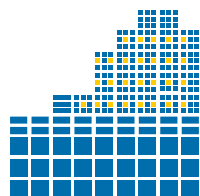


Предварительно утвержден Решением совета директоров  
ОАО «Ипотечное агентство Югры»  
Протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года  
Председатель совета директоров

\_\_\_\_\_ В.С. Дудниченко

УТВЕРЖДЕН  
Решением общего собрания акционеров  
от \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_



**ИПОТЕЧНОЕ  
АГЕНТСТВО  
ЮГРЫ**

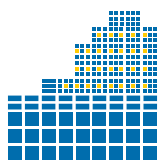
**От желаний – к возможностям!**

**ГОДОВОЙ ОТЧЕТ  
ОАО «ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО ЮГРЫ»  
ЗА 2014 ГОД**

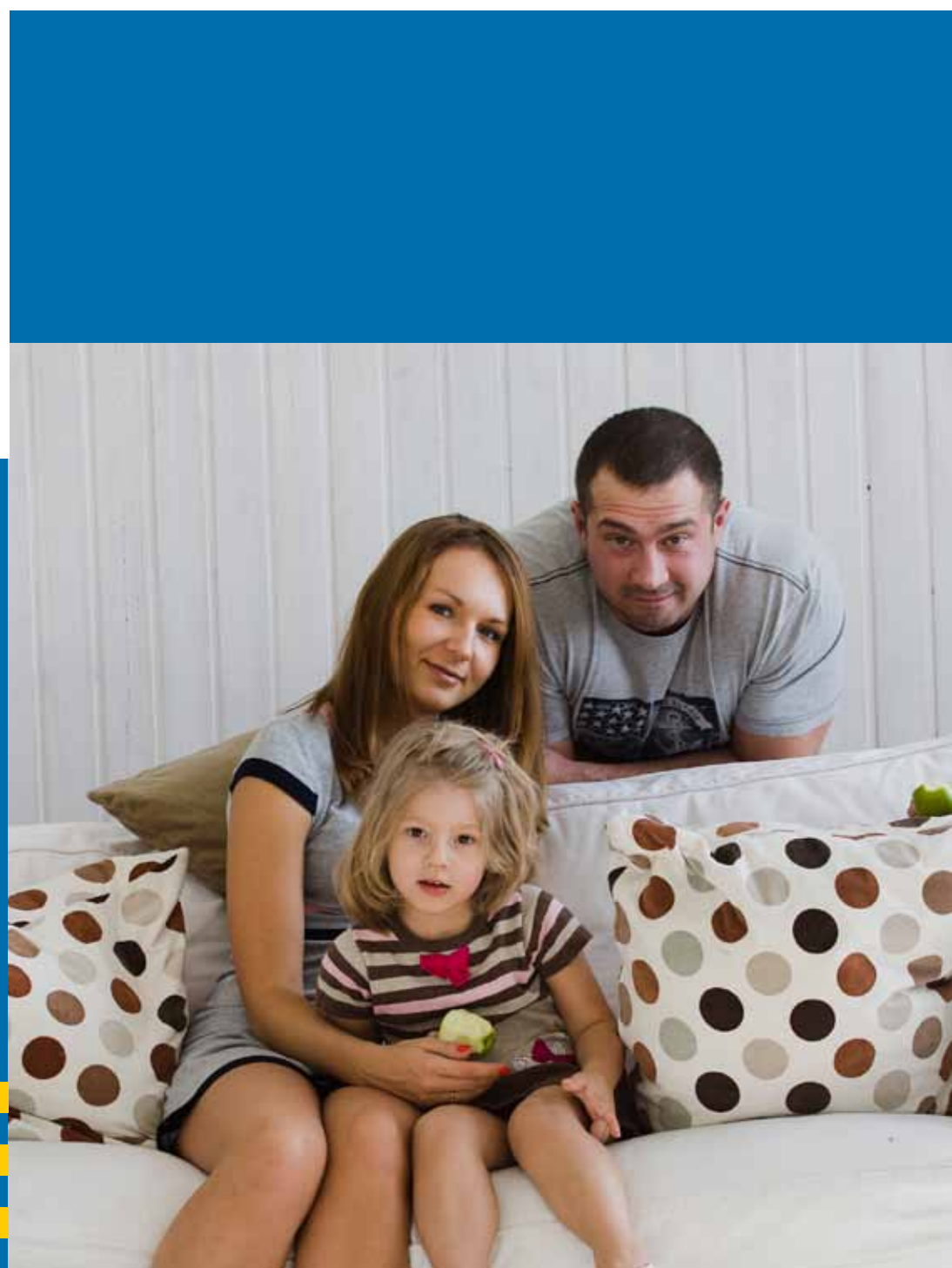


## СОДЕРЖАНИЕ

Общие сведения об Обществе	3
Положение Общества в отрасли	5
Приоритетные направления деятельности Общества	13
Отчет совета директоров о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности	15
Итоги финансово-хозяйственной деятельности Общества	43
Перспективы развития Общества	54
Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества	59
Основные факторы риска, связанных с деятельностью Общества	60
Крупные сделки и сделки с заинтересованностью	67
Состав совета директоров	72
Сведения о генеральном директоре Общества	78
Критерии определения и размер вознаграждения генерального директора и каждого члена совета директоров Общества	78
Сведения о соблюдении Обществом Кодекса корпоративного поведения	79



## Общие сведения об Обществе





**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, 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 капитала по состоянию на 01.01.2014 года:**

3 812 104 тыс. руб.

**Оценка стоимости чистых активов:**

Всего по состоянию на 1 января 2014 года – 3 812 165 тыс. руб.

**Акционеры:**

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

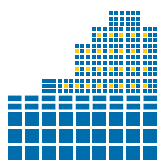
ЗАО «Страховая компания «Югория-жизнь» – 0,00000026797 % акций.

**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.



## Положение Общества в отрасли



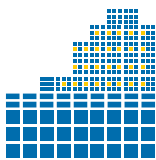


## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ИПОТЕЧНОГО АГЕНТСТВА ЮГРЫ ДО 2020 ГОДА (ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ):**

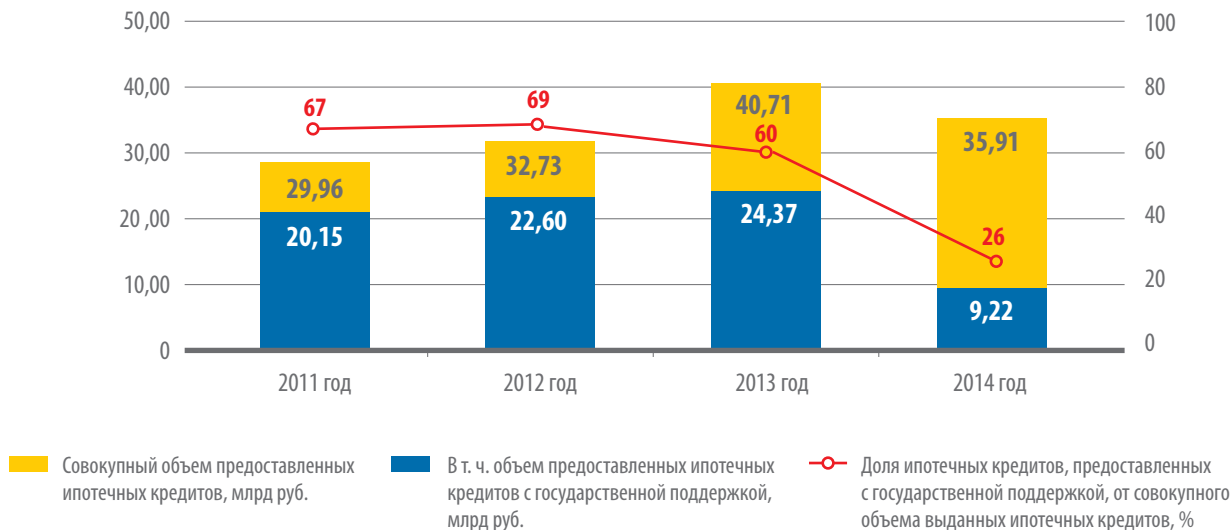
- оператор Правительства автономного округа по реализации и сопровождению окружных программ в сфере жилищной политики и жилищного строительства;
- достижение доли услуги «одного окна» (ипотечный брокер, продажа «первичного жилья») к 2020 году на рынке – 20 %;
- реализация пилотных инвестиционных проектов в 2013–2015 годах по приобретению наемных (арендных) домов в городах Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске в объеме 27 тыс. кв. метров;
- к 2020 году доля Агентства на рынке арендного жилья, сдаваемого внаем юридическими лицами (бизнес-единицами), – не менее 20 % (от общего объема ввода такого жилья в период 2016–2020 годах).

## **РОЗНИЧНЫЕ КЛИЕНТЫ**

По итогам 2014 года совокупный объем ипотечного кредитования в Югре в январе-декабре 2014 года составил 35,91 млрд. руб., в том числе с государственной поддержкой фактически выдано кредитов на сумму 9,22 млрд. руб. Таким образом, доля «льготных» кредитов составила 26 % от общего объема выданных кредитов.

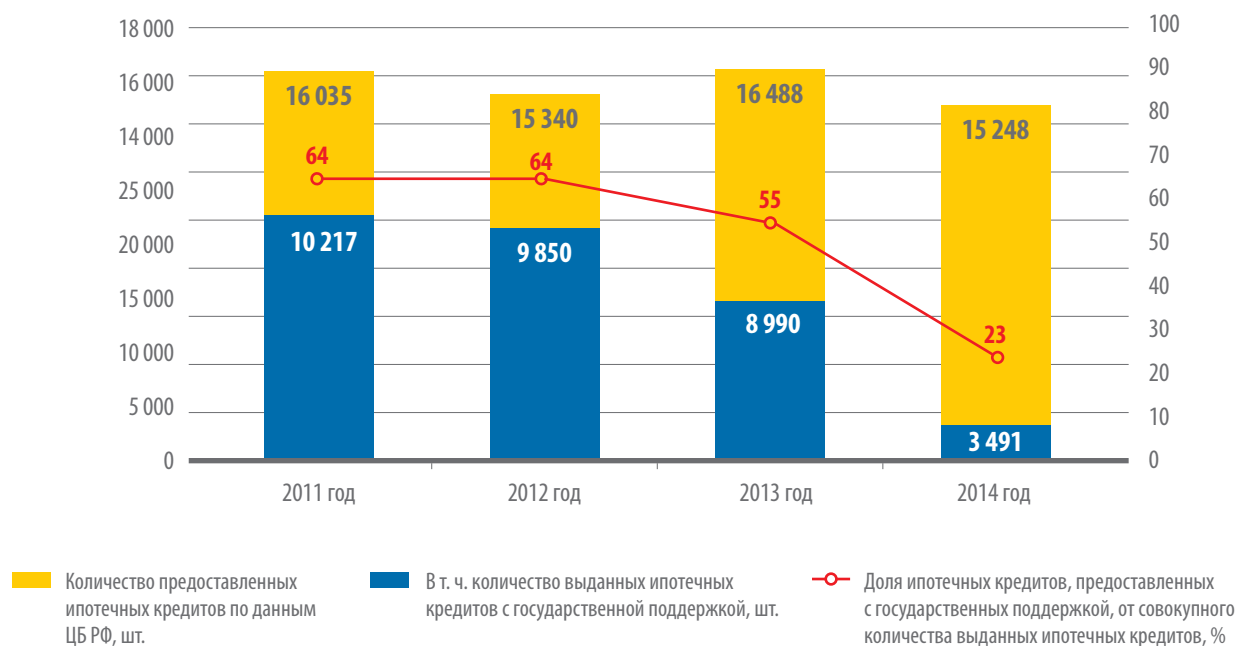


**Динамика объема предоставленных кредитов в ХМАО – Югре**



Если рассматривать долю «льготных» кредитов по их количественному соотношению, то по итогам отчетного периода она составила 23 %.

**Динамика количества предоставленных кредитов в ХМАО – Югре**





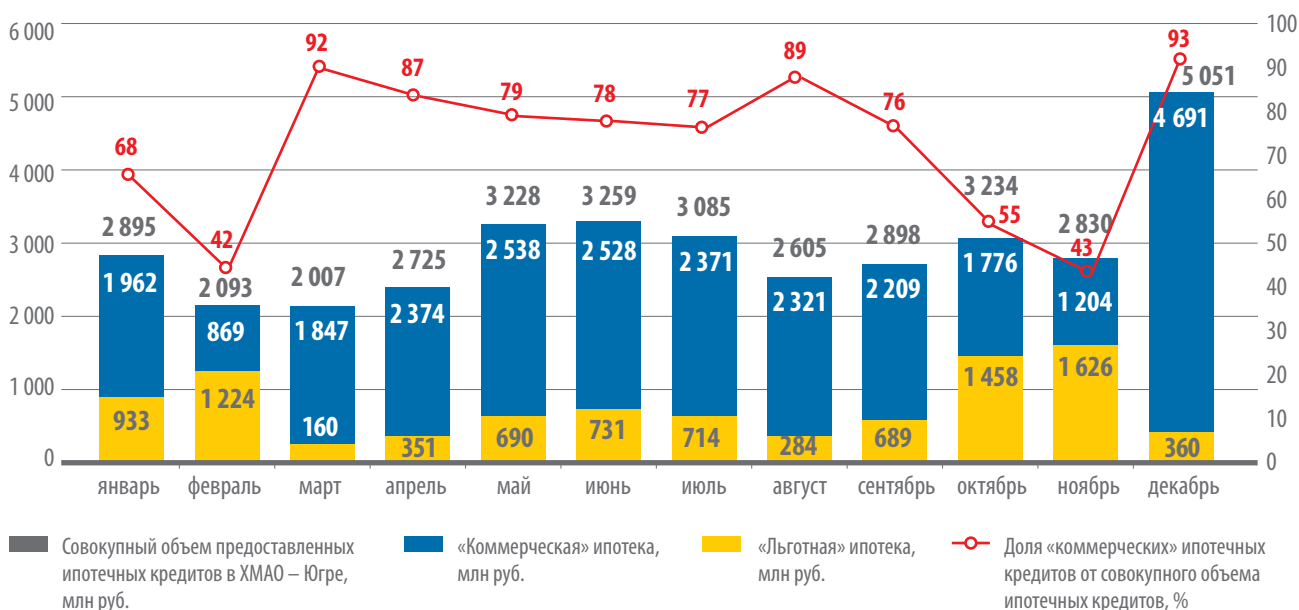
По данным ЦБ РФ, в 2014 году зафиксирован рост объема предоставления ипотечных кредитов в России. Объем ипотечного кредитования составил 1 762,5 млрд. рублей, что выше аналогичного периода прошлого года на 30 %. В ХМАО – Югре ипотечный рынок снизился на 12 %. Это связано со снижением доли «льготных» кредитов на 62 %.

**Динамика объема предоставленных кредитов**

Показатель	2012 год к 2011 году	2013 год к 2012 году	2014 год к 2013 году
Российская Федерация	+43,9 %	+31,2 %	+30,2 %
ХМАО – Югра (весь рынок)	+9,2 %	+24,4 %	-11,8 %
в т.ч. «коммерческая» ипотека	+3,18 %	+61,43 %	+63,28 %
в т.ч. «льготная» ипотека	+12,16 %	+7,83 %	-62,17 %

Рост показателей объема предоставленных ипотечных кредитов в России можно объяснить ростом среднего размера кредита (вследствие роста стоимости жилья и снижения первичного взноса). В ХМАО – Югре мы наблюдаем снижение объемов «льготного» ипотечного кредитования, но при этом объем «коммерческой» ипотеки растет. По сравнению с прошлым аналогичным периодом «коммерческая» ипотека увеличилась на 63 %.

**Динамика объема предоставленных кредитов в ХМАО – Югре**



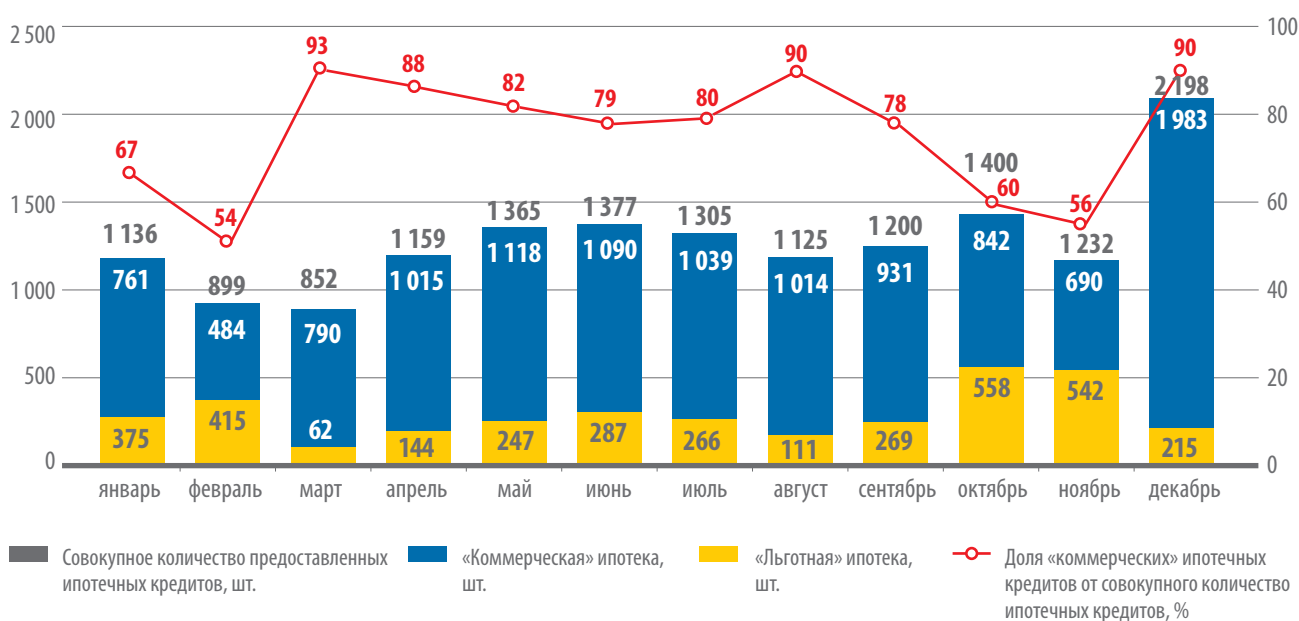




**Динамика количества предоставленных кредитов**

Показатель	2012 год к 2011 году	2013 год к 2012 году	2014 год к 2013 году
Российская Федерация	+32,11 %	+19,27 %	+22,70 %
ХМАО – Югра (весь рынок)	-4,35 %	+7,50 %	-7,53 %
В т.ч. «коммерческая» ипотека	-5,67 %	+36,63 %	+56,79 %
В т.ч. «льготная» ипотека	-3,59 %	-8,73 %	-61,17 %

**Динамика количества предоставленных кредитов в ХМАО – Югре**



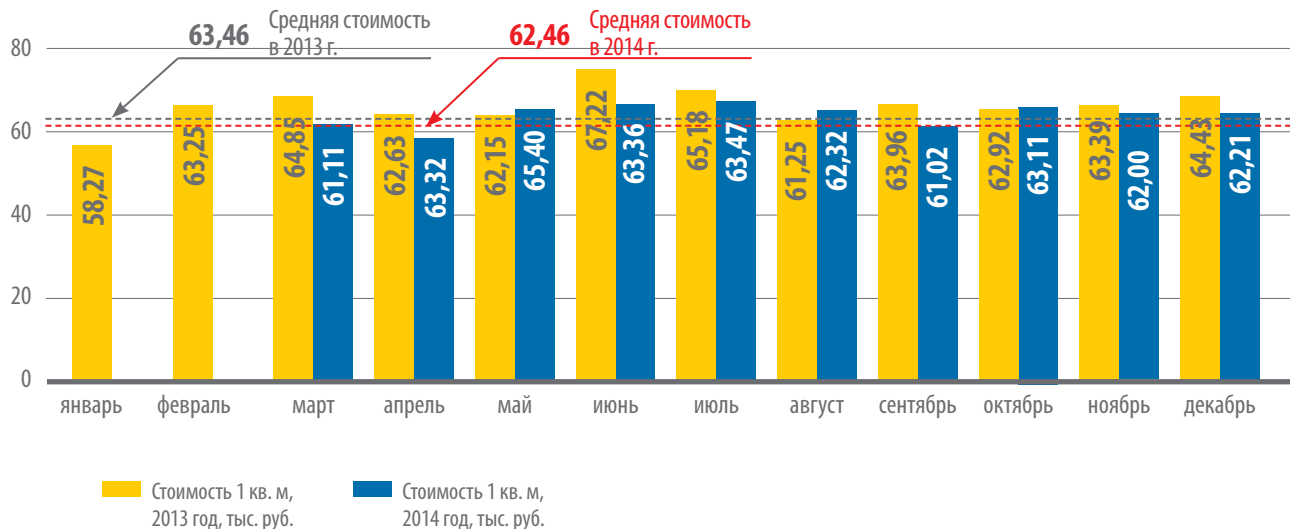
По итогам 2014 года наблюдается рост «коммерческого» кредитования в количественном выражении на 57 % по отношению к 2013 году, в то время как количество «льготных» кредитов сократилось на 61 %.

В целом, по итогам 2014 года, мы наблюдаем снижение объемов ипотечного кредитования в ХМАО – Югре, выданных с государственной поддержкой. Снижение объемов «льготного» кредитования произошло по нескольким причинам: во-первых, в Ханты-Мансийском автономном округе – Югра принят «цenz оседлости», во-вторых, снижен размер компенсации части процентной ставки, в-третьих, кризисные явления в экономике России.



## АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В ХМАО – ЮГРЕ

**Средняя стоимость кв. м жилья на «первичном» рынке в ХМАО – Югре, приобретенного с государственной поддержкой, тыс. руб.**



**Средняя стоимость 1 кв. м жилья на «первичном» рынке в ХМАО – Югре, приобретенного с государственной поддержкой, тыс. руб.**

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	средняя стоимость
2013 год	58,27	63,25	64,85	62,63	62,15	67,22	65,18	61,25	63,96	62,92	63,39	64,43	63,46
2014 год	0	0	61,11	63,32	65,40	63,36	62,32	62,32	61,02	63,11	62,00	61,21	62,46

Стоимость 1 кв. м жилья на «первичном» рынке в ХМАО – Югре с января месяца практически «стоит на месте»: цена не растет, но и не снижается. Номинально цена за 1 кв. м жилья в «новостройке» по итогам года находится на уровне прошлого года (ниже, чем в 2013 году на 1,6%), но реально – цена снижается, за счет инфляции, которая по итогам года составила 11,4%. Отсутствие роста цен на жилье говорит о том, что, несмотря на большой интерес к недвижимости, финансовые ресурсы потенциальных покупателей весьма ограничены.

\*ОАО «Ипотечное агентство Югры» начало заключать трехсторонние соглашения с марта 2014 г.



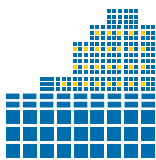
**Средняя стоимость 1 кв. м жилья на «первичном» рынке жилья в крупных городах  
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, тыс. руб.**

		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Средняя
Ханты-Мансийск	2013	65,27	68,85	66,81	66,60	65,01	67,16	67,01	65,17	66,07	64,84	66,04	69,21	66,88
	2014	0,0	0,0	68,15	72,04	71,89	69,57	71,18	68,51	66,25	67,26	64,21	64,47	67,14
Сургут	2013	67,85	74,05	73,91	74,42	75,47	74,46	76,56	77,30	76,10	75,7	74,80	76,84	75,51
	2014	0,0	0,0	81,49	78,92	76,67	74,08	68,78	62,60	62,67	64,17	62,35	63,41	66,57
Нижневартовск	2013	50,62	52,32	52,39	51,96	51,09	51,93	48,76	48,89	52,29	56,34	57,60	55,86	53,37
	2014	0	0	49,99	56,59	60,93	60,69	60,27	61,56	61,85	61,31	62,87	58,99	60,48
Нефтеюганск	2013	57,85	48,25	56,98	70,55	68,40	73,68	64,15	56,28	62,76	58,87	64,98	62,86	61,08
	2014	0	0	61,54	70,65	67,88	66,75	67,44	70,98	66,40	70,76	67,22	67,36	70,89

**Приобретение жилья с государственной поддержкой на «первичном» и «вторичном» рынке  
в ХМАО – Югре за 2013–2014 гг., шт.**

	Ханты-Мансийск		Сургут		Нижне-вартовск		Нефтеюганск		Иные города		Всего	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Количество приобретенного жилья на «первичном» рынке	836	344	2450	641	1319	787	161	158	1291	496	<b>6057</b>	<b>2426</b>
Количество приобретенного жилья на «вторичном» рынке	106	27	1050	682	758	82	293	29	1672	245	<b>3879</b>	<b>1065</b>
Доля «первичного» жилья, %	89	93	70	48	64	91	35	84	44	67	<b>61</b>	<b>69</b>
Доля «вторичного» жилья, %	11	7	30	52	36	9	65	16	56	33	<b>39</b>	<b>31</b>

\*ОАО «Ипотечное агентство Югры» начало заключать трехсторонние соглашения с марта 2014 г.



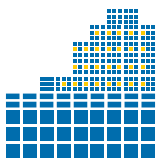
По итогам 2014 года доля сделок по приобретению жилья с ипотекой в новостройках в ХМАО – Югре возросла и составила 69% от общего объема продаж жилья, доля «вторичного» жилья соответственно – 31%. В 2013 году доля «первичного» жилья составляла 61%. «Плюсы» в приобретении жилья в новостройках заключаются в том, что банки предлагают наиболее гибкие и оптимальные условия получения кредита, чем при покупке «вторичного» жилья, а застройщики устраивают различные акции и предлагают скидки.

В конце мая Общество запустило акцию «Выгодные метры» – продажа квартиры по «льготной» цене участникам госпрограммы. Стоимость квадратного метра жилья по данной акции составляла 52 629 руб. за 1 кв. м, т.е. по стоимости, установленной Региональной службой по тарифам ХМАО – Югры. Средняя цена май – 76,67 тыс. руб./кв. м и средняя цена декабря – 58,74 тыс. руб./кв. м, средняя цена по году в г. Сургуте – 69,18 тыс. руб./кв. м.



## Приоритетные направления деятельности Общества





## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТСТВА В 2014 ГОДУ**

1. Реализация мероприятий государственной Программы автономного округа «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» в 2014–2020 годах» в соответствии с заключенным государственным контрактом на оказание услуг по реализации таких мероприятий.
2. Реализация пилотных инвестиционных проектов по приобретению наемных (арендных) домов гг. Сургут, Ханты-Мансийск и Нефтеюганск.
3. Совершенствование бизнес-процессов Агентства, в том числе через управление рисками, повышения прозрачности деятельности и уровня корпоративного управления.



## Отчет совета директоров о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности

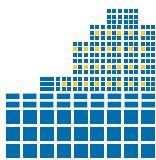




Запланированные Обществом результаты в целом достигнуты. Общество активно сотрудничает с органами государственной власти в части реализации программ по улучшению жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, оказывая услуги по реализации отдельных мероприятий государственной 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:

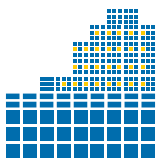
- мероприятия «Обеспечение жильем молодых семей, признанных до 31 декабря 2013 года участниками подпрограмм»;
- мероприятия «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа коренных малочисленных народов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, признанных до 31 декабря 2013 года участниками подпрограмм»;
- мероприятия «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан, признанных до 31 декабря 2013 года участниками подпрограмм и мероприятий»;
- мероприятия «Предоставление компенсации гражданам, заключившим до 31 декабря 2013 года трехсторонние соглашения»;
- мероприятия «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан»;
- мероприятия «Компенсация гражданам, постоянно приживающимся 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»;
- мероприятия «Предоставление социальной выплаты (доплаты) из бюджета автономного округа к накоплениям граждан (семьям) по накопительному вкладу на счетах, открытых в банке в целях приобретения (строительства) жилого помещения».





За период оказания услуг в 2014 году по реализации мероприятий программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» на 2005–2015 годы» и отдельных подпрограмм целевой программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года» в адрес Агентства по вопросам предоставления государственной поддержки:

- 43 444** обращений поступило в Единую справочную службу Агентства путем телефонного звонка;
- 4 751** обращения поступило на официальный сайт Агентства;
- 298** граждан обратились на личный прием генерального директора ОАО «Ипотечное агентство Югры», первого заместителя генерального директора ОАО «Ипотечное агентство Югры», руководителей обособленных подразделений Агентства.



**Итоги реализации подпрограмм «Доступное жилье молодым», «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа коренных малочисленных народов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» и «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан» за 2014 год, в том числе государственной программы «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года»**

Показатели	2013*	2014 **	В сравнении с АППГ, %
<i>Подпрограмма «Доступное жилье молодым»</i>			
Количество обратившихся, семей	6 246	0	–
в т.ч. вновь рожденные дети	601	295	-51
Поставлено на учет семей, в т.ч. по заявлениям, принятых в 2012 г.,	6 658	–	–
в т.ч. вновь рожденные дети	582	266	-54
Предоставлено субсидий, семей	1 439	1053	-27
Объем предоставленных субсидий, млн. руб.	1 269,88	968,42	–
<i>Подпрограмма «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа КМНС в ХМАО – Югре»</i>			
Количество обратившихся, семей	785	628	-20
Поставлено на учет семей, в т.ч. по заявлениям, принятых в 2012 г.	792	359	-55
Предоставлено субсидий, семей	171	30	-82
Объем предоставленных субсидий, млн. руб.	411,57	74,15	–
<i>Подпрограмма «Ипотечное жилищное кредитование» и 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	43 407	20 245	-53
Поставлено на учет, семей	13 200	6 550	-50
Оказано государственной поддержки, семей	9 943	3 491***	-65
Объем предоставленных с государственной поддержкой ипотечных кредитов и займов, млн руб. (без учета рефинансирования)	27 067,14	9 482,74	-65
Стоимость приобретенного в рамках подпрограммы жилья, млн. руб. (без учета рефинансирования)	33 845,47	12 371,71	-63

\*Целевая программа «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года».

\*\*Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 гг».

\*\*\*В том числе три решения о предоставлении компенсации, кредитные договоры по которым заключены и окончены в 2014 году.»





Показатели	2013 *	2014 **	В сравнении с АППГ, %
<i>Подпрограмма «Обеспечение жилыми помещениями отдельных категорий граждан»</i>			
<i>Категория «Очередники»</i>			
Количество обратившихся семей	563	153	-73
Поставлено на учет, семей	538	102	-81
Предоставлено субсидий, семей	41	0	–
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	32,46	–	–
<i>Категория «Граждане, проживающие в приспособленных помещениях»***</i>			
Количество обратившихся семей	90	–	–
Поставлено на учет, семей	82	–	–
Предоставлено субсидий, семей	4	–	–
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	2,73	–	–
<i>Категория «Работники и сотрудники ОВД и ГПС»***</i>			
Количество обратившихся семей	921	–	–
Поставлено на учет, семей	874	–	–
Предоставлено субсидий, семей	0	–	–
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	–	–	–
<i>Категория «Молодые ученые»</i>			
Количество обратившихся семей	31	0	–
Поставлено на учет, семей	31	0	–
Предоставлено субсидий, семей	16	0	–
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	22,83	–	–

\*Целевая программа «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года».

\*\*Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 гг».

\*\*\*С 2014 года данные категории исключены из программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 гг».



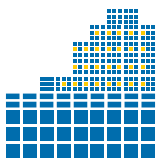
В 2014 году приняты заявления от 254 граждан на участие в государственной программе по мероприятию «Предоставление социальной выплаты (доплаты) из бюджета автономного округа к накоплениям граждан (семьям) по накопительному вкладу на счетах, открытых в банке в целях приобретения (строительства) жилого помещения». За отчетный период заключено 45 договоров социальной выплаты по мероприятию «накопительная ипотека», что составляет 90 % от соответствующего показателя государственной программы.

### **Особенности реализации государственной программы**

В динамике льготного ипотечного кредитования за 2014 год мы наблюдаем снижение количества семей, признанных участниками 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» (доля семей, признанных участниками подпрограммы, от количества семей, признанных участниками подпрограммы «Ипотечное жилищное кредитование» за 2013 год, -50 %), и снижение сделок в рамках ипотечной программы (-65 %). Так как в структуре сделок 2013 года доля молодых семей составляла порядка 70 % от общего количества ипотечных сделок, то за счет отмены приема заявлений на субсидии у молодых семей произошло снижение количества обратившихся граждан в госпрограмму в целом.

Важным фактором, влияющим на уменьшение количества новых участников в 2014 году, стало вступление в силу Постановления Правительства автономного округа от 09.10.13 г. № 408-п, утвердившего государственную программу «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей ХМАО – Югры в 2014–2020 гг.», с введением ограничения возможности участия в госпрограмме сроком проживания на территории автономного округа («ценз» проживания).

В IV квартале 2014 года наблюдается тенденция роста сделок с компенсацией части процентной ставки по кредиту (1 666 решений о предоставлении компенсации) по сравнению с I кварталом 2014 года (59 решений, прирост +2 725 %), II кварталом 2014 года (804 решения, прирост +107 %) и III кварталом 2014 года (962 решения, прирост +73 %).



## ПОДБОР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА И НАПРАВЛЕНИЕ ЗАЯВКИ В БАНК

### Заклучены соглашения со следующими банками:

ОАО Западно-Сибирский банк «Сбербанк»;

ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»;

Банк «Уралсиб-Нижневартовск»;

ОАО «Запсибкомбанк»;

ЗАО «Сургутнефтегазбанк»;

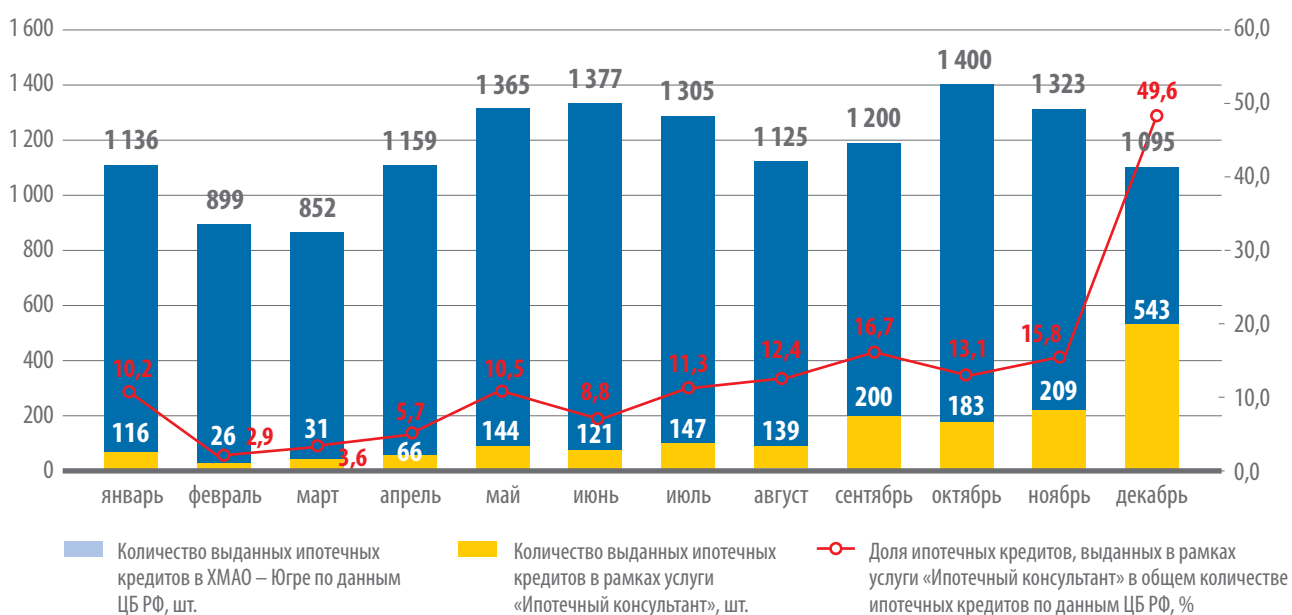
ОАО «Росбанк».

За 2014 год с помощью Агентства выдано 2 018 кредита на сумму 4 396,8 млн. руб., что составляет 12 % от общего объема кредитования в Югре (по данным ЦБ РФ за 12 месяцев 2014 года – 35,91 млрд. руб.).

Размер вознаграждения Агентства от банков-партнеров за 2014 год составил 16 750 тыс. руб., в том числе за IV квартал 2014 года – 8 620 тыс. руб.

Наибольшая доля клиентов (61 %) используют кредитные программы Сберегательного банка, 32 % клиентов кредитуются в Ханты-Мансийском банке, 7 % – в ЗСКБ.

Динамика количества предоставленных кредитов





Сведения о средних параметрах ипотечного кредита в рамках услуги «одного окна» за 2014 год

	ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»		ОАО «Сбербанк России»		ОАО «Западно-Сибирский коммерческий банк»		Банк «УРАЛСИБ-Нижевартовск»		ИТОГО	
	IV кв.	2014	IV кв.	2014	IV кв.	2014	IV кв.	2014	IV кв.	2014
Средняя сумма кредита, тыс. руб.	2 676,30	2 596,20	2 674,30	2 738,40	2 000,80	1 984,40	1 974,00	1 936,50	<b>2 331,35</b>	<b>2 313,88</b>
Средняя процентная ставка, %	12	12	12,03	12	12,44	12,6	16,00	11,73	<b>12,03</b>	<b>11,91</b>
Средний срок кредита, мес.	223	223	218	220	226	220	240	238	<b>220</b>	<b>221</b>



## ПРОДАЖА ЖИЛЬЯ

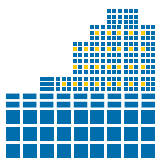
В 2014 году с помощью Агентства продано 1 091 квартира общей площадью 57 828,19 кв. м, в том числе по акции «Выгодные метры» 290 квартир общей площадью 14 144,15 кв. м, что составляет 6,5 % индустриального ввода жилья в Югре.

Размер вознаграждения Агентства от застройщиков-партнеров за 2014 год составил 37 098 тыс. руб.

Сведения по заключенным Агентским договорам с застройщиками за 12 месяцев 2014 года

Город	Наименование застройщика	Площадь объекта в рамках соглашений, кв. м
г. Ханты-Мансийск	ООО «Югорская звезда 1»	14 113,82
	ООО «ХМСУ»	14 264,90
	ООО «ВерсоМонолит»	9 819,24
	ООО «Квартал»	25 314,68
	ООО «ХМИСК»	3 414,50
	ООО «Акстройкапитал»	2 905,60
	ООО «Благострой»	1 955,12
	ООО «Строй-Сити»	687,70
	ООО «Новоград»	615,95
	ООО «Норстрой»	519,77
	ООО «ПромСервисСтрой»	17 835,93
г. Урай	ЗАО «ЮИСП»	3 844,95
г. Югорск	ООО «Уралгазстрой»	3 176,13
	ООО «Чкалова 7» (ГК «ССТ»)	5 013,90
<b>Итого по группе «Запад»</b>		<b>103 482,19</b>
г. Нижневартовск	Группа компаний «ССТ»	48 757,96
	Фонд «Жилище»	28 986,55
г. Лангепас	ООО «Восстановление»	5 383,40
	«STEP-A»	2 326,28
г. Мегион	Фонд «Жилище»	2 126,10
<b>Итого по группе «Восток»</b>		<b>87 580,29</b>





Город	Наименование застройщика	Площадь объекта в рамках соглашений, кв. м
г. Сургут	ОАО «СургутСтройтрест»	5 265,23
г. Когалым	ООО «СиГруппУрал»	13 924,58
г. Нефтеюганск	ООО «Микрорайон 15 дом 15»	12 894,43
	ООО Правовое агентство «Иваницкий и партнеры»	7 530,00
	ООО «Инвест-Строй»	17 836,53
	ООО «ЮИСП» (группа компаний ССТ)	18 925,70
	ООО «Омск-Трэйс»	9 985,00
<b>Итого по группе «Центр»</b>		<b>86 361,47</b>
<b>ИТОГО</b>		<b>277 423,95</b>

Данные о проданных квартирах за 12 месяцев 2014 года

Город	Застройщик	Количество квартир	Площадь квартир, кв. м
г. Сургут	Группа компаний «ССТ»	114	6 370,42
	Фонд «Жилище»	79	4 033,03
	СиБИнвестГарант	9	375,30
г. Нефтеюганск	Группа компаний «ССТ»	43	2 576,39
	Фонд «Жилище»	8	372,03
	Омск-Трэйс	28	1 459,62
	Инвест-Строй	2	96,30
	17 микрорайон «Иваницкий и партнеры»	1	67,20
г. Пыть-Ях	–	–	–
г. Когалым	ООО «СиГруппУрал»	28	1 418,85
<b>Итого по группе «Центр»</b>		<b>312</b>	<b>16 769,14</b>
г. Нижневартовск	Группа компаний «ССТ»	120	6 384,26
	Фонд «Жилище»	52	2 745,29
г. Лангепас	Группа компаний «ССТ»	3	160,90
	ООО «Восстановление»	11	489,20
	ООО «СТЕР-А»	7	310,62
<b>Итого по группе «Восток»</b>		<b>193</b>	<b>10 090,27</b>







Город	Застройщик	Количество квартир	Площадь квартир, кв. м
г. Ханты-Мансийск	Группа компаний «ССТ»	85	5 260,05
	ООО Квартал	73	4 253,56
	ООО «Крона»	23	1 296,00
	ООО «СтройСити»	4	245,72
	ООО «Акстройкапитал»	9	467,00
	ОО Версомонолит	2	104,69
	ООО ХМИСК	15	666,50
	ООО «Благострой»	2	115,00
	ООО «РКС-Югра»	0	–
	ООО «Новоград»	1	63,28
	ООО «ПромсервисСтрой»	19	947,08
	ООО «Норстрой»	0	–
г. Нягань	Фонд «Жилище»	39	2 089,64
г. Урай	Группа компаний «ССТ»	12	681,32
г. Югорск	ООО «Уралгазстрой»	12	634,79
<b>Итого по группе «Запад»</b>		<b>296</b>	<b>16 824,63</b>
<b>ИТОГО</b>		<b>801</b>	<b>43 684,04</b>

## «ВЫГОДНЫЕ МЕТРЫ»

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 ОАО «Запсибкомбанк» в размере 1 105 719 916 руб. (85 % от стоимости приобретаемых квартир) под 10,5 %. Остаток ссудной задолженности по кредиту на 31.12.2014 г. составляет **460 196 444,00 руб.**



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.

По состоянию на 31 декабря 2014 г. подписаны 317 договоров купли-продажи квартир (Агентством получены денежные средства от реализации 290 квартир общей площадью 14 144,15 кв. м стоимостью 744 392,47 тыс. руб.). Забронированы и формируются документы по 60 сделкам.

Отчет по продаже собственных квартир

Подразделения	Количество забронированных квартир на отчетную дату	Площадь забронированных квартир на отчетную дату	Факт нарастающим итогом		Площадь проданных квартир нарастающим итогом	Стоимость проданных квартир, тыс. руб.
			Всего подписанных договоров	Из них количество проданных квартир нарастающим итогом		
Сургутский филиал	50	2 376,21	290	267	12969,60	682 577,07
Нефтеюганский филиал	3	193,20	5	4	249,25	13 117,78
г. Пыть-Ях	0	0	4	4	225,7	11 878,37
г. Когалым	0	0	5	5	217,50	11 446,81
<b>Группа Центр</b>	<b>53</b>	<b>2 569,41</b>	<b>304</b>	<b>280</b>	<b>13662,05</b>	<b>719 020,03</b>
г. Нижневартовск	2	90,7	4	4	178,30	9 383,75
г. Лангепас	1	41,7	5	4	225,6	11 873,10
г. Радужный	0	0	1	1	39,1	2 057,79
г. Мегион	1	41,7	2	1	39,10	2 057,79
<b>Группа Восток</b>	<b>4</b>	<b>181,40</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>482,10</b>	<b>25 372,43</b>
<b>Итого по Агентству</b>	<b>57</b>	<b>2750,81</b>	<b>316</b>	<b>290</b>	<b>14 144,15</b>	<b>744 392,47</b>



## **ИПОТЕЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ УЧАСТИЯ**

25 декабря 2013 года подписан протокол о реализации совместного проекта по инвестированию пенсионных накоплений в ипотеку Ханты-Мансийского автономного округа – Югры через Ипотечные сертификаты участия (далее – ИСУ).

### **Сторонами проекта являются:**

- ОАО «Ипотечное агентство Югры» – формирует и передает в доверительное управление портфель ипотечных договоров/закладных с целью выпуска и размещения ИСУ, осуществляет продажу ИСУ Управляющей компании, их дальнейшее обслуживание;
- Ханты-Мансийский негосударственный пенсионный фонд – инвестирует пенсионные накопления путем передачи в доверительное управление Управляющей компании;
- ООО «Управляющая компания «ОРЕОЛ» – выпускает и размещает ИСУ.

### **Планируемые параметры по ИСУ:**

- расчетная стоимость портфеля, составляющего ипотечное покрытие по ИСУ, – не менее 1 000 000,00 тыс. рублей с учетом дисконта 9,4 %;
- дюрация – 6,44;
- ежегодный доход владельцев ИСУ – 9 % годовых;
- ежегодные затраты участников по ИСУ – 0,3 % годовых;
- ежегодные оставшиеся процентные поступления – услуги за обслуживание ипотечных договоров/закладных и выкуп дефолтных договоров/закладных.



## СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ, СОСТАВЛЯЮЩЕГО ИПОТЕЧНОЕ ПОКРЫТИЕ ПО ИСУ

Структура портфеля, составляющего ипотечное покрытие по ИСУ

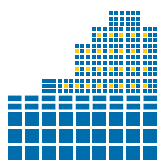
Вид портфеля	Доля в общей сумме покрытия
Льготные жилищные займы со ставкой 5 % (среднее соотношение к/з – 49 %)	35,0
Займы на рефинансирование ранее предоставленных ипотечных кредитов, ипотечные и льготные жилищные займы, предоставленные по коммерческой ставке	65,0

Готовность портфеля по состоянию на 31.12.2014 г.

Портфель	Необходимый объем, тыс. руб. (% от расчетной стоимости портфеля)	Сформированный объем портфеля, тыс.руб.	Готовность портфеля, %
Займы с льготной ставкой 5 %	350 000,00 (35 %)	350 000,00	100
Ипотечные и льготные жилищные займы, предоставленные по коммерческой ставке	100 000,00 (10 %)	100 000,00	100
Займы на рефинансирование ранее предоставленных ипотечных кредитов	550 000,00 (55 %)	409 000,00	74
<b>ИТОГО</b>	<b>1 000 000,00 (100 %)</b>	<b>859 000,00</b>	<b>86</b>

Исполнение плана выдачи займов на рефинансирование ранее предоставленных ипотечных кредитов по состоянию на 31.12.2014 г.

Параметр портфеля	План на 2014 год	Факт на 31.12.2014 год	Исполнение, %
Перечисление займов, тыс. руб.	438 420,93	424 710,42	97
Остаток задолженности на последний день квартала, тыс. руб.	429 316,08	415 216,71	97



## **ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ В АРЕНДУ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ РАБОТНИКАМ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

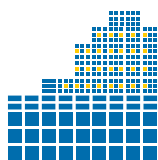
В целях приглашения высококвалифицированных узкопрофильных специалистов для образовательных и лечебных муниципальных бюджетных учреждений в г. Югорск по ходатайству Думы города в рамках договора аренды жилых помещений, заключенного Агентством и ОАО «Служба заказчика», предоставлены восемь квартир (5 однокомнатных и 3 двухкомнатных), расположенных по адресу: г. Югорск, ул. Чкалова, дом 7, корпус 5, приобретенных в рамках программы «Гарант сбыта» в 2011 году.

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

2013 год	2014 год	Отношение
1 235 563,18	1 281 004,47	+ 45 441,29

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

Тип квартир	Стоимость 1 кв. м, руб.		Средняя стоимость за квартиру, руб.	
	2013 год	2014 год	2013 год	2014 год
Однокомнатные	313,70	330,03	11 644,36	12 250,53
Двухкомнатные	219,43	223,14	14 913,93	15 165,91



## КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ

### «Гарант сбыта»

Сведения о введенных в эксплуатацию с участием ОАО «Ипотечное агентство Югры» объектов жилой недвижимости в Ханты-Мансийском автономном округе – 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 2014 года</i>	
г. Сургут	22 001,10
г. Ханты-Мансийск	10 974,20
<b>Итого</b>	<b>32 975,30</b>
<i>В рамках программы «Стимул» ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства»</i>	
г. Ханты-Мансийск	2 841,90
г. Нижневартовск	9 341,20
г. Нефтеюганск	3 562,20
<b>Итого</b>	<b>15 745,30</b>
<b>ВСЕГО ЗА 2014 ГОД</b>	<b>48 720,60</b>

В связи с переносом сдачи ввода ряда объектов жилой недвижимости в эксплуатацию в 2014 году на 2015 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 увеличением строительства объектов жилой недвижимости в автономном округе, кредитные учреждения в 2014 году стали самостоятельно активно финансировать застройщиков без участия программы Агентства «Гарант сбыта», объем ввода жилья в 2014 году в рамках программы «Гарант сбыта» составил только 48 720,60 тыс. кв. м.

Планируемый ввод жилья в эксплуатацию с участием Агентства, в рамках программы «Гарант сбыта», в 2015 году составит около 98 тыс. кв. м, в том числе в рамках программы «Стимул» ОАО Агентство финансирования жилищного строительства 33 тыс. кв. м.



## **Информация о ходе реализации пилотных инвестиционных проектов по приобретению наемных (арендных) домов в гг. Сургут, Ханты-Мансийск и Нефтеюганск Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2014 год**

Для реализации пилотных инвестиционных проектов по приобретению наемных (арендных) домов в гг. Сургут, Ханты-Мансийск и Нефтеюганск, между ОАО «Ипотечное агентство Югры» (далее – Агентство) ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства» и филиал «Западно-Сибирский» ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» в 2014 году заключено Соглашение о намерениях сотрудничества в сфере развития жилищного фонда, предназначенного для передачи в наем (в аренду) в гг. Нефтеюганск, Сургут и Ханты-Мансийск автономного округа, а также проведены ряд мероприятий направленных на развитие рынка арендного жилья в автономном округе.

### **Цель проекта**

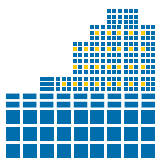
Предоставление в наем (аренду) жилых помещений работникам бюджетной сферы в гг. Сургут, Ханты-Мансийск и Нефтеюганск.

### **Основание проекта**

- Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации;
- Концепция развития рынка арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на период до 2020 года;
- Государственная программа Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах»;
- Стратегия развития ОАО «Ипотечное агентство Югры» до 2020 года.

### **Государственная поддержка проекта**

- Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 25 ноября 2010 года № 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;
- Предоставление долгосрочного финансирования по экономически приемлемой процентной ставке сроком на 20 лет от ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства» в соответствии с условиями Продукта «Арендное жилье».



## Взаимодействие с нанимателями жилых помещений

Для всеобщего доступа к информации о наемных (арендных) домах и нанимателей жилых помещений в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» запущен в эксплуатацию сайт [www.prostodomugra.ru](http://www.prostodomugra.ru). Работа сайта построена на современной системе управления контентом, отличающейся высокой надежностью функционирования и широкими возможностями наполнения сайта динамическим содержимым, обеспечивающими интерактивность работы и более высокую наглядность представления информации.

The screenshot shows the website interface for rental properties. At the top, there is a navigation bar with links: ОБЪЕКТЫ, УСЛОВИЯ АРЕНДЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА, НОВОСТИ, КОНТАКТЫ. Below this, there are three circular images of apartment buildings. The main section is titled 'НЕФТЕЮГАНСК / УЛ. ШКОЛЬНАЯ, ДОМ 11' and indicates 'в этом доме всего 93 квартиры'. A 'ПОДЪЕЗД' (entrance) selector shows options 1, 2, 3, 4, with '1' selected. A table displays room configurations:

ЭТАЖ	КОЛИЧЕСТВО КОМНАТ / Цена за кв. м в рублях				
2	2К	3К	3К	3К	3К
3	2К	1К	2К	2К	2К
4	2К	2К	2К	2К	2К
5	2К	2К	2К	2К	3К 23000.00

Legend:  свободно,  занято,  забронировано,  освобождается.

The main listing is for '2 КОМНАТНАЯ КВАРТИРА' (2-bedroom apartment) with the following details:

- Стоимость найма руб/мес – 21440.00 руб.
- Стоимость найма за кв. м – 400.00 руб.
- Общая площадь (без учета балконов и лоджий), кв.м – 53.60
- Тип – ДВУХКОМНАТНАЯ КВАРТИРА

There is a 'ФОТО КВАРТИРЫ' section with a photo of the interior and a 'Схема' (map) section showing the location on a map.





**В информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» созданы личные кабинеты нанимателям, которые позволяют:**

- просматривать результаты и историю расчетов по предоставленным услугам (начисления, задолженность;
- перерасчеты, оплаты, сумма к оплате и т.д.);
- вносить показания индивидуальных приборов учета;
- формировать выписку из лицевого счета в формате Excel или PDF;
- получать SMS с суммой задолженности и поступившего в систему платежа;
- оплачивать услуги банковской картой в соответствии с требованиями платежных систем.

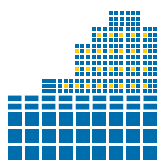
**Способы перечисления платежей:**

- операционная касса в коммерческом банке (Филиал «Западно-Сибирский» ПАО Ханты-Мансийский банк «Открытие», ОАО «Сбербанк России», ЗАО «Сургутнефтегазбанк»);
- банкоматы;
- платежные терминалы;
- специализированное программное обеспечение – WEB-банкинг, мобильный банкинг.

**Услуги для нанимателей:**

- временная регистрации по месту жительства в наемном (арендном) доме;
- снятие с регистрационного учета.





Текущие проекты по строительству арендных домов в 2014–2015 гг.

Наименование	ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»	ООО «Микрорайон 11Б дом 11»	ООО «Рябиновая дом 1»	ООО «Микрорайон 45 дом 1»	ИТОГО
Застройщик	ООО «Северные Строительные Технологии»	ОФРЖС «Жилище»	ООО «Версо-Монолит Инвест»	ООО «Новые Бизнес-Технологии»	–
Степень готовности объекта на 31.12.2014 г., %	введен в эксплуатацию 26.11.2014 г.	введен в эксплуатацию 05.08.2014 г.	введен в эксплуатацию 31.12.2014 г.	25	–
Введено в эксплуатацию в 2014 году, кв.м	17 008,65			–	–
Начало заселения нанимателей в жилые помещения в наемных (арендных) домах	май 2015 года	ноябрь 2014 года	апрель 2015 года	октябрь 2016 года	–
Общая площадь квартир, кв.м	7 812,80	4 684,25	4 511,60	12 744,70	<b>29 753,35</b>
Общее количество квартир, шт.	170	94	90	250	<b>604</b>
Объем инвестиций, тыс. руб.	487 000,00	258 000,00	276 500,00	820 000,00	<b>1 841 500,00</b>

Наименование проекта	Стоимость проекта, тыс. руб.	Источники финансирования			
		Собственные средства, тыс. руб.	Доля, %	Привлеченные средства, тыс. руб.*	Доля, %
ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»	487 000,00	260 734,81	54	226 265,19	46
ООО «Микрорайон 45 дом 1»	820 000,00	453 111,77	55	366 888,23	45
ООО «Микрорайон 11Б дом 11»	258 000,00	145 769,66	56	112 230,34	44
ООО «Рябиновая дом 1»	276 500,00	152 257,49	55	124 242,51	45
<b>Итого</b>	<b>1 841 500,00</b>	<b>1 011 873,73</b>	<b>55</b>	<b>829 626,27</b>	<b>45</b>

\*На этапе строительства: кредит Филиал «Западно-Сибирский» ПАО Ханты-Мансийский банк – «Открытие»; на этапе эксплуатации: ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства».



### Ценовые параметры расчетов стоимости найма в наемных (арендных) домах

1) согласно условиям Паспорта ипотечного кредитного продукта «Арендное жилье» ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства», вступившим в силу с 1 августа 2014 года, платежи за найм (аренду) в жилых помещениях в наемных (арендных) домах не должны превышать 80 % ежемесячного платежа за ипотечный кредит на аналогичное жилое помещение.

2) максимальный размер арендной платы за 1 кв.м площади квартиры в наемных (арендных) домах не будет превышать размер, рассчитанный в соответствии с «Порядком формирования перечня объектов наемного (арендного) жилья в автономном округе и определения размера платы за наем (аренду) жилого помещения в наемном (арендном) доме» Постановления Правительства автономного округа от 09.10.2013 г. № 408-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах» (далее – Государственная программа), по формуле:

$$РАП_i = \frac{\text{СННЗП по МО} \times 45\% \times \text{количество квартир в наемном (арендном) доме} \times \text{ИПЦ}}{\text{совокупная общая площадь всех жилых помещений в наемном (арендном) доме}}, \text{ где:}$$

РАП<sub>i</sub> – размер платы за наем (аренду) одного квадратного метра жилого помещения в наемном (арендном) доме, расположенном на территории муниципального образования автономного округа, за i-тый год;

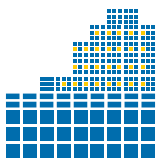
СННЗП по МО – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работника по соответствующему муниципальному образованию автономного округа в предшествующем предыдущему году;

ИПЦ – индекс потребительских цен (тарифов) на товары и услуги по автономному округу в предшествующем предыдущему году.



**Основные параметры пилотного инвестиционного проекта ООО «Микрорайон 30 дом 15/1»**

Наименование	г. Сургут, 30 мкр., ул. Ивана Захарова, дом 13
Застройщик	ООО «Северные Строительные Технологии»
Строительная степень готовности объекта на 31.12.2014 года, %	100
Дата ввода в эксплуатацию наемного (арендного) дома	26 ноября 2014 года
Планируемое начало заселения нанимателей в жилые помещения	май 2015 года
Общая площадь квартир, кв. м	7 812,80
Средняя площадь квартир, кв. м	45,96
в т.ч. квартиры-студии	34,73
в т.ч. однокомнатные	41,46
в т.ч. двухкомнатные	60,84
в т.ч. трехкомнатные	82,63
Общее количество квартир, шт.	170
в т.ч. квартиры-студии	76
в т.ч. однокомнатные	45
в т.ч. двухкомнатные	34
в т.ч. трехкомнатные	15

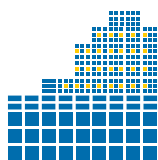


Планируемая стоимость платы за найм жилых помещений в наемном (арендном) доме  
(без учета коммунальных платежей)

Наименование	г. Сургут, 30 мкр., ул. Ивана Захарова, дом 13	Отношение средней величины арендной платы в наемном (арендном) доме к платежу по ипотечному кредиту на аналогичное жилое помещение, %
Средняя величина арендной платы в наемном (арендном) доме, руб./м <sup>2</sup>	<b>484,46</b>	
Средняя величина арендной платы в наемном (арендном) доме, руб./мес.	<b>≈ 20 000</b>	
в т.ч. квартиры-студии	≈ 16 300	—
в т.ч. однокомнатные квартиры	≈ 19 100	
в т.ч. двухкомнатные квартиры	≈ 24 500	
в т.ч. трехкомнатные квартиры	≈ 31 600	
Платеж по ипотечному кредиту на аналогичное жилое помещение (в среднем по наемному (арендному) дому), руб./мес.*	<b>≈ 27 200</b>	<b>74</b>
в т.ч. квартиры-студии	≈ 20 500	80
в т.ч. однокомнатные квартиры	≈ 24 700	77
в т.ч. двухкомнатные квартиры	≈ 37 100	66
в т.ч. трехкомнатные квартиры	≈ 46 800	68

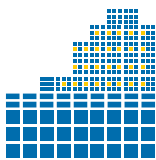
\*Первоначальный взнос 20 %, срок кредитования 20 лет, ставка по ипотечному кредиту по ХМАО – Югре (согласно официальным данным ЦБ РФ) 12 % годовых.

\*\*Стоимость платы за найм жилых помещений окончательно будет определена на дату начала заселения нанимателей в наемный (арендный) дом.



**Основные параметры пилотного инвестиционного проекта ООО «Микрорайон 11Б дом 11»**

Наименование	г. Нефтеюганск, мкр. 11Б, ул. Школьная, дом 11
Застройщик	Окружной фонд развития жилищного строительства «Жилище»
Строительная степень готовности объекта на 31.12.2014 года, %	100
Дата ввода в эксплуатацию наемного (арендного) дома	5 августа 2014 года
Начало заселения нанимателей в жилые помещения	ноябрь 2014 года
Общая площадь квартир, кв. м	4 684,25
Средняя площадь квартир, кв. м	49,83
в т.ч. квартиры-студии	31,94
в т.ч. однокомнатные	36,23
в т.ч. двухкомнатные	59,14
в т.ч. трехкомнатные	74,70
Общее количество квартир, шт.	94
в т.ч. квартиры-студии	15
в т.ч. однокомнатные	36
в т.ч. двухкомнатные	20
в т.ч. трехкомнатные	23



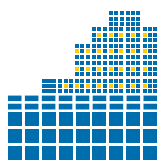
Стоимость арендной платы жилых помещений в наемном (арендном) доме  
(без учета коммунальных платежей)

Наименование	г. Нефтеюганск, 11Б мкр, ул. Школьная, дом 11	Отношение средней величины арендной платы в наемном (арендном) доме к платежу по ипотечному кредиту на аналогичное жилое помещение, %
Средняя величина арендной платы в наемном (арендном) доме, руб./м <sup>2</sup>	<b>414,02</b>	
Средняя величина арендной платы в наемном (арендном) доме, руб./мес.	<b>≈20 100</b>	
в т.ч. квартиры-студии	≈14 800	—
в т.ч. однокомнатные квартиры	≈16 200	
в т.ч. двухкомнатные квартиры	≈22 900	
в т.ч. трехкомнатные квартиры	≈27 200	
Платеж по ипотечному кредиту на аналогичное жилое помещение (в среднем по наемному (арендному) дому), руб./мес.*	<b>≈ 26 700</b>	<b>75</b>
в т.ч. квартиры-студии	≈ 18 500	80
в т.ч. однокомнатные квартиры	≈ 20 500	79
в т.ч. двухкомнатные квартиры	≈ 31 000	74
в т.ч. трехкомнатные квартиры	≈ 35 700	76

Количество заключенных договоров найма жилых помещений

Тип квартиры	Количество заключенных договоров найма, шт.	Процент заселения от общего количества жилых помещений, %
Квартиры-студии	<b>14</b>	<b>93</b>
Однокомнатные квартиры	<b>27</b>	<b>75</b>
Двухкомнатные квартиры	17	85
Трехкомнатные квартиры	3	13
<b>Всего</b>	<b>61</b>	<b>65</b>

\*Первоначальный взнос 20 %, срок кредитования 20 лет, ставка по ипотечному кредиту по ХМАО – Югре (согласно официальным данным ЦБ РФ) 12 % годовых.



### Основные параметры пилотного инвестиционного проекта ООО «Рябиновая дом 1»

Наименование	г. Ханты-Мансийск, ул. Югорская, дом 3
Застройщик	ООО «Версо-Монолит Инвест»
Строительная степень готовности объекта на 31.12.2014 года, %	100
Дата ввода в эксплуатацию наемного (арендного) дома	31 декабря 2014 года
Планируемое начало заселения нанимателей в жилые помещения	апрель 2015 года
Общая площадь квартир, кв. м	4 511,60
Средняя площадь квартир, кв. м	50,13
в т.ч. однокомнатные	36,31
в т.ч. двухкомнатные	58,85
в т.ч. трехкомнатные	85,85
Общее количество квартир, шт.	90
в т.ч. однокомнатные	42
в т.ч. двухкомнатные	42
в т.ч. трехкомнатные	6

#### Стоимость арендной платы жилых помещений в наемном (арендном) доме (без учета коммунальных платежей)

Наименование	г. Ханты-Мансийск, ул. Югорская, дом 3	Отношение средней величины арендной платы в наемном (арендном) доме к платежу по ипотечному кредиту на аналогичное жилое помещение, %
Средняя величина арендной платы в наемном (арендном) доме, руб./м <sup>2</sup>	<b>536,20</b>	
Средняя величина арендной платы в наемном (арендном) доме, руб./мес.	<b>≈ 25 000</b>	–
в т.ч. однокомнатные квартиры	≈ 21 300	
в т.ч. двухкомнатные квартиры	≈ 27 400	
в т.ч. трехкомнатные квартиры	≈ 33 500	
Платеж по ипотечному кредиту на аналогичное жилое помещение (в среднем по наемному (арендному) дому), руб./мес.*	<b>≈ 33 700</b>	<b>74</b>
в т.ч. однокомнатные квартиры	≈ 26 600	80
в т.ч. двухкомнатные квартиры	≈ 39 100	70
в т.ч. трехкомнатные квартиры	≈ 56 100	60

\* Первоначальный взнос 20 %, срок кредитования 20 лет, ставка по ипотечному кредиту по ХМАО – Югре (согласно официальным данным ЦБ РФ) 12 % годовых.

\*\* Стоимость платы за найм жилых помещений окончательно будет определена на дату начала заселения нанимателей в наемный (арендный) дом.





## Основные параметры пилотного инвестиционного проекта ООО «Микрорайон 45 дом 1»

Наименование	г. Сургут, 45 мкр. дом 1
Застройщик	ООО «Новые Бизнес-Технологии»
Строительная степень готовности объекта на 31.12.2014 года, %	25
Дата ввода в эксплуатацию наемного (арендного) дома	июнь 2016 года
Планируемое начало заселения нанимателей в жилые помещения	октябрь 2016 года
Общая площадь квартир, кв. м	12 744,70
Средняя площадь квартир, кв. м	50,98
в т.ч. квартиры-студии	32,37
в т.ч. однокомнатные	45,2
в т.ч. двухкомнатные	66,47
Общее количество квартир, шт.	250
в т.ч. квартиры-студии	50
в т.ч. однокомнатные	102
в т.ч. двухкомнатные	98

### Стоимость арендной платы жилых помещений в наемном (арендном) доме (без учета коммунальных платежей)

Наименование	г. Сургут, 45 мкр., дом 1	Отношение средней величины арендной платы в наемном (арендном) доме к платежу по ипотечному кредиту на аналогичное жилое помещение, %
Средняя величина арендной платы в наемном (арендном) доме, руб./м <sup>2</sup>	<b>445,26</b>	
Средняя величина арендной платы в наемном (арендном) доме, руб./мес.	<b>≈ 21 300</b>	—
в т.ч. квартиры-студии	≈ 16 300	
в т.ч. однокомнатные	≈ 20 300	
в т.ч. двухкомнатные	≈ 24 900	
Платеж по ипотечному кредиту на аналогичное жилое помещение (в среднем по наемному (арендному) дому), руб./мес.*	<b>≈ 31 500</b>	<b>68</b>
в т.ч. квартиры-студии	≈ 20 500	80
в т.ч. однокомнатные	≈ 28 400	71
в т.ч. двухкомнатные	≈ 40 900	61

\* Первоначальный взнос 20 %, срок кредитования 20 лет, ставка по ипотечному кредиту по ХМАО – Югре (согласно официальным данным ЦБ РФ) 12 % годовых.

\*\* Стоимость платы за найм жилых помещений окончательно будет определена на дату начала заселения нанимателей в наемный (арендный) дом.



## ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

В I квартале 2014 года в Агентстве внедрена новая организационная структура. Новая организационная структура основана на развитии специализации персонала: операционная функция и принятие решений обособлены от процессов, связанных с продажами и обслуживанием. В структуре центрального офиса Агентства создан отдел андеррайтинга, принимающий решения по предоставлению государственной поддержки и предоставлению ипотечных займов.

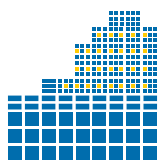
Также новой структурой внесены изменения системы управления фронт-офисами Агентства путем создания трех групп – Запад, Центр и Восток, возглавляемых региональными директорами.

В результате введения новой организационной структуры штатная численность Агентства была сокращена на 10 % и составила 119 человек

С целью дальнейшей оптимизации бизнес-процессов Агентства уже на базе новой структуры сформировано техническое задание для проведения управленческого аудита с последующей сертификацией по стандартам качества ISO 9001:2008. Управленческий аудит на соответствие системы управления Агентства международному стандарту был осуществлен в июне 2014 года.

По результатам управленческого аудита система менеджмента в Агентстве нуждается в совершенствовании для приведения ее в соответствии с международными стандартами менеджмента качества ISO 9001:2008.

В дальнейшем была сформирована программа по приведению системы управления Агентства в соответствие с международными стандартами менеджмента качества. В рамках реализации программы проведены три тренинга для руководителей Агентства по системе менеджмента качества, разработан ландшафт бизнес-процессов Агентства, разработана и утверждена Политика качества компании, определены розничные и корпоративные продукты, проведено описание розничных продуктов Агентства. Разработана документация системы менеджмента качества, в том числе Руководство по управлению бизнес-процессами Агентства, обязательные документированные процедуры и записи), актуализирована матрица процессов Агентства.



## Итоги финансово-хозяйственной деятельности Общества





## ВАЛЮТА БАЛАНСА

По состоянию на 31.12.2014 года валюта баланса Агентства составила 4,9 млрд. рублей.

### Структура имущества и источники его финансирования

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

- **финансовые вложения – увеличение на 1 142 969 тыс. руб.** По статье баланса «Финансовые вложения» отражены вклады в уставный капитал четырёх дочерних организаций, с целью реализации инвестиционных проектов по формированию фонда арендного жилья.

- **оборотные активы – уменьшение на 566 763 тыс. руб.** Уменьшение оборотных активов связано со статьей баланса «Финансовые вложения», по которой отражены остатки ссудной задолженности по договорам займов, погашение которых ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты, а также со статьей баланса «Денежные средства и их эквиваленты», по которой отражены остатки денежных средств на счетах Общества и остатки средств размещенные на краткосрочных депозитных вкладах. Уменьшение по двум статьям составило 1 509 012 тыс. руб. и связано в основном из-за отзыва денежных средств с депозитных вкладов, с целью их вовлечения в оборотный капитал Общества, а также с погашением задолженности по займам.

По статье «Запасы» произошел рост активов на 567 150 тыс. руб. Увеличение связано с приобретением квартир, для дальнейшей реализации по «выгодной» цене с целью сокращения очередности граждан-участников государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах». Количество нереализованных квартир по состоянию на 31.12.2014 года составило 274 на общую сумму 563 448 тыс. руб.

- **дебиторская задолженность – увеличение на 374 629 тыс. руб.** Увеличение по отношению к 31.12.2013 г. связано с тем, что в составе задолженности по состоянию на 31.12.2014 г. отражена задолженность по договорам цессии дочерних организаций Агентства в размере 85 459 тыс. руб., задолженность Департамента Строительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по обязательствам на выплату компенсации процентной ставки в размере 337 000 тыс. руб. на январь 2015 года. По состоянию на 31.12.2013 года сумма дебиторской задолженности составляла 160 911 тыс. руб.



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

- **заемные средства – увеличение на 460 196 тыс. руб.** Кредитные средства банка, привлеченные Агентством с целью приобретения в городе Сургуте квартир, для дальнейшей реализации по «выгодной» цене с целью сокращения очередности граждан участников государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах». Величина привлеченных средств во втором квартале 2014 года – 1 105 720 тыс. руб. непогашенная часть обязательств по кредиту отражена в пассиве баланса Агентства в составе краткосрочных обязательств и составила 460 196 тыс. руб., или 44 % в относительной величине.
- **кредиторская задолженность – увеличение на 223 021 тыс. руб.** Увеличение задолженности по сравнению с 31.12.2013 г. связано с обязательствами перед своими дочерними организациями по уплате взносов в уставный капитал. Сумма задолженности по уплате взносов в уставный капитал на отчетную дату составила 212 697 тыс. руб., что в относительной величине составило 91 % от величины кредиторской задолженности.
- **прочие краткосрочные обязательства – увеличение на 341 800 тыс. руб.** В составе прочих обязательств отражены остатки целевого финансирования между начисленными средствами, в соответствии с заявками направленными Заказчику, на компенсацию процентов ставки по кредитам (займам) и использованными средствами на основании перечисленных сумм участников Программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах».
- **Уменьшение строки баланса «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» на 461 867 тыс. руб.** связано с выплатой во втором и третьем квартале 2014 года дивидендов Акционерам за 2013 год, за I квартал 2014 года и за II квартал 2014 года. Сумма выплаченных дивидендов составила 561 807 тыс. руб.

В результате выплаты дивидендов Акционерам Агентства, по состоянию на 31.12.2014 г. значение собственного капитала составило 3 812 103 тыс. руб., что на 461 867 тыс. руб, или на 10,62 % отличается от собственного капитала на 31.12.2013 г. в меньшую сторону.

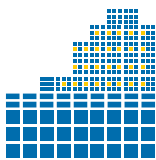


## Чистая прибыль

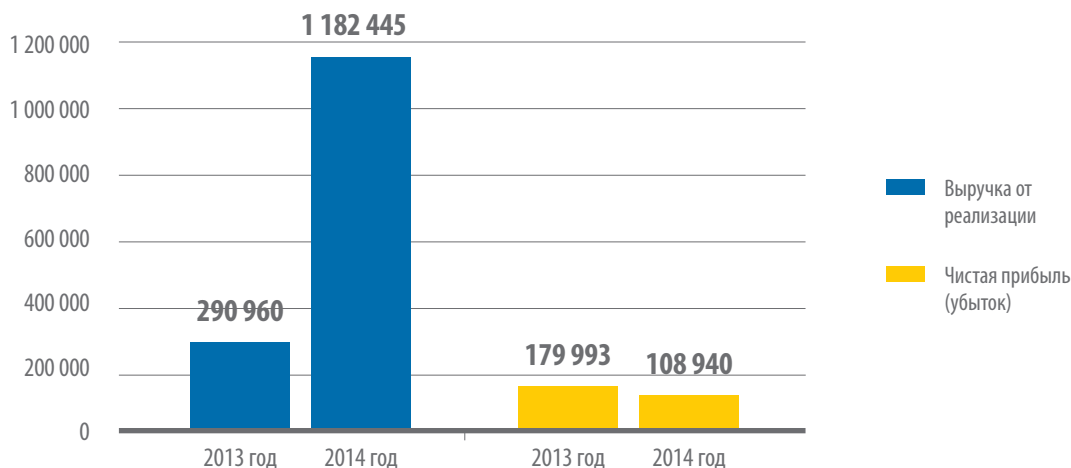
За период с 01 января 2014 года по 31 декабря 2014 года по Российским стандартам бухгалтерского учета Агентством получена чистая прибыль в размере 108 940 тыс. рублей.

### Основные финансовые результаты деятельности Агентства за 2014 года

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	
	2013 год	2014 год	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
1	2	3	4	5
1. Выручка	290 960	1 182 445	+891 485	+306,4
2. Расходы по обычным видам деятельности	(251 876)	(997 550)	+745 674	+296,0
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	39 084	184 895	+145 811	+373,1
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	191 515	12 556	-178 959	-93,4
5. Прибыль до уплаты процентов и налогов	230 599	197 451	-33 148	-14,4
6. Проценты к уплате	–	(49 529)	+49 529	–
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	(50 606)	(38 982)	-11 624	-23,0
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	179 993	108 940	-71 053	-39,4



Динамика выручки и чистой прибыли, тыс. руб.



Прибыль от продаж составила 182 454 тыс. руб. или 15,43 % от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж увеличилась в 4,7 раз, что в абсолютной величине составило 143 875 тыс. руб.

По сравнению с прошлым периодом увеличилась выручка от продаж на 891 485 тыс. руб. при одновременном увеличении расходов по обычным видам деятельности на 745 674 тыс. руб. Рост данных показателей связан с продажей квартир приобретенных для дальнейшей реализации по «выгодной» цене с целью сокращения очередности граждан-участников государственной программы.

Убыток от прочих операций за рассматриваемый период составил 36 973 тыс. руб. Снижение величины данного показателя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в размере 129 430 тыс. руб. связано, в том числе с появившимися расходами на уплату процентов по привлеченным кредитным средствам в размере 49 529 тыс. руб., а так же с уменьшением доходов в виде начисленных процентов по депозитным вкладам на 152 877 тыс. руб.



Структура доходов и расходов в сравнении 2013 года и 2014 года

Наименование	2013 год		2014 год		Отклонение 2014 года от 2013 года	
	сумма (тыс. руб.)	удельный вес, %	сумма (тыс. руб.)	удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	%
<i>Доходы</i>						
Доходы от основных видов деятельности	290 960	57,45	1 182 445	56,88	+891 485	–
Проценты к получению	213 439	42,15	60 562	2,91	-152 877	–
Прочие доходы	2 049	0,40	836 001	40,21	+833 952	–
<b>ИТОГО</b>	<b>506 448</b>	<b>100</b>	<b>2 079 008</b>	<b>100</b>	<b>+1 572 560</b>	<b>+310,51</b>
<i>Расходы</i>						
Расходы по основным видам деятельности (себестоимость)	251 876	91,31	997 550	51,66	+745 674	–
Коммерческие расходы	505	0,18	2 441	0,13	+1 936	–
Проценты к уплате	0	0	49 529	2,56	+49 529	–
Прочие расходы	23 468	8,51	881 566	45,65	+858 098	–
<b>ИТОГО</b>	<b>275 849</b>	<b>100</b>	<b>1 931 086</b>	<b>100</b>	<b>+1 655 237</b>	<b>+600,05</b>

В структуре доходов Агентства основную долю (56,88 %) составляет выручка от основных видов деятельности. К доходам от основных видов деятельности относятся: выручка от реализации мероприятий по государственным контрактам, начисленные проценты по договорам льготных жилищных и ипотечных займов, начисленные проценты по договорам займов юридическим лицам, от реализации квартир, сдачи в аренду жилых помещений, от взаимодействия со страховыми компаниями, от оказания услуг «Ипотечный консультант», доходы по агентским договорам, а так же от рекламной деятельности.

Основная доля выручки приходится на выручку от реализации квартир – 67,7 %, доля выручки от начисленных процентов по договорам займов составила 16,8 %, доля выручки от реализации мероприятий по государственным контрактам составила 11,4 %.



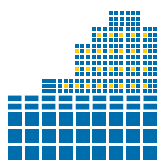


В структуре расходов Агентства основную долю (43,14 %) составляют прочие расходы. Это связано с тем, что во II квартале 2014 года были заключены четыре договора уступки прав дочерним организациям по договорам долевого участия в строительстве, на сумму 833 212 тыс. руб.

Расходам по основным видам деятельности включают в себя: затраты на оплату труда персонала, страховые взносы, расходы, связанные с обслуживанием портфеля займов, реализацией квартир, налоги, командировочные расходы, услуги связи, амортизационные отчисления на возмещение стоимости основных фондов, а так же прочие хозяйственные расходы связанные с обеспечением деятельности Агентства. Доля расходов по реализации квартир также занимает значительную часть в общей величине расходов – 38,64 %.

По результатам деятельности за 12 месяцев 2014 года показатель Cost-to-Income (отношение операционных расходов к операционным доходам) составил 84 %, за аналогичный период 2013 года показатель составил 87 % (выручка за 12 месяцев 2014 года в отношении к выручке за 12 месяцев 2013 года увеличилась на 306 %, при этом себестоимость увеличилась на 296 %).

Увеличение показателей по выручке и себестоимости компании в 2014 году связано прежде всего с реализацией проекта по продаже квартир в г.Сургут 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 31.12.2014 года рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE) составляет 2,7 %, что выше планируемого в бюджете Агентства по итогам 12 месяцев 2014 года (2,0 %) на 35 %, исполнение к годовому показателю составляет 135 %. Исполнение по отношению к показателю, планируемому в Стратегии Агентства на 2014 год (2,5 %), составляет 108 %.

Значение основных контрольных коэффициентов ОАО «Ипотечное агентство Югры»

Показатель	План по состоянию на 31.12.2013 г.	Факт по состоянию на 31.12.2014 г.	Изменение показателя	
			(гр.3-гр.2)	±/%
Рентабельность чистых активов, %	4,3	2,7	-1,6	-37
Рентабельность инвестиционного капитала, %	4,2	2,4	-1,8	-42
Рентабельность собственного капитала, %	4,3	2,7	-1,6	-37
Коэффициент текущей ликвидности	127	1,9	-125,1	-98
Коэффициент абсолютной ликвидности	119	0,8	-118,2	-99
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	1,0	0,5	-0,5	-50

В июне 2014 года Агентством привлечены кредитные средства у «Запсибкомбанк» ОАО в сумме 1 105,72 млн. руб. с целью приобретения недвижимости в г. Сургут для дальнейшей реализации участникам:

- участников программы автономного округа «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» на 2005–2015 годы, вставших на учет до 31.12.2010 года;
- участников подпрограмм целевой программы, предусматривающих предоставление субсидий («очередники», «проживающие в непригодных помещениях», «КМНС») и компенсацию процентной ставки, в том числе «Иных граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий», вставшим на учет в период 01.01.2011 года по 31.12.2013 года;
- участников действующей государственной программы, включенных в Единые списки начиная с 01.01.2014 года.



Таким образом, в составе активов Общества доля заемных средств – коэффициент концентрации заемных средств – составляет 9 %, при этом коэффициент финансового левериджа (debt-to-equity ratio), рассчитываемый как отношение заемного капитала к собственному, составляет 0,1 и находится в пределах допустимой нормы равной 1.

34 % в составе финансовых вложений Общества составляют займы юридическим лицам, 90 % из них не обеспечены залогом, в связи с чем сохраняются риски, связанные с угрозой нарушения сроков возврата займов:

1. Заем в сумме 180 000,00 тыс. руб. (цель – на пополнение оборотных средств), предоставленный ЗАО «Строительная компания ВНСС» по договору от 04.03.2013 г., заем предоставлен сроком до 30.09.2014 года.

В настоящее время ведутся переговоры о форме и сроках реструктуризации 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 года создан резерв под обесценение финансовых вложений в сумме 28 169,19 тыс. рублей.

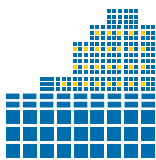
2. Заем в сумме 200 000,00 тыс. руб. (цель – финансирование строительства объекта «Административное здание по ул. Мира»), предоставленный ЗАО «ХМДЦ» по договору от 11.04.2013 г., заем предоставлен сроком до 14.08.2015 года.

Проценты выплачиваются заемщиком ежеквартально, нарушение сроков возврата процентов не допускалось.

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

3. Заем акционеру – ОАО «ГСК «Югория», остаток задолженности 761 279,49 тыс. руб., договор № 1931 от 03.12.2013 г., заем предоставлен сроком до 31.12.2020 года.

Проценты выплачиваются заемщиком ежеквартально, нарушение сроков возврата процентов не допускалось.



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

Среди показателей, можно выделить следующие:

- чистые активы превышают уставный капитал на 80 382 тыс. руб., или на 2,2 %, изменение показателя чистых активов по сравнению с аналогичным периодом 2013 года связано с выплатой дивидендов акционеру ОАО «ГСК «Югория»,
- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное 0,5 соответствует нормативному значению – не менее 0,1;
- полностью соответствует нормальному значению коэффициент абсолютной ликвидности;
- прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за рассматриваемый период составила 108 940 руб. (-71 050 тыс. руб. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Снижение чистой прибыли на 39 % по сравнению с предыдущим периодом связано:

- с предоставлением займа акционеру ОАО «ГСК «Югория» с процентной ставкой по займу ниже рыночной.
- с финансированием проектов по строительству арендных домов;
- с привлечением кредитных средств с целью приобретения в городе Сургуте квартир, для дальнейшей реализации по «выгодной» цене с целью сокращения очередности граждан-участников государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах»;
- с созданием резерва под обесценение финансовых вложений в связи с невыполнением обязательств по договору займа ЗАО «СК «ВНСС».



**Налоги, уплаченные ОАО «Ипотечное агентство Югры» в региональный бюджет в 2014 году**

Вид налога	Сумма, тыс. руб.
Налог на прибыль	43 214
Налог на доходы физических лиц	18 684
Налог на имущество	196
<b>Итого</b>	<b>62 120</b>

**Информация об объеме использованных ОАО «Ипотечное агентство Югры» в 2014 году энергетических ресурсов в натуральном выражении и денежном выражении**

Виды энергоресурсов	Количество	Сумма, руб.
Электроэнергия (кВт)	38 392,33	175 489
Теплоэнергия (Гкал)	123,21	170 289
Бензин (литры)	7 628,97	266 887,41

**Информация о финансовых показателях ОАО «Ипотечное агентство Югры» по международным стандартам финансовой отчетности на 31.12.2014 года**

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Активы	4 291 918
Обязательства	712 534
Выручка от основных видов деятельности	114 662
Прибыль до налогообложения	101 271
Чистая прибыль	81 605



## Перспективы развития Общества





## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ КОМПАНИИ

В перспективе Агентство планирует достичь следующих показателей развития:

### 1. Финансовые показатели развития:

- ОАО «Ипотечное агентство Югры» – финансово устойчивая компания, получающая необходимую прибыль для финансирования уставной деятельности и развития, но не преследующая в качестве основной цели повышение прибыли;
- достижение ROE (рентабельность собственного капитала) к 2020 году не менее 6,8 %.

### 2. Положение на рынке:

- «оператор» Правительства автономного округа по реализации и сопровождению окружных программ в сфере жилищной политики и жилищного строительства;
- достижение доли услуги «одного окна» (ипотечный брокер, продажа первичного жилья) к 2020 году на рынке – 20 %;
- реализация пилотных инвестиционных проектов в 2013–2015 годах по приобретению наемных (арендных) домов в городах Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске в объеме 27 тыс. кв. м;
- к 2020 году доля Агентства на рынке арендного жилья, сдаваемого внаем юридическими лицами (бизнес-единицами), – не менее 20 % (от общего объема ввода такого жилья в период с 2016 по 2020 год);

### 3. Качественные показатели развития:

- уровень удовлетворенности клиентов качеством предоставления услуг не менее 4 (по пятибалльной шкале);
- стопроцентно узнаваемый (позитивный) бренд;
- современная IT-платформа;
- рост производительности труда;
- высокопрофессиональные и заинтересованные сотрудники.





## **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.

При этом на первоначальном этапе (2013–2015 годы) для удовлетворения потребности семьи в улучшении жилищных условий в качестве базовой услуги будет предоставлена государственная поддержка, а в дополнение – услуги, непосредственно связанные с приобретением жилья в собственность.

В дальнейшем по мере развития компетенций и возможностей Агентства базовым продуктом станет именно жилое помещение, приобретаемое в собственность или арендуемое. Все остальные услуги станут дополнительными.

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

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

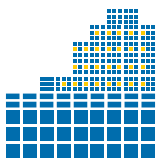
### **Перспективы развития в сфере отношений с корпоративными клиентами**

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 будет являться реализация пилотных инвестиционных проектов по приобретению наемных (арендных) домов в городах Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске в объеме около 27 тысяч 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 г. № 329-п.

До 2020 года Агентство намерено увеличить собственный арендный фонд до 82 тыс. кв. м жилых помещений. 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.

2. 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 предложения по совершенствованию механизмов жилищной политики и внедрению новых.





## Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества

По результатам 2013 финансового года по обыкновенным акциям  
ОАО «Ипотечное агентство Югры» акционерам выплачены  
дивиденды в размере 499 332 тыс. руб.





## Основные факторы риска, связанные с деятельностью Общества





## ОСНОВНЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТСТВА

**Репутационный риск** – риск возникновения у Агентства убытков вследствие формирования в обществе негативного представления о качестве оказываемых услуг или характере деятельности в целом.

**Информационно-технологический риск** – риск потерь вследствие сбоев и отказов информационных систем, программ или баз данных, систем передачи информации и прочего технологического оборудования, необходимого для осуществления деятельности.

**Политический риск** – вероятные потери Агентства, возникающие в связи с изменением политической ситуации в Российской Федерации, субъекте Российской Федерации, а также в связи с изменением приоритетов направления развития страны и субъекта Российской Федерации.

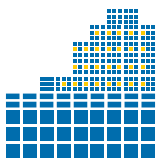
**Финансовый риск** – вероятные потери, возникающие в результате изменений условий кредитования/ размещения депозита и др., условий привлечения и размещения средств, а также в связи с опережающим ростом затрат Агентства по отношению к росту доходов, вызванному низкой производительностью труда на фоне опережающего роста стоимости рабочей силы, являющейся основной статьей расходов Агентства.

**Стратегический риск** – риск возникновения убытков вследствие изменения или ошибок (недостатков) при определении и реализации стратегии развития.

**Коммерческий риск** – возможное отклонение доходов или затрат проекта от плановых значений, изменения конъюнктуры рынка, колебаний цен на рынке недвижимости.

**Технологический риск** – все виды пагубного влияния результатов или самого процесса строительства доходного дома на здоровье человека и на природную среду, связанные с качественными изменениями социальной и экологической среды.





**Риск периода строительства** – проектировщики, подрядчики, характеристики строительной площадки – все это может меняться. Строительные работы почти всегда в чем-то уникальны, а это создает риски.

**Юридический риск** – риск, связанный с получением лицензий, сертификатов, разрешений и согласований застройщика/подрядчика. Возможные судебные иски к застройщику/подрядчику со стороны других организаций.

**Криминальный риск** – хищения имущества со стороны арендаторов жилых помещений, незаконное предоставление жилых помещений.

**Экологический риск** – возможный ущерб окружающей среде и последствия такого ущерба.

**Географический риск** – связанный с географическими особенностями страны и региона, в том числе повышенной опасностью стихийных бедствий, возможным прекращением транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью.





## 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.

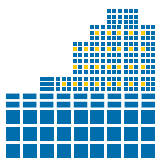
Второй этап – поиск альтернатив, рассмотрение менее рискованных вариантов осуществления деятельности с возможностью получения тех же доходов.

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.





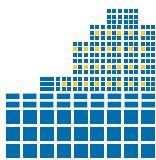
### **Управление финансовыми рисками**

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:

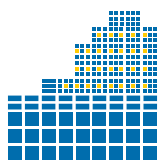
- привлечение достаточного количества компетентных внешних и внутренних экспертов;
- наличие процедур регулярного контроля стратегических рисков и оценки отклонений.



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



## Крупные сделки и сделки с заинтересованностью





## В 2014 ГОДУ ОБЩЕСТВОМ СОВЕРШАЛИСЬ СЛЕДУЮЩИЕ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ

Сделка по заключению договора на участие в долевом строительстве квартир в многоквартирном доме между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и ООО «Версо-Монолит Инвест», расположенного по адресу: Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, город Ханты-Мансийск, ул. Рябиновая, жилой дом № 1 (строительный адрес). Предмет сделки: приобретение квартир в количестве 90 штук, цена сделки: 253 556 143 (Двести пятьдесят три миллиона пятьсот пятьдесят шесть тысяч сто сорок три) рубля 35 копеек. (Одобрена советом директоров – протокол № 13 от 14.03.2014 г.)

Советом директоров (Протокол № 14 от 21.04.2014г.) одобрены сделки:

- по отчуждению прав требования к застройщику по договору долевого участия в строительстве от 12.04.2013 г. № 2093/1-0/169. Предмет сделки – уступка права требования к застройщику ОФРЖС «Жилище» на получение после ввода в эксплуатацию жилого дома, находящегося по адресу г. Нефтеюганск, микрорайон 11Б, д. 11 квартир, являющихся предметом договора долевого участия в строительстве от 12.04.2013 г. № 2093/1-0/169. Максимальная сумма сделки – 229 041 500 (двести двадцать девять миллионов сорок одна тысяча) рублей.
- по отчуждению прав требования к застройщику по договору долевого участия в строительстве от 17.03.2014 г. № 2113. Предмет сделки – уступка права требования к застройщику ООО «Версо-Монолит Инвест» на получение после ввода в эксплуатацию жилого дома, находящегося по адресу г. Ханты-Мансийск, ул. Рябиновая д. 1 квартир, являющихся предметом договора долевого участия в строительстве от 17.03.2014 г. № 2113. Максимальная сумма сделки – 253 556 143,35 (двести пятьдесят три миллиона пятьсот пятьдесят шесть тысяч сто сорок три) рубля 35 копеек.
- по отчуждению прав требования к застройщику по договору долевого участия в строительстве от 23.12.2013 г. Предмет сделки – уступка права требования к застройщику ЗАО «Югорское Управление Инвестиционно-Строительными Проектами» на получение после ввода в эксплуатацию жилого дома, находящегося по адресу г. Сургут, Микрорайон 30, д. 15/1 квартир, являющихся предметом договора долевого участия в строительстве от 23.12.2013 г. Максимальная сумма сделки – 461 765 700 (четыреста шестьдесят один миллион семьсот шестьдесят пять тысяч семьсот) рублей.

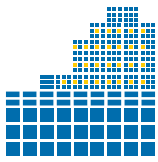




- по отчуждению прав требования к застройщику по договору долевого участия в строительстве от 23.12.2013 г. Предмет сделки – уступка права требования к застройщику ООО «Новые бизнес-технологии» на получение после ввода в эксплуатацию жилого дома, находящегося по адресу г. Сургут, Микрорайон 45, д. 1 квартир, являющихся предметом договора долевого участия в строительстве от 23.12.2013г. Максимальная сумма сделки – 748 751 487 (семьсот сорок восемь миллионов семьсот пятьдесят одна тысяча четыреста семьдесят семь) рублей.
- по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», ООО «Новые Бизнес-Технологии», в рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья по строительству объекта «Многоквартирный жилой дом № 2 в микрорайоне 45 г. Сургут», расположенного по адресу: Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, город Сургут, территориальная зона Ж.З. – кк45 по улице 39 «З» (строительный адрес).
- Предмет сделки: гарантия выкупа квартир в количестве 175 штук, максимальная цена сделки: 294 242 540,80 (Двести девяносто четыре миллиона двести сорок две тысячи пятьсот сорок) рублей 80 копеек;

Сделка по заключению договора купли-продажи квартир между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и ООО «Управляющая компания «Центр Менеджмент» Д.УЗПИФН «Сибпромстрой Югория». Предмет сделки – Квартиры в количестве 585 штук, находящиеся в г. Сургут Цена договора – 1 300 846 960 руб. (Протокол № 15 от 16.05.2014г.)

Сделка по заключению кредитного договора между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и ОАО Западно-Сибирский коммерческий банк на цели приобретения квартир у ООО «Управляющая компания «Центр Менеджмент» Д.УЗПИФН «Сибпромстрой Югория». Сумма кредита – 1 105 719 916,00 (один миллиард сто пять миллионов семьсот девятнадцать тысяч девятьсот шестнадцать рублей). Процентная ставка за пользование кредитом – 10,5 % (десять целых пять десятых процента) годовых, в случае нарушения сроков пользования – 12,5 % (двенадцать целых пять десятых процента) годовых. Срок пользования – 12 (двенадцать) месяцев. (Протокол № 15 от 16.05.2014 г.).



Сделка по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», ЗАО «Югорское Управление Инвестиционно – Строительными Проектами» в лице управляющей компании ООО «Северные Строительные Технологии» и Ханты-Мансийским отделением № 1791 Западно-Сибирского банка ОАО «Сбербанк России», в рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья по строительству объекта «Жилой дом (корпус) № 5 в составе проекта «Комплексное освоение в целях жилищного строительства» расположенного по адресу: Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, город Сургут, микрорайон № 30. Предмет сделки: гарантия выкупа квартир в количестве 319 штук, максимальная цена сделки: 630 496 524,63 (Шестьсот тридцать миллионов четыреста девяносто шесть тысяч пятьсот двадцать четыре) рубля 63 копейки. (Протокол № 16 от 30.05.2014 г.)

Протоколом № 18 от 25.06.2014 г. одобрены сделки:

- по заключению договора поручительства между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и ОАО «Ханты-Мансийский Банк» со следующими параметрами:

1. Стороны сделки: ОАО «Ханты-Мансийский Банк» – кредитор, ОАО «Ипотечное агентство Югры» – поручитель, ООО «Микрорайон 11Б дом 11» – заемщик.
2. Лимит выдачи кредитных средств – не более 113 000 000,00 рублей.
3. Срок поручительства – 240 месяцев.
4. Процентная ставка по кредиту – 9,2 % годовых.

- по заключению договора поручительства между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и ОАО «Ханты-Мансийский Банк» со следующими параметрами:

1. Стороны сделки: ОАО «Ханты-Мансийский Банк» – кредитор, ОАО «Ипотечное агентство Югры» – поручитель, ООО «Микрорайон 30 дом 15/1» – заемщик.
2. Лимит выдачи кредитных средств – не более 227 000 000,00 рублей.
3. Срок поручительства – 240 месяцев.
4. Процентная ставка по кредиту – 9,2 % годовых.



- по заключению договора поручительства между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и ОАО «Ханты-Мансийский Банк» со следующими параметрами:

1. Стороны сделки: ОАО «Ханты-Мансийский Банк» – кредитор, ОАО «Ипотечное агентство Югры» – поручитель, ООО «Рябиновая д. 1» – заемщик.
2. Лимит выдачи кредитных средств – не более 125 000 000,00 рублей.
3. Срок поручительства – 240 месяцев.
4. Процентная ставка по кредиту – 9,2 % годовых.

В 2014 году Обществом не заключались сделки с заинтересованностью.



## Состав совета директоров Общества







Решением единственного акционера ОАО «Ипотечное агентство Югры» от 11.06.2013 года № 13-Р-1156 сформирован совет директоров Агентства 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.

Протоколом годового общего собрания акционеров ОАО «Ипотечное агентство Югры» от 25 июня 2014 года № 1 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.



## СВЕДЕНИЯ О СОВЕТЕ 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 02.03.2009 г. по 20.08.2010 г. – директор автономного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Региональный центр инвестиций»;

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:

2009–2010 гг. – старший контролер-ревизор отдела финансового контроля и надзора Ту Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ямало-Ненецком автономном округе, начальник отдела финансового контроля и надзора Ту Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ямало-Ненецком автономном округе;

с 11.08.2010 г. по 29.09.2010 г. – консультант отдела экономического анализа управления по работе с организациями Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;



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 08.2009 г. по 07.2010 г. – финансовый директор ООО «БИС»;

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 09.2008 г. по 08.2009 г. – помощник юриста ООО «Юридическая фирма «Юрал»;

с 01.2010 г. по 06.2010 г. – заместитель директора по правовым вопросам ООО «Авантаж»;

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

с 2011 г. по настоящее время – помощник первого 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:

2006–2010 гг. АНО «Ипотечное агентство Югры», первый заместитель исполнительного директора, исполнительный директор;

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 12.09.2007 по 09.12.2009 – ОАО «Металлургремонт», генеральный директор

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

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

Косенко Михаил Владимирович

Член совета директоров

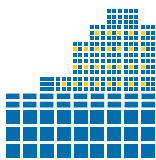
Год рождения: 1985

Сведения об образовании: Государственное 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 – настоящее время – ОАО «Государственная страховая компания «Югория», и.о. заместителя генерального директора по финансам.



### **Сведения о генеральном директоре ОАО «Ипотечное агентство Югры»**

Чепель Евгений Станиславович

Генеральный директор

Год рождения: 1977

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

Сведения об участии в уставном капитале общества: нет

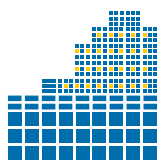
Места работы за последние пять лет:

2006–2010 гг. – первый заместитель исполнительного директора, исполнительный директор АНО «Ипотечное агентство Югры»;

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

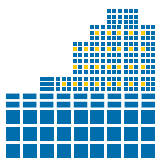
### **Критерии определения и размер вознаграждения генерального директора и членов совета директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры»**

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 предусмотрены размеры компенсационных выплат (суточные, страховые взносы). Размер вознаграждения членов совета директоров общества устанавливается по усмотрению акционерного общества. В 2014 году членам совета директоров вознаграждение не выплачивалось.



## Сведения о соблюдении Обществом Кодекса корпоративного управления





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](http://www.ipotekaugra.ru).

Генеральный директор

Е.С. Чепель

Главный бухгалтер

С.А. Чикарева