

РЕАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПУТЬ К ЕЁ ДОСТУПНОСТИ

УДК 347.276.5

Николай Игоревич Корнилов, аспирант Московского Государственного Университета Экономики, Статистики и Информатики, специалист отдела актуарных расчётов ОСЖ «Россия»
Тел.: 8 (903) 976-62-07
Эл. почта: Dark_messiyah@mail.ru

Владимир Сергеевич Мхитарян, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой Математической Статистики и Эконометрики Московского Государственного Университета Экономики, Статистики и Информатики
Эл. почта: vmkhitarian@mesu.ru

В статье рассматривается доступность ипотечного кредитования для населения, оценивается номинальная и реальная стоимость ипотечного кредита. Описывается существующая картина и предлагается путь к её улучшению.

Ключевые слова: ипотека, кредитование, стоимость ипотечного кредита, доступность ипотечного кредитования, рынок ипотечных кредитов.

Nikolay I. Kornilov, Post-graduate student of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, Specialist, Department of actuarial calculations, ROSSIA Insurance Company
Тел.: 8 (903) 976-62-07
E-mail: Dark_messiyah@mail.ru

Vladimir S. Mkhitarian, Doctorate of Economics, Professor, Head of the Department of Mathematical Statistics and Econometrics of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics
E-mail: vmkhitarian@mesu.ru

THERE AL COST OF MORTGAGE LENDING AND THE WAY TO ITS ACCESSIBILITY

The article considers the availability of mortgage loans to the population, estimated nominal and real value of the mortgage. Describes the current pattern and proposes a way to improve it.

Keywords: mortgage, crediting, cost of a mortgage loan, availability of mortgage lending, market of mortgage loans.

1. Введение

Ипотечный рынок представляет собой взаимосвязанную систему, состоящую из рынка ипотечных кредитов (первичного ипотечного рынка), рынка ипотечных ценных бумаг и рынка недвижимости.

Рынок ипотечных кредитов (первичный ипотечный рынок) охватывает сферу деятельности кредитора и заемщика, между которыми в силу заключения договора ипотечного кредитования возникают обязательства. Юридическое содержание ипотеки состоит в обременении имущественных прав на объекты недвижимости при их залоге [1]. Участниками первичного рынка выступают граждане и ипотечные банки, ипотечные компании и другие учреждения, предоставляющие гражданам кредиты под залог недвижимости. Если кредитором является банк, то для него важна возможность возобновления кредитных ресурсов, которые он может выдавать в виде новых долгосрочных ипотечных кредитов очередным заемщикам [2].

Российская ипотека начала функционировать с 16 июля 1998 года, когда Госдума приняла законопроект «Об ипотеке» (залоге недвижимости), сделав легитимным этот вид кредитования, на который в плане решения жилищного вопроса возлагали большие надежды. Процентная ставка по ипотечным кредитам не должна превышать 6%. Однако ипотека до сих пор не стала чем-то обыденным, а заявленных 6% не предвидится в ближайшие годы.

2. Портрет заёмщика

Социологические опросы показывают, что более 60% россиян предпочитают решать вопросы с жильём при помощи накоплений, а не займов у банка. Люди не хотят оказаться в зависимости от кредита на долгие годы, и выплачивать платежи по высоким ставкам. По оценкам Конфедерации обществ потребителей (КонфОП) за счет различных комиссий (например, за выдачу кредита), страхования жизни и т.п. проценты доходят до расценок микрофинансовых организаций (т.е. ростовщиков), и 37–40% годовых – это нижняя граница.

Кроме того, отмечают эксперты КонфОП, лишь 20% банков предоставляет потребителю возможность выбора метода погашения кредита. Самым распространенным является аннуитетный метод – он значительно увеличивает выплаты по кредиту, до половины срока клиент выплачивает проценты. Сумма же кредита при этом не уменьшается. Дифференцированный способ – куда менее выгоден для банка, ведь клиент сразу же начинает погашать и сам заем, и проценты по нему.

Сопоставим среднюю стоимость **квартир** (по регионам), средние зарплат (по регионам, и по отраслям), длительность договора по ипотеке рассмотрим вариативно. Учтём инфляционные процессы, а затем попробуем оценить стоимость квартиры, за которую ипотека выплачена, к моменту окончания договора.

Ипотека, в некоторых случаях, является также способом избавления от внимания со стороны налоговой. Эта структура часто интересуется случаями, когда человек с невыдающимися задекларированными доходами вдруг покупает отнюдь не дешевую недвижимость. Заключив договор ипотеки, покупатель тут же оплачивает его своими средствами. Схема, по понятным причинам, в общем объёме ипотечных услуг занимает небольшую долю.

Портрет среднестатистического ипотечного заёмщика в России следующий: возраст 26–35 лет, имеет высшее образование, состоит в браке (и чаще всего имеет одного ребёнка), работает в сфере строительства, промышленности или торговли (последнее время отмечается большой рост ипотечных заёмщиков – IT-специалистов, что связано с ростом общего числа специ-

алистов такого профиля), живёт в городе с населением от 500000 человек, среднедушевой денежный доход на 1 члена семьи составляет 27 000 рублей в месяц, площадь приобретаемого жилья – квартиры в многоквартирном доме составляет 50–60 кв.м. Средний срок кредита оценивается в 16 лет. В дальнейшем анализе будем опираться на приведённые оценки.

Таким образом, ипотеку выбирают молодые люди с высшим образованием и хорошими доходами. При этом они готовы отдавать половину своего бюджета на обслуживание своих обязательств.

Тут следует сделать важную оговорку. Поскольку развитие услуг ипотеки тесно связано с развитием региональных рынков жилья, то с точки зрения продавцов услуг ипотечного кредитования портрет типичного заёмщика складывается в первую очередь из покупателей на наиболее развитых региональных рынках жилья. В своих исследованиях я выделял, как наиболее развитые, рынки Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Тюменской области. Впоследствии, подтверждение этих выводов было найдено в диссертационных исследованиях развития ипотечного кредитования в России [3].

3. Анализ ипотечных ставок

Для значительного снижения ставок должно быть объявлено о новых программах фондирования ипотеки, пока этого нет – нет и предпосылок для снижения ставок. Таким образом, ипотека останется недоступной для большинства населения на долгие годы. К тому же из-за стагнации в российской экономике на первый план выходит старая проблема кризисных лет – рост просрочки по ипотеке. Этот показатель опасно растет с начала года. Ведущие игроки коллекторского рынка прогнозируют, что по итогам текущего года размер просрочки может превысить отметку в 30 млрд руб. Рост просрочки может быть объяснён в том числе снижением банками требований – от заемщиков перестали требовать документального подтверждения

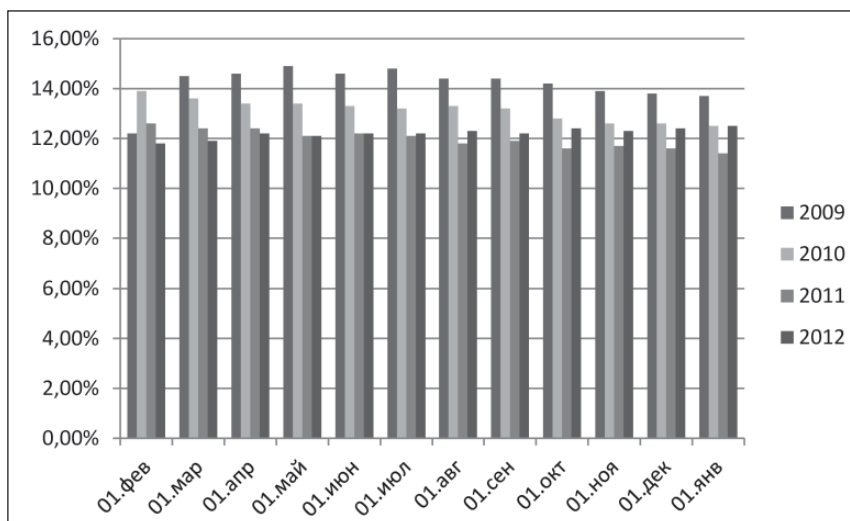


Рис. 1. Ставки по ипотечным кредитам в рублях за 2009–2012 гг.

Таблица 1

Номинальная стоимость ипотеки

Показатели	Аннуитетные платежи	Простые проценты
Переплата за пользование кредитом, тысяч рублей.	3237,673	2671,945
Общая стоимость покупки (после выплаты кредита), тысяч рублей	7237,673	6671,945
Удорожание покупки, %	80,94	66,79
Ежемесячный платёж, тысяч рублей	60,313	От 77,497 до 33,701

доходов. Вкупе с прочими тенденциями все это рисует пессимистичный прогноз по развитию рынка и особенно – доступности кредитов. На рисунке 1 приведены данные 2009–2012 гг. по ставкам ипотечного кредитования в рублях.

Предположим, ставка ипотечного кредитования 13%. В таком случае покупка квартиры ценой 4 000 000 рублей в ипотеку на 10 лет, при использовании аннуитетных платежей выльется затраты, приведённые в таблице 1:

Процесс погашения аннуитетного кредита наглядно иллюстрирует рисунок 2. На рисунке 3 графически изображено погашение кредита с простыми процентами. Наглядно показано большая выгода для клиента при использовании простых процентов, нагрузка на обслуживание кредита ощутимо меньше.

Следует учесть, что стоимость денег с течением времени меняется, в подавляющем большинстве случаев этот процесс носит инфляционный характер. Если предпо-

ложить, что в течение срока действия договора величина инфляции $i = 7\%$ в год, и рассчитать сегодняшнюю стоимость указанных сумм $S = \sum_{k=1}^n P_k \cdot v^{(k-1)/12}$, где n – число платежей, p – величина платежей, а $v = \frac{1}{(1+i)}$ то получится ощутимо отличающаяся картина, данные по которой собраны в таблице 2.

В таблице 2 в скобках указано отношение приведённых сумм к первоначальным. Таким образом, «чистыми» ставка по ипотечному кредиту в этих условиях будет $I = \sqrt[n]{26,95\%} \approx 3,1\%$ годовых для аннуитетных платежей, и $\approx 3\%$ годовых для простых процентов. Полученные значения принято относить к «европейским» нормам процентных ставок за пользование кредитом.

Кроме того, стоимость недвижимости со временем в подавляющем большинстве случаев растёт. Если не было форс-мажорных обстоятельств (природный катаклизм,

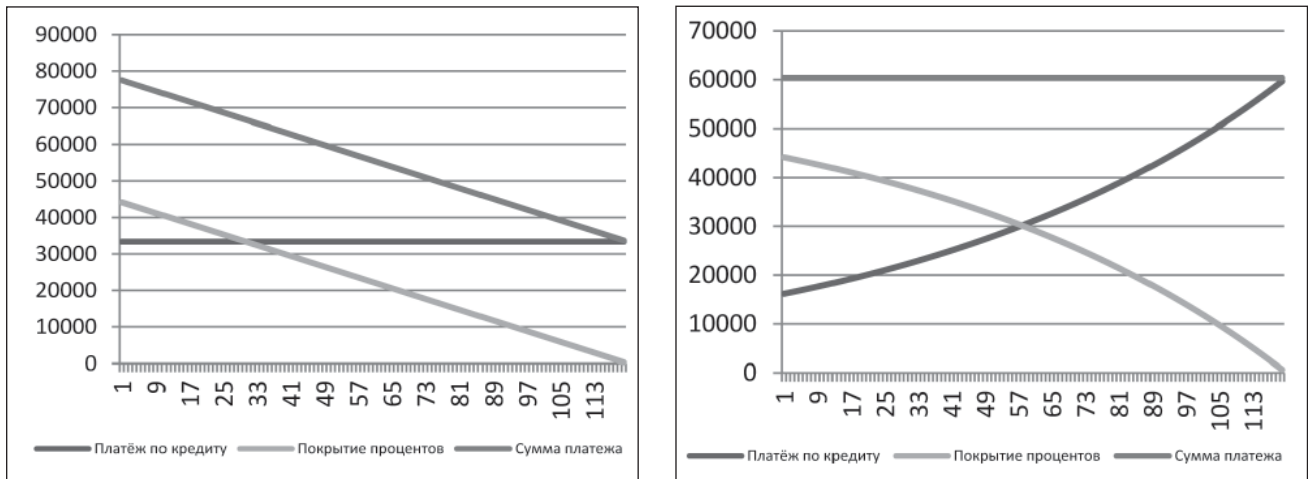


Рис. 2. Динамика погашения ипотечного аннуитетного кредита и ипотечного кредита с простыми процентами

авария, теракт и т.д.), а эксплуатационные службы выполняли хотя бы часть своих обязанностей, за срок 10 лет объективных оснований для снижения цены жилья не будет, а конъюнктура рынка обычно способствует росту среднего уровня цен на жильё.

Вопрос ценообразования на рынке жилья достаточно сложен, и вмещает в себя совокупность различных факторов. В общих чертах можно разделить продавцов на две группы – риэлторы и частные продавцы. Первые имеют план продаж, исходя из имеющегося их в распоряжении объема недвижимости. Если продажи идут с опережением плана, происходит дополнительное повышение цен, если продажи стоят – объявляется акция с небольшим (до 10%) снижением цены.

Почему повышение цен названо дополнительным? Опыт работы подсказывает, что повышение цен риэлтерскими компаниями производится периодически, с целью компенсировать инфляцию и издержки. Кроме того, оценка своих

объектов происходит с оглядкой на конкурентов, поэтому колебания цен на объекты крупных компаний не синхронны, но взаимосвязаны.

Таким образом, на коротком промежутке времени (месяц, возможно квартал) тот или иной сегмент рынка в результате деятельности отделов маркетинга может просесть. Но на крупных промежутках (год и более) наблюдается рост цен.

Переходим к рассмотрению продавцов, не являющихся профессиональными участниками рынка. Это собственники одного (реже нескольких) объектов жилой недвижимости, которые по тем или иным причинам продают своё имущество. При выходе на рынок они ориентируются исключительно на других продавцов в своём сегменте, банально просматривая предложения о продаже. На сегодняшний день далеко не каждый непрофессионал пойдёт к риэлторам при продаже своего жилья, так как культура подобных сделок с участием третьей стороны не сложилась, во многом из-за недобросовестной работы некоторых

представителей риэлтерских фирм, стремящихся положить больший процент в свой карман. Самостоятельная оценка своего имущества происходит по 2–3 признакам (территориальное расположение, тип дома, коммуникации) по принципу «у меня не хуже, чем у соседа». Этот сегмент рынка жилья вниз не пойдёт практически никогда. Торг при заключении сделки имеет место весьма часто, но далеко не всегда стороны приходят к компромиссному решению. Поэтому уровень цен на рынке жилья стабильно растёт.

Остаётся определить, как этот рост соотносится с инфляционными процессами, и оценить, как изменится реальная стоимость недвижимости за время погашения ипотечного кредита.

4. Влияние инфляции

В таблице 3 представлены приведённые темпы роста средних цен на первичном и вторичном региональных рынках жилья регионов за период с 2000 по 2012 гг.

В предположение о сохранении уровня инфляции рубля на отметке 7% следует признать, что реальная стоимость недвижимости растёт. Рассчитывать на сохранение темпов роста можно далеко не на всех региональных рынках жилья. Например, перегретый рынок недвижимости Саранска на протяжении 2011–2012 годов практически остановился, с 2005 по 2010 год был одним из самых быстрорастущих, и доходность операций с недвижимостью позво-

Таблица 2

Приведённая стоимость ипотеки

	Аннуитетные платежи	Простые проценты
Переплата за пользование кредитом, тысяч рублей	1274,194 (т.е. 39,3%)	1078,028 (т.е. 76,1%)
Общая стоимость покупки (после выплаты кредита), тысяч рублей	5274,194 (т.е. 72,8%)	5078,028 (т.е. 40,3%)
Удорожание покупки, %	32	26,95
Ежемесячный платёж, тысяч рублей	60,313	От 77,5 до 33,7

Таблица 3

Приведённые среднегодовые темпы роста цен на жильё по регионам за 2000–2012 гг.

Регион	Первичный рынок жилья, %	Вторичный рынок жилья, %
Российская Федерация	4,92	7,2
Московская область	9,05	10,37
г. Москва	7,72	11,53
г. Санкт-Петербург	6,96	9,28
Ленинградская область	7,63	9,33
Тюменская область	10,18	11,41
Калининградская область	9,73	6,13
Новосибирская область	5,9	9,31
Республика Мордовия	9,95	8,31
Республика Татарстан	8,48	8,15

ляла за счёт привлечённых средств покупать и перепродавать квартиры даже частным лицам. Московский рынок, конечно, в силу своей уникальности, продолжит расти, возможно, даже при неблагоприятной конъюнктуре рынка, но он обладает очень высоким порогом вхождения.

Таким образом, можно с уверенностью говорить о превосходстве роста реальных цен на жильё перед ростом инфляции.

Сопоставим ипотеку в рублях и в валюте. Если брать рубли, то риска зависимости от валютного курса нет. Однако валютные кредиты предлагаются по значительно более выгодным ставкам, чем рублевые. Разница в ставках достигает 6%. Таким образом, если вы берете небольшой кредит и понимаете, что готовы погасить его достаточно быстро, к примеру, в течение 2–3 лет, продав другую недвижимость, то валютная ипотека может быть выгодна и риски минимизируются за счет короткого срока и наличия актива на продажу.

Если же кредит в валюте взят на длительный срок – как в рассмотренных выше примерах, то, на мой взгляд, это ошибочное решение. Всем памятна история заемщиков, кредитовавшихся в 2008 году при курсе доллара на уровне 24 рублей, и столкнувшихся с необходимостью возвращать уже по курсу \$1=30 рублей и выше. Поскольку у подавляющего большинства клиентов российского ипотечного кредитования доходы в рублях риск значительно возрастает. Вероятность того, что очередной платеж курса доллара упадет по сравнению с курсом на момент заключения договора, крайне мала для того, чтобы опираться на неё в прогнозе.

5. Заключение

Программа «доступного жилья» помогла бы решить проблемы в демографии современной России намного больше, нежели «материнский капитал». Сегодня существуют социальные программы помощи в

улучшении жилищных условий – бюджетные средства размещаются на целевых счетах, и идут на покрытие части ипотечных платежей (от 40% до 50%). Однако эти программы довольно слабо распространены даже в Москве и Санкт-Петербурге, не говоря уже об остальной России.

Подводя итоги, можно сказать следующее: реальные процентные ставки по ипотечным кредитам находятся в приемлемых рамках для долгосрочных проектов. Но, поскольку влияние инфляции нельзя исключить, ипотека по-прежнему остаётся дорогим видом кредитования, доступным лишь тем, кого принято относить в нашей стране к «среднему классу». Большинству населения требуется для этого помощь дополнительных социальных программ, проводимых властями различных уровней.

Литература

1. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. СПб, Питер, 2005, – 208 с.
2. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 3-е изд., исправл. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
3. Цыпина Ю.С. Статистическое исследование ипотечного жилищного кредитования. – Диссертация, к.э.н., Оренбург, 2013 г.

References

1. Razumova I.A. Mortgage credit lending S-Pb, «Piter», 2005, – 208 p.
2. Asaul A.N. Real Estate Economics. 3-th edition, – S-Pb.: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 p.
3. Tsykina J.S. Statistical study of mortgage lending. – PhD dissertation (Economics) Orenburg, 2013 year.