



*Improvement of Economic Policy
Through Think Tank Partnerships*



BearingPoint
Formerly KPMG Consulting

Фонд «Институт экономики города»



**ОЦЕНКА ДОСТУПНОСТИ
ПРИБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ И
ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ
КРЕДИТОВ
(НА ПРИМЕРЕ МОСКВЫ)**

**Москва
2004**

Данное издание подготовлено при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID).

Contract № PCE – I-00-00-00014-00, Task Order № 803 Improvement of Economic Policy Through Think Tank Partnership Project.

Точка зрения, отраженная в данном издании, может не совпадать с точкой зрения Агентства США по международному развитию (USAID).

Содержание

Введение	4
Практика ипотечного жилищного кредитования в России	7
Результаты анализа доступности приобретения жилья и ипотечных кредитов (на примере Москвы)	57
Выводы	134
Приложения	
1. Характеристика модели оценки доступности приобретения жилья и ипотечных продуктов	139
2. Описание и структура файлов модели	152
3. Характеристика ипотечного продукта	161
4. Уравнения модели	163
5. Описание и коррекция данных, используемых в расчетах	175
6. Перечень используемых в модели статистических данных	201
7. Модель оценки стоимости жилья в Москве	204

Введение

В настоящее время в России на государственном уровне проводится работа по формированию рынка доступного жилья. Готовятся законодательные предложения, нацеленные на развитие системы ипотечного жилищного кредитования, к которой также проявляют повышенный интерес банки, региональные и местные администрации. Этот интерес объясняется прежде всего относительной стабилизацией экономики, ростом доходов населения, востребованностью ипотечных кредитов со стороны граждан в условиях сокращения государственного участия в обеспечении их жильем.

В результате возникла настоятельная потребность в том, чтобы определить потенциальный спрос на ипотечные жилищные кредиты, оценить доступность жилья и ипотечных продуктов для различных типов домохозяйств, в том числе доступность приобретения на сложившемся рынке жилья квартир с учетом возможностей финансирования за счет собственных накоплений граждан, продажи имеющегося в собственности жилья, привлечения средств ипотечного жилищного кредита.

Сделать это позволяет модель, разработанная совместно специалистами фонда «Институт экономики города» (Москва), Metropolitan Research Institute (Будапешт)) и The Urban Institute (Вашингтон). С ее помощью были определены максимальная емкость рынка различных ипотечных продуктов, потенциальный спрос на ипотечные жилищные кредиты и потенциальный спрос на жилье.

Следует, однако, иметь в виду, что потенциальный спрос на жилье и ипотечные жилищные кредиты, как правило, существенно превышает реальный спрос, так как не учитывает факторы, влияющие на принятие домохозяйством окончательного решения об улучшении жилищных условий. Потенциальный спрос отражает лишь *возможности* домохозяйств. На практике сложно оценить *намерение* домохозяйства поменять место проживания и его *желание* продать имеющуюся квартиру при переезде в новую, которые, в свою очередь, зависят от размера домохозяйства, его структуры, предпочтений членов домохозяйства, теоретической возможности приобрести жилье большей площади и др.

Предложенная модель оценки может быть полезна для различных субъектов рынка ипотечного жилищного кредитования: законодательных органов, министерств и ведомств, формирующих и определяющих политику в области ипотечного кредитования, банков, федерального, региональных и муниципальных ипотечных агентств и жилищных фондов, риэлторов; строителей и др.

Специалисты, разрабатывающие программы ипотечного жилищного кредитования, используя результаты оценок, полученных с помощью модели, смогут

оценить необходимые масштабы его развития, доступность предлагаемых программами ипотечных продуктов. Кроме того, модель позволяет оценивать различные программы субсидирования граждан при приобретении жилья. Например, можно оценить эффективность различных форм субсидирования, сопоставить два подхода к субсидированию: предоставление субсидии на первоначальный взнос при приобретении жилья и получении ипотечного жилищного кредита, а также субсидирование процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам. Разработчики программ жилищного финансирования получают данные, позволяющие оценить доступность жилья и ипотечных жилищных кредитов для различных категорий домохозяйств, степень потенциальной вовлеченности в программу домохозяйств с невысоким уровнем доходов. С учетом результатов расчетов могут быть скорректированы мероприятия и основные параметры той или иной программы с целью ориентации ее на определенные категории домохозяйств.

Банкам модель поможет оценить масштабы потенциального спроса со стороны населения на предлагаемые ими различные ипотечные продукты, сравнить возможности их распространения. Модель позволяет прогнозировать потенциальную емкость рынка ипотечных жилищных кредитов, что важно при разработке стратегии развития банков, при определении направлений развития розничного бизнеса. Кроме того, на основе оценок, сделанных с помощью модели, банки смогут определить круг своих потенциальных клиентов - потребителей предлагаемых ипотечных продуктов, то есть типы домохозяйств, для которых окажутся приемлемыми принятые в банке условия ипотечного жилищного кредитования. Как следствие, можно будет соответствующим образом организовать продвижение ипотечных продуктов на рынке, сформировать ориентированную на определенные целевые группы домохозяйств рекламную политику.

Возможности модели представляют интерес для *федерального и региональных ипотечных агентств, жилищных фондов*. Они получают данные об объемах потенциального спроса населения на ипотечные жилищные кредиты, о реальной покупательной способности домохозяйств с учетом сложившихся цен на жилищном рынке. Для данных организаций важны отработка ипотечных продуктов и предложение на рынке таких условий ипотечного жилищного кредитования, которые будут соответствовать платежеспособному спросу домохозяйств. Модель поможет ипотечным агентствам и жилищным фондам выработать маркетинговую стратегию развития ипотечного жилищного кредитования.

Организации, занимающиеся строительством жилых домов, с помощью модели сумеют оценить платежеспособный спрос домохозяйств на жилье для каждого из трех

сегментов жилищного рынка: «дешевое» жилье, «недорогое» жилье и «дорогое» жилье. Эти данные могут быть использованы при разработке бизнес-планов строительных организаций, при определении приоритетов при выборе строительных проектов, они также позволят учесть интересы и возможности граждан по приобретению различных типов жилья, оценить потенциальный рынок сбыта построенного жилья.

Риэлторские компании смогут воспользоваться моделью при определении как приоритетных для своей работы сегментов рынка жилья, так и категорий домохозяйств, имеющих платежеспособный спрос на определенные типы жилья. Для риэлторов важно оценить потенциальный платежеспособный спрос населения (включая ипотечные жилищные кредиты) в различных сегментах рынка жилья. От этого зависят возможные объемы деятельности риэлторских компаний, этим же определяется их рыночная стратегия.

С помощью модели можно также проводить международные сопоставления, сравнивать ипотечные программы, реализуемые в разных странах, – эти оценки будут полезны при определении направлений развития ипотечного жилищного кредитования в России.

Практика ипотечного жилищного кредитования в России

Основные тенденции развития ипотечного жилищного кредитования в России

Решение жилищной проблемы, повышение доступности жилья для все большей части населения, увеличение доли собственников жилья является важнейшей социально-экономической предпосылкой стабилизации российского общества. В условиях сокращения бюджетного финансирования строительства жилья и обеспечения им населения основным источником средств для приобретения жилья становятся собственные средства граждан, а также кредиты банков, как это происходит в большинстве экономически развитых стран мира.

Создание надежной системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования и размеры потенциального рынка ипотечного кредитования зависят от ряда факторов:

- 1) эффективно действующей законодательной базы;
- 2) достаточного платежеспособного спроса на ипотечные кредиты со стороны населения;
- 3) доступности жилищных кредитов для населения, определяемой величиной процентных ставок, продолжительностью кредитного периода, уровнем цен на жилье;
- 4) определенного уровня развития банковской системы;
- 5) благоприятных условий, позволяющих привлечь в сферу банковского кредитования долгосрочные кредитные ресурсы для предоставления кредитов на приобретение жилья;
- 6) состояния и перспектив развития рынка жилья, жилищного строительства.

Основные тенденции в области развития ипотечного жилищного кредитования:

- 1) повышение интереса банков к ипотечному кредитованию;
- 2) общее снижение процентных ставок по ипотечным кредитам (по валютным кредитам – с 18 - 20% до 11 - 15%, по рублевым кредитам – с 23% до 15 - 18%);
- 3) разработка и реализация регионами собственных программ ипотечного кредитования;
- 4) внедрение различных моделей рефинансирования жилищных ипотечных кредитов с помощью специально создаваемых операторов вторичного рынка в рамках реализации программ Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и Московского ипотечного агентства, созданного при московском правительстве.

Примечание. Аналогичные организации в форме различных областных фондов жилищного ипотечного кредитования создаются в Самарской области (Самарский областной фонд жилья и ипотеки), Башкортостане (Уфимское городское агентство ипотечного кредитования), Оренбурге (Оренбургское региональное ипотечное финансовое агентство), Иркутске (Иркутское ипотечное агентство), а также в ряде других регионов;

- 5) развитие федерального и регионального законодательства, нацеленного на создание правовых условий развития ипотечного кредитования;
- 6) активизация работы в области формирования нормативной правовой и организационной базы создания системы кредитных бюро и страхования ипотечных рисков.

По мере стабилизации экономической ситуации в России формируются экономические предпосылки для развития долгосрочного жилищного ипотечного кредитования. Благодаря некоторой стабилизации рубля после его резкой девальвации в августе 1998 г. к настоящему времени создались более благоприятные финансовые условия для предоставления кредитов населению, в частности произошло некоторое снижение процентных ставок для заемщиков — как в рублях, так и в валюте.

Законодательные аспекты

В настоящее время в целом созданы правовые основы для развития ипотечного жилищного кредитования: деятельность в этой сфере регулируют Гражданский кодекс Российской Федерации, федеральные законы «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с внесенными дополнениями и изменениями в феврале 2002 г.), «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «Об оценочной деятельности», «Об ипотечных ценных бумагах» и другие правовые акты.

Значительным шагом в разработке правовых и методологических основ ипотечного кредитования стало Постановление Правительства Российской Федерации от 11 января 2000 г. № 28, одобрявшее Концепцию развития системы жилищного ипотечного кредитования в России и утвердившее план разработки целого пакета соответствующих нормативных правовых актов. В рамках выполнения этого постановления в начале 2002 г. вступил в действие Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об ипотеке (залоге недвижимости)”», существенно расширивший

возможности кредиторов предоставлять долгосрочные жилищные кредиты под залог приобретаемого жилья.

В настоящее время разработаны и обсуждаются проекты новых федеральных законов: «О строительных сберегательных кассах» и «О защите прав и законных интересов граждан, вкладывающих денежные средства в строительство и приобретение жилья», а также ряд других законопроектов, регулирующих отдельные аспекты развития ипотечного жилищного кредитования. Ведется работа над пакетом нормативных правовых актов, нацеленных на формирование рынка доступного жилья и ипотечных жилищных кредитов.

Доступность жилья для населения

Ситуацию на жилищном рынке характеризует динамика коэффициента доступности жилья, который измеряется как отношение средней стоимости стандартной квартиры к среднегодовому доходу семьи (полученное значение можно интерпретировать как количество лет, необходимых для приобретения жилья семье с данным уровнем дохода). Изменение коэффициента доступности жилья в различных городах России показывает примерно одинаковую тенденцию. В настоящее время в большинстве регионов наблюдается некоторое повышение уровня доступности жилья как следствие увеличения доходов населения, в результате значение коэффициента несколько уменьшилось.

Данные *табл. 1* иллюстрируют динамику показателя доступности жилья в среднем по России за 1996–2002 гг.

Таблица 1. Доступность жилья в Российской Федерации в 1996-2003 гг.¹

	Единицы измерения (до 1998 г. - тыс. руб.)	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (I кв.)	2003 (II кв.)	2003 (III кв.)
Среднедушевые денежные доходы	руб. в месяц	1012	1658,9	2281,2	3060,5	3888,0	4695,7	5008,8	5040,0
Медианные денежные доходы	руб. в месяц	803,92	1317,88	1752,48	2267,9	2966,1	3568,7	3806,7	3830,4
Средняя цена на рынке жилья (первичном и вторичном), на конец периода	руб. за кв. метр	4995,2	6 575,0	7 634,1	9 819,9	12 248,0	13 368,5	13 822,4	14 512,6
Соотношение цены стандартной квартиры (54 кв. м) и годового дохода домохозяйства (3 чел.)	лет	7,40	5,95	5,02	4,81	4,73	4,27	4,14	4,32
Соотношение годового дохода домохозяйства (3 чел.) и цены 1 кв. м	кв. м / год	7,29	9,08	10,76	11,22	11,43	12,65	13,05	12,50

Показатель доступности жилья — один из ключевых индикаторов, широко применяемый в мировой практике. В частности, он используется в межстрановых сравнениях в Программе ООН по развитию населенных пунктов («Хабитат»). Так, по данным за 1998 г., значение данного индикатора составило в Сиэтле — 3 года, в Лондоне — 4,7 года, Эдинбурге — 3,5 года, Нью-Йорке — 2,7 года, Стокгольме — 6 лет, Токио — 5,6 года, Амстердаме — 7,8 года. По данным на 1996 г., этот показатель для Парижа был 3 года, для Мельбурна — 3,6 года, для Рио-де-Жанейро — 2,5 года. Показатель доступности жилья в целом по США составил в 2000 г. 2,85 года. Конечно, в разных странах речь идет о жилье разного качества, но тем не менее признаваемом в данном обществе допустимым (средним, массовым) стандартом проживания.

Однако при оценке возможностей граждан приобретать жилье следует иметь в виду финансовый аспект проблемы. Поскольку приобретение жилья связано с наличием предварительных накоплений, а также с возможностью брать ипотечные кредиты, необходимо отметить, что между Россией и развитыми странами с точки зрения условий

¹ Расчет показателя доступности жилья осуществлялся на основе следующих предпосылок:

- средний размер домохозяйства — 3 человека;
- при расчете среднегодового дохода домохозяйства учитываются номинальные среднедушевые среднемесячные доходы населения в определенном году;
- годовой доход домохозяйства определяется как произведение среднегодового дохода одного человека (среднемесячный доход, умноженный на 12) на 3 (число членов семьи-домохозяйства);
- в качестве стандартной квартиры для данного домохозяйства принята квартира площадью 54 кв. м (социальная норма — 18 кв. м на человека).

накопления средств для решения жилищной проблемы, а также доступа к кредитным ресурсам существует значительная разница.

Стабилизация и позитивные тенденции в экономике создали предпосылки для появления устойчивого платежеспособного спроса со стороны населения на долгосрочные жилищные ипотечные кредиты. Наиболее ярко это проявляется в крупных городах, и, по-видимому, именно в них в первую очередь будут развиваться рыночные механизмы рефинансирования системы ипотечного кредитования. В то же время при оценке текущих доходов населения могут возникать проблемы, связанные с определением так называемых «скрытых» реальных доходов, обусловленных наличием «теневых» секторов экономики, не учитываемых в официальных источниках доходов.

Возможность граждан приобретать жилье с помощью ипотечных кредитов зависит не только от текущих доходов, но и от ряда других факторов:

- 1) наличия и размеров предварительных накоплений, т.е. сбережений населения, которые, как правило, хранятся не на банковских счетах и трудно поддаются оценке в разрезе различных доходных групп;
- 2) предложения о предоставлении долгосрочных кредитов на жилищные цели со стороны коммерческих банков, которые предпочитают занимать выжидательную позицию, рассматривая жилищную ипотеку как направление перспективное, но пока недостаточно выгодное по сравнению с другими направлениями вложения средств.
- 3) условий предоставления кредитов.

Банки на рынке жилищного ипотечного кредитования и проблемы рефинансирования долгосрочных кредитов

До кризиса августа 1998 г. жилищные кредиты населению в России предоставляли не более 20 банков. После кризиса некоторые из них приостановили свою деятельность, однако по мере экономической стабилизации на их место пришли новые банки, которые постепенно вовлекались в различные ипотечные программы. Этому способствовало как стремление банков занять определенное место на перспективном рынке в реальном секторе экономики, так и развитие региональных инициатив в области жилищного ипотечного кредитования в ряде крупных регионов.

По данным, полученным в результате обследования ипотечного жилищного кредитования в России в 2001 - 2002 гг., проведенного Центральным банком Российской Федерации, в 2001 г. услуги по ипотечному жилищному кредитованию предоставляли

8,5% действующих кредитных организаций, а в 2002 г. – 11,2%. В то же время доля ипотечных жилищных кредитов в потребительском кредитовании составила всего 0,5% от общего объема кредитов, предоставленных населению.

В целом, долгосрочное ипотечное кредитование еще не стало для российских коммерческих банков самостоятельным бизнесом. Среди банков, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты, можно назвать Сбербанк России, банк «ДельтаКредит», Райффайзенбанк, Инвестсбербанк, Фора-Банк, Международный промышленный банк, Собинбанк, Объединенный промышленно-торговый банк и др. Следует отметить, что за последнее время произошли существенные позитивные изменения в условиях предоставления банками жилищных ипотечных кредитов (см. табл. 2).

Таблица 2. Условия предоставления московскими банками жилищных ипотечных кредитов

	Срок кредита, лет	Размер кредита		Процентная ставка, в год	Тип ставки
		% от стоимости			
		жилья	тыс. USD		
АКБ "Фора-Банк"	3 – 10	85 - 70	10 - 200	15 – 18	долл.
Инвестсбербанк	5	80	от 10	14	долл.
Международный промышленный банк	10	70 - 80	17-200	15	долл.
ОПТБанк	10	70 - 80	15 - 200	15	долл.
Первое общество взаимного кредита	15	80 - 70	10 – 450	12 – 15	долл.
Райффайзенбанк	10	70	25 - 400	12	долл.
Сбербанк России	15	70	до 60	18	руб.
Сбербанк России	15	70	до 60	11	долл.
Собинбанк	10	50 - 70	5 - 60	14	долл.
Банк Москвы	10	70	3 - 150	15	долл.
ДельтаКредит	10	70 - 85	17 - 200	13 – 15 (фикс.)	долл.
ДельтаКредит	15	70 - 85	35 - 450	12 (перем.)	долл.
Внешторгбанк	20	80 - 85	10 - 150	10,5 – 11,5	долл.
Национальная ипотечная компания	10	80	200	13 – 15	долл.

Во-первых, сроки кредитования увеличились с типичного ранее срока в 1–3 года до 5–15 лет, а в рамках отдельных региональных программ — до 20–25 лет. Средневзвешенный срок предоставления кредита составил 10 лет.

Во-вторых, нельзя не отметить, что процентные ставки по ипотечным кредитам снизились с 30% годовых в валюте до 10–15%. Процентные ставки по кредитам в рублях также снизились с 42 до 15-18%. В рамках программы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и отдельных региональных программ процентные ставки установлены на уровне 8 - 15% в рублях. Средневзвешенная процентная ставка в 2002 г. составила 14,3%.

Не менее существенно и то, что все большее количество банков использует ипотеку в качестве основного обеспечения возвратности кредитных средств. В отличие от предшествующего периода, когда банки предпочитали предоставлять жилищные кредиты по «арендной» схеме, сейчас они все в больших масштабах используют в качестве обеспечения залог приобретаемого жилья, детально отработывая все процедуры, связанные с оформлением и регистрацией залога жилых помещений. Некоторые банки успешно освоили схему заключения трехстороннего договора купли-продажи и ипотеки (договор заключается между продавцом квартиры, покупателем-заемщиком и банком-кредитором). Он позволяет практически одновременно регистрировать права собственности на приобретаемое на кредитные средства жилье и права банка-залогодержателя по ипотеке этого жилья, обеспечивая ему возврат кредита. Это существенно снижает риск банка, упрощает и ускоряет процедуру регистрации сделок. Наибольшее распространение трехсторонняя форма договора получила в Москве и Санкт-Петербурге. Постепенно ее начинают осваивать и в других регионах.

В числе основных проблем, с которыми сталкиваются банки при предоставлении долгосрочных жилищных ипотечных кредитов населению, можно назвать следующие:

1. *Кредитный риск.* Этот риск, связанный с правовыми и судебными трудностями при обращении взыскания на жилье, являющегося предметом залога, с проблемами выселения заемщика и реализацией на торгах предмета залога, оценивается банками достаточно высоко, что приводит к завышению ими процентных ставок по кредитам для населения.

2. *Риск процентных ставок.* Большинство банков в Москве и Санкт-Петербурге предпочитают выдавать долгосрочные жилищные кредиты по фиксированным процентным ставкам в твердой валюте (12 - 15% в долларах США), Однако для большинства заемщиков, получающих доходы в рублях, существует риск так называемого

«платежного шока», когда рублевых доходов может оказаться недостаточно для того, чтобы выплачивать платежи по кредитам в твердой валюте. В отличие от Москвы и Санкт-Петербурга, в большинстве регионов страны преобладает мнение, что валютные кредиты (вне зависимости от уровня процентной ставки) недоступны для большей части населения. Банки, предоставляющие жилищные кредиты, либо действуют в рамках отдельных региональных жилищных программ, выдавая льготные кредиты в рублях за счет бюджетных средств, либо ориентируются на ставки по кредитам для населения в рублях Сбербанка России.

3. *Недостаточно высокий уровень доходов населения, отсутствие достаточных накоплений, нестабильность трудоустройства, стремление не декларировать свои доходы.* Все это затрудняет отбор надежных заемщиков.

4. *Отсутствие у банков источников долгосрочных и относительно дешевых кредитных ресурсов.* Сейчас банки располагают в основном краткосрочными ресурсами, поэтому предоставление большого количества долгосрочных кредитов может привести к серьезному нарушению ликвидности баланса банка и нормативов ЦБ РФ.

5. *Недостаточно полно учитывающая специфику операций по долгосрочному жилищному ипотечному кредитованию населения нормативная база, регулирующая деятельность банков.* В результате эти операции зачастую менее выгодны банкам, чем другие активные операции.

6. *Отсутствие доверия населения к банкам.* Это обстоятельство затрудняет предварительное накопление в банках денежных средств на первоначальный взнос, что в свою очередь уменьшает ресурсные возможности для кредитования и препятствует установлению нормальных взаимоотношений между кредиторами и заемщиками.

Как следствие, в рамках действующей правовой и нормативной базы банки рассматривают операции по предоставлению жилищных ипотечных кредитов населению или строительных кредитов застройщикам как высокорискованные и недостаточно прибыльные. В результате до сих пор основными источниками средств для финансирования строительства и покупки жилья служат прямые вложения средств населения и отдельных инвесторов, а также средства региональных и местных бюджетов. Ипотека в России развивается сегодня в основном благодаря бюджетным схемам и зависит от поддержки региональных администраций и крупных компаний.

Модели рефинансирования ипотечных кредитов

Существенным шагом в развитии системы жилищного ипотечного кредитования со стороны государства явилось создание на федеральном уровне института вторичного рынка ипотечных кредитов — Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в форме открытого акционерного общества с контрольным пакетом акций, принадлежащим государству (в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 г. № 1010 «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию»).

В 1999 - 2001 гг. АИЖК в Санкт-Петербурге был разработан пилотный проект по выкупу долгосрочных ипотечных кредитов, предоставленных банками гражданам на цели приобретения жилья. В пилотном проекте приняли участие несколько банков, в частности ОАО «Промышленно-строительный банк», КБ «Петровский», КБ «Балтийский» и ОАО «Банк “Санкт-Петербург”». С этими банками АИЖК заключило договоры о рефинансировании выданных ими жилищных ипотечных кредитов. Была также проведена большая работа по развитию региональной нормативно-правовой базы, формирующей благоприятные для развития ипотеки условия. Приняты местные законы «О развитии ипотечного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге» и «О домах временного проживания». Большую роль АИЖК сыграло в разработке стандартов и требований к предоставлению и обслуживанию долгосрочных жилищных ипотечных кредитов, направленных на минимизацию рисков и повышение надежности создаваемой системы. В ходе реализации пилотного проекта были отработаны процедуры ипотечного кредитования, порядок взаимоотношений банков и АИЖК.

Недостаток собственных средств, а также отсутствие лицензии на осуществление кредитных операций препятствовали расширению деятельности АИЖК как самостоятельного оператора вторичного рынка. В конце 2002 г. уставный капитал АИЖК за счет средств федерального бюджета был увеличен до 690 млн руб. АИЖК активизировало свою деятельность, подготовлена новая версия единых стандартов ипотечного кредитования, начата работа с региональными операторами рынка ипотечного кредитования по вопросам рефинансирования ипотечных кредитов. Более чем с 50 регионами, в частности с Оренбургской, Самарской, Московской и другими областями, были заключены соглашения, в соответствии с которыми предусмотрено рефинансирование предоставленных банками ипотечных кредитов. В планах АИЖК реализация совместных с крупными банками ипотечных программ. Так, ведутся

переговоры с банком «ДельтаКредит», с Национальным резервным банком, Банком Москвы, Газпромбанком.

АИЖК работает над привлечением денежных средств посредством эмиссии ипотечных ценных бумаг. В апреле 2003 г. был зарегистрирован проспект эмиссии облигаций. АИЖК разместило облигации на сумму 1,07 млрд руб. (примерно \$ 35 млн). Государственная гарантия обеспечивает исполнение обязательств по погашению облигаций и выплате по ним купонного дохода на общую сумму до 2 млрд руб. Всего на 2003 г. федеральным бюджетом предусмотрены государственные гарантии по ценным бумагам АИЖК на сумму 4,5 млрд руб. Размер купонного дохода по облигациям фиксированный и составляет 11% годовых. Дата погашения бумаг – 1 декабря 2008 г. В апреле 2003 г. АИЖК разместило первый выпуск своих корпоративных документарных процентных облигаций. Эффективная доходность к погашению по цене размещения составила 9,69% годовых.

У АИЖК появились средства для рефинансирования примерно 1000 ипотечных кредитов (при среднем размере одного кредита в \$ 30 000). Агентство планирует рефинансировать пулы ипотечных кредитов, выкупаемые в основном у региональных ипотечных операторов.

Некоторые аспекты программы ипотечного кредитования АИЖК вызывают сомнения. Так, сейчас АИЖК нацелено на взаимодействие с региональными организациями вторичного рынка ипотечных кредитов (региональных ипотечных агентств, жилищных фондов и т.п.). Предлагаемая агентством схема предусматривает, что банки имеют дело с региональными операторами, а последние - с АИЖК. Каждая из посреднических структур получает свою долю в доходах от кредита, что не способствует снижению процентов по кредитам. Не ясно, что понимает АИЖК под "сопровождением ипотечного кредита", которое должно стать функцией регионального оператора, хотя это чисто банковская функция.

В свою очередь, в Москве по инициативе правительства Москвы, в соответствии с постановлением правительства Москвы от 16 марта 1999 г. № 194, зарегистрировано Московское ипотечное агентство. В настоящее время агентство получило кредитную лицензию (коммерческий банк «Московское ипотечное агентство» — КБ «МИА»). Основной его задачей является организация в Москве вторичного рынка ипотечных кредитов и создание системы рефинансирования ипотечных кредитов, предоставленных банками.

Кредитный портфель КБ «МИА», обеспеченный залогом недвижимости, по состоянию на 01.08.2002 г. достиг общего объема 456 млн руб. (1 500 кредитов). В том числе КБ «МИА» выкуплено прав (требований) по кредитным договорам и договорам ипотеки на общую сумму 6,885 млн руб., предоставлено ипотечных кредитов в объеме 241,964 млн руб. Портфель кредитных заявок, находящихся на рассмотрении в банке, составляет 203 млн руб.

Процентная ставка, которая взимается с заемщика за пользование ипотечным кредитом, предоставляемым банками - партнерами КБ «МИА», является фиксированной и составляет 15% годовых в долларах США. Ставка рефинансирования банков установлена КБ «МИА» в размере 11% годовых и рассчитывается в соответствии с порядком, определенным стандартами предоставления ипотечных кредитов кредитными организациями в рамках Московской ипотечной программы.

КБ «МИА» приступил к размещению облигаций на сумму 2,2 млрд руб. Доходность этих облигаций составит 10% годовых, срок обращения — 10 лет. Средства, полученные от размещения облигаций, будут направлены на ипотечное кредитование в Москве и Центральном федеральном округе. Облигации выпущены под гарантии правительства Москвы и портфеля выданных ипотечных кредитов.

В конце 2002 г. было подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве между АИЖК, правительством Москвы и КБ «МИА». В соответствии с этим соглашением планируется начать реализацию программы АИЖК в Москве, гарантировать права граждан на жилище путем вовлечения в программу имеющегося в Москве отселенческого фонда. Кроме того, московское правительство предполагает выступить поручителем по ряду обязательств КБ «МИА».

В настоящее время наиболее активно реализуется ипотечная программа инвестиционного фонда «США - Россия» (осуществляется банком «ДельтаКредит»). С фондом сотрудничают свыше десятка банков в Москве и Санкт-Петербурге. Условия предоставления кредитов в соответствии с основной программой: срок — до 10 лет, валюта кредита — доллар США, процентная ставка — 12–15% годовых, сумма кредита — до 200 тыс. долл. США. Кроме того, «ДельтаКредит» реализует дополнительную программу кредитования приобретения недостроенных квартир, готовых и недостроенных коттеджей. По этой программе процентные ставки составляют 18 - 22% годовых в валюте. В соответствии с общими условиями кредитования первоначальный взнос составляет 15 - 30% от стоимости квартиры, которая может быть приобретена в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге. При этом от заемщика не требуется, чтобы он был

гражданином Российской Федерации и имел постоянную регистрацию в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге, а также поручительства физических и юридических лиц. При расчете платежеспособности принимается во внимание совокупный доход семьи: зарплата, страховые выплаты, банковские депозиты, а также другие виды доходов. Банк предоставляет возможность включить в сумму кредита комиссионные риэлторской компании и расходы на регистрацию документов. Средний размер кредита по Москве составил примерно \$ 35 000.

Банк «Дельта Кредит» реализует следующие программы ипотечного жилищного кредитования:

1. Кредитование приобретения готового жилья с фиксированной процентной ставкой:

- 1) максимальный размер кредита - \$200 000;
- 2) минимальный размер кредита - \$17 000 (Москва), \$10 000 (Московская область, Санкт-Петербург);
- 3) срок кредита – 10 лет;
- 4) процентная ставка – 10 - 15% - фиксируется в момент выдачи кредита на весь срок действия кредита;
- 5) требования к страхованию:
 - страхование приобретаемой квартиры от рисков повреждения;
 - страхование жизни и временной потери трудоспособности заемщика;
 - страхование утраты права собственности на квартиру;
- 6) общая стоимость всех трех видов страхования составляет 1,5% от суммы кредита, увеличенной на 10%.

2. Кредитование приобретения готового жилья с переменной процентной ставкой):

- 1) максимальный размер кредита - \$450 000;
- 2) минимальный размер кредита - \$35 000;
- 3) срок кредита - до 15 лет;
- 4) процентная ставка – 10 - 14% в зависимости от процентной ставки на международном межбанковском рынке депозитов (LIBOR 12 месяцев);
- 5) первоначальный взнос - от 30% от стоимости квартиры;
- 6) требования к страхованию:
 - страхование приобретаемой квартиры от рисков повреждения;
 - страхование жизни и временной потери трудоспособности заемщика;

- страхование утраты права собственности на квартиру;
- 7) общая стоимость всех трех видов страхования составляет 1,5% от суммы кредита, увеличенной на 10%.3. *Кредит на квартиру в строящемся доме*: максимальный размер кредита - \$200 000;
- 2) минимальный размер кредита - \$17 000;
- 3) срок кредита - 10 лет;
- 4) процентная ставка – 16 - 21% на этапе строительства квартиры, 15% после оформления договора ипотеки квартиры;
- 5) первоначальный взнос - 40% от стоимости квартиры;
- 6) требования к страхованию:
 - на этапе строительства:
 - страхование жизни и временной потери трудоспособности заемщика;
 - после оформления права собственности заемщика:
 - страхование приобретаемой квартиры от рисков повреждения;
 - страхование жизни и временной потери трудоспособности заемщика;
 - страхование утраты права собственности на квартиру;
- 7) общая стоимость всех трех видов страхования составляет 1,5% от суммы кредита, увеличенной на 10%.

В банке реализуется также программа предоставления кредитов на загородную недвижимость (кредиты на покупку готового коттеджа, на завершение строительства, на осуществление ремонтных и отделочных работ). Приняты следующие условия предоставления кредита на покупку готового коттеджа:

- 1) максимальный размер кредита - \$200 000;
- 2) минимальный размер кредита - \$50 000;
- 3) срок кредита - 10 лет;
- 4) процентная ставка – 13 - 18% годовых - фиксируется в момент выдачи кредита на весь срок действия кредита;
- 5) первоначальный взнос - до 50% от общей стоимости коттеджа и земельного участка;
- 6) степень готовности коттеджа - готов к проживанию;
- 7) место расположения коттеджа - Москва и Московская область;
- 8) обеспечение кредита - залог земельного участка и расположенного на нем коттеджа;
- 9) требования к страхованию:

- страхование коттеджа и земельного участка от рисков повреждения, уничтожения;
 - страхование жизни и временной потери трудоспособности заемщика;
 - страхование от утраты права собственности на коттедж и земельный участок;
- 10) общая стоимость всех трех видов страхования составляет 1,5% от суммы кредита, увеличенной на 10%.

По данным на конец 2002 г., банк выдал кредитов на общую сумму более \$ 35 млн и одобрил кредитов на сумму \$ 71 млн.

Таким образом, анализируя программы АИЖК, КБ «МИА» и банка «ДельтаКредит», можно заметить, что взаимоотношения между банками и рефинансирующими организациями основаны на некоторых общих подходах:

- 1) заключаются долгосрочные соглашения, в рамках которых устанавливаются стандарты и требования к предоставляемым кредитам, условия их рефинансирования;
- 2) определяются требования к банкам-партнерам (надежность и профессионализм);
- 3) создаются условия для снижения рисков, повышения надежности ипотечных кредитов.

Безусловно, на пути становления системы жилищной ипотеки немало трудностей, однако нельзя не отметить, что объемы кредитования растут, банки учатся профессионально и грамотно выдавать и обслуживать ипотечные кредиты, снижать кредитные риски и взаимодействовать с другими участниками жилищного рынка: риэлторами, оценщиками, страховыми компаниями, рефинансирующими институтами. Постепенно складываются предпосылки для расширения объемов рынка ипотечных кредитов.

Региональные программы ипотечного кредитования и жилищного финансирования

В настоящее время в ряде городов и регионов (Оренбург, Москва, Удмуртская Республика, Самарская область, Саратовская область, Нижегородская область, Саров, Республика Башкортостан, Рязань, Иркутская область и др.) предприняты попытки реализовать собственные жилищные программы. Для этого в рамках региональных и местных бюджетов выделяются средства для кредитования граждан на цели приобретения

или строительства жилья. Заинтересованность региональных и местных администраций в жилищных программах объясняется рядом причин:

- желанием повысить платежеспособный спрос населения за счет использования бюджетных средств;
- стремлением оживить строительный сектор, стимулируя приток в него как средств населения, так и бюджетных ресурсов;
- поиском дополнительных форм финансирования жилья для граждан в условиях отсутствия достаточного предложения со стороны банковского сектора.

Бюджетные средства, выделенные для финансовой поддержки жилищных программ, используются различными способами. Одной из наиболее распространенных форм до недавнего времени было использование бюджетных средств для субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам, выдаваемым уполномоченными в рамках программы банками. В этом случае средства программы используются для компенсации банкам разницы между рыночной стоимостью кредитных ресурсов и льготной процентной ставкой для заемщиков. На этой основе были построены жилищные программы в Удмуртии, Нижнем Новгороде и некоторых других городах и регионах.

Так, в Нижегородской области органы самоуправления в рамках аналогичной программы формируют списки граждан, имеющих право на льготное кредитование. Гражданам выдаются свидетельства на право получения льготных жилищных кредитов, с которыми они могут обратиться в Нижегородский банк Сбербанка России. Компенсация процентной ставки осуществляется в следующих долях: 40% — за счет областного бюджета; 60% — за счет бюджета органа местного самоуправления. Процентная ставка за пользование кредитом для заемщиков устанавливается в размере 8% годовых в рублях и остается неизменной в течение всего кредитного периода — до 10 лет. При этом в качестве ограничителя размера кредита также выступает платежеспособность заемщика. Обеспечением кредита является залог приобретаемого жилья.

Другая форма использования бюджетных средств - предоставление кредитов на жилищные цели по заниженным процентным ставкам (по сравнению с рыночными кредитами). Примеры подобного рода можно найти в Оренбургской, Самарской и некоторых других областях. Характерной чертой таких программ стало создание специального органа управления — областного Фонда жилья и ипотеки в Самарской области, Ипотечной корпорации в Оренбургской области, которые через уполномоченный банк или банк-агент организуют систему предоставления льготных жилищных кредитов.

Дальнейшее развитие ипотечных программ в Самарской и Оренбургской областях связано с формированием рыночной системы ипотечного кредитования, созданием вторичного рынка ипотечных кредитов.

Москва

В настоящее время в Москве под эгидой московского правительства реализуется ряд ипотечных программ. Помимо программы создания вторичного рынка ипотечных кредитов, основу которой составляет Московское ипотечное агентство, в городе осуществляются программы, построенные на финансовой основе организаций строительного комплекса.

В последнее время, стремясь увеличить приток средств от населения, застройщики стали создавать различные ссудосберегательные кассы в форме паевых обществ, потребительских кооперативов, товариществ, касс взаимопомощи, кредитных союзов. Однако их деятельность, как правило, непосредственно «привязана» к строительству конкретных жилых объектов и не предоставляет гражданам возможности свободного выбора жилья. Эти организации не имеют лицензии на осуществление таких операций, как привлечение денежных средств во вклады, выдача кредитов, обслуживание кредитных операций, которые профессионально выполняются банками, имеющими лицензию. Кроме того, отсутствие внешнего контроля со стороны государственных надзорных органов за сохранностью и целевым использованием привлеченных средств чревато возможностью их бесконтрольного расходования, что представляет опасность для рядовых пайщиков вышеперечисленных союзов.

Сегодня в Москве по инициативе застройщиков создается достаточно много сберегательных организаций. Они создаются, например, по программе ссудосберегательных касс, совместной программе Департамента внебюджетного планирования правительства Москвы и Собинбанка, программе Домостроительного комбината-1 (ДСК-1) совместно с Московским банком Сбербанка России (кредитование на срок до 10 лет под залог квартир, приобретаемых в ДСК-1), программе строительного объединения «Мосстроймеханизация-5» совместно с Объединенным промышленно-торговым банком и Первой ипотечной компанией и др.

Познакомиться с этими программами можно на примере программы развития системы ссудосберегательных касс (ССК), утвержденной правительством Москвы в 1998 г. Населению предоставляется возможность приобрести жилье в строящихся домах на следующих условиях:

- первый взнос, осуществляемый в рамках договора инвестирования, составляет 5% от стоимости квартиры;

- сумма накоплений - 45% от стоимости квартиры - вносится ежемесячно равными долями в течение 1–3 лет с начислениями 1,5% годовых;
- после сдачи жилого объекта в эксплуатацию члену ССК предоставляется рассрочка под 8% годовых в валюте сроком на 3–5 лет;
- квартира оформляется в собственность члена ССК только после полного погашения задолженности по кредиту.

Таким образом, граждане еще на стадии строительства направляют свои сбережения в строительство дома, информацию о месторасположении которого, а также о планировке и площади квартиры они получают на основе рекламных проспектов. При этом, повторим, авансируя застройщика в процессе строительства, гражданин крайне ограничен в свободном выборе жилья, распоряжении своими вкладами, возможности контролировать стоимость и качество строительства.

Создаваемые схемы нередко построены на объединении интересов банков и застройщиков. Некоторые банки выдают кредиты по относительно низким для Москвы процентным ставкам – 10% в валюте, но для приобретения жилья не на «свободном рынке», а в определенных домах, реализуемых конкретными застройщиками или продавцами жилья по завышенным ценам. Это позволяет последним, не снижая цен на вновь построенное жилье, получать высокую прибыль, даже если это жилье продается в рассрочку на 3 года либо в кредит от банка-партнера по относительно низким процентным ставкам в валюте (10 - 12%). Как правило, такие схемы получают распространение в случаях, когда застройщики являются учредителями банков и заинтересованы в реализации построенного ими жилья по высоким ценам либо банк выступает как инвестор или кредитор в строительстве дома и также заинтересован в продаже своей доли жилья.

Самарская область

В Самаре в области жилищного кредитования активно работает Самарский областной фонд жилья и ипотеки, зарегистрированный 28 января 2000 г. Учредителем фонда выступила администрация Самарской области. На начальном этапе развития основным источником финансирования системы ипотечного кредитования в регионе стали средства областного бюджета. В соответствии с принятыми нормативно-правовыми документами, определяющими порядок предоставления ипотечных кредитов, основными условиями являются: сроки кредитования до 25 лет (в основном кредиты выданы на срок от 3 до 15 лет); процентная ставка — 15% годовых в рублях; обеспечение кредита — приобретаемое за счет этого кредита жилье.

Кредит предоставляется для приобретения жилья на вторичном рынке, а также для участия в долевом строительстве нового жилья, реконструкции старого. Средний размер кредита на покупку жилья на вторичном рынке составил около 225 тыс. руб.

Права кредитора, являющегося залогодержателем по обязательству, обеспеченному ипотекой, и по смешанному договору купли-продажи и ипотеки, удостоверяются закладной. Первичный кредитор по кредитному договору на приобретение жилья — банк, с которым фонд заключил договор. Кредит предоставляется при условии достаточной платежеспособности заемщика и членов его семьи, которая определяется на основании справок о доходах с места работы. При этом коэффициент отношения платежа по кредиту к среднемесячному чистому доходу заемщика (включая доходы созаемщика) не должен превышать 30%. Кредит предоставляется заемщику при условии обязательного вложения им собственных средств в размере не менее 15% от стоимости приобретаемого жилья.

В настоящее время в Самарской области осуществлена эмиссия облигаций, чтобы привлечь средства инвесторов для рефинансирования долгосрочных ипотечных кредитов. Для организации системы рефинансирования в 2002 г. было учреждено Самарское ипотечное агентство, для привлечения ресурсов на рефинансирование эмитированы и размещены облигации на сумму 20 млн руб.

По состоянию на конец 2003 г. фонд через банки-агенты выдал более 1700 кредитов на общую сумму свыше 370 млн руб., в том числе кредиты на покупку готового жилья, а также займы на долевое участие в строительстве, реструктуризацию и газификацию жилых объектов. Подписано соглашение с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию.

Оренбургская область

В Оренбургской области система ипотечного кредитования развивается по трем схемам:

- 1) ипотечное жилищное кредитование с рыночной процентной ставкой;
- 2) предоставление заемных средств в виде кредитов, займов, рассрочек и т.п. на льготных условиях;
- 3) ипотечное кредитование с использованием ссудосберегательного механизма.

Данные схемы различаются прежде всего источниками долгосрочных ресурсов, используемых для предоставления ипотечных жилищных кредитов.

В первой схеме источником финансирования выступает рынок капиталов путем реализации механизма рефинансирования. Вторая схема основана на средствах бюджета области и средствах организаций. Третья схема предполагает привлечение средств клиентов строительных сберегательных касс или кредитных потребительских кооперативов.

Основными субъектам ипотеки в Оренбургской области являются Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация, Оренбургский ипотечный коммерческий банк «Русь», Оренбургское региональное ипотечное финансовое агентство, оренбургские ипотечная консалтинговая и риэлторская компании и др.

Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация выступает в качестве генерального менеджера по реализации жилищных программ на территории области. В ее функции входит обеспечение взаимодействия заемщиков, банка, местных органов власти и других участников программы. Контрольный пакет акций корпорации находится у Комитета по управлению государственным имуществом Оренбургской области.

В Оренбургской области предоставление и обслуживание долгосрочных кредитов осуществляет Оренбургский ипотечный коммерческий банк «Русь». Категории заемщиков и процентные ставки по льготным кредитам (7–12% в рублях) устанавливаются отдельными распоряжениями администрации области. Кредиты выдаются на срок до 20 лет. Обеспечением выдаваемых кредитов, как правило, является залог жилого помещения, приобретаемого заемщиком, либо залог земельного участка, находящегося в собственности заемщика. Кроме того, в рамках программы предоставляются рыночные ипотечные кредиты, рефинансирование которых предполагается за счет ресурсов, привлекаемых Оренбургским региональным ипотечным финансовым агентством. По данным на начало апреля 2003 г., было выдано более 1 100 ипотечных кредитов на сумму 153 млн руб.

В области осуществляется переход от регионального бюджетного финансирования к механизму рефинансирования и формированию вторичного рынка ипотечных кредитов.

В августе 2002 г. было подписано соглашение между администрацией области, АИЖК и Оренбургской ипотечно-жилищной корпорацией о сотрудничестве в области ипотечного кредитования. В соответствии с этим соглашением на сегодняшний день АИЖК выкупило у регионального ипотечного агентства закладных на сумму 10 млн руб.

В области также ведется работа по привлечению в ипотечное кредитование средств предприятий, уже привлечено средств на сумму 6 млн руб.

Саров

Финансовое обеспечение программы жилищного строительства и долгосрочного кредитования в Сарове осуществляет специально для этого созданная некоммерческая организация — Фонд социального развития (ФСР). Непосредственной реализацией программы занимается управляющая компания — коммерческая организация «Агентство недвижимости». Она формирует жилой фонд для продажи гражданам квартир с оплатой в рассрочку, для чего организует строительство новых жилых домов, в том числе с использованием объектов незавершенного строительства, переданных ФСР. Освобождаемые старые квартиры сдаются на реализацию в ФСР.

В программе могут принять участие граждане, уже имеющие жилье, оценочная стоимость которого определяется агентством и идет в зачет стоимости нового жилья. Кредит, вернее, рассрочка предоставляется на сумму, не превышающую 13–15% от стоимости нового жилья, остальное покупатели квартиры вносят «живыми деньгами».

Нижний Новгород

В 1999 г. администрация Нижнего Новгорода начала реализацию программы улучшения жилищных условий, в основу которой положен саровский вариант решения жилищной проблемы. В пилотном проекте могут принять участие граждане, зарегистрированные по месту жительства в Нижнем Новгороде и уже имеющие в собственности жилое помещение. Кроме того, они должны иметь собственные средства в размере не менее 15% от стоимости приобретаемого жилья, а также постоянный и надежный источник дохода. Сумма первоначального взноса и стоимость старого жилья должны составлять не менее 80% стоимости приобретаемого жилья. На оставшуюся часть его стоимости жилья оформляется рассрочка на срок до 15 лет с уплатой процентов в размере 7% годовых.

Рязань

В Рязани городская программа ипотечного кредитования была разработана в 1999 г. Для реализации программы создана уполномоченная структура — некоммерческая организация «Рязанский ипотечный фонд». К участию в программе привлечен банк МКБ им. С. Живаго, который является соучредителем фонда. Еще одним участником программы выступает управляющая компания «Региональный центр недвижимости г. Рязани». В ее функции входит работа по формированию предложения жилья на первичном и вторичном рынках с привлечением застройщиков города и риэлторских компаний.

Бюджетные средства выделяются в рамках программы на инвестирование строительства жилья и финансирование приобретения жилья населением. Средства зачисляются на бюджетный счет фонда, после чего через договоры займа целевым порядком перечисляются либо конкретным продавцам (застройщикам) жилья, либо на целевой блокированный счет конкретных участников программы. Последняя форма рассчитана на кредитование уволенных в запас военнослужащих, имеющих право на жилищную субсидию в форме государственных жилищных сертификатов. Кредиты предоставляются владельцам ГЖС для покрытия разницы между стоимостью приобретаемого жилья и суммой жилищной субсидии.

Для других граждан фонд от имени администрации (по доверенности) приобретает жилье на средства бюджета и продает его им с рассрочкой платежа на срок 7 - 15 лет. В качестве залога регистрируется ипотека жилья; залогодержателем является администрация города.

Башкирия

В Башкирии существуют две основные программы жилищного финансирования: Программа Уфы по жилищному ипотечному кредитованию жителей города и Программа Республики Башкортостан по финансированию жилищного строительства. Обе программы носят в той или иной степени субсидированный характер. В большей степени это относится к республиканской программе, которая в основном нацелена на граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Городская программа предполагает создание в дальнейшем условий для развития рыночной системы ипотечного кредитования, ориентированной на привлечение долгосрочных ресурсов. В рамках городской ипотечной программы в 1999 г. администрацией Уфы создано Уфимское городское агентство ипотечного кредитования, основная функция которого — обеспечение рефинансирования долгосрочных ипотечных кредитов, предоставленных гражданам. Уставный капитал агентства сформирован за счет средств городского бюджета (городу принадлежит 93% акций) и составляет примерно 100 млн руб. В соответствии с решением сессии Уфимского городского совета право на получение такого кредита имеют жители Уфы, работающие в городе, и предприниматели, открывшие здесь свои расчетные счета. При этом преимущественное право имеют те, кто в установленном законодательством порядке признаны нуждающимися в жилье. За два с небольшим года выдано более 750 ипотечных кредитов, в том числе на новое строительство более 600. Введено в эксплуатацию более 300 квартир (около 20 000 кв. м). В стадии строительства находятся дома общей площадью свыше 18 000 кв. м.

Основные финансовые ресурсы под ипотечные кредиты в 2000–2001 гг. выделялись из городского бюджета в качестве вклада в уставный капитал агентства.

Кредиты выдаются под 8% годовых в размере 50 - 70% от общей стоимости приобретаемой (строящейся) квартиры на срок от 10 до 15 лет через банк-агент АБЭР «Башэкономбанк», а организационную работу по рефинансированию, формированию стоимости строительства, утверждению методологии кредитования обеспечивает агентство ипотечного кредитования. Оно рефинансирует ипотечные кредиты, выданные банком в соответствии с принятыми требованиями. По условиям программы рефинансируются кредиты на приобретение жилья как на вторичном рынке, так и в строящихся домах. За банком остаются функции обслуживания кредитов (банк в соответствии с агентским договором выступает агентом по обслуживанию, получая 2%).

Уфимское агентство ведет работу по привлечению в ипотечную программу средств предприятий и пенсионных фондов.

Вторая программа реализуется Фондом жилищного строительства при президенте Республики Башкортостан. Фонд выполняет функции инвестора жилищного строительства, осуществляемого в рамках президентской жилищной программы.

Иркутская область

Опыт Иркутской области по созданию вторичного рынка ипотечных кредитов представляется весьма перспективным. В 1999 г. было зарегистрировано ОАО «Иркутское региональное ипотечное агентство», единственный акционер которого — государство в лице Фонда имущества Иркутской области. Уставный капитал агентства, основным партнером которого является кредитный потребительский союз «Рост», составил 26 млн руб.

Основными видами деятельности агентства должны стать приобретение закладных и выпуск облигаций, обеспеченных пулом закладных.

В соответствии с действующей схемой кредитное учреждение предоставляет населению ипотечные займы на приобретение жилья под 10 - 12% годовых в валютном исчислении сроком до 10 лет. Кредиты предоставляются на условиях, принятых агентством. Обеспечением кредита выступает залог приобретаемого жилья. Кредитная организация оформляет закладную в Департаменте Иркутской области по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Далее агентство покупает закладную, формирует пул закладных и выпускает облигации, обеспеченные этим пулом. Облигации реализуются инвесторам, а полученные средства

направляются на рефинансирование следующей партии кредитов. По мере отработки схем кредитования, повышения надежности кредитов будет расти привлекательность для инвесторов данных облигаций, а также будут расширяться возможности рефинансирования кредитов.

На начало 2003 г. было выдано 77 кредитов на сумму 22 894 тыс. руб., оформлена 21 закладная на сумму 5 300 тыс. руб. В октябре 2001 г. агентство выпустило облигаций на сумму 5 тыс. руб. сроком на 10 лет (5% годовых в валюте).

Анализ существующих в регионах подходов к решению жилищной проблемы позволяет сделать вывод, что при всех внешних различиях их объединяет попытка в той или иной форме использовать средства местных бюджетов для поддержания своих жилищных программ. Все программы характеризуются малыми масштабами реализации, так как ограничены возможностями бюджетов. Бюджетные средства рассматриваются как «дешевые», система строится с использованием различных бартерных схем.

Недостатком всех этих программ является прежде всего то, что в условиях нестабильной экономики средств, предусмотренных бюджетом на жилищную программу, может не хватить на весь срок кредитов. Весьма трудно оценить сумму средств, которая потребуется для реализации программы компенсации процентной ставки, так как она во многом зависит от изменения стоимости кредитных ресурсов на финансовом рынке. Нагрузка на бюджет может оказаться слишком большой, в результате многие программы такого рода, например в Удмуртии, Нижнем Новгороде, были приостановлены.

Нельзя не отметить, что большинство региональных программ прямо или косвенно нацелено на поддержку строительного комплекса. Широкое применение бартерных схем, зачетов недоимок по налоговым платежам предприятий в виде строительных материалов и оборудования, направляемых в форме товарных кредитов в жилищное строительство, дает возможность завышать цены на материалы и оборудование, снижает прозрачность финансовых потоков, делает их непривлекательными и непонятными для внешних инвесторов. Это в конечном итоге приводит к увеличению себестоимости строительства жилья, к созданию сложных и запутанных схем финансирования строительства.

Таким образом, региональные жилищные программы позволяют в какой-то степени решать проблему обеспечения граждан жильем за счет «дешевых» бюджетных кредитов, однако оценка эффективности этих программ, показывающая, какой ценой

достигаются результаты, не производится. Такие схемы не могут привлечь рыночные средства, инвестиции, кредиты банков, так как плохо поддаются анализу и оценке.

Программы, конечно, дают отдельным семьям возможность улучшить свои жилищные условия, но в то же время имеют ряд отрицательных последствий, среди которых следует отметить следующие:

- 1) бюджетные денежные средства расходуются через различные внебюджетные фонды не всегда адресно и целевым образом;
- 2) субсидии гражданам в форме льготных кредитов или субсидирования процентных ставок ложатся тяжелым бременем на местные бюджеты и доходят далеко не всегда до тех групп населения, которые наиболее всего нуждаются в бюджетной поддержке;
- 3) коммерческие банки, страховые компании, риэлторы, оценочные фирмы, отбираемые для участия в региональных жилищных программах, не играют сколько-нибудь активной роли субъектов рынка, а лишь выступают уполномоченными посредниками при предоставлении кредитов и их обслуживании;
- 4) в условиях, когда процентные ставки по кредитам заведомо занижены, невозможно привлечь средства институциональных и частных инвесторов на рыночных условиях, что ограничивает масштабы региональных жилищных программ.

Коммерческие банки занимают инертную, выжидательную позицию, не желая вкладывать привлеченные ресурсы в жилищное ипотечное кредитование, предпочитая перекладывать возможные риски на местные региональные ипотечные агентства, создаваемые на бюджетные средства.

Программы оказания помощи в улучшении жилищных условий отдельным категориям граждан

Федеральные программы

К числу таких программ следует отнести:

- 1) Программу переселения граждан из районов Крайнего Севера;
- 2) Программу по обеспечению жильем граждан, лишившихся жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий;

3) программу «Государственные жилищные сертификаты».

Программа переселения граждан из районов Крайнего Севера. Граждане, переселяемые из районов Крайнего Севера и приравненных к ним районов, имеют право на получение жилищной субсидии за счет средств федерального бюджета². Действующим законодательством предусмотрено предоставление жилищных субсидий за счет средств федерального бюджета гражданам Российской Федерации, прибывшим в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности не позднее 1 января 1992 г., имеющим стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях не менее 15 лет и не имеющим жилья в других регионах России.

Устанавливается следующая очередность предоставления жилищных субсидий:

- 1) гражданам, выезжающим из городов, поселков, с полярных станций, находящихся в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях и закрывающихся в соответствии с решениями органов государственной власти субъектов Российской Федерации и по согласованию с Правительством Российской Федерации;
- 2) гражданам, признанным инвалидами I и II групп, а также инвалидам с детства, родившимся в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, с учетом стажа работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;
- 3) пенсионерам с учетом стажа работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;
- 4) гражданам, признанным в установленном порядке безработными и состоящим не менее одного года на учете в органах службы занятости населения по месту жительства в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, с учетом стажа работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;
- 5) работающим гражданам с учетом стажа работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

Право граждан, выезжающих или выехавших из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, на получение и использование жилищных субсидий подтверждается государственным жилищным сертификатом.

² В настоящее время этот процесс регламентируется Федеральным законом от 25 октября 2002 г. № 125-ФЗ "О жилищных субсидиях гражданам, выезжающим из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей".

Размер жилищных субсидий, предоставляемых гражданам, имеющим право на получение жилищных субсидий, определяется:

- 1) исходя из состава семьи, выезжающей или выехавшей из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей;
- 2) социальной нормы площади жилья в размере 33 кв. м общей площади на одиноких граждан, 42 кв. м на семью из двух человек и, если семья состоит из трех и более человек, 18 кв. м на каждого члена семьи;
- 3) средней рыночной стоимости 1 кв. м общей площади жилья в регионе вселения (определяется ежеквартально федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации);
- 4) норматива предоставления жилищных субсидий в зависимости от стажа работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

Жилищная субсидия устанавливается в размере от 75 до 100% стоимости жилья в зависимости от стажа работы. В течение года после получения субсидии граждане обязуются передать органам местного самоуправления занимаемые их семьями по договору найма, аренды либо на праве собственности жилые помещения в районах Крайнего Севера.

Помимо безвозмездных субсидий, Правительство Российской Федерации предусмотрело ежегодное выделение Государственному комитету Российской Федерации по вопросам развития Севера, начиная с 1997 года, государственных инвестиций из федерального бюджета в размере до 40% затрат на жилищное строительство для финансирования расходов, связанных с реализацией федеральной целевой программы "Строительство на территории Российской Федерации жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей"³.

Программа предусматривает следующие источники финансирования:

- 1) федеральный бюджет;
- 2) бюджеты субъектов Российской Федерации в соответствии с принятыми региональными программами;
- 3) местные бюджеты;

³ Постановление Правительства Российской Федерации «О федеральной целевой программе "Строительство на территории Российской Федерации жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей"» от 10.07.95 № 700 (с изм. и доп. от 08.05, 09.09.96, 24.08.02).

- 4) средства предприятий РАО "Газпром", РАО "Норильский никель", "Воркутауголь", чьи работники в массовых масштабах переселяются из северных районов;
- 5) средства других предприятий и организаций;
- 6) кредиты, предусмотренные в рамках планов государственных внешних заимствований;
- 7) личные средства граждан, восстановленные вклады граждан.

Средства федерального бюджета выделяются в пределах лимита капитальных вложений, предусматриваемых ежегодно федеральным бюджетом. Финансовая поддержка со стороны государства строительства жилья для северных переселенцев в южных районах Сибири и Дальнего Востока предусматривается в увеличенных размерах - с компенсацией переселяющимся гражданам до 70% затрат за счет средств федерального бюджета.

Фактическое финансирование данной программы с самого начала ее реализации определилось как незначительное по объему (4 – 5% от реальной потребности) и неритмичное по срокам предоставления.

Программа по обеспечению жильем граждан, лишившихся жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий. Другой категорией граждан, имеющих право на получение безвозмездной субсидии на обеспечение жильем, являются те, кто лишился жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий⁴. В соответствии с этой программой гражданам должны предоставляться квартиры из муниципального жилищного фонда.

Программой принят следующий механизм предоставления субсидий. Граждане получают государственный жилищный сертификат, срок действия которого ограничен одним годом. Сертификат является именной необращаемой ценной бумагой, удостоверяющей право гражданина на получение жилья из муниципального фонда на территории субъекта Российской Федерации по установленным социальным нормам. Функции обеспечения граждан жильем целиком ложатся на субъекты Российской Федерации, а Минфин России компенсирует органу исполнительной власти субъекта Федерации фактическую стоимость квартиры, предоставленной владельцу сертификата.

⁴ Постановление Правительства Российской Федерации "О государственных жилищных сертификатах, выдаваемых гражданам Российской Федерации, лишившимся жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий" от 07.06.95 № 561; Постановление Правительства РФ "Об утверждении порядка выпуска и погашения государственных жилищных сертификатов, выдаваемых гражданам Российской Федерации, лишившимся жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий" от 09.10.95 № 982 (с изм. и доп. от 03.09.01); Порядок выпуска и погашения государственных жилищных сертификатов, выдаваемых гражданам Российской Федерации, лишившимся жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий.

Гражданину предлагается жилье только в построенном при участии какого-либо уполномоченного лица доме. Если же гражданина не устраивает предложенное жилье, то он остается в очереди и ждет, когда ему предложат новый вариант.

Такая схема предоставления безвозмездных субсидий тормозит развитие рыночных отношений в жилищной сфере и не способствует формированию платежеспособного спроса в этом секторе. Схема не обеспечивает необходимой прозрачности и простоты процедуры предоставления жилья соответствующей категории лиц. Кроме того, данный механизм использования средств федерального бюджета для решения жилищной проблемы (через фактическое распределение жилья из муниципальных жилищных фондов) недостаточно эффективен и не позволяет в полной мере учитывать интересы граждан при выборе ими жилья.

Тем не менее аналогичный механизм предоставления субсидий принят для решения жилищной проблемы граждан, ставших инвалидами, и семей граждан, умерших (погибших) вследствие Чернобыльской катастрофы⁵.

Программа Минфедерации России⁶ предусматривает предоставление вынужденным переселенцам долговременной (до 10 лет) беспроцентной возвратной ссуды для оплаты всей стоимости приобретаемого (строящегося или ремонтируемого) жилья в пределах норм площади, определяемых социальными нормами и коэффициентом комплекса критериев целесообразности расселения вынужденных переселенцев (экологическая и демографическая обстановка, климат, географическое положение, ситуация на рынке труда и миграционная ситуация), ежегодно устанавливаемым Минфедерации России по согласованию с Минэкономразвития России с учетом складывающейся социально-экономической ситуации в субъектах Российской Федерации. В данном случае отсутствуют объективные критерии определения размера ссуды. Механизм предоставления ссуды предусматривает пересылку территориальным органом миграционной службы соответствующего распоряжения в учреждение Сбербанка России, в котором находится бюджетный счет этой службы, а учреждение Сбербанка перечисляет выделенные ссуды на именные блокированные целевые счета вынужденных

⁵ Постановление Правительства Российской Федерации "О Федеральной целевой программе по обеспечению жильем участников ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС в 1995 - 1997 годах" от 24.05.95 № 511; Постановление Правительства РФ "Об обеспечении жилищными сертификатами граждан Российской Федерации, ставших инвалидами, и семей граждан, умерших (погибших) вследствие Чернобыльской катастрофы, нуждающихся в улучшении жилищных условий" от 24.04.96 № 505; Порядок выпуска, выдачи и погашения жилищных сертификатов, выдаваемых гражданам Российской Федерации, ставших инвалидами, и семьям граждан, умерших (погибших) вследствие Чернобыльской катастрофы, нуждающимся в улучшении жилищных условий (во исполнение постановления Правительства РФ от 24.04.96 № 505).

⁶ Постановление Правительства Российской Федерации "О предоставлении вынужденным переселенцам долговременной беспроцентной возвратной ссуды на строительство (приобретение) жилья" от 28.01.97 № 106.

переселенцев. Следует отметить, что выданная ссуда может быть использована только на территории того субъекта Российской Федерации, где было принято решение о ее предоставлении, а это ограничивает возможности граждан по выбору местоположения жилья.

Существенным недостатком схемы предоставления бюджетных средств в виде долгосрочной беспроцентной ссуды является отсутствие механизма обеспечения ее возвратности, поскольку в этом случае не предусмотрены ни достаточное обеспечение кредита, ни оценка платежеспособности заемщика. В условиях инфляции выделение беспроцентных ссуд будет означать постоянное обесценивание бюджетных ресурсов. Кроме того, данная схема удорожается на сумму уплачиваемого банку комиссионного вознаграждения за обслуживание кредита.

Программы по обеспечению жильем работников предприятий угольной промышленности. Высвобождаемые работники предприятий угольной промышленности⁷ получали жилищные сертификаты, удостоверяющие право на приобретение жилья по установленным социальным нормам. Срок действия этих сертификатов равен двум месяцам. Субсидия предоставляется гражданину в безналичной форме путем перечисления территориальным органом Федерального казначейства Российской Федерации суммы по договору купли-продажи на банковский счет продавца жилья. При этом четко не определено, подразумевается ли территориальный орган Федерального казначейства по месту выезда владельца сертификата или по месту его въезда. Порядок выбора места жительства предполагает возможность приобретения жилья в любых населенных пунктах на территории России.

*Программа "Государственные жилищные сертификаты"*⁸ реализуется в настоящее время наиболее успешно и эффективно. Участниками программы являются военнослужащие, признанные нуждающимися в жилье в установленном порядке, имеющие общую продолжительность военной службы 10 лет и более и увольняемые по

⁷ Постановление Правительства РФ "О проведении эксперимента по предоставлению государственных жилищных сертификатов высвобожденным работникам ликвидируемых организаций угольной промышленности городов Кизел, Губаха, Гремячинск и Чусовой (Пермская область) в 1998 году" от 06.09.98 № 1068; Приказ Минэнерго России от 11.07.02 № 214 "Об утверждении Положения о содействии переселению высвобожденных работников ликвидируемых организаций угольной отрасли гг. Кизел, Губаха, Гремячинск и Чусовой (Пермская область) за счет средств государственной поддержки угольной отрасли, направляемых на реализацию программ местного развития".

⁸ Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе "Государственные жилищные сертификаты"» от 20.01.98 № 71. (с изм. и доп. от 08.04.00, 19.03.02); Постановление Правительства РФ от 19.03.02 № 168 «О совершенствовании деятельности по реализации федеральной целевой программы "Государственные жилищные сертификаты"»; Правила выпуска и погашения государственных жилищных сертификатов, выдаваемых гражданам - участникам федеральной целевой программы "Государственные жилищные сертификаты" (утв. Постановлением Правительства РФ от 19.03.02 № 168); Постановление Правительства РФ «О внесении изменений в федеральную целевую программу "Государственные жилищные сертификаты"» от 08.04.00 № 315; федеральная целевая программа "Государственные жилищные сертификаты" (утв. Постановлением Правительства РФ от 20.01.98 № 71 в редакции Постановления Правительства РФ от 08.04.00 № 315).

достижении предельного возраста пребывания на военной службе, по состоянию здоровья или в связи с организационно-штатными мероприятиями, а также имеющие общую продолжительность военной службы 25 лет и более. Кроме того, программа нацелена на сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации, учреждений и органов уголовно-исправительной системы Минюста России, содержащихся за счет средств федерального бюджета и увольняемых со службы, а также граждан, уволенных со службы из указанных органов и учреждений и имеющих общую продолжительность службы 10 и более лет. Право на получение безвозмездной субсидии имеют также граждане, подлежащие переселению из закрытых и обособленных военных городков.

Основу схемы предоставления безвозмездной субсидии составляет государственный жилищный сертификат (ГЖС) - именное свидетельство, удостоверяющее право гражданина - участника программы на получение безвозмездной субсидии на приобретение жилья. ГЖС не является ценной бумагой.

Государственный жилищный сертификат дает право на приобретение жилья в любом регионе Российской Федерации в течение 9 месяцев с момента его выдачи. Субсидии предоставляются в безналичной форме путем перечисления территориальным органом Федерального казначейства по месту приобретения жилья соответствующей суммы по договору купли-продажи на именной блокированный счет получателя субсидии с последующим перечислением на банковский счет продавца жилья. Средства перечисляются через отобранные уполномоченные банки. Такой механизм обеспечивает целевое использование субсидий, прозрачность и контролируемость денежных потоков по программе.

Размер субсидии устанавливается в зависимости от срока военной службы в календарном исчислении (от 80 до 100% от стоимости покупки жилого помещения), рассчитывается органом исполнительной власти, осуществляющим выдачу сертификата, указывается в сертификате и является неизменным в течение всего срока его действия. Расчет основывается на средней рыночной стоимости общей площади жилья на территории, избранной для постоянного проживания, и на установленной норме общей площади жилого помещения, приходящейся на семью.

Как показала практика реализации программы ГЖС, предусмотренный ею механизм доведения средств безвозмездных субсидий до конкретных граждан обладает преимуществами по сравнению с другими программами. Прежде всего отметим такие положительные черты ГЖС, как:

- предоставление гражданам возможности свободного выбора качественных характеристик и местоположения приобретаемого жилья;
- обеспечение прозрачности расходования бюджетных средств, упрощение контроля за их целевым использованием;
- ускорение решения жилищной проблемы путем направления средств субсидий на приобретение готового жилья на первичном и вторичном рынках;
- предоставление возможности софинансирования при приобретении жилья путем использования собственных средств граждан и / или заемных и кредитных средств;
- исключение замораживания средств субсидий в не завершенных строительством объектах.

Краткий сравнительный анализ федеральных программ. При анализе названных выше программ можно использовать несколько критериев оценки:

- способ доведения средств до получателя субсидий;
- адресность;
- обеспечение целевого использования средств;
- свобода выбора места жительства получателем субсидии;
- вариативность использования на первичном и вторичном рынках;
- возможность привлечения внебюджетных средств;
- прозрачность и простота процедур;
- эффективность использования бюджетных средств.

В действующих программах, как было показано выше, применяются различные механизмы доведения средств государственной поддержки до конкретных получателей:

- предоставление безвозмездных субсидий на приобретение жилья путем их перечисления на блокированный целевой счет в уполномоченном банке с последующим зачислением на счет продавца жилья (программа ГЖС);
- предоставление безвозмездных субсидий на приобретение жилья путем их перечисления территориальному органу Федерального казначейства Российской Федерации с последующим их зачислением на банковский счет продавца жилья (шахтеры);
- оплата строительства жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей;

- предоставление сертификата на приобретение жилья из муниципального жилого фонда (граждане, пострадавшие от чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий);
- предоставление долговременной беспроцентной возвратной ссуды на приобретение, строительство жилья (вынужденные переселенцы).

Механизм указанных программ при их надлежащем исполнении должен обеспечивать целевое расходование специально выделенных бюджетных средств, однако практика показывает, что в условиях острейшего дефицита бюджетов всех уровней и низкой финансовой дисциплины используемые схемы перечисления средств через органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и территориальные органы миграционной службы России могут приводить к распылению или значительной задержке этих средств.

Оценивая существующие подходы к предоставлению субсидий на приобретение жилья, следует отметить – в качестве одного из недостатков действующих схем, - что допускается выдача субсидий на строительство жилья. При этом возможна ситуация, когда бюджетные средства замораживаются в незавершенных объектах, увеличивается себестоимость строительства и, как следствие, неэффективно расходуются средства федерального бюджета. Чтобы свести к минимуму риск нецелевого использования средств, строительный риск, а также в целом повысить эффективность бюджетных расходов на жилищные цели, более обоснованно предоставлять субсидии гражданам на приобретение готового жилья.

Еще один недостаток, свойственный всем указанным программам: отсутствие единообразия в порядке предоставления субсидий усложняет контроль за ходом реализации программ, за эффективностью расходования бюджетных средств, их целевым использованием. Кроме того, получатели субсидий определяются на основе факторов, не включающих такой важный параметр, как доходы семьи. В результате отсутствует зависимость между порядком предоставления субсидии и фактическим материальным положением получателя. С одной стороны, логика государства ясна: процент материально благополучных или богатых семей среди тех категорий населения, которые определены в качестве получателей жилищных субсидий, настолько невелик, что это вряд ли может служить серьезным основанием для разработки и принятия новой методологии оценки благосостояния претендующих на получение субсидии лиц. Тем более что государство действительно брало на себя определенные обязательства перед некоторыми группами лиц (например, по обеспечению жильем военнослужащих), и выполнить их необходимо

вне зависимости от материального положения последних. Но, с другой стороны, в условиях строжайшей экономии бюджетных средств государство должно заботиться в первую очередь о наиболее обездоленных гражданах, и с этой точки зрения внедрение механизма учета материального положения получателей жилищных субсидий вполне оправданно.

Результаты сравнительного анализа программ показали, что в наибольшей степени интересам различных сторон при предоставлении гражданам субсидий отвечают программы использования государственных жилищных сертификатов, направленные на поддержку приобретения гражданами уже готового жилья.

Обобщив опыт указанных программ, целесообразно выработать единый подход к предоставлению субсидий на приобретение жилья для различных категорий граждан, имеющих на это право в соответствии с законодательством. В частности, речь идет о выработке таких механизмов, которые позволили бы унифицировать расчетные процедуры и документооборот при предоставлении субсидий из средств федерального бюджета вне зависимости от того, какой категории граждан они предоставляются, а также какое федеральное ведомство является заказчиком конкретной программы субсидирования. Главное - рационально организовать управление процессом предоставления субсидий, четкий целевой контроль за расходами средств бюджета на программу, мониторинг хода выполнения программы и периодическую оценку результатов, при необходимости оперативно устранять отклонения от плана или вносить в него изменения. Важнейшими задачами при этом являются минимизация расходов на управление программой, устранение излишних согласований, создание простой и понятной системы отчетности и предоставления аналитической информации по ходу реализации программы.

Особое значение приобретает методически правильная проработка форм и способов доведения средств субсидии до ее получателей. При всем разнообразии программ предоставления средств бюджета на улучшение жилищных условий целесообразно выработать унифицированный единый подход к предоставлению гражданам субсидий, с тем чтобы добиться максимально эффективного использования бюджетных средств, устранить возможные риски их неправильного распределения или нецелевого использования, замораживания в незавершенном строительстве, обоснованного завышения или занижения в расчете на конкретного получателя. При этом наиболее перспективной представляется схема обеспечения жильем, предполагающая сочетание различных источников средств: безвозмездных субсидий за счет средств

федерального, региональных и местных бюджетов, собственных средств граждан, кредитных ресурсов банков. Данная схема уже подтвердила свою эффективность при реализации в первую очередь программы ГЖС для увольняемых или уволенных в запас военнослужащих.

Региональные программы

Как уже отмечалось, многие регионы и муниципальные образования разрабатывают и реализуют жилищные программы, в соответствии с которыми из региональных и муниципальных бюджетов выделяются средства для финансовой помощи отдельным категориям граждан при приобретении или строительстве жилья.

Бюджетная поддержка граждан осуществляется в виде:

- субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам, выдаваемым уполномоченными банками, т.е. за счет бюджетных средств покрывается разница между действующей в банке рыночной процентной ставкой по аналогичным кредитам и льготной процентной ставкой;
- предоставления субсидии на часть стоимости приобретаемого жилья;
- предоставления кредитов на жилищные цели за счет средств бюджета;
- аккумуляции средств для жилищного строительства путем выпуска и реализации муниципальных жилищных облигаций или жилищных сертификатов.

Как показал анализ ряда региональных программ, администрации стремятся принимать программы, прямо или косвенно нацеленные на поддержку строительного комплекса, что зачастую приводит к таким негативным последствиям, как завышение себестоимости строительных работ и замораживание средств в объектах незавершенного строительства. Целевое и адресное предоставление субсидий непосредственно потребителю в большей степени отвечает их назначению, чем льготирование застройщика, способствует более эффективному расходованию средств, направляемых на поддержку платежеспособного спроса, обеспечивает более прозрачные схемы использования бюджетных средств. Однако сейчас региональные субсидии, предусмотренные бюджетами, как правило, не сочетаются с получением ипотечных кредитов, а требуют участия граждан в региональных программах строительства жилья.

Региональные программы пытаются также создать условия для привлечения средств населения в сферу жилищного строительства. Для этого предоставляются гарантии администраций (в основном личные обещания глав администраций). При

изменении экономической или политической обстановки в регионе эти гарантии не будут подкреплены реальными средствами.

Финансирование обеспечения граждан жильем в конечном итоге должно осуществляться за счет их собственных средств, дополненных рыночными кредитами и целевыми адресными субсидиями. Реализуемые сегодня в регионах схемы ориентированы в основном на бюджетные средства, обеспечивающие субсидирование жилищных кредитов, однако в силу ограниченности бюджетных ресурсов предусматривается и привлечение различными способами средств непосредственных потребителей жилья. Предлагаемые схемы малопрозрачны, обычно не включают расчетов эффективности использования бюджетных средств, отсутствует оценка стоимости для бюджетов жилищных программ.

Особо следует подчеркнуть неэффективность подхода, при котором на бюджет возлагается функция субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам. Процентная ставка - это рыночная категория, ее величина определяется сугубо рыночными факторами (стоимость для банка финансовых ресурсов, являющихся источником кредитов, оценка рисков, присущих той или иной банковской операции, в частности ипотечному кредитованию, и др.). Бюджет берет на себя несвойственные ему функции компенсировать разницу между рыночной ставкой процента (оцененной банком по своим критериям) и уровнем льготного процента. Кроме того, ипотечные жилищные кредиты предоставляются на длительные сроки, поэтому в условиях нестабильной экономики возможны существенные изменения на кредитно-финансовом рынке, влекущие за собой рост рыночных процентных ставок с соответствующим увеличением бюджетной нагрузки. Однако средств, предусмотренных бюджетом на жилищную программу, может не хватить (что нередко происходит на практике), и на банки ложится дополнительный риск. Весьма трудно оценить сумму средств, которая потребуется на реализацию программы субсидирования процентной ставки, так как она во многом зависит от тенденций развития кредитно-финансового рынка.

Более предпочтительным вариантом является поддержка конечного потребителя жилья, когда нуждающимся в улучшении жилищных условий гражданам предоставляются целевые субсидии на оплату первоначального взноса при получении ипотечного кредита. Субсидия позволяет увеличить платежеспособность граждан, уменьшая сумму необходимого кредита и соответственно размер ежемесячных платежей. Она носит целевой и адресный характер, и механизм ее предоставления позволяет контролировать использование бюджетных средств. Субсидия предоставляет гражданам возможность

выбирать тип и качество готового жилья. Такая система субсидирования разграничивает и взаимоувязывает бюджетную и рыночную сферы экономики.

Москва

Органы государственной власти Москвы осуществляют несколько программ помощи в улучшении жилищных условий отдельным категориям граждан. Основными формами помощи выступают:

- бюджетное финансирование жилищного строительства;
- предоставление безвозмездных субсидий, кредитов на строительство или приобретение жилья;
- выпуск и погашение жилищных облигационных займов;
- развитие и поддержка различных форм инвестирования средств физических и юридических лиц в жилищную сферу.

В соответствии с законом от 11 марта 1998 г. № 6 «Основы жилищной политики города Москвы» право на помощь города при решении жилищных проблем имеют:

- граждане с доходом на каждого члена семьи ниже уровня, утвержденного Московской городской думой⁹, и признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий в установленном порядке (имеют право на жилое помещение из фонда социального использования по договору социального найма);
- граждане, не состоящие на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий (могут получить жилые помещения по договору социального найма в случаях: 1) неотложного выселения граждан из жилища, ставшего непригодным для проживания в связи со стихийным бедствием, аварийным состоянием и т.п.; 2) ликвидации коммунального заселения квартиры в порядке и на условиях, установленных законодательством; 3) в иных случаях, установленных законодательством);
- граждане, состоящие на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий и имеющие право на предоставление им жилого помещения по договору социального найма (имеют право на получение безвозмездной субсидии на строительство или приобретение жилища);
- граждане, имеющие на каждого члена семьи доход выше уровня, утвержденного Московской городской думой, и признанные нуждающимися в улучшении жилищных

⁹ На 2000 - 2001 гг. было установлено, что семьи, имеющие доход менее 3 000 руб. в месяц на каждого члена семьи, включая детей, трудоспособных членов семьи и иждивенцев, имеют право на предоставление им жилого помещения из фонда социального использования по договору социального найма. На 2002 г. этот минимум установлен на уровне 5 000 руб. в месяц.

условий в установленном порядке (имеют право на предоставление им жилого помещения из фонда коммерческого использования по договору коммерческого найма);

- молодые семьи¹⁰ - участники московской программы «Молодой семье – доступное жилье» на 2003 - 2005 гг.

Особое место среди форм помощи гражданам в улучшении жилищных условий принадлежит субсидированию. Порядок субсидирования граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, был принят постановлением правительства Москвы от 9 октября 2001 г. № 896-ПП «О предоставлении жителям г. Москвы, нуждающимся в улучшении жилищных условий, субсидий на строительство или приобретение жилища»¹¹.

Право на получение субсидии имеют граждане:

- состоящие на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий по договору социального найма;
- освобождающие жилые помещения, занимаемые по договору социального найма, по решению органов государственной власти Москвы в связи с изъятием земельного участка для городских нужд;
- в иных случаях, установленных законодательством Москвы.

Предполагается, что субсидия может быть использована гражданами:

- на финансирование приобретения квартиры при участии в достройке многоквартирного дома высокой степени технической готовности (не менее 70%);
- на приобретение готовой квартиры по их выбору;
- на покупку отчуждаемого жилого помещения в квартире коммунального заселения в дополнение к занимаемому жилому помещению в данной квартире.

В соответствии с действующим порядком размер субсидии определяется в процентном отношении к нормативной стоимости предоставления жилых помещений, определяемой как произведение средней рыночной стоимости 1 кв. м общей площади жилого помещения в домах типовых серий в районах массовой застройки и общей

¹⁰ Молодая семья – это семья, постоянно проживающая в Москве в первые 3 года после заключения брака (в случае рождения детей – без ограничения продолжительности брака), при условии, что оба супруга не достигли 30-летнего возраста, а также неполная семья с детьми, в которой мать или отец не достигли 30-летнего возраста.

¹¹ Положение о порядке и условиях предоставления жителям г. Москвы, нуждающимся в улучшении жилищных условий, субсидий на строительство или приобретение жилища.

площади жилого помещения, предоставляемого семье данной численности в пределах социальной нормы - 18 кв. м на одного члена семьи, состоящей из трех и более человек (на одиноко проживающего человека - 33 кв. м общей площади, на семью из двух человек - 42 кв. м. общей площади).

Сумма субсидии рассчитывается в соответствии с «Положением о порядке определения размера безвозмездных субсидий, предоставляемых гражданам в городе Москве на строительство или приобретение жилища»¹² и зависит от времени ожидания после постановки на учет по улучшению жилищных условий, а также от того, имеет ли человек право на первоочередное предоставление ему жилого помещения. Сумма субсидии может варьировать в пределах от 5 до 90% нормативной стоимости жилого помещения. Так, при фактическом времени ожидания после постановки на учет в один год размер субсидии составит 5% от нормативной стоимости жилого помещения, при ожидании в очереди 10 лет – 59%, а при нахождении в очереди 15 и более лет – 90%.

Субсидия может быть предоставлена только путем перечисления средств субсидии в безналичной форме продавцу (застройщику) жилища.

Если субсидия предоставляется в сумме, достаточной для оплаты только части приобретаемого жилья, то гражданин должен оплатить оставшуюся часть за счет собственных или заемных средств, в том числе ипотечных кредитов. При этом денежные средства должны быть перечислены на счет, указанный в договоре о приобретении жилого помещения. Кроме того, при покупке жилья у правительства Москвы гражданин имеет право частично или полностью оплатить свою долю стоимости жилья путем зачета имеющейся у него в собственности квартиры или предъявления к погашению соответствующего пакета облигаций Московского государственного жилищного облигационного займа.

Кроме того, в соответствии с законом г. Москвы от 23 января 2002 г. № 2 «О приоритетах предоставления в пользование или приобретения в собственность с помощью города жилых помещений в 2002 - 2003 годах» некоторые категории граждан имеют право получить на возвратной основе ссуду на строительство или приобретение жилых помещений (при наличии целевого бюджетного финансирования). Это касается граждан, состоящих на учете как нуждающиеся в улучшении жилищных условий по договору коммерческого найма:

¹² Утверждено постановлением Московской городской думы от 18 октября 2000 г. № 110 «О порядке определения размера безвозмездных субсидий, предоставляемых гражданам в городе Москве на строительство или приобретение жилища».

- 1) не менее 4 лет и имеющих право на улучшение жилищных условий в первую очередь;
- 2) не менее 9 лет и имеющих право на улучшение жилищных условий по общим основаниям.

Программа предоставления жилищных субсидий реализуется в Москве уже семь лет (с 1996 г.). По данным заместителя руководителя Департамента муниципального жилья и жилищного фонда Москвы В. Логуновой, за годы реализации программы свыше 2000 московских семей улучшили свои жилищные условия. Правительство Москвы каждый год увеличивает размеры бюджетных средств, направляемых на предоставление безвозмездных субсидий гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий. Так, в 2000 г. на эти цели было выделено 613,7 млн руб., в 2001 г. – 613,7 млн руб., в 2002 г. – 1,2 млрд руб. Однако среди получивших жилищные субсидии только 36% семей смогли приобрести жилье без доплаты, используя лишь средства субсидии. При этом, как правило, субсидии предоставляются на приобретение жилья в строящихся домах (с 70%-й готовностью). Денежные средства субсидии перечисляются на счет компании-инвестора или застройщика жилья. По словам В. Логуновой, нежелательным вариантом является приобретение жилья во вторичном секторе недвижимости в связи с наличием ряда рисков, среди которых, например, возможные права третьих лиц на продаваемое жилье.

Таким образом, по действующей программе субсидирования возможности граждан привлечь ипотечные кредиты ограничены, так как субсидии ориентированы на строящееся жилье, а ипотечные кредиты предоставляются в основном под готовое жилье. Поэтому дополнительными источниками средств при приобретении жилья с помощью субсидии являются собственные средства граждан и предоставление рассрочки платежа при оплате оставшейся стоимости жилья.

Программа «Молодой семье – доступное жилье», рассчитанная на 2003 - 2005 гг., нацелена на улучшение жилищных условий молодых семей. Участниками программы могут быть:

- 1) первая группа: участники, признанные в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий по месту жительства, а также работники и сотрудники бюджетных учреждений отраслей городского хозяйства, подпадающие под определение «молодая семья» и признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий в установленном порядке по месту работы;

- 2) вторая группа: участники, имеющие жилые помещения менее социальной нормы (18 кв. м общей площади) на человека;
- 3) третья группа: участники, имеющие жилые помещения сверх социальной нормы на человека, но желающие улучшить жилищные условия.

Одной из задач программы является разработка и реализация способов бюджетной, небюджетной и организационной поддержки городом молодых семей при решении ими жилищной проблемы с учетом степени нуждаемости в улучшении жилищных условий, уровня материального достатка, наличия и количества детей, работы в бюджетных организациях города, других факторов. При этом предполагается формирование системы, включающей социальные и рыночные механизмы решения жилищной проблемы молодых семей.

Программой предусмотрено, что средства городского бюджета будут направляться:

- 1) на жилищное строительство для предоставления жилых помещений по договорам найма, аренды и купли-продажи, в том числе с рассрочкой платежа;
- 2) предоставление безвозмездных субсидий и займов (возвратных ссуд) на строительство или приобретение жилища в порядке, установленном правительством Москвы;
- 3) создание социально-бытовой инфраструктуры.

Кроме того, предполагается, что будут задействованы собственные средства участников программы для оплаты полностью или частично стоимости приобретаемого жилья, в том числе с рассрочкой платежа, а также средства предприятий и организаций, которые пойдут на строительство домов в рамках программы и предоставление займов (возвратных ссуд) и безвозмездных субсидий семьям своих работников и сотрудников, подпадающих под определение «молодая семья». В качестве дополнительных источников финансирования названы также средства ссудосберегательных касс, коммерческих банков, кредитующих участников программы, в том числе под залог (ипотека) приобретаемого жилья и/или земельных участков, выделенных под жилищное строительство, а также средства, аккумулированные жилищными кооперативами.

Жилые помещения, находящиеся в собственности города, будут предоставляться в виде отдельных квартир на основании:

- 1) договора найма;

- 2) договора купли-продажи, в том числе с рассрочкой платежа;
- 3) договора аренды.

Приоритетность предоставления жилых помещений из жилищного фонда города определяется исходя из:

- 1) времени постановки на учет нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- 2) количества детей в семье;
- 3) количества квадратных метров занимаемой общей площади, приходящейся на одного человека;
- 4) типа квартиры (коммунального заселения, общежитие, гостиничного типа, отдельная).

Программой принят следующий механизм улучшения жилищных условий участников программы *путем заключения договора найма*:

- 1) город заключает с участником программы договор найма сроком до 5 лет включительно;
- 2) участник вносит ежемесячные платежи за пользование жилым помещением в размере утверждаемой правительством Москвы ставки¹³;
- 3) кроме того, участник вносит равными долями паевые взносы в одну из накопительных систем (строительная сберегательная касса, жилищные и жилищно-строительные кооперативы, Московский государственный жилищный облигационный заем) с целью накопления денежных средств для приобретения жилья на рынке недвижимости по рыночной цене за вычетом предоставленной безвозмездной субсидии или займа;
- 4) после приобретения в собственность жилого помещения на рынке жилья или прекращения (расторжения) договора участник обязан освободить занимаемое по договору найма жилое помещение и сняться с регистрационного учета.

¹³ Ставка платы за наем 1 кв. м жилого помещения равна величине нормативной ставки за наем 1 кв. м жилого помещения, умноженной на понижающий коэффициент. Этот коэффициент устанавливается в зависимости от количества детей в семье (3 и более – 0,05; 2 – 0,10; 1 – 0,15; отсутствие детей – 0,20). Если оба супруга работают в бюджетных учреждениях города, ставка платы за наем 1 кв. м умножается на коэффициент 0,05. Нормативная ставка 1 кв. м равна разнице между среднерыночной ценой найма 1 кв. м предоставляемого жилого помещения и фактической стоимостью жилищно-коммунальных услуг, предоставляемых на 1 кв. м. Среднерыночная цена найма 1 кв. м жилого помещения определяется на основе мониторинга рынка жилья, осуществляемого Департаментом жилищной политики и жилищного фонда Москвы.

При реализации варианта *купли-продажи* участник программы заключает с городом договор купли-продажи жилого помещения, в том числе с рассрочкой платежа сроком до 5 лет включительно (для проживания и выкупа). При заключении договора участник единовременно оплачивает не менее 30% от стоимости квартиры и в течение срока действия договора ежемесячно равными долями выплачивает остаточную стоимость квартиры с процентами (3 - 8% годовых в зависимости от года постановки на учет нуждающихся в улучшении жилищных условий). Стоимость предоставляемой участнику квартиры равна ее инвентаризационной стоимости, устанавливаемой МосГорБТИ.

С целью стимулирования рождаемости участникам предоставляется льгота в виде списания части задолженности при рождении: первого ребенка - 10 кв. м общей жилой площади; второго ребенка - 14 кв. м общей жилой площади; третьего ребенка и последующих - 18 кв. м общей жилой площади.

Жилое помещение, занимаемое участником, до полной оплаты последним его стоимости, остается в собственности Москвы.

Вариант *аренды жилых помещений* предполагает, что город заключает с бюджетным учреждением договор аренды сроком до 5 лет включительно, на основании которого предоставляет ему жилые помещения в виде отдельных квартир. Эти квартиры передаются на условиях субаренды участникам программы, являющимся сотрудниками данной организации. При этом участник вносит паевые взносы в одну из городских накопительных систем с целью накопления денежных средств для покупки жилья на рынке недвижимости по рыночной цене.

Кроме вышеперечисленных вариантов, программой предусмотрена помощь молодым семьям в улучшении жилищных условий без использования жилищного фонда города, но с привлечением бюджетных средств. Участники программы, относящиеся к первой группе, могут получить за счет средств бюджета безвозмездную субсидию или заем на строительство / приобретение жилища. Субсидия предоставляется в безналичной форме на срок не более 10 лет в соответствии с постановлением Московской городской думы от 18.10.2000 г. № 110 «О порядке определения размера безвозмездных субсидий, предоставляемых гражданам в городе Москве на строительство или приобретение жилища». После использования субсидии или займа участник снимается с учета нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Самарская область

В Самарской области 5 июля 2002 г. был принят закон «О порядке предоставления работникам организаций бюджетной сферы, государственным и муниципальным

служащим Самарской области, нуждающимся в улучшении жилищных условий, субсидий на строительство или приобретение жилья». В бюджете 2002 г. на эти цели было предусмотрено 90 млн руб., в 2003 г. – 50 млн руб.

Субсидия за счет средств областного бюджета предоставляется работникам организаций бюджетной сферы, государственным или муниципальным служащим области, нуждающимся в улучшении жилищных условий и состоящим в соответствии с законодательством на учете по предоставлению жилой площади в органах местного самоуправления и (или) организациях бюджетной сферы.

Субсидии предоставляются:

- 1) проживающим в городах Самарской области - Самарским областным фондом жилья и ипотеки;
- 2) проживающим в сельских районах области - Самарским областным фондом поддержки индивидуального жилищного строительства на селе.

При принятии решения о предоставлении субсидии во внимание принимается платежеспособность семьи заявителя, позволяющая за счет собственных или заемных средств покрыть разницу между стоимостью приобретаемого (строящегося) жилья и размером предоставляемой субсидии. Право гражданина на получение безвозмездной субсидии удостоверяется соответствующим свидетельством. Субсидия может быть направлена:

- 1) на приобретение готового жилья у физических и юридических лиц;
- 2) финансирование строительства индивидуального жилого дома в форме перечислений по индивидуальному графику;
- 3) финансирование приобретения квартиры при участии в достройке многоквартирного дома высокой степени технической готовности (не менее 70%).

Средства на предоставление субсидий, удостоверенных свидетельствами, в случае приобретения готового жилья или долевого участия в строительстве жилья перечисляются со счетов указанных выше фондов в банке-агенте продавцу или застройщику в пределах величины, установленной договором купли-продажи или договором долевого участия в строительстве жилья. Если речь идет о строительстве индивидуального жилого дома собственными силами, средства застройщику выделяются поэтапно в виде авансирования

строительства жилья с последующим предоставлением застройщиком отчетных документов, подтверждающих целевое использование полученных средств.

Размер субсидии определяется утвержденной постановлением губернатора Самарской области средней стоимостью 1 кв. м общей площади строящегося или приобретаемого жилья в конкретном муниципальном образовании Самарской области и социальной нормой жилья (18 кв. м общей площади - на одного члена семьи, состоящей из трех и более человек, 42 кв. м - на семью из двух человек, не более 33 кв. м - на одиноких граждан) с типовыми потребительскими качествами для данного населенного пункта.

Размер субсидии на момент ее предоставления может составлять от 5 до 70% стоимости жилья для семьи заявителя, рассчитанной по социальной норме в соответствии с жилищным законодательством, и зависит от срока пребывания заявителя в списках учета лиц, нуждающихся в улучшении жилищных условий; количества иждивенцев; возрастной группы заявителя, а также от соотношения месячного совокупного дохода семьи заявителя и величины прожиточного минимума для данной семьи.

Размер субсидии для каждого заявителя определяется при помощи базовой субсидии, рассчитанной исходя из стоимости жилья заявителя с учетом социальной нормы, коэффициента принадлежности заявителя к возрастной группе и коэффициента наличия иждивенцев на одного совершеннолетнего работающего члена семьи заявителя в соответствии с приложением к вышеуказанному закону

Необходимо подчеркнуть, что жилищное финансирование в Самарской области развивается в направлении формирования рыночной системы. В области отказались от дотирования процентных ставок по ипотечным кредитам и переходят к системе предоставления субсидий на первоначальный взнос при получении ипотечного кредита. Именно на это нацелена схема выдачи ипотечных кредитов, реализуемая Самарским областным фондом жилья и ипотеки.

Оренбургская область

В соответствии с законом «О развитии ипотечного жилищного кредитования в Оренбургской области» (от 30.08.00 № 667) здесь осуществляются следующие виды социальной поддержки граждан:

- 1) предоставление целевых субсидий для уплаты стоимости приобретаемых жителями области жилых помещений;

- 2) предоставление на областном уровне и на уровне муниципальных образований области поручительств в обеспечение исполнения жителями области их обязательств по кредитным договорам (это положение закона пока не реализуется).

Право на социальную поддержку имеют жители области, которые:

- 1) обеспечены жилой площадью на одного члена семьи менее 9 кв. м;
- 2) проживают в жилых помещениях, не отвечающих установленным санитарным и техническим требованиям;
- 3) проживают в квартирах, занятых несколькими семьями;
- 4) не имеют жилья либо проживают на условиях поднайма или аренды.

Кроме того, право на льготные кредиты имеют работники бюджетной сферы, молодые семьи и некоторые другие категории граждан.

Законодательное собрание области ежегодно устанавливает процентные ставки по ипотечным кредитам и категории жителей области, имеющих право на получение льготных ипотечных кредитов. В областном бюджете на развитие ипотечного жилищного кредитования ежегодно предусматриваются средства, за счет которых будет производиться предоставление:

- 1) целевых субсидий заемщикам, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, для оплаты первого взноса при приобретении ими жилых помещений;
- 2) поручительств в обеспечение исполнения жителями области их обязательств по кредитным договорам.

Законодательным собранием Оренбургской области от 26 февраля 2003 г. принята областная программа «Субсидирование разницы в процентных ставках при выдаче ипотечных жилищных кредитов» (далее – Программа), рассчитанная на 2003 – 2022 гг. Программой предусмотрено предоставление субсидий жителям Оренбургской области, получающим ипотечные кредиты за счет привлеченных внебюджетных средств. Субсидии предоставляются за счет бюджетных средств в виде компенсации банку разницы между рыночной ставкой процента по кредиту и ставкой, установленной для заемщика. Размер субсидии устанавливается в пределах от 6 до 1% в зависимости от платежеспособности

заемщика. Субсидия предоставляется при установлении процентной ставки по кредиту на уровне, превышающем 12% годовых в рублевом исчислении.

Для реализации Программы создается Фонд субсидирования ипотечного жилищного кредитования (далее – Фонд), исключительной целью которого является предоставление субсидий при ипотечном жилищном кредитовании. Фонд учреждается на основе добровольных имущественных взносов органами власти Оренбургской области, ОАО «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация», ООО «Оренбургский ипотечный коммерческий банк «Русь», ООО «Оренбургское региональное ипотечное финансовое агентство». Фонд наделяется правом аккумулировать бюджетные средства и распределять их между получателями субсидий.

Получателями бюджетных средств могут стать жители Оренбургской области, отвечающие требованиям Положения о порядке и условиях предоставления субсидий при ипотечном кредитовании. Предусмотрено, что право на получение субсидии будут иметь граждане, платежеспособность которых не позволяет без субсидии получить ипотечный жилищный кредит. Уставом Фонда предусмотрено также, что Фонд будет предоставлять субсидии на оплату части стоимости покупки или строительства жилья.

Кроме того, принята программа «Обеспечение жильем молодых семей в Оренбургской области на 2003 - 2010 годы», нацеленная на создание системы государственной поддержки молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий. В программе участвуют молодые семьи, признанные в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий и постоянно проживающие на территории области. В рамках реализации программы предполагается:

- 1) обеспечение молодых семей жилыми помещениями из муниципального жилищного фонда по договорам социального найма;
- 2) предоставление молодым семьям при рождении (усыновлении) одного и более детей субсидий на компенсацию части затрат, произведенных ими для приобретения жилья или погашения части ипотечного жилищного кредита;
- 3) предоставление молодым семьям ипотечных жилищных кредитов для приобретения жилья с одновременным предоставлением субсидий.

При этом величина субсидии не должна превышать:

- 1) для молодых семей, ожидающих рождения тройни и более детей или имеющих трех и более детей, - 30% от стоимости жилья;

- 2) для молодых семей, ожидающих рождения двойни или имеющих двух детей, - 20% от стоимости жилья;
- 3) для остальных молодых семей – 10% от стоимости жилья.

Устанавливается следующая очередность участия молодых семей в данной программе:

- 1) молодые семьи, ожидающие рождения тройни и более детей или в которых родилась тройня и более детей;
- 2) молодые семьи, имеющие троих и более детей;
- 3) молодые семьи, ожидающие рождения двойни или в которых родилась двойня;
- 4) молодые семьи, имеющие двоих детей;
- 5) молодые семьи, ожидающие рождения одного ребенка;
- 6) неполные молодые семьи, имеющие одного и более детей;
- 7) молодые семьи, имеющие одного ребенка;
- 8) другие молодые семьи.

Программы субсидирования граждан при улучшении жилищных условий, принятые в Оренбургской области, только начинают реализовываться, предусмотренные ими механизмы субсидирования будут отрабатываться на практике и модифицироваться с учетом реально складывающихся условий и полученных результатов.

Башкирия

Программа, реализуемая Фондом жилищного строительства при президенте Республики Башкортостан, также нацелена на строительство и предоставление жилья отдельным категориям граждан. Фонд получает на возвратной основе денежные средства из республиканского бюджета и направляет их на финансирование утвержденной правительством республики программы строительства жилья. Возврат полученных из бюджета средств осуществляется путем предоставления муниципалитетам квартир (включая 20% жилой площади в виде жилого фонда социального назначения) и нежилых помещений, а республиканский бюджет зачитывает долг фонда. Фонд также заключает договоры с предприятиями-заказчиками, а по ряду объектов выступает в качестве заказчика-застройщика. Кроме того, на стадии строительства Фонд привлекает средства населения на основе договоров долевого участия в строительстве и реализует построенные дома гражданам в рассрочку.

В соответствии с действующим порядком определены правила предоставления жилья отдельным категориям граждан на условиях рассрочки платежей:

- 1) гражданам, проживающим в ветхих или непригодных для проживания жилых домах, подлежащих сносу: первоначальный взнос — 15% от стоимости жилья по фиксированной цене, рассрочка — 15 лет;
- 2) гражданам, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий в администрациях городов и районов или в бюджетных организациях: первоначальный взнос — 20–30%, рассрочка — до 10 лет;
- 3) гражданам, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий по месту работы на предприятиях, в учреждениях и организациях, кроме бюджетных: первоначальный взнос — 30% и более, рассрочка — до 5 лет;
- 4) другим гражданам, не состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, но желающим приобрести жилье в Фонде: первоначальный взнос — 50% и более, рассрочка — до 2 лет.

Перспективы развития ипотечного жилищного кредитования

Дальнейшее развитие ипотечного жилищного кредитования в России связано с осуществлением ряда мероприятий, нацеленных:

- 1) на формирование вторичного рынка ипотечных кредитов в целях обеспечения рефинансирования долгосрочных ипотечных кредитов, привлечения долгосрочных ресурсов институциональных инвесторов в ипотеку;
- 2) совершенствование правовой базы ипотечного кредитования для установления четких правовых гарантий кредитору по возврату кредитных средств в случае невозврата кредита заемщиком, обеспечения социальной защиты заемщика в случае потери единственного жилья при обращении взыскания на предмет залога;
- 3) снижение рисков ипотечного кредитования путем создания системы их страхования;
- 4) формирование системы кредитных бюро, обеспечивающих банки необходимой информацией о кредитоспособности заемщиков в целях повышения надежности ипотечных кредитов, улучшения качества андеррайтинга кредитов, снижения кредитных рисков;
- 5) совершенствование политики государства в области организации системы государственной помощи в улучшении жилищных условий отдельных категорий граждан с невысоким уровнем доходов; определение наиболее

эффективных форм и условий предоставления субсидий на приобретение жилья гражданам (с учетом различных доходных групп, включая возможности софинансирования и получения ипотечных кредитов в банках на рыночных условиях); развитие системы предоставления субсидий на приобретение жилья (субсидии на выплату первоначального взноса при условии получения на недостающую сумму ипотечного кредита в коммерческом банке на рыночных условиях).

Привлечению долгосрочных ресурсов в сферу ипотечного жилищного кредитования должен способствовать Закон «Об ипотечных ценных бумагах». Он предусматривает создание благоприятных правовых и экономических условий для формирования частных (негосударственных) финансовых институтов - операторов вторичного рынка ипотечных кредитов, которые будут выполнять следующие функции:

- 1) рефинансирование банков, предоставляющих населению ипотечные кредиты за счет кредитных ресурсов;
- 2) привлечение в сферу жилищного кредитования долгосрочных ресурсов с рынка капиталов посредством выпуска надежных финансовых инструментов.

Привлечь средства частных российских инвесторов можно за счет структурирования специальных инструментов, как кредитных, так и долговых, привязанных к финансовым индексам рынка жилья. Возможным правовым решением данного вопроса может быть принятие специального закона о регулировании деятельности специализированных финансовых институтов, по сути являющихся небанковскими кредитными организациями и занимающихся рефинансированием предоставляемых банками ипотечных кредитов за счет эмиссии ипотечных ценных бумаг.

Активизация деятельности АИЖК и расширение масштабов его операций будет способствовать стандартизации ипотечных продуктов, процедур предоставления и обслуживания ипотечных жилищных кредитов. В настоящее время АИЖК апробирует программу ипотечного жилищного кредитования, нацеленную на взаимодействие с региональными операторами вторичного рынка ипотечных кредитов (региональные ипотечные агентства, жилищные фонды и т.п.). Предлагаемая АИЖК схема предусматривает, что банки имеют дело с региональными операторами, а последние - с АИЖК. Каждая из посреднических структур получает свою долю в доходах от кредита, что не способствует снижению процентов по кредитам. Данный подход к развитию рынка

ипотечного кредитования ограничивает интерес банков к участию в программе АИЖК. В то же время следует отметить, что, принимая это во внимание, АИЖК начало прорабатывать схемы взаимодействия непосредственно с банками.

Существенный вклад в развитие рынка ипотечного жилищного кредитования внесет создание системы кредитных бюро. По мере развития и расширения в России рынка кредитования физических лиц все большее значение для банков приобретает информация о заемщиках с точки зрения их кредитной дисциплины и опыта взаимодействия с другими кредитными организациями. Анализ кредитных историй потенциальных заемщиков должен стать для банков стандартной процедурой при андеррайтинге кредитов. Для этого важно создать правовые, организационные и экономические основы формирования информационной базы, содержащей кредитные истории граждан. Сейчас ведется работа над законом «О кредитных бюро», принятие которого позволит повысить надежность ипотечных кредитов, а также привлекательность для инвесторов ипотечных ценных бумаг, обеспеченных этими кредитами.

Таким образом, ипотечное жилищное кредитование в России развивается в направлении формирования рыночной системы ипотеки, ориентированной на долгосрочные ресурсы финансового рынка. Эта тенденция, как было показано выше, прослеживается как на федеральном, так и на региональном уровне.

Результаты анализа доступности приобретения жилья и ипотечных продуктов (на примере Москвы)

Предпосылки анализа

Главная цель данной работы - разработка модели, позволяющей оценить доступность различных ипотечных продуктов для разных типов домохозяйств. Помимо этого оценивается доступность приобретения квартир на сложившемся рынке жилья с учетом возможностей финансирования за счет собственных накоплений граждан, продажи имеющегося в собственности жилья, привлечения средств ипотечного жилищного кредита.

Основные результаты работы - оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов и оценка потенциального спроса на ипотечные кредиты, а также потенциального спроса на жилье. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов определяется как объем кредитов, которые могут быть выданы населению для приобретения жилья. Данный показатель отражает только возможности домохозяйств по получению ипотечного кредита, но не учитывает их реальных возможностей по улучшению жилищных условий. Например, многие домохозяйства имеют доходы, позволяющие им получить ипотечный кредит (соответствуют критерию платежеспособности), но этих средств недостаточно для улучшения жилищных условий, т.е. приобретения жилья по реально сложившимся на рынке ценам. Потенциальный спрос на жилье и потенциальный спрос на ипотечные кредиты учитывают реальную возможность домохозяйств улучшать свои жилищные условия. Под возможностью улучшать жилищные условия в дальнейшем будет пониматься возможность домохозяйств приобретать квартиру с определенными характеристиками (так называемое «целевое жилье»). Если домохозяйство собирается финансировать приобретение нового жилья частично за счет продажи имеющегося, предполагается, что стоимость приобретаемого жилья будет по крайней мере на 25% выше стоимости продаваемого.

Московский рынок жилья можно разделить на 4 основные категории «целевого» жилья:

- 1) «дорогое (элитное)» жилье (50% всех предложений о продаже квартир) стоимостью от \$55 000;
- 2) «недорогое» жилье стоимостью от \$42 000 до \$55 000 (15%);
- 3) «дешевое» жилье стоимостью от \$35 000 до \$42 000 (10%);
- 4) «низкокачественное» жилье стоимостью до \$35 000, которое составляет 10% самого дешевого жилья и в настоящей работе не рассматривается, так как говорить

о каком-либо улучшении жилищных условий в этом случае не представляется возможным.

Таким образом, в модели оценивается потенциальный спрос на жилье и сопутствующий ему потенциальный спрос на кредиты для трех сегментов рынка жилья.

Потенциальный спрос на жилье и потенциальный спрос на ипотечные кредиты, как правило, будут существенно превышать спрос текущий, поскольку не учитывают факторы, влияющие на окончательное решение домохозяйства об улучшении жилищных условий, а отражают лишь *возможность* это осуществить. На практике очень сложно оценить желание домохозяйства поменять место проживания и продать имеющуюся квартиру при переезде в новую. Это желание возникает в зависимости от множества факторов, таких как размер домохозяйства, его структура, предпочтения его членов, теоретическая возможность приобрести жилье большей площади и др.

В рамках модели предлагается разделить все домохозяйства на три группы:

1. Арендаторы, которые не имеют никакого жилья в собственности и проживают в арендуемом помещении (около 0,5% всех московских домохозяйств). Домохозяйства, проживающие в муниципальном жилье, как правило, имеют возможность его приватизировать. В реальности незначительное число домохозяйств заключили с муниципалитетом договор о найме без права приватизации, но, по данным Мосгорстата, выделить такие домохозяйства не представляется возможным. Таким образом, домохозяйства, проживающие в муниципальном жилье, рассматриваются как собственники этого жилья и не относятся к данной категории.
2. Сложные семьи, которые имеют в собственности жилье и могут улучшать свои жилищные условия либо с привлечением средств, вырученных от продажи имеющегося жилья, либо без них (т.е. приобретя вторую квартиру). Это около 30% всех домохозяйств. Например, домохозяйство, состоящее из родителей и их сына, живущего вместе со своей женой, могут захотеть разъехаться и жить в разных квартирах (в одной – родители, в другой – их сын со своей женой). Это означает, что данное домохозяйство будет подыскивать еще одну небольшую квартиру. Другой вероятной формой поведения рассматриваемого домохозяйства может быть приобретение квартиры большей площади, покупка которой будет частично финансироваться за счет продажи старой квартиры.
3. Домохозяйства, имеющие возможность осуществить обмен, т.е. приобретение квартиры большей площади или улучшенного качества с одновременной продажей имеющейся квартиры (около 70% всех домохозяйств).

В модели предполагается, что домохозяйства не будут улучшать свои жилищные условия и, следовательно, предъявлять спрос на новое жилье и ипотечные кредиты, если это улучшение будет несущественным, т.е. если в случае продажи имеющегося жилья разница в оценках стоимости приобретаемого и продаваемого жилья составит менее 25%.

Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов и потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты будут оценены для двух случаев (вариантов).

Первый вариант – приобретение дополнительного жилья. При таком варианте оценивается потенциальный спрос со стороны домохозяйств, заинтересованных в приобретении квартиры (или дополнительной квартиры без продажи имеющегося жилья), т.е. со стороны арендаторов и сложных семей. Посчитанные по модели показатели будут отражать возможности улучшать жилищные условия домохозяйств, которые имеют ограниченный объем сбережений и не имеют жилья, которое они готовы продать для финансирования покупки нового жилья.

Второй вариант – обмен. В этом случае анализируются возможности всех домохозяйств улучшать свои жилищные условия, причем предполагается, что сложные семьи будут финансировать приобретение нового жилья частично за счет продажи имеющегося. Другими словами, мы предполагаем, что каждое домохозяйство, которое желает улучшить свои жилищные условия и имеет в собственности жилье, будет использовать средства, вырученные от его продажи, для приобретения жилья большей площади.

В табл. 3 представлены характеристики доходов домохозяйств по 20-процентным группам. Домохозяйства, которые не имеют возможности или желания продавать имеющуюся квартиру, имеют в среднем более низкие доходы.

Таблица 3. Распределение доходов по доходным группам населения

Группа	Все домохозяйства		Арендаторы и сложные семьи	
	<i>Количество домохозяйств, %</i>	<i>Интервал доходов, \$</i>	<i>Количество домохозяйств, %</i>	<i>Интервал доходов, \$</i>
1	20	До 123	20	До 111
2	20	123 - 195	20	111 - 152
3	20	195 - 363	20	152 - 205
4	20	363 - 876	20	205 - 415
5	20	Свыше 876	20	Свыше 415

Как уже отмечалось, предложенная модель и результаты проведенных расчетов могут внести значительный вклад в разработку мероприятий по созданию системы ипотечного жилищного кредитования в России, а также программ ипотечного жилищного кредитования отдельных регионов и муниципалитетов. Результаты исследования могут быть полезны для различных субъектов рынка ипотечного кредитования: законодательных органов, министерств и ведомств, формирующих и определяющих политику в области ипотечного кредитования, банков, федеральных, региональных и муниципальных ипотечных агентств и жилищных фондов, риэлторов, строителей и др.

В качестве основного города при проведении оценок была выбрана Москва. Это обусловлено рядом факторов:

- 1) наличием в Москве значительного количества банков, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты, а также накопленным здесь опытом ипотечного кредитования;
- 2) многообразием ипотечных продуктов, предлагаемых банками населению, широким распространением «классических» схем ипотечного жилищного кредитования, преобладанием рыночных моделей ипотечного кредитования;
- 3) большими объемами ипотечного жилищного кредитования по сравнению с другими городами России - по данным Центрального банка Российской Федерации, объем выданных в Москве и области кредитов составляет около 80% от всех кредитов, выданных в России за 2001 – 2002 гг.¹⁴;
- 4) сложившимися активными первичным и вторичным рынками жилья;
- 5) наличием доступной статистической информации о состоянии рынка жилья и ипотечного жилищного кредитования, а также данных, полученных в результате обследований домохозяйств (в том числе об их доходах);
- 6) высоким спросом на ипотечные жилищные кредиты со стороны москвичей, высоким уровнем доходов домохозяйств, значительными объемами сбережений граждан.

Все эти факторы в совокупности позволяют рассматривать Москву как город с развивающимся рынком ипотечного жилищного кредитования и обуславливают возможности построения имитационной модели, с помощью которой проводится оценка изменения показателей доступности жилья и рыночного спроса в результате использования различных ипотечных инструментов и форм субсидирования.

¹⁴ См.: Вестник Центрального банка Российской Федерации. 2003. № 56 (708).

Оценка доступности приобретения жилья с использованием различных программ ипотечного кредитования производилась для ипотечных продуктов, которые:

- 1) наиболее типичны для московского рынка ипотечного жилищного кредитования;
- 2) предлагаются основными субъектами рынка, на долю которых приходится большая часть ипотечных жилищных кредитов, предоставленных населению;
- 3) отличаются друг от друга по основным условиям кредитования;
- 4) ориентированы на различные группы потребителей.

Для анализа были выбраны ипотечные продукты, которые предлагают основные операторы на рынке ипотечного жилищного кредитования: Сбербанк России, банк «ДельтаКредит», Райффайзенбанк. На их долю приходится около 90% ипотечных кредитов, выдаваемых в Москве, причем ипотечные программы этих банков ориентированы на различные категории домохозяйств. Так, базовая программа банка «ДельтаКредит» нацелена на представителей среднего класса. Программа Райффайзенбанка предпочтение отдает заемщикам, которые либо работают в организациях - клиентах банка (в этом случае требуется рекомендательное письмо от работодателя), либо являются индивидуальными клиентами банка. Райффайзенбанк ориентируется на высокодоходные домохозяйства, минимальная сумма кредита составляет \$ 25 000, величина первоначального взноса – 30% от стоимости приобретаемого жилья, процентная ставка по кредиту – 12% годовых. Сбербанк России ориентирован на широкий охват различных типов домохозяйств. Поэтому на базе его ипотечной программы оценивается эффективность предоставления субсидии на оплату первоначального взноса с точки зрения расширения групп домохозяйств, для которых ипотечный кредит становится доступным.

Кроме того, проведены оценки доступности ипотечных продуктов, предлагаемых в рамках программы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), пользующейся государственной поддержкой и ориентированной в большей степени на региональных потребителей (к настоящему времени АИЖК заключило договоры о сотрудничестве более чем с 50 регионами), а не на московский рынок. Рассмотрена также программа Московского ипотечного агентства, которая продвигается при поддержке московского правительства и оказывает влияние на московский рынок ипотечного жилищного кредитования.

В число оцениваемых ипотечных продуктов включены также продукты, предлагаемые новыми участниками рынка ипотечного кредитования, которые заявили о

масштабных планах развития данного вида деятельности и имеют для этого необходимую ресурсную базу. Так, оценивается программа НИК - Национальной ипотечной компании (компания создана Национальным резервным банком), нацеленная на вовлечение в ипотеку молодежи, не имеющей накоплений, достаточных для внесения первоначального взноса при получении ипотечного кредита в размере 20 - 30% от стоимости приобретаемого жилья.

Кредитный продукт «Молодежный», предлагаемый Национальной ипотечной компанией, допускает снижение первоначального взноса до 5% от стоимости приобретаемого жилья. По таким кредитам устанавливаются две процентные ставки: на период до выплаты 25% от стоимости квартиры – 16%, а на оставшийся срок кредита – 13 - 15% годовых в валютном исчислении. Кредит предоставляется на срок до 10 лет.

Чтобы оценить доступность ипотечных продуктов для различных по доходам групп домохозяйств, используются сценарии, сочетающие ипотечное жилищное кредитование с различными схемами субсидирования (субсидии на первоначальный взнос, субсидирование процентной ставки по кредиту).

Таблица 4. Основные характеристики программ

	Дельта	Райффайзен	АИЖК*	МИА	НИК	Сбербанк с
	Кредит	банк				субсидией
	<i>R001</i>	<i>R002</i>	<i>R003</i>	<i>R004</i>	<i>R005</i>	<i>R006</i>
Процентная ставка, % в год	12	12	15	15	16	11
Срок кредита, лет	10	10	20	10	10	15
Минимальная сумма кредита, тыс. \$	17	25	—	3	15	—
Максимальная сумма кредита, тыс. \$	200	400	—	150	200	—
LTV, %	85	70	70	70	95	70
Доля платежа по кредиту в доходе, %	40	30	30	40	35	30
Комиссия за выдачу кредита и рассмотрение заявки, \$	—	500	—	35	250	—
Плата за оценку недвижимости, \$	100	100	100	100	115	100
Плата за услуги риэлторов, % от стоимости жилья	5	5	5	5	5	5
Страхование недвижимости, прав собственности, жизни и трудоспособности заемщика, % от суммы кредита в год	1,65	1,65	1,65	1,65	1,32	1,65
Плата за нотариальное удостоверение, % от стоимости жилья	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Государственная пошлина за регистрацию сделки и договора ипотеки, \$	10	10	10	10	20	10

Минимальный возраст заемщика (на момент подачи заявления), лет	18	20	20	20	18	18
Максимальный возраст заемщика (на момент подачи заявления), лет	50	50	55	50	30	55
Субсидия на первоначальный взнос, % от стоимости жилья	—	—	—	—	—	35**

* В рамках данной программы ипотечные жилищные кредиты выдаются в рублях, но для сравнения все показатели пересчитываются в доллары по курсу 31,1025 руб. за \$ 1.

** Субсидия составляет 35% от нормативной стоимости стандартной квартиры. Площадь стандартной квартиры зависит от размера домохозяйства (1 чел. – 36 кв. м, 2 чел. – 42 кв. м, 3 и более – по 18 кв. м общей площади на человека). В качестве цены используется среднерыночная стоимость жилья, утверждаемая раз в квартал постановлением Госстроя России.

Анализ результатов

Анализ результатов будет осуществляться по следующей схеме:

- 1) оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов и анализ структуры домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита;
- 2) оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты в Москве при применении рассматриваемого ипотечного продукта, анализ структуры домохозяйств, которым доступно приобретение жилья и улучшение жилищных условий;
- 3) оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты для каждого из трех сегментов рынка жилья: «дешевое» жилье, «недорогое» жилье и «дорогое» жилье;
- 4) оценка эффективности предоставления субсидий в рамках рассматриваемой программы субсидий;
- 5) сравнение влияния рассмотренных ипотечных программ на доступность приобретения жилья и улучшения жилищных условий.

При оценке показателей доступности жилья в целом по Москве будут учитываться не только домохозяйства, которые могут взять ипотечный кредит на приобретение жилья, но и те, для кого это недоступно. Однако такие домохозяйства в ряде случаев оказываются способны улучшить свои жилищные условия, поскольку у них могут иметься накопления, достаточные для приобретения жилья.

При отсутствии возможности взять ипотечный кредит приобрести квартиру смогут только 1,9% арендаторов и сложных семей (вариант «приобретение дополнительного жилья»). В случае продажи имеющейся квартиры более 20% домохозяйств смогут улучшить свои жилищные условия, не прибегая к помощи ипотечных кредитов (см. табл. 5). В табл. 6 приведена структура домохозяйств, которым доступно улучшение

жилищных условий. Данный факт необходимо учитывать при анализе влияния программы ипотечного кредитования на доступность жилья.

Таблица 5. Оценка спроса на жилье при отсутствии возможности получить ипотечный кредит

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить жилье, %	1,9	20,36
«Дорогое» жилье	0,24	11,45
«Недорогое» жилье	0,95	7,61
«Дешевое» жилье	0,71	1,30
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	0,76	34,93

Таблица 6. Доступность приобретения жилья для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которые могут приобрести жилье	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	3,23	19,21
Одинокие граждане, % от всех таких домохозяйств	0,00	20,63
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	1,15	21,09

1. Программа ипотечного кредитования банка «ДельтаКредит»¹⁵

А. Оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов

Среди домохозяйств, которые могут приобрести дополнительное жилье (арендаторы и сложные семьи, составляющие 30,5% от общего количества домохозяйств), получить ипотечный кредит по программе «Дельта» смогут только 30%. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов составит \$14 млрд.

¹⁵ Далее – программа «Дельта».

Среди всех домохозяйств, желающих улучшить свои жилищные условия (вариант «обмен»), доля домохозяйств, способных взять кредит, составит 25%, максимальная емкость рынка - \$40 млрд.

Таблица 7. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов¹⁶

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, %	31,28	25,72
Максимальная емкость рынка ипотечного кредитования, млрд \$	13,83	39,69
Максимальная емкость рынка жилья, млрд \$	19,37	170,85
Средний размер кредита, \$	50,79	54,20
Среднее LTV, %	83,09	51,12

Из распределения ипотечных кредитов по доходным группам, представленного в табл. 8, видно, что взять кредит в обоих случаях могут только домохозяйства с высокими доходами (в основном 45% домохозяйств с наибольшими доходами). Индекс Джини, отражающий степень неравенства возможностей домохозяйств с разными доходами получать ипотечные кредиты в рамках рассматриваемой программы, является достаточно высоким. Чем выше значение индекса Джини (чем ближе он к 1), тем больше оцениваемое неравенство возможностей. Это означает, что большую долю всех кредитов получает небольшая группа домохозяйств с наибольшими доходами, т.е. существует сильное неравенство.

Таблица 8. Распределение ипотечных кредитов по программе «Дельта» по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	272,26	732,23
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00

¹⁶ Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов, так же как максимальная емкость рынка жилья, определяется без учета возможностей домохозяйств приобретать жилье. В данных показателях учитываются даже те домохозяйства, средства которых (сбережения плюс кредит) недостаточны для приобретения любого из рассматриваемого «целевого жилья».

2-я группа	0,00	4,13
3-я группа	39,19	125,82
4-я группа	107,26	286,70
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	125,82	315,58
Индекс Джини	0,53	0,50
Общий объем кредитов, млн \$	13,83	39,69
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,08
3-я группа	0,74	2,58
4-я группа	2,95	10,68
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	10,15	26,36
Индекс Джини	0,67	0,64

Если анализировать доступность получения ипотечных кредитов по отдельным категориям домохозяйств, то в случае приобретения нового жилья получить кредит могут около 30% домохозяйств с детьми и 60% домохозяйств, состоящих из одного человека. При обмене увеличивается количество домохозяйств, которые могут брать ипотечный кредит, но еще больше увеличивается количество домохозяйств с низкими доходами, которые сделать этого не в состоянии, потому данные показатели доступности снижаются.

Таблица 9. Доступность получения ипотечных кредитов по программе «Дельта» для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	29,68	34,45
Одинокие граждане, % от всех таких домохозяйств	60,00	15,25
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	31,68	23,01

Б. Оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты. Анализ доступности приобретения жилья для домохозяйств

В рамках программы «Дельта» приобрести дополнительное жилье могут около 20% домохозяйств, а улучшить свои жилищные условия путем переезда в новую квартиру – 33%. Наибольший спрос на жилье со стороны домохозяйств приходится на сегмент

«дорогого» жилья (13% и 27% всех домохозяйств соответственно). Спрос на «дешевое» жилье в случае обмена является незначительным, так как с учетом продажи имеющегося жилья размер кредита достаточен для того, чтобы приобрести жилье из более «дорогого» сегмента.

В случае приобретения дополнительного жилья получение кредита является практически необходимым условием. Только 1,25% от общего числа домохозяйств, которые приобретают жилье, осуществляют покупку без использования ипотечного кредита. При обмене среди домохозяйств, улучшающих жилищные условия, только 24% не смогут воспользоваться ипотечным кредитом. Такие домохозяйства не удовлетворяют стандартам кредитования, но, как правило, имеют достаточно большой объем сбережений, который позволяет им осуществить операцию обмена.

В случаях приобретения нового жилья и обмена потенциальный спрос на ипотечные кредиты¹⁷ составит \$11,5 млрд и \$40 млрд соответственно. Потенциальный спрос на жилье оценивается в \$14 млрд и \$90 млрд, что составляет 72 и 50% от максимальной емкости рынка ипотечных кредитов.

Как уже отмечалось, данная программа ориентирована на домохозяйства со средними и высокими доходами. Минимальный необходимый уровень доходов домохозяйства, желающего улучшить свои жилищные условия с продажей имеющегося жилья, - \$700 в месяц, а среди домохозяйств, которые собираются приобрести дополнительную квартиру, - \$1 200 в месяц.

По данным на сентябрь 2003 г., в рамках программы «Дельта» было выдано кредитов на сумму \$73 млн, что составляет 0,2% от потенциального спроса на кредиты. Средний размер выданных кредитов - \$36 тыс., что согласуется с полученными оценками (см. табл. 13 – 15).

Таблица 10. Оценка потенциального спроса на жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе «Дельта»

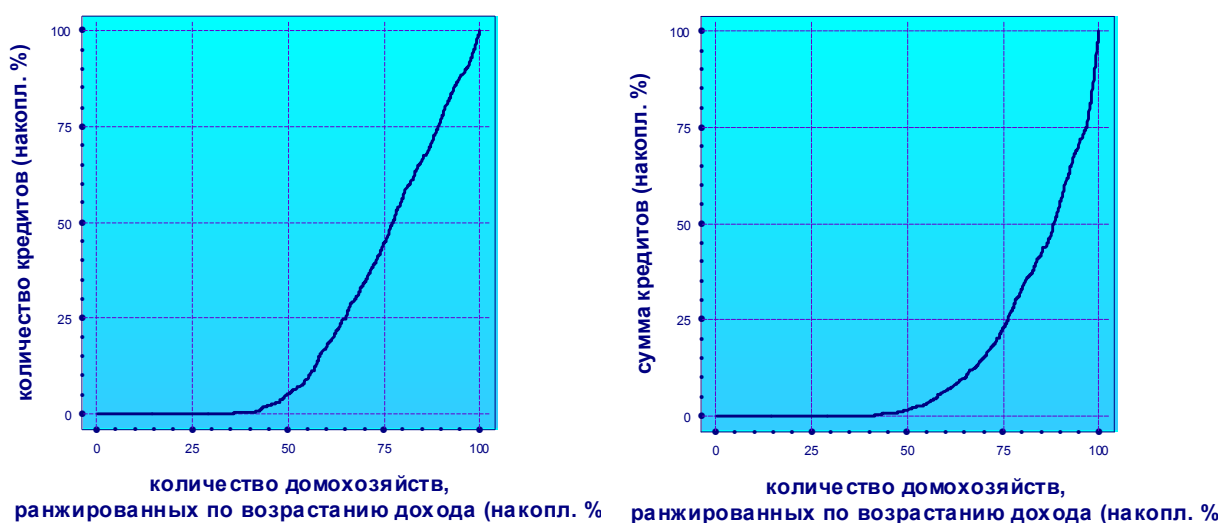
	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить жилье, %	18,95	33,26
«Дорогое» жилье	13,03	27,17

¹⁷ Потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты – это спрос со стороны домохозяйств, которые могут приобрести любое «целевое» жилье (т.е. «дорогое», «недорогое» или «дешевое»). Данные показатели всегда меньше показателей максимальной емкости рынка жилья и рынка ипотечных кредитов, так как часть домохозяйств оказывается не в состоянии приобретать «целевое» жилье.

«Недорогое» жилье	3,79	4,86
«Дешевое» жилье	2,13	1,23
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	98,75	76,03
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	13,90	89,86
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	11,48	39,39
Потенциальный спрос на жилье, % от максимальной стоимости на рынке жилья	71,75	52,60
Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение жилья, \$	1 271	694

На *рис. 1* отражено неравномерное распределение среди домохозяйств потенциального спроса на ипотечные кредиты. На долю 10% домохозяйств с наибольшими доходами приходится более 50% потенциального спроса на ипотечные кредиты, тогда как более 40% домохозяйств не захотят и/или не смогут получить ипотечный кредит. Индекс Джини, отражающий степень неравенства (т.е. неравномерного распределения потенциального спроса на ипотечные кредиты), является достаточно высоким.

Рис. 1. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты в случае обмена



В *табл. 11* представлено распределение по доходным группам населения потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе «Дельта». Практически все

домохозяйства, которые могут обратиться за получением ипотечного кредита (см. табл. 8), смогут улучшить свои жилищные условия. Другими словами, в рамках рассматриваемой программы ипотечные кредиты, как правило, могут получить только те домохозяйства, которые с его помощью способны улучшить свои жилищные условия.

Сравнивая распределение потенциального спроса на кредиты по доходным группам (табл. 11) с распределением максимальной емкости рынка ипотечных кредитов по доходным группам (табл. 8), можно отметить следующее:

1. В случае приобретения дополнительного жилья 60% тех, кто может получить ипотечный кредит, смогут приобрести жилье. В основном это домохозяйства с наибольшими доходами. Для домохозяйств из третьей доходной группы и большинства домохозяйств из четвертой группы размер кредита оказывается недостаточным для приобретения жилья.
2. В случае обмена практически все, кто может получить ипотечный кредит, смогут улучшить жилищные условия (более 98%).

Таблица 11. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе «Дельта» по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	162,95	719,85
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	4,13
3-я группа	0,00	123,76
4-я группа	37,13	28258
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	125,82	309,39
Индекс Джини	0,70	0,38
Общий объем кредитов, млн \$	11,48	39,39
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,08
3 группа	0,00	2,53
4-я группа	1,33	10,59
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	10,15	26,19

Индекс Джини	0,75	0,64
--------------	------	------

В табл. 12 приведены показатели доступности приобретения жилья для различных типов домохозяйств, измеренные в процентах от общего числа домохозяйств данной группы, которые рассматривают данный способ улучшения жилищных условий.

Таблица 12. Оценка доступности приобретения жилья в Москве для различных категорий домохозяйств при осуществлении ипотечного кредитования по программе «Дельта»

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение	Обмен
	дополнительного жилья	
Домохозяйства с детьми, % от всех таких Домохозяйств	17,42	36,33
Одиноким гражданам, % от всех таких Домохозяйств	60,00	28,25
Другие домохозяйства, % от всех таких Домохозяйств	19,08	32,74

В приведенных ниже табл. 13 – 15 представлены оценки потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты для каждого из трех рассматриваемых сегментов рынка «целевого» жилья («дешевое» жилье, «недорогое» жилье, «дорогое» жилье).

Таблица 13. Потенциальный спрос на «дорогое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе «Дельта»

	Приобретение	Обмен
	дополнительного жилья	
Доля домохозяйств, которые могут купить «дорогое» жилье, %	13,03	27,17
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	88,00
Потенциальный спрос на «дорогое» жилье, млрд \$	11,59	81,72
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	9,64	38,35

Средний размер кредита, тыс. \$	84,97	56,34
Среднее LTV, %	83,20	50,90
Минимальный доход домохозяйств, \$	1 898	694

Таблица 14. Потенциальный спрос на «недорогое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе «Дельта»

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «недорогое» жилье, %	3,79	4,86
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	93,75	23,88
Потенциальный спрос на «недорогое» жилье, млрд \$	1,57	6,76
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	1,22	0,84
Средний размер кредита, тыс. \$	39,50	25,57
Среднее LTV, %	83,20	49,78
Минимальный доход домохозяйств, \$	1 400	750

Таблица 15. Потенциальный спрос на «дешевое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе «Дельта»

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дешевое» жилье, %	2,13	1,23
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	17,65
Потенциальный спрос на «дешевое» жилье, млрд \$	0,74	1,38
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,62	0,20
Средний размер кредита, тыс. \$	33,20	31,99
Среднее LTV, %	82,75	83,13
Минимальный доход домохозяйств, \$	1 271	1 201

Большая часть потенциального спроса на жилье приходится на сегмент «дорогого» жилья, так как разрыв в ценах на «дешевое» и «дорогое» жилье небольшой (около \$20 000) и те домохозяйства, которые могут получить ипотечный кредит на улучшение жилищных условий (от \$15 000) имеют достаточный объем сбережений и средства, вырученные от продажи имеющейся квартиры, для приобретения «дорогого» жилья.

2. Программа ипотечного кредитования Райффайзенбанка

А. Оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов

Среди домохозяйств, которые могут приобрести дополнительное жилье (30,5% от общего количества домохозяйств), получить ипотечный кредит по программе Райффайзенбанка смогут только 10%. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов составит \$4 млрд.

Среди всех домохозяйств, желающих улучшить свои жилищные условия (вариант «обмен»), доля домохозяйств, способных взять кредит, составит 15%, максимальная емкость рынка - \$23 млрд.

Таблица 16. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, %	10,43	15,00
Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов, млрд \$	4,16	23,43
Максимальная емкость рынка жилья, млрд \$	10,30	155,47
Средний размер кредита, тыс. \$	45,80	54,87
Среднее LTV, %	68,66	48,59

Из распределения ипотечных кредитов по доходным группам, представленного в *табл. 17*, видно, что взять кредит в обоих случаях могут только домохозяйства с очень высокими доходами (20 - 25% домохозяйств с наибольшими доходами).

Таблица 17. Распределение ипотечных кредитов по программе Райффайзенбанка по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	90,75	426,96
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,00
3-я группа	0,00	0,00
4-я группа	0,00	152,63
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	90,75	274,33
Индекс Джини	0,80	0,66
Общий объем кредитов, млн \$	4,16	23,43
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,00
3-я группа	0,00	0,00
4-я группа	0,00	5,23
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	4,16	18,20
Индекс Джини	0,80	0,71

Если анализировать доступность получения ипотечных кредитов по отдельным категориям домохозяйств, то в случае приобретения дополнительного жилья получить кредит могут около 10% домохозяйств с детьми и 20% домохозяйств, состоящих из одного человека. При обмене данные показатели доступности увеличиваются, так как основным фактором, ограничивающим размер кредита, являются сбережения домохозяйства. Например, домохозяйство с доходами в \$750 в месяц может рассчитывать на получение кредита в \$14 400. Для этого домохозяйство должно иметь сбережений на сумму не менее \$6 200, без учета всех платежей по оформлению кредита. В действительности же у рассматриваемого домохозяйства есть только \$5 300, из которых в случае принятия положительного решения о выдаче кредита необходимо оплатить различные сборы в размере не менее \$1 000. Таким образом, в результате домохозяйство может претендовать на меньший кредит (\$8 900). Однако, если у него есть возможность

использовать средства, вырученные от продажи имеющейся квартиры, оно по-прежнему может рассчитывать на кредит в \$14 400.

Таблица 18. Доступность получения ипотечных кредитов по программе Райффайзенбанка для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких Домохозяйств	10,32	20,25
Одиноким гражданам, % от всех таких Домохозяйств	20,00	7,62
Другие домохозяйства, % от всех таких Домохозяйств	10,31	13,72

Б. Оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты. Анализ доступности приобретения жилья для домохозяйств

В рамках программы «Райффайзен» приобрести новое жилье могут около 10% домохозяйств, а улучшить свои жилищные условия путем переезда в новую квартиру – 23%. Наибольший спрос на жилье со стороны домохозяйств приходится на сегмент «дорогого» жилья (5 и 18% всех домохозяйств соответственно).

В случае приобретения дополнительного жилья возможность получения кредита является практически необходимым условием. Только 2% от общего числа домохозяйств, которые смогут приобрести жилье, могут осуществить покупку без ипотечного кредита. При обмене среди домохозяйств, улучшающих свои жилищные условия, 36% не смогут воспользоваться ипотечным кредитом. Такие домохозяйства не удовлетворяют стандартам кредитования, но, как правило, имеют достаточно большой объем сбережений, который позволяет им осуществить операцию обмена.

Потенциальный спрос на ипотечные кредиты составит \$4 млрд и \$23 млрд в случае приобретения нового жилья и обмена соответственно. Потенциальный спрос на жилье оценивается в \$6 млрд и \$62 млрд соответственно, что составляет 60 и 40% от максимальной емкости рынка ипотечных кредитов.

Как уже отмечалось, данная программа ориентирована на домохозяйства с высокими доходами. Минимальный необходимый уровень доходов домохозяйства, желающего улучшить свои жилищные условия, составляет \$1 200 в месяц, а среди

домохозяйств, которые собираются приобрести дополнительную квартиру, - \$2 000 в месяц.

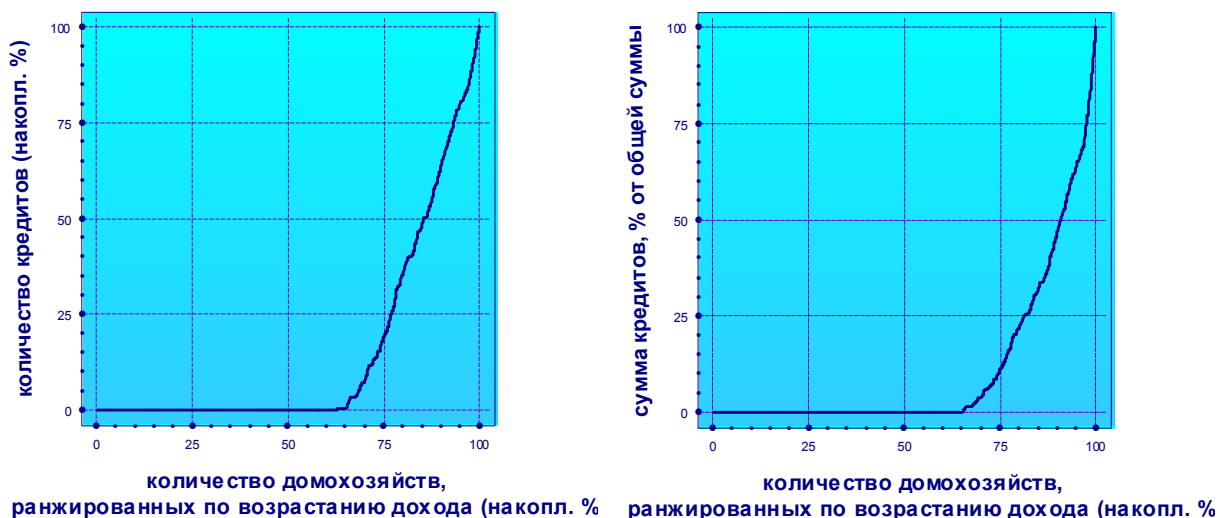
По данным на сентябрь 2003 г., в рамках программы Райффайзенбанка было выдано кредитов на сумму \$20 млн, что составляет 0,1% от потенциального спроса на кредиты. Средний размер выданных кредитов - \$44 400, и это согласуется с полученными оценками (табл. 22 – 24).

Таблица 19. Потенциальный спрос на жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе Райффайзенбанка

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить жилье, %	10,66	23,48
«Дорогое» жилье	5,21	18,19
«Недорогое» жилье	2,61	4,06
«Дешевое» жилье	2,84	1,23
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	97,77	63,89
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	6,15	61,56
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	4,16	23,43
Потенциальный спрос на жилье, % от максимальной емкости рынка жилья	59,71	39,60
Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение жилья, \$	2 055	1 201

График на рис. 2 отражает неравномерное распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты среди домохозяйств. На долю 15% домохозяйств с наибольшими доходами приходится более 50% потенциального спроса на ипотечные кредиты, притом что более 60% домохозяйств не будут обращаться за кредитом.

Рис. 2. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты в случае обмена



В табл. 20 представлено распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе Райффайзенбанка по доходным группам населения. Все домохозяйства, которые могут обратиться за получением ипотечного кредита (см. табл. 17), смогут улучшить свои жилищные условия. Другими словами, в рамках рассматриваемой программы ипотечные кредиты могут получить только те домохозяйства, которые с использованием кредита смогут улучшить свои жилищные условия.

Таблица 20. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе Райффайзенбанка по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	90,75	426,96
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,00
3-я группа	0,00	0,00
4-я группа	0,00	152,63
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	90,75	274,33
Индекс Джини	0,78	0,42

Общий объем кредитов, млн \$	4,16	23,43
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,00
3-я группа	0,00	0,00
4-я группа	0,00	5,23
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	4,16	18,20
Индекс Джини	0,80	0,71

В табл. 21 приведены показатели доступности приобретения жилья для различных групп домохозяйств, измеренные в процентах от общего числа домохозяйств данной группы, которые рассматривают данный способ улучшения жилищных условий.

Таблица 21. Доступность приобретения жилья в Москве для различных категорий домохозяйств при осуществлении ипотечного кредитования по программе Райффайзенбанка

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение	Обмен
	дополнительного жилья	
Домохозяйства с детьми, % от всех таких Домохозяйств	10,32	22,55
Одинокие граждане, % от всех таких Домохозяйств	20,00	22,42
Другие домохозяйства, % от всех таких Домохозяйств	10,69	24,48

В приведенных ниже табл. 22 – 24 представлены оценки потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты для каждого из трех рассматриваемых сегментов рынка («дешевое» жилье, «недорогое» жилье, «дорогое» жилье).

Таблица 22. Потенциальный спрос на «дорогое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе Райффайзенбанка

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дорогое» жилье, %	5,21	18,19
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	80,88
Потенциальный спрос на «дорогое» жилье, млрд \$	4,10	54,63
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	2,82	23,19
Средний размер кредита, тыс. \$	62,08	55,39
Среднее LTV, %	68,66	48,44
Минимальный доход домохозяйств, \$	3 072	1 337

Таблица 23. Потенциальный спрос на «недорогое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе Райффайзенбанка

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «недорогое» жилье, %	2,61	4,06
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	90,91	3,57
Потенциальный спрос на «Недорогое жилье», млрд \$	1,05	5,54
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,66	0,13
Средний размер кредита, тыс. \$	31,85	30,36
Среднее LTV, %	68,66	68,66
Минимальный доход домохозяйств, \$	2 391	1 265

Таблица 24. Потенциальный спрос на «дешевое» жилье» в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе Райффайзенбанка

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дешевое» жилье, %	2,84	1,23
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	11,76
Потенциальный спрос на «дешевое» жилье, млрд \$	0,99	1,39
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,68	0,11
Средний размер кредита, тыс. \$	27,58	27,18
Среднее LTV, %	68,66	68,66
Минимальный доход домохозяйств, \$	2 055	1 201

Большая часть потенциального спроса на жилье приходится на сегмент «дорогого» жилья», так как разрыв в ценах на «дешевое» и «дорогое» жилье небольшой (около \$20 000) и те домохозяйства, которые могут получить ипотечный кредит на улучшение жилищных условий (от \$25 000) имеют достаточный объем сбережений и средства, вырученные от продажи имеющейся квартиры, для приобретения сразу «дорогого» жилья.

3. Программа ипотечного кредитования Агентства по ипотечному жилищному кредитованию¹⁸

А. Оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов

Среди домохозяйств, которые могут приобрести дополнительное жилье (30,5% от общего количества домохозяйств), получить ипотечный кредит по программе АИЖК смогут около 85%. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов - \$10,5 млрд.

Среди всех домохозяйств, желающих улучшить свои жилищные условия (вариант «обмен»), доля домохозяйств, способных взять кредит, составит 65%, максимальная емкость рынка - \$24 млрд.

¹⁸ Далее – программа АИЖК.

Таблица 25. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, %	84,12	64,64
Максимальная емкость рынка ипотечного кредитования, млрд \$	10,49	43,73
Максимальная емкость рынка жилья, млрд. \$	16,20	174,51
Средний размер кредита, \$	14,33	23,77
Среднее LTV, %	68,66	33,52

Из распределения ипотечных кредитов по доходным группам, представленного в табл. 26, видно, что взять кредит в обоих случаях могут домохозяйства из всех доходных групп.

Таблица 26. Распределение ипотечных кредитов по программе АИЖК по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	732,23	1 839,85
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	140,26	330,02
2-я группа	146,45	360,96
3-я группа	148,51	396,02
4-я группа	144,38	371,27
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	152,63	381,58
Индекс Джини	0,01	0,02
Общий объем кредитов, млн \$	10,49	43,73
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,48	1,54
2-я группа	0,80	2,73
3-я группа	1,17	4,93
4-я группа	2,02	10,22
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	6,03	24,31

Индекс Джини	0,47	0,48
--------------	------	------

Если анализировать доступность получения ипотечных кредитов по отдельным категориям домохозяйств, то практически все домохозяйства с детьми могут получить кредит.

Таблица 27. Доступность получения ипотечных кредитов по программе АИЖК для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	84,52	92,48
Одинокие граждане, % от всех таких домохозяйств	60,00	30,49
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	84,35	56,19

Б. Оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты. Анализ доступности приобретения жилья для домохозяйств

В рамках программы АИЖК приобрести дополнительное жилье могут около 15% домохозяйств, а улучшить свои жилищные условия путем переезда в новую квартиру – 45%. Наибольший спрос на жилье со стороны домохозяйств приходится на сегмент «дорогого» жилья (6% и 33% всех домохозяйств соответственно). Спрос на «дешевое» жилье в случае обмена является незначительным, так как в случае продажи имеющегося жилья размер кредита достаточен для приобретения жилья из более «дорогого» сегмента.

В случае приобретения дополнительного жилья получение кредита является практически необходимым условием. Только 1,5% от общего числа домохозяйств, которые смогут приобрести жилье, могут осуществить покупку без использования ипотечного кредита. При обмене среди домохозяйств, улучшающих жилищные условия, 12% не смогут воспользоваться ипотечным кредитом. Такие домохозяйства не удовлетворяют стандартам кредитования, но, как правило, имеют достаточно большой объем сбережений, который позволяет им осуществить операцию обмена.

Потенциальный спрос на ипотечные кредиты составит \$5,4 млрд и \$40 млрд в случае приобретения дополнительного жилья и обмена соответственно. Потенциальный

спрос на жилье оценивается в \$8 млрд и \$107 млрд соответственно, что составляет 49 и 61% от максимальной емкости рынка ипотечных кредитов.

Данная программа ориентирована на домохозяйства с невысокими и средними доходами. Минимальный необходимый уровень доходов домохозяйства, желающего улучшить свои жилищные условия, составляет \$350 в месяц, а среди домохозяйств, которые собираются приобрести дополнительную квартиру, - \$1 900 в месяц. Из общего количества домохозяйств, приобретающих жилье, около 1,5% составляют домохозяйства с низким доходом¹⁹.

По данным АИЖК, программа ориентирована на домохозяйства со среднемесячным доходом от \$300, что соответствует полученным оценкам. На сентябрь 2003 г. в рамках программы АИЖК было выдано кредитов на сумму \$7,4 млн, что составляет 0,02% от потенциального спроса на кредиты. Средний размер выданных кредитов - \$10 000, что также согласуется с полученными оценками (табл. 31 – 33).

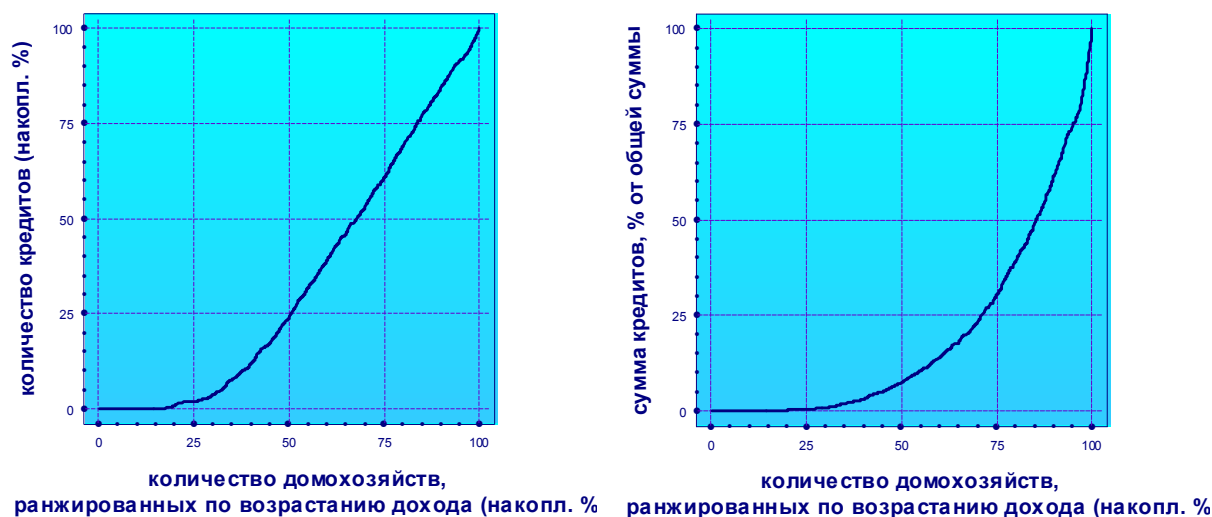
Таблица 28. Оценка потенциального спроса на жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе АИЖК

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить жилье, %	14,45	46,66
«Дорогое» жилье	5,92	33,04
«Недорогое» жилье	5,45	11,59
«Дешевое» жилье	3,08	2,03
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	1,52
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	98,36	88,51
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	7,94	107,22
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	5,39	39,49
Потенциальный спрос на жилье, % от максимальной емкости рынка жилья	49,03	61,44
Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение жилья, \$	1 907	350

¹⁹ Из числа 30% домохозяйств с наименьшими доходами.

График на *рис. 3* отражает неравномерное распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты среди домохозяйств. На долю 20% домохозяйств с наибольшими доходами приходится более 50% потенциального спроса на ипотечные кредиты, притом что более 30% домохозяйств не будут обращаться за кредитом.

Рис. 3. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты в случае обмена



В *табл. 29* представлено распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе АИЖК по доходным группам населения. В случае приобретения нового жилья только 17% тех, кто может получить ипотечный кредит (см. *табл. 26*), смогут реально осуществить покупку. В случае обмена данный показатель составит 64%. Другими словами, в рамках рассматриваемой программы ипотечные кредиты, как правило, доступны, но большинство домохозяйств не может получить кредит в размере, достаточном для приобретения жилья.

Таблица 29. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе АИЖК по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	123,76	1 175,69
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	10,31
2-я группа	0,00	127,88

3-я группа	0,00	321,77
4-я группа	2,06	354,77
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	121,69	360,96
Индекс Джини	0,78	0,28
Общий объем кредитов, млн \$	5,39	39,49
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,08
2-я группа	0,00	1,16
3-я группа	0,00	4,34
4-я группа	0,05	9,98
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	5,33	23,94
Индекс Джини	0,80	0,57

В табл. 30 приведены показатели доступности приобретения жилья для различных групп домохозяйств, измеренные в процентах от общего числа домохозяйств данной группы, которые рассматривают данный способ улучшения жилищных условий.

Таблица 30. Оценка доступности приобретения жилья в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе АИЖК

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	12,26	53,03
Одинокие граждане, % от всех таких домохозяйств	20,00	31,84
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	15,65	47,05

В приведенных ниже табл. 31 – 33 представлены оценки потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты для каждого из трех рассматриваемых сегментов рынка («дешевое» жилье, «недорогое» жилье, «дорогое» жилье).

**Таблица 31. Потенциальный спрос на «дорогое» жилье в Москве при осуществлении
ипотечного кредитования по программе АИЖК**

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дорогое» жилье, %	5,92	33,04
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	93,86
Потенциальный спрос на «дорогое» жилье, млрд \$	4,67	88,96
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	3,21	36,15
Средний размер кредита, тыс. \$	62,17	40,95
Среднее LTV, %	68,66	42,57
Минимальный доход домохозяйств, \$	3 005	462

**Таблица 32. Потенциальный спрос на «недорогое» жилье в Москве при
осуществлении ипотечного кредитования по программе АИЖК**

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «недорогое» жилье, %	5,45	11,59
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	8,13
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	95,65	78,13
Потенциальный спрос на «недорогое» жилье, млрд \$	2,23	15,97
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	1,47	3,03
Средний размер кредита, тыс. \$	32,31	11,77
Среднее LTV, %	68,66	24,23
Минимальный доход домохозяйств, \$	2 223	355

Таблица 33. Потенциальный спрос на «дешевое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе АИЖК

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дешевое» жилье, %	3,08	2,03
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	28,57
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	60,71
Потенциальный спрос на «дешевое» жилье, млрд \$	1,04	2,29
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,71	0,31
Средний размер кредита, тыс. \$	26,65	8,93
Среднее LTV, %	68,66	22,56
Минимальный доход домохозяйств, \$	1 907	350

Большая часть потенциального спроса на жилье приходится на сегменты «дорогого» и «недорогого» жилья, так как разрыв в ценах на «дешевое» и «недорогое» жилье небольшой (около \$7 000) и те домохозяйства, которые могут улучшить свои жилищные условия, скорее всего, смогут оплатить эту разницу и приобрести более дорогое жилье. Домохозяйства с низкими доходами приобретают в основном «дешевое» и «недорогое» жилье (30 и 8% от общего количества сделок соответственно).

4. Программа ипотечного кредитования Московского ипотечного агентства²⁰

А. Оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов

Среди домохозяйств, которые смогут приобрести дополнительное жилье (30,5% от общего количества домохозяйств), получить ипотечный кредит по программе МИА смогут около 60%. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов - \$8 млрд.

Среди всех домохозяйств, желающих улучшить свои жилищные условия (вариант «обмен»), доля домохозяйств, способных взять кредит, составит 50%, максимальная емкость рынка - \$40 млрд.

²⁰ Далее – программа МИА.

Таблица 34. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, %	63,03	51,30
Максимальная емкость рынка ипотечного кредитования, млрд \$	8,28	39,28
Максимальная емкость рынка жилья, млрд \$	14,13	170,34
Средний размер кредита, \$	15,08	26,90
Среднее LTV, %	68,66	35,95

Из распределения ипотечных кредитов по доходным группам, представленного в табл. 35, видно, что взять кредит в обоих случаях могут домохозяйства из всех доходных групп. По этому показателю данная программа очень близка к программе АИЖК.

Таблица 35. Распределение ипотечных кредитов по программе МИА по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	548,65	1 460,33
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	90,75	255,76
2-я группа	119,63	290,83
3-я группа	115,51	317,64
4-я группа	105,19	292,89
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	117,57	303,20
Индекс Джини	0,03	0,03
Общий объем кредитов, млн \$	8,28	39,28
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,35	1,46
2-я группа	0,66	2,54
3-я группа	0,92	4,46
4-я группа	1,49	9,14
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	4,86	21,69

Индекс Джини	0,48	0,48
--------------	------	------

Если анализировать доступность получения ипотечных кредитов по отдельным категориям домохозяйств, то практически все домохозяйства с детьми могут получить кредит.

Таблица 36. Доступность получения ипотечных кредитов по программе МИА для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	72,26	83,51
Одинокие граждане, % от всех таких домохозяйств	60,00	20,18
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	57,63	38,79

Б. Оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты. Анализ доступности приобретения жилья для домохозяйств

В рамках программы МИА приобрести новое жилье могут около 12% домохозяйств, а улучшить свои жилищные условия путем переезда в новую квартиру – 43%. Наибольший спрос на жилье со стороны домохозяйств приходится на сегмент «дорогого» жилья (5 и 30% всех домохозяйств соответственно). Спрос на «дешевое» жилье в случае обмена является незначительным, так как в случае продажи имеющегося жилья размер кредита достаточен для того, чтобы приобрести жилье из более «дорогого» сегмента.

В случае приобретения дополнительного жилья получение кредита является практически необходимым условием. Только 2% от общего числа домохозяйств, которые смогут приобрести жилье, могут осуществить покупку без использования ипотечного кредита. При обмене среди домохозяйств, улучшающих жилищные условия, 19% не смогут воспользоваться ипотечным кредитом. Такие домохозяйства не удовлетворяют стандартам кредитования, но, как правило, имеют достаточно большой объем сбережений, который позволяет им осуществить операцию обмена.

Потенциальный спрос на ипотечные кредиты составит \$4,5 млрд и \$35 млрд в случае приобретения дополнительного жилья и обмена соответственно. Потенциальный

спрос на жилье оценивается в \$6,5 млрд и \$100 млрд соответственно, что составляет 46 и 58% от максимальной емкости рынка ипотечных кредитов.

Данная программа, как и программа АИЖК, ориентирована на домохозяйства с невысокими и средними доходами. Минимальный необходимый уровень доходов домохозяйства, желающего улучшить свои жилищные условия с продажей имеющегося жилья, составляет \$290 в месяц, а среди домохозяйств, которые собираются приобрести дополнительную квартиру, – более \$1 900 в месяц. Программа позволяет домохозяйствам с невысоким уровнем доходов²¹ улучшать жилищные условия. Такие домохозяйства составляют около 1,74% всех домохозяйств, которые могут улучшить жилищные условия.

По данным МИА, на сентябрь 2003 г. было выдано кредитов на сумму \$1,1 млн, что составляет менее 0,01% от потенциального спроса на кредиты.

Таблица 37. Оценка потенциального спроса на жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе МИА

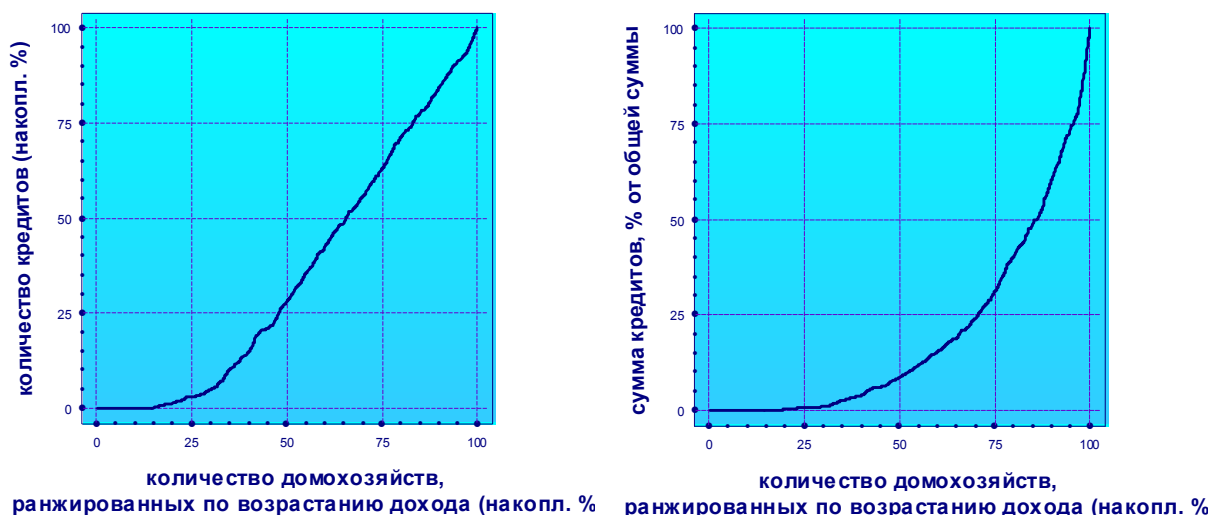
	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить жилье, %	11,61	43,04
«Дорогое» жилье	5,21	29,78
«Недорогое» жилье	4,03	11,30
«Дешевое» жилье	2,37	1,96
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	1,74
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	97,96	80,47
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	6,57	99,21
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	4,45	35,85
Потенциальный спрос на жилье, % от максимальной емкости рынка жилья	46,53	58,24
Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение жилья, \$	1 926	290

График на рис. 4 отражает неравномерное распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты среди домохозяйств. На долю 10 - 20% домохозяйств с наибольшими

²¹ Из числа 30% домохозяйств с наименьшими доходами.

доходами приходится более 50% потенциального спроса на ипотечные кредиты, а свыше 20% домохозяйств не будут обращаться за кредитом.

Рис. 4. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты в случае обмена



В табл. 38 представлено распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе МИА по доходным группам населения. В случае приобретения дополнительного жилья только 18% тех, кто может получить ипотечный кредит (см. табл. 26), смогут реально осуществить покупку. В случае обмена данный показатель составит 68%. Другими словами, в рамках рассматриваемой программы ипотечные кредиты, как правило, являются доступными, но большинство домохозяйств не может получить кредит в размере, достаточном для приобретения жилья.

Таблица 38. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе МИА по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	99,01	985,93
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	14,44
2-я группа	0,00	132,01
3-я группа	0,00	274,33
4-я группа	2,06	282,58

5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	96,94	282,58
Индекс Джини	0,78	0,22
Общий объем кредитов, млн \$	4,45	35,85
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,11
2-я группа	0,00	1,32
3-я группа	0,00	4,12
4-я группа	0,05	8,98
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	4,40	21,32
Индекс Джини	0,80	0,56

В *табл. 39* приведены показатели доступности приобретения жилья для различных групп домохозяйств, измеренные в процентах от общего числа домохозяйств данной группы, которые рассматривают данный способ улучшения жилищных условий.

Таблица 39. Доступность приобретения жилья по программе МИА для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких Домохозяйств	10,97	54,28
Одиноким гражданам, % от всех таких Домохозяйств	20,00	28,70
Другие домохозяйства, % от всех таких Домохозяйств	11,83	39,82

В приведенных ниже *табл. 40 – 42* представлены оценки потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты для каждого из трех рассматриваемых сегментов рынка («дешевое» жилье, «недорогое» жилье, «дорогое» жилье).

Как уже отмечалось, программа МИА позволяет части домохозяйств с невысокими доходами улучшить свои жилищные условия. В основном такие домохозяйства предъявляют спрос на «недорогое» и «дешевое» жилье.

**Таблица 40. Потенциальный спрос на «дорогое» жилье в Москве при осуществлении
ипотечного кредитования по программе МИА**

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дорогое» жилье, %	5,21	29,78
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,49
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	88,32
Потенциальный спрос на «дорогое» жилье, млрд \$	4,16	81,32
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	2,86	33,01
Средний размер кредита, тыс. \$	62,97	44,09
Среднее LTV, %	68,66	44,27
Минимальный доход домохозяйств, \$	3 072	444

**Таблица 41. Потенциальный спрос на «недорогое» жилье в Москве при
осуществлении ипотечного кредитования по программе МИА**

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «недорогое» жилье, %	4,03	11,3
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	10,90
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	94,12	65,38
Потенциальный спрос на «недорогое» жилье, млрд \$	1,61	15,69
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	1,04	2,57
Средний размер кредита, тыс. \$	31,50	12,21
Среднее LTV, %	68,66	24,87
Минимальный доход домохозяйств, \$	2 223	335

Таблица 42. Потенциальный спрос на «дешевое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе МИА

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дешевое» жилье, %	2,37	1,96
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	18,52
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	48,15
Потенциальный спрос на «дешевое» жилье, млрд \$	0,80	2,20
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,55	0,27
Средний размер кредита, тыс. \$	26,64	10,06
Среднее LTV, %	68,66	25,52
Минимальный доход домохозяйств, \$	1 926	290

Большая часть потенциального спроса на жилье приходится на сегменты «дорогого» и «недорогого» жилья, так как разрыв в ценах на «дешевое» и «недорогое» жилье небольшой (около \$7 000) и те домохозяйства, которые могут улучшить свои жилищные условия, скорее всего, смогут оплатить эту разницу и приобрести более дорогое жилье.

5. Программа ипотечного кредитования Национальной ипотечной компании²²

А. Оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов

Данная программа ориентирована на молодых людей в возрасте от 21 года до 30 лет. В 48% московских домохозяйств один из членов попадает в категорию «молодой» (см. табл. 43). Таким образом, максимально возможный охват программы составляет 48% домохозяйств, из которых менее 10% могут претендовать на получение ипотечного кредита.

Основными факторами, сдерживающими спрос на ипотечные кредиты, являются высокий минимальный размер выдаваемого ипотечного кредита (\$15 000) и установленная процентная ставка по кредиту (16% годовых). Для получения такого кредита доходы молодых людей должны составлять не менее \$750 в месяц.

²² Далее – программа НИКОМ.

Таблица 43. Структура домохозяйств в Москве

Количество молодых людей в домохозяйстве	% от общего количества домохозяйств
0	52
1	36
2	1,7
3	0,3

Среди домохозяйств, которые смогут приобрести дополнительное жилье (77% от общего количества рассматриваемых домохозяйств, т.е. домохозяйств, которые удовлетворяют условиям данной программы), получить ипотечный кредит по программе НИКОМ смогут около 16%. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов - \$3 млрд.

Среди всех домохозяйств, желающих улучшить свои жилищные условия (вариант «обмен»), доля домохозяйств, способных взять кредит, составит 8%, максимальная емкость рынка - \$5,5 млрд.

Таблица 44. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, %	15,79	8,31
Максимальная емкость рынка ипотечного кредитования, млрд \$	3,11	5,51
Максимальная емкость рынка жилья, млрд \$	9,35	138,93
Средний размер кредита, \$	47,16	48,54
Среднее LTV, %	78,41	45,93

Из распределения ипотечных кредитов по доходным группам, представленного в *табл. 45*, видно, что взять кредит в обоих случаях могут домохозяйства с высоким уровнем дохода.

Таблица 45. Распределение ипотечных кредитов по программе НИКОМ по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	66,00	113,44
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,00
3-я группа	4,13	18,56
4-я группа	22,69	53,63
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	39,19	41,25
Индекс Джини	0,61	0,48
Общий объем кредитов, млн \$	3,11	5,51
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,00
3-я группа	0,07	0,33
4-я группа	0,48	1,93
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	2,56	3,25
Индекс Джини	0,72	0,61

Б. Оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты. Анализ доступности приобретения жилья для домохозяйств

В рамках программы НИКОМ приобрести дополнительное жилье могут около 6% всех московских домохозяйств, из которых только 80% сделают это с использованием ипотечного кредита. Улучшить свои жилищные условия путем переезда в новую квартиру смогут 22,4% всех домохозяйств. Наибольший спрос на жилье со стороны домохозяйств приходится на сегмент «дорогого» жилья (4 и 14% всех домохозяйств соответственно). Спрос на «дешевое» жилье в случае обмена является незначительным, так как в случае продажи имеющегося жилья размер кредита достаточен для того, чтобы приобрести жилье из более «дорогого» сегмента.

Потенциальный спрос на ипотечные кредиты составит \$2,6 млрд и \$5,5 млрд в случае приобретения нового жилья и обмена соответственно. Потенциальный спрос на

жилье оценивается в \$3,9 млрд и \$43 млрд соответственно, что составляет 41 и 31% от максимальной емкости рынка.

Минимальный необходимый уровень доходов домохозяйства, желающего улучшить свои жилищные условия путем продажи имеющегося жилья, составляет \$830 в месяц, а среди домохозяйств, которые собираются приобрести дополнительную квартиру, – более \$1 600 в месяц. Приведенные цифры подтверждают высказанное ранее утверждение, что эта программа ориентирована только на молодых перспективных людей с высоким уровнем доходов.

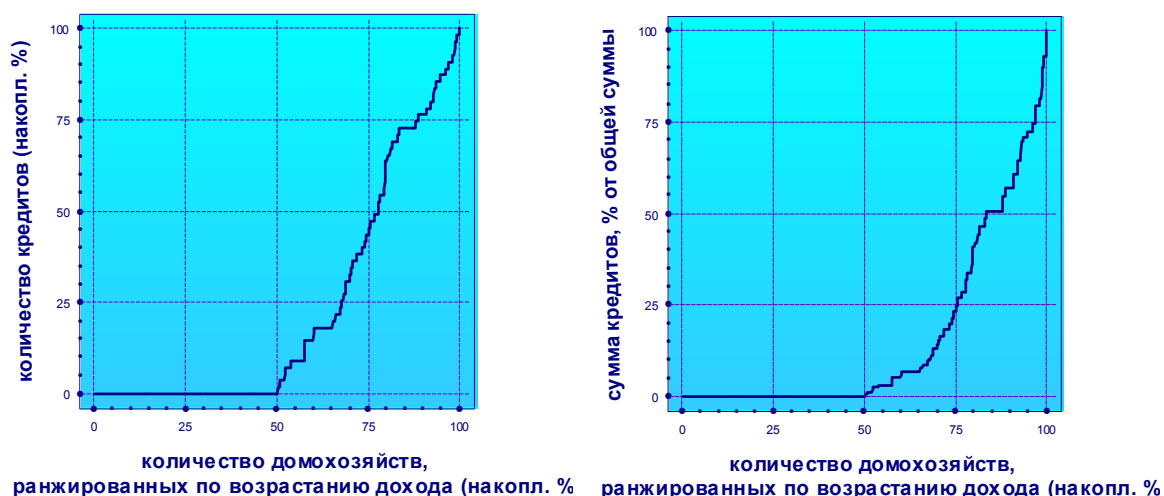
По данным НИКОМ, на сентябрь 2003 г. было выдано кредитов на сумму \$2 млн, что составляет 0,4% от потенциального спроса на кредиты. Средний размер кредита - \$40 000, что соответствует полученным оценкам (табл. 48 – 50).

Таблица 46. Оценка потенциального спроса на жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе НИКОМ

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить жилье, %	5,92	22,39
«Дорогое» жилье	4,03	13,77
«Недорогое» жилье	1,42	7,32
«Дешевое» жилье	0,47	1,30
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	80,03	17,80
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	3,86	43,18
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	2,63	5,51
Потенциальный спрос на жилье, % от максимальной емкости рынка жилья	41,26	31,08
Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение жилья, \$	1 656	832

График на рис. 5 отражает неравномерное распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты среди домохозяйств. На долю 15 - 20% домохозяйств с наибольшими доходами приходится более 50% потенциального спроса на ипотечные кредиты, а свыше 50% домохозяйств не будут обращаться за кредитом.

Рис. 5. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты в случае обмена



В *табл. 47* представлено распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе НИКОМ по доходным группам населения. Все домохозяйства, которые могут обратиться за получением ипотечного кредита (см. *табл. 45*), смогут улучшить свои жилищные условия в случае продажи имеющегося жилья. При приобретении дополнительного жилья 60% домохозяйств, получающих кредит, смогут осуществить покупку. Другими словами, в рамках рассматриваемой программы ипотечные кредиты, как правило, могут получить только те домохозяйства, которые имеют жилье и намерены его продать.

Таблица 47. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе НИКОМ по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	41,25	113,44
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,00
3-я группа	0,00	18,56
4-я группа	2,06	53,63
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	39,19	41,25
Индекс Джини	0,62	0,09

Общий объем кредитов, млн \$	2,63	5,51
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,00
2-я группа	0,00	0,00
3-я группа	0,00	0,33
4-я группа	0,07	1,93
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	2,56	3,25
Индекс Джини	0,79	0,61

В приведенных ниже *табл. 48 – 50* представлены оценки потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты для каждого из трех рассматриваемых сегментов рынка («дешевое» жилье, «недорогое» жилье, «дорогое» жилье). Показатели измерены в процентах от общего числа домохозяйств в Москве.

Как уже отмечалось, программа НИКОМ ориентирована на высокодоходные семьи, поэтому практически весь спрос на жилье и ипотечные кредиты приходится на сегмент «дорогостоящего» жилья.

Таблица 48. Потенциальный спрос на «дорогое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе НИКОМ

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дорогое» жилье, %	4,03	13,77
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	94,12	27,89
Потенциальный спрос на «дорогое» жилье, млрд \$	3,08	31,62
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	2,32	5,39
Средний размер кредита, тыс. \$	70,32	49,29
Среднее LTV, %	78,42	45,74
Минимальный доход домохозяйств, \$	2 238	832

Таблица 49. Потенциальный спрос на «недорогое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе НИКОМ

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «недорогое» жилье, %	1,42	7,32
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	50,00	1,98
Потенциальный спрос на «недорогое» жилье, млрд \$	0,62	10,09
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,24	0,12
Средний размер кредита, тыс. \$	38,61	28,69
Среднее LTV, %	78,56	56,57
Минимальный доход домохозяйств, \$	1 796	864

Таблица 50. Потенциальный спрос на «дешевое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе НИКОМ

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дешевое» жилье, %	0,47	1,30
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	0,00
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	50,00	0,00
Потенциальный спрос на «дешевое» жилье, млрд \$	0,16	1,47
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,07	0,00
Средний размер кредита, тыс. \$	31,71	0,00
Среднее LTV, %	77,90	0,00
Минимальный доход домохозяйств, \$	1 656	1 201

Большая часть потенциального спроса на жилье приходится на сегменты «дорогого» и «недорогого» жилья, так как разрыв в ценах на «дешевое» и «недорогое» жилье небольшой (около \$7 000) и те домохозяйства, которые могут улучшить свои

жилищные условия, скорее всего, смогут оплатить эту разницу и приобрести более дорогое жилье.

6. Программа ипотечного кредитования Сбербанка России с предоставлением субсидии домохозяйствам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий²³

При оценке доступности ипотечных жилищных кредитов Сбербанка России учитывается, что они ориентированы на широкий охват различных типов домохозяйств. Поэтому на базе ипотечной программы Сбербанка оценивается эффективность предоставления субсидии на оплату первоначального взноса с точки зрения расширения групп домохозяйств, для которых ипотечный кредит становится доступным.

Рассматривается вариант предоставления субсидии домохозяйствам, стоящим в очереди на получение муниципального жилья. Согласно закону г. Москвы «Об улучшении жилищных условий жителей города Москвы» от 15 января 2003 г. «граждане признаются нуждающимися в улучшении жилищных условий, если они проживают в г. Москве в общей сложности не менее 10 лет и занимают независимо от формы собственности жилые помещения размером менее нормы постановки на учет²⁴...».

По данным Департамента жилищной политики и жилищного фонда Москвы, на сентябрь 2003 г. в очереди на получение муниципального жилья стояли более 190 000. московских семей (около 7% от всех домохозяйств).

Домохозяйства, стоящие в очереди на получение жилья, имеют право на безвозмездную субсидию, размер которой зависит от времени постановки на учет и от категории граждан-очередников (см. *табл. 51*)

На основании данных, полученных в ходе обследования домохозяйств, и статистики домохозяйств достоверно определить степень очередности и время постановки на учет невозможно, поэтому в дальнейшем будем предполагать, что очередники могут получить субсидию в размере 30% от нормативной стоимости жилья.

В соответствии с действующим порядком размер субсидии определяется в процентном отношении к нормативной стоимости предоставления жилых помещений, определяемой как произведение средней рыночной стоимости 1 кв. м общей площади жилого помещения в домах типовых серий в районах массовой застройки и общей площади жилого помещения, предоставляемого семье данной численности в пределах социальной нормы - 18 кв. м на одного члена семьи, состоящей из трех и более человек.

²³ Далее – программа Сбербанка.

²⁴ Норма постановки на учет - менее 10 кв. м общей площади на 1 члена семьи для отдельных квартир и менее 15 кв. м для квартир коммунального заселения (гл. 2 закона г. Москвы «Об улучшении жилищных условий жителей города Москвы»).

Расчет размера предоставляемой субсидии осуществляется исходя из социальной нормы: на одиноко проживающего человека - 33 кв. м общей площади, на семью из двух человек - 42 кв. м общей площади.

Таблица 51. Определение размера субсидий для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий (% от нормативной стоимости жилья)

	Время ожидания после постановки на учет (лет)															
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15 и более
Размер субсидии для граждан, имеющих право на улучшение жилищных условий на общих основаниях	0	5	7	10	14	19	25	32	40	49	59	70	75	80	85	90
Размер субсидии для граждан, имеющих право на первоочередное предоставление им жилья	10	15	25	35	45	60	75	90	90	90	90	90	90	90	90	90

На субсидию могут претендовать граждане, соответствующие определенным критериям (очередники, молодые семьи), но при этом не принимается во внимание реальная возможность граждан улучшить жилищные условия с помощью субсидии. Субсидия составляет от 5 до 90% от стоимости жилья, остальная часть стоимости должна быть оплачена за счет собственных средств граждан или ипотечного жилищного кредита. В ситуации, когда граждане не имеют ни собственных средств ни доходов, достаточных для получения ипотечного жилищного кредита, право на получение субсидии остается нереализованным. Поэтому в целях более эффективного расходования бюджетных средств, предназначенных на субсидирование улучшения жилищных условий, целесообразно дифференцированно подходить к оказанию помощи гражданам в решении их жилищных проблем. Граждан с низким уровнем доходов можно отнести к группе, имеющей право на получение социального жилья, а граждан с доходами, достаточными для получения ипотечного жилищного кредита в необходимой сумме, - к группе, имеющей право на получение субсидии и реально способной приобрести жилье с привлечением дополнительных средств.

А. Оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов

Среди домохозяйств, которые смогут приобрести дополнительное жилье (30,5% от общего количества домохозяйств), получить ипотечный кредит по программе Сбербанка России смогут около 86%. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов - \$11,5 млрд.

Среди всех домохозяйств, желающих улучшить свои жилищные условия (вариант «обмен»), доля домохозяйств, способных взять кредит, составит 67%, максимальная емкость рынка - \$50 млрд.

Таблица 52. Максимальная емкость ипотечных кредитов

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита, %	86,02	66,188
Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов, млрд \$	11,54	51,54
Максимальная емкость рынка жилья, млрд \$	18,38	183,70
Средний размер кредита, тыс. \$	15,41	27,07
Среднее LTV, %	65,99	36,18

Из распределения ипотечных кредитов по доходным группам, представленного в *табл. 53*, видно, что взять кредит в обоих случаях могут домохозяйства из всех доходных групп. Индекс Джини, отражающий степень неравенства в получении кредитов, близок к 0 в случае, когда он рассчитывается для количества выданных кредитов. Это означает, что практически у всех домохозяйств имеются равные возможности по получению ипотечного кредита. Тем не менее объем кредита зависит от доходов домохозяйства, и, как следствие, домохозяйства с более высокими доходами могут получить ипотечные кредиты большего размера. Поэтому индекс Джини, рассчитанный по объему кредитов и отражающий степень неравенства возможностей домохозяйств по получению кредита одинакового размера, существенно выше, чем предыдущий показатель.

**Таблица 53. Распределение ипотечных кредитов по программе Сбербанк по
доходным группам населения**

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	748,73	1 903,79
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	144,38	336,21
2-я группа	150,57	377,46
3-я группа	148,51	410,46
4-я группа	148,51	385,71
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	156,76	393,96
Индекс Джини	0,01	0,03
Общий объем кредитов, млн \$	11,54	51,54
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,54	1,80
2-я группа	0,87	3,24
3-я группа	1,26	5,83
4-я группа	2,16	12,25
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	6,70	28,41
Индекс Джини	0,47	0,48

Если анализировать доступность получения ипотечных кредитов по отдельным категориям домохозяйств, то практически все домохозяйства с детьми могут получить кредит. Индивидуальные заемщики, т.е. домохозяйства, состоящие только из одного человека, находятся в менее выгодном положении: только 30 – 60% из них могут получить ипотечный кредит (в зависимости от рассматриваемого варианта).

**Таблица 54. Доступность получения ипотечных кредитов по программе Сбербанк
для различных категорий домохозяйств**

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита		
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	85,81	94,15

Одинокие граждане, % от всех таких Домохозяйств	60,00	30,49
Другие домохозяйства, % от всех таких Домохозяйств	86,64	59,59

Б. Оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты. Анализ доступности приобретения жилья для домохозяйств

В рамках программы Сбербанка приобрести дополнительное жилье могут около 17% домохозяйств, а улучшить свои жилищные условия путем переезда в новую квартиру – 52%. Наибольший спрос на жилье со стороны домохозяйств приходится на сегмент «дорогого» жилья (6,5 и 40% всех домохозяйств соответственно). Спрос на «дешевое» жилье в случае обмена незначителен, так как при продаже имеющегося жилья размер кредита является достаточным для приобретения жилья из более «дорогого» сегмента.

Потенциальный спрос на ипотечные кредиты составит \$6,3 млрд и \$47,6 млрд в случае приобретения нового жилья и обмена соответственно. Потенциальный спрос на жилье оценивается в \$9,5 млрд и \$122,5 млрд соответственно, что составляет 52 и 67% от максимальной емкости рынка ипотечных кредитов.

Данная программа, как и программы АИЖК и МИА, ориентирована на домохозяйства с невысокими и средними доходами. Минимальный необходимый уровень доходов домохозяйства, желающего улучшить свои жилищные условия, составляет \$100 в месяц, а среди домохозяйств, которые собираются приобрести дополнительную квартиру, – \$740 в месяц.

Как и программы АИЖК и МИА, данная программа позволяет домохозяйствам с невысоким уровнем доходов²⁵ улучшать жилищные условия, но предполагает, что субсидии предоставляются отдельным категориям домохозяйств (очередникам). Домохозяйства с невысоким уровнем доходов, которые могут улучшить свои жилищные условия, составляют 3,7% всех домохозяйств, которые могут улучшить жилищные условия. Приобретение новой квартиры без продажи имеющегося жилья для таких домохозяйств также недоступно.

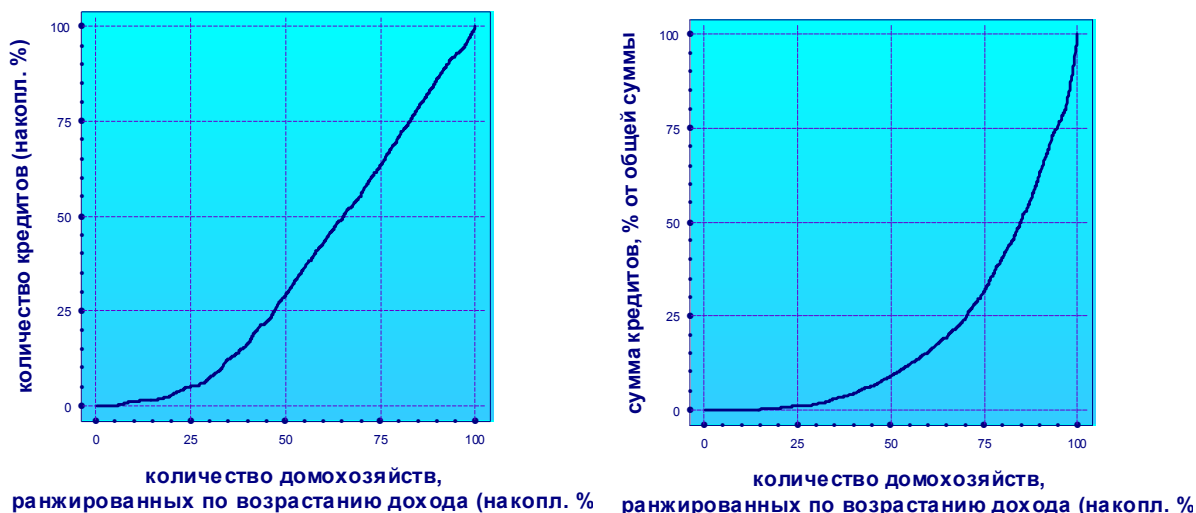
²⁵ Из числа 30% домохозяйств с наименьшими доходами.

**Таблица 55. Оценка потенциального спроса на жилье в Москве при осуществлении
ипотечного кредитования по программе Сбербанка**

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить жилье, %	16,59	51,88
«Дорогое» жилье	6,40	38,33
«Недорогое» жилье	5,92	11,45
«Дешевое» жилье	4,27	2,10
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	3,70
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	97,15	90,09
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	9,59	122,65
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	6,32	47,64
Потенциальный спрос на жилье, % от максимальной емкости рынка жилья	52,20	66,77
Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение жилья, \$	739	104

График на *рис. 6* отражает неравномерное распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты среди домохозяйств. На долю 20 - 40% домохозяйств с наибольшими доходами приходится более 50% потенциального спроса на ипотечные кредиты, а свыше 10% домохозяйств не будут обращаться за кредитом.

Рис. 6. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты в случае обмена



В табл. 56 представлено распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе Сбербанка по доходным группам населения. В случае приобретения дополнительного жилья только 19% тех, кто может получить ипотечный кредит (см. табл. 53), смогут реально осуществить покупку. При обмене данный показатель составит 70%. Другими словами, в рамках рассматриваемой программы ипотечные кредиты, как правило, доступны, но большинство домохозяйств не может получить кредит в размере, достаточном для приобретения жилья.

Таблица 56. Распределение потенциального спроса на ипотечные кредиты по программе Сбербанка по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее количество кредитов, тыс.	140,26	1 330,38
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	39,19
2-я группа	0,00	179,45
3-я группа	8,25	354,77
4-я группа	8,25	375,39
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	123,76	381,58
Индекс Джини	0,71	0,24
Общий объем кредитов, млн \$	6,32	47,64

1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	0,26
2-я группа	0,00	1,81
3-я группа	0,14	5,34
4-я группа	0,22	12,09
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	5,96	28,14
Индекс Джини	0,77	0,55

В *табл. 57* приведены показатели доступности приобретения жилья для различных групп домохозяйств, измеренные в процентах от общего числа домохозяйств данной группы, которые рассматривают данный способ улучшения жилищных условий.

Таблица 57. Доступность приобретения жилья по программе Сбербанка для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких Домохозяйств	15,48	61,38
Одинокие граждане, % от всех таких Домохозяйств	20,00	34,08
Другие домохозяйства, % от всех таких Домохозяйств	17,18	51,03

В приведенных ниже *табл. 58 – 60* представлены оценки потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты для каждого из трех рассматриваемых сегментов рынка («дешевое» жилье, «недорогое» жилье, «дорогое» жилье).

Как уже отмечалось, программа Сбербанка позволяет части домохозяйств с невысокими доходами улучшить свои жилищные условия. В основном такие домохозяйства предъявляют спрос на «недорогое» и «дешевое» жилье.

Таблица 58. Потенциальный спрос на «дорогое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе Сбербанка

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дорогое» жилье, %	6,4	38,33
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	2,65
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	95,09
Потенциальный спрос на «дорогое» жилье, млрд \$	5,72	104,50
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	3,91	44,10
Средний размер кредита, тыс. \$	70,16	42,51
Среднее LTV, %	68,26	43,81
Минимальный доход домохозяйств, \$	1 578	246

Таблица 59. Потенциальный спрос на «недорогое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе Сбербанка

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «недорогое» жилье, %	5,92	11,45
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	18,99
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	92,00	77,85
Потенциальный спрос на «недорогое» жилье, млрд \$	2,42	15,77
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	1,50	3,07
Средний размер кредита, тыс. \$	31,72	12,08
Среднее LTV, %	67,38	24,84
Минимальный доход домохозяйств, \$	801	168

Таблица 60. Потенциальный спрос на «дешевое» жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по программе Сбербанка

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить «дешевое» жилье, %	4,27	2,1
Доля домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести жилье, %	0,00	24,14
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	65,52
Потенциальный спрос на «дешевое» жилье, млрд \$	1,45	2,38
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,91	0,48
Средний размер кредита, тыс. \$	24,49	12,14
Среднее LTV, %	62,75	30,45
Минимальный доход домохозяйств, \$	739	104

Большая часть потенциального спроса на жилье приходится на сегменты «дорогого» и «недорогого» жилья, так как разрыв в ценах на «дешевое» и «недорогое» жилье небольшой (около \$7 000) и те домохозяйства, которые могут улучшить свои жилищные условия, скорее всего, смогут оплатить эту разницу и приобрести более дорогое жилье.

В. Оценка эффективности предоставления субсидий

Из всех домохозяйств, которые могут приобрести дополнительное жилье, более 20% делают это с помощью субсидий, спрос на которые оценивается в \$590 млн (2% от общих расходов бюджета Москвы в 2003 г. и 25% от общих расходов на строительство²⁶).

В случае обмена спрос на субсидии составит \$1,56 млрд. (67% от всех расходов на строительство и 5,3% от общих расходов бюджета), а воспользуются ими 7,5% всех домохозяйств, приобретающих жилье.

Выше уже неоднократно отмечалось, что вследствие незначительной разницы в ценах на «недорогое» и «дорогое» жилье основной спрос приходится на сегмент «дорогого» жилья (более 60% субсидий будут использоваться для приобретения «дорогого» жилья). Субсидии увеличивают доступность приобретения жилья и

²⁶ См. закон г. Москвы от 18 декабря 2002 г. № 63 "О бюджете города Москвы на 2003 год" (с изменениями от 22 сентября 2003 г.).

улучшения жилищных условий: 1,5 – 2% всех домохозяйств могут улучшить свои жилищные условия за их счет. В случае обмена 65% домохозяйств, получивших благодаря субсидии возможность приобрести жилье, имеют невысокие доходы, т.е. принадлежат к группе домохозяйств с наименьшими доходами. Если речь идет о приобретении дополнительного жилья, то субсидией смогут воспользоваться только обеспеченные домохозяйства.

За счет субсидии приобрести более дорогое жилье могут 0,24 и 1,23% домохозяйств (приобретение дополнительного жилья и обмен соответственно). Это означает, что без субсидии данные домохозяйства могли приобрести какое-то жилье, например «дешевое», и улучшить свои жилищные условия, а после получения субсидии они смогли приобрести более дорогое жилье, например «дорогое». В случае обмена 18% таких домохозяйств имеют невысокие доходы, т.е. относятся к категории низкодоходных домохозяйств.

Таблица 61. Влияние предоставления субсидий на потенциальный спрос и доступность приобретения жилья

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Потенциальный спрос на субсидии, млрд \$ (PV)	0,59	1,56
«Дорогое» жилье	0,34	1,18
«Недорогое» жилье	0,08	0,28
«Дешевое» жилье	0,17	0,11
Доля домохозяйств, которые могут получить субсидии, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	22,85	7,54
Увеличение доступности жилья ²⁷ , процентные пункты	1,90	1,45
Увеличение доступности жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	0,00	0,94
Увеличение доступности жилья для домохозяйств, % от общего увеличения доступности жилья	0,00	65,00
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья ²⁸ , процентные пункты	0,24	1,23

²⁷ Доступность жилья определяется как возможность домохозяйств приобретать любое из рассматриваемого «целевого» жилья. Следовательно, увеличение доступности жилья означает, что домохозяйства, которые ранее не могли приобрести никакое из рассматриваемого жилья, теперь имеют возможность это сделать.

²⁸ Увеличение доступности приобретения более качественного жилья означает, что домохозяйства, которые ранее могли приобрести часть из рассматриваемого «целевого» жилья, например «дешевое», теперь могут приобрести более дорогое жилье, например «дорогое».

Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	0,00	0,22
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, % от общего увеличения доступности приобретения жилья	0,00	17,65

График на *рис. 7* отражает неравномерность в распределении потенциального спроса на субсидии среди домохозяйств с разным уровнем доходов. Вследствие того что право на получение субсидии не зависело от величины доходов домохозяйства, а определялось жилищными условиями, субсидию получали как домохозяйства с низкими доходами, так и высокодоходные семьи.

Рис. 7. Распределение потенциального спроса на субсидии в случае обмена

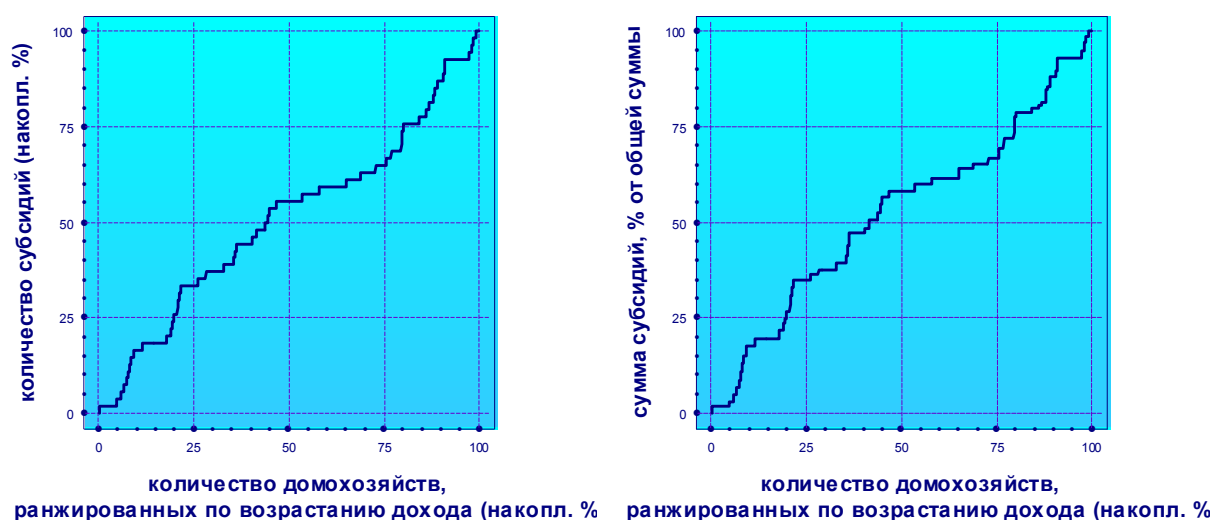


Таблица 62. Распределение потенциального спроса на субсидии по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общий объем субсидий, млн \$	589,51	1 564,91
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	419,05
2-я группа	0,00	319,61

3-я группа	163,36	227,28
4-я группа	92,33	269,89
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	333,82	329,08

В табл. 63 приведены показатели спроса на субсидию для различных групп домохозяйств, измеренные в процентах от общего числа домохозяйств данной группы.

Таблица 63. Доступность приобретения жилья по программе Сбербанк для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которые могут получить субсидии	Приобретение	Обмен
	дополнительного жилья	
Домохозяйства с детьми, % от всех таких Домохозяйств	7,10	6,68
Одинокое граждане, % от всех таких Домохозяйств	0,00	1,79
Другие домохозяйства, % от всех таких Домохозяйств	4,20	4,72

7. Сравнение влияния рассмотренных ипотечных программ на доступность приобретения жилья и улучшения жилищных условий

В качестве основы для сравнения будет рассматриваться ситуация отсутствия на рынке каких-либо программ ипотечного кредитования. Несмотря на бурное развитие ипотечного кредитования²⁹, объем выданных ипотечных кредитов в России в целом составляет всего 0,5% от общего объема кредитов (0,01% ВВП). Таким образом, существует практически неосвоенный рынок ипотечного кредитования, поэтому любой продукт можно рассматривать как совершенно новый, ориентированный на неохваченную аудиторию.

Сравнивая максимальную емкость рынка различных ипотечных программ (табл. 64), необходимо отметить, что программа Райффайзенбанка ориентирована на узкий круг населения – семьи с высокими доходами. Программы АИЖК и МИА нацелены на наиболее широкие слои населения. Расхождения в оценках вызваны различиями в условиях кредитования: срок ипотечного кредита по программе АИЖК составляет 20 лет,

²⁹ По данным Центробанка России, объем выданных кредитов в Москве в 2002 г. увеличился в 2 раза по сравнению с 2001 г. (См.: Вестник Центрального банка Российской Федерации. 2003. № 56 (708).

а по программе МИА – 10 лет, но более короткий срок кредитования по программе МИА отчасти компенсируется более высоким значением показателя «доля ежемесячного платежа по кредиту в доходе». Программа ипотечного кредитования «Дельта» ориентирована на представителей среднего класса.

Таблица 64. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов по различным ипотечным программам

	«Дельта»		«Райффайзен»		АИЖК		МИА	
	Приобретение дополнительно ого жилья	Обмен	Приобретение дополнительно го жилья	Обмен	Приобретение дополнительно ого жилья	Обмен	Приобретение дополнительно го жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, %	31,28	25,72	10,43	15,00	84,12	64,64	63,03	51,30
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	29,68	34,45	10,32	20,25	84,52	92,48	72,26	83,51
Одинокие граждане, % от всех таких домохозяйств	60,00	15,25	20,00	7,62	60,00	30,49	60,00	20,18
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	31,68	23,01	10,31	13,72	84,35	56,19	57,63	38,79
Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов, млрд \$	13,83	39,69	4,16	23,43	10,49	43,73	8,28	39,28
Максимальная емкость рынка жилья, млрд \$	19,37	170,85	10,30	155,47	16,20	174,51	14,13	170,34
Средний размер кредита, тыс. \$	50,79	54,20	45,80	54,87	14,33	23,77	15,08	26,90
Индекс Джини распределения объема кредитов	0,67	0,64	0,80	0,71	0,47	0,48	0,48	0,48
Индекс Джини распределения количества кредитов	0,53	0,50	0,80	0,66	0,01	0,02	0,03	0,03

Анализ оценок потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты подтверждает предложенную выше классификацию рассматриваемых ипотечных продуктов (см. табл. 65). Наибольший прирост доли домохозяйств, которые могут приобрести жилье, наблюдается в «массовых» программах ипотечного кредитования - 46 и 43% по программам АИЖК и МИА в случае обмена соответственно (см. табл. 66).

Программа ипотечного кредитования «Дельта» оказывается более эффективной и доступной для отдельных категорий домохозяйств, которые заинтересованы приобретать дополнительную квартиру (т.е. для арендаторов и сложных семей). По данной программе около 17% таких домохозяйств могут приобрести жилье, в то время как по программе АИЖК – только 12,5%. Преимущества программы «Дельта» состоят в более низкой процентной ставке и более высоком коэффициенте «доля платежа в доходе», что

позволяет домохозяйствам брать больший размер ипотечного кредита. Домохозяйства же с невысоким доходом, на которых также ориентирована программа АИЖК, не могут собрать достаточно средств (более \$35 000), чтобы приобрести жилье. По программе «Дельта» таким домохозяйствам, скорее всего, не будет доступен кредит, так как правилами предусмотрено, что минимальный размер кредита составляет \$17 000.

Большая часть спроса на жилье приходится на сегмент «дорогостоящего» жилья, так как различие в существующих ценах невелико. Разница между «дешевым» и «дорогим» жильем составляет всего \$20 000. Как следствие, при возможности получить ипотечный кредит, размер которого в среднем составляет не менее \$10 000 (плюс собственные сбережения в размере около \$5 000), домохозяйство может приобрести сразу «недорогое» или «дорогое» жилье.

Таблица 65. Потенциальный спрос на жилье в Москве при осуществлении ипотечного кредитования по различным ипотечным программам

	«Дельта»		«Райффайзен»		АИЖК		МИА	
	Приобретение дополнительно ого жилья	Обмен	Приобретение дополнительно ого жилья	Обмен	Приобретение дополнительно го жилья	Обмен	Приобретение дополнительно ого жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут приобрести жилье, %	18,95	33,26	10,66	23,48	14,45	46,66	11,61	43,04
«Дорогое» жилье	13,03	27,17	5,21	18,19	5,92	33,04	5,21	29,78
«Недорогое жилье»	3,79	4,86	2,61	4,06	5,45	11,59	4,03	11,30
«Дешевое жилье»	2,13	1,23	2,84	1,23	3,08	2,03	2,37	1,96
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	17,42	36,33	10,32	22,55	12,26	53,03	10,97	54,28
Одинокие граждане, % от всех таких домохозяйств	60,00	28,25	20,00	22,42	20,00	31,84	20,00	28,70
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	19,08	32,74	10,69	24,48	15,65	47,05	11,83	39,82
Доля домохозяйств с низкими доходами, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,52	0,00	1,74
Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	98,75	76,03	97,77	63,89	98,36	88,51	97,96	80,47
Потенциальный спрос на жилье, млрд. \$	13,90	89,86	6,15	61,56	7,94	107,22	6,57	99,21

Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	11,48	39,39	4,16	23,43	5,39	39,49	4,45	35,85
Потенциальный спрос на жилье, % от максимальной емкости рынка жилья	71,75	52,60	59,71	39,60	49,03	61,44	46,53	58,24
Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение жилья, \$	1 271	694	2 055	1 201	1 907	350	1 926	290

Таблица 66. Увеличение потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты по различным ипотечным программам

	Без кредитов		«Дельта»		«Райффайзен»		АИЖК		МИА	
	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут приобрести жилье, %	1,90	20,36	+17,05	+12,90	+8,76	+3,12	+12,55	+26,30	+9,71	+22,68
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	3,23	19,21	+14,19	+17,12	+7,09	+3,34	+9,03	+33,82	+7,74	+35,07
Одинокие граждане, % от всех таких домохозяйств	0,00	20,63	+60,00	+7,62	+20,00	+1,79	+20,00	+11,21	+20,00	+8,07
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	1,15	21,09	+17,93	+11,65	+9,54	+3,39	+14,50	+25,96	+10,68	+18,73
«Дорогое» жилье	0,24	11,45	+12,79	+15,72	+4,97	+6,74	+5,68	+21,59	+4,97	+18,33
«Недорогое» жилье	0,95	7,61	+2,84	-2,75	+1,66	-3,55	+4,50	+3,98	+3,08	+3,69
«Дешевое» жилье	0,71	1,30	+1,42	-0,07	+2,13	-0,07	+2,37	+0,73	+1,66	+0,66
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	0,76	34,93	+13,13	+54,94	+5,39	+26,63	+7,18	+72,29	+5,81	+64,28

8. Имитационные расчеты влияния различных способов субсидирования на доступность жилья и потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты

Важным направлением повышения доступности жилья для граждан является включение в систему ипотечного жилищного кредитования субсидий, поэтому одной из насущных проблем государственной политики в области жилищного финансирования стала оптимизация системы финансовой поддержки населения в обеспечении жильем. К числу задач, без решения которых невозможно достичь указанной цели, относится совершенствование механизма государственной поддержки отдельных категорий граждан за счет бюджетных средств.

Реализуемые в настоящее время программы государственной помощи отдельным категориям граждан в решении жилищной проблемы существенно отличаются друг от друга, поскольку предусматривают различные механизмы реализации (предоставление безвозмездных субсидий, субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам и др.). В связи с этим представляется чрезвычайно важным сопоставить разные формы бюджетной помощи гражданам, оценить их сравнительную эффективность и выбрать самый эффективный вариант субсидирования.

Ниже будет проведена оценка двух основных подходов к системе субсидирования граждан при улучшении жилищных условий – предоставление субсидии на первоначальный взнос при приобретении жилья и получении ипотечного жилищного кредита и субсидирование процентной ставки по ипотечному кредиту, предоставленному банком на рыночных условиях (т.е. покрытие банку разницы между льготной процентной ставкой, по которой заемщик осуществляет платежи по кредиту, и рыночной процентной ставкой). При анализе будут использоваться следующие допущения:

- 1) субсидия предоставляется для ипотечных кредитов, выданных по стандартам федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию;
- 2) для дисконтирования будущих платежей при субсидировании процентной ставки по кредиту и для определения приведенной стоимости субсидий используется процентная ставка по наиболее долгосрочным государственным облигациям с фиксированным купонным платежом, номинированным в рублях, в настоящее время это облигации федерального займа (ОФЗ, выпуск № SU28005RMFS), выпущенные 27 сентября 2002 г. со сроком погашения 2 июня 2009 г. и процентом по купону 10% годовых.

А. Субсидирование процентной ставки по ипотечному кредиту вне зависимости от дохода домохозяйства

Оценим эффективность и целесообразность использования «плоской» субсидии на компенсацию процентной ставки, которая применяется в Венгрии. Особенностью данной субсидии является то, что ее получателем может выступать любое домохозяйство. Величина предоставляемой государством субсидии определяется следующими факторами:

1. «Справедливой», по мнению государства, стоимостью обслуживания ипотечных кредитов. Другими словами, тем, какова должна быть стоимость кредита для заемщика. В Венгрии «справедливая» процентная ставка законодательно установлена на уровне 5 – 6% годовых.

2. Фактической стоимостью привлечения банками ресурсов для ипотечного кредитования. Стоимость используемых банком ресурсов, как правило, определяется величиной процентной ставки по ипотечным облигациям, эмитируемым банками, либо величиной процентной ставки по государственным ценным бумагам.

Величина субсидии, таким образом, не зависит от дохода домохозяйства или каких-либо других характеристик.

Для банков, выдающих ипотечные кредиты, которые субсидируются государством, выгоды состоят в следующем: правительство компенсирует банкам разницу между рыночной процентной ставкой (14% годовых в Венгрии в настоящее время) и «справедливой» процентной ставкой, выплачиваемой заемщиком, т.е. размер субсидии составляет 8%. Учитывая, что стоимость ресурсов для банков - 9% (процентная ставка по ипотечным облигациям), маржа банков составляет в среднем 6%.

При увеличении стоимости ресурсов для банков размер субсидии будет увеличиваться, что гарантирует банкам получение прежней маржи в 6%. Венгерским правительством были приняты ограничения, призванные не допустить чересчур больших расходов государства на предоставление субсидий в случае роста стоимости ресурсов и ограничить возможности наиболее высокодоходных домохозяйств получать субсидию. Размер субсидии не может превышать в настоящее время 10%, а размер субсидируемого кредита – 15 млн форинтов

Реализация данной программы оказывает очень сильное влияние на состояние бюджетно-финансовой системы. Согласно прогнозам Metropolitan Research Institute, при сохранении нынешних условий жилищного субсидирования общая сумма субсидий достигнет 2,5 – 3,5% ВВП в 2010 г. При этом более 75% средств пойдет на предоставление субсидий по кредитам, выданным между 2002 – 2004 гг. Это означает возможное опасное сокращение жилищных программ в будущем. Текущая жилищная политика приобрела ярко выраженный регрессивный характер, поскольку основная часть всех бюджетных и внебюджетных субсидий, связанных с ипотечным кредитованием, была выдана гражданам, имеющим доходы выше среднего, то есть тем, у кого была реальная возможность взять кредит и без субсидии. Сбережения населения резко сократились, что может привести к возникновению макроэкономических проблем. По прогнозам, бюджетно-налоговая система также может столкнуться с очень серьезными последствиями. Финансовые последствия реализации программы окажутся еще более существенными, если темпы инфляции не будут снижаться.

Теперь оценим последствия предоставления такой субсидии в Москве. Если допустить, что «справедливая» процентная ставка для заемщиков составляет 6%, то

размер субсидии будет равняться 9% (= 15% - 6%). Субсидия не будет представляться на кредиты, размер которых превышает \$91 700. Выгоды, получаемые домохозяйствами от субсидирования процентной ставки, настолько велики, что даже домохозяйства с высокими доходами предпочитают брать кредит, на который может быть предоставлена субсидия.

Результаты, представленные в *табл. 67*, свидетельствуют о том, что предоставление субсидии не оказывает никакого влияния на увеличение доступности жилья для домохозяйств, ограниченных в средствах (арендаторы и комплексные семьи). Для таких семей гораздо эффективнее единовременная субсидия.

Если домохозяйства располагают большим количеством средств, которые они готовы потратить на приобретение жилья (вариант «обмен»), субсидия на компенсацию процентной ставки позволяет части из них улучшить жилищные условия (т.е. приобрести более дорогое жилье). Из 12% домохозяйств, которые благодаря субсидии получили возможность улучшить жилищные условия, около 60% - домохозяйства с низкими доходами. 6% всех домохозяйств могут с помощью субсидии приобрести более дорогое (или качественное) жилье.

Таблица 67. Увеличение потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты в результате предоставления субсидии

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Потенциальный спрос на субсидии, млрд \$ (PV)	2,12	24,27
«Дорогое» жилье	1,29	22,53
«Недорогое» жилье	0,53	1,53
«Дешевое» жилье	0,31	0,21
Доля домохозяйств, которые могут получить субсидии, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	100,00	100,00
Увеличение доступности жилья, процентные пункты	0,00	11,96
Увеличение доступности жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	0,00	7,17
Увеличение доступности жилья для домохозяйств с низкими доходами, % от общего увеличения доступности жилья	0,00	60,00
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья, процентные пункты	0,00	5,65

Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	0,00	0,58
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, % от общего увеличения доступности приобретения жилья	0,00	10,26

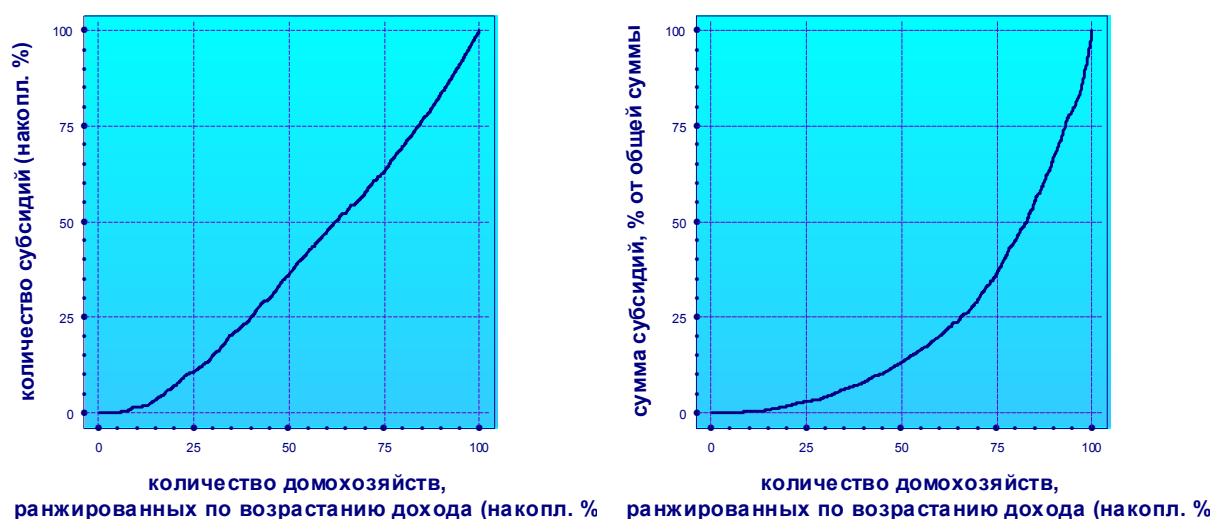
Потенциальные расходы на предоставление субсидии на компенсацию процентной ставки для арендаторов и сложных семей (вариант «приобретение дополнительного жилья») оцениваются в \$2,12 млрд в ценах базового года. Субсидией в этом случае воспользуется незначительное количество высокодоходных домохозяйств, которые и без того могли приобретать более качественное жилье (см. табл. 68).

В случае обмена суммарные расходы на предоставление субсидии составят \$24,3 млрд в ценах базового года, что вызовет прирост потенциального спроса на кредиты в размере \$19,5 млрд, а прирост потенциального спроса на жилье составит \$33,4 млрд, из которых \$13,9 млрд – это средства домохозяйств. Субсидией могут воспользоваться все домохозяйства, но основными получателями являются домохозяйства с высокими доходами (см. табл. 68 и рис. 8). Затраты государства составляют в среднем 40% от общего объема выдаваемых кредитов.

Таблица 68. Распределение потенциального спроса на субсидии по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общий объем субсидий, млн \$	2 123,93	24 273,14
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	485,71
2-я группа	0,00	1 656,49
3-я группа	0,00	3 371,79
4-я группа	0,00	6 942,16
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	2 123,93	11 816,99

Рис. 8. Распределение потенциального спроса на субсидии в случае обмена



Таким образом, субсидия не оказывает существенного влияния на увеличение доступности приобретения жилья, особенно для домохозяйств, которые не будут продавать имеющееся у них жилье. Основными получателями субсидии являются домохозяйства с высокими доходами. В среднем для увеличения объема выдаваемых кредитов на \$1 млн государство должно потратить \$1,23 млн на предоставление субсидий на компенсацию процентной ставки.

Б. Субсидирование процентной ставки по ипотечному кредиту в зависимости от дохода домохозяйства

Рассмотрим модельный пример субсидии, размер которой зависит от дохода домохозяйства. Пусть максимальная величина субсидии составляет 9 процентных пунктов, а ее размер для конкретного домохозяйства определяется в зависимости от величины среднедушевых скорректированных доходов³⁰ по нижеследующей таблице.

Таблица 69. Размер субсидии на компенсацию процентной ставки

Среднедушевые скорректированные доходы, \$	Доля домохозяйств, %	Размер субсидии, процентные пункты
До 95	10,0	9
95–160	21,4	8
160–220	13,9	7

³⁰ Более подробно о расчете среднедушевых скорректированных доходов см. приложение 4.

220–285	8,6	6
285–350	5,1	5
350–415	3,4	4
415–480	3,8	3
480–540	2,6	2
540–575	1,1	1
575 и выше	30	0

Субсидия не предоставляется 30% наиболее богатых домохозяйств, максимальную субсидию – 9 процентных пунктов получают 10% самых бедных домохозяйств, а еще около 20% домохозяйств – субсидию в 8 процентных пунктов.

Результаты влияния такого варианта субсидирования на доступность приобретения жилья представлены в *табл. 70*. С помощью субсидии могут улучшить жилищные условия только домохозяйства, готовые продать имеющееся у них жилье (вариант «обмен»). Из 10,3% домохозяйств, которые благодаря субсидии получили возможность улучшить жилищные условия, около 63% - домохозяйства с низкими доходами. 3,6% всех домохозяйств могут с помощью субсидии приобрести более дорогое (или качественное) жилье. Что касается домохозяйств, которые приобретают новое жилье (без продажи имеющегося), т.е. арендаторов и сложных семей, то предоставление субсидии практически не влияет на их возможности улучшать жилищные условия и приобретать жилье. Из 14% домохозяйств, которые могут улучшить жилищные условия, только 1,5% могут получить субсидию.

Таблица 70. Увеличение потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты в результате предоставления субсидии

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Потенциальный спрос на субсидии, млрд \$ (PV)	а*	3,89
«Дорогое» жилье	а	2,63
«Недорогое» жилье	а	1,11
«Дешевое» жилье	а	0,15
Доля домохозяйств, которые могут получить субсидии, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	1,66	56,62
Увеличение доступности жилья, процентные пункты	а	10,29
Увеличение доступности жилья для домохозяйств с	а	6,45

низкими доходами, процентные пункты		
Увеличение доступности жилья для домохозяйств, % от общего увеличения доступности жилья	a	62,68
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья, процентные пункты	a	3,62
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	a	0,58
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, % от общего увеличения доступности приобретения жилья	a	16,00

*а – менее 0,01.

Потенциальные расходы на предоставление субсидии на компенсацию процентной ставки оцениваются в \$2 млн в ценах базового года в случае приобретения нового жилья. Необходимо отметить, что субсидией в этом случае реально сможет воспользоваться только незначительное количество высокодоходных домохозяйств (см. *табл. 71*).

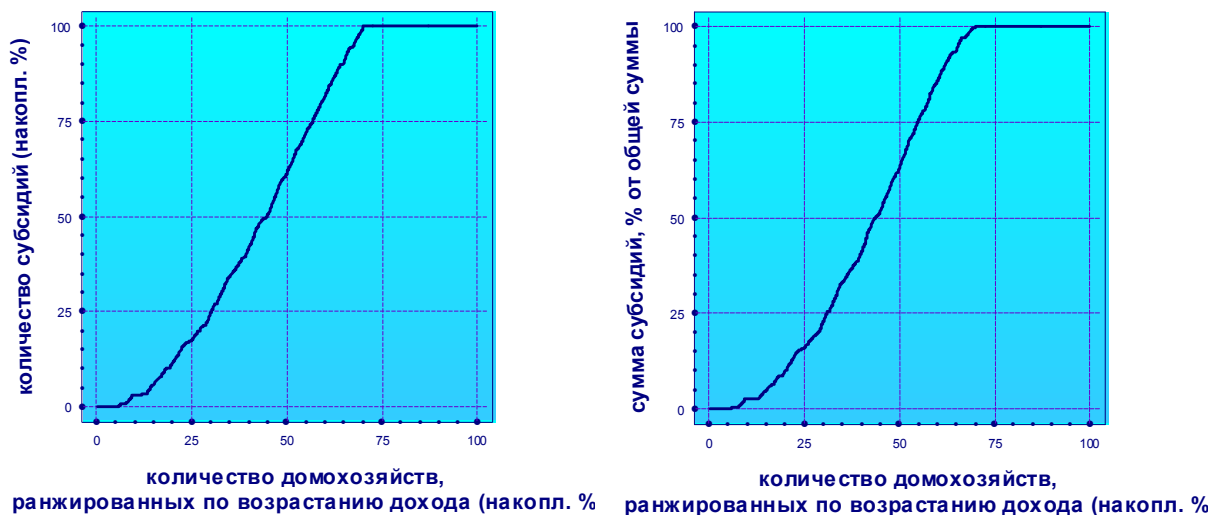
В случае обмена суммарные расходы на предоставление субсидии составят \$3,9 млрд в ценах базового года, что вызовет прирост потенциального спроса на кредиты в размере \$6,2 млрд, а прирост потенциального спроса на жилье составит \$19,1 млрд, из которых \$9 млрд – это средства домохозяйств. Более 55% домохозяйств, которые могут улучшить свои жилищные условия, получают субсидию, при этом большая часть субсидий будет направляться домохозяйствам со средним уровнем доходов (см. *табл. 71* и *рис. 9*). В среднем для увеличения объема выдаваемых кредитов на \$1 млн государство должно потратить \$0,63 млн на предоставление субсидий на компенсацию процентной ставки.

Таблица 71. Распределение потенциального спроса на субсидии по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее число субсидий, млн \$	2,36	3 892,91
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	392,25
2-я группа	0,00	1 201,93
3-я группа	0,00	1 756,47
4-я группа	2,36	542,26

5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	0,00	0,00
--	------	------

Рис. 9. Распределение потенциального спроса на субсидии в случае обмена



В табл. 72 приведена структура домохозяйств, которые получают субсидию и улучшают свои жилищные условия. В случае приобретения дополнительного жилья субсидия практически никому не выдается, так как она не позволяет домохозяйствам улучшить свои жилищные условия. В случае обмена около 50% домохозяйств с детьми получают субсидию и реально улучшают свои жилищные условия.

Таблица 72. Доступность приобретения жилья для различных категорий домохозяйств

Домохозяйства, которым доступно получение ипотечного кредита	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Домохозяйства с детьми, % от всех таких Домохозяйств	0,65	50,94
Одинокие граждане, % от всех таких Домохозяйств	0,00	2,24
Другие домохозяйства, % от всех таких Домохозяйств	0,38	35,99

Таким образом, субсидия не оказывает существенного влияния на увеличение доступности приобретения жилья, особенно для домохозяйств, которые не будут продавать имеющееся у них жилье.

Для сравнения рассмотрим другой вариант предоставления субсидии, предусматривающий меньшую величину субсидирования. Максимальная величина субсидии составляет 7 процентных пунктов, а ее размер для конкретного домохозяйства определяется в зависимости от величины среднедушевых скорректированных доходов (табл. 73).

Таблица 73. Размер субсидии на компенсацию процентной ставки

Величина среднедушевых скорректированных доходов, \$	Доля домохозяйств, %	Размер субсидии, процентные пункты
До 115	16,2	7
115–195	23,8	6
195–275	12,0	5
275–360	7,8	4
360–440	4,3	3
440–520	3,8	2
520–575	2,1	1
575 и выше	30,0	0

Как и в предыдущем случае, 30% наиболее богатых домохозяйств субсидия не предоставляется, 16% самых бедных домохозяйств получают максимальную субсидию – 7 процентных пунктов, а еще около 25% – субсидию в 6 процентных пунктов.

Результаты влияния такого варианта субсидирования на доступность приобретения жилья представлены в табл. 74. По сравнению с предыдущим вариантом предоставления субсидии улучшить жилищные условия смогут только 7,8% домохозяйств, готовых продать имеющееся у них жилье (вариант «обмен»). Из них по-прежнему около 50% будут составлять домохозяйства с низкими доходами. Несколько уменьшилась по сравнению с предыдущим вариантом предоставления субсидии (см. табл. 70) доля домохозяйств, которые могут с помощью субсидии приобрести более дорогое (или качественное).

Что касается домохозяйств, которые приобретают дополнительное жилье (без продажи имеющегося), т.е. арендаторов и сложных семей, то, как и в предыдущем случае, субсидия практически не влияет на их возможности улучшать жилищные условия и приобретать жилье. Из 14,5% домохозяйств, которые способны улучшить жилищные условия, только 1,5% могут получить субсидию.

Таблица 74. Увеличение потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты в результате предоставления субсидии

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Потенциальный спрос на субсидии, млрд \$ (PV)	а*	2,65
«Дорогое» жилье	а	1,73
«Недорогое» жилье	а	0,82
«Дешевое» жилье	а	0,10
Доля домохозяйств, которые могут получить субсидии, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	1,66	54,58
Увеличение доступности жилья, процентные пункты	а	7,75
Увеличение доступности жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	а	4,06
Увеличение доступности жилья для домохозяйств, % от общего увеличения доступности жилья	а	52,34
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья, процентные пункты	а	2,68
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	а	0,51
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, % от общего увеличения доступности приобретения жилья	а	18,92

*а – менее 0,01.

Потенциальные расходы на предоставление субсидии на компенсацию процентной ставки по рассматриваемой схеме оцениваются в \$2,4 млн в ценах базового года в случае приобретения дополнительного жилья. Необходимо отметить, что реально субсидией в этом случае воспользуется незначительное количество высокодоходных домохозяйств (см. табл. 75). В случае обмена суммарные расходы на предоставление субсидии составят \$2,65 млрд в ценах базового года, что вызовет прирост потенциального спроса на кредиты в размере \$4,5 млрд, а прирост потенциального спроса на жилье составит \$14,4 млрд, из которых \$7,25 млрд – это средства домохозяйств. Как и в предыдущем случае, около 55% домохозяйств, которые могут улучшить свои жилищные условия, получают субсидию, при этом большая часть субсидий будет направляться домохозяйствам со средним уровнем

доходов (см. табл. 75). В среднем для увеличения объема выдаваемых кредитов на \$1 млн государство должно потратить \$0,59 млн на предоставление субсидий на компенсацию процентной ставки.

Таблица 75. Распределение потенциального спроса на субсидии по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее число субсидий, млн \$	2,36	2 654,77
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	198,21
2-я группа	0,00	788,50
3-я группа	0,00	1 265,44
4-я группа	2,36	402,62
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	0,00	0,00

Таким образом, второй вариант предоставления субсидии на компенсацию процентной ставки по кредиту позволяет улучшить жилищные условия меньшему количеству домохозяйств (- 2,54% всех домохозяйств), но он является менее затратным (- \$1,24 млрд).

В целом, оба варианта предоставления субсидии на компенсацию процентной ставки не могут считаться эффективным инструментом повышения доступности приобретения жилья для домохозяйств с невысокими доходами, так как большая часть субсидий предоставляется домохозяйствам со средними и высокими доходами.

Далее сравним эффективность субсидии на компенсацию процентной ставки и субсидии на первоначальный взнос при получении ипотечного жилищного кредита.

В. Субсидия на первоначальный взнос

Рассмотрим субсидию на первоначальный взнос, величина которой для каждого домохозяйства была бы эквивалентна приведенной стоимости субсидирования процентной ставки. В качестве субсидии на компенсацию процентной ставки используем вариант, представленный в табл. 69. Оба варианта предполагают одинаковые затраты на предоставление субсидий отдельному домохозяйству, но для последнего один из

вариантов может быть гораздо лучше другого с точки зрения доступности приобретения жилья.

Для 70% всех домохозяйств, которые имели право на получение субсидии на компенсацию процентной ставки, рассмотрим вариант предоставления безвозмездной субсидии, эквивалентной приведенным затратам на субсидирование процентной ставки по кредиту.

Для домохозяйств, заинтересованных в приобретении дополнительного жилья без продажи имеющегося (вариант «приобретение дополнительного жилья»), такой способ предоставления субсидий оказывается эффективнее (см. табл. 76): 3% домохозяйств приобретают возможность улучшить свои жилищные условия. Субсидию получают около 20% домохозяйств, которым доступно приобретение жилья. Увеличиваются и затраты на предоставление субсидий: с \$2,3 млн в случае компенсации процентной ставки до \$120 млн при одновременном предоставлении домохозяйствам эквивалентной суммы, что также свидетельствует об увеличении доступности жилья. В случае, когда домохозяйство не в состоянии приобрести жилье, субсидия на компенсацию процентной ставки не выдается. Большая часть субсидий предоставляется на приобретение «дешевого» жилья стоимостью от \$35 000 до \$42 000.

В случае обмена доступность приобретения жилья и улучшения жилищных условий также возрастает, но незначительно: на 0,5 процентного пункта увеличивается доля домохозяйств, получивших возможность улучшить свои жилищные условия. Совокупные затраты на предоставления субсидий такого типа составляют \$3,94 млрд, что на \$50 млн больше, чем в случае предоставления субсидии на компенсацию процентной ставки.

Таблица 76. Увеличение потенциального спроса на жилье и ипотечные кредиты в результате предоставления субсидии

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Потенциальный спрос на субсидии, млрд \$ (PV)	0,12	3,94
«Дорогое» жилье	0,00	2,67
«Недорогое» жилье	0,01	1,12
«Дешевое» жилье	0,11	0,15
Доля домохозяйств, которые могут получить субсидии, % от общего числа домохозяйств, которые могут приобрести жилье	17,80	56,94

Увеличение доступности жилья, процентные пункты	2,84	10,72
Увеличение доступности жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	0,00	6,74
Увеличение доступности жилья для домохозяйств, % от общего увеличения доступности жилья	0,00	62,84
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья, процентные пункты	0,00	3,70
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, процентные пункты	0,00	0,58
Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами, % от общего увеличения доступности приобретения жилья	0,00	15,69

Прирост потенциального спроса на кредиты, вызванный предоставлением субсидии, в случае обмена составляет \$2,2 млрд, что на \$4 млрд меньше, чем при предоставлении субсидии на компенсацию процентной ставки. Налицо эффект вытеснения ипотечных кредитов субсидией, т.е. предоставление субсидии на компенсацию первоначального взноса приводит к сокращению объемов выдаваемых кредитов. Это происходит из-за того, что при субсидировании первоначального взноса процентная ставка по кредиту для заемщика является более высокой, чем при субсидировании процентной ставки, и тем самым уменьшается объем кредита, который заемщик мог бы получить исходя из своих доходов и объемов сбережений. В случае приобретения жилья с одновременной продажей имеющегося основным фактором, ограничивающим величину кредита, являются доходы. Поэтому при более высокой процентной ставке заемщик может претендовать на получение кредита меньшего размера даже при предоставлении ему субсидии на компенсацию первоначального взноса. Таким образом, эта субсидия, означающая более высокую процентную ставку для заемщика, чем субсидия на компенсацию процентной ставки, компенсирует заемщику снижение размера кредита. В среднем для увеличения объема выдаваемых кредитов на \$1 млн государство должно потратить \$1,8 млн на предоставление субсидий.

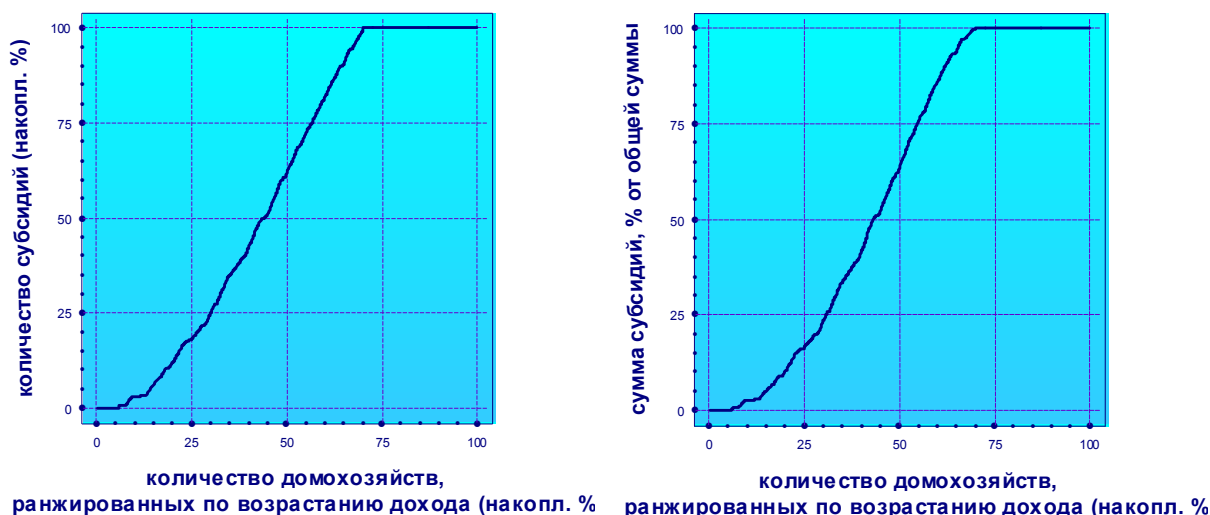
Для арендаторов и сложных семей эффекта вытеснения ипотечных кредитов не наблюдается, так как лимитирующим фактором для них являются собственные сбережения. Как следствие, единовременная субсидия позволяет им существенно улучшить жилищные условия. Прирост потенциального спроса на кредиты составляет \$660 млн.

В табл. 77 представлено распределение потенциального спроса на субсидии. Как и при предоставлении субсидии на компенсацию процентной ставки, большая часть выдаваемых субсидий будет направляться домохозяйствам со средним уровнем доходов.

Таблица 77. Распределение потенциального спроса на субсидии по доходным группам населения

	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Общее число субсидий, млн \$	120,03	3 937,13
1-я группа (20% домохозяйств с наименьшими доходами)	0,00	412,13
2-я группа	0,00	1 226,27
3-я группа	0,00	1 756,47
4-я группа	120,03	542,26
5-я группа (20% домохозяйств с наибольшими доходами)	0,00	0,00

Рис. 10. Распределение потенциального спроса на субсидии в случае обмена



Таким образом, вариант предоставления единовременной субсидии оказывается чуть более эффективным с позиции увеличения доступности приобретения жилья и улучшения жилищных условий, чем вариант предоставления субсидии на компенсацию процентной ставки. Предоставление единовременной субсидии должно быть наиболее эффективно в случаях, когда домохозяйства имеют ограниченный объем сбережений (например, арендаторы). Предлагаемые способы субсидирования приобретения жилья не

позволяют улучшить жилищные условия домохозяйствам с невысоким уровнем доходов, так как предоставляемой им субсидии оказывается недостаточно для приобретения жилья. Основными участниками рассмотренных программ субсидирования являются домохозяйства со средним уровнем доходов. Необходимо отметить и риски, возникающие при субсидировании процентной ставки по кредиту.

Особо следует подчеркнуть неэффективность подхода, при котором на бюджеты возлагается функция субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам. Бюджеты берут на себя несвойственные им функции компенсировать разницу между рыночной ставкой процента (оцененной банком по своим критериям) и уровнем льготной процентной ставки. Ипотечные жилищные кредиты предоставляются на длительные сроки, поэтому в условиях нестабильной экономики возможны существенные изменения на кредитно-финансовом рынке, влекущие за собой рост рыночных процентных ставок с соответствующим увеличением бюджетной нагрузки. Главная проблема в том, что средств, предусмотренных бюджетом на жилищную программу, может не хватить (что и наблюдается на практике). Весьма трудно оценить сумму средств, которая потребуется на реализацию программы субсидирования процентной ставки, так как она во многом зависит от тенденций на кредитно-финансовом рынке. В результате высока вероятность того, что бюджетные процентные субсидии в суммарном исчислении составят значительную часть бюджета и возникнет кризисная ситуация невыполнения бюджетных обязательств.

Субсидирование первоначального взноса при получении ипотечного кредита или части стоимости приобретаемого жилья при условии тщательной проработки механизма предоставления субсидий, обеспечивающего целевое использование средств и прозрачность денежных потоков, представляется более стабильным и прогнозируемым с точки зрения бюджетного процесса инструментом оказания помощи гражданам при улучшении жилищных условий. Процентные субсидии, помимо непредсказуемости их величины, труднее поддаются контролю целевого использования бюджетных средств. При выдаче банками льготных кредитов трудно исключить ситуацию, при которой кредиты будут предоставлены ненуждающимся семьям, состоятельным гражданам, платежеспособность которых позволяет им взять ипотечный кредит на рыночных условиях.

9. Анализ влияния цен на жилье на доступность приобретения жилья и потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты

При оценке доступности различных ипотечных продуктов и определении потенциального спроса на жилье следует учитывать фактор изменения цен на рынке жилья. Как показывает опыт большинства стран, развивающих ипотечное жилищное кредитование, при росте объемов предлагаемых гражданам кредитов и при соответствующем увеличении спроса на жилье цены на жилищном рынке растут. А это, в свою очередь, снижает доступность жилья для населения. Как правило, такая тенденция действует в краткосрочный период, впоследствии рост цен на жилищном рынке вызывает увеличение вложений в строительный сектор и рост предложения жилья, что приводит к постепенному снижению цен.

Для адаптации результатов оценок доступности приобретения жилья и потенциального спроса на жилье и ипотечные жилищные кредиты, полученных с применением модели, к возможным изменениям на рынке жилья проведем дополнительные расчеты, предположив, что цены на жилье вырастут. Разработанная модель не является динамической, но она позволяет имитировать различные ситуации на рынке.

Проанализируем последствия роста цен на жилье на 20%, предположив, что вид кривой распределения не изменился, т.е. стоимость как «дорогостоящего», так и «недорогостоящего» жилья возросла на 20%. Результаты, представленные в *табл. 78*, свидетельствуют о незначительной зависимости доступности приобретения жилья от цен на жилье. Рост цен на жилье на 20% привел к снижению доли домохозяйств, которым доступно приобретение жилья, на 1 – 3,5 процентного пункта (в случае приобретения дополнительного жилья) и 1,5 – 2,5 процентного пункта в случае обмена.

Наиболее сильно рост цен повлиял на спрос на «дорогостоящее» жилье. Домохозяйства, которые ранее могли приобрести «дорогостоящее» жилье, после роста цен могут позволить себе купить только жилье из более низкой ценовой категории («дешевое» и «недорогостоящее»). Как следствие, спрос на «дешевое» жилье вырос.

При осуществлении ипотечного кредитования в Москве по программам, ориентированным на домохозяйства с высоким уровнем доходов (программы «Дельта» и Райффайзенбанка), потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты сокращается меньше, чем при ипотечном кредитовании по более массовым программам АИЖК и МИА. При росте цен на жилье приобретение жилья оказывается недоступным в первую очередь для домохозяйств со средними доходами, которые составляют значительную долю участников в программах АИЖК и МИА.

Доступность приобретения жилья молодыми домохозяйствами при кредитовании по программе НИКОМ практически не изменяется. Причиной этого могут быть достаточно высокие требования к потенциальному заемщику. Как следствие, при росте цен такие заемщики все еще могут приобретать устраивающее их жилье, но более дешевое (происходит смещение спроса в сторону «недорогого» жилья). Среди домохозяйств, которым было доступно приобретение жилья без ипотечного кредита, рост цен на жилье вызывает снижение доступности приобретения жилья (0,7 – 2,1% домохозяйств оказываются не в состоянии улучшить жилищные условия при выросших ценах).

Таблица 78. Влияние роста цен на жилье на доступность приобретения жилья и потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты

	Без кредитов		«Дельта»		«Райффайзен»		АИЖК		МИА		НИКОМ	
	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен	Приобретение дополнительного жилья	Обмен
Доля домохозяйств, которые могут купить жилье, %	-0,72	-2,10	-3,31	-1,74	-3,08	-1,59	-4,27	-2,96	-3,55	-2,69	-0,70	-2,10
«Дорогое» жилье	-0,24	-6,09	-2,84	-4,56	-1,42	-2,32	-1,42	-7,82	-1,18	-7,32	-1,66	-5,36
«Недорогое» жилье	-0,24	+0,87	+0,24	+1,66	-0,95	-0,65	-3,32	+0,37	-2,61	0,00	+1,19	+0,43
«Дешевое» жилье	-0,24	+3,12	-0,71	+1,16	-0,71	+1,38	+0,47	+4,49	+0,24	+4,63	-0,23	+2,83
Домохозяйства с детьми, % от всех таких домохозяйств	-1,29	-1,05	-3,87	-0,84	-1,93	-0,21	-2,58	-2,72	-1,94	-2,51	-0,65	-1,05
Одиноким гражданам, % от всех таких домохозяйств	0,00	-4,93	0,00	-4,93	-20,00	-4,48	-20,00	-4,49	-20,00	-4,48	0,00	-4,93
Другие домохозяйства, % от всех таких домохозяйств	-0,39	-1,92	-3,05	-1,32	-3,44	-1,62	-4,96	-2,65	-4,20	-2,21	-0,77	-1,92
Потенциальный спрос на жилье, млрд \$	-0,24	-2,44	-1,18	-2,00	-1,08	-1,83	-1,48	-3,44	-1,24	-3,08	-0,25	-2,44
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд \$	0,00	0,00	-0,98	-0,34	-0,74	-0,11	-1,02	-0,52	-0,85	-0,40	-0,13	0,00

Из табл. 78 видно, что в результате увеличения цен доступность приобретения жилья при кредитовании по программам «Дельта» и Райффайзенбанка снизилась на

меньшую величину, чем при отсутствии кредитования вообще. Это означает, что возможность получения ипотечного кредита является своего рода стабилизатором, смягчающим негативные последствия роста цен на жилье. Более существенное снижение доступности приобретения жилья по программам АИЖК и МИА объясняется тем, что эти программы позволяли домохозяйствам со средними доходами приобретать «недорогое» жилье. После того как цены на жилье выросли, эти домохозяйства уже не имеют возможности приобретать жилье, так как покупка более дешевого жилья не может рассматриваться как улучшение жилищных условий, а на более дорогое у них не хватает средств.

Выводы

Основные результаты работы

Разработанная модель позволила провести ряд оценок, играющих существенную роль при разработке программ ипотечного жилищного кредитования:

- оценку максимальной емкости рынка ипотечных жилищных кредитов и анализ структуры домохозяйств, которым доступно получение ипотечного жилищного кредита;
- оценку потенциального спроса на жилье и ипотечные жилищные кредиты в городе Москве при применении рассматриваемого ипотечного продукта, а также анализ структуры домохозяйств, которым доступно приобретение жилья и улучшение жилищных условий;
- оценку потенциального спроса на жилье и ипотечные жилищные кредиты для отдельных, определяемых пользователем, сегментов рынка жилья;
- оценку эффективности предоставления субсидий (в случае предоставления в рамках рассматриваемой программы субсидий);
- сравнение влияния рассмотренных ипотечных программ на доступность приобретения жилья и улучшения жилищных условий.

Проведенные расчеты показали, что при отсутствии возможности взять ипотечный жилищный кредит приобрести квартиру смогут только 20,4% домохозяйств, при условии, что домохозяйство продаст имеющееся жилье и вырученные средства направит на улучшение жилищных условий. Ограниченные возможности домохозяйств объясняются тем, что на рынке преобладает дорогое жилье, а у граждан нет достаточных накоплений.

Разработанная модель позволила оценить влияние различных программ ипотечного жилищного кредитования на повышение доступности приобретения жилья (*рис. 11, 12*).

Рис. 11. Возможности домохозяйств по улучшению жилищных условий (% от общего количества домохозяйств)

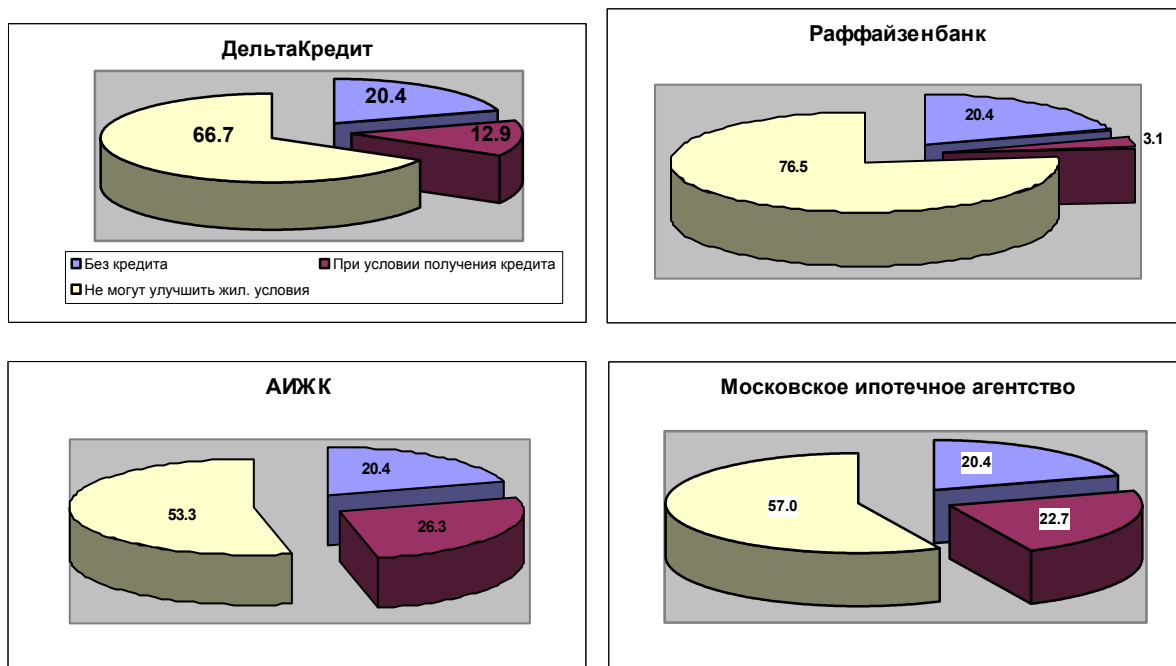
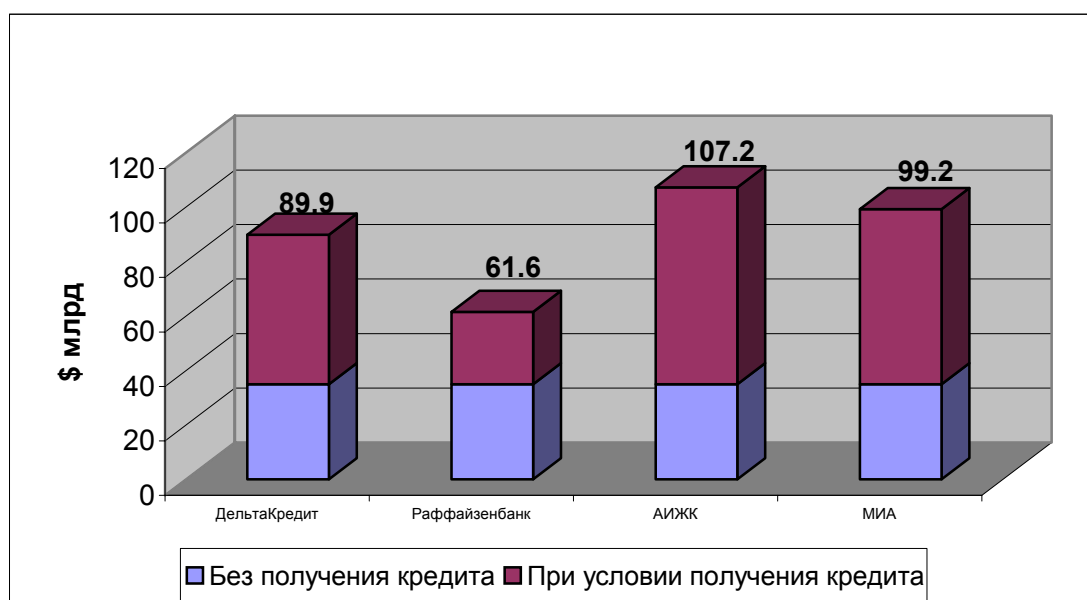


Рис. 12. Потенциальный спрос на жилье



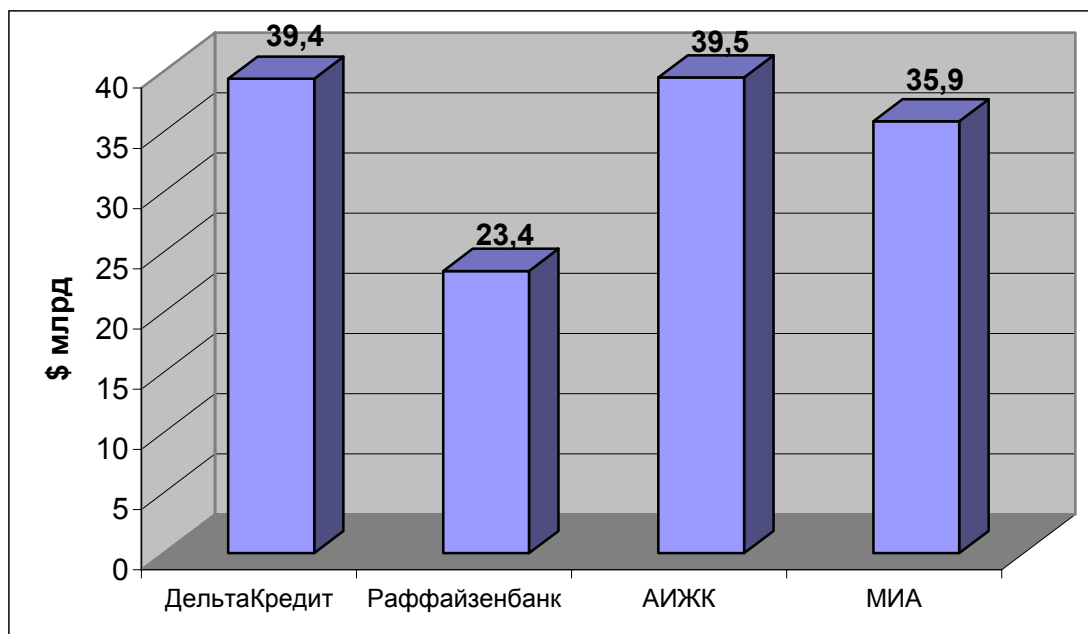
Мы видим, что программа АИЖК позволяет улучшить жилищные условия дополнительным 26,3% домохозяйств, которые не могут приобрести жилье без средств ипотечных жилищных кредитов. В результате для 46,7% домохозяйств приобретение жилья становится доступным, а потенциальный спрос на жилье (с учетом собственных средств домохозяйств и ипотечного жилищного кредита) может быть оценен в сумме \$107,2 млрд. По программе МИА потенциальный спрос на жилье увеличивается на 22,7%.

Значительно меньший вклад в повышение доступности жилья вносит программа Райффайзенбанка: дополнительно всего 3,1% домохозяйств смогут взять кредит и приобрести жилье. Это объясняется тем, что данная программа ориентирована на семьи с высокими доходами. Программы АИЖК и МИА нацелены на наиболее широкие слои населения.

Программа ипотечного жилищного кредитования банка «ДельтаКредит» ориентирована на представителей среднего класса, поэтому по сравнению с программой АИЖК «ДельтаКредит» добавляет только 12,9% домохозяйств к числу потенциальных приобретателей жилья.

Сравнительный анализ доступности программ ипотечного жилищного кредитования, предлагаемых основными субъектами московского рынка ипотечного жилищного кредитования (*рис. 13*), показал, что потенциальный спрос на ипотечные жилищные кредиты по программам «ДельтаКредит» и АИЖК примерно одинаков и составляет \$ 39,4 млрд и \$ 39,5 млрд соответственно. Более низкие процентные ставки по кредитам банка «ДельтаКредит», используемые при расчетах (12% годовых), делают данный ипотечный продукт более доступным. В то же время домохозяйства с невысоким уровнем доходов, не имеющие существенных накоплений, не смогут участвовать в программе «ДельтаКредит», так как по ее условиям минимальный размер кредита составляет \$ 17 000. Таким домохозяйствам больше подходит программа АИЖК, не ограничивающая минимальную сумму кредита. Однако многие домохозяйства с невысоким уровнем доходов, соответствующие требованиям АИЖК, реально не смогут взять ипотечный жилищный кредит, поскольку доступной им суммы кредита будет недостаточно для приобретения жилья по сложившимся на рынке высоким ценам.

Рис. 13. Потенциальный спрос на ипотечные кредиты



Сравнительная оценка вариантов субсидирования граждан при улучшении жилищных условий показала, что вариант предоставления единовременной субсидии на оплату первоначального взноса при приобретении жилья оказывается более эффективным с позиций увеличения доступности приобретения жилья и улучшения жилищных условий, чем вариант предоставления субсидии на компенсацию процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту. Предоставление единовременной субсидии эффективнее всего в случаях, когда домохозяйства имеют ограниченный объем сбережений. Тем не менее, вследствие высокой дифференциации домохозяйств по доходам, программы субсидирования, успешно применяемые в других странах (в частности, в Венгрии), оказываются неэффективными, так как стимулируют приобретать жилье только граждан с высоким уровнем доходов. Основной задачей при разработке программ субсидирования является правильное определение целевой группы, к которой следует относить домохозяйства с невысокими или средними доходами.

Возможности использования разработанной модели

Предлагаемая модель оценки доступности приобретения жилья с использованием различных ипотечных продуктов может быть использована в любом регионе России, поскольку основным источником данных для модели являются результаты выборочного обследования домашних хозяйств, которое проводит Госкомстат России. Региональным властям модель позволит оценивать доступность для населения предлагаемых ими жилищных программ, потенциальную потребность населения в ипотечных продуктах, емкость регионального и местного рынков ипотечного жилищного кредитования. К числу

достоинств модели следует отнести и то, что она легко может быть адаптирована к другим базам данных и другим ипотечным продуктам. Например, были проведены оценки доступности приобретения жилья с использованием различных ипотечных продуктов для Будапешта.

Характеристика модели оценки доступности приобретения жилья и ипотечных продуктов

Краткое описание модели

Модель разработана для оценки воздействия различных кредитных продуктов на доступность приобретения жилья для различных домохозяйств. Доступность приобретения жилья определяется как возможность домохозяйства приобрести определенное жилье с использованием (или без) ипотечного кредита в определенный момент времени. Для учета существующих различий в структуре жилого фонда в модели рассматриваются три вида «целевого» жилья (более подробно см. ниже блок 3).

Главными результирующими показателями в модели являются максимальная емкость рынка ипотечных кредитов и потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов определяется на основе основных характеристик заемщика (т.е. домохозяйства) и стандартов, по которым осуществляется кредитование. Данный показатель не учитывает возможности домохозяйств приобретать любое из рассматриваемого «целевого» жилья.

Потенциальный спрос на ипотечные кредиты и жилье учитывает возможности и желание домохозяйств приобретать жилье. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов всегда будет больше потенциального спроса на ипотечные кредиты, так как часть домохозяйств не сможет (или не захочет) приобретать какое-либо из рассматриваемого «целевого» жилья. Даже если домохозяйство в состоянии приобрести жилье, покупка может не состояться, если при этом домохозяйство будет ухудшать свои жилищные условия. Чтобы учесть такую ситуацию в модели, предполагается, что домохозяйство будет рассматривать возможность приобретения нового жилья с одновременной продажей имеющегося только в том случае, если таким образом можно улучшить жилищные условия. Под улучшением жилищных условий предлагается понимать увеличение стоимости имеющегося жилья не менее чем на 25%.

Текущий спрос на ипотечные кредиты будет, очевидно, гораздо ниже, чем потенциальный, поскольку большая часть домохозяйств, имеющая возможность приобретать жилье, не станет осуществлять покупку «прямо сейчас».

Важным, но наиболее сложно оцениваемым фактором является желание домохозяйств улучшать свои жилищные условия и продавать имеющееся жилье при

приобретении нового (т.е. переезжать из одной квартиры в другую). Домохозяйства, не желающие улучшать жилищные условия, не рассматриваются как потенциальные участники на рынке жилья. На практике большинство проводимых обследований домохозяйств не позволяют точно оценить этот фактор³¹, поэтому в модели по умолчанию предполагается, что практически все домохозяйства желают улучшить свои жилищные условия³².

Решение домохозяйства продать имеющееся жилье зависит от многих факторов, таких как размер домохозяйства, его структура, предпочтения его членов, возможность приобрести жилье большей площади. В модели предлагается разделить все домохозяйства на три группы:

1. Арендаторы, которые не имеют никакого жилья в собственности и проживают в арендуемом помещении.
2. Сложные семьи, которые имеют в собственности жилье и с большой вероятностью захотят улучшить свои жилищные условия либо с привлечением средств, вырученных от продажи имеющегося жилья, либо без них (т.е. приобрести вторую квартиру). Например, домохозяйство, состоящее из родителей и сына, живущего вместе с женой, может принять решение о разъезде в разные квартиры (в одну – родители, в другую – сын с женой). Это означает, что данное домохозяйство будет подыскивать еще одну небольшую квартиру. Другой вероятной формой поведения рассматриваемого домохозяйства может быть приобретение квартиры большей площади, покупка которой будет частично финансироваться за счет продажи старой квартиры.
3. Домохозяйства, которые заинтересованы в обмене, т.е. приобретении квартиры большей площади или улучшенного качества с одновременной продажей имеющейся квартиры. Вероятно, это будут домохозяйства, которые по каким-либо причинам не хотят разъезжаться. Другими словами, в эту группу войдут все домохозяйства, которые хотят улучшить свои жилищные условия, но не принадлежат к двум первым группам.

Максимальная емкость кредитов и потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты будут оцениваться для двух случаев (вариантов).

³¹ Например, последнее обследование домашних хозяйств в Венгрии, проведенное в 2003 г., содержало вопросы, позволяющие оценить желание домохозяйств улучшать жилищные условия, но оно было разработано с учетом задач данного проекта.

³² В России, например, по данным опросов домашних хозяйств, более 80% всех семей не удовлетворены жилищными условиями (Труд. 2002. 10 сент.).

В рамках первого варианта (приобретение нового жилья) оценивается потенциальный спрос со стороны домохозяйств, заинтересованных в приобретении квартиры (или дополнительной квартиры без продажи имеющегося жилья), т.е. со стороны *арендаторов* и *сложных семей*. Посчитанные по модели показатели будут отражать возможности улучшать свои жилищные условия тех, кто имеет ограниченный объем сбережений и не имеет жилья, которое можно продать для финансирования покупки нового жилья.

В рамках второго варианта (обмен) анализируются возможности *всех домохозяйств* улучшать свои жилищные условия, с учетом того, что сложные семьи будут финансировать приобретение нового жилья частично за счет продажи имеющегося. Другими словами, мы предполагаем, что каждое домохозяйство, которое желает улучшить свои жилищные условия и имеет в собственности жилье, будет использовать средства, вырученные от его продажи, для приобретения жилья большей площади.

Модель является статической, т.е. рассматривается только один временной период. Например, размер ипотечного кредита, который в общем случае зависит от всех будущих доходов домохозяйства, в модели определяется только на основе текущих доходов³³. Рассчитанный по модели максимально возможный объем ипотечного кредита для отдельного домохозяйства, таким образом, не учитывает вероятности того, что в будущем домохозяйство может оказаться неплатежеспособным, а отражает лишь возможности домохозяйства по получению кредита исходя из текущих доходов и первоначального взноса.

Благодаря большому числу параметров³⁴ в модели можно рассматривать различные варианты ипотечного кредитования, включающие в том числе и субсидию на первоначальный взнос. Другими словами, модель позволяет оценивать рыночную эффективность использования различных форм субсидирования и определять более доступные кредитные инструменты и условия кредитования.

Текущие цены на жилье используются в модели в качестве одной из входных переменных. Нельзя с полной уверенностью утверждать, что потенциальный спрос, прогнозируемый моделью, не будет влиять на цены. В случае заметного роста спроса на жилье цены, скорее всего, тоже будут быстро расти, а это означает, что пройдет какое-то время, прежде чем уровень предложения сумеет повыситься до уровня спроса. Замедленный рост предложения на рынке жилья не позволяет ему достичь необходимого

³³ Данная предпосылка нереалистична, но она позволяет существенно упростить формализацию модели.

³⁴ Более подробно о стандарте описания кредитного продукта см. приложение 3.

равновесия, что, в свою очередь, подразумевает относительную неустойчивость цен. Нет сомнения в том, что рост цен отрицательно скажется на доступности жилья.

Модель статична по своей природе, и поэтому она не может учитывать последствий роста цен. Кроме того, модель не способна показать размер спроса на жилье в конкретный период времени - она просто отражает совокупный размер спроса на жилье без учета временного фактора.

В ходе моделирования расчеты доступности жилья могут быть скорректированы с учетом роста цен на жилье от 15 до 20%, что можно с уверенностью рассматривать как верхнюю планку роста цен, поскольку объем ипотечного финансирования в обозримом будущем будет иметь очень скромные размеры.

Данная модель может быть расширена за счет включения дополнительных параметров, характеризующих варианты ипотечного кредитования, и учета временного фактора. Основная сложность при учете времени в модели состоит в правильном прогнозировании динамики изменения доходов отдельного домохозяйства. Решение этой проблемы выходит за рамки данной работы и может являться предметом дальнейших исследований.

Характеристики модели

Модель позволяет оценить возможности кредитных продуктов повысить доступность приобретения жилья для различных домохозяйств. Ниже приводятся основные характеристики модели:

- ✚ *Оценка максимальной емкости рынка ипотечных кредитов и потенциального спроса на ипотечные кредиты и жилье в целом и с разбивкой по отдельным группам домохозяйств.*
- ✚ *Статическая модель.* Рассматривается только возможность осуществления домохозяйством первого платежа по кредиту.
- ✚ *Возможность использования данных, полученных из разных источников.* Помимо официальных данных, в модели могут использоваться и экспертные оценки (например, из-за отсутствия данных о накопленных сбережениях домашних хозяйств модель оценивает данный показатель на основе данных об общем объеме сбережений у населения, считая его пропорциональным доходу домохозяйства).

- ✚ *Легкость изменения файлов с исходной информацией.* Вся исходная информация разделена на три независимых файла: характеристики домохозяйств, оцененная стоимость квартир, в которых проживают домохозяйства, и характеристики «целевого» жилья.
- ✚ *Гибкость в описании программ ипотечного кредитования.* 23 параметра, составляющих профиль ипотечного продукта, позволяют описать практически любой существующий продукт.
- ✚ *Учет желания домохозяйства продавать квартиру.* Модель учитывает различные факторы, влияющие на решение домохозяйства о продаже квартиры при улучшении жилищных условий. Это и возможность физической продажи квартиры (если семья не владеет квартирой, то она и не имеет возможности ее продать), и состав семьи (большие семьи и семьи, состоящие из нескольких поколений, с большей вероятностью желают приобрести дополнительную квартиру).
- ✚ *Учет различных видов платежей при оформлении кредита и приобретении жилья.*
- ✚ *Учет кредитной истории заемщика.* Домохозяйства, имеющие различного рода задолженности, как правило, не проходят процедуру андеррайтинга в банках.
- ✚ *Легкость в добавлении и/или изменении результирующих показателей.* Простота программного кода и возможность сохранения результатов промежуточных вычислений в отдельном файле обеспечивают легкость внесения изменений в результирующие показатели.
- ✚ *Дружественный интерфейс, обладающий гибкими настройками.* Пользователь может изменять место расположения программы, файлов с информацией и место хранения результатов.
- ✚ *Возможность выбора между двумя подходами к оценке платежеспособности домохозяйства:* на основе коэффициента «доля платежей по кредиту в чистом доходе» или на основе концепции минимального объема средств на другие виды расходов.
- ✚ *Возможность сравнивать результаты внедрения разных ипотечных продуктов.* Все результаты расчетов записываются в один файл со структурой, оптимизированной для проведения сравнительного анализа.

- ✚ *Оценка программ, предусматривающих предоставление субсидий на приобретение жилья.* В модели учитывается возможность предоставления трех видов субсидий: субсидии на компенсацию процентной ставки и субсидии на первоначальный взнос в виде фиксированной суммы или в виде процента от стоимости приобретаемого жилья. Анализ эффективности предоставления субсидий включает в себя как оценку затрат на их предоставление, так и оценку выгод.
- ✚ *Возможность экспорта результатов в большинство существующих форматов.*

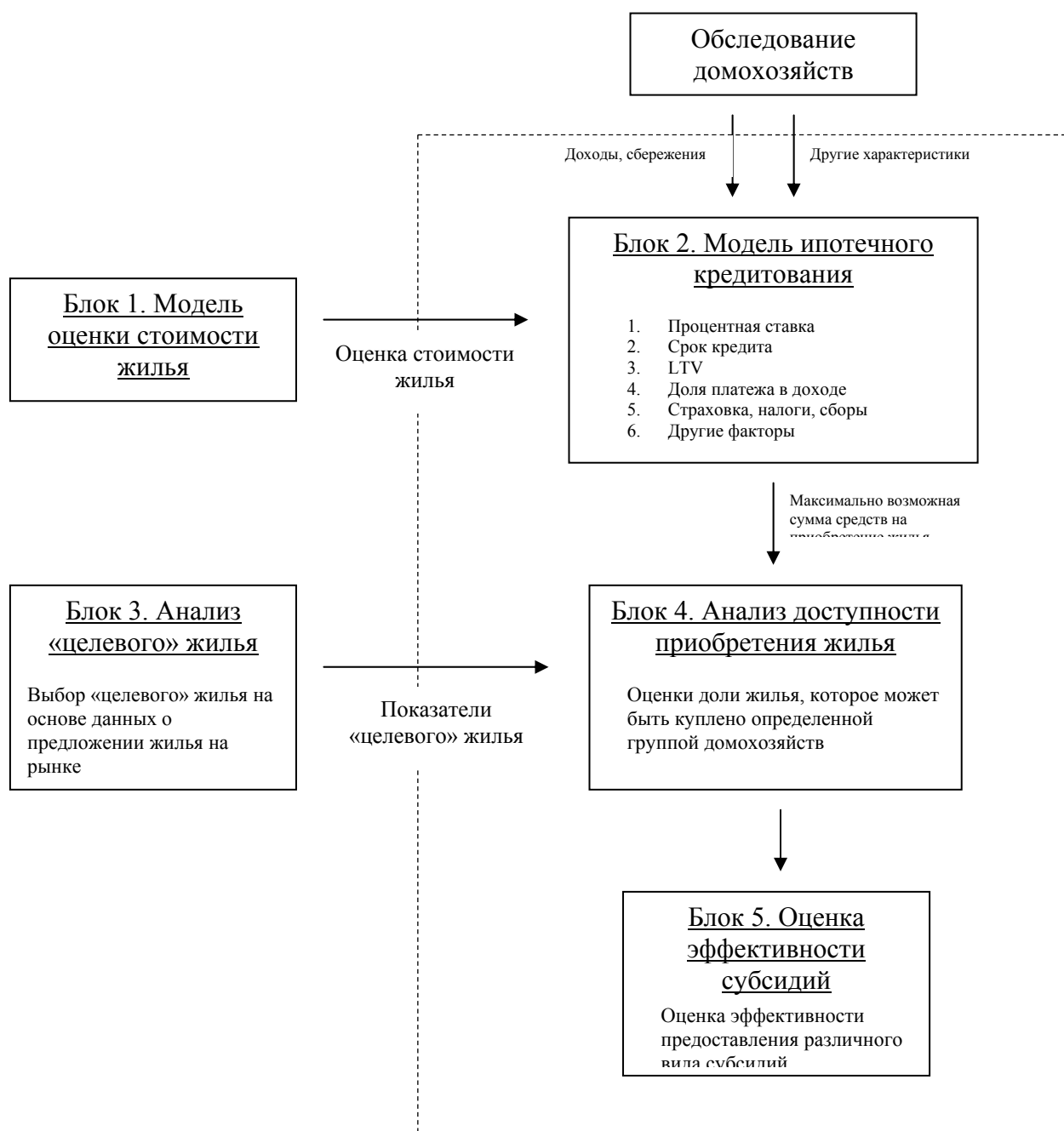
Структура модели

Модель состоит из пяти блоков, три из которых образуют ядро модели (выделены пунктирной линией на *рис. 1.1*):

- ✚ Блок 1. Оценка имеющегося жилья (по выбору).
- ✚ Блок 2. Модель ипотечного кредитования.
- ✚ Блок 3. Анализ «целевого» жилья.
- ✚ Блок 4. Анализ доступности приобретения жилья.
- ✚ Блок 5. Оценка эффективности предоставления субсидий.

Структура модели представлена на *рис. 1.1*. Блоки выполняются последовательно в соответствии с их номером, причем результаты вычислений предыдущего блока используются в качестве входных параметров.

Рис. 1.1. Структура модели



Блок 1. Оценка имеющегося жилья (по выбору)

Некоторые схемы ипотечного кредитования не работают без информации о стоимости имеющегося у домохозяйств жилья. Данный блок не является обязательным и может использоваться при необходимости, когда таких данных нет. Другими словами, предлагается расширить модель, включая в нее этот блок в тех случаях, когда сведения о стоимости жилья отобранных для исследования домохозяйств отсутствуют.

Оценка стоимости жилья будет осуществляться на основе следующего уравнения:

$$V_i = f(c, X_i) + \varepsilon_i,$$

где V_i - цена предложения жилья, c – константа, X_i - вектор характеристик жилья, ε_i - ошибка.

Функциональная форма f будет выбираться по следующим критериям:

- ✚ статистическое качество результатов;
- ✚ хорошая интерпретация коэффициентов регрессии;
- ✚ хорошие прогностические свойства модели.

Для каждого домохозяйства, которое имеет в собственности жилье, стоимость жилья будет определяться по формуле:

$$\tilde{V}_i = \tilde{f}(c, X_i),$$

где \tilde{V}_i - оценка стоимости жилья домохозяйства i , \tilde{f} - оцененная функциональная форма регрессии.

Результаты применения данной модели к оценке стоимости квартир в Москве приведены в приложении 7.

Блок 2. Модель ипотечного кредитования

В модели ипотечного кредитования на основании характеристик домохозяйства и условий выдачи и обслуживания ипотечного кредита определяется максимальный размер кредита, который может быть выдан данному домохозяйству. Размер кредита определяется по формуле аннуитетного платежа для фиксированной процентной ставки. Модель является статической, поэтому максимальный размер доступного для домохозяйства кредита определяется только на основе текущих доходов и не учитывает вероятности того, что в будущем домохозяйство может оказаться неплатежеспособным. Таким образом, неявно предполагается, что каждое домохозяйство заинтересовано в получении кредита наибольшего размера.

При определении максимально доступного для домохозяйства объема кредита в модели учитываются следующие параметры³⁵:

- 1) процентная ставка;
- 2) срок кредитования;
- 3) ограничения на объем кредита;

³⁵ Детальное описание параметров содержится в приложении 2, описание ипотечного продукта – в приложении 3, формулировки зависимостей – в приложении 4.

- 4) максимальное LTV;
- 5) максимальная доля платежа по кредиту в чистом доходе заемщика;
- 6) расходы, связанные с выдачей ипотечного кредита: плата за обработку заявления о выдаче ипотечного кредита, стоимость оценки приобретаемой квартиры, услуги брокера, стоимость нотариального заверения и государственной регистрации;
- 7) расходы на страхование имущества, жизни и трудоспособности заемщика;
- 8) ограничения на возраст заемщика;
- 9) кредитная история заемщика;
- 10) минимальный разрыв в стоимости приобретаемого и продаваемого жилья, т.е. минимальный разрыв, необходимый для того, чтобы домохозяйство согласилось на переезд;
- 11) демографическая структура домохозяйства, т.е. наличие в домохозяйстве несколько поколений; этот фактор может оказывать существенное влияние на решение о продаже имеющейся квартиры;
- 12) наличие субсидии на первоначальный взнос и/или на компенсацию процентной ставки и ее характеристики.

Модель ипотечного кредитования также предоставляет дополнительные показатели емкости рынка для каждого ипотечного продукта, например совокупную стоимость жилья, которое домохозяйства могли бы приобрести с использованием данного продукта.

Блок 3. Анализ «целевого» жилья

Чтобы рассчитать доступность приобретения жилья для конкретного домохозяйства, необходимо определить стоимость жилья, которое домохозяйство собираются приобрести (так называемое «целевое» жилье). В модели существует возможность использовать не один, а несколько показателей «целевого» жилья³⁶.

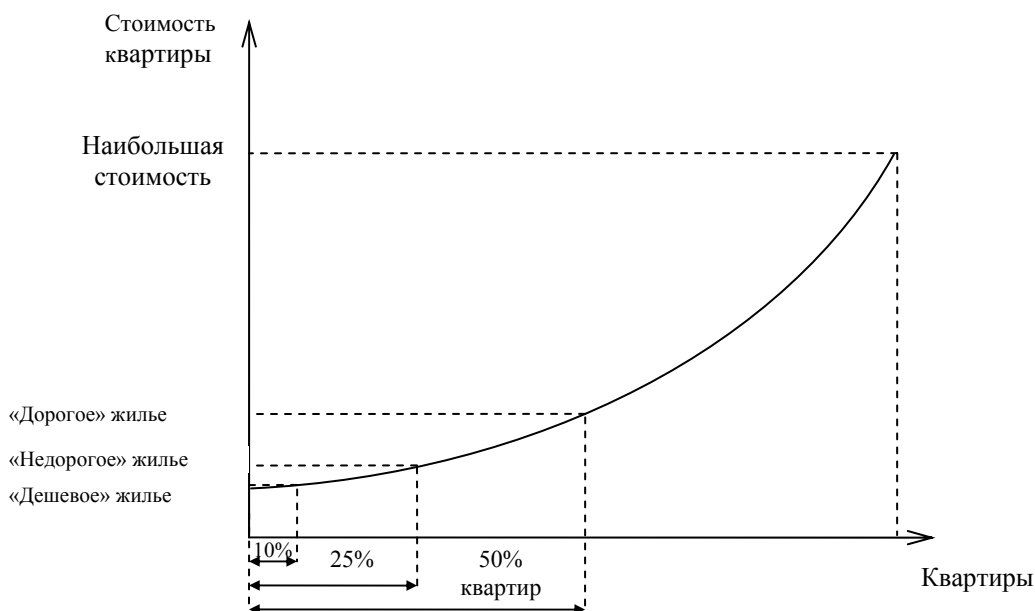
³⁶ В некоторых работах предполагается, что характеристики «целевого» жилья зависят от предпочтений домохозяйств (см., например, Listokin, et al., 2002). Данная гипотеза представляется достаточно реалистичной, но ее практическое применение сильно ограничено необходимостью иметь большую и подробную базу данных о сделках с недвижимостью. Поэтому в рамках предлагаемой модели будут использоваться единые для всех домохозяйств показатели «целевого» жилья.

В рамках данного блока определяется стоимость «целевого» жилья, которая будет использоваться для расчета доступности жилья. В качестве «целевого» жилья в модели используются квартиры, стоимость которых является:

- ✚ 50-процентной точкой распределения квартир по цене – «дорогое» жилье;
- ✚ 25-процентной точкой – «недорогое» жилье;
- ✚ 10-процентной точкой – «дешевое» жилье.

В зависимости от ситуации показатели «целевого» жилья могут как рассчитываться пользователем, так и являться входным параметром (например, в случае получения такой информации от риэлторов).

Рис. 1.2. Распределение квартир по стоимости



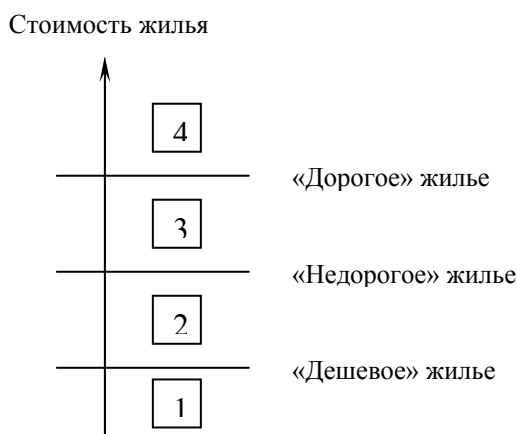
Блок 4. Анализ доступности приобретения жилья

В рамках данного блока максимальная сумма средств, которую домохозяйства могут потратить на приобретение жилья (см. блок 2), будет сравниваться с различными показателями «целевого» жилья (см. блок 3). По результатам этого сравнения все домохозяйства будут поделены на 4 группы:

- ✚ домохозяйства, которые не могут приобрести «дешевое» жилье;
- ✚ домохозяйства, которые могут приобрести «дешевое» жилье, но не могут приобрести «недорогое» жилье;

- 🏠 домохозяйства, которые могут приобрести «недорогое» жилье, но не могут приобрести «дорогое» жилье;
- 🏠 домохозяйства, которые могут приобрести «дорогое» жилье.

Рис. 1.3. Категории домохозяйств в зависимости от их возможностей приобрести жилье



Для каждой категории домохозяйств рассчитываются некоторые характеристики, такие как диапазон доходов. Список показателей можно легко расширить, поскольку он основывается на основном результате – классификации домохозяйств в зависимости от возможности приобрести жилье.

Блок 5. Оценка эффективности предоставления субсидий

Этот блок предназначен для дополнительного анализа ипотечных продуктов, предполагающих использование бюджетных средств для предоставления субсидий. Субсидии могут предоставляться для компенсации первоначального взноса (как фиксированная сумма или как процент от стоимости жилья) или для снижения стоимости кредита (субсидия на компенсацию процентной ставки).

В рамках блока рассчитываются показатели выгоды и затрат субсидирования заемщиков. При предоставлении субсидий на компенсацию процентной ставки предлагается дополнительно рассчитать размер средств, которые будут потрачены на эти цели за весь период субсидирования. Данный показатель оценивается исходя из условий базового года и предположения, что рыночные ставки процента и дисконтирования будут оставаться неизменными.

Выгоды от субсидирования оцениваются путем определения количества семей, для которых станет доступным приобретение другого или лучшего, по сравнению со старым,

жилья. Особое внимание уделяется изучению того, насколько субсидирование помогает сделать более доступным жилье для семей с низкими доходами (30% семей низкой доходной группы).

Источники данных

В странах с развивающейся или переходной экономикой официальная статистика не всегда может быть использована в качестве надежного и доступного источника информации, отражающей реальное положение вещей. Учитывая это, модель была разработана таким образом, чтобы исследователи могли использовать различные источники информации.

Модель предлагает использовать данные официальной статистики, полученные при опросах семей: чистый совокупный доход семьи, размер семьи, возраст главы семьи, а также количество сбережений в семье. Кроме этого, предлагается использовать ряд переменных для анализа готовности и способности семьи улучшить свои жилищные условия путем одновременной продажи занимаемого ею жилья и покупки нового.

Аналитикам, оценивающим программы субсидирования, предлагается также использовать дополнительные данные о положении семьи, если в этом есть необходимость (например, данные о количестве несовершеннолетних детей в семье, данные о возрасте супругов и т.п.).

Смещение оценок – одна из наиболее распространенных проблем, с которыми приходится сталкиваться экспертам, использующим данные опросов семей, поскольку в процессе опроса трудно выявить и опросить семьи с очень низкими и очень высокими доходами. Эта проблема особенно обращает на себя внимание в тех случаях, когда скрытые доходы респондентов оказываются достаточно большими. Еще одна проблема заключается в том, что опрашиваемые граждане обычно склонны предоставлять неверную информацию о себе, поскольку, во-первых, они не несут никакой ответственности за это, а во-вторых, опасаются того, что их конфиденциальная информация будет раскрыта и использована в противоправных целях. Поэтому существует общее мнение о том, что с результатами опросов населения следует обращаться с определенной осторожностью и по мере возможности проверять их. Одним из способов решения проблемы искажения информации является использование весов, с помощью которых результаты опросов могут быть обобщены и спроецированы на все население. Однако применение этого метода также сопряжено с определенными трудностями, связанными с правильным выбором весов.

Оценка доступности жилищных ипотечных кредитов невозможна без анализа цен на «целевое» жилье, поскольку этот анализ позволяет перепроверить сведения о способности граждан приобретать жилье по данным ценам. Информация о ценах на жилье может быть получена из различных источников, в частности из национальных статистических опросов. Для предлагаемой модели достаточно определить цены только на «целевое» жилье и не анализировать разброс цен по всему жилищному фонду. Более подробное изложение требований к представлению информации, обязательных при работе с данной моделью, можно найти в приложении 2.

Технические характеристики и системные требования
















Модель работает на основе программного пакета SPSS 11.0, который был выбран по следующим причинам:

- ✚ SPSS разрабатывался специально для решения статистических и эконометрических задач;
- ✚ SPSS предоставляет мощные инструменты для обработки данных и программирования;
- ✚ в формате SPSS хранятся практически все крупные статистические базы данных (например, данные Госкомстата России, данные РЛМС);
- ✚ из SPSS все результаты могут быть легко экспортированы в большинство существующих форматов.

Системные требования для работы с программой определяются требованиями программного пакета SPSS. Размер программы - менее 1 Мб без учета места, занимаемого файлами с исходными данными и результирующими показателями.

Описание и структура файлов модели

Модель состоит из 15 файлов:

-  Datar.sav – данные выборочного обследования домашних хозяйств;
-  Default.txt – системный файл, содержащий пользовательские настройки;
-  Esprice.sav – данные о стоимости квартир, принадлежащих домохозяйствам (из выборочного обследования);
-  House.sav – системный файл, содержащий все промежуточные вычисления;
-  Input.sav – описание ипотечных продуктов (по данным профилей);
-  Intention.sav – решение домохозяйств о переезде;
-  Payments.sav – доходы домохозяйств, которые могут быть целиком использованы для выплат по кредиту;
-  Result.sav – итоговые результаты оценки;
-  Subsidies.sav – описание программ субсидирования;
-  Test.sps – системный файл, содержащий исполняемый код программы;
-  Tgprice.sav – характеристики «целевого» жилья;
-  Ttp.clo – шаблон для графиков;
-  Ttp.sps – шаблон для исполняемого кода программы;
-  Ttpnew.exe – исполняемый файл программы с пользовательским интерфейсом;
-  Ttpscript.sbs – системный файл для оптимизации вывода результатов.

Во всех файлах, если иное не указано, информация для каждого домохозяйства записывается в строчку, а переменные – в столбик.

Datar.sav

№	Переменная	Описание	Формат
1	Hhnumber	Идентификационный номер домашнего хозяйства	Натуральное число
2	Hhsize	Размер домашнего хозяйства	Натуральное число
3	age _i	Возраст $i^{го}$ члена домашнего хозяйства	Положительное число
4	relat _i	Отношение $i^{го}$ члена домохозяйства к ответственному лицу	1 – жена / муж; 2 – сын / дочь; 3 – зять / невестка; 4 – отец / мать; 5 – родители жены / мужа; 6 – брат /

			сестра; 7 – внук / внучка; 8 – дедушка / бабушка; 9 – другая степень родства
4	ownst	Принадлежность жилья	1 – государство, муниципалитет; 2 – собственность; 3 – собственность юридического лица; 4 – другая форма собственности; 5 – аренда
5	oblpaym	Объем налогов и обязательных платежей домохозяйства	Число
6	ssav	Прирост финансовых активов домохозяйства за последний год	Число
7	crhistor	Кредитная история домохозяйства	0 – плохая; 1 – хорошая
8	inc	Совокупный месячный доход домохозяйства	Число
9	bigfamd ³⁷	Сложная семья	1 – сложная семья; 0 – простая семья
10	weights	Весы	Число

Intention.sav

№	Переменная	Описание	Формат
1	hhnumber	Идентификационный номер домашнего хозяйства	Натуральное число
2	Intmoved	Оценка желания домохозяйства переехать	1 – готово переезжать; 0 – не готово

Esprice.sav

№	Переменная	Описание	Формат
1	hhnumber	Идентификационный номер домашнего хозяйства	Натуральное число
2	esprice	Оценка стоимости квартиры, в которой проживает домохозяйство	Число

Tgprice.sav

(Файл содержит две строки и не связан с данными о домохозяйствах)

№	Переменная	Описание	Формат
----------	-------------------	-----------------	---------------

³⁷ Подробнее о расчете переменной «bigfamd» см. приложение 4.

1	Hmarket	Идентификатор вида рынка жилья	0 – вторичный рынок; 1 – первичный рынок
2	Descry	Описание	Текст
3	tgprice1	Цена «дорогого» жилья (наибольшая)	Число
4	tgprice2	Цена «недорогого» жилья	Число
5	tgprice3	Цена «дешевого» жилья (наименьшая)	Число

Payments.sav

№	Переменная	Описание	Формат
1	Hhnumber	Идентификационный номер домашнего хозяйства	Натуральное число
2	Payments	Совокупный объем доходов домохозяйств, которые могут быть целиком использованы для осуществления выплат по кредиту	Число

Subsidies.sav

№	Переменная	Описание	Формат
1	Hhnumber	Идентификационный номер домашнего хозяйства	Натуральное число
2	Subs_dum	Имеет ли домохозяйство право на получение субсидии?	1 – да; 0 – нет
3	Subs	Субсидия на первоначальный взнос (% от стоимости жилья)	Число
4	Subsls	Субсидия на первоначальный взнос (\$)	Число
5	Subsir	Субсидия на компенсацию процентной ставки (процентные пункты)	Число

Input.sav

№	Переменная	Описание	Формат
1	Pcode	Код продукта	Текст
2	Pname	Описание продукта	Текст

3	Lrate	Годовая ставка процента (%)	Число
4	T	Срок кредита	Число
5	Loanmin	Минимальная сумма кредита	Число
6	Loanmax	Максимальная сумма кредита	Число
7	Ltv	LTV (%)	Число
8	Pi_use	Использовать ли коэффициент «платеж к доходу»?	0 – использовать коэффициент; 1 – использовать отдельный файл
9	c1	Доля платежа по кредиту в доходе (%)	Число
10	Applcost	Затраты на оформление кредита (\$)	Число
11	Apprcost	Расходы по оценке имущества (\$)	Число
12	Brk_cost	Затраты по оплате услуг риэлтера и нотариуса (% от стоимости жилья)	Число
13	Insrates	Ежегодные страховые взносы по страхованию имущества и жизни (% от суммы кредита)	Число
14	Ntr_cost	Иные единовременные затраты (% от суммы кредита)	Число
15	Regcost	Расходы по государственной регистрации (\$)	Число
16	Tran_cst	Налог со сделки (% от стоимости жилья)	Число
17	Agemax	Максимальный допустимый возраст заемщика в момент обращения за кредитом	Натуральное число
18	Agemin	Минимальный допустимый возраст заемщика в момент обращения за кредитом	Натуральное число
19	Usehist	Учитывать ли кредитную историю заемщика?	1 – да, 0 – нет
20	Hmarket	На каком рынке будет приобретаться жилье?	1 – первичный рынок; 0 – вторичный рынок
21	Intmove	Ведется ли файл по учету намерений заемщика сменить квартиру?	1 – да, 0 – нет
22	Valgap	Минимальная разница между стоимостью имеющегося и стоимостью приобретаемого жилья	Число
23	Savtot	Оценка совокупных сбережений населения	Число

24	Totinc	Оценка совокупных доходов населения	Число
25	Tothous	Численность домохозяйств в регионе	Число
26	Subs_use	Предусматривает ли данная программа предоставление субсидий?	1 – да, 0 - нет
27	Discont	Ставка дисконтирования	Число

Result.sav

№	Блок	Переменная	Описание	Формат
1	2	Pcode	Код продукта	Текст
2	2	Pname	Описание продукта	Текст
3	2	Totloan	Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов	\$
4	2	Totmoney	Максимальная емкость рынка жилья	\$
5	2	Shloanaf	Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита	%
6	2	Slnaf_li	Доля домохозяйств с низкими доходами, которым доступно получение ипотечных кредитов	% от п. 5
7	2	Loanaver	Средний размер кредита	\$
8	2	Ltvaver	Среднее LTV	%
9	2	Loani1v	Общий объем кредитов домохозяйств с наименьшими доходами - 1-я 20%-я группа по доходам	\$
10	2	Loani2v	Общий объем кредитов домохозяйств - 2-я 20%-я группа по доходам	\$
11	2	Loani3v	Общий объем кредитов домохозяйств - 3-я 20%-я группа по доходам	\$
12	2	Loani4v	Общий объем кредитов домохозяйств - 4-я 20%-я группа по доходам	\$
13	2	Loani5v	Общий объем кредитов домохозяйств с наибольшими доходами – 5-я 20%-я группа по доходам	\$
14	2	Giniinv	Индекс Джини общего объема кредитов	
15	2	Loani1n	Общее количество кредитов домохозяйств с наименьшими доходами – 1-я 20%-я группа по доходам	
16	2	Loani2n	Общее количество кредитов домохозяйств - 2-я 20%-я группа по доходам	
17	2	Loani3n	Общее количество кредитов домохозяйств - 3-я 20%-я группа по доходам	

			я группа по доходам	
18	2	Loani4n	Общее количество кредитов домохозяйств - 4-я 20%-я группа по доходам	
19	2	Loani5n	Общее количество кредитов домохозяйств с наибольшими доходами – 5-я 20%-я группа по доходам	
20	2	Giniinn	Индекс Джини общего объема кредитов	
21	2	Hkids_sh	Доля домохозяйств с детьми, которым доступно получение кредита	% всех домохозяйств с детьми
22	2	Hind_sh	Доля одиноких граждан, которым доступно получение кредита	% всех одиноких граждан
23	2	Hoth_sh	Доля других домохозяйств, которым доступно получение кредита	% всех таких домохозяйств
24	4	Aff_sh1	Доля домохозяйств, которым доступно приобретение «дорогого» жилья	%
25	4	Aff_sh1l	Доля домохозяйств, которым доступно приобретение «дорогого» жилья с кредитом	% от п. 24
26	4	Af_sh1li	Доля домохозяйств с низкими доходами, которым доступно приобретение «дорогого» жилья	% от п. 24
27	4	Loanv1	Общий объем кредитов на приобретение «дорогого» жилья	\$
28	4	Demandv1	Общий объем спроса на «дорогое» жилье	\$
29	4	Loanav1	Средний размер кредита	\$
30	4	Ltvaver1	Среднее LTV	%
31	4	S4inmin1	Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение «дорогого» жилья»	\$ в месяц
32	4	S4inmed1	Средний доход домохозяйств, которым доступно приобретение «дорогого» жилья	\$ в месяц
33	4	Aff_sh2	Доля домохозяйств, которым доступно приобретение «недорогого» жилья	%
34	4	Aff_sh2l	Доля домохозяйств, которым доступно приобретение «недорогого» жилья с кредитом	% от п. 33
35	4	Af_sh2li	Доля домохозяйств с низкими доходами, которым доступно приобретение «недорогого» жилья	% от п. 33
36	4	Loanv2	Общий объем кредитов на «недорогое» жилье	\$
37	4	Demandv2	Общий объем спроса на «недорогое» жилье	\$

38	4	Loanav2	Средний размер кредита	\$
39	4	Ltvaver2	Среднее LTV	%
40	4	S4inmin2	Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение «недорогого» жилья	\$ в месяц
41	4	S4inmed2	Средний размер дохода домохозяйств, которым доступно приобретение «недорогого» жилья	\$ в месяц
42	4	Aff_sh3	Доля домохозяйств, которым доступно приобретение «дешевого» жилья	%
43	4	Af_sh3l	Доля домохозяйств, которым доступно приобретение «дешевого» жилья с кредитом	% от п. 42
44	4	Af_sh3li	Доля домохозяйств с низкими доходами, которым доступно приобретение «дешевого» жилья	% от п. 42
45	4	Loanv3	Общий объем кредитов на «дешевое» жилье	\$
46	4	Demandv3	Общий объем спроса на «дешевое» жилье	\$
47	4	Loanav3	Средний размер кредита	\$
48	4	Ltvaver3	Среднее LTV	%
49	4	S4inmin3	Минимальный доход домохозяйств, которым доступно приобретение «дешевого» жилья	\$ в месяц
50	4	S4inmed3	Средний доход домохозяйств, которым доступно приобретение «дешевого» жилья	\$ в месяц
51	4	Loan41v	Общий объем кредитов домохозяйств с наименьшими доходами - 1-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
52	4	Loan42v	Общий объем кредитов домохозяйств с наименьшими доходами - 2-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
53	4	Loan43v	Общий объем кредитов домохозяйств с наименьшими доходами - 3-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
54	4	Loan44v	Общий объем кредитов домохозяйств с наименьшими доходами - 4-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
55	4	Loan45v	Общее количество кредитов домохозяйств с наибольшими доходами – 5-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
56	4	Gini4v	Индекс Джини объема кредитов	
57	4	Loan41n	Общее количество кредитов домохозяйств с	

			наименьшими доходами – 1-я 20%-я группа по доходам	
58	4	Loan42n	Общее количество кредитов домохозяйств - 2-я 20%-я группа по доходам	
59	4	Loan43n	Общее количество кредитов домохозяйств - 3-я 20%-я группа по доходам	
60	4	Loan44n	Общее количество кредитов домохозяйств - 4-я 20%-я группа по доходам	
61	4	Loan45n	Общее количество кредитов домохозяйств с наибольшими доходами – 5-я 20%-я группа по доходам	
62	4	Gini4n	Индекс Джини объема кредитов	
63	4	Hkid_sh4	Доля домохозяйств с детьми, которым доступно приобретение жилья	% всех домохозяйств с детьми
64	4	Hin_sh4	Доля одиноких граждан, которым доступно приобретение жилья	% всех одиноких граждан
65	4	Hoth_sh4	Доля других домохозяйств, которым доступно приобретение жилья	% всех таких домохозяйств
66	5	TBudexp	Общий бюджет расходов на кредиты в начальный период	\$
67	5	PVsubsr	Стоимость субсидирования процентной ставки	\$
68	5	TBudexp1	Общий бюджет расходов на «дорогое» жилье	\$
69	5	TBudexp2	Общий бюджет расходов на «недорогое» жилье	\$
70	5	TBudexp3	Общий бюджет расходов на «дешевое» жилье	\$
71	5	D_num	Увеличение доступности жилья	% от всех домохозяйств
72	5	D_numli	Увеличение доступности жилья для домохозяйств с низкими доходами	% от всех домохозяйств
73	5	D_shli	Увеличение доступности жилья для домохозяйств с низкими доходами	% от п. 71
74	5	Daf_num	Увеличение доступности приобретения более качественного жилья	% от всех домохозяйств
75	5	Daf_nuli	Увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами	% от всех домохозяйств
76	5	Daf_shli	Увеличение доступности приобретения более	% от п.74

			качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами	
77	5	Subs1i	Общий объем субсидий домохозяйств с наименьшими доходами – 1-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
78	5	Subs2i	Общий объем субсидий домохозяйств с наименьшими доходами - 2-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
79	5	Subs3i	Общий объем субсидий домохозяйств с наименьшими доходами - 3-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
80	5	Subs4i	Общий объем субсидий домохозяйств с наименьшими доходами - 4-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
81	5	Subs5i	Общий объем домохозяйств с наибольшими доходами – 5-я 20%-я группа по доходам	Млн \$
82	5	Hall_sh5	Доля домохозяйств, которые получают субсидии	%
83	5	Hkid_sh5	Доля домохозяйств с детьми, которые получают субсидии	% от всех домохозяйств с детьми
84	5	Hind_sh5	Доля одиноких граждан, которые получают субсидии	% от всех одиноких граждан
85	5	Hoth_sh5	Доля других домохозяйств, которые получают субсидии	% от всех таких домохозяйств

Характеристика ипотечного продукта

PCODE	1. КОД ПРОДУКТА <input type="text"/> - <input type="text"/> (Н – Венгрия, R – Россия) (Например, Н – 001).
PNAME	2. НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКТА <input type="text"/>
LRATE	3. ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА <input type="text"/> % ГОДОВЫХ.
t	4. СРОК КРЕДИТА <input type="text"/> ЛЕТ.
LOANMIN	5. СУММА ПРЕДЛАГАЕМОГО КРЕДИТА: МИНИМАЛЬНАЯ - \$ <input type="text"/> 0 0 0 .00;
LOANMAX	МАКСИМАЛЬНАЯ - \$ <input type="text"/> 0 0 0 .00
	(если ограничений на максимальную сумму не существует, укажите 9999).
LTV	6. СООТНОШЕНИЕ СУММЫ КРЕДИТА И СТОИМОСТИ ЗАЛОГА (LTV) <input type="text"/> %.
PI USE	7. ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ЛИ ПОКАЗАТЕЛЬ ДОЛИ ПЛАТЕЖА В ДОХОДАХ ЗАЕМЩИКА ИЛИ ВЕДЕТСЯ ОТДЕЛЬНЫЙ ФАЙЛ ПО ДОХОДАМ? <input type="text"/> (0 – показатель, 1 – отдельный файл.)
C1	8. КАКОВА ДОЛЯ ПЛАТЕЖА В ДОХОДАХ <input type="text"/> % (если № 7 – «1», то не отвечайте на этот вопрос).
APPLCOST	9. ЗАТРАТЫ НА ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА \$ <input type="text"/> .00.
APPRCOST	10. РАСХОДЫ ПО ОЦЕНКЕ ИМУЩЕСТВА \$ <input type="text"/> .00.
BRK COST	11. ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ УСЛУГ РИЭЛТОРА И НОТАРИУСА <input type="text"/> . <input type="text"/> %
	СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ.
INSRATE	12. ЕЖЕГОДНЫЕ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ИМУЩЕСТВА И СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ <input type="text"/> . <input type="text"/> % ОТ СУММЫ КРЕДИТА В ГОД.
REGCOST	13. РАСХОДЫ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ РЕГИСТРАЦИЮ \$ <input type="text"/> .00.
TRAN CST	14. НАЛОГ СО СДЕЛКИ <input type="text"/> . <input type="text"/> % СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ.
NTR COST	15. ИНЫЕ ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ <input type="text"/> . <input type="text"/> % ОТ СУММЫ КРЕДИТА.
AGEMAX	16. ОГРАНИЧЕНИЕ ВОЗРАСТА ЗАЕМЩИКА НА МОМЕНТ ОБРАЩЕНИЯ ЗА КРЕДИТОМ: НЕ СТАРШЕ – <input type="text"/> ЛЕТ (99, если таких ограничений нет);

AGEMIN

НЕ МОЛОЖЕ – ЛЕТ (00, если таких ограничений нет).

USEHIST

17. УЧИТЫВАТЬ ЛИ КРЕДИТНУЮ ИСТОРИЮ ЗАЕМЩИКА? (1 – да, 0 – нет.)

HMARKET

18. НА КАКОМ РЫНКЕ БУДЕТ ПРИОБРЕТАТЬСЯ ЖИЛЬЕ?

(1 – рынок НОВОГО жилья, 0 – рынок ВТОРИЧНОГО жилья.)

VALGAP

19. МИНИМАЛЬНАЯ РАЗНИЦА МЕЖДУ СТОИМОСТЬЮ ИМЕЮЩЕГОСЯ И ПРИОБРЕТАЕМОГО
ЖИЛЬЯ: %.

INTMOVE

20. ВЕДЕТСЯ ЛИ ФАЙЛ ПО УЧЕТУ НАМЕРЕНИЙ ЗАЕМЩИКА СМЕНИТЬ КВАРТИРУ?

(1 – да, 0 – нет.)

SAVTOT

21. ОЦЕНКА СОВОКУПНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ \$ МЛН.

TOTINC

22. ОЦЕНКА СОВОКУПНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ \$ МЛН.

TOTHOUS

23. ЧИСЛЕННОСТЬ ДОМОХОЗЯЙСТВ В РЕГИОНЕ ТЫС.

SUBS USE

24. ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ЛИ ДАННАЯ ПРОГРАММА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СУБСИДИЙ?

(1 – да, 0 – нет. Если “да”, то необходимо приложить файл “subsidies.sps”.)

DISCONT

25. СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ % ГОДОВЫХ.

Уравнения модели³⁸

Блок 2. Модель ипотечного кредитования

- I. Определение чистого дохода домохозяйства:

$$Netinc_i = Inc_i - oblpaum_i \quad (2.1)$$

- II. Добавление информации о субсидии (если существует).

Если Subs_use = 1, использовать файл «subsidies.sav»,
(susbs_dum_i = 0, subs = 0, subsls = 0, subsir = 0) (2.2)

- III. Добавление информации о желании переезжать.

Если Intmove = 1, использовать файл «intention.sav» (intmoved_i = 1).

- IV. Определение сбережений, которые могут быть использованы для приобретения жилья (Sav).

1. Корректировка имеющейся информации о сбережениях:

$$Sav1_i = \frac{Inc_i}{Totinc} \cdot Savtot + Ssav_i \quad (2.3)$$

Предполагается, что сбережения домохозяйства прямо пропорциональны их официальным доходам, с учетом изменений объема сбережений за последний год.

2. Определение статуса квартиры:

$$Own_i = if(ownst_i = 1 \text{ or } 2, 1, 0) \quad (2.4)$$

3. Добавление «арендаторов и сложных семей».

Копирование наблюдений в конец файла (начиная с номера N+1), если Own = 0 или Bigfamd = 1.

4. Оценка средств, которые могут быть получены от продажи имеющегося жилья:

- i. оценка стоимости жилья:

$$Selldwpr_i = \begin{cases} if(own_i = 1, Esprice_i, 0), n = 1, 2, \dots, N \\ 0, n = N + 1, \dots \end{cases} \quad (2.5)$$

- ii. определение средств от продажи жилья:

$$Sav2_i = Selldwpr \quad (2.6)$$

5. Совокупное количество средств, которое домохозяйство может потратить на приобретение жилья (включая субсидию на первоначальный взнос):

$$Sav_i = Sav1_i + Sav2_i + Subsls \cdot Subs_dum_i \quad (2.7)$$

³⁸ В данной версии модели в качестве основы для расчетов используется российская статистическая информация.

V. Определение максимально возможного объема кредита.

1. Расчет месячной ставки по страховке:

$$InsrateM = \left(1 + \frac{Insrate}{100}\right)^{\frac{1}{12}} - 1 \quad (2.8)$$

Платежи по страхованию жилья, жизни и трудоспособности заемщика осуществляются, как правило, раз в год. Поскольку в модели за единицу времени взят месяц, то необходимо определить месячный размер платежей по страхованию. Это осуществляется с помощью концепции эффективной процентной ставки.

2. Расчет месячной ставки по кредиту:

$$r_i = \frac{lrate - subsir \cdot Subs_dum_i}{1200} \quad (2.9)$$

3. Расчет величины кредита:

i. определение ежемесячных платежей (Paym1):

$$Paym1_i = if(pi_use = 0, Netinc_i \cdot C1/100, use\ separate\ file) \quad (2.10)$$

ii. определение размера кредита по коэффициенту «доля платежа в доходе»:

$$Loan1_i = Paym1_i \cdot \left[\frac{r}{1 - (1+r)^{-t \cdot 12}} + InsrateM \right]^{-1} \quad (2.11)$$

VI. Корректировки максимально возможного размера кредита:

$$Ltv1_i = Ltv + Subs \cdot Subs_dum_i \quad (2.12)$$

Учет ограничения на максимальный размер кредита:

$$Loan3_i = \min(Loan1_i, Loan\ max \cdot 1000) \quad (2.13)$$

Размер кредита по коэффициенту LTV:

$$Loan4_i = \frac{Sav_i - Appl\ cost - Appr\ cost - Reg\ cost}{\frac{Ntr_cost}{100} + \frac{100 + Brk_cost + Tran_cst}{Ltv1} - 1} \quad (2.14)$$

Сравнение размера кредита, посчитанного разными способами:

$$Loan5_i = \min(Loan3_i, Loan4_i) \quad (2.15)$$

Учет ограничения на минимальный размер кредита:

$$Loan6_i = if(Loan5_i \geq Loan\ min \cdot 1000, Loan5_i, 0) \quad (2.16)$$

VII. Учет кредитной истории заемщика:

$$Loan7_i = if(Usehistory = 1\ and\ Crhistory_i = 0,0, Loan6_i) \quad (2.17)$$

VIII. Проверка ограничений на возраст:

$$Aged0_i = if(\exists 2 \text{ persons} \mid Age_i \leq Age_{max} \text{ and } Age_i \geq Age_{min} \text{ and } relat_i = 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8; 1; 0)$$

$$Aged1_i = if\left(hhsize - \sum_k (Age_i < 18)\right) = 1 \text{ and } Age_i \geq Age_{min} \text{ and } Age_i \leq Age_{max}, 1, 0; 0$$

$$Loan_i = if(Aged0_i = 1 \text{ or } Aged1_i = 1, Loan7_i, 0) \quad (2.18)$$

IX. Определение средств, остающихся в распоряжении заемщика после осуществления всех требуемых платежей:

$$Sav3_i = Sav_i - Appl\ cost - Appr\ cost - Reg\ cost - \frac{Ntr_cost}{100} \cdot Loan_i - \frac{Brk_cost + Tran_cst}{100} \cdot \frac{Loan_i}{\frac{Lrv1}{100}}$$

$$Netsav_i = if\left(Loan_i = 0, \frac{Sav_i}{1 + \frac{Tran_cst}{100}}, Sav3_i\right) \quad (2.19)$$

X. Корректировка имеющихся средств для приобретения жилья:

$$Money_i = Loan_i + Netsav_i \quad (2.20)$$

XI. Учет желания переезжать:

$$If(\text{int move} = 1 \text{ and } \text{int moved}_i = 0) Loan_i = 0 \text{ and } Sav_i = 0 \text{ Money}_i = 0 \text{ Netsav}_i = 0 \quad (2.21)$$

XII. Определение доступности получения ипотечного кредита:

$$Loanaf_i = if(Loan_i = 0, 0, 1) \quad (2.22)$$

XIII. Расчет масштабирующего коэффициента:

$$sizek = \frac{Tothous}{\sum_i weights_i} \cdot 1000 \quad (2.23)$$

XIV. Расчет других итоговых показателей.

1. Доля домохозяйств, которым доступно получение ипотечного кредита:

$$Shloanaf = \frac{\sum_i Loanaf_i \cdot weights_i}{\sum_i weights_i} \cdot 100\% \quad (2.24)$$

2. Доля домохозяйств с низкими доходами, которым доступно получение ипотечного кредита (% от всех домохозяйств):

$$Slnaf_li = \frac{\sum_i Loanaf_i \cdot weights_i}{\sum_i Loanaf_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (2.25)$$

3. Общее количество кредитов, которое может быть выдано:

$$Totloan = \sum_i Loan_i \cdot weights_i \cdot Sizek \quad (2.26)$$

4. Потенциальный спрос на жилье:

$$Totmoney = \sum Money_i \cdot weights_i \cdot Sizek \quad (2.27)$$

5. Средний размер кредита:

$$Loanaver = \frac{Totloan}{sizek \cdot \sum_i Loanaf_i \cdot weights_i} \quad (2.28)$$

6. Средний коэффициент LTV:

$$Ltvaver = \frac{Totloan}{sizek \cdot \sum_i (Loanaf_i \cdot Money_i \cdot weights_i)} \cdot 100 \quad (2.29)$$

7. Распределение кредитов по доходам домохозяйств:

i. объем кредитов:

$$Loani1v = \sum_{20\% \text{ lowest income households}} Loan_i \cdot weights_i \cdot Sizek \quad (2.30)$$

$$Loani2v = \sum_{40\% \text{ lowest income households}} Loan_i \cdot weights_i \cdot Sizek - Loani1v \quad (2.31)$$

$$Loani3v = \sum_{60\% \text{ lowest income households}} Loan_i \cdot weights_i \cdot Sizek - Loani2v - Loani1v \quad (2.32)$$

$$Loani4v = \sum_{80\% \text{ lowest income households}} Loan_i \cdot weights_i \cdot Sizek - Loani3v - Loani2v - Loani1v \quad (2.33)$$

$$Loani5v = Totloan - Loani4v - Loani3v - Loani2v - Loani1v \quad (2.34)$$

$$Giniinv = \sum_{J=1}^4 \left(0.2 \cdot J \cdot \sum_{X=1}^{J+1} \frac{LoaniXv}{Totloan} \right) - \sum_{J=1}^4 \left(0.2 \cdot (J+1) \cdot \sum_{X=1}^J \frac{LoaniXv}{Totloan} \right) \quad (2.35)$$

ii. количество кредитов:

$$Loani1n = \sum_{20\% \text{ lowest income households}} Loanaf_i \cdot weights_i \cdot Sizek \quad (2.36)$$

$$Loani2n = \sum_{40\% \text{ lowest income households}} Loanaf_i \cdot weights_i \cdot Sizek - Loani1n \quad (2.37)$$

$$Loani3n = \sum_{60\% \text{ lowest income households}} Loanaf_i \cdot weights_i \cdot Sizek - Loani2n - Loani1n \quad (2.38)$$

$$Loani4n = \sum_{80\% \text{ lowest income households}} Loanaf_i \cdot weights_i \cdot Sizek - Loani3n - Loani2n - Loani1n \quad (2.39)$$

$$Loani5n = \sum_i Loanaf_i \cdot weights_i \cdot Sizek - Loani4n - Loani3n - Loani2n - Loani1n \quad (2.40)$$

$$Giniinn = \sum_{J=1}^4 \left(0.2 \cdot J \cdot \sum_{X=1}^{J+1} \frac{LoaniXn}{sizek \cdot \sum_i Loanaf_i \cdot weights_i} \right) - \sum_{J=1}^4 \left(0.2 \cdot (J+1) \cdot \sum_{X=1}^J \frac{LoaniXn}{sizek \cdot \sum_i Loanaf_i \cdot weights_i} \right) \quad (2.41)$$

8. Доступность получения кредита для различных типов домохозяйств:

$$Hhkids_i = if \left(\sum (Age_i < 18) \geq 1; 1; 0 \right) \quad (2.42)$$

$$Hhind_i = if(hhsize_i = 1; 1; 0) \quad (2.43)$$

$$Hhother_i = 1 - hhkids_i - hhind_i \quad (2.44)$$

$$Hkids_sh = \frac{\sum hhkids_i \cdot loanaf_i \cdot weights_i}{\sum hhkids_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (2.45)$$

$$Hhind_sh = \frac{\sum hhind_i \cdot loanaf_i \cdot weights_i}{\sum hhind_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (2.46)$$

$$Hhoth_sh = \frac{\sum hhother_i \cdot loanaf_i \cdot weights_i}{\sum hhother_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (2.47)$$

Блок 3. Анализ «целевого» жилья»

I. Определение показателей «целевого» жилья.

$$Tgprice1 = 50\text{-я точка распределения жилья по ценам} \quad (3.1)$$

$$Tgprice2 = 25\text{-я точка распределения жилья по ценам} \quad (3.2)$$

$$Tgprice3 = 10\text{-я точка распределения жилья по ценам} \quad (3.3)$$

Блок 4. Анализ доступности приобретения жилья

I. Проверка «разрыва в стоимости»:

$$Afford0_i = if\left(Sav2_i \cdot \frac{Valgap}{100} \leq (Money_i - Sav2_i), 1, 0\right) \quad (4.1)$$

II. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести «целевое» жилье-1 («дорогое» жилье).

1. Проверка достаточности средств для совершения покупки:

$$Dummy1_i = if(Money_i \geq Tgprice1, 1, 0) \quad (4.2)$$

$$Afford11_i = Dummy1_i \quad (4.3)$$

$$Affrod12_i = if(Afford0_i = 1 \text{ and } Afford11_i = 1, 1, 0) \quad (4.4)$$

2. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести такое жилье:

$$Aff_sh1 = \frac{\sum Affrod12_i \cdot weights_i}{\sum weights_i} \cdot 100 \quad (4.5)$$

3. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести такое жилье с кредитом:

$$Af_sh1l = \frac{\sum Affrod12_i \cdot Loanaf_i \cdot weights_i}{\sum Affrod12_i \cdot weights_i} \cdot 100 \quad (4.6)$$

4. Определение доли домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести такое жилье (% от общего количества домохозяйств, которые могут приобрести жилье):

$$Af_sh1l_i = \frac{\sum_{i \in \text{low-income}} Afford12_i \cdot weights_i}{\sum Afford12_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (4.7)$$

5. Совокупный объем кредитов, которые могут быть выданы таким домохозяйствам:

$$Loanv1 = \sum (Loan_i \cdot Afford12_i) \cdot weights_i \cdot Sizek \quad (4.8)$$

6. Совокупный объем спроса на жилье со стороны домохозяйств, которые могут приобрести «целевое» жилье-1:

$$Demandv1 = \sum (Money_i \cdot Afford12_i) \cdot weights_i \cdot Sizek \quad (4.9)$$

7. Средний размер кредита:

$$Loanav1 = \frac{Loanv1}{\sum Afford12_i \cdot Loanaf_i \cdot weights_i} \quad (4.10)$$

8. Средний коэффициент LTV:

$$Ltvaver1 = \frac{Loanv1}{\sum Money_i \cdot Afford12_i \cdot Loanaf_i \cdot weights_i} \cdot 100 \quad (4.11)$$

III. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести «целевое» жилье-2 («недорогое» жилье).

1. Проверка достаточности средств для совершения покупки:

$$Afford21_i = if (Money_i \geq Tgprice2 \text{ and } Dummy1_i = 0, 1, 0) \quad (4.12)$$

$$Dummy2_i = Dummy1_i + Afford21_i \quad (4.13)$$

$$Affrod22_i = if (Afford0_i = 1 \text{ and } Afford21_i = 1, 1, 0) \quad (4.14)$$

2. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести такое жилье:

$$Affrodsh2 = \frac{\sum Affrod22_i \cdot weights_i}{\sum weights_i} \cdot 100 \quad (4.15)$$

3. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести такое жилье с кредитом:

$$Af_sh2l = \frac{\sum Affrod22_i \cdot Loanaf_i \cdot weights_i}{\sum Affrod22_i \cdot weights_i} \cdot 100 \quad (4.16)$$

4. Определение доли домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести такое жилье (% от общего количества домохозяйств, которые могут приобрести жилье):

$$Af_sh2li = \frac{\sum_{i \in \text{low-income}} \text{Afford}22_i \cdot \text{weights}_i}{\sum \text{Afford}22_i \cdot \text{weights}_i} \cdot 100\% \quad (4.17)$$

5. Совокупный объем кредитов, которые могут быть выданы таким домохозяйствам:

$$\text{Loanv}2 = \sum (\text{Loan}_i \cdot \text{Afford}12_i) \cdot \text{weights}_i \cdot \text{Sizek} \quad (4.18)$$

6. Совокупный объем спроса на жилье со стороны домохозяйств, которые могут приобрести «целевое» жилье-2:

$$\text{Demandv}2 = \sum (\text{Money}_i \cdot \text{Afford}22_i) \cdot \text{weights}_i \cdot \text{Sizek} \quad (4.19)$$

7. Средний размер кредита:

$$\text{Loanav}2 = \frac{\text{Loanv}2}{\sum \text{Afford}22_i \cdot \text{Loanaf}_i \cdot \text{weights}_i} \quad (4.20)$$

8. Средний коэффициент LTV:

$$\text{Ltvaver}2 = \frac{\text{Loanv}2}{\sum \text{Money}_i \cdot \text{Afford}22_i \cdot \text{Loanaf}_i \cdot \text{weights}_i} \cdot 100 \quad (4.21)$$

IV. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести «целевое» жилье-3 («дешевое» жилье).

1. Проверка достаточности средств для совершения покупки:

$$\text{Afford}31_i = \text{if} (\text{Money}_i \geq \text{Tgprice}3 \text{ and } \text{Dummy}2_i = 0, 1, 0) \quad (4.22)$$

$$\text{Dummy}3_i = \text{Dummy}2_i + \text{Afford}31_i \quad (4.23)$$

$$\text{Affrod}32_i = \text{if} (\text{Afford}0_i = 1 \text{ and } \text{Afford}31_i = 1, 1, 0) \quad (4.24)$$

2. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести такое жилье:

$$\text{Affrodsh}3 = \frac{\sum \text{Affrod}32_i \cdot \text{weights}_i}{\sum \text{weights}_i} \cdot 100 \quad (4.25)$$

3. Определение доли домохозяйств, которые могут приобрести такое жилье с кредитом:

$$Af_sh3l = \frac{\sum \text{Affrod}32_i \cdot \text{Loanaf}_i \cdot \text{weights}_i}{\sum \text{Affrod}32_i \cdot \text{weights}_i} \cdot 100 \quad (4.26)$$

4. Определение доли домохозяйств с низкими доходами, которые могут приобрести такое жилье (% от общего количества домохозяйств, которые могут приобрести жилье):

$$Af_sh1li = \frac{\sum_{i \in \text{low-income}} \text{Affrod}32_i \cdot \text{weights}_i}{\sum \text{Affrod}32_i \cdot \text{weights}_i} \cdot 100\% \quad (4.27)$$

5. Совокупный объем кредитов, которые могут быть выданы таким домохозяйствам:

$$Loanv3 = \sum (Loan_i \cdot Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (4.28)$$

6. Совокупный объем спроса на жилье со стороны домохозяйств, которые могут приобрести «целевое» жилье-3:

$$Demandv3 = \sum (Money_i \cdot Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (4.29)$$

7. Средний размер кредита:

$$Loanav3 = \frac{Loanv3}{\sum Afford32_i \cdot Loanaf_i \cdot weights_i} \quad (4.30)$$

8. Средний коэффициент LTV:

$$Ltvaver3 = \frac{Loanv3}{\sum Money_i \cdot Afford32_i \cdot Loanaf_i \cdot weights_i} \cdot 100 \quad (4.31)$$

- V. Характеристики домохозяйств ($J = 1, 2, 3$):

$$s4in \min J = \min_{AffordJ2_i=1} (inc_i) \quad (4.32)$$

- VI. Распределение кредитов по доходам домохозяйств.

1. Объем кредитов:

$$Loan41v = \sum_{20\% \text{ lowest income households}} Loan_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (4.33)$$

$$Loan42v = \sum_{40\% \text{ lowest income households}} Loan_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Size_k - Loan41v \quad (4.34)$$

$$Loan43v = \sum_{60\% \text{ lowest income households}} Loan_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Size_k - Loan42v - Loan41v \quad (4.35)$$

$$Loan44v = \sum_{80\% \text{ lowest income households}} Loan_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Size_k - Loan43v - Loan42v - Loan41v \quad (4.36)$$

$$Loan45v = Loanv1 + Loanv2 + Loanv3 - Loan44v - Loan43v - Loan42v - Loan41v \quad (4.37)$$

$$Gini4v = \sum_{J=1}^4 \left(0.2 \cdot J \cdot \sum_{X=1}^{J+1} \frac{Loan4Xv}{Loanv1 + Loanv2 + Loanv3} \right) - \sum_{J=1}^4 \left(0.2 \cdot (J+1) \cdot \sum_{X=1}^J \frac{Loan4Xv}{Loanv1 + Loanv2 + Loanv3} \right) \quad (4.38)$$

2. Количество кредитов:

$$Loan41n = \sum_{20\% \text{ lowest income households}} (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot Loanaf_i \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (4.39)$$

$$Loan42n = \sum_{40\% \text{ lowest income households}} (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot Loanaf_i \cdot weights_i \cdot Sizek - Loan41n \quad (4.40)$$

$$Loan43n = \sum_{60\% \text{ lowest income households}} (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Sizek \cdot Loanaf_i - Loan42n - Loan41n \quad (4.41)$$

$$Loan44n = \sum_{80\% \text{ lowest income households}} (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Sizek \cdot Loanaf_i - Loan43n - Loan42n - Loan41n \quad (4.42)$$

$$Loan45n = \sum_i (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Sizek \cdot Loanaf_i - Loan44n - Loan43n - Loan42n - Loan41n \quad (4.43)$$

$$Gini4n = \sum_{J=1}^4 \left(0.2 \cdot J \cdot \sum_{X=1}^{J+1} \frac{Loan4Xn}{sizek \cdot \sum_i (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Loanaf_i} \right) - \sum_{J=1}^4 \left(0.2 \cdot (J+1) \cdot \sum_{X=1}^J \frac{Loan4Xn}{sizek \cdot \sum_i (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i \cdot Loanaf_i} \right) \quad (4.44)$$

3. Доступность приобретения жилья для различных типов домохозяйств:

$$Hkid_sh4 = \frac{\sum hkids_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i}{\sum hkids_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (4.45)$$

$$Hin_sh4 = \frac{\sum hhind_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i}{\sum hhind_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (4.46)$$

$$Hoth_sh4 = \frac{\sum hhoth_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot weights_i}{\sum hhoth_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (4.47)$$

Блок 5. Оценка эффективности предоставления субсидий

I. Оценка расходов бюджета на предоставление субсидий для каждого домохозяйства.

1. Расчет коэффициента дисконтирования (для расчета приведенной стоимости):

$$PVF = \left[\sum_{k=1}^{t-12} \left(\frac{1 + \frac{lrate}{1200}}{1 + \frac{discont}{1200}} \right)^{k-1} \right] - \left[\left[\frac{\frac{lrate}{1200}}{1 - (1 + \frac{lrate}{1200})^{-t-12}} + InsratesM \right] \cdot \sum_{k=1}^{t-12-1} \left(\left(1 + \frac{discont}{1200} \right)^{-k} \cdot \sum_{j=1}^k \left(1 + \frac{lrate}{1200} \right)^{j-1} \right) \right] \quad (5.1)$$

2. Расчет приведенной стоимости субсидии на компенсацию процентной ставки:

$$PVsubsir_i = PVF \cdot Loan_i \cdot \frac{subsir}{1200} \cdot subs_dum_i \quad (5.2)$$

3. Потенциальные расходы:

$$Bud \exp 0_i = \left(\frac{subs}{100} \cdot Loan_i + subsls + PVsubsir_i \right) \cdot subs_dum_i \quad (5.3)$$

4. Расходы для домохозяйств, приобретающих «целевое» жилье-1:

$$Bud \exp 1_i = Bud \exp 0_i \cdot Afford12_i \quad (5.4)$$

5. Расходы для домохозяйств, приобретающих «целевое» жилье-2:

$$Bud \exp 2_i = Bud \exp 0_i \cdot Afford22_i \quad (5.5)$$

6. Расходы для домохозяйств, приобретающих «целевое» жилье-3:

$$Bud \exp 3_i = Bud \exp 0_i \cdot Afford32_i \quad (5.6)$$

VII. Повтор всех предыдущих расчетов без субсидии.

Основным результаты записываются в файл “subs_raw”, содержащий следующие переменные: “hhnumber”, “inc”, “afford12”, “afford22”, “afford32”, “fford12”, “fford22”, “fford32”.

VIII. Расчет матрицы «переходов» (внутри файла “subs_raw”):

$$trans11_i = if (0 \text{ fford}12_i \text{ and } Afford12_i = 1 = 1, 1, 0) \quad (5.7)$$

$$trans21_i = if (0 \text{ fford}22_i = 1 \text{ and } Afford12_i = 1, 1, 0) \quad (5.8)$$

$$trans31_i = if (0 \text{ fford}32_i = 1 \text{ and } Afford12_i = 1, 1, 0) \quad (5.9)$$

$$trans01_i = if (0 \text{ fford}12_i + 0 \text{ fford}22_i + 0 \text{ fford}32_i = 0 \text{ and } Afford12_i = 1, 1, 0) \quad (5.10)$$

$$trans22_i = if (0 \text{ fford}22_i = 1 \text{ and } Afford22_i = 1, 1, 0) \quad (5.11)$$

$$trans32_i = if (0 \text{ fford}32_i = 1 \text{ and } Afford22_i = 1, 1, 0) \quad (5.12)$$

$$trans02_i = if (0 \text{ fford}12_i + 0 \text{ fford}22_i + 0 \text{ fford}32_i = 0 \text{ and } Afford22_i = 1, 1, 0) \quad (5.13)$$

$$trans33_i = if (0 \text{ fford}32_i = 1 \text{ and } Afford32_i = 1, 1, 0) \quad (5.14)$$

$$trans03_i = if (0 \text{ fford}12_i + 0 \text{ fford}22_i + 0 \text{ fford}32_i = 0 \text{ and } Afford32_i = 1, 1, 0) \quad (5.15)$$

$$trans00_i = if (0 \text{ fford}12_i + 0 \text{ fford}22_i + 0 \text{ fford}32_i = 0 \text{ and } Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i = 0, 1, 0) \quad (5.16)$$

IX. Расчет итоговых показателей.

1. Совокупные расходы бюджета:

i. потенциальные:

$$Tbud \exp 0 = \sum Bud \exp 0_i \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (5.17)$$

ii. приведенная стоимость субсидирования процентной ставки:

$$PVsubs_r = \sum_i PVsubsir_i \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (5.18)$$

iii. расходы для домохозяйств, приобретающих «целевое» жилье-1:

$$Tbud \exp 1 = \sum Bud \exp 1_i \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (5.19)$$

iv. расходы для домохозяйств, приобретающих «целевое» жилье-2:

$$Tbud \exp 2 = \sum Bud \exp 2_i \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (5.20)$$

v. расходы для домохозяйств, приобретающих «целевое» жилье-3:

$$TBud \exp 3 = \sum Bud \exp 3_i \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (5.21)$$

2. Оценка выгод:

i. увеличение доступности приобретения жилья:

$$D_num = \frac{\sum_i \sum_{K=1}^3 Trans0K_i \cdot weights_i}{\sum weights_i} \cdot 100\% \quad (5.22)$$

ii. увеличение доступности приобретения жилья для домохозяйств с низкими доходами:

$$D_numli = \frac{\sum_{i \in low-income} \sum_{K=1}^3 Trans0K_i \cdot weights_i}{\sum weights_i} \cdot 100\% \quad (5.23)$$

$$D_shli = \frac{\sum_{i \in low-income} \sum_{K=1}^3 Trans0K_i \cdot weights_i}{\sum_{K=1}^3 \sum Trans0K_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (5.24)$$

iii. увеличение доступности приобретения более качественного жилья:

$$Daf_num = \frac{\sum_i \sum_{\substack{J,K=1 \\ J \neq K}}^3 TransJK_i \cdot weights_i}{\sum weights_i} \cdot 100\% \quad (5.25)$$

iv. увеличение доступности приобретения более качественного жилья для домохозяйств с низкими доходами:

$$Daf_nuli = \frac{\sum_{i \in low-income} \sum_{\substack{J,K=1 \\ J \neq K}}^3 TransJK_i \cdot weights_i}{\sum weights_i} \cdot 100\% \quad (5.26)$$

$$Daf_shli = \frac{\sum_{i \in low-income} \sum_{\substack{J,K=1 \\ J \neq K}}^3 TransJK_i \cdot weights_i}{\sum_i \sum_{\substack{J,K=1 \\ J \neq K}}^3 TransJK_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (5.27)$$

X. Распределение объема субсидий по доходу:

$$Subs1i = \sum_{20\% \text{ lowest income households}} (Bud \text{ exp}1_i + Bud \text{ exp}2_i + Bud \text{ exp}3_i) \cdot weights_i \cdot Size_k \quad (5.28)$$

$$Subs2i = \sum_{40\% \text{ lowest income households}} (Bud \text{ exp}1_i + Bud \text{ exp}2_i + Bud \text{ exp}3_i) \cdot weights_i \cdot Size_k - Subs1i$$

(5.29)

$$Subs3i = \sum_{60\% \text{ lowest income households}} (Bud \text{ exp}1_i + Bud \text{ exp}2_i + Bud \text{ exp}3_i) \cdot weights_i \cdot Size_k - Subs2i - Subs1i \quad (5.30)$$

$$Subs4i = \sum_{80\% \text{ lowest income households}} (Bud \text{ exp}1_i + Bud \text{ exp}2_i + Bud \text{ exp}3_i) \cdot weights_i \cdot Size_k - Subs3i - Subs2i - Subs1i \quad (5.31)$$

$$Subs5i = (Tbud \text{ exp}1 + Tbud \text{ exp}2 + Tbud \text{ exp}3) - Subs4i - Subs3i - Subs2i - Subs1i \quad (5.32)$$

XI. Доступность получения субсидий для различных типов домохозяйств:

$$Hall_sh5 = \frac{\sum (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot Subs_dum_i \cdot weights_i}{\sum weights_i} \cdot 100\% \quad (5.33)$$

$$Hkid_sh5 = \frac{\sum hhkids_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot Subs_dum_i \cdot weights_i}{\sum hhkids_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (5.34)$$

$$Hin_sh5 = \frac{\sum hhind_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot Subs_dum_i \cdot weights_i}{\sum hhind_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (5.35)$$

$$Hoth_sh5 = \frac{\sum hhothor_i \cdot (Afford12_i + Afford22_i + Afford32_i) \cdot Subs_dum_i \cdot weights_i}{\sum hhothor_i \cdot weights_i} \cdot 100\% \quad (5.36)$$

Описание и коррекция данных, используемых в расчетах

Источники данных

Данные о доходах домохозяйств и их жилищных условиях

Для анализа изменения доступности приобретения жилья с использованием различных программ ипотечного кредитования требуется подробная информация о доходах домохозяйства, его составе и жилищных условиях.

Основным источником таких данных в России является выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств, проводимое на периодической основе Государственным комитетом по статистике Российской Федерации и его региональными отделениями. В Москве организацией данного обследования занимается Московский городской комитет государственной статистики, опрашивающий ежегодно более 1 300 домохозяйств.

Существуют и другие обследования. Так, университет Северной Каролины совместно с Институтом социологии РАН с 1992 года проводит независимое выборочное обследование домашних хозяйств по всей России. По сравнению с обследованием Госкомстата данное обследование охватывает более широкий круг вопросов, однако является нерепрезентативным в рамках отдельного населенного пункта (в частности, объем выборки по Москве составляет всего 110 домохозяйств). Различные социологические опросы населения, проводящиеся в Москве, также не могут рассматриваться в качестве источника данных, поскольку ориентированы на определенную целевую группу и на определенный круг вопросов.

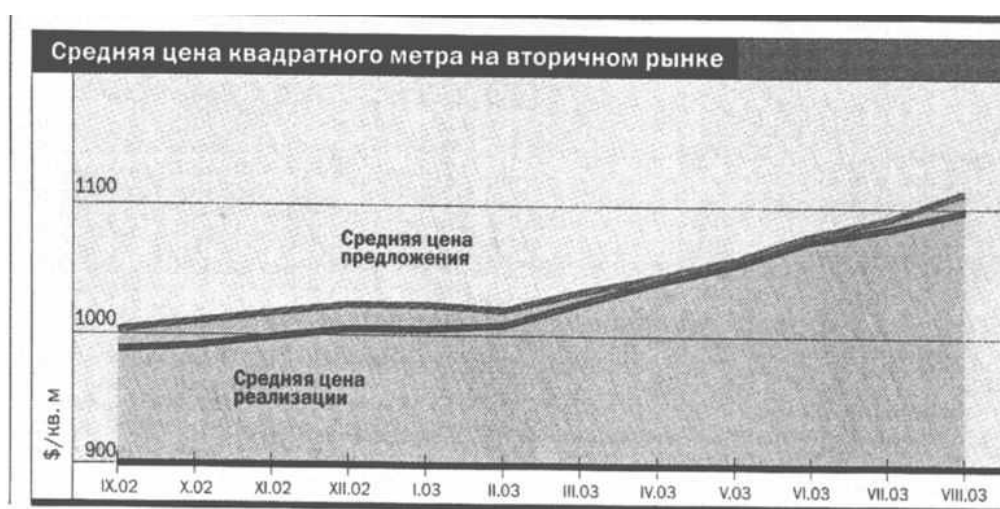
Данные о сделках на рынке недвижимости

Оценка возможности домохозяйств приобретать жилье с помощью различных программ ипотечного кредитования должна осуществляться с учетом предпочтений домохозяйств и информации о фактической стоимости недвижимости в городе.

Существующая система регистрации сделок с недвижимостью не позволяет получить информацию о реальной стоимости объекта сделки. По экспертным оценкам риэлторов, в настоящее время цена квартиры, указываемая в объявлении, практически соответствует реальной цене, по которой данная квартира будет продана. Сближению этих цен способствует возрастающая конкуренция на рынке недвижимости и сокращение периода, в течение которого квартира, выставленная на продажу, будет продана.

С сентября 2003 г. журнал «Деньги» начал публиковать небольшой ежемесячный обзор московского рынка жилья. Текст сопровождается графиком, иллюстрирующим разницу между ценой предложения и ценой реализации. К сожалению, источник информации не раскрывается. Как ясно видно на *рис. 5.1*, эта разница невелика, поэтому допустимо использовать данные о квартирах, выставленных на продажу, вместо данных о проданных квартирах. Эти данные обычно собираются и анализируются брокерами по операциям с недвижимостью, которые используют для описания предлагаемых квартир более сорока критериев.

Рис. 5.1. Средняя стоимость 1 кв. м жилья на вторичном рынке в Москве



Источник: Деньги. 2003. № 35 (440).

Отдельно стоит выделить базу данных по предложениям квартир на вторичном рынке жилья, собираемую Российской мультиистинговой системой (РМЛС), которая осуществляет свою деятельность не только в Москве, но и в других городах России. По состоянию на конец марта 2003 г., данная база данных включала более 19 тыс. квартир, предлагаемых к продаже в Москве, которые описывались с помощью 41 параметра.

К сожалению, практически не существует баз данных, содержащих информацию о квартирах на первичном рынке. Во многом это объясняется невозможностью осуществить стандартизацию строящихся квартир и сильной волатильностью цены в процессе строительства (стоимость квадратного метра в начале строительства дома может существенно отличаться от его стоимости в конце строительства).

Описание и предварительный анализ исходных данных

Источником информации для последующего анализа послужили:

- 1) выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств Москвы с указанием их качественных и количественных характеристик (приложение 1);
- 2) перечень объектов недвижимости (квартир), предлагаемых к продаже на вторичном рынке с указанием их качественных характеристик, размеров, местоположения, цен предложения и т.д. (приложение 2).

Данные о домохозяйствах - результаты обследования бюджетов домашних хозяйств Москвы по состоянию на 2002 г. - представлены Московским городским комитетом государственной статистики (Мосгоркомстат). Данные о квартирах, по состоянию на март 2003 г., представлены А. Сапожниковым (РМЛС).

Данные о домохозяйствах

Состав

Объем исследуемой выборки составляет 1 380 домохозяйств. Общая численность членов домохозяйств в данной выборке – 3 652 человека, из которых 42% - мужчины и 58% – женщины. 572 человек (16% из всех членов домохозяйств) являются несовершеннолетними (до 18 лет).

Средняя численность одного домохозяйства в выборке составляет 2,65 человека. Соответственно наиболее часто встречающаяся численность одного домохозяйства – 2 человека (31,7%) и 3 человека (29,8). Реже размер домохозяйства составляет 4 человека (17%) и 1 человек (16,2%). Накопленный процент домохозяйств из 1, 2, 3 и 4 членов занимает большую часть выборки и составляет 94,7%. Домохозяйства размером до 5 человек составляют 4,6% (табл. 5.1).

Средний возраст всех респондентов – 40,2 года. Средний возраст ответственных лиц указанных домохозяйств - 49,7 года, максимальный - 89 лет, минимальный – 19. Максимальный возраст членов домохозяйств, участвовавших в выборке, - 92 года.

Из 1 380 обследованных домохозяйств в 86 случаях из 100 ответственными лицами являются женщины.

Из всех членов домохозяйств, представленных в выборке, 1 788 человек состоят в зарегистрированном браке (в 39% домохозяйств выборки их члены не состоят в зарегистрированном браке). В 47 случаях из 1 380 на одной площади проживает более одной семьи, официально зарегистрированной в браке.

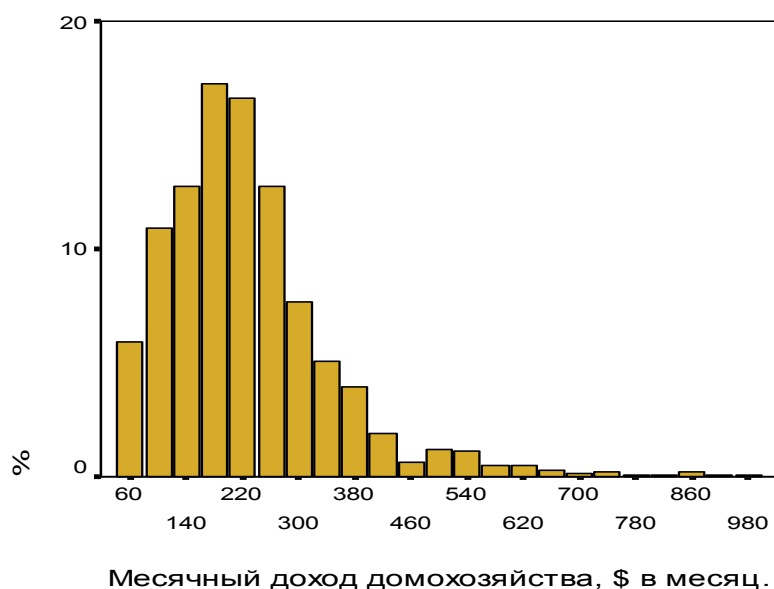
Таблица 5.1. Размер домохозяйства

Число членов домохозяйства	Частота	Процент	Накопленный процент
1,00	223	16,2	16,2
2,00	437	31,7	47,8
3,00	411	29,8	77,6
4,00	235	17,0	94,6
5,00	64	4,6	99,3
6,00	8	0,6	99,9
7,00	2	0,1	100,0
Итого	1 380	100	

Финансы

По данным, представленным в исследуемой выборке, доход домохозяйств, исчисленный в долларах США (курс 31,1025 руб. за \$ 1) как сумма доходов всех членов одного домохозяйства в месяц, составляет в среднем \$ 226. Минимальный доход одного домохозяйства в представленной выборке составляет \$ 39,71, максимальный – \$ 981. Большая же часть доходов домохозяйств располагается в пределах от \$ 50 до 125 с максимальной частотой встречаемости в \$ 100 (рис. 5.2).

Рис. 5.2. Средний доход домохозяйства из выборки (\$ в месяц)



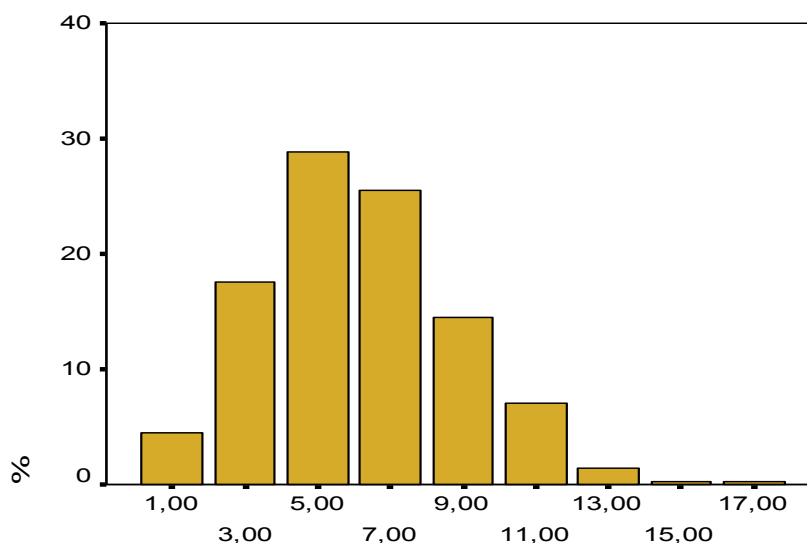
Около 10% (или \$ 23) своих доходов домохозяйства в среднем тратят на налоги и другие обязательные платежи. Максимальный уровень расходов домохозяйства на налоги и другие обязательные платежи составляет \$ 191,54.

По данным исследуемой выборки, расходы домохозяйств на оплату основного жилья и коммунальных услуг в среднем составляют \$ 6,2 в месяц на одно домохозяйство (рис. 5.3). Максимальный уровень расходов на квартплату и коммунальные услуги

достигает \$ 17,26 в месяц, а минимальный – \$ 0,24. Наиболее часто встречающийся в данной выборке уровень расходов на квартплату и коммунальные услуги находится в пределах от \$ 3,5 до 8,5 в месяц. Это составляет от 1,5 до 3,7% дохода домохозяйства.

Наряду с квартплатой и оплатой коммунальных услуг домохозяйства (99% из всех домохозяйств) в среднем расходуют на оплату энергии \$ 2,9; а также на оплату сетевого газа (62% всех респондентов) – \$ 0,42. При этом максимальный уровень среднемесячных расходов на оплату энергии и газа составляет соответственно \$ 8,06 и 2,22 в месяц.

Рис. 5.3. Расходы на оплату жилья и коммунальных услуг, \$ в месяц



Расходы на оплату жилья и коммунальных услуг, \$ в месяц

По данным исследуемой выборки, 0,5% домохозяйств имели на период обследования задолженность по оплате жилья и коммунальных услуг. Задолженность по оплате электроэнергии имеется у очень незначительного числа домохозяйств (0,2%). Еще меньше показатель задолженности по оплате газа (0,1%).

Помимо указанных выше показателей, характеризующих финансовое состояние домохозяйств, в обследовании имелись вопросы, касающиеся разного рода ссуд и кредитов, которыми в исследуемый период пользовались домохозяйства. Однако ни один респондент не указал на наличие или отсутствие у него подобного рода обязательств.

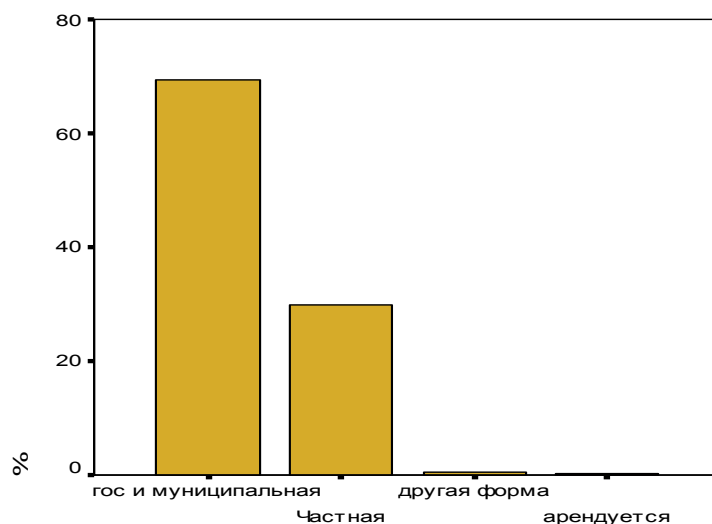
Условия проживания

Большая часть исследуемых домохозяйств проживает в Южном округе Москвы (25,6%). Наименее представлены в выборке Зеленоград (0,9%), Северный и Северо-Западный округа, соответственно 7,7 и 8%.

96,8% представленных в выборке домохозяйств, проживают в отдельной квартире, в коммунальных квартирах и общежитиях – 3,1%. При этом на праве собственности

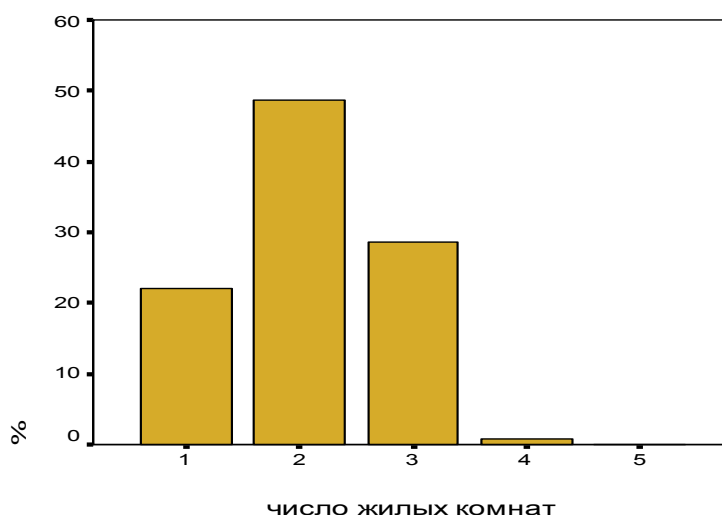
(приватизированы) домохозяйствам принадлежит 29,9% всех жилых помещений. 69,5% всех квартир, в которых проживают домохозяйства, находятся в государственной или муниципальной собственности (рис. 5.4).

Рис. 5.4. Форма собственности жилых помещений, в которых проживают исследуемые домохозяйства



Среднее количество комнат в этих жилых помещениях - 2,08. Соответственно наиболее часто встречаются квартиры, состоящие из 2 комнат (48,6%), 3-комнатные составляют 28,6%, однокомнатные - 22% из 1 380 жилых помещений, представленных в данной выборке (рис. 5.5).

Рис. 5.5. Число жилых комнат



Средняя общая площадь жилого помещения составляет 48,98 кв. м, из которой в среднем на жилую площадь приходится 31,53 кв. м.

Наиболее часто встречающийся размер жилого помещения, в которых проживают представленные в выборке домохозяйства, - около 50 кв. м, а жилая площадь в большинстве случаев не превышает 30 кв. м.

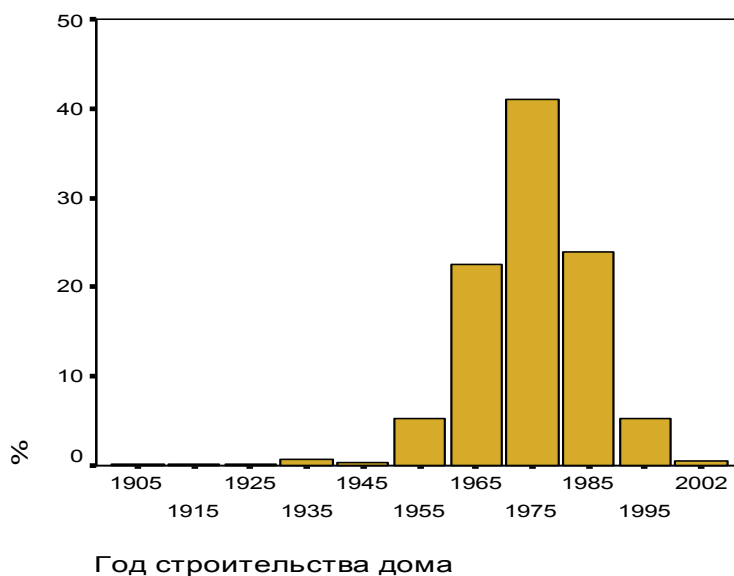
Соответственно, принимая в расчет общее количество членов домохозяйств в исследуемой выборке и общую площадь всех квартир, можно отметить, что на одного члена домохозяйства в среднем приходится около 21,7 кв. м общей площади и 13,7 кв. м жилой.

Представленные выше данные практически совпадают с показателями в среднем по Москве. Так, значение показателя общей площади квартир в Москве в среднем составляет 52,8 кв. м, средняя жилая площадь – 33,1 кв. м. Обеспеченность населения Москвы общей площадью жилья - 21,6 кв. м на одного человека, а жилой площадью – 13,6 кв. м.

Минимальная общая площадь, на которой проживают домохозяйства из данной выборки, располагается в коммунальной квартире и составляет 14 кв. м (минимальная жилая площадь – 7 кв. м). Максимальная общая площадь жилья составляет 120 кв. м, из которой жилая – 80 кв. м.

Около 4,7% всех опрошенных членов домохозяйств проживают в квартирах площадью менее 10 кв. м на человека и еще 0,7% - в общежитиях и коммунальных квартирах общей жилой площадью менее 15 кв. м на человека. Из них 96% проживает в своих домах более 10 лет. Разброс периодов постройки жилья, в которых проживают домохозяйства, представленные в выборке, составляет 1895 - 2002 гг. Среднее значение даты постройки – 1973 г. Большая часть домов построена в период с 1965 года по 1985 (рис. 5.6). В основном исследуемые домохозяйства стали проживать в своих домах в период с 1965 по 1990 г.

Рис. 5.6. Годы строительства домов, в которых проживают исследуемые домохозяйства



У 77% всех жилых помещений домохозяйств выборки материалом постройки являются бетон, включая панельные, блочные и монолитные дома. Из кирпича построено 22,7% жилых помещений.

100% квартир и домов выборки оборудованы центральным водопроводом и отоплением, 99% – горячим водоснабжением. У 96,1% домохозяйств установлен в квартире стационарный телефон.

Таким образом, наиболее часто встречающееся в исследуемой выборке домохозяйство можно описать следующим образом. Это семья с относительно низким достатком, состоящая из двух-трех человек среднего (немногим более 40 лет) возраста, в редких случаях (16%) имеющих одного несовершеннолетнего (до 18 лет) ребенка. Совокупный доход такой семьи в месяц составляет в среднем около \$ 200, из которых примерно 10% тратится ежемесячно на налоги и другие обязательные платежи. Кроме того, регулярные расходы средней семьи выборки состоят из расходов на оплату электроэнергии и газа и составляют около \$15. При этом, по данным выборки, такая семья добросовестно оплачивает все свои обязательства и не имеет задолженностей. Оставшиеся после уплаты налогов, коммунальных и иных платежей средства семья расходует на проживание и фактически не обладает сбережениями, поскольку ежегодный прирост ее финансовых активов находится в пределах от нуля до \$ 100.

Средняя семья живет в отдельной неприватизированной 2-комнатной квартире, в доме периода массовой жилой застройки (1965 - 1975 гг.). Квартира оборудована центральным водоснабжением, отоплением и имеет жилую площадь 30 кв. м.

Данные об объектах (квартирах)

Данная выборка, состоящая из 19 829 наблюдений, является срезом одного периода 2003 г. По каждому объекту, а именно по каждой выставленной на открытую продажу квартире, располагающейся в пределах Москвы, указаны определенные количественные и качественные характеристики, в частности:

- общая площадь объекта;
- жилая площадь объекта;
- площадь кухни;
- количество комнат;
- планировка комнат;
- материал постройки дома;
- наличие балкона и его характеристики;
- наличие телефона;
- цена предложения.

Средняя общая площадь всех представленных в выборке квартир, составляет 58,7 кв. м, из которой на жилую приходится 35,3 кв. м. Наиболее же часто встречающаяся в выборке средняя площадь квартир составляет 39 кв. м, а жилая – 19. Максимальный размер квартиры достигает 220 кв. м общей площади и соответственно 151 кв. м жилой.

В среднем по выборке размер кухонь - 8,7 кв. м, наиболее же часто встречающееся среднее значение - 10 кв. м.

Показатель количества комнат в среднем по выборке составляет 2,19. Максимальное число комнат в представленных квартирах – 4. При этом 1-, 2- и 3-комнатные квартиры в сумме составляют 93,7% из всего объема выборки. На 2-комнатные квартиры приходится 34,9%.

Всего 10% из всей выборки квартир имеют действительное значение показателя типа квартиры, определяющего планировку комнат (смежные или изолированные). Из этих 10% квартир в 85% квартир комнаты изолированные.

Подавляющая часть домов построена из кирпича (35%) и панели (55,5%). На блочные и монолитные дома приходится соответственно 6,2 и 3,3%.

В 91 случае из 100 в квартирах, указанных в выборке, имеется как минимум один балкон (42%) или лоджия (31,6%), 95% объектов оборудованы стационарными телефонами, 1,6% выборки - это квартиры в новостройках.

Показатели цен квартир в исследуемой выборке располагаются в пределах от \$ 15 000 до \$ 400 000 за квартиру. Соответственно минимальная цена одного квадратного метра квартиры составляет \$ 390,7, а максимальная – \$ 3 871. При этом средняя квартира из выборки стоит \$ 65 927, а средняя цена наиболее часто встречающихся квартир составляет \$ 40 000 при стоимости квадратного метра в \$ 1 000.

Сопоставляя данные о домохозяйствах, а именно информацию о жилых помещениях, в которых они проживают, с данными о квартирах, выставленных на продажу, можно отметить следующее:

1. Показатели средних значений количества комнат в квартирах «на продажу» и в квартирах домохозяйств в двух выборках вполне сопоставимы. Среднее количество комнат в квартирах домохозяйств составляет 2,08; в квартирах «на продажу» – 2,19.

В то же время большее количество домохозяйств из выборки проживают в 2-комнатных квартирах (48,6%), тогда как доля выставленных на продажу 2-комнатных квартир составляет 34,9%. При этом в выборке «на продажу» больше 1- и 3-комнатных квартир, соответственно на 4 и 4,2%.

2. Средний размер (общая и жилая площадь) квартир, выставленных на продажу, превышает на 5 - 10 кв. м соответствующие значения квартир домохозяйств.

Значения минимальных площадей квартир домохозяйств и квартир «на продажу» практически совпадают. Максимальная же площадь квартир «на продажу» существенно превышает подобный показатель у квартир домохозяйств – 220 кв. м (жилая – 151 кв. м) и 120 (80) кв. м соответственно.

3. К сожалению, в выборке квартир «на продажу» не содержится информации о времени постройки этих квартир, однако сопоставление данного показателя с соответствующим показателем из выборки по домохозяйствам путем сравнения данных о материалах постройки домов позволяет сделать некоторые выводы. Так, 65% домов, в которых размещены квартиры «на продажу», построены из бетона (панели, монолит) и 35% - из кирпича. Дома, в которых проживают домохозяйства из выборки, в 77% также возведены из бетона и в 22,7% - из кирпича. Если учесть, что дома домохозяйств в

основном были построены в период массовой жилой застройки (1965 - 1975 гг.), то можно заключить, что большая часть домов из выборки «на продажу» также построена в это время.

4. Что касается уровня оснащенности квартир центральным водоснабжением, отоплением или газовыми сетями, то такие данные не включены в выборку по квартирам «на продажу». Как и в выборке по домохозяйствам, большая часть (95%) квартир «на продажу» оборудована стационарными телефонами.

Описание «целевых» квартир

В качестве «целевых» квартир были отобраны квартиры, стоимостью \$ 55 000, 42 000 и 36 000. Основой для такого выбора послужили данные статистического обследования, которые показали, что 50% предложенных для продажи квартир стоили менее \$ 55 000, 25% - менее \$ 42 000 и 10% - менее \$ 36 000. Таким образом, рынок предложения квартир был поделен на четыре сегмента, на каждом из которых мы остановимся более подробно.

1. Квартиры стоимостью до \$ 36 000

Квартиры данного ценового диапазона предлагаются практически во всех районах города, однако, как показал анализ, две из трех предлагаемых квартир расположены в восточных и южных районах Москвы (Восточный, Юго-Восточный и Южный административные округа), являющихся наименее благоприятными с точки зрения экологии территориями в связи с преобладанием в городе западного переноса воздушных масс (см. *рис. 5.7*).

Подавляющее число квартир однокомнатные (95%) с жилой площадью от 18 до 21 кв. м, при этом каждая третья имеет жилую площадь 19 кв. м (см. *рис. 5.8*).

В 60% предлагаемых квартир площадь кухни менее 7 кв. м, и лишь в одной из пяти она больше 8 кв. м. Большинство квартир (около 65%) расположены в панельных домах, еще четверть - в кирпичных (см. *рис. 5.9*).

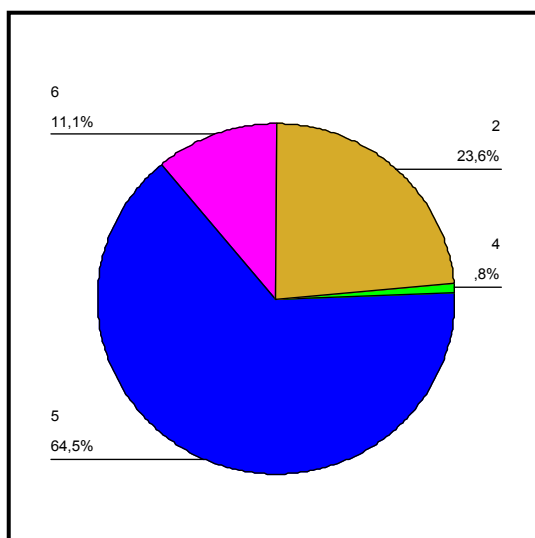
Практически в половине квартир есть балконы, еще каждая пятая имеет помимо балкона лоджию. В то же время 20% квартир не имеют ни лоджий, ни балконов. У половины квартир заданной ценовой категории санузел отдельный, и лишь каждая пятая имеет совместную ванную и туалет.

Каждая вторая из предлагаемых квартир заданной ценовой категории расположена в 10 минутах ходьбы от ближайшего метро.



1 – Восточный	6 – Северо-Западный
2 – Западный	7 – Центральный
3 – Зеленоград	8 – Юго-Восточный
4 – Северный	9 – Юго-Западный
5 – Северо-Восточный	10 – Южный

Рис. 5.9. Распределение предлагаемых квартир стоимостью менее \$ 36 000 по материалу стен дома



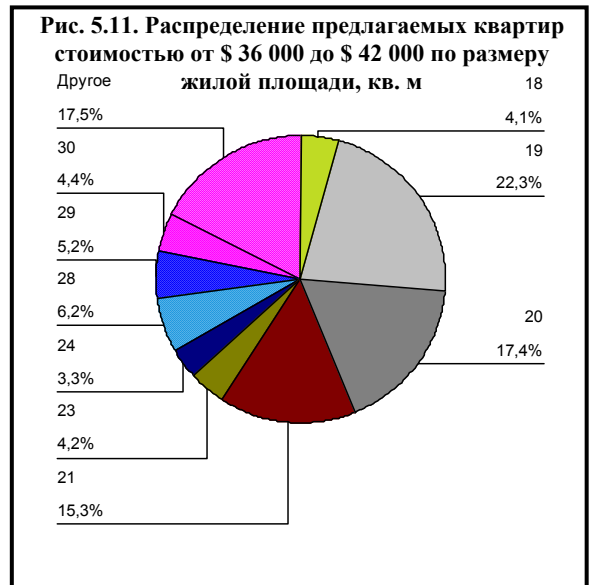
1	Иное	5	Панель
2	Кирпич	6	Блок
4	Монолит		

2. Квартиры стоимостью от \$ 36 000 до \$ 42 000

В этом ценовом диапазоне представлены уже более разнообразные и по количеству комнат и по размеру квартиры. Месторасположение предлагаемых квартир данной ценовой категории в целом совпадает с описанным выше распределением квартир стоимостью менее \$ 36 000. Лишь немного возрастает доля квартир, представленных в относительно более комфортных Северном, Северо-Восточном и Центральном административных округах, за счет ее снижения в менее благоприятных Южном и Восточном (рис. 5.10).

Размер жилой площади в предлагаемых квартирах рассматриваемой ценовой категории больше по сравнению с квартирами предыдущей группы. Несмотря на то, что около четверти предложений по-прежнему приходится на квартиры жилой площадью около 19 кв. м, больше половины всего предложения уже представлено квартирами жилой площадью более 20 кв. м (*рис. 5.11*). И если в предыдущей ценовой категории более 95% квартир были однокомнатными, то в рассматриваемой группе однокомнатных квартир всего 65% от общего предложения, а каждая третья из предлагаемых квартир – двухкомнатная (*рис. 5.12*). Повышение средней стоимости предлагаемых квартир выражается в увеличении площади кухни. Если в предыдущей группе более 60% квартир имели кухню площадью менее 7 кв. м и лишь в одной из пяти квартир кухня была больше 8 кв. м, то в рассматриваемой категории каждая вторая предлагаемая квартира имеет кухню площадью свыше 8 кв. м, а квартир с малогабаритными кухнями (менее 7 кв. м) лишь треть. Большинство квартир, как в предыдущей группе, расположены в панельных домах. Повышение стоимости квартиры четко коррелирует с увеличением доли монолитных домов в структуре предложения. Однако это увеличение обеспечено не за счет сокращения предложения в панельных домах, чего следовало бы ожидать, а за счет сокращения доли предложенных квартир в кирпичных домах (*рис. 5.13*). В 7 из 10 квартир есть либо балкон, либо лоджия. Процент квартир, не имеющих ни лоджии, ни балкона, в данной ценовой категории по сравнению с предыдущей ниже почти вдвое (*рис. 5.14*). Наличие совместного или отдельного санузла в квартирах рассматриваемой ценовой категории равновероятно.

Более половины этих квартир расположены в 10 минутах ходьбы от ближайшей станции метро, и, в отличие от квартир, представленных в ценовой категории менее \$ 36 000, лишь 2% расположены более чем в 15 минутах от метро.



1 – Восточный	6 – Северо-Западный
2 – Западный	7 – Центральный
3 – Зеленоград	8 – Юго-Восточный
4 – Северный	9 – Юго-Западный
5 – Северо-Восточный	10 – Южный

Рис. 5.12. Распределение предлагаемых квартир стоимостью от \$ 36 000 до \$ 42 000 по количеству комнат

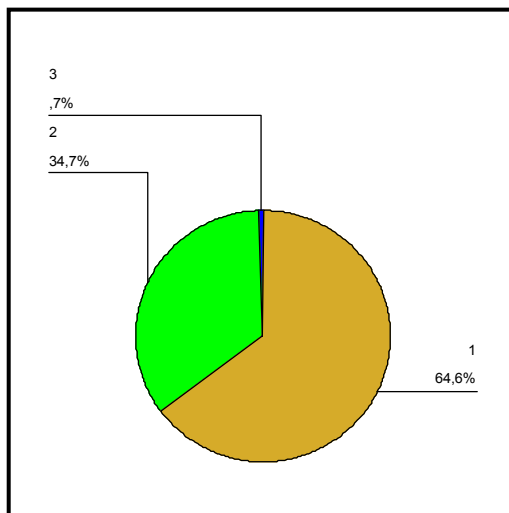
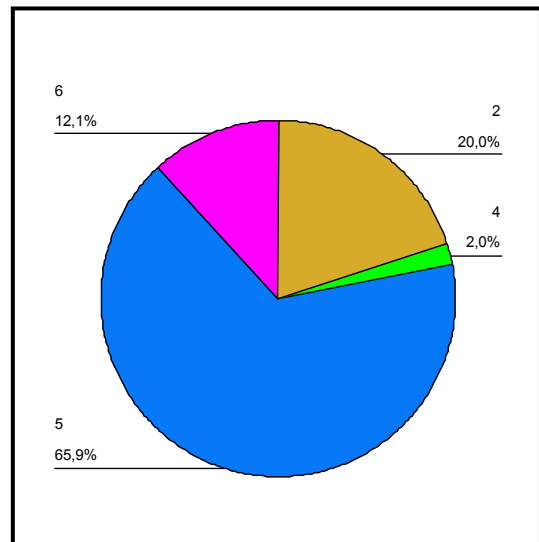


Рис. 5.13. Распределение предлагаемых квартир стоимостью от \$ 36 000 до \$ 42 000 по материалу стен дома



1	Иное	4	Монолит
2	Кирпич	5	Панель
3	Камень	6	Блок



1	Иное	5	Нет балкона
2	Балкон	6	Две лоджии
3	Лоджия	7	Лоджия + балкон
4	Два балкона		

3. Квартиры стоимостью от \$ 42 000 до \$ 55 000

На данный ценовой диапазон приходится четверть всех предложенных квартир, что примерно равно совокупности предложений по рассмотренным выше диапазонам вместе взятым, и, как можно предположить, наибольшая активность по сделкам купли-продажи приходится именно на этот ценовой диапазон.

Территориальное распределение по Москве предлагаемых квартир данной ценовой категории в целом совпадает с распределением квартир более низкого ценового диапазона (\$ 36 000 - 42 000). Лишь незначительно возрастает доля престижных районов (Центральный, Юго-Западный, Северо-Западный, Западный административные округа) за счет уменьшения доли менее престижных территорий (Восточный, Юго-Восточный и Северо-Восточный административные округа) (рис. 5.15).

Что касается распределения предлагаемых квартир по размеру жилой площади (рис. 5.16), то, хотя почти у четверти квартир она составляет 30 - 31 кв. м, в данной ценовой категории представлены как квартиры около 19 кв. м, так и апартаменты более 40 кв. м, причем последних – более 10% от всего предложения.

Несмотря на рост средней цены предлагаемых квартир, практически не изменилась средняя площадь кухни (рис. 5.17). В рассматриваемом ценовом диапазоне практически половина (43%) предлагаемых квартир имеет малогабаритную кухню (менее 7 кв. м). Но, справедливости ради, стоит отметить, что столько же квартир обеспечены относительно просторными кухнями – более 8 кв. м. Примерно такой же процент предложения имелся в предыдущей ценовой категории.

Если увеличение средней площади кухни нельзя в достаточной степени соотнести с ростом средней стоимости предлагаемой квартиры, то распределение квартир по числу комнат четко отражает изменения в их средней стоимости. Так, в рассматриваемом

ценовом диапазоне практически до обратной меняется структура предложения квартир по числу комнат в сравнении с категорией квартир стоимостью от \$ 36 000 до 42 000. Если в этой категории более 65% предложения было представлено однокомнатными квартирами, то в рассматриваемой ценовой категории однокомнатные квартиры составляют лишь 18% предложения, тогда как каждые две из трех предлагаемых квартир – двухкомнатные. Кроме того, в рассматриваемом ценовом диапазоне предложения впервые 0,5%-й барьер преодолевают четырехкомнатные квартиры (рис. 5.18).

Распределение квартир по различным типам домов по сравнению с предыдущей ценовой категорией практически не меняется (рис. 5.19). Единственное заметное изменение происходит с долей домов, построенных из блоков, а в Москве это прежде всего пятиэтажные дома низкого качества из бетонных или железобетонных блоков различного размера – их доля падает с 12 до 7%. «Высвобожденные» проценты равномерно распределяются между другими типами домов (кирпичные, панельные, монолитные и т.д.).

С точки зрения наличия лоджии и/или балкона распределение квартир также практически не меняется по сравнению с предыдущей ценовой категорией. Рост цены отражается лишь на сокращении доли квартир, не имеющих ни лоджии, ни балкона. Их доля падает с 8% в категории от \$ 36 000 до 42 000 до 6% в категории от \$ 42 000 до 55 000.

По сравнению с квартирами предыдущей ценовой категории, где наличие совместного или отдельного санузла было равновероятно, более половины квартир рассматриваемого ценового диапазона обеспечены отдельным санузлом и уже только треть имеют совместные ванну и туалет. Такие изменения свидетельствуют об улучшении качества жилья.

Как и в предыдущей ценовой категории, около половины предлагаемых квартир расположены в 10 минутах ходьбы от ближайшей станции метро. Незначительно по сравнению с предыдущей категорией сократилась доля квартир, расположенных более чем в 15 минутах ходьбы от метро: с 2 до 1%.



1 – Восточный	6 – Северо-Западный
2 – Западный	7 – Центральный
3 – Зеленоград	8 – Юго-Восточный
4 – Северный	9 – Юго-Западный
5 – Северо-Восточный	10 – Южный

Рис. 5.17. Распределение предлагаемых квартир стоимостью от \$ 42 000 до \$ 55 000 по площади кухни, кв. м

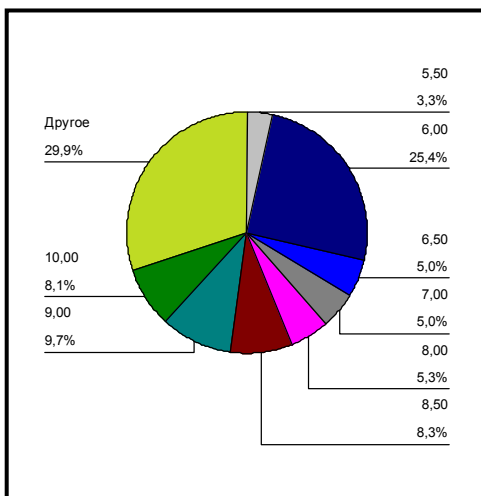


Рис. 5.16. Распределение предлагаемых квартир стоимостью от \$ 42 000 до \$ 55 000 по количеству комнат

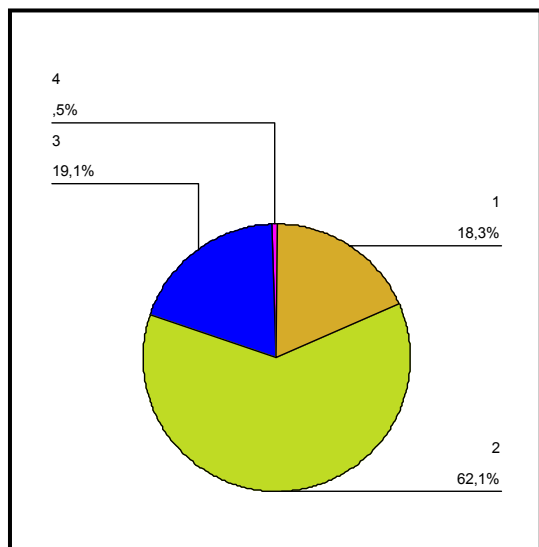
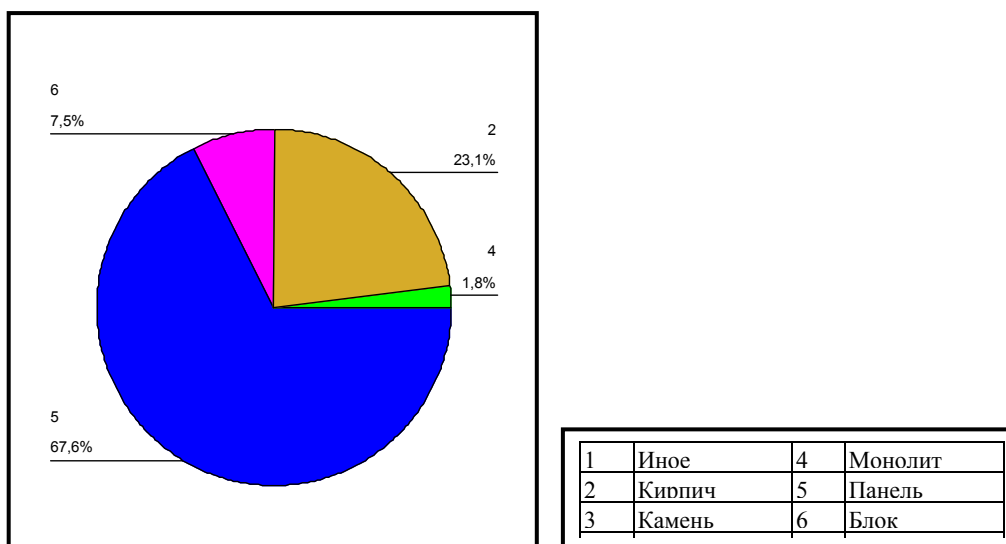


Рис. 5.19. Распределение предлагаемых квартир стоимостью от \$ 42 000 до \$ 55 000 по материалу стен дома



4. Квартиры стоимостью более \$ 55 000

Это последняя из четырех рассматриваемых ценовых категорий, на которые была поделена исследуемая выборка предложения квартир. Эту ценовую категорию, на которую приходится около половины всего предложения квартир, в общих чертах можно охарактеризовать следующим образом.

В территориальной структуре размещения квартир рассматриваемого ценового диапазона в сравнении с предыдущей ценовой категорией еще больше возрастает доля престижных Центрального и Юго-Западного административных округов. Однако определенного сокращения предложения в относительно непрестижных районах (Восточный, Северо-Восточный) не наблюдается.

По размеру жилой площади преобладают квартиры площадью от 30 до 50 кв. м. Квартир жилой площадью менее 30 кв. м всего 9%, а более 50 кв. м – лишь 1,5% от всего предложения.

Если при описании предыдущих трех ценовых категорий не было выявлено четкого влияния средней цены предлагаемых квартир на средний размер кухонь в них, то с переходом в анализируемый ценовой диапазон ситуация качественным образом изменилась. Лишь четверть предлагаемых квартир имеют кухни менее 7 кв. м, а более половины обеспечены кухнями площадью более 8 кв. м. Такое изменение свидетельствует о качественном росте комфортности жилья.

В структуре предлагаемых квартир по числу комнат также произошли значительные изменения. Доля однокомнатных квартир сократилась в четыре раза по сравнению с предыдущей ценовой категорией и составила лишь 4%. Доля трехкомнатных квартир возросла более чем вдвое, таким образом каждая вторая предлагаемая квартира

рассматриваемого ценового диапазона трехкомнатная. Доля четырехкомнатных квартир преодолела 2%-ю отметку, тогда как в предыдущей категории четырехкомнатные квартиры были представлены лишь 0,5% предложения.

Структура предложения квартир по материалу стен дома практически не изменилась, за исключением того что еще больше сокращается доля домов, построенных из блоков, и возрастает доля монолитного строительства. По-прежнему подавляющее большинство предлагаемых квартир (66%) расположено в панельных домах.

По сравнению с квартирами предыдущей ценовой категории еще меньшая доля квартир не имеет ни лоджии, ни балкона – лишь 4%. Более 80% квартир обеспечены либо лоджией, либо балконом.

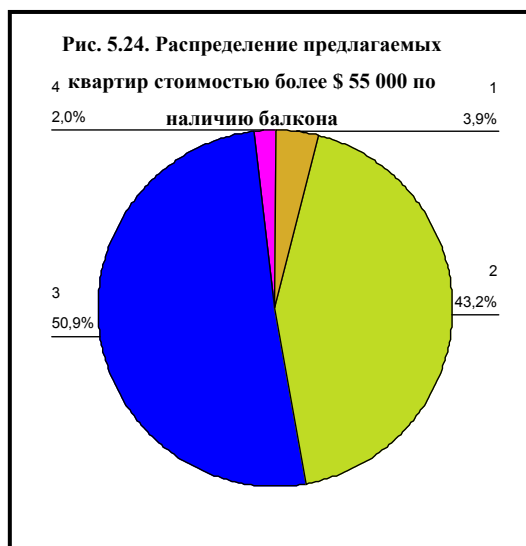
Около 60% предлагаемых квартир имеют отдельный санузел и только 4% - совместный, тогда как в предыдущей ценовой категории пропорция была 50 и 30% соответственно. Преодолевают 2%-й барьер квартиры, обеспеченные двумя санузлами. И по-прежнему, как и в двух предыдущих ценовых категориях, около половины предлагаемых квартир расположены в 10 минутах ходьбы от ближайшей станции метро.



1 – Восточный	6 – Северо-Западный
2 – Западный	7 – Центральный
3 – Зеленоград	8 – Юго-Восточный
4 – Северный	9 – Юго-Западный
5 – Северо-Восточный	10 – Южный



1	Иное	5	Нет балкона
2	Балкон	6	Две лоджии
3	Лоджия	7	Лоджия + балкон
4	Два балкона		



Качество и надежность официальных статистических данных

С одной стороны, качество и надежность данных, собранных Госкомстатом, вызывают сомнение, с другой - Госкомстат является единственным источником данных, необходимых для достижения поставленных в работе целей. Поэтому необходимо подвергнуть достоверность имеющихся статистических данных тщательной проверке. Проведенные исследования показали, что доходы группы домохозяйств, выбранных для опроса, были занижены: средний доход в выборке составлял менее 3 000 руб. (менее \$ 100) на человека, тогда как официальный показатель³⁹ – 13 500 руб.⁴⁰ (\$ 450). Такое большое расхождение может быть вызвано либо искажением данных о составе семьи,

³⁹ Этот показатель определяется оценкой соотношения доходов и расходов семьи, при этом результаты выборочного обследования домохозяйств игнорируются.

⁴⁰ См.: Распределение московских домохозяйств по подушевому денежному доходу за январь – декабрь 2002 г. / Московский городской комитет государственной статистики.

возникшим в результате нерепрезентативности опроса, либо намеренным занижением респондентами своих доходов⁴¹.

Для того чтобы иметь возможность распространить результаты опроса на все население Москвы, необходимо определить вес опроса. Нужно выбрать такие веса, которые позволят убедиться, что выборка является репрезентативной. Самый простой метод выбора весов – это использование коэффициентов, применяемых Госкомстатом при определении итоговых результатов опроса. Однако эти данные сейчас закрыты для общественного доступа, и поэтому проблема выбора весов остается нерешенной.

Учитывая отсутствие весов в обследовании Госкомстата, необходимо изучить природу погрешности в данной выборке. Если выборка окажется репрезентативной по другим переменным, то для получения адекватных результатов нужно будет скорректировать только доход.

Один из важных показателей - распределение жилья по районам и размеру (количеству комнат). Данные Московского жилищного управления относительно распределения жилого фонда по размеру квартир (количеству комнат) от 01.01.2002 г. вполне сопоставимы с данными, полученными в результате опроса (табл. 5.2). Двухкомнатные квартиры составляют 45% жилого фонда Москвы (48,6% в выборке), за ними следуют трехкомнатные квартиры, составляющие 28,8% жилого фонда (28,6% в выборке).

Таблица 5.2. Распределение московских квартир по количеству комнат, на начало 2003 г., %

Кол-во комнат	Выборка	Факт. данные
1	21,96	21,7
2	48,62	44,8
3	28,55	28,9
4	0,80	2,7
5+	0,07	0,6

Примечание. Выборка – статистические данные, полученные в ходе выборочного опроса; фактические данные – статистические данные Московского жилищного управления.

⁴¹ Великанова Т., Колмакова И., Фролова Е. Усовершенствование методов и моделей распределения домохозяйств по среднему подушевому денежному доходу // Вопросы статистики. 1996. № 5. С. 51.

Средний размер семьи в выборке – 2,6 человека, что также близко к фактическим показателям.

Согласно данным МосгорБТИ, по состоянию на 01.01.2003 г. на каждого москвича приходилось 22,8 кв. м жилья⁴². По данным опроса, этот показатель составил 21,7 кв. м.

Таким образом, для целей последующего исследования данная выборка может считаться репрезентативной по всем показателям, кроме дохода.

Сравнение результатов исследования с данными Мосгорстата о распределении домохозяйств по подушевому доходу за январь – декабрь 2002 г. дает основания предположить, что в выборке в основном представлены домохозяйства с низкими и средними доходами. Однако, согласно данным Мосгорстата, доходы 70% московских семей находятся в том же диапазоне – до 11 000 руб. (\$ 364) в месяц.

Более того, из данных Мосгорстата известно, что наиболее часто регистрируемые в Москве показатели дохода находятся в пределах 2 000 – 3 000 руб. (\$ 64 - 100) в месяц. Таким образом, при определенной корректировке данных о доходе, мы обнаружим, что средний подушевой доход также находится в тех же пределах (2 652,5 руб., или \$ 85 в месяц).

Результаты опроса были скорректированы с учетом «других» (или «скрытых») доходов⁴³ с использованием применяемого Госкомстатом метода индексации данных о доходах. Это позволило проиндексировать данные о доходах, полученные в ходе опроса, с тем чтобы привести их в соответствие с данными Госкомстата.

Строго говоря, мы не можем воспроизвести процедуру индексации, применяемую Госкомстатом, поскольку эта методика не публикуется во всех деталях, но нам известно, что тот же самый опрос использовался для получения итоговых статистических данных по экономическим индикаторам.

Индексация дохода для измерения материального благосостояния

Для того чтобы служить мерой материального благосостояния семьи, ее доходы и расходы должны быть проиндексированы с учетом состава семьи. Очевидно, что семья из одного человека, живущая на \$ 250 в месяц, более благополучна в материальном отношении, чем семья из пяти человек, живущая на те же деньги. В то же время большинство согласится с тем, что семья из пяти человек, живущая на \$ 250 в месяц,

⁴² См.: Недвижимость в России. 2003. С. 36.

⁴³ См.: Великанова Т. и др. Указ соч. С. 50 – 58; Шевяков А. Возможности и перспективы использования статистических данных в оценке масштабов скрываемых доходов // Вопросы статистики. 2003. № 6. С. 12 - 22.

находится в лучшем положении, чем один человек, живущий на \$ 50 в месяц, - благодаря экономии масштаба⁴⁴. Эффект масштаба имеет множество проявлений, например, он проявляется при совместном несении определенных расходов – на жилье, коммунальные услуги, машину, подписку на газеты. Кроме размера семьи, на сумму дохода или потребления, необходимую для достижения определенного уровня благосостояния, может также повлиять возраст и пол членов семьи. Так, считается, что расходы на малолетних детей гораздо меньше, чем расходы на взрослых трудоспособного возраста.

Для того чтобы учесть эффект масштаба, переменную размера семьи можно заменить переменной эквивалентного размера семьи. Например, семья, эквивалентный размер которой равен 2,5; должна тратить в 2,5 раза больше, чем одинокий взрослый, чтобы находиться на одном с ним уровне благосостояния. Шкала эквивалентности обычно учитывает как возраст, так и количество членов семьи.

К сожалению, не существует общепринятого способа расчета шкалы эквивалентности⁴⁵. Используется ряд методов, каждый из которых имеет существенные недостатки⁴⁶.

Для нашего анализа мы будем использовать шкалу, применяемую в Армении, поскольку она разработана с учетом особенностей стран бывшего СССР и отражает специфику процедуры сбора данных⁴⁷.

Взвешенный размер семьи рассчитывается как сумма весов членов семьи.

Таблица 5.3. Шкала эквивалентности

Член семьи	Вес
Лицо 1 - глава семьи	1
Лицо 2:	0,8
- взрослый	
- пенсионер или ребенок	0,7
- малолетний ребенок	0,6
- взрослый	0,7
Лицо 3:	0,6

⁴⁴ Этот пример взят из книги “Making Transition Work for Everyone. Poverty and Inequality in Europe and Central Asia.” World Bank, 2000.

⁴⁵ См.: Deaton, Angus, and Christina Paxton. 1996. “Economies of Scale, Household Size, and the Demand for Food.” Research program in Development Studies, Princeton University, Princeton, N.J. Processed, Deaton, Angus.

⁴⁶ *The Analysis of Household Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy*. 1997. Washington, D.C.: World Bank.

⁴⁷ Brown, Annette. 2003. “Tax Policy and Poverty in Armenia.” USAID/Armenia Tax, Fiscal and Customs Reform Project.

- пенсионер или ребенок	
- малолетний ребенок	0,5
Лицо 4 – N:	0,6
- взрослый	
- пенсионер или ребенок или малолетний ребенок	0,5

Таблица 5.4. Определение понятий “взрослый”, “пенсионер”, “ребенок”, “малолетний ребенок”

	Возраст
Взрослый	18 – 60
Пенсионер	≥ 60
Ребенок	13 – 18
Малолетний ребенок	≤ 13

Введение новых переменных

Данные, описанные выше, не включают некоторые ключевые переменные, такие как стоимость жилья, кредитная история семьи и другие данные, необходимые для оценки максимальной кредитоспособности и потенциального спроса на кредиты и жилье. В этом разделе описываются сделанные нами допущения и процедура расчета недостающих переменных.

1. Crhistor – кредитная история домохозяйства

Кредитная история является важным фактором при анализе возможностей домохозяйств осуществлять выплаты по ипотечным жилищным кредитам. В большинстве стран Восточной Европы, в том числе и в России, кредитные бюро пока еще не созданы, поэтому одним из возможных способов оценки ответственности заемщика за выполнение им взятых на себя обязательств является анализ осуществления обязательных платежей за жилье⁴⁸.

Для каждого домохозяйства в выборке показатель, отражающий кредитную историю, определяется следующим образом:

1. Crhistor = 1, если у домохозяйства нет задолженностей по оплате жилищно-коммунальных услуг в течение последнего года.

⁴⁸ См.: Пастухова Н.С. Рекомендации по проведению процедуры оценки вероятности погашения жилищных ипотечных кредитов (андеррайтинг кредитов). М.: Фонд «Институт экономики города», 2003.

2. $C_{rhistor} = 0$, если у домохозяйства в течение последнего года возникала задолженность по оплате жилищно-коммунальных услуг.

2. Esprice – оценка стоимости жилья, в котором проживает домохозяйство

Поскольку в основном наборе данных отсутствует стоимость жилья, эту переменную нужно включить, используя имеющуюся информацию, полученную от Мосгорстата и Московской гильдии риэлторов. Методика оценки описана в приложении 7, а данные Московской гильдии риэлторов проанализированы в приложении 6.

3. Ssav – оценка сбережений домохозяйств

Еще один недостаток официальной статистики – это неспособность отразить размеры сбережений семьи, что очень важно для оценки доступности жилья и ипотечных кредитов для различных групп домохозяйств. Поэтому было принято решение оценивать размер сбережений современной московской семьи, опираясь на мнения экспертов, согласно которым этот показатель в совокупности дает почти \$ 30 млрд⁴⁹.

Чтобы определить, как эти сбережения распределены между домохозяйствами, мы предположили, что сбережения семьи пропорциональны ее совокупному скорректированному доходу.

4. Ownst – принадлежность жилья

Во многих случаях желание домохозяйств продать имеющуюся квартиру и вырученные деньги использовать для приобретения нового жилья так и остается нереализованным. Причиной этого может быть отсутствие прав собственности у домохозяйства на жилое помещение. В рамках данного исследования предполагается, что у домохозяйства есть право собственности на жилое помещение в двух случаях:

1) Если жилье принадлежит домохозяйству (т.е. приватизировано).

2) Если жилье принадлежит государству или муниципалитету. В этом случае у членов домохозяйства имеется право приватизировать жилье, в котором они проживают⁵⁰. Следует отметить, что право на приватизацию жилья возникает у членов домохозяйств только один раз, но на основе имеющихся данных невозможно учесть данный момент.

5. Bigfamd – структура домохозяйства

⁴⁹ См.: Известия. 2003. 27 февр.

⁵⁰ См. Закон РФ от 4.07.91 № 1541-1 "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации" с изменениями и дополнениями от 26.11.02.

Статистическими методами оценить желание домохозяйств продавать имеющуюся квартиру достаточно сложно. Как правило, такие оценки строятся на основе социологических опросов населения. Приближенную оценку можно получить на основе анализа демографической структуры домохозяйств. Так, домохозяйства со сложной демографической структурой (например, семьи, состоящие из трех поколений) имеют больше стимулов для приобретения дополнительного жилого помещения, нежели для расширения имеющегося. Другими словами, такие домохозяйства могут рассматривать возможность продажи имеющейся квартиры как один из источников средств для приобретения нового жилья.

На основе анализа собираемых в ходе выборочного обследования домохозяйств данных можно предложить следующий метод оценки структуры домашних хозяйств - для i -го домохозяйства $\text{Bigfam}_i=1$, если выполняется хотя бы одно из следующих условий⁵¹:

- три поколения живут вместе;
- два поколения живут вместе: супруги в возрасте до 70 лет, живущие вместе со своими детьми или родителями (моложе 70);
- супруги, живущие совместно со своими детьми старше 18 лет.

⁵¹ Для простоты математические уравнения не приводятся, но они могут быть представлены по запросу.

Перечень используемых в модели статистических данных

Перечень данных по домохозяйствам г. Москвы, представленные Мосгоркомстатом на основании обследования бюджетов домашних хозяйств по состоянию на конец 2002 г.

(форма № 1, утвержденная Постановлением Госкомстата России от 17.04.02 № 31, форма № 1-В, утвержденная Постановлением Госкомстата России от 15.01.02 № 2)

№ п/п	Определение показателя
1.	Код населенного пункта по ОКАТО
2.	Номер домохозяйства
3.	Размер домохозяйства, человек
4.	Индивидуальный код члена домохозяйства
5.	Пол
6.	Число исполнившихся лет
7.	Отношение к ответственному лицу (т.е. к первому члену домохозяйства)
8.	Семейное положение
9.	Условия проживания домохозяйства (отдельная, коммунальная, общежитие, индивидуальный дом, часть дома, др.)
10.	Собственность жилья (государственная, муниципальная, приватизированная, частного юр. лица, др.)
11.	Дата постройки жилья
12.	Дата проживания
13.	Материал изготовления жилья (кирпич, бетон, камень, дерево)
14.	Общая площадь жилья
15.	Жилая площадь жилья
16.	Число жилых комнат
17.	Наличие водопровода
18.	Наличие горячего водоснабжения
19.	Наличие телефона
20.	Тип отопления (центральное, от индивидуальных установок (котлов))
21.	Наличие задолженности по квартплате и коммунальным платежам по основному жилью
22.	Сумма задолженности по квартплате и коммунальным платежам по основному жилью
23.	Наличие задолженности по оплате электроэнергии по основному жилью
24.	Сумма задолженности по оплате электроэнергии по основному жилью
25.	Наличие задолженности по оплате газа по основному жилью
26.	Сумма задолженности по оплате газа по основному жилью
27.	Сумма задолженности по ссудам, кредитам
28.	Израсходованная сумма на погашение ссуд, кредитов, взятых на покупку жилья
29.	Доход домохозяйства
30.	Сумма налогов домохозяйства
31.	Прирост финансовых активов домохозяйства (разность между суммой сбережений и суммой займа и израсходованных сбережений в год)

32.	Расходы на оплату основного жилья и коммунальных услуг (в мес.)
33.	Расходы на оплату электроэнергии (в мес.)
34.	Расходы на оплату сетевого газа (в мес.)
35.	Расходы на оплату аренды жилья у частных владельцев (в мес.)
36.	Наличие задолженности по оплате основного жилья

**Перечень объектов недвижимости (квартир), выставленных на продажу,
по состоянию на март 2003 г.**

(представлено Сапожниковым А., РМЛС)

№ п/п	Определение показателя
1.	Код квартиры
2.	Месторасположение (административный округ г. Москвы)
3.	Общая площадь квартиры
4.	Жилая площадь квартиры
5.	Площадь кухни
6.	Планировка комнат (изолированные, смежные, смежно-изолированные, иное)
7.	Этаж
8.	Этажность дома
9.	Материал постройки дома
10.	Наличие балкона (лоджии, двух балконов, двух лоджий, лоджии и балкона)
11.	Наличие телефона
12.	Тип санузла (раздельный, совмещенный)
13.	Цена квартиры

Модель оценки стоимости жилья в Москве

В настоящее время существует два основных подхода к оценке жилья: экспертные оценки и оценки на основе математических моделей (оценки на основе регрессионного анализа и на основе нейронных сетей).

Экспертные оценки являются наиболее распространенными, так как позволяют учесть последние тенденции на рынке жилья и учесть трудноформализуемые факторы, влияющие на цену. В то же время данный метод является высокочувствительным и может давать противоречивые результаты, поскольку оценка - это субъективное суждение эксперта.

В тех случаях, когда требуется быстро оценить большое количество объектов недвижимости, предпочтительнее статистический подход, суть которого в выявлении факторов, влияющих на цену, и в количественной оценке этого влияния. Качество построенной модели определяется по ее способности корректно прогнозировать рыночную стоимость того или иного объекта недвижимости.

Большинство исследований для построения регрессионных моделей оценки стоимости жилья проводится риэлторскими агентствами, которые используют полученную информацию для предоставления пользователям возможности предварительно оценить стоимость квартир. К сожалению, методика и результаты этого анализа предназначены для внутреннего пользования, поэтому невозможно сделать вывод об их качестве.

Достаточно долгое время построением моделей оценки стоимости жилья занимаются студенты Российской экономической школы под руководством П. Катышева и А. Пересецкого. Результаты их анализа находятся в свободном доступе.

В большинстве исследований используется статический подход, т.е. рынок жилья рассматривается на определенную дату, поэтому при изменении предпочтений (степени влияния факторов) такие модели начинают давать неправильные оценки.

Целью настоящего анализа является построение регрессионной модели оценки жилья в Москве и прогнозирование стоимости объектов проживания домохозяйств по данным выборочного обследования домашних хозяйств за 2002 г., проведенного Московским городским комитетом государственной статистики.

Описание переменных

Теоретически существуют сотни потенциальных параметров жилья, которые можно было бы включить в уравнение регрессии. Однако, исходя не столько из теории, сколько из опыта многочисленных исследований, мы пришли к выводу, что наиболее полно любой поставленной цели исследования будет служить следующий набор данных⁵²:

- ✚ количество комнат, всего и по видам (спальни, ванные комнаты и т.п.);
- ✚ общая площадь жилой единицы;
- ✚ тип дома (дом на одну семью, заблокированный или отдельно стоящий, если дом многоквартирный, то количество квартир и этажей в доме);
- ✚ тип отопления и вентиляции;
- ✚ возраст строения;
- ✚ другие конструктивные элементы, такие как подвал, камин, гараж и т.п.;
- ✚ основной материал постройки и качество отделки;
- ✚ характеристики района, которые в том числе могут включать рейтинговую оценку района, уровень школ, другие социально-экономические характеристики;
- ✚ отдаленность от центра города, а также от мест расположения основных предприятий и учреждений; наличие магазинов, школ и других необходимых социальных учреждений;
- ✚ характеристики жильца, от которых может зависеть цена: срок владения жильем (особенно для квартиросъемщиков), включение стоимости коммунальных услуг в квартирную плату; возможно, расовая или этническая принадлежность жильцов (если это предположительно может повлиять на цены на жилищные услуги);
- ✚ дата получения информация (особенно если собирается информация за несколько месяцев или лет).

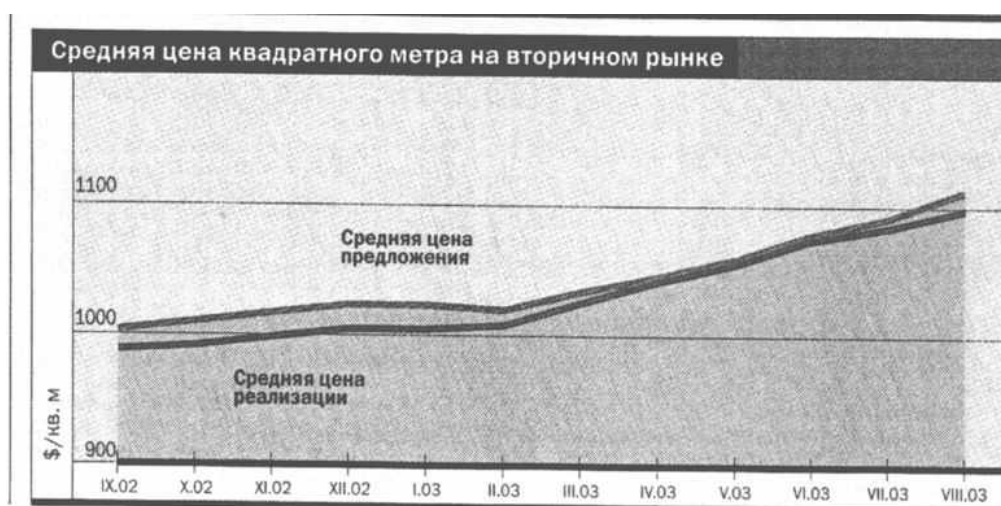
⁵² Malpezzi, Steph. 2002. *Hedonic Pricing models: A Selective and Applied Review*. The Center for Urban Land Economics Research.

Регрессионная модель оценки стоимости квартир в Москве строится по данным предложения жилья на вторичном рынке в марте 2003 г., предоставленным А. Сапожниковым (Российская мультилистинговая система - РМЛС). База данных содержит более 19 000 предлагаемых к продаже объектов жилой недвижимости, которые описываются более 40 параметрами. Из всех имеющихся параметров для дальнейшего анализа и построения модели были отобраны только те, которые включены как в анкету выборочного обследования домашних хозяйств, так и в базу данных по вторичному рынку жилья⁵³. Это было сделано для того, чтобы полученные по модели оценки как можно точнее соответствовали реальной стоимости жилья.

Зависимая переменная

Стоимость квартиры, \$ тыс. Как показывают предыдущие исследования, модели, в которых прогнозируется общая стоимость квартиры, а не стоимость одного квадратного метра, являются более точными. В качестве зависимой переменной мы используем цену предложения вместо фактической цены сделки. Это вынужденная мера, так как в настоящее время не налажена система сбора информации о реальных сделках с недвижимостью. В отдельных случаях цена предложения может существенно отличаться от цены сделки, но, по экспертным оценкам и данным риэлторских агентств, в Москве данные показатели различаются незначительно (рис. 7.1).

Рис. 7.1. Средняя цена квадратного метра на вторичном рынке в г. Москве



Источник: Деньги. 2003. № 35 (440).

⁵³ См. опросный лист для обследования бюджетов домашних хозяйств (форма № 1, годовая, утвержденная Постановлением Госкомстата России от 17.04.02 № 31, и форма № 1-В, квартальная, утвержденная Постановлением Госкомстата России от 15.01.02 № 2) с полным перечнем переменных, описывающих квартиру.

Объясняющие переменные

Жилая площадь, кв. м. Можно предположить, что стоимость квартиры прямо зависит от объема жилой площади (чем больше жилая площадь, тем при прочих равных выше цена такой квартиры).

Остальная площадь, кв. м. Этот показатель отражает площадь квартиры, которая не является жилой, и включает в себя площадь кухни, коридоров, ванной и туалета, балконов и лоджий. Как и предыдущий показатель, он тоже должен оказывать положительное влияние на стоимость квартиры.

Количество комнат. Предыдущие исследования факторов, влияющих на стоимость квартиры, свидетельствуют о том, что механизмы установления цен на квартиры с разным количеством комнат различаются. Другими словами, стоимостная оценка параметров квартир не является постоянной величиной, а может меняться в зависимости от вида квартир. На основе данной переменной были созданы четыре фиктивные переменные для более точного учета зависимости.

Период постройки. Большинство экспертов, оценивающих квартиры, учитывают возраст дома как один из факторов, влияющих на стоимость. Эта гипотеза подтверждается и предыдущими исследованиями факторов, влияющих на стоимость квартир. К сожалению, в предоставленной А. Сапожниковым базе данных этот параметр отсутствовал, но, на наш взгляд, он является достаточно важным. На основании информации о квартире, содержащейся в базе данных по предложению квартир на вторичном рынке жилья, можно определить период строительства дома по следующей схеме⁵⁴:

🏠 1-й период (до 1965 г.).

Материал постройки – кирпич; этажность дома – до 10 этажей включительно.

🏠 2-й период (1965 – 1990 гг.).

- Материал постройки – кирпич; этажность дома – от 12 этажей.
- Материал постройки – блок; этажность дома – любая.
- Материал постройки – панель; этажность дома – до 16 этажей включительно.

⁵⁴ См.: Ноздрина Н.Н., Сапожников А.Ю., Стерник Г.М., Стерник С.Г. Типизация жилья Москвы по качеству (<http://www.realtymarket.org>).

3-й период (с 1990 г.).

Материал постройки – панель; этажность дома – от 17 этажей включительно.

Параметра «число этажей» нет в базе данных Москомстата, поэтому его не следует использовать в модели в качестве самостоятельного параметра - это будет приводить к систематическому искажению данных о стоимости занимаемого жилья.

Данная качественная переменная была затем преобразована в три фиктивные переменные для последующего учета в регрессионной модели. Чем старше квартира, тем, как правило, она должна стоить дешевле.

Отдельно были выделены квартиры, отмеченные в базе данных как «новостройки», т.е. квартиры в совсем недавно построенных домах. Как правило, такие квартиры требуют ремонта, поэтому коэффициент при соответствующей переменной, скорее всего, будет отрицательным. Другими словами, при прочих равных необходимость в ремонте приводит к снижению стоимости квартиры.

Наличие телефона. Если в квартире есть телефон, она должна стоить дороже.

Материал постройки. Предыдущие исследования свидетельствуют о том, что материал постройки оказывает существенное влияние на цену. Для учета материала постройки в модель была включена соответствующая фиктивная переменная, которая принимала значение 0, если материалом постройки был кирпич, и 1 – в противном случае.⁵⁵ Соответственно, ожидается, что коэффициент при этой переменной будет отрицателен, т.к. квартиры в кирпичных домах при прочих равных стоят дороже.

Расположение. На стоимость квартиры сильно влияет ее местоположение. Как правило, квартиры, расположенные в центре, стоят дороже, чем те, которые расположены на окраине. Для учета этого в модель были включены фиктивные переменные, отражающие месторасположение квартиры. Деление производилось по административным округам Москвы.

Методология оценки

Не существует какого-либо серьезного теоретического обоснования того, какую формулу гедонистической регрессии считать наиболее корректной. Например, Фоллайн и Малпецци⁵⁶ исследовали как линейную, так и лог-линейную (известную также как

⁵⁵ Рассматривались различные варианты учета материала постройки. Предложенный способ оказался самым удачным, т.к. он позволил получить регрессионное уравнение с наилучшими характеристиками.

⁵⁶ Follain, James R., and Stephen Malpezzi. 1980. *Dissecting Housing Value and Rent*. Washington D.C.: The Urban Institute.

полулогарифмическая) форму и пришли к выводу, что логарифмическая форма имеет ряд преимуществ перед линейной, что будет продемонстрировано ниже.

Полулогарифмическая регрессия выглядит следующим образом:

$$\ln R = \beta_0 + \beta_1 S + \varepsilon,$$

где $\ln R$ – натуральный логарифм стоимости жилья, S – характеристики жилья с точки зрения характера постройки, месторасположения и т.п., β_0 , β_1 и ε – соответственно гедонистические коэффициенты регрессии и вектор ошибок.

Можно назвать пять причин, почему следует использовать полулогарифмическую форму. Во-первых, она позволяет варьировать стоимость каждого отдельного параметра в долларах, в результате чего цена одного элемента оказывается в частичной зависимости от других параметров жилья. Например, при использовании линейной модели стоимость такого параметра, как третья ванная комната, приведет к одинаковому увеличению стоимости как дома с одной спальней, так и дома с пятью спальнями, что на самом деле не соответствует действительности. Полулогарифмическая модель позволяет варьировать величину прироста стоимости пропорционально размеру и качеству дома.

Во-вторых, в полулогарифмической модели используются простые и легко интерпретируемые коэффициенты. Коэффициент может означать примерное процентное изменение размера арендной платы или стоимости квартиры в зависимости от изменения независимой переменной. Например, если наличие в доме регулируемой центральной вентиляции обозначается коэффициентом 0,219; то, прибавив его к общей сумме, получаем 22%-е увеличение арендной платы или стоимости дома. Конечно, процентное интерпретирование дает лишь приблизительные величины и не всегда позволяет получить точные значения фиктивных переменных. Согласно Хальворсену и Пальмквисту⁵⁷, намного более точную аппроксимацию процентных изменений позволяет получить $e^b - 1$, где b – рассчитываемый коэффициент и e – основание натурального логарифма. Следовательно, более точной аппроксимацией процентного изменения цены в результате добавления к ней стоимости системы центральной вентиляции будет $e^{0,219} - 1 = 24\%$.

В-третьих, полулогарифмическая модель часто помогает справиться с такой распространенной в статистике проблемой, как гетероскедастичность, или непостоянность дисперсии ошибок.

В-четвертых, полулогарифмические модели достаточно просты с точки зрения расчетов и поэтому лучше всего подходят для анализа примеров. Единственный недостаток полулогарифмической модели состоит в том, что антилогарифм

⁵⁷ Halvorsen, Robert, and Raymond Palmquist. 1980. "The Interpretation of Dummy Variable in Semilogarithmic Regressions." *American Economic Review* 70: 474-5.

прогнозируемой логарифмической цены жилья не позволяет получить несмещенную оценку прогнозируемой цены. Это, однако, можно преодолеть с помощью поправочного коэффициента.

И, наконец, в-пятых, эта модель позволяет добиться большей гибкости спецификации путем использования фиктивных переменных и других подобных инструментов.

Мы избрали для анализа следующую гедонистическую модель регрессии:

$$\ln(Value) = b_0 + b_1 \cdot \ln(Liv_sp) + b_2 \cdot \ln(Rst_sp) + c \cdot D + k \cdot D \cdot \ln(Tot_sp) + \varepsilon,$$

где D – вектор фиктивных переменных (количество комнат, материал постройки, период постройки, административный округ), c , k – векторы коэффициентов, ε – случайный шум.

Оценка модели производилась с помощью метода наименьших квадратов с поправкой Уайта на гетероскедастичность остатков.

Результаты оценки

Результаты расчетов приведены в *табл. 7.1*. Из уравнения регрессии были исключены все переменные, коэффициенты которых статистически незначимо отличались от нуля. Кроме того, в уравнение не вошли некоторые фиктивные переменные («Центральный АО», «период постройки – после 1990 г.», «количество комнат – 1») во избежание проблем с мультиколлинеарностью.

Статистические характеристики построенной модели являются хорошими: все коэффициенты при переменных статистически значимы и имеют ожидаемый знак, уравнение в целом значимо (F-тест на незначимость уравнения в целом отвергается). Достаточно высокое значение коэффициента детерминации R^2 (88%) означает, что модель обладает хорошими прогностическими способностями.

Предположим, мы хотим рассчитать стоимость двухкомнатной квартиры общей площадью 54 кв. м и жилой площадью 30 кв. м. Квартира расположена в Центральном административном округе, и в ней отсутствует телефон. Согласно предложенной модели данная квартира будет приблизительно стоить \$ 83 500.

Из второго столбца *табл. 7.1* видно, что, например, наличие телефона в квартире увеличивает ее стоимость на 1,8%. В нашем случае цена квартиры в результате повысится на \$ 1 500. Необходимость ремонта, учитываемая переменной «новостройка», снижает стоимость квартиры на 3,77% при прочих равных. Другими словами, если бы это была квартира в новостройке, то ее цена уменьшилась бы на \$ 3 100.

Материал строительства является важным фактором при формировании стоимости квартиры. Если дом построен из материала, отличного от кирпича, то цена квартиры в таком доме будет на 3,29% ниже цены такой же квартиры в кирпичном доме.

Наиболее дорогие квартиры расположены в центре. Квартиры с такими же характеристиками, но расположенные в других районах, будут стоить дешевле. Так, квартиры, расположенные в Юго-Восточном АО, стоят на 30,56% дешевле, а в Южном АО – на 27,46% дешевле. В нашем примере, если квартира расположена в Юго-Восточном округе, то она стоит около \$ 58 000, а если в Южном - то на \$ 2 500 дороже (около \$ 61 000).

Если рассмотреть две одинаковые квартиры, одна из которых расположена в доме, построенном до 1965 г., а другая – в доме, построенном после 1990 г., то разница в цене составит 25,77%. Квартиры в домах, построенных в период с 1965 по 1990 г., продаются, как правило, на 2,45% дешевле аналогичных квартир в домах, построенных после 1990 г., но на 23,32% дороже квартир в домах, построенных до 1965 г.

Влияние на стоимость квартиры ее размера зависит и от дополнительных факторов, таких как количество комнат в квартире и период постройки. В *табл. 7.2* рассматриваются различные ситуации и рассчитывается влияние размера жилой площади на стоимость квартиры. В нашем случае, если покупатель захочет приобрести квартиру на 10 кв. м.

больше, то ему придется заплатить на $\frac{10}{30} \cdot 0.75 = 0.25$ %, или \$ 20 850, больше.

Таблица 7.1. Результаты оценки модели

	Log (Стоимость жилья)	%
Константа	8.598328 (123,89)	8.60
Log (Жилая площадь)	0.468594 (25,54)	0.47
Log (Остальная площадь)	0.335178 (35,52)	0.34
Количество комнат = 2	-1.034431 (11,91)	-64.46
Количество комнат = 3	-1.165722 (11,85)	-68.83
Количество комнат = 4	-1.770713 (10,83)	-82.98
Период строительства: до 1965	-0.298038 (8,27)	-25.77
Период строительства: 1965 - 1990	-0.02485 (7,53)	-2.45
Наличие телефона	0.017882 (2,86)	1.80
Новостройка	-0.038466 (3,58)	-3.77
Материал строительства: не кирпич	-0.033498 (28,22)	-3.29
Восточный АО	-0.31659 (52,62)	-27.14
Западный АО	-0.142693 (20,53)	-13.30
Северный АО	-0.264949 (41,65)	-23.28
Северо-Восточный АО	-0.281143 (45,71)	-24.51
Северо-Западный АО	-0.273518 (40,86)	-23.93
Юго-Восточный АО	-0.364642 (58,39)	-30.56
Юго-Западный АО	-0.21134 (30,80)	-19.05
Южный АО	-0.321 (54,37)	-27.46
Учет взаимодействия		
Количество комнат = 2 * Log (Общая площадь)	0.278451 (11,66)	0.28
Количество комнат = 3 * Log (Общая площадь)	0.297199 (11,44)	0.30
Количество комнат = 4 * Log (Общая площадь)	0.433396 (11,30)	0.43
Период строительства: до 1965 * Log (Общая площадь)	0.055026 (5,87)	0.06
R ^2	0.880755	
R ^2 adj	0.880605	
F stat	5882.003	
Prob F	0	
Количество наблюдений	17543	

Все коэффициенты значимы на 0,01%-м уровне значимости. В скобках указан модуль t-статистики. Переменные «ЦАО», «Период строительства: после 1990 года» и «Количество комнат = 1» не были включены в уравнение во избежание проблем с мультиколлинеарностью. Ввиду присутствия гетероскедастичности в остатках была применена коррекция стандартных ошибок Уайта. Эксклюзивные предложения не были включены в модель.

Таблица 7.2. Влияние размера жилой площади на стоимость квартиры в зависимости от количества комнат и периода постройки, %

		Количество комнат			
		1	2	3	4+
Период постройки	До 1965 г.	0,52	0,80	0,82	0,96
	1965 – 1990 гг.	0,47	0,75	0,77	0,90
	После 1990 г.	0,47	0,75	0,77	0,90

Заключение

Проведенный регрессионный анализ позволил не только успешно решить основную задачу – оценить стоимость жилья по заданному набору характеристик, но и изучить механизм ценообразования на вторичном рынке жилья. Полученные в результате анализа данные о влиянии различных факторов на стоимость жилья могут использоваться риэлторами, девелоперами и строителями в процессе формирования решений.

Недостаток предложенного метода состоит в необходимости регулярно проводить такие расчеты, поскольку предпочтения населения на рынке жилья могут меняться. Кроме того, существует достаточно серьезная проблема выбора переменных, которые будут использоваться для расчетов: большое количество переменных снижает прогностические способности модели, а при небольшом их количестве возрастает вероятность невключения существенных переменных. Выбор переменных, использованных в данной работе, диктовался ее конкретными специфическими целями и был ограничен набором переменных, содержащихся в выборочном обследовании домашних хозяйств.

Построенная модель обладает высокой степенью прогностической силы, что позволяет использовать ее для оценки приблизительной стоимости квартир. Данная модель оказалась наилучшей с точки зрения возможностей прогноза и статистического качества в классе простых и линейных по коэффициентам моделей регрессии.