

РОССИЙСКО-ЕВРОПЕЙСКИЙ ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ РЕЦЭП

Перспективы развития ипотечного кредитования
в России

Промежуточный отчет по теме:
«Финансовое поведение домохозяйств»

Елена Аврамова

Май 2001

Содержание

1. Развитие ипотечного кредитования в институциональном контексте
2. Материальные ресурсы домохозяйств
 - 2.1 Жилищная обеспеченность домохозяйств
 - 2.2. Денежные активы домохозяйств
3. Представления населения об условиях предоставления ипотечных кредитов
4. Законодательные основы ипотечного кредитования и практика реализации ипотечных программ
5. Направления развития жилищного ипотечного кредитования
 - 5.1. Принципы развития системы жилищного ипотечного кредитования
 - 5.2. Направления развития нормативно-правовой базы ипотечного кредитования

1. Развитие ипотечного кредитования в институциональном контексте

С ипотечным кредитованием в России складывается поистине парадоксальная ситуация. С одной стороны, статистика и специальные обследования фиксируют достаточно низкий уровень жилищной обеспеченности домохозяйств и, соответственно, высокий уровень потребности в улучшении жилищных условий. Одновременно, интенсивно развивается рынок жилья. С другой стороны, ипотечные программы не находят распространения в России. Необходимо разобраться, в чем причины провала ипотеки, в какой плоскости (экономической, правовой, социальной, ментальной) лежат причины, тормозящие развитие ипотечного кредитования.

Эта проблема имеет не только специальный интерес. В специфических условиях современной экономической ситуации для укрепления наметившихся позитивных экономических тенденций крайне важной задачей является поиск путей и соответствующих технологий, обеспечивающих приток частных инвестиций. Кроме того, включение широких слоев населения в программы кредитования стимулирует выстраивание долгосрочных экономических стратегий и, в конечном итоге, способствует формированию российского среднего класса.

В этой связи исследование перспектив ипотечного и потребительского кредитования может рассматриваться в контексте поиска путей поддержания экономического роста в нашей стране. Наряду с этим достаточно велика актуальность развития частного кредитования в связи с необходимостью существенного повышения эффективности работы банковской системы страны за счет мобилизации имеющихся финансовых ресурсов - неорганизованных сбережений населения. Важными аргументами в пользу развития программ кредитования является то, что их использование позволяет расширить доступ к покупке жилья гражданам со средним уровнем доходов, а также то, что в условиях распространения неформальной занятости и теневых доходов ипотечное, равно как и потребительское, кредитование является действенным инструментом легализации доходов.

Из анализа мировой практики известно, что эффективное развитие ипотечного кредитования возможно при соблюдении баланса выгод и рисков всех субъектов (население, банки, страховые компании), участвующих в реализации данной финансово-экономической технологии. К факторам, осложняющим развитие ипотечного и потребительского кредитования в нашей стране, можно отнести:

- недостаточную устойчивость современной российской институциональной экономической системы;
- неотработанность государственными финансовыми и экономическими органами механизмов создания и функционирования соответствующих финансово-экономических технологий;
- относительную слабость отечественной банковской системы, ее незаинтересованность в работе с населением;
- невысокий финансовый потенциал отечественных страховых компаний,
- отсутствие у них необходимого опыта по страхованию финансовых рисков, возникающих в связи с предоставлением населению ипотечного кредита;
- невыработанность населением устойчивых моделей сберегательного и кредитного поведения.

Для определения перспектив развития ипотечного кредитования необходимо ответить на три ключевых вопроса:

Во-первых, сформировалась ли финансовая инфраструктура, способная обслуживать субъектов, участвующих в ипотеке;

Во-вторых, сформировалась ли социальная группа, заинтересованная и экономически способная стать получателями ипотечных кредитов;

В-третьих, отвечают ли потребности и возможности потенциальных получателей кредитов интересам и возможностям финансовой инфраструктуры.

Первый вопрос остается за пределами нашего рассмотрения. Два следующих вопроса будут рассмотрены на базе данных социально-экономического обследования ИСЭПН РАН «Перспективы ипотечного и потребительского кредитования»¹.

2. Материальные ресурсы домохозяйств

2.1. Жилищная обеспеченность домохозяйств

Пока только 20% домохозяйств проживает в жилье, где число комнат превышает количество членов семьи. Преобладающим являются соотношения $M = N - 1$ (31,1%) и $M = N$ (30,8%).

Если сопоставить число комнат на человека с типом жилья (табл.1), видно, что соотношение $M = N$ и $M = N + 1,2,3$ в большей степени характерно для проживающих в отдельных домах (малые города и сельская местность). Половина (51,3%) всех городских домохозяйств имеет жилье, где число членов семьи превышает число комнат, и треть (32,8%) имеет жилье, где число комнат равно количеству членов семьи.

¹ Обследование, включающее опрос 4 тыс. Домохозяйств в 7 регионах России, было осуществлено по заказу Банка России в мае-июне 1998 года, т.е. за несколько месяцев до масштабного финансового кризиса. Хорошо известно, что события августа 1998 года явились тяжелым ударом для большинства граждан России. Произошло резкое падение уровня жизни, снизились доходы, сократились объемы сбережений, изменились стратегии финансового поведения домохозяйств. Все эти обстоятельства привели к тому, что собранная накануне дефолта эмпирическая информация потеряла актуальность, оказалась практически невостребованной и была заморожена.

Сейчас, однако, ситуация кардинальным образом изменилась. По оценкам специалистов, в течение последнего квартала 2000 г. реальные личные доходы населения превысили предкризисный уровень. То же можно сказать о реальном объеме потребительских расходов, рост которых продолжается. В августе 2000г. реальный объем расходов на платные услуги, например, достиг самого высокого уровня за последние пять лет и с тех пор остается стабильным. В период с 1 января по 1 декабря 2000 г. совокупный объем вкладов в коммерческих банках увеличился на 53%, при этом объем банковских счетов населения вырос на 41%. Операции на рынке жилья, по оценкам риэлтеров, совершаются в масштабах, соответствующих первому полугодью 1998 года.

Произошедшие позитивные сдвиги свидетельствуют, таким образом, о том, что предкризисный уровень жизни населения, в целом, восстановлен, а финансовые стратегии домохозяйств постепенно реставрируются. Это позволяет вернуться к анализу собранной базы данных и рассматривать ее как важный источник информации.

Таблица 1. Соотношение типа жилья и числа комнат на 1 члена домохозяйства

Число комнат на 1 чел.	Коммунальная квартира	Отдельная квартира	Дом, часть дома
$M = N - 2$	20,5	15,1	10,1
$M = N - 1$	35,0	36,2	19,3
$M = N$	34,6	32,8	28,9
$M = N + 1$	9,9	14,5	27,3
$M = N + 2$	0,0	1,4	14,4
Итого	100	100	100

В настоящее время около 80% домохозяйств (77,5%) проживает в жилье, где на 1 члена домохозяйства приходится не более 25 кв.м. общей площади, из них 28% имеет не более 13 кв.м. на человека.

Процесс приватизации жилья затронул значительное число домохозяйств, главным образом, в больших городах. Приватизировано чуть более половины (58,4%) всего жилья. Из всего приватизированного жилья 50% находится в собственности жителей областных центров, 31,2% - жителей районных центров и 18,8 – сельских жителей.

При определении жилищной обеспеченности следует учитывать второе жилье, которое имеют домохозяйства. По данным обследования, имеет второе жилье разного типа (квартиры, комнаты, зимние дачи) примерно треть домохозяйств. В целом по массиву, 62% домохозяйств удовлетворены своими жилищными условиями, из них 21,3% «совершенно удовлетворены» и 40,7% - «скорее удовлетворены». Оба фактора жилищной обеспеченности примерно одинаково определяют удовлетворенность жилищными условиями: коэффициент корреляции между числом комнат на человека и удовлетворенностью жилищными условиями составляет 0,418, а между размером метража и удовлетворенностью = 0,421. Относительно слабый уровень корреляции определяется, как представляется, относительно невысоким уровнем притязаний населения в целом относительно качества жилья.

Далее приведены данные, показывающие взаимосвязь между удовлетворенностью жилищными условиями и намерениями их улучшить (см. табл. 2).

Таблица 2. Распределение домохозяйств по степени удовлетворенности жилищными условиями и намерениям их улучшить

Удовлетворенность жилищными условиями	Намерения улучшить жилищные условия			
	Да	В принципе, да	Нет	Затруднились ответить
Безусловно, да	1,2	8,3	87,2	3,2
Скорее, да	1,5	21,7	72,3	4,5
Скорее, нет	8,1	43,9	41,4	6,6
Безусловно, нет	29,1	35,0	29,5	6,4

Из таблицы видно, что намерения улучшить жилье не следуют автоматически из неудовлетворенности жилищными условиями. Об этом говорит наличие значительной (около 20%) доли семей, которые рассчитывают улучшить свои жилищные условия, которые и на момент обследования считали вполне удовлетворительными. В то же время имеется еще более значительная (около 30%) доля домохозяйств, которые не рассчитывают на улучшение жилищных условий даже в более отдаленной перспективе, хотя считают их неудовлетворительными. Очевидно, формирование стратегий улучшения жилья в большой степени зависит от материальных ресурсов домохозяйств.

2.2. Денежные активы домохозяйств

Определение перспектив распространения ипотечного кредитования связано с анализом уровнем благосостояния домохозяйств, выяснением их финансовых возможностей участвовать в программах кредитования. Здесь важно не только установить, имеется ли достаточно представительная группа населения, чьи финансовые возможности не столь велики, чтобы совершить единовременную покупку жилья, но достаточны для внесения первого взноса и последующих платежей. Предстоит также выяснить, насколько устойчиво материальное положение домохозяйств. Это не простая задача в контексте нестабильной социально-экономической ситуации в стране - даже в сегодняшней относительно благоприятной экономической ситуации на фоне экономического роста существует угроза секвестирования бюджета на 2001 год. В этой связи мы можем анализировать только субъективные ожидания (оптимистические или пессимистические) респондентов относительно изменения материального положения домохозяйства.

Из опыта различных социально-экономических исследований, где проводилось сопоставление доходов и субъективной оценки уровня жизни, известно, что эти показатели достаточно тесно коррелируют между собой. Распределение домохозяйств по субъективной оценке благосостояния приведено в табл.3.

Таблица 3. Распределение домохозяйств по субъективной оценке материальной обеспеченности

Субъективная оценка материального положения	Экономические группы по субъективной оценке	% домохозяйств
Испытывают нужду	Бедные	9,6
Средств достаточно только на питание и недорогие товары	Малообеспеченные	68,1
Средств достаточно для приобретения автомобиля	Средне обеспеченные	20,3
Средств достаточно на приобретение жилья	Высоко обеспеченные	1,8
Могут позволить себе все	Богатые	0,3

В целом, заметно преобладание малообеспеченных домохозяйств: 78% домохозяйств оценивают уровень своей материальной обеспеченности как низкий. Из приведенного распределения также видно, что лишь 2% домохозяйств имеют достаточно средств для приобретения жилья. Вместе с тем, 20% домохозяйств имеют свободные средства, которых не хватает для единовременной покупки жилья, но именно они могут рассматриваться как потенциальные получатели кредитов на его покупку.

Массив данных позволяет провести сопоставление уровня материальной обеспеченности и источников доходов домохозяйств. В качестве таких источников выделялись:

- зарплата по основному месту работу – имеют 69,8% домохозяйств;
- зарплата по дополнительному месту работу – имеют 6,7% домохозяйств;
- социальные выплаты (пенсии, стипендии, пособия) – имеют 49,9% домохозяйств;
- доход от сдачи внаем недвижимости (квартиры, дачи, гаража) - имеют 2,7% домохозяйств;
- дивиденды по вкладам и ценным бумагам – имеют 11,8% домохозяйств.

Мы сгруппировали домохозяйства по типам, в зависимости от источников доходов:

- 1 тип – домохозяйства, имеющие в качестве дохода только зарплату по основному месту работы – 55%;

- 2 тип - домохозяйства, имеющие в качестве дохода зарплату по основному месту работы плюс социальные выплаты – 28,8%;
- 3 тип - домохозяйства, имеющие в качестве дохода зарплату по основному месту работы плюс зарплату от дополнительной занятости всех видов – 5,3%;
- 4 тип – домохозяйства, имеющие в качестве дохода зарплату по основному месту работы плюс доход от сдачи недвижимости – 1,5%;
- 5 тип - домохозяйства, имеющие в качестве дохода зарплату по основному месту работы плюс дивиденды по вкладам и ценным бумагам – 8%;
- 6 тип – все остальные домохозяйства (различные комбинации источников доходов) – 2,4%

Можно предположить, что уровень материальной обеспеченности находится в зависимости от комбинации источников доходов. Табл.4 дает представление о характере этой зависимости.

Таблица 4. Распределение домохозяйств по экономическим группам (на основании субъективной оценке материального положения) и типам источников дохода

Экономические группы	Типы домохозяйств по источникам доходов (%)					
	1	2	3	4	5	6
Бедные	73.1	26.1	0.3	0.5	0.0	0.0
Малообеспеченные	58.2	30.3	3.9	1.5	6.1	0.2
Средне обеспеченные	61.3	13.1	6.4	2.2	16.9	0.1
Высоко обеспеченные	56.3	15.5	7.0	0.0	18.3	2.8
Богатые	38.5	10.7	12.3	2.1	27.3	9.1

Данные таблицы показывают взаимозависимость материальной обеспеченности и источников доходов. Бедные домохозяйства, как правило, имеют один источник дохода – зарплату по основному месту работы. Длительные задержки по выплате заработной платы, характерные для ситуации 1998 года, когда проводилось исследование, во многом объясняют патологический феномен, когда люди, имеющие работу, попадают в категорию бедных.

В составе малообеспеченных уже появляются домохозяйства, где имеются доходы от дополнительной занятости и дивиденды по вкладам. Процент этих источников доходов расширяется при переходе в следующую доходную группу. Одновременно сокращается число домохозяйств, имеющих только один источник дохода в виде зарплаты. Эта же тенденция сохраняется и для группы высоко обеспеченных домохозяйств. Что касается богатых, то, несмотря на их малое представительство в выборке, можно сделать вывод о наличии в этой группе многообразных доходных стратегий, а также о весомости такого источника дохода как дивиденды по вкладам.

Следует отметить, что в начале 1998 года создались наиболее благоприятные условия для формирования сбережений за весь период 90-х годов. Эта тенденция определялась установлением стабильного курса национальной валюты; соответствующим снижением уровня инфляции и, как следствие, понижением потребительской активности населения. В то же время, недоверие населения к банкам, усиленное массовым крушением финансовых пирамид, являлось причиной низкой инвестиционной составляющей сбережений. Их значительная часть имела неорганизованный характер и хранилась в форме наличных рублей и валюты.

Сбережения домохозяйств² по интервалам представлены в следующем распределении:

Объем сбережений	Число домохозяйств	Объем сбережений	Число домохозяйств
До 1 тыс. руб.	26.4%	40 – 60 тыс. руб.	3.1%
1 - 5 тыс. руб.	33.3%	60 - 80 тыс. руб.	1.1%
5 – 10 тыс. руб.	15.3%	80 – 100 тыс. руб.	0.8%
10 – 20 тыс. руб.	11.0%	100 – 2000 тыс. руб.	1.1%
20 – 40 тыс. руб.	7.3%	Свыше 200 тыс. руб.	0.5%

Если рассматривать сумму до 1 тыс. руб. как текущие денежные остатки, то фактические сбережения как свободные средства на момент обследования имели 73,6% домохозяйств; свыше 10 тыс. руб.(чуть более 1,5 тыс. долл. США) – 44,3% домохозяйств; свыше 20 тыс. руб.(чуть менее 3,5 тыс. долл. США) – 25% домохозяйств; свыше 40 тыс. руб. (чуть более 6,5 тыс. долл. США) – 14% домохозяйств. В среднем по России именно объем средств в интервале 20 – 40 тыс. руб. можно рассматривать как уровень денежного капитала, позволяющий внести первый взнос за жилье. В то же время, число домохозяйств, обладающих соответствующим размером капитала, сопоставимо по численности с числом домохозяйств, выделенных в качестве относительно обеспеченных на основании субъективной оценки материального положения. Это подтверждает наличие статистически значимого контингента домохозяйств, которые можно рассматривать как потенциальных получателей ипотечных кредитов.

Таблица 5. Структура сбережений домохозяйств

Виды сбережений	% домохозяйств
Рублевые вклады в Сбербанке	16.9
Валютные вклады в Сбербанке	2.4
Рублевые вклады в коммерческих банках	3.2
Валютные вклады в коммерческих банках	2.3
Доходные ценные бумаги денежного рынка (ГКО, ОГСЗ)	1.5
Доходные ценные бумаги фондового рынка (акции предприятий)	3.8
Наличная валюта	18.9
Наличные рубли	50.4

Как видно из приведенной таблицы, на момент обследования явным образом преобладали неорганизованные формы сбережений. В то же время очевидна неразвитость фондового рынка. Если принять сбережения каждого вида за 100%, то распределение объема каждого вида сбережений выглядит следующим образом (табл. 6).

Таблица 6. Распределение домохозяйств по объемам сбережений каждого вида

Вид сбережений	Объемы сбережений			
	До 25%	До 50%	До 75%	До 100%
Рублевые вклады в Сбербанке	22.0	20.1	8.2	49.7
Валютные вклады в Сбербанке	25.0	25.0	12.5	37.5
Рублевые вклады в коммерческих банках	21.9	30.1	18.6	29.4
Валютные вклады в коммерческих банках	30.4	21.7	13.0	34.8
Ценные бумаги денежного рынка	53.3	26.7	6.7	13.3
Ценные бумаги фондового рынка	55.3	21.1	2.6	18.4
Наличная валюта	21.1	26.6	11.7	40.7
Наличные рубли	14.1	14.3	4.8	66.8

Из таблицы видно, что для большинства домохозяйств характерна стратегия диверсификации сбережений, порожденная недоверием к банковско-финансовым структурам и опасениями, связанными с нестабильностью социально-экономической ситуацией в стране.

² 1 долл. США на момент обследования был равен 6 рублям.

Именно эти настроения превалировали в обществе накануне финансового кризиса 1998 года. Стремление «не складывать все яйца в одну корзину» во многом и помогли демпфировать воздействие кризиса и способствовали относительно быстрому выходу из него. Вместе с тем, около 30% домохозяйств, имеющих валютные вклады в коммерческих банках, рассматривали эту стратегию как единственно эффективную. Именно они и стали основными жертвами кризиса. Наиболее частыми приоритетными формами сбережений являлись наличные рубли и наличная валюта.

Сопоставляя данные об объеме и структуре сбережений, можно сделать ряд выводов.

- Во-первых, примерно 75% вкладчиков Сбербанка размещают в нем около четверти своих сбережений. В то же время, около 15% домохозяйств все свои сбережения предпочитают хранить в Сбербанке. Эта пропорция фактически не изменяется в зависимости от размера сбережений.
- Во-вторых, чем больше объем сбережений, тем больше в их составе доля наличной валюты.
- В-третьих, чем больше объем сбережений, тем меньше в их составе доля наличных рублей.

Это еще раз показывает масштаб долларизации сбережений, который, разумеется, укрепился после финансового кризиса. Следует, правда, отметить, что благоприятная экономическая ситуация 2000 года способствовала частичному переводу сбережений в организованные формы хранения денег в виде рублевых вкладов. Однако, общая тенденция сохранилась.

Следующая таблица показывает зависимость субъективной оценки материального благосостояния от объема сбережений. Неудивительно, что корреляция достаточно тесная и положительная - коэффициент корреляции по Пирсону = 0.605.

Таблица 7. Распределение домохозяйств по экономическим группам и объему сбережений

Объем сбережений	Экономические группы (число домохозяйств в %)				
	Бедные	Мало-обеспеченные	Средне-обеспеченные	Высоко-обеспеченные	Богатые
До 1 тыс. руб.	69.4	33.8	2.9	0.0	0.0
До 5 тыс. руб.	27.2	41.2	18.9	2.8	0.0
До 10 тыс. руб.	0.7	14.0	21.7	9.9	0.0
До 20 тыс. руб.	0.7	6.9	22.4	14.1	11.1
До 40 тыс. руб.	1.4	2.8	18.8	14.1	11.1
До 60 тыс. руб.	0.0	0.8	7.1	25.4	22.2
До 80 тыс. руб.	0.0	6.5	3.3	12.9	0.0
До 100 тыс. руб.	0.2	2.0	2.8	22.2	0.8
До 200 тыс. руб.	0.0	0.0	2.3	15.5	22.2
Свыше 200 тыс. руб.	0.0	14.3	28.6	50.0	7.1
Итого:	100	100	100	100	100

Из приведенных данных видно, что объем сбережений до 5 тыс.руб. (около 1000 долл. США на момент обследования) – порог, после которого люди уже не чувствуют себя бедными. 20 тыс. руб. – порог, после которого респонденты, скорее, причисляют себя к средне-обеспеченным. Интервал, в котором большинство респондентов ощущает себя высоко-обеспеченными, составляет 60-80 тыс. руб.

Рассмотрим связь между материальным положением домохозяйств и желанием улучшить жилищные условия.

Таблица 8. Распределение домохозяйств по экономическим группам и намерениям улучшить жилищные условия

Экономические группы	Намерения улучшить жилищные условия			
	Собираются в ближайшее время	В принципе, собираются	Не собираются	Затруднились ответить
Бедные	2.1	7.6	86.4	3.9
Малообеспеченные	6.2	23.4	65.1	5.4
Средне обеспеченные	12.1	42.0	42.0	3.8
Высоко обеспеченные	15.7	40.0	34.3	10.0
Богатые	9.1	36.4	54.5	0.0

Абсолютное большинство (86.4%) бедных домохозяйств не видит перспектив улучшения жилищных условий. Среди малообеспеченных таких уже на 20% меньше. Более половины средне обеспеченных и высоко обеспеченных домохозяйств собираются в ближайшей или отдаленной перспективе улучшить свои жилищные условия. Среди высоко обеспеченных домохозяйств их доля существенно меньше. Можно предположить, что жилье многих представителей этой группы уже соответствует их потребностям и не нуждается в улучшении. Это подтверждают данные табл. 9, где хорошо видно, что с ростом благосостояния усиливается удовлетворенность жилищными условиями.

Таблица 9. Удовлетворенность жилищными условиями в зависимости от материального положения

Экономические группы	Удовлетворенность жилищными условиями			
	Безусловно, да	Скорее, да	Скорее, нет	Безусловно, нет
Бедные	21,6	34,5	20,8	23,2
Малообеспеченные	19,5	40,8	24,5	15,2
Средне обеспеченные	24,1	44,2	18,8	12,9
Высоко обеспеченные	42,3	32,4	15,5	9,9
Богатые	81,8	18,2	0,0	0,0

Поскольку участие в кредитных схемах предполагает стабильность материального положения, важно было выяснить, на какие изменения уровня жизни рассчитывают респонденты (табл. 10).

Таблица 10. Распределение домохозяйств по уровню материального положения и ожиданиям изменений.

Экономические группы	Ожидания изменений материального положения			
	Улучшится	Не изменится	Ухудшится	Затруднились ответить
Бедные	21,6	34,5	20,8	23,2
Малообеспеченные	19,5	40,8	24,5	15,2
Средне обеспеченные	24,1	44,2	18,8	12,9
Высоко обеспеченные	42,3	32,4	15,5	9,9
Богатые	81,8	18,2	0,0	0,0

Общий вывод из приведенных данных очевиден: бедные ожидают ухудшения материального положения, а богатые улучшения. Действительно, если примерно 20% бедных и 25% малообеспеченных ожидали на момент обследования снижения уровня жизни, то среди средне обеспеченных таких - 18%, среди высоко обеспеченных – 15%, а среди богатых - никого. В то же время, ожидали повышения уровня жизни лишь пятая часть бедных и малообеспеченных и четвертая часть средне обеспеченных, но уже 42,3% средне обеспеченных и около 80% богатых. При этом значительная часть бедных и малообеспеченных, в отличие от остальных экономических групп, находилась в затруднении относительно оценки перспектив своего будущего благосостояния, что скорее всего

свидетельствует об экономической несамостоятельности представителей соответствующих групп и их патерналистской зависимости от политики государства, которую они не могли просчитать. Наши исследования, посвященные анализу последствий финансового кризиса 1998 года, показывают, что обеспеченные граждане были в большей степени подготовлены к кризису. Им лучше удастся отслеживать текущую финансово-экономическую ситуацию, они ожидали ее критического ухудшения, хотя и не в таком масштабе, они реализовали финансовые стратегии, демпфирующие воздействие кризиса. Заметим, что уже через год после кризиса большинство представителей высоко обеспеченных групп проявляли оптимизм в отношении перспектив роста своего благосостояния³.

3. Представления населения об условиях предоставления ипотечных кредитов

Для того, чтобы оценить приемлемость условий предоставления ипотечных кредитов, следует выяснить, на какие способы улучшения жилья рассчитывают домохозяйства, каковы источники средств, предназначенных на улучшение жилья, какое место среди этих средств занимает обращение в финансово-кредитные организации.

Таблица 11. Распределение домохозяйств по способам улучшить жилищные условия

Способы улучшение жилищных условий	Число домохозяйств в %
Совершите обмен	19,5%
Самостоятельно построить дом, дачу, перестроить квартиру	24,8%
Рассчитывают получить муниципальное жилье	13,1%
Собираются купить жилье	23,4%
Рассчитывают получить жилье в наследство	11,2%
Другое	5,6%

Из имеющейся базы данных мы организовали подмассив, условиями включения в который были следующие:

Принадлежность к относительно состоятельным экономическим группам. В качестве таковых в подмассив вошли: средне обеспеченные, высоко обеспеченные, богатые.

Наличие выраженных намерений улучшить жилищные условия, связанных с вложением значительных денежных средств.

Всего в подмассив попало 10% домохозяйств. Далее, при выяснении наиболее приемлемых условий участия в ипотечных программах, мы будем анализировать именно этот подмассив данных.

В первую очередь, были установлены источники средств, на которые рассчитывают домохозяйства при улучшении жилищных условий (см. табл. 12). Поскольку, как правило, домохозяйствами используется комбинация источников финансовых средств, респондентам было предложено проранжировать источники по их объему и значимости. Можно установить суммарный ранг значимости финансовых источников.

³ Е. Аврамова, Л. Овчарова. Средний класс через год после финансового кризиса // *Общественные науки и современность*. 2000. №1.

Таблица 12. Распределение домохозяйств по источникам средств на улучшение жилищных условий

Источники средств	Ранг	Число домохозяйств (%)
Получение кредита в банке	2	55
Получение ссуды на предприятии	4	46
Помощь родственников	3	50
Ссуда частных лиц	5	40
Сбережения	1	85
Продажа имущества	6	25

Итак, по объему и значимости средств, которые домохозяйства рассчитывают привлечь на улучшение жилья, абсолютное лидерство принадлежит семейным сбережениям, которые для выделенных экономических групп, как нами установлено ранее, находятся в интервале от 20 до 40 тыс руб. (в среднем, соответственно 5 000 долл. США на момент обследования) и преимущественно в виде наличной валюты.

Важно отметить, что получение банковских кредитов занимает второе место, что свидетельствует о значительной заинтересованности граждан во взаимодействии с банковско-финансовыми учреждениями и достаточно высокой информированности об условиях кредитования, что видно из данных таблицы 13. Вместе с тем, важно отметить, что четверть респондентов, которых можно рассматривать в качестве потенциальных получателей ипотечных кредитов, недостаточно или плохо знакомы с условиями кредитования.

Таблица 13. Распределение домохозяйств по степени информированности об условиях кредитования

Уровень информированности	Число домохозяйств в %
Знакомы	63,3
Недостаточно знакомы	10,4
Не знакомы	26,1

На прямой вопрос, насколько домохозяйства заинтересованы в ипотечных программах, получены следующие ответы.

Таблица 14. Распределение ответов на вопрос: «Заинтересованы ли Вы в ипотечном кредите?»

Варианты ответов	Число домохозяйств по всему массиву (в %)	Число домохозяйств в подмассиве (в%)
Безусловно, да	6.0	18,3
Скорее, да	13.5	37,3
Скорее, нет	8.4	13,1
Нет	67.6	27,3
Затруднились ответить	4.5	4,0

Таким образом, 55% домохозяйств из тех, кто намеревается улучшить жилищные условия и имеет для этого достаточно средств, могут рассматриваться в качестве потенциальных участников ипотечных программ. Это количество соответствует примерно 5% от всей выборочной совокупности.

При ответе на вопрос, какую сумму готовы домохозяйства внести в качестве первого взноса, получены следующие распределения:

- До 10 тыс. руб. (около 1.5 тыс. долл. США) – 30.8%
- До 20 тыс. руб. (около 3 тыс. долл. США) – 36.5%
- До 50 тыс. руб. (около 8 тыс. долл. США) – 24.5%

- До 100 тыс. руб. (около 16 тыс. долл. США) – 6.3%
- Свыше 100 тыс. руб. (свыше 16 тыс. долл. США) – 1.9%

Далее приведено распределение ответов на вопрос, под какой залог домохозяйства согласны получить ипотечный кредит.

Таблица 15. Распределение домохозяйств по ответам на вопрос, под какой залог они согласны получить ипотечный кредит

Варианты ответов	Число домохозяйств (в %)
Под залог второго жилья	30,5
Под залог приобретаемого жилья	50,9
Затруднились ответить	18,6

Эти данные, на наш взгляд, показательны. Число согласных заложить второе жилье сопоставимо с числом домохозяйств, обладающих различными видами второго жилья. Однако, насколько последовательно потенциальные получатели кредитов намерены исполнять условия кредитования. Получены следующие варианты ответов.

Таблица 16. Распределение домохозяйств по вариантам ответов на вопрос: «Каково Ваше отношение к тому, что в случае невозврата кредита заложенное Вами жилье будет изыматься?»

Варианты ответов	Число домохозяйств (в %)
Это правильное условие, мы к этому готовы	31,1
Это не совсем справедливо, должны быть более льготные условия приобретаемого жилья	44,2
Это несправедливые условия, будем стремиться их избежать	17,1
Это совершенно несправедливо, кредит на таких условиях брать не будем	7,7

Из приведенных данных видно, что 25% домохозяйств совершенно не готовы соблюдать условия кредитования, но еще более важно, что 44% респондентов также сомневаются в справедливости залоговых условий кредитования и, при невозврате кредита, будут искать способы смягчить условия изъятия залога. Таким образом, лишь треть домохозяйств подмассива, соответственно около 3% от всех обследованных домохозяйств, могут рассматриваться в качестве добросовестных получателей кредитов.

С целью прояснить намерения респондентов в случае неблагоприятного развития их финансовой ситуации, был задан вопрос о том, как поступят получатели кредитов.

Таблица 17. Варианты поведения домохозяйств, в случае невозможности возвращения кредита

Варианты поведения домохозяйств	Число домохозяйств (в %)
Используют сбережения	38.6
Продадут имущество	12.2
Попросят помощи родственников	13.9
Возьмут новый кредит	5.3
Постараются договориться об отсрочке платежа	21.4
Вернут купленное в кредит жилье в обмен на худшее	7.5
Вернут купленное в кредит жилье с потерей всех взносов	1.1

Из данных таблицы прослеживается три основных варианта прожективного поведения:

- мобилизация активов (сбережения, имущество, помощь родственников) – 64.7% домохозяйств;
- попытка в одностороннем порядке изменить условия кредитования - 21.4% домохозяйств;

- согласие на потери (соблюдение условий кредитования) – 8.6% домохозяйств.

Очевидная неготовность домохозяйств исполнять условия кредитования в случае неблагоприятного развития финансовой ситуации определяет важность отработки законодательного обеспечения условий кредитования.

4. Законодательные основы ипотечного кредитования и практика реализации ипотечных программ

Ипотека или залог недвижимого имущества, в том числе жилых домов, квартир, дач и других строений потребительского назначения, регулируется Гражданским кодексом РФ и Федеральным Законом об ипотеке от 16.06. 1998 г.

В соответствии с законодательством, договор об ипотеке заключается между залогодержателем и залогодателем. В случае неисполнения договора залогодержатель вправе получить удовлетворение своих требований к должнику из стоимости заложенного имущества. При неуплате сумм, предусмотренных договором об ипотеке, залогодержатель вправе обратиться взыскание на заложенную недвижимость. Залогодержатель и проживающие с ним члены его семьи обязаны по требованию собственника в течение месяца после обращения взыскания на заложенную недвижимость освободить занимаемое ими помещение в двух случаях:

- если жилое помещение были заложены в обеспечение возврата кредита, предоставленного на приобретение или строительство этого помещения;
- если залогодатель и члены его семьи до заключения договора об ипотеке дали нотариально удостоверенное обязательство освободить помещение в случае обращения на него взыскания.

Вместе с тем, обращение взыскания на дом или квартиру и реализация этого имущества не является основанием для выселения залогодателя и членов его семьи совместно с ним проживающих, если помещение является для них единственно пригодным для постоянного проживания.

Таким образом, в законодательстве наличествует противоречие, состоящее, с одной стороны, в предусмотренном Законом об ипотеке выселении залогодателя из заложенного в обеспечение кредита помещения и, с другой стороны, невозможности выселить залогодателя из данного помещения, если оно является единственным пригодным для жилья помещением в соответствии с конституционно закрепленным правом граждан на жилье.

Такое противоречие повышает риски предоставления ипотечных кредитов со стороны кредитно-финансовых учреждений, которые могут быть снижены системой страхования рисков, которая в настоящее время не разработана. В этой связи следует обратиться к существующей практике реализации Закона об ипотеке.

В настоящее время реализуются следующие ипотечные программы.

Программы, реализуемые коммерческими банками за счет собственных ресурсов

Программы приняты и реализуются универсальными банками, имеющими доступ к источникам долгосрочных финансовых ресурсов и располагающими структурными подразделениями ипотечного кредитования.

В связи с большой величиной процентных ставок по кредитам коммерческих банков заемщиками данной системы ипотечного кредитования могут быть преимущественно слои

населения с достаточно высоким уровнем декларируемого дохода. Доля договоров ипотеки по данным программам в настоящее время очень мала. Можно предположить, что данный вариант развития системы кредитования в ближайшее время не приведет к существенному росту масштабов ипотечного кредитования населения. Это обусловлено, в первую очередь, тем, что состоятельные домохозяйства, намеривающиеся улучшить жилищные условия, по-прежнему будут предпочитать единовременную покупку жилья, нежели выплату высокопроцентных кредитов. Нельзя, тем не менее, утверждать, что данный вид программ не будет реализовываться вовсе. В нем будут заинтересованы домохозяйства, имеющие высокие декларируемые доходы и реализующие высокие стандарты стиля жизни, препятствующие созданию больших объемов сбережений.

Программы, реализуемые в небанковском секторе

Крупные инвестиционно – строительные и строительные компании начали разрабатывать и внедрять различные схемы, позволяющие им привлекать денежные средства еще на этапе строительства в форме договоров долевого участия в строительстве.

Данные схемы в сложившейся социально-экономической обстановке пользуются серьезной поддержкой населения, нуждающегося в улучшении жилищных условий. В то же время подобные схемы вынуждают покупателей жилья фактически авансировать застройщиков, принимая на себя всю совокупность строительных и финансовых рисков. При отсутствии достаточно жесткого контроля со стороны муниципальных, региональных и федеральных властей и отсутствии системы страхования рисков при широком распространении подобных схем могут появиться недобросовестные застройщики, которые по злому умыслу или вследствие слабого менеджмента могут злоупотребить доверенными населением средствами.

Программы, реализуемые ссудо-сберегательными учреждениями

Отличительной чертой данных программ долгосрочного жилищного ипотечного кредитования является использование для финансирования заемщиков денежных средств, которые целенаправленно накапливаются будущими заемщиками кредитов на счетах целевых жилищных сбережений в кредитных организациях.

Процентные ставки кредита и банковский процент по накопительным вкладам могут устанавливаться самим ссудо-сберегательным учреждением автономно, причем по ставкам, которые могут быть независимы от колебаний кредитно-финансового рынка.

Для обеспечения функционирования рассматриваемой схемы требуется сильная и комплексная государственная поддержка, включая правовое, лицензионное и финансовое регулирование деятельности ссудо-сберегательных учреждений, а также предоставление налоговых льгот и государственных гарантий сохранности целевых вкладов. До настоящего времени эта модель ипотеки не получила требуемой государственной поддержки. Вместе с тем, система жилищных сбережений в целом соответствует интересам и возможностям населения, заинтересованного в улучшении жилья и имеющего тот уровень финансовых ресурсов, который не соответствует масштабам, необходимым для единовременной покупки, но достаточен для постепенного формирования необходимых средств.

Программы, реализуемые специализированными ипотечными банками

В соответствии с мировой практикой специализированные ипотечные банки предоставляют ипотечные жилищные кредиты на основе финансовых средств, поступающих от размещения ипотечных облигаций, обеспеченных залогом приобретаемого жилья. Для этого ипотечным банкам предоставляется право эмитировать низкорисковые и относительно дешевые ипотечные облигации. Надежность этих ценных бумаг обеспечивается принятием жестких

законодательных ограничений на условия предоставления ипотечных кредитов и сферы деятельности ипотечных банков.

В настоящее время практически отсутствуют специализированные ипотечные банки, занимающиеся исключительно долгосрочным жилищным ипотечным кредитованием. Это обусловлено, с одной стороны, недостаточным уровнем развития нормативной правовой базы, а, с другой стороны, невозможностью обеспечения рентабельной работы узкоспециализированного кредитно-финансового учреждения при ограниченных масштабах функционирования системы ипотечного кредитования в целом.

5. Направления развития жилищного ипотечного кредитования

5.1. Принципы развития системы жилищного ипотечного кредитования

В ходе исследования установлено, что со стороны населения имеется потребность в развитии ипотечного кредитования. Сформировалась и достаточно представительная группа населения, имеющая соответствующие ресурсы и возможности: около 20% домохозяйств имеют свободные средства, которых не хватает для единовременной покупки жилья, но именно они могут рассматриваться как потенциальные получатели кредитов на его покупку. Источниками доходов данной группы домохозяйств являются зарплата по основному месту работы, доход от дополнительной занятости и дивиденды по вкладам. Выявлена тенденция, в соответствии с которой чем разнообразнее источники поступления доходов в домохозяйство, тем выше оценка его материальной обеспеченности. При этом значительная часть сбережений домохозяйств не организована и находится в виде наличной валюты. Все эти обстоятельства приводят к тому, что возникают трудности с установлением реальной платежеспособности домохозяйств, что сдерживает развитие ипотечного кредитования. Ситуация усугубляется тем, что в нестабильной социально-экономической ситуации люди не уверены в прочности своего материального положения, более того 18% средне обеспеченных респондентов и 15% высоко обеспеченных ожидают снижения уровня жизни.

С другой стороны, само население, объективно заинтересованное в получении ипотечных кредитов, в целом ряде случаев не готово брать на себя ответственность за добросовестное и своевременное выполнение условий кредитования.

Из этого следует, что технология предоставления ипотечных кредитов должна стать более гибкой и одновременно более четко законодательно оформленной. Целесообразно стимулирование и поддержка различных схем ипотечного кредитования со стороны федеральных и региональных властей, с тем чтобы по мере накопления позитивного опыта сконцентрироваться на тех программах, которые в наибольшей степени будут соответствовать интересам всех взаимодействующих сторон.

Преимущественное развитие должны получить программы, которые ориентированы на те категории населения, которые нуждаются в относительно небольшом ипотечном кредите. Это позволит при ограниченных кредитных ресурсах обеспечить максимальное число заемщиков. Расширение числа заемщиков будет, в свою очередь, стимулировать экономическую активность соответствующих слоев населения.

Развитие ипотечного кредитования в большей степени должно развиваться в российских регионах, где, с одной стороны, ниже стоимость жилья, а, с другой – меньшее распространение получили теневые доходы, что затрудняют возможность установления кредитоспособности заемщика.

Расширения числа заемщиков может быть достигнуто путем обеспечения возможности частичной оплаты нового жилья за счет продажи уже имеющегося в собственности жилья с привлечением профессиональных риэлтеров, обладающих соответствующей лицензией.

Возможна поддержка муниципальными органами граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий и желающих, но не располагающих достаточными доходами для получения ипотечного кредита на стандартных банковских условиях, через систему предоставления безвозмездных субсидий на строительство или приобретение жилья для оплаты первоначального взноса при получении ипотечного кредита.

Целесообразно предоставление гражданам возможности осуществления первоначальных накоплений для получения ипотечного кредита в форме приобретения облигаций. Для этого необходимо выделение специальных средств для предоставления гарантий по соответствующим ценным бумагам с целью привлечения долгосрочных инвестиций на рынок жилья.

Необходимо создание и содержание резервного фонда для временного проживания граждан, не справившихся с погашением ипотечного кредита, в период обращения взыскания и реализации жилья.

5.2. Направления развития нормативно-правовой базы ипотечного кредитования

Целесообразно принятие следующих законодательных актов:

- Федерального закона о внесении изменений и дополнений в Жилищный кодекс РФ в части установления законных оснований для выселения граждан из жилых помещений и переселения в резервный жилищный фонд;
- Федерального закона об эмиссионных ценных бумагах, законодательно закрепляющего порядок выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг, устанавливающего их особенности, круг эмитентов и порядок надзора за выпуском и обращением ипотечных ценных бумаг;
- Федерального закона о внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об ипотеке» в части порядка обращения взыскания на заложенное имущество; порядка составления, выдачи, залога и передачи прав по закладной;
- Федерального закона о внесении изменений и дополнений в Гражданский кодекс РФ в части прекращения права пользования жилым помещением членами семьи бывшего собственника;
- Дальнейшее совершенствование налогового законодательства в целях снижения налогового бремени заемщика и стимулирующего вступление в кредитных отношений при покупке жилья.

В аналитических материалах, распространяемых РЕЦЭП, могут излагаться различные точки зрения на экономическую политику, однако Центр как организация придерживается в этом отношении нейтральной позиции. Все мнения, высказываемые в публикуемых материалах, отражают исключительно точку зрения их авторов, но не мнение РЕЦЭП, организаций, принадлежащих к его руководящему консорциуму, Европейской комиссии или любой другой организации, принадлежащей к Европейской комиссии.

РОССИЙСКО-ЕВРОПЕЙСКИЙ ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

**Потаповский пер., 5, стр. 4,
Москва 101000 Россия
<http://www.recep.ru>
e-mail: recep@recep.ru
тел +7 (503) 232-36-13 факс +7 (503) 232-37-39**