шт.		Стоимость ипотечных кредитов, млрд. руб.	
	2014	2015	2014	2015
ПАО «Сбербанк России»	1 385	798	2 766,8	1 795
ПАО «ХМБ-Открытие»	529	160	1 342,8	343,2
ЗАО «СНГБ»	-	131	-	307,9
ПАО «ВТБ 24»	-	15	-	35,2
ОАО «ЗСКБ»	102	14	284,1	34
УрСиб	2		3 000	-
Всего	2 018	1 118	4 396,8	2 515,1

Сведения о средних параметрах ипотечного кредита в рамках услуги «одного окна» за 2015 год

	ПАО «Сбербанк России»		ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»		ЗАО «СНГБ»		Все банки	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Средняя сумма кредита, тыс. руб.	2 738,4	2 150,7	2 596,2	2 364,7	2 948,7	2 427,6	2 639,3	2 345,8
Средняя процентная ставка, %	12,00	11,83	12,00	12,39	12,80	12,47	11,91	12,34
Средний срок кредита, мес.	220	206	223	202	205	191,97	221	201

*По данным ОАО «Ипотечное агентство Югры».

АРЕНДА ЖИЛЬЯ

В 2013 году Ипотечное агентство Югры приступило к практической реализации проекта «Арендное жилье».

В 2014 году в автономном округе было построено и сдано в эксплуатацию еще два арендных дома. В Ханты-Мансийске – это восьмизэтажный дом на 90 квартир, а в Сургуте – 16-этажный дом на 170 квартир.

Кроме того, в Сургуте сегодня строится еще один объект, в доме на 25 этажей будет находиться 250 квартир. Его заселение планируется в первом квартале 2017 года.

Стабильный доход от «арендного бизнеса»

Арендные дома, принадлежащие ОАО «Ипотечное агентство Югры», сосредоточены в городах автономного округа с наиболее высоким спросом населения на аренду – это Ханты-Мансийск, Сургут и Нефтеюганск. В этих муниципальных образованиях сформирован «запрос» населения на такой формат проживания.

Для управления «арендным бизнесом» Агентством созданы специализированные проектные компании:

г. Ханты-Мансийск – ООО «Рябиновая дом 1»;

г. Сургут – ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»;

г. Нефтеюганск – ООО «Микрорайон 11Б дом 11».

Для строящегося еще одного дома в г. Сургут – ООО «Микрорайон 45 дом 1».

«Ключ к успеху арендного бизнеса» – «Location» и технические параметры домов

Наши арендные дома расположены в перспективных районах городов присутствия, в которых ведется интенсивное жилищное строительство, а также имеется вся необходимая инфраструктура, включая школы, детские сады, магазины и объекты для досуга.

Мы стремимся к наиболее эффективному использованию наших домов и поэтому средняя площадь квартир в построенных арендных домах составляет 48 кв. м.

Технические параметры арендных домов

Наименование СПК	ООО «Рябиновая дом 1»	ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»	ООО «Микрорайон 11Б дом 11»	ООО «Микрорайон 45 дом 1»	Итого
Адрес объекта	г. Ханты-Мансийск, ул. Югорская, дом 3	г. Сургут, ул. Ивана Захарова, дом 13	г. Нефтеюганск, ул. Школьная, дом 11	г. Сургут, мкр. 45, дом 1 (строительный адрес)	
Застройщик объекта	ООО «Версо-Монолит Инвест»	ООО «Северные строительные технологии»	ОФРЖС «Жилище»	ООО «Новые Бизнес-Технологии»	-
Дата ввода объекта в эксплуатацию	31 декабря 2014 года	26 ноября 2014 года	5 августа 2014 года	30 июня 2016 года (планируемая)	-
Начало заселения нанимателей в жилые помещения	14 мая 2015 года	25 июня 2015 года	2 ноября 2014 года	I квартал 2017 года (планируемое)	-
Общая площадь квартир, кв. м	4 511,90	7 812,80	4 684,25	12 744,70 (планируемая)	29 753,65*
Средняя площадь квартир, кв. м	50,13	45,96	49,83	50,98 (планируемая)	49,26*
Общее количество квартир, шт.	90	170	94	250	604

*Планируемая площадь, с учетом строящегося арендного дома ООО «Микрорайон 45 дом 1».

В наших будущих проектах арендных домов мы будем еще в большей степени оптимизировать жилое пространство и сокращать среднюю площадь квартир до 40–42 кв. м, так как меньшая площадь означает меньшую оплату аренды для наших клиентов и экономическую эффективность для нас.

Также мы ориентируемся на современный «SMART» формат жилья – квартиры «1+» (или Евро-студии) и «2+» – при соблюдении всех строительных нормативов мы будем размещать на небольшой площади наибольшее жилое пространство, объединять кухонные и гостиные зоны, уменьшать площади коридоров в квартирах.

В наших арендных домах применены энергоэффективные технологии строительства из экологически чистых материалов, они оснащены системой видеонаблюдения с подключением к «Безопасному городу», оборудованы современной бытовой техникой и мебелированы.

Еще одна наша уникальная отличительная черта: мы предоставляем нашим клиентам возможность временной регистрации в наших домах на период проживания.

Более того, наши клиенты вправе самостоятельно «усовершенствовать» «свое» жилое пространство, согласовав с нами перечень работ, поэтому наши квартиры – это не общежитие, а именно «жилье», которое клиент может «подогнать под себя» и свои вкусы в интерьере и оборудовании.

Мы предлагаем удобную систему взаимодействия между нами и клиентом – информационную систему «Инфо-Югра». Эта система позволяет в режиме реального времени производить «online»-расчеты по начислениям и оплате наших и жилищно-коммунальных услуг, взаимодействовать посредством электронной почты с управляющей организацией, предоставляющей жилищно-коммунальные услуги, а также предоставлять ей в электронном виде показания индивидуальных приборов учета и многое другое.

Энергоэффективность и энергосбережение

Экономия энергетических ресурсов – элемент нашего менталитета и бытовой культуры. Мы стремимся привить нашим клиентам культуру рационального использования ресурсов: экономии тепловой, электрической энергии и воды в наших жилых домах.

При строительстве наших арендных домов мы основывались на принципах энергоэффективности, энергосбережения и достижения оптимального баланса между сокращением потребляемой энергии, здоровым микроклиматом и бережным отношением к природе.

Особое внимание мы уделяем герметичности внутренней и внешней оболочки жилого дома, которая важна для баланса энергии в жилых помещениях, установке индивидуальных приборов учета, регулирования водо-, энергоресурсов и установки энергосберегающего оборудования. Для проверки качества строительно-мон-

Еще одна наша уникальная отличительная черта: мы предоставляем нашим клиентам возможность временной регистрации в наших домах на период проживания.



тажных работ, в части тепловой защиты, мы проводим тепловизионное обследование всех наших домов. Исследования выявили следующее.

Основные теплопотери в арендных домах

Кровля	30 %
Полы и стены	30 %
Оконные стекла и дверные блоки	20 %
Работа отопления	20 %

Понимая данный факт, нашими основными мероприятиями по недопущению теплопотерь являются текущий и своевременный ремонт дома. Кроме того, для экономии водных ресурсов в наших арендных домах мы поддерживаем в исправном состоянии краны в ваннах, умывальниках и мойках. Мы знаем, что всякое снижение расхода воды влечет за собой и экономию энергии, которая была

бы израсходована на поставку и подогрев воды. И обязательное условие – все наши дома оборудованы индивидуальными приборами учета используемых ресурсов (воды, тепловой энергии, электрической энергии), по которым наши наниматели и платят за потребленные ресурсы.

Техническое обслуживание и управление арендными домами

Затраты на техническое обслуживание арендных домов оказывают существенное влияние на экономическую эффективность данного направления деятельности. Именно поэтому, а также с целью предоставления нашим клиентам качественных жилищно-коммунальных услуг, нами проведен конкурсный отбор на право оказания данных услуг.

Основными при отборе заявок являлись такие критерии, как опыт работы управляющей организации,

Техническое обслуживание арендных домов

Наименование	ООО «Рябиновая дом 1»	ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»	ООО «Микрорайон 11Б дом 11»
Управляющая организация, обслуживающая Объект	ООО «ЮграТеплоГазСтрой»	ООО «ЮТЕРРА»	ООО «ЖЭУ № 5»
Тариф на техническое обслуживание и текущий ремонт, руб./кв. м	20,92	18,58	23,90
Отношение к среднегородскому тарифу на техническое обслуживание и текущий ремонт, %	-28	-30	-17

Потребление энергетических ресурсов в натуральном и денежном выражении за 2015 год

Наименование	Ед. изм.	ООО «Рябиновая дом 1»	ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»	ООО «Микрорайон 11Б дом 11»
Класс энергетической эффективности		В (высокий)		
Электроэнергия	кВт	41 242	158 028,1	124 037,55
	руб.	92 466,67	270 165,23	212 104,21
Теплоэнергия	Гкал	451,08	1 216,06	1 119,53
	руб.	609 450,00	1 832 607,29	1 650 691,01
Вода холодная	м ³	2 594	4 866	6 274,45
	руб.	141 451,00	187 646,23	238 032,01
Газ	м ³	1 677	-	-
	руб.	9 101,80	-	-
Вода горячая		нет*		

* Жилой дом с индивидуальным тепловым пунктом. Отсутствует централизованное горячее водоснабжение.

количество жилых домов, находящихся на обслуживании, качество и стоимость предоставляемых услуг для наших клиентов.

Текущее техническое и санитарное состояние наших квартир, а также имущества (мебель и бытовая техника) контролируется регулярными проверками, которые мы, согласно договору найма (аренды), вправе проводить два раза в год.

Непосредственным управлением арендным домом в Ханты-Мансийске мы занимаемся самостоятельно. В городах же за пределами окружного центра, в Сургуте и Нефтеюганске, к управлению арендными домами мы

привлекаем компании на договорной основе (аутсорсинг). Такая модель управления хорошо зарекомендовала себя и сегодня является наиболее эффективной.

Также на эффективность данного «бизнеса» позитивное воздействие оказывает государственная поддержка проектов:

- закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 25.11.2010 № 190-оз «О налоге на имущество организаций» предполагает освобождение от уплаты налога на имущество организаций в отношении объектов жилищного фонда, находящихся в наемном (арендном) доме, включенном в перечень наемных (арендных) домов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре;

Финансовые показатели проектов

Наименование	Ед. изм.	ООО «Рябиновая дом 1»	ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»	ООО «Микрорайон 11Б дом 11»	ООО «Микрорайон 45 дом 1»	Итого
Объем инвестиций в Проект	тыс. руб.	280 592,51	486 965,19	256 730,34	817 888,23	1 842 176,27
в т.ч. собственные средства	тыс. руб.	156 350,00	260 700,00	144 500,00	451 000,00	1 012 550,00
	%	56	54	56	55	55
в т.ч. заемные средства	тыс. руб.	124 242,51	226 265,19	112 230,34	366 888,23	829 626,27
	%	44	46	44	45	45
Чистый накопленный доход	тыс. руб.	539 700	868 722	554 130	1 633 917	3 596 469
Чистая приведенная стоимость (NPV)	тыс. руб.	33 284	16 013	40 438	4 629	94 364
Срок окупаемости проекта	лет	14,9	17,2	16,4	17,4	-
Дисконтированный срок окупаемости	лет	20,7	20,7	20,9	23,0	-
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	11,2	10,5	11,5	10,7	-

Инвестиции в арендное жилье за 2015 год

Наименование	Ед. изм.	ООО «Рябиновая дом 1»	ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»	ООО «Микрорайон 11Б дом 11»	ООО «Микрорайон 45 дом 1»	Итого
Объем инвестиций в Проект, в т.ч.	тыс. руб.	44 574,40	67 918,53	-	114 916,48	227 409,41
собственные средства	тыс. руб.	-	-	-	114 916,48	114 916,48
	%	-	-	-	100	51
заемные средства	тыс. руб.	44 574,40	67 918,53	-	-	112 492,93
	%	100	100	-	-	49

- предоставление долгосрочного финансирования по экономически приемлемой процентной ставке сроком на двадцать лет от ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства» в соответствии с условиями Продукта «Арендное жилье».

Кроме того, Законом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 01.07.2013 № 54-оз «Об организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» закреплено отсутствие необходимости производить отчисления на капитальный ремонт жилых домов в течение пяти лет с момента ввода Объекта в эксплуатацию.

Инвестирование в «арендный бизнес»

Мы очень тщательно подходим к выбору объекта инвестирования в арендную недвижимость, так как стоимость арендного дома может достигать до нескольких сотен миллионов рублей, а сроки окупаемости в данном бизнесе, как правило, достаточно велики и составляют около 20 лет.

При эффективной организации всех сопутствующих процессов, «арендный бизнес» приносит стабильный денежный поток в виде арендных платежей, а привлечение дополнительных доходов от использования Объектов является существенным элементом для повышения рентабельности данного направления деятельности Группы компаний.

Мы эффективно используем жилые площади для сдачи в наем (аренду) для наших клиентов, а также стараемся максимально задействовать нежилое пространство Объектов – крыши, фасады, подсобные помещения и коммуникации.

В течение 2015 года нами заключены договоры аренды места на крыше Объектов в гг. Ханты-Мансийск, Сургут и Нефтеюганск для антенны мобильной связи и договоры на оказание услуг (привлечение абонентов) с ПАО «Ростелеком» и ООО «Нэт Бай Нэт холдинг».

В 2016 году мы планируем продолжить заключение договоров на аренду мест на крышах Объектов для размещения телекоммуникационных антенн, а также сдавать в аренду фасады и нежилые помещения наших домов.

Предоставление в аренду жилых помещений работникам бюджетных учреждений г. Югорск

В целях приглашения высококвалифицированных узкопрофильных специалистов для образовательных и лечебных муниципальных бюджетных учреждений в г. Югорск, по ходатайству Думы города в рамках договора аренды жилых помещений, заключенного между Агентством и ОАО «Служба заказчика», предоставлены восемь квартир (пять однокомнатных и три двухкомнатных), расположенных по адресу: г. Югорск, ул. Чакалова, дом 7, корпус 5, приобретенных в рамках программы «Гарант сбыта» в 2011 году.

Сумма денежных средств, поступивших в ОАО «Ипотечное агентство Югры» по договорам аренды жилых помещений в г. Югорске, тыс. руб.

2014	2015	Отношение
1 281 004,47	1 102 738,20	-178 266,27*

Информация о средней стоимости квартир, предоставленных в аренду ОАО «Служба заказчика»

Тип квартир	Стоимость 1 кв. м, руб.		Средняя стоимость за квартиру, руб.	
	2014	2015	2014	2015
Однокомнатные	330,03	336,79	12 250,53	12 501,64
Двухкомнатные	223,14	234,26	15 165,91	15 921,87

*Уменьшение суммы денежных средств, поступивших в ОАО «Ипотечное агентство Югры» по договорам аренды жилых помещений в г. Югорск за 2015 год произошло по причине того, что в ноябре 2015 года пять однокомнатных квартир были проданы Департаменту муниципальной собственности и градостроительства Администрации города Югорска для обеспечения жилыми помещениями детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, усыновителей и приемных родителей. Сумма денежных средств поступивших на расчетный счет ОАО «Ипотечное агентство Югры» от продажи пяти однокомнатных квартир составила 8 177 070 руб.

ГАРАНТ СБЫТА

Программа призвана поддержать всю строительную отрасль Югры в целом. Застройщик и банк, вступившие в программу, получают надежные гарантии: банку гарантируется возвратность кредитных средств, предоставленных застройщику, а застройщику гарантируется, что Агентство выкупит нереализованное им жилье. Еще одной стороной процесса являются покупатели квартир в новостройках, которые будут с минимальными рисками покупать жилье у застройщиков-участников программы.

В связи с переносом сдачи ввода ряда объектов жилой недвижимости в эксплуатацию в 2015 году на 2016 год, в рамках программы

ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья (далее – программа «Гарант сбыта»), а также в связи с тем, что кредитные учреждения в 2014 году самостоятельно активно финансировали застройщиков без участия программы Агентства «Гарант сбыта», объем ввода жилья в 2015 году в рамках программы «Гарант сбыта» составил только 37 053,89 кв. м.

Планируемый ввод жилья в эксплуатацию с участием Агентства, в рамках программы «Гарант сбыта» в 2016 году составит около 46 тыс. кв. м, в том числе в рамках про-

граммы «Стимул» ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства» 14 тыс. кв. м.

9 марта 2016 года был принят новый Порядок работы Ипотечного агентства Югры по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, или сокращенно «Гарант сбыта». В соответствии с ним есть ряд требований по выкупу Агентством нереализованных квартир: стоимость приобретения порядка 42 000 рублей, по классу энергоэффективности дома должны быть не ниже В+/В++, должен быть минимальный ремонт в квартирах, и срок сдачи в эксплуатацию не позднее 2020 года.

9 марта 2016 года был принят новый Порядок работы Агентства по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, или сокращенно «Гарант сбыта».

Сведения о введенных с участием Агентства объектах жилой недвижимости в Югре в рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья

Наименование муниципального образования	Площадь объекта, кв. м
<i>Введено в эксплуатацию за 12 месяцев 2015 года</i>	
Ханты-Мансийск	12 544,90
Урай	3 038,85
Итого	15 583,75
<i>В рамках программы «Стимул» ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства»</i>	
Югорск	14 344,54
Нягань	7 125,60
Итого	21 470,14
Всего за 2015 год	37 053,89

ИНВЕСТИЦИИ И ДЕВИСТИЦИИ

Инвестирование денежных средств ОАО «Ипотечное агентство Югры» осуществляется в соответствии с Порядком осуществления инвестиционной деятельности, утвержденного советом директоров Агентства и Постановлением Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 13 сентября 2005 года № 162-п «Об утверждении порядка размещения временно свободных средств бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры».

Данные о проданных собственных квартирах (Выгодные метры) за 2015 год

В мае 2014 года ОАО «Ипотечное Агентство Югры» совершило сделку с ООО «УК «Центр Менеджмент» Д.У. ЗПИФ «Сибпромстрой Югория», в результате которой Агентство приобрело 585 квартир в 5 домах г. Сургута, залоговой стоимостью 1 300 846 960 рублей (квартиры находятся по адресу: проспект Пролетарский, 35; жилой комплекс «Парковый», 4 дома по адресам: ул. Крылова, 26, ул. Крылова, 30, ул. Крылова, 32, ул. Усольцева, 15).

Для осуществления сделки были привлечены кредитные средства ПАО «Запсибкомбанк» в размере 1 105 719 916 руб. (85 % от стоимости приобретаемых квартир) под 10,5 %.



Требования к составу и структуре средств Общества, предназначенных для инвестирования (Инвестиционная декларация) на 2016 год

Эмитенты в разрезе групп Активов	Лимит, млн. руб.
Банковские инструменты	2 150
ПАО «Сбербанк России»	700
АО «Газпромбанк»	350
ПАО «Банк ВТБ»	350
АО «Россельхозбанк»	350
ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	200
ПАО «Запсибкомбанк»	200
Дочерние компании	1 880,50
Займы физическим и юридическим лицам	3 082,40

Состав и структура инвестированных средств Общества на 31.03.2016 года

Эмитенты в разрезе групп Активов	Факт, млн. руб.
Банковские инструменты	859,59
ПАО «Сбербанк России»	416,02
АО «Газпромбанк»	227,84
ПАО «Банк ВТБ»	-
АО «Россельхозбанк»	120,00
ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	0,01
ПАО «Запсибкомбанк»	95,73
Дочерние компании	1 223,23
Займы физическим и юридическим лицам	1 909,49

3 сентября 2014 года в основные условия продажи ОАО «Ипотечное агентство Югры» жилых помещений участникам государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014–2020 годы» внесены изменения: цель сделки – приобретение квартир для продажи участникам государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014–2020 годы». Для участников данной программы квартиры продаются по цене Региональной

службой по тарифам Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на II квартал 2014 года – в размере 52 629 рублей за квадратный метр общей площади. При этом площадь лоджий при реализации квартир учитывается с коэффициентом 0,5.

На 1 апреля 2016 года Агентством получены денежные средства от реализации 539 квартир общей площадью 24 703,25 кв. м стоимостью 1 296,09 млн. руб. На 1 апреля 2016 года забронировано 33 квартиры общей площадью 1 445,15 кв. м, в свободной продаже остается 13 квартир.

Продажа и бронирование собственных квартир Агентства с разбивкой по группам по состоянию на 1 апреля 2016 года

	Всего подписанных договоров	Продано квартир нарастающим итогом (зарегистрированных и оплаченных)	Площадь проданных квартир нарастающим итогом (зарегистрированных и оплаченных)	Стоимость проданных квартир, тыс. руб.
Группа «Центр»	542	525	24 057,45	1 259 655,79
Группа «Восток»	13	13	606,70	34 372,00
Группа «Запад»	2	1	39,10	2 057,8
Итого	557	539	24 703,25	1 296 085,59



КРУПНЫЕ СДЕЛКИ И СДЕЛКИ С ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬЮ

В 2015 году были совершены следующие сделки:

1 Одобрение заключения между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и АО «Государственная страховая компания «Югория» дополнительного соглашения к договору займа от 03.12.2013 года № 427/13/1931. Дополнительное соглашение предусматривает перенесение платежей, запланированных к оплате в 2015 году в сумме 75 млн. руб., на 2020 г. (июль, октябрь и декабрь). Процентная ставка при этом не изменяется (Протокол № 1 от 10.07.2015 г.).

2 Одобрение сделки по предоставлению ОАО «Ипотечное агентство Югры» займа ООО «Микрорайон 30 дом 15/1». Предмет сделки – Предоставление займа ООО «Микрорайон 30 дом 15/1». Размер займа с лимитом выдачи – 196 060 461,71 рублей. Процентная

ставка за пользование займом – 10,5 % процентов годовых со дня, следующего за днем фактического предоставления суммы займа, по день возврата займа включительно. Срок возврата займа – 224 месяца, считая с даты фактического предоставления суммы займа (Протокол № 4 от 20.11.2015 г.).

3 Одобрение сделки по заключению дополнительного соглашения к договору займа от 03.12.2013 г. № 427/13/1931, заключенного между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и АО «Государственная страховая компания «Югория» со следующими условиями: возврат основного долга в сумме 25 млн. рублей перенести с 1 января 2016 года на 1 апреля 2016 года, таким образом, сумма возврата 1 апреля 2015 года составит 50 млн. рублей (Протокол № 6 от 29.12.2015 г.).



5

ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



СТРУКТУРА ИМУЩЕСТВА

По состоянию на 31.12.2015 года валюта баланса Агентства составила 7,5 млрд. рублей, тогда как годом ранее валюта баланса составляла 4,9 млрд. рублей (увеличилась более чем в 1,5 раза). Увеличение валюты баланса связано с поступлением целевых денежных средств на исполнение мероприятий государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2015–2020 годах» на 2015–2016 годы в рамках заключенного государственного контракта № 66-ГК от 30.12.2013 года.

Рост величины активов Агентства связан, главным образом, с ростом следующих позиций бухгалтерского баланса:

- **оборотные активы** – увеличение на 2 696 177 тыс. рублей. Увеличение оборотных активов связано со статьей баланса «Денежные средства и денежные эквиваленты». По сравнению с предыдущим периодом данная статья увеличилась на 3 213 807 тыс. рублей в связи с поступлением 30.12.2015 года целевого финансирования по государственному контракту по организации и исполнению мероприятий государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2015–2020 годах» на 2015–2016 годы № 66-ГК от 30.12.2013 года.

Статья баланса «Запасы» уменьшилась на 441 936 тыс. рублей в связи с реализацией квартир, ранее приобретенных, либо взысканных в качестве предмета залога по договорам займов, с целью их перепродажи. Количество нереализованных квартир по состоянию на 31.12.2015 года составило 62 на общую сумму 128 921 тыс. рублей.

Статья баланса «Дебиторская задолженность» уменьшилась на 103 967 тыс. рублей в связи с погашением задолженности по договору цессии в размере 85 459 тыс. рублей.

Рост величины пассивов Агентства связан, главным образом, с ростом следующих позиций бухгалтерского баланса:

- **краткосрочные обязательства** – увеличение на 2 484 389 тыс. рублей. Увеличение краткосрочных обязательств в основном связано с увеличением статьи баланса «Прочие обязательства». Сумма увеличения по данной статье по сравнению с 2014 годом составила 2 745 680 тыс. рублей. В составе прочих обязательств отражены остатки целевого финансирования между начисленными средствами, в соответствии с заявками направленными Заказчику по государственному контракту по организации и исполнению мероприятий государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2015–2020 годах» на 2015–2016 годы № 66-ГК от 30.12.2013 года, на компенсацию процентной ставки, а также для выплаты субсидий, и фактически перечисленными средствами участникам целевой программы.

Статья баланса «Кредиторская задолженность» увеличилась по сравнению с прошлым отчетным периодом на 105 804 тыс. рублей в связи с обязательствами Общества по выплате участникам государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2015–2020 годах» на 2015–2016 годы № 66-ГК от 30.12.2013 года субсидий на основании принятых решений.

Статья баланса «Заемные средства» в составе краткосрочных обязательств уменьшилась на 362 468 тыс. рублей по сравнению 2014 годом в связи с погашением задолженности по привлеченным средствам банка.

- **нераспределенная прибыль** (непокрытый убыток) – увеличение на 136 956 тыс. рублей.

7,5 млрд. руб.
валюта баланса
Агентства по состоянию
на 31.12.2015 года

СТРУКТУРА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

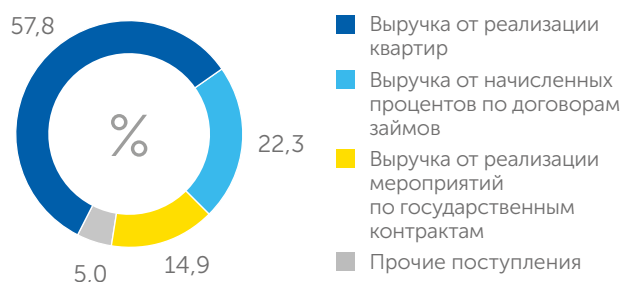
В структуре доходов Агентства основную долю (76,3 %) составляет выручка от основных видов деятельности. К доходам от основных видов деятельности относятся следующие виды доходов: выручка от реализации мероприятий по государственным контрактам, выручка от реализации квартир, выручка от сдачи в аренду жилых помещений, выручка по агентским договорам, выручка от начисленных процентов по договорам займов физическим и юридическим лицам.

Основная доля выручки приходится на выручку от реализации квартир – 57,8 %, доля выручки от начисленных процентов по договорам займов составила 22,3 %, доля выручки от реализации мероприятий по государственным контрактам составила 14,9 %.

В структуре расходов Агентства основную долю составляет себестоимость продаж – 76 %. Расходы по основным видам деятельности включают в себя: затраты на оплату труда персонала, страховые взносы, расходы, связанные с обслуживанием портфеля займов, себестоимость реализованных квартир, налоги, команди-

ровочные расходы, услуги связи, амортизационные отчисления на возмещение стоимости основных фондов, а также прочие хозяйственные расходы, связанные с обеспечением деятельности Агентства. Доля расходов по реализации квартир также занимает значительную часть в общей величине расходов – 50,8 %.

Доля поступлений в общей сумме выручки



Наименование	2015		2014		Отклонение 2015 года от 2014 года	
	тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	%
<i>Доходы</i>						
Доходы от основных видов деятельности	815 996	76,3	1 182 445	56,9	-366 449	
Проценты к получению	75 848	7,1	60 562	2,9	15 286	
Прочие доходы	177 556	16,6	836 001	40,2	-658 445	
Итого	1 069 400	100,0	2 079 008	100,0	-1 009 608	-49
<i>Расходы</i>						
Расходы по основным видам деятельности (себестоимость)	669 541	76,0	997 550	51,7	-328 009	
Коммерческие расходы	3 972	0	2 441	0,1	1 531	
Проценты к уплате	14 728	2,0	49 529	2,6	-34 801	
Прочие расходы	189 387	22,0	881 566	45,6	-692 179	
Итого	877 628	100,0	1 931 086	100,0	-1 053 458	-55

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

За период с 1 января 2015 года по 31 декабря 2015 года по Российским стандартам бухгалтерского учета Агентством получена чистая прибыль в размере 142 402 тыс. рублей.

Прибыль компании могла быть выше, если бы не ряд факторов:

- предоставлением займа акционеру АО «Государственная страховая компания «Югория» с процентной ставкой по займу ниже рыночной.
- расходы по созданию резерва под обесценение финансовых вложений увеличилась по сравнению с предыдущим периодом в 1,4 раз и составили 46 284,52 тыс. рублей. Данное увеличение связано с невыполнением обязательств по договору займа АО «Строительная компания «ВНСС».

Прибыль от продаж составила 142 483 тыс. рублей или 17,46 % от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж уменьшилась в 1,3 раза, что в абсолютной величине составило 39 971 тыс. рублей.

По сравнению с прошлым периодом выручка от продаж уменьшилась на 366 449 тыс. рублей при одновременном снижении себестоимости продаж на 328 009 тыс. рублей. Снижение данных показателей по сравнению с

142 402 тыс. руб.

чистая прибыль
Агентства за 2015 год

аналогичным периодом прошлого года связано со снижением продаж квартир, приобретенных для дальнейшей реализации по «выгодной» цене с целью сокращения очередности граждан-участников государственной программы.

Убыток от прочих операций за рассматриваемый период составил 26 559 тыс. рублей. Снижение величины данного показателя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в размере 68 535 тыс. рублей в основном связано с уменьшением расходов в виде процентов за пользование привлеченными средствами.

Показатель	2015 тыс. руб.	2014 тыс. руб.	Изменение показателя	
			тыс. руб.	%
1 Выручка	815 996	1 182 445	(366 449)	-31,0
2 Расходы по обычным видам деятельности	(669 541)	(997 550)	328 009	-32,9
3 Валовая прибыль (убыток)	146 455	184 895	(38 440)	-20,8
4 Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	60 045	12 556	47 489	378,2
5 Прибыль до уплаты процентов и налогов	206 500	197 451	9 049	4,6
6 Проценты к уплате	(14 728)	(49 529)	34 801	-70,3
7 Изменение налоговых активов и обязательств, налога на прибыль и прочее	(49 370)	(38 982)	(10 388)	26,6
8 Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	142 402	108 940	33 462	30,7

НАЛОГИ И ОТЧИСЛЕНИЯ ВЗНОСОВ ВО ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

Виды налогов и отчислений	2015 год	2014 год
<i>Федеральный бюджет</i>		
Налог на прибыль, в том числе:	5 487	4 802
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	5 386	4 802
Дочерние организации	101	0
Налог на добавленную стоимость, в том числе:	31 190	30 181
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	31 168	30 181
Дочерние организации	22	0
Всего	36 677	34 983
<i>Региональный бюджет</i>		
Налог на прибыль в том числе:	52 158	43 214
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	51 246	43 214
Дочерние организации	912	0
Налог на доходы физических лиц, в том числе:	17 877	18 689
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	17 870	18 684
Дочерние организации	7	5
Налог на имущество, в том числе:	161	196
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	161	196
Дочерние организации	0	0
Всего	70 196	62 099
<i>Местный бюджет</i>		
Транспортный налог, в том числе:	31	25
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	31	25
Дочерние организации	0	0
Земельный налог, в том числе:	0	1
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	0	1
Дочерние организации	0	0
Всего	31	26
<i>Внебюджетные фонды</i>		
Пенсионный Фонд, в том числе:	23 050	20 173
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	23 031	20 165
Дочерние организации	19	8
Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования, в том числе:	6 035	3 581
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	6 030	3 579
Дочерние организации	5	2
Фонд социального страхования, в том числе:	274	280
ОАО «Ипотечное агентство Югры»	274	280
Дочерние организации	0	0
Всего	29 359	24 034
Итого налогов и отчислений во внебюджетные фонды	136 263	121 142

Информация об объеме использованных ОАО «Ипотечное агентство Югры» в 2015 году энергетических ресурсов в натуральном и денежном выражении

Вид энергоресурсов	Количество	Сумма, руб.
Электроэнергия	988 19,14 кВт	176 153
Теплоэнергия	839,37 Гкал	1 214 960
Бензин	5 353,3 л	195 171

ДИВИДЕНДЫ

По результатам 2014 финансового года по обыкновенным акциям ОАО «Ипотечное агентство Югры» на основании решения акционеров, принятого на годовом общем собрании 30.06.2015 года, дивиденды за 2014 год не выплачивались.

Промежуточные дивиденды, выплаченные ОАО «Ипотечное агентство Югры» по обыкновенным акциям в 2014 году Акционерам по итогам I и II квартала 2014 года, составили 62 475 тыс. рублей

По результатам деятельности за 12 месяцев 2015 года показатель Cost-to-Income (отношение операционных расходов к операционным доходам) составил

82 %, за аналогичный период 2014 года показатель составил 84 % (выручка за 12 месяцев 2015 года в отношении к выручке за 12 месяцев 2014 года сократилась на 31 %, при этом себестоимость сократилась на 33 %).

Сокращение показателей по выручке и себестоимости компании в 2015 году связано прежде всего с реализацией проекта по продаже квартир в г. Сургут, приобретенных в 2014 году с целью сокращения очередности граждан-участников государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах».



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Показатель рентабельности собственного капитала является важнейшим финансовым показателем отдачи для собственника бизнеса, отражающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. По состоянию на 31.12.2015 года рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE) составляет 3,7 %, что выше планируемого в бюджете Агентства по итогам 12 месяцев 2015 года (2,0 %) на 80 %, исполнение к годовому показателю составляет 180 %. Исполнение по отношению к показателю, планируемому в Стратегии Агентства на 2015 год (3,3 %), составляет 112 %.

Отклонение показателей ликвидности за 2015 год связано с тем, что в декабре 2015 года поступило финансирование государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах». Тем не менее, показатели ликвидности находятся в допустимых пределах.

3,7 %
рентабельность
собственного
капитала
по состоянию
на 31.12.2015 года

Наименование показателя	Нормативное значение
Коэффициент текущей ликвидности	1,0–2,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2-0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,1

Значение основных контрольных коэффициентов ОАО «Ипотечное агентство Югры»

Наименование показателя	План по состоянию на 31.12.2015	Факт по состоянию на 31.12.2015	Изменение показателя	
			(гр.3-гр.2)	%
Рентабельность чистых активов, %	2,0	3,7	1,63	180
Рентабельность инвестиционного капитала, %	1,7	2,3	0,57	133
Рентабельность собственного капитала, %	2,0	3,7	1,63	180
Коэффициент текущей ликвидности	3,5	1,3	-2,21	37
Коэффициент абсолютной ликвидности	2,1	1,2	-0,93	56
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,7	0,2	-0,48	32

27 % в составе финансовых вложений Общества составляют займы юридическим лицам, в том числе из них 6 % заем дочерней компании. 90 % из них не обеспечены залогом, в связи с чем сохраняются риски, связанные с угрозой нарушения сроков возврата займов:

1 Заем АО «Строительная компания ВНСС»

Сумма займа – 180 000,00 тыс. руб. (цель – на пополнение оборотных средств).

Договор от 04.03.2013 г.

Срок возврата займа – до 30.09.2014 г.

В апреле 2016 года принято решение об урегулировании задолженности АО «Строительная компания «ВНСС». В соответствии с принятым решением сумма задолженности должна быть погашена в полном объеме в срок до 30 мая 2017 года, сумма процентов до 30 июня 2018 года.

Погашение задолженности будет осуществлено:

- за счет продажи квартир, принадлежащих АО «Строительная компания «ВНСС» и заложенных Агентству в счет обеспечения обязательств по возврату суммы займа;
- за счет участия Агентства в инвестиционном проекте по строительству двух арендных домов в Ханты-Мансийске, застройщиком которых выступает АО «Строительная компания «ВНСС», при этом часть стоимости строительства будет погашена в счет имеющегося долга по договору займа.

Реализованные риски – нарушение срока возврата основной суммы долга и процентов, уменьшение чистой прибыли в результате формирования резервов под обесценение финансовых вложений.

В связи с реструктуризацией займа и прострочки платежей по итогам 2014–2015 года создан резерв под обесценение финансовых вложений в сумме 73 963,53 тыс. рублей.

2 Заем акционеру – АО «Государственная страховая компания «Югория»

Остаток задолженности – 761 279,49 тыс. руб.

Договор № 1931 от 03.12.2013 г.

Срок возврата займа – до 31.12.2020 г.

Проценты выплачиваются заемщиком ежеквартально, допускалась просрочка по уплате процентов.

Риск – нарушение срока возврата основной суммы долга, уменьшение чистой прибыли в результате формирования резервов под обесценение финансовых вложений.

В апреле 2016 года АО «Государственная страховая компания «Югория» начало осуществлять платежи в счет погашения суммы основного долга по договору займа. Кроме того, ведутся переговоры о полном досрочном возврате суммы займа, который ожидается в 2016 году.

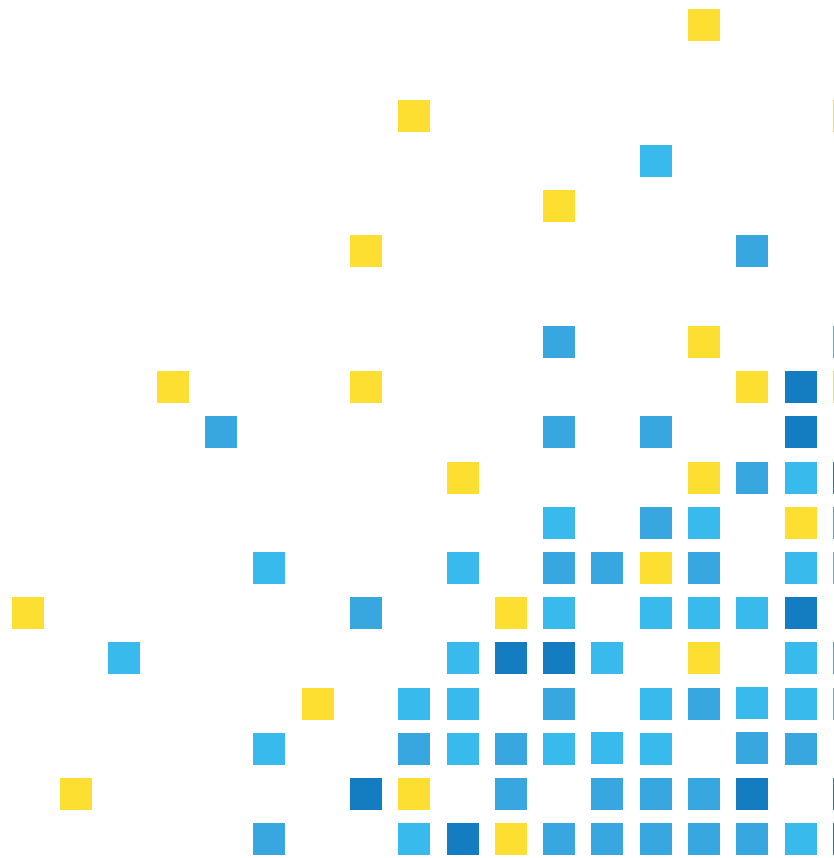


27 %

составляют
займы
юридическим
лицам
в составе
финансовых
вложений

6

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ



Управление рисками – действия по управлению (политика управления) компанией с пониманием возможности наступления неблагоприятного события.

Цель управления рисками – это повышение устойчивости развития компании, снижение вероятности потери части или всей стоимости компании.

Принципы Агентства по управлению рисками

целостность – рассмотрение элементов совокупного риска Агентства в разрезе корпоративной системы управления рисками;

открытость – запрет на рассмотрение корпоративной системы управления рисками как автономной или обособленной;

структурность – комплексная система управления рисками имеет четкую структуру;

информированность – управление рисками сопровождается наличием объективной, достоверной и актуальной информации;

непрерывность – процесс управления рисками осуществляется на постоянной основе;

цикличность – процесс управления рисками представляет собой постоянно повторяющийся выстроенный цикл его основных компонентов.

Первый этап – выявление (постоянный мониторинг) и оценка (ранжирование) угроз, с которыми компания может столкнуться в процессе своей деятельности.

Второй этап – поиск альтернатив, рассмотрение менее рискованных вариантов осуществления деятельности с возможностью получения тех же доходов.

Третий этап – решение принимать эти риски или уклоняться от них.

Принятие рисков подразумевает, что Агентство берет на себя ответственность по самостоятельному предотвращению, ликвидации последствий этих рисков.

Уклонение от рисков подразумевает, что Агентство либо избегает определенных видов деятельности, связанных с данными рисками, либо страхует (перекладывает) их.

Управление финансовыми рисками

При управлении финансовыми рисками Агентство придерживается следующих правил:

- своевременная продажа объекта жилой недвижимости в подходящий момент и по приемлемой цене;
- разработка индивидуального механизма при составлении графика продаж при реализации объектов жилой недвижимости;
- разработка и своевременное проведение рекламной, информационной кампании;

- страхование объектов жилой недвижимости;
- планирование денежных средств для поддержания продажного вида объектов жилой недвижимости;
- мониторинг изменения динамики цен на рынке недвижимости;
- своевременный анализ спроса на объекты жилой недвижимости среди населения;
- разработка специальных предложений и мероприятий по стимулированию сбыта;

- привлечение специализированных лиц для реализации объектов жилой недвижимости;
- обучение сотрудников техникам продаж, повышению квалификации, организации тренингов, семинаров;
- своевременный анализ уровня ликвидности оборотных активов, порождающих разбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков;
- анализ известных будущих платежей;
- составление прогноза появления возможных будущих обязательств;
- оценка способности по привлечению дополнительных денежных средств;
- распределение между участниками проекта риска;

- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов;
- полная оплата объектов жилой недвижимости только после подписания акта соответствия квартир;
- своевременная проверка застройщика перед заключением сделки купли-продажи квартир;
- создание резерва под обеспечение возможных штрафных санкций и пени в качестве меры самострахования;
- совершенствование структуры капитала, основных средств, порождающих несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков по объемам.

Управление юридическими рисками

С целью управления и контроля за правовым риском в компании проводятся следующие мероприятия:

- разработаны внутренние правила согласования и визирования юридически значимой для компании документации;
- проводятся проверки соблюдения действующего законодательства (соответствие контрактных и внутренних документов компании действующему законодательству, нормативным документам регулирующих органов);
- в деятельности используются типовые формы документов, разработанные юридическим отделом;

- осуществляется мониторинг действующего законодательства с доведением основных и значимых изменений в оперативном порядке до сотрудников структурных подразделений компании через внутреннюю корпоративную сеть;
- своевременное внесение предложений по изменению внутренних нормативных правовых актов, а также субъекта Российской Федерации;
- предварительная и тщательная юридическая проверка чистоты сделки, документов и полномочий покупателя/продавца.

Управление стратегическими рисками

С целью управления и контроля за стратегическим риском в компании проводятся следующие мероприятия:

- привлечение достаточного количества компетентных

внешних и внутренних экспертов;

- наличие процедур регулярного контроля стратегических рисков и оценки отклонений.

Управление репутационными рисками

Управление репутационным риском в Агентстве осуществляется на основе следующих мероприятий:

- четкое видение своего будущего и своей позиции на рынке;
- разработаны и осуществляются процедуры официального, последовательного и своевременного рассмотрения жалоб клиентов;
- разработаны стандарты и нормы обслуживания клиентов, всеми сотрудниками соблюдается Кодекс корпо-

ративной этики;

- информационная открытость – периодически публикует свою финансовую отчетность, раскрывает всю необходимую информацию. Компания имеет свой постоянно обновляемый интернет-сайт;
- проведение рекламных мероприятий (издание рекламной продукции и другие), анализ влияния рекламно-информационной политики на деловую репутацию.

7

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ПЕРСОНАЛ



СОТРУДНИКИ АГЕНТСТВА

В 2015 году в целях оптимизации деятельности Агентства произведен ряд изменений в организационно-штатной структуре. В результате чего прекратили деятельность представительства Агентства в пгт. Березово и Березовском районе, в пгт. Междуреченский и Кондинском районе, в г. Белоярский, в г. Радужном и в г. Покачи. В связи с сокращением штата в 2015 году приняты решения об увольнении 9 работников Агентства.

Вместе с тем, для достижения целевых показателей Стратегии развития Агентства планируется кратное увеличение количества сотрудников фронт-офиса в крупных городах автономного округа: Сургуте и Ханты-Мансийске. Указанные действия позволят существенно расширить потенциал Агентства в части увеличения объемов продаж в рамках услуги «одного окна».

Также для сотрудников Ипотечно-го агентства Югры в 2015 году был

организован ряд тренингов и вебинаров:

«Стратегические переговоры»;
«Достижение максимальной продуктивности агентов»;
«Как убедить каждого продавца оценивать свою недвижимость по рыночной стоимости»;
«План действий для сегодняшнего рынка»;
«Командообразование»;
Курсы повышения квалификации;
«Вебинары iСтарт».

Сведения (отчет) о соблюдении акционерным обществом принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления, рекомендованного к применению Банком России

Общество стремится следовать принципам, заложенным в Кодексе корпоративного управления, рекомендованным к применению Банком России. Целью применения стандартов корпоративного управления является защита интересов всех акционеров, независимо

от размера пакета акций, которым они владеют.

Несмотря на отсутствие собственного кодекса корпоративного управления, ОАО «Ипотечное агентство Югры» придерживается стандартов корпоративной этики. Общество осуществляет свою деятельность в полном соответствии с действующим законодательством.

Акционер регулярно получает полную и достоверную информацию об Обществе:

- посредством включения в годовой отчет, предоставляемый акционеру, необходимой информации, позволяющей оценить итоги деятельности Общества за год;
- путем ежеквартальной отчетности об итогах финансово-хозяйственной деятельности Общества;
- путем предоставления информации по запросу акционера.

Органы управления осуществляют свои функции, следуя принципам, рекомендованными в Кодексе корпоративного управления, основным из которых является строгая защита прав акционеров. Акционеры имеют право участвовать в управлении акционерным обществом путем принятия решений по наиболее важным вопросам деятельности общества.

Акционерам предоставлено право на регулярное и своевременное получение информации о деятельности Общества. Информация об обществе оперативно размещается на странице общества в сети Интернет по адресу: www.ipotekaugra.ru.

Количество работников Агентства на 31.12.2015 года

	Общее количество		мужчин		женщин	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
количество работников	125	100	24	19,2	101	80,8
возраст 22-30 лет	46	36,8	4	3,2	42	33,6
возраст 30-35 лет	44	35,2	10	8	34	27,2
возраст 36-40 лет	22	17,6	5	4	17	13,6
возраст свыше 40 лет	13	10,4	4	3,2	9	7,2
Принято/уволено						
принято на работу	8	-	2	-	6	-
уволено	28	-	22	-	6	-

СВЕДЕНИЯ О СОСТАВЕ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Протоколом годового общего собрания акционеров ОАО «Ипотечное агентство Югры» № 1 от 30 июня 2015 года был избран совет директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры» в следующем составе:

1. Дудниченко Василий Сергеевич;
2. Саваровская Диана Юрьевна;
3. Мирошник Татьяна Викторовна;
4. Короткова Елена Михайловна;
5. Макарова Елена Владимировна;
6. Чепель Евгений Станиславович.
7. Охлопков Алексей Анатольевич;
8. Косенко Михаил Владимирович;
9. Соловьева Светлана Андреевна.

Состав совета директоров:

Дудниченко Василий Сергеевич

Председатель совета директоров

Год рождения: 1980

Сведения об образовании: Тюменский государственный университет.

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 25.08.2010 г. по настоящее время – первый заместитель директора Департамента экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

Мирошник Татьяна Викторовна

Член совета директоров

Год рождения: 1982

Сведения об образовании: Всероссийский заочный финансово-экономический институт, Уральский институт коммерции и права

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 29.09.2010 г. по 20.12.2010 г. – начальник отдела корпоративного и налогового права правового управления Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

с 20.12.2010 г. по 03.10.2011 г. – начальник управления по работе с организациями Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

с 03.10.2011 г. по 10.12.2012 г. – начальник управления корпоративной политики Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

с 11.12.2012 г. по настоящее время – заместитель директора Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Саваровская Диана Юрьевна

Член совета директоров

Год рождения: 1966

Сведения об образовании: Омский технологический институт бытового обслуживания

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 07.2010 г. по 12.2010 г. – начальник планово-экономического отдела учреждения Ханты-Мансийского автономного округа «Дирекция по эксплуатации служебных зданий»;

с 12.2010 г. по 03.2013 г. – заместитель директора Департамента жилищной политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

с 03.2013 г. по настоящее время – заместитель директора Департамента строительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

Макарова Елена Владимировна

Член совета директоров

Год рождения: 1964

Сведения об образовании: Тюменский индустриальный институт, Тюменский государственный университет.

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 06.2009 г. по настоящее время – начальник управления производственной сферы и инвестиционных программ Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Короткова Елена Михайловна

Член совета директоров

Год рождения: 1987

Сведения об образовании: Российский государственный профессионально-педагогический университет.

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 08.2010 г. по 04.2011 г. – заместитель начальника организационно-правового департамента НО Фонд поддержки стратегических исследований и инноваций;

с 2011 г. по 10.2015 г. – помощник первого заместителя губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

с 10.2015 г. по настоящее время - советник заместителя губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Чепель Евгений Станиславович

Член совета директоров

Год рождения: 1977

Сведения об образовании: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов.

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 12.02.2010 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры» – генеральный директор.

Охлопков Алексей Анатольевич

Член совета директоров

Год рождения: 1975

Сведения об образовании: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 02.08.2010 г. по настоящее время – ОАО «Ханты-Мансийский НПФ», президент

с 25.09.2012 г. по настоящее время – АО «Государственная страховая компания «Югория», генеральный директор

Косенко Михаил Владимирович

Член совета директоров

Год рождения: 1985

Сведения об образовании: Государственная образовательное учреждение высшего профессионального образования «Югорский государственный университет».

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 09.07.2007 г. по настоящее время – АО «Государственная страховая компания «Югория», и.о. заместителя генерального директора по экономике и финансам

Соловьева Светлана Андреевна

Член совета директоров

Год рождения: 1965

Сведения об образовании: Тюменский государственный университет.

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 2010 г. по настоящее время – Департамент строительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры – начальник административного управления

СВЕДЕНИЯ О ГЕНЕРАЛЬНОМ ДИРЕКТОРЕ АГЕНТСТВА



Чепель Евгений Станиславович

Год рождения: 1977

Сведения об образовании:

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов.

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 12.02.2010 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры» – генеральный директор.

Критерии определения и размер вознаграждения генерального директора и членов совета директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры»

Порядок и размер вознаграждения генеральному директору Общества устанавливаются советом директоров и закрепляются трудовым контрактом, в котором определен размер должностного оклада, с учетом надбавок за работу в особых климатических условиях (районный коэффициент и северная надбавка), порядок расчета целевых показателей для выплаты ежеквартальной премии и вознаграждения по итогам работы за год, а также предельный размер. Помимо этого трудовым контрактом пред усмотрены размеры компенсационных выплат (суточные, страховые взносы). Размер вознаграждения членов совета директоров общества устанавливается по усмотрению акционерного общества. В 2015 году членам совета директоров вознаграждение не выплачивалось.

СВЕДЕНИЯ О МЕНЕДЖЕРАХ КОМПАНИИ



**Гаврилович
Евгений Николаевич**

Заместитель генерального директора

Год рождения: 1976

Сведения об образовании: высшее (юридическое)

Места работы за последние пять лет:

с 12.02.2010 г. по 01.03.2016 г. – ОАО «Ипотечное агентство Югры» – заместитель генерального директора по юридическим вопросам;
с 01.03.2016 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры» – заместитель генерального директора



**Ткаченко
Александр Викторович**

Коммерческий директор

Год рождения: 1973

Сведения об образовании: высшее (юридическое)

Места работы за последние пять лет:

с 03.09.2010 г. по 11.04.2011 г. – Департамент внутренней политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
с 12.04.2011 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры»



**Чикарева
Светлана Александровна**

Главный бухгалтер

Год рождения: 1974

Сведения об образовании: высшее (финансы и кредит)

Места работы за последние пять лет:

с 01.02.2010 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры»



**Исмаилова
Алена Курбаналиевна**

Финансовый директор

Год рождения: 1976

Сведения об образовании: высшее (экономическое)

Места работы за последние пять лет:

с 01.02.2010 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры»



Цуканов

Денис Александрович

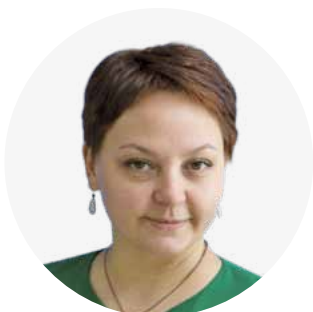
Региональный директор группы «Центр»

Год рождения: 1978

Сведения об образовании: высшее (менеджмент)

Места работы за последние пять лет:

с 01.02.2010 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры»



Муфтахитдинова

Алена Юрьевна

Региональный директор группы «Запад»

Год рождения: 1977

Сведения об образовании: среднее общее

Места работы за последние пять лет:

с 01.02.2011 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры»



Бадасян

Вилен Юрьевич

Региональный директор группы «Восток»

Год рождения: 1980

Сведения об образовании: высшее (юридическое)

Места работы за последние пять лет:

с 01.02.2010 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры»

Генеральный директор
ОАО «Ипотечное агентство Югры»
Чепель Е.С.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a series of loops and flourishes, positioned above a horizontal line.

Данные о проданных квартирах на «первичном» рынке ХМАО – Югры за 2015 год

Город	Застройщик	шт.	Общая площадь проданного жилья с учетом балконов, м ²
<i>Группа «Центр»</i>			
Сургут	Группа компаний ССТ	60	3 384,6
Нефтеюганск		29	1 651,6
Сургут	ОФРЖС «Жилище»	47	3 220,1
Нефтеюганск		6	371,9
Пыть-Ях		1	63,1
Сургут		30	1 720,1
Нефтеюганск		2	106,2
Когалым	ООО «НордКапитал»	1	53,2
Нефтеюганск		19	1 022,2
Пыть-Ях		2	112,6
Когалым	ООО «Си Групп Урал»	37	1 787,3
Пыть-Ях	Фирма «Волга»	22	1 040,7
Нефтеюганск		1	47,5
Нефтеюганск	ООО «Инвест-Строй»	21	1 162,3
Пыть-Ях	ООО «Синай»	9	487,5
Сургут	«Брусника Югра»	6	288,4
Нефтеюганск	ООО «Зодчий»	5	243,2
Нефтеюганск	ООО «Обьстрой»	5	291,8
Нефтеюганск	ООО «СНПС»	3	186,7
Сургутский район, п. Федоровский	ООО «Домстройинвест»	2	109,5
Сургут	«Новые Бизнес - Технологии»	1	50,0
Сургутский район, г. Лянтор	«Севержилстрой»	1	46,5
Сургут	ООО «Юграконсалтинг»	1	49,3
Всего по группе «Центр»		311	17 496,3
<i>Группа «Запад»</i>			
Ханты-Мансийск	Группа компаний «ССТ»	53	3 349,0
Урай		3	240,7
Ханты-Мансийск	ООО «ПромсервисСтрой»	47	1 979,0
Ханты-Мансийск	ООО «Квартал»	44	2 234,0
Советский	ОФРЖС Жилище	9	498,2
Нягань		8	441,5
Урай		2	147,4
Югорск		2	80,5
Ханты-Мансийск		5	234,1
Ханты-Мансийск	ООО «Крона»	23	1 304,6
Ханты-Мансийск	ООО «ХМИСК»	23	1 060,1
Ханты-Мансийск	ООО «Базис»	17	849,1
Ханты-Мансийск	ООО «РКС-Югра»	12	728,4

Город	Застройщик	шт.	Общая площадь проданного жилья с учетом балконов, м ²
Ханты-Мансийск	ООО «Новоград»	12	649,3
Ханты-Мансийск	ООО «Благострой»	9	456,3
Ханты-Мансийск	ООО «Версомонолит»	8	464,6
Нягань	ООО «Приуралнефтегазстрой»	6	315,2
Урай	ООО «Атлант»	6	319,3
Югорск	ООО «Уралгазстрой»	5	268,7
Ханты-Мансийск	ООО «Акстройкапитал»	2	86,5
Ханты-Мансийск	ВНСС	1	34,0
Всего по группе «Запад»		297	15 740,5
<i>Группа «Восток»</i>			
Нижневартовск	ОФРЖС «Жилище»	38	2 080,2
Нижневартовск	Группа компаний «ССТ»	26	1 936,1
Сургут		2	87,2
Лангепас	СМП-68	8	606,0
Лангепас	СТЕР-А	7	423,8
Лангепас	ООО «Восстановление»	5	211,5
Сургут	ОФРЖС «Жилище»	1	54,1
Всего по группе «Восток»		87	5 398,9
Всего по Агентству		695	38 635,7

Приложение 2

Данные по межрегиональным сделкам за 2015 год

Город		шт.	Общая площадь проданного жилья с учетом балконов, м ²
Сургут	Риэлт-Эксперт (Тюмень)	1	40,5
	Новин квартал (Тюмень)	1	40,2
Междуреченский/ Ханты-Мансийск/Урай	ОАО «ТДСК» (Тюмень)	5	322,0
Ханты-Мансийск	Новин Квартал (Тюмень)	1	37,4
Урай	ЭНКО (Тюмень)	1	40,1
Нижневартовск	Брусника (Тюмень)	2	135,4
	ОАО «ТДСК» (Тюмень)	1	38,0
Всего		12	653,6

Реализация квартир Агентством на вторичном рынке жилья

Город	шт.	Общая площадь проданного жилья с учетом балконов, м ²
Нефтеюганск	1	39,5
Когалым	7	359,3
Урай	12	591,9
Ханты-Мансийск	9	426,5
Нягань	1	36,9
Нижневартовск/Мегион	3	147,9
Всего	33	1 602

	Количество забронированных квартир	Площадь забронированных квартир	Подписанных договоров (забронированные квартиры и оплаченные)			
			Всего	Количество проданных квартир нарастающим итогом	Площадь проданных квартир нарастающим итогом	Стоимость проданных квартир, тыс. руб.
Ханты-Мансийск	-	-	1	1	39,1	2057,8
Нягань	1	39,10	1	-	-	-
Группа «Запад»	1	39,10	2	1	39,1	2057,8
Сургутский филиал	31	1 336,00	518	501	22 865,85	1 199 751,71
Нефтеюганский филиал	1	70,05	9	9	513,80	24 232,15
Пыть-Ях	-	-	9	9	421,20	22 167,33
Когалым	-	-	6	6	256,60	13 504,60
Группа «Центр»	32	1 406,05	542	525	24 057,45	1 259 655,79
Нижневартовск	-	-	4	4	178,30	11 825,74
Радужный	-	-	1	1	39,10	2 057,79
Лангепас	-	-	5	5	272,00	14 315,09
Мегион	-	-	3	3	117,30	6 173,38
Группа «Восток»	-	-	13	13	606,70	34 372,00
Итого по Агентству	33	1 445,15	557	539	24 703,25	1 296 085,59

**Расчет объема рынка проданного жилья в округе и доля Агентства в 2015 году
(по данным Росреестра)**

Договор купли-продажи (мена) «Сведения о регистрации вещных прав на жилые помещения по договорам купли/ продажи физических лиц», шт.	35 326
Коэффициент 1,84 (домохозяйство), шт.	19 199
Договор долевого участия в многоквартирном доме «Сведения о регистрации ДДУ физ.лиц в многоквартирных домах», шт.	4 684
Количество сделок в округе, шт.	23 883
Количество проданного жилья по услуге Ипотечный консультант по Агентству, шт.	958
Доля Агентства по продаже квартир от общей доли проданных квартир в Югре, %	4,00