

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ

Родионова Н.В., к.э.н., доцент

Российский Государственный Социальный Университет

Жилищный сектор является важной составной частью экономики страны, и поэтому от эффективности его функционирования, восприимчивости к инновациям, гибкости реагирования на спрос во многом зависит эффективность развития народного хозяйства в целом.

Решение жилищной проблемы является сегодня важнейшим стратегическим направлением в стабилизации экономики и развитии социальной среды, призвано способствовать не только подъему экономики, но и созданию благоприятных условий для повышения профессионального и культурного уровня населения, влияющего на качество жизни.

Социальная роль рынка жилья делает его значимым, реализующим важную государственную задачу – социальную. Потребность в жилье – одна из основных человеческих потребностей.

Ипотека – это практически единственное в настоящий момент средство для решения средним классом своих насущных жизненных проблем.

Формирование рынка жилья не может с самого начала ориентироваться на все слои населения. Поэтому на первых порах развитие рынка в стране должно ориентироваться на платежеспособные и доходные группы населения.

В современной отечественной практике можно выделить три типа рынков недвижимости:

- рынок жилой недвижимости;
- рынок коммерческой недвижимости, приносящий доход ее владельцу (офисные, торговые, производственные и складские помещения);
- рынок земельных участков.

Переход России к рыночной экономике обусловил превращение недвижимости в товар.

В настоящее время около 20% семей имеют доходы, позволяющие выходить на жилищный рынок (речь идет об учтенных доходах) без проблем. Тем не менее, растет процент людей, покупающих квартиры. Ранжирование слоев населения в зависимости от доходов можно разделить на:

- богатые – 5%
- состоятельные – 15%
- средний класс – 20%
- малообеспеченные – 20%
- бедные – 40%

Последние три группы (80%) – это население с низкими доходами, они практически не могут выйти на рынок.

Отсюда:

Рынок жилья условно можно разделить на три сегмента: жилье социального назначения, жилье среднего класса и элитное жилье.

Основными потребителями жилья социального назначения являются социально незащищенные слои населения. Основной инвестор такого жилья – бюджет.

Жилье среднего класса и элитное можно отнести к группе «престижных товаров», спрос на которые увеличивается по мере роста дохода потребителя.

Таблица 1

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ПО ТИПАМ ЖИЛЬЯ

Показатели	ЖИЛЬЕ		
	Социальное жилье	Среднего класса	Элитное
Характеристика жилья	Малогабаритное, квартиры в многоквартирных домах и домах средней этажности	Квартиры средней комфортности, в домах типовых серий или дом со стандартными планировочными решениями	Квартиры повышенной комфортности в малоэтажных домах или домах-особняках с улучшенной планировкой
Потребители (категория населения)	Социально незащищенная часть населения с низким уровнем доходов	Средние слои населения со средними доходами	Наиболее обеспеченная часть населения
Уровень дохода в год на 1 человека, руб.	до 50 000	до 150 000	более 150 000

Источник: Статистический сборник Федеральной службы Государственной статистики М. 2005

Спрос на жилье социального назначения и элитное жилье мало подвержен изменению цен. Происходит это по следующим причинам. Жилье социального назначения предоставляется на безвозвратной основе, спрос на него ограничен количеством граждан, пользующихся льготой бесплатного получения квартиры. Элитное жилье приобретают граждане, доход которых, как правило, стабилен и значительно превышает средний уровень доходов населения. [7]

Жилье среднего класса или элитное можно отнести к группе «нормальных товаров», спрос на которые увеличивается по мере роста дохода потребителя.

Социальное жилье строится из средств регионального или муниципального бюджета.

В условиях рыночных отношений строительство коммерческого жилья движимо спросом, а социально – предложением и возможностями общества. Социальное жилье определяют состоянием муниципального или регионального бюджета, коммерческое – прибылью. На рынок коммерческого жилья финансовые ресурсы поступают в случае его привлекательности.

Жилищный фонд уникален в плане его высокой стоимости и долговечности.

Жилье является единственным в своем роде товаром, имеющим несколько отличительных особенностей. Во-первых, жилой фонд неоднороден: жилище отличается по размеру, местоположению, времени постройки, внутренней планировке, отделке и коммуникативным удобствам. Во-вторых, жилье является недвижимостью: перемещение жилья из одного места в другое непрактично. В-третьих, жилье долговечно. В-четвертых, жилье является дорогим товаром, для приобретения которого в собственность обычная семья должна взять немалый заем. В-пятых, высоки издержки переезда.

Жилищные потребности человека меняются все больше, требуется жилье хорошей планировки, ком-

Таблица 2

**ПОКАЗАТЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КАЧЕСТВ
КВАРТИРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЫНОЧНУЮ
СТОИМОСТЬ В ГОРОДЕ МОСКВЕ**

фортности. Чем больше город, тем сильнее утвердились в сознании горожан предпочтения квартир в хо-рошем кирпичном доме. При этом имеет значение этажность и планировка.

Увеличение доходов населения положительно влияет на спрос жилья.

По данным Госкомстата, на учете по улучшению жилищных условий в 2004 г. стояли около 33% семей, из которых многие ждут новой квартиры более 10 лет. А всего в улучшении жилищных условий нуждается более 70% россиян независимо от того, стоят они в очереди или нет.

Для существенной массы россиян ипотека стала единственным способом приобрести собственное жилье.

При сокращении бюджетных ассигнований на жилищное строительство возрастает роль средств населения в качестве источника финансирования жилищного строительства.

Покупка недвижимости – серьезное дело, не так часто такое случается в жизни людей, большинство граждан покупают недвижимость один раз на своем веку.

Предпочитая ипотеку, граждане руководствуются не соображением экономической выгоды, а возможностью получить жилье в собственность сегодня и сейчас.[4]

Квартира по ипотеке в итоге обходится почти в два раза дороже, хотя человек заплатит эти деньги в будущем. Простые расчеты показывают, что пока ипотечное жилищное кредитование не может считаться самым эффективным вариантом доступного жилья.

Цены на рынке жилья должны удовлетворять как потребителей, так и производителей, т.е. при данных рыночных ценах количественный спрос на жилье должен в точности соответствовать объему предложения по этой цене. Если это не так, то цены обязательно изменятся, чтобы достичь равновесия. Для потребителей идея приобретения жилья по цене, намного превышающей равновесную в долгосрочной перспективе, не представляется разумной, если ожидается быстрое изменение предложения, и семья располагает другими, не столь дорогостоящими возможностями переждать этот короткий период повышения цен, вместо того чтобы приобрести жилище, которое вскоре потеряет в цене.

Предложение на рынке жилья не может так быстро меняться, как предложение других потребительских товаров, а значит, не может быстро меняться динамика цен. Предложение и спрос на рынке жилья более консервативны, чем на всяком другом рынке. [7]

Под рыночной стоимостью понимается наиболее вероятная цена, по которой квартиры в этом доме будут проданы на основании сделки в условиях конкуренции.

Процесс оценки начинается с общего осмотра местонахождения объекта, а также описания самого объекта, его состояния и выделения особенностей собственности, всех факторов, существенно влияющих как на рынок недвижимости в целом, так и непосредственно на ценность рассматриваемой собственности.

Для оценки рыночной стоимости квартир для личного проживания более всего подходит метод прямого сравнительного анализа продаж. Рыночная стоимость одного квадратного метра общей площади квартиры определяется исходя из строительной стоимости с учетом факторов как положительно, так и отрицательно влияющих на ее стоимость.[9]

№	Фактор	Показатель	Коэффициент
1	Количество лифтов – 2-3 лифта, в т.ч. грузовой более 3 лифтов		1,00 1,05
2	Мусоропровод	нет в квартире на лестничной площадке	0,97 1,03 1,05
3	Балкон	есть нет	1,05 0,95
4	Лоджия	есть	1,075
5	При наличии 2-х балконов или лоджий	есть	1,10
6	Квартира на первом или последнем этаже На других этажах	есть есть	0,90 1,00
7	Изолированность комнат: Все комнаты изолированы Смежные комнаты или проходные	есть есть	1,04 0,96
8	Высота помещений: От 2,5 до 2,8 м От 2,8 до 3,0 м От 3,0 до 3,4 м Свыше 3,1 м		1,00 1,02 1,04 1,06
9	Материал стен: Кирпич Монолит Сборный железобетон		1,10 1,05 1,00
10	Площадь кухни: До 9 кв.м. От 9 до 12 кв.м. Более 12 кв.м.		1,00 1,05 1,10
11	Внешний вид дома	непрестижный престижный элитный	0,90 1,00 1,10
12	Удаленность дома 10 мин. от метро более 10 мин.		1,00 0,90
13	Отсутствие телефона		0,90
14	Вид из окна: Сквер, парк Завод, предприятие, дорога		1,10 0,90
15	Пол: Линолеум Дощатый Паркет		0,90 1,00 1,10
16	Этажность дома: Панельный дом 17 этажей Монолитный Кирпичный дом 17 этажей и выше		1,00 1,15 1,30
17	Санузел	один два	1,00 1,05
18	Отделка	обычная улучшенная	1,00 1,05
19	Планировка квартир и проект дома: Стандартная планировка в доме типовой серии Улучшенная планировка в доме индивид. серии		1,00 1,20

№	Фактор	Показатель	Коэффициент
20	Престижность района: В пределах Садового кольца		1,30
	За пределами Садового кольца		1,00
	Отдаленные районы ново- строек		0,90
21	Охрана дома		1,05
22	Отсутствие магазинов и офисных помещений на первом этаже здания		1,03
23	Наличие подсобных по- мещений		1,05

Рыночная стоимость квартир определяется [11] по формуле:

$$C_{\text{рын}} = C_{\text{рфсс}} * П * K_{\text{пкк}}$$

где

$C_{\text{рын}}$ – рыночная стоимость квартиры, долл. США;

$C_{\text{рфсс}}$ – расчетная фактическая стоимость строительства одного квадратного метра общей площади квартиры на момент окончания строительства, долл. США;

$П$ – общая площадь квартиры, кв.м.;

$K_{\text{пкк}}$ – обобщенный коэффициент, учитывающий потребительские качества квартиры.

Пример расчета рыночной стоимости квартиры.

Характеристика объекта, дома и квартиры:

район Юго-Западный; $K_{\text{пкк}}^1 = 1,00$;

ул. Лобачевского;

двухкомнатная квартира;

общая площадь квартиры – 55,6 кв.м.;

жилая площадь – 31,6 кв.м.

высота этажа – 3 м; $K_{\text{пкк}}^2 = 1,02$;

8 этаж; $K_{\text{пкк}}^3 = 1,00$;

телефонизация; $K_{\text{пкк}}^4 = 1,00$;

охрана; $K_{\text{пкк}}^5 = 1,05$;

этажность дома – 25 этажей; $K_{\text{пкк}}^6 = 1,15$;

улучшенная отделка квартиры; $K_{\text{пкк}}^7 = 1,05$;

паркетный пол; $K_{\text{пкк}}^8 = 1,10$;

площадь кухни – 8,7 кв.м.; $K_{\text{пкк}}^9 = 1,00$;

два санузла; $K_{\text{пкк}}^{10} = 1,05$;

отсутствие магазинов и офисных помещений на первом этаже здания; $K_{\text{пкк}}^{11} = 1,00$;

престижный внешний вид дома; $K_{\text{пкк}}^{12} = 1,00$;

все комнаты изолированы; $K_{\text{пкк}}^{13} = 1,04$;

лоджия; $K_{\text{пкк}}^{14} = 1,075$;

материал стен – монолит; $K_{\text{пкк}}^{15} = 1,05$;

более 10 мин. от метро; $K_{\text{пкк}}^{16} = 0,90$;

вид из окна – сквер; $K_{\text{пкк}}^{17} = 1,10$;

улучшенная планировка в доме индивидуальной планировки; $K_{\text{пкк}}^{18} = 1,40$;

удобство транспортного обслуживания за пределами Садового кольца; $K_{\text{пкк}}^{19} = 1,05$;

соотношение общей к жилой стоимости площади;

$$K_{\text{пкк}}^{20} = 1,05;$$

Данные, взяты из приложения В.

$$C_{\text{рфсс}} = 320 \text{ долл. / кв.м.}$$

Рыночная цена 1 кв.м. общей площади квартиры равна

$$C_{\text{рын}}^{1 \text{ кв}} = C_{\text{рфсс}} * K_{\text{пкк}} =$$

$$= 320 * 1,00 * 1,02 * 1,00 * 1,00 * 1,05 * 1,15 * 1,05 * 1,10 * 1,00 * 1,05 * 1,03 * 1,00 * 1,04 * 1,075 * 1,05 * 0,90 * 1,10 * 1,40 * 1,05 * 1,05 = 883 \text{ долл. / кв.м.}$$

$$C_{\text{рын}} = C_{\text{рын}}^{1 \text{ кв}} * П =$$

$$= 883 \text{ долл. / кв.м.} * 55,6 \text{ кв.м.} = 49 \text{ 098 долл.}$$

Расчет вариантов жилищного ипотечного кредитования

Для сравнения вариантов жилищного ипотечного кредитования проведены расчеты выдачи кредитов на условиях Сбербанка и Форс-банка. При расчете использованы исходные данные по двухкомнатной квартире в монолитном жилом доме, расположенном на улице Лобачевского.

Различные условия наглядно покажут возможности каждого варианта ипотечного кредитования, а также дадут возможность сопоставить размеры ежемесячных взносов заемщика с его чистым ежемесячным доходом.

Условия Сбербанка

$$K = C_{\text{рын}} * 0,7$$

(0,7 = 70% выдается кредит банком);

$n = 13\%$ годовых;

$T = 15$ лет.

$$C_{\text{рын}} = 49 \text{ 089 долл.}$$

$$K = 49 \text{ 089 долл.} * 0,7 = 37 \text{ 369 долл. США (34 400 долл. США).}$$

Расчет ежемесячных выплат по ипотечному кредиту: ежемесячные платежи равными долями по ипотечному кредиту:

$$C_{\text{плат}}^{\text{мес}} = K / T * 12 =$$

$$= 34 \text{ 400} / 15 * 12 = 191,1 \text{ долл. США (с округлением 191 долл. США).}$$

ежемесячная выплата процентов:

$$C_{\text{пр}}^i = ((K - C_{\text{плат}}^{\text{мес}}(i-1)) / 12 * n$$

где

i – порядковый номер месяца.

суммарный ежемесячный платеж:

$$B_{\text{плат}}^i = C_{\text{плат}}^{\text{мес}} + C_{\text{пр}}^i = K / T * 12 + ((K - C_{\text{плат}}^{\text{мес}}(i-1)) / 12 * n ;$$

суммарный ежемесячный платеж в первом месяце:

$$B_{\text{плат}}^1 = 191 + (34 \text{ 400} - 191(1-1)) / 12 * 0,13 = 563,66$$

долл. США

Суммарный платеж во втором месяце:

$$B_{\text{плат}}^2 = 191 + ((34 \text{ 400} - 191(2-1)) / 12) * 0,13 =$$

$$= 561,59 \text{ долл. США}$$

Суммарный платеж в последнем месяце:

$$B_{\text{плат}}^{180} = 191 + (34 \text{ 400} - 191(180-1)) / 12 * 0,13 =$$

$$= 193,28 \text{ долл. США}$$

Общая сумма выплаченных процентов за 15 лет (180 мес.) составит:

$$C_{пр}^{общ} = (C_{пр}^1 + C_{пр}^{180}) / 2 * 180 =$$

$$= (((34\ 400 - 191(1-1)) / 12) * 0,13 + ((34\ 400 - 191(180 - 1)) / 12) * 0,13) / 2 * 180 = (372,66 + 2,285) / 2 * 180 =$$

= 33 745,05 долл. США (98, 09% кредита).

Размер ежемесячного взноса:

$$R = (34\ 400 + 33\ 745,05) / 15 * 12 = 378,58 \text{ долл. США.}$$

Условия Фора-Банка

$$K = C_{рын} * 0,5;$$

$n = 20\%$ годовых;

$T = 2$ года

$C_{рын} = 49\ 089$ долл.

$K = 49\ 089 \text{ долл.} * 0,5 = 24\ 549 \text{ долл. США.}$

Расчет ежемесячных выплат по ипотечному кредиту: ежемесячные платежи равными долями по ипотечному кредиту:

$$C_{плат}^{мес} = K / T * 12 =$$

= 24 549 / 2 * 12 = 1 022, 875 долл. США (с округлением 1 023 долл. США)

Ежемесячная выплата процентов:

$$C_{пр}^i = ((K - C_{плат}^{мес}(i - 1)) / 12 * n,$$

где

i – порядковый номер месяца.

суммарный ежемесячный платеж:

$$B_{плат}^i = C_{плат}^{мес} + C_{пр}^i = K / T * 12 + ((K - C_{плат}^{мес}(i - 1)) / 12 * n.$$

Суммарный ежемесячный платеж в первом месяце:

$$B_{плат}^1 = 1\ 023 + (24\ 549 - 1\ 023(1-1)) / 12 * 0,2 =$$

= 1 432, 15 долл. США.

Суммарный платеж во втором месяце:

$$B_{плат}^2 = 1\ 023 + ((24\ 549 - 1\ 023(2-1)) / 12) * 0,2 =$$

= 1 415, 1 долл. США.

Суммарный платеж в последнем месяце

$$B_{плат}^{24} = 1\ 023 + (24\ 549 - 1\ 023(21 - 1)) / 12) * 0,2 = 1\ 040 \text{ долл. США.}$$

Общая сумма выплаченных процентов составит за 2 года:

$$C_{пр}^{общ} = (C_{пр}^1 + C_{пр}^{180}) / 2 * 24 =$$

$$= (((24\ 549 - 1\ 023(1-1)) / 12) * 0,2 + ((24\ 549 - 1\ 023(24 - 1)) / 12) * 0,2) / 2 * 24 =$$

$$= (409,15 + 17) / 2 * 24 =$$

= 5 113, 8 долл. США (20,83% от кредита).

Размер ежемесячного взноса:

$$R = (24\ 549 + 5\ 113,8) / 2 * 12 = 1\ 235,95 \text{ долл. США.}$$

Цены на рынке жилья оказывают значительное влияние на экономику. Продажа недвижимости ориентирована на высокий рыночный спрос. В этой связи рынки недвижимости концентрируются в региональных экономических центрах, в частности, в крупнейших городах. Поскольку условия в каждом из городов различаются, то имеет место и разрыв в степени формирования рынков недвижимости.

На рынок недвижимости в каждом из городов влияют следующие основные факторы:

1. Местоположение. Имеются в виду главным образом географические условия (географическое положение, климат, пейзажи), средства коммуникаций и транспорта.
2. Уровень экономического развития. Им определяются масштабы инвестиций в недвижимость. Кроме того, общий уровень потребления на рынке недвижимости зависит от доходов городских жителей. Это видно на примере Санкт-Петербурга и Москвы, где рынок недвижимости развивается быстрее, чем в городах внутренней части страны и процент строительства за инвестиции населения значительно выше.
3. Состояние инфраструктуры города.
4. Уровень урбанизации и мощь населения с высокими доходами. Спрос на жилье среди горожан является потенциальным.
5. Политика государства.

Таблица 3

ПРИМЕРЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ КВАРТИР С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

среднее значение по г. Москве (материалы ЗАО «Корпорация МИАН»)

	Однокомнатная квартира общей площадью 30,8 кв. м на первичном рынке жилья в монолитном доме (ст. м. Алтуфьево)	Двухкомнатная квартира общей площадью 57 кв. м. на вторичном рынке жилья в панельном доме (ст. м. Юго-Западная)	Трехкомнатная квартира общей площадью 76,27 кв.м. на первичном рынке в панельном доме (ст. м. Тульская)
Стоимость квартиры	45 000 долл.	120 000 долл.	125 845 долл.
Первоначальный взнос	9 000 долл.	30 000 долл.	37 753 долл.
Сумма кредита	36 000 долл.	90 000 долл.	88 092 долл.
Срок кредитования	20 лет	10 лет	15 лет
% ставка	12,5%	10,5%	11%
Макс. ежем. платеж по кредиту	396 долл.	1 214	1 296 долл.
Дополнительные расходы:			
Комиссионные за выдачу денег	450 долл.	720 долл.	440 долл.
страховка	675 долл.	990 долл.	нет

Источник: Статистический сборник Федеральной службы Государственной статистики М. 2005

Прекращение государственного финансирования, отсутствие льготных кредитов, несбалансированная налоговая политика привели к резкому сокращению объемов жилищного строительства и, соответственно, скачку цен на жилье. Сегодня купить квартиру или отдельный дом не по карману большинству населения России, особенно молодым семьям и пенсионерам, а также представителям сложившегося в регионах среднего класса – работникам науки, культуры, здравоохранения, военнослужащим.[2]

В рыночной экономике на спрос воздействуют также вкусы потребителей, жилищное кредитование. Именно спрос является решающим фактором при выборе местоположения застройки. Одним из основных требований со стороны потребителей жилья становится высокое качество предоставляемых услуг.

Учет текущих и перспективных потребностей людей является непременным условием экономического успеха. Повышение качества жизни населения является следствием действия объективных законов развития общества.

Рынок жилья и само жилье, как товар, обладают рядом специфических особенностей: жилье имеет высокую цену, обладает длительным жизненным циклом, территориальной закреплённостью, имеет длительный и сложный производственный цикл. Каждый объект недвижимости неповторим.

Недвижимость как товар – это объект сделок, удовлетворяющий различные реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики. Качество – совокупность свойств недвижимого имущества, определяющих его пригодность удовлетворять разнообразные потребности людей в соответствии с функциональным назначением. Потребительские качества жилья учитываются по двум признакам – потребительские свойства квартир и потребительские свойства района.[8]

Существует несколько причин высокой стоимости строительства жилья:

- техническая отсталость строительного комплекса в целом;
- ориентация на устаревшие затратные технологии;
- низкая производительность труда, как следствие плохой технической оснащённости предприятий;
- отсутствие устойчивого финансирования.

Основные факторы, способствующие удешевлению строительства, можно объединить по следующим направлениям:

1. Экономическое – фактическая стоимость объекта складывается из стоимости непосредственно строительномонтажных работ и непроизводительных затрат (согласования, экспертизы, подключения сетей и пр.) Причем снижение доли затрат на услуги эксплуатационных и коммунальных служб значительно удешевило бы цену объекта.
2. Организационное – многие предприятия – производители строительной продукции – работают не с полной загрузкой. Обеспечить 100%-ный заказ было бы возможно, если ввести тендеры на производство строительной продукции. В результате выбиралась бы самая эффективная продукция по всем показателям: качество, цена и пр.
3. Архитектурно-конструктивное – от строительной индустрии требуется расширение ассортимента и качества выпускаемой продукции, внедрение новых разработок. Необходимо увеличить ввод зданий комбинированных архитектурно-строительных систем с улучшенными эксплуатационными свойствами, решать проблему экологичности строящихся объектов жилья и социальной сферы, для чего проводить тщательные исследования сырьевых ресурсов.

4. Технологическое – нужны значительные инвестиции в техническое перевооружение предприятий комплекса (внедрение перспективных технологий, применение современного оборудования, инструмента). Поэтому продвигается данное направление достаточно медленно. Но все же, анализируя рынок строительных материалов, можно говорить о конкурентоспособности некоторых отечественных строительных материалов, изделий и конструкций; об организации выпуска высокоэффективной продукции. Успешно развивается отечественное производство новых видов продукции: сухих смесей, гипсовых изделий, энергосберегающих оконных и дверных блоков из дерева, алюминия и поливинилхлорида, полимерных материалов и пр. К сожалению, стоимость подобных материалов достаточно высока и не находит пока повсеместного применения. [10]

Для улучшения жилищных условий населения России важно не только увеличение объемов вводимого жилья, но и, главным образом, повышение его качества. Техническая политика жилищного строительства должна быть направлена на стимулирование применения современных высококачественных технологий, использование прогрессивных строительных материалов и конструкций в жилищном строительстве с ориентацией на применение энерго- и ресурсосберегающих экологически чистых материалов, выпуск товарной продукции в виде готовых комплектов индивидуальных жилых домов с целью снижения стоимости строительства.[8]

Сумма кредита – в среднем 80% от стоимости приобретаемого жилья. Вместе с тем отмечается, что есть категория заинтересованных в ипотеке потребителей, имеющих острую необходимость покупать жилье таким способом, не страшась высоких кредитных процентов и дополнительных выплат и затрат. Только поэтому, несмотря на все недостатки ипотечного рынка, его объемы растут. Ипотеку как реальный способ решения жилищного вопроса рассматривают в первую очередь перспективные граждане – молодые люди, прочно стоящие на ногах, с хорошим образованием, платежеспособные, у которых основным препятствием является отсутствие денег для первоначального взноса.

Кредиты доступны только верхнему сегменту среднего класса.

Низкая доступность ипотечных кредитов для подавляющего числа граждан сохраняется, это обусловлено недостаточным уровнем доходов, нестабильностью платежеспособности населения, высокими ценами на жилье и дороговизной кредитных ресурсов.

Ипотечный кредит – вариант относительно дорогой, но достаточно быстрый и надежный.

По сравнению с развитыми странами, процентная ставка по кредиту в нашей стране намного выше.

Рост предложения ипотечных займов и кредитов идет опережающими темпами, что увеличивает конкуренцию, а, следовательно, должно понижать ставки по ипотечным кредитам, но, как на странном, этого не происходит.

Банк страхует свои риски повышенной ставкой процента по кредиту.

Развитие ипотеки сегодня решает только одну проблему – позволяет расширить спрос. Долгосрочное жилищное кредитование (ипотека) увеличивает спрос на жилье.

Как показывает практика, программы ипотечного кредитования способны мобилизовать значительные средства населения.

Таблица 4

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО КРЕДИТАМ

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Россия	24,4	17,9	15,7	13,0	11,8
Австралия	8,78	8,13	7,96	6,89	5,76
Великобритания	5,98	5,08	4,00	3,87	2,35
Германия	9,63	10,01	9,70	8,69	7,58
Италия	6,26	6,53	5,78	5,14	5,00
Канада	7,27	5,81	4,21	3,96	2,63
Китай	5,85	5,70	5,31	5,04	4,57
Норвегия	8,93	8,69	8,71	8,60	8,30
США	9,23	6,92	4,68	2,97	1,00
Финляндия	5,61	5,79	4,82	4,17	3,74
Франция	6,70	6,98	6,60	6,34	6,00
Япония	2,07	1,97	1,86	1,70	1,35

Источник: Статистический сборник Федеральной службы Государственной статистики М. 2005

Таблица 5

ВЫДАННЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ В 2003 Г.

тыс. руб.

Регион	Объем выданных ипотечных кредитов (в тыс. руб.)	Средний срок кредитования (месяцев)	Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам
Алтайский край (Сибирский Федеральный округ)	35 790	114,4	22,1
Архангельская область (Южный Федеральный округ)	1 025	78,9	12,1
Астраханская область (Южный Федеральный округ)	2 907	103,5	23,1
Брянская область (Центральный Федеральный округ)	280	60	18
Владимирская область (Центральный Федеральный округ)	362	56	10
Волгоградская область (Южный Федеральный округ)	2 596	63	17,5
г. Москва (Центральный Федеральный округ)	1 088 161	117	13,6
г. Санкт-Петербург (Северо-Западный Федеральный округ)	30 650	112,2	15,6
Иркутская область (Сибирский Федеральный округ)	10 431	62,9	19,3
Калининградская область (Северо-Западный Федеральный округ)	1 450	105,8	11,4
Калужская область (Центральный Федеральный округ)	2 019	80,9	11,8
Костромская область (Центральный Федеральный округ)	643	70,7	11,1
Краснодарский край (Южный Федеральный округ)	3 627	136,7	17,9
Красноярский край (Сибирский Федеральный округ)	710	132,7	19,8

Регион	Объем выданных ипотечных кредитов (в тыс. руб.)	Средний срок кредитования (месяцев)	Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам
Курская область (Центральный Федеральный округ)	723	101,6	12,9
Ленинградская область (Северо-Западный Федеральный округ)	1 836	129,1	17,6
Липецкая область (Центральный Федеральный округ)	2 146	105	12,9
Магаданская область (Дальневосточный Федеральный округ)	603	122	14
Московская область (Центральный Федеральный округ)	60 185	110,2	13,9
Новгородская область (Северо-Западный Федеральный округ)	1 350	58,4	18,7
Новосибирская область (Сибирский Федеральный округ)	2 713	91,7	10
Омская область (Сибирский Федеральный округ)	3 871	107,6	13
Оренбургская область (Приволжский Федеральный округ)	57 511	144	9
Орловская область (Центральный Федеральный округ)	1 333	89,4	15
Пермская область (Приволжский Федеральный округ)	85 165	113,8	6,4
Приморский край (Дальневосточный Федеральный округ)	13 086	92,6	18,6

Источник: Статистический сборник Федеральной службы Государственной статистики М. 2005

Система цен на недвижимость имеет свою специфику. Базой процесса оценки недвижимости является набор взаимосвязанных оценочных факторов:

- фактор спроса и предложения;
- факторы, связанные с объектом недвижимости;
- факторы внешней рыночной среды.

Степень значимости каждого фактора оценки определяется конкретной ситуацией, складывающейся при оценке объекта.

Спрос на новостройки велик, а диапазон цен определяется географией.

Один из главных факторов, определяющих рыночную стоимость объектов жилой недвижимости, – местоположение, далее учитывается экология, инфраструктура, социальное окружение, неуклонно растут требования к качеству жилья. [9].

В настоящее время спрос на ипотечные кредиты существенно увеличился, однако банки достаточно осторожно выдают эти кредиты и стремятся компенсировать высокие банковские риски высокими процентными ставками. Ипотечное кредитование – перспективное направление банковской деятельности. Ипотечный банк является относительно устойчивым и рентабельным экономическим институтом. Поэтому чем больше в банковской системе таких банков, тем стабильнее и эффективнее ее деятельность в экономической системе в целом.

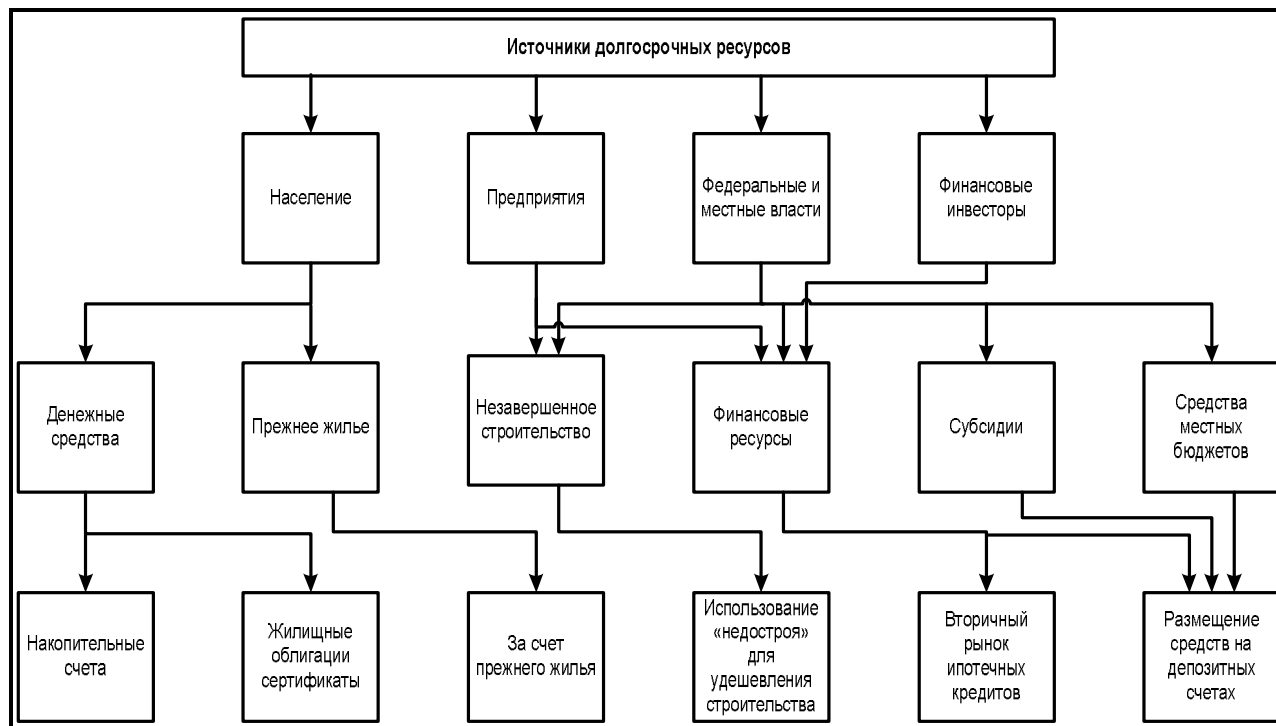


Схема 1. Возможные источники финансирования для кредитования строительства и приобретения жилья

Таблица 6

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ, ВЫПОЛНЕННОЕ ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ

%

	2000				2001				2002				2003				2004			
	государственная	муниципальная	частная	смешанная	государственная	муниципальная	частная	смешанная	государственная	муниципальная	частная	смешанная	государственная	муниципальная	частная	смешанная	государственная	муниципальная	частная	смешанная
Российская Федерация	10,5	0,9	63,9	22,2	8,4	1,0	68,6	19,0	8,4	0,9	72,3	15,2	6,5	0,8	76,8	11,3	6,3	0,7	80,5	7,1
Центральный Федеральный округ	9,2	0,4	60,0	26,3	8,5	0,4	63,9	22,6	8,3	0,5	64,1	23,0	7,9	0,4	65,7	22,7	7,5	0,3	66,5	22,5
Московская область	6,6	0,2	61,4	26,6	6,0	0,2	76,4	15,1	6,1	0,4	79,0	12,4	5,9	0,3	82,9	9,6	5,7	0,3	86,7	7,8
г. Москва	7,9	-	55,1	31,7	7,2	0,01	58,3	28,1	7,7	0,01	57,0	30,1	7,1	0,001	58,0	29,5	6,5	0,001	58,4	29,2
Северо-западный Федеральный округ	9,8	0,8	74,6	9,8	8,0	0,7	78,8	9,5	6,7	0,7	81,9	6,2	6,1	0,6	85,4	3,8	5,5	0,5	89,0	1,0
Ленинградская область	13,0	0,3	76,4	6,6	8,0	0,2	86,4	2,7	7,0	0,2	87,7	2,0	6,4	0,1	89,2	1,3	5,7	0,1	90,7	0,5
г. Санкт-Петербург	5,8	0,04	76,4	8,2	5,7	0,1	78,0	11,1	4,6	0,04	79,2	9,1	3,8	0,003	80,5	7,5	2,9	0,003	81,9	5,2
Южный Федеральный округ	10,5	0,8	72,3	13,5	11,7	1,0	71,1	10,3	11,6	1,0	76,7	7,5	10,2	0,9	81,7	4,8	9,4	0,9	86,8	1,9
Приволжский Федеральный округ	12,4	1,5	51,7	32,9	10,4	2,1	60,4	25,4	8,5	1,7	68,0	19,4	6,6	1,7	76,1	12,4	4,6	1,5	84,0	5,8
Уральский федеральный округ	4,9	1,3	73,8	17,9	3,5	1,2	77,5	15,9	3,6	0,9	81,5	12,5	3,0	0,8	84,4	9,6	2,8	0,7	89,3	6,4
Сибирский федеральный округ	13,5	1,1	64,7	20,3	10,9	1,0	65,2	21,6	9,4	1,0	67,7	14,0	7,9	0,9	68,9	7,0	6,0	0,8	71,0	0,2
Дальневосточный федеральный округ	17,7	0,8	48,3	32,8	12,6	0,5	62,3	24,0	13,8	0,9	61,8	22,5	13,5	0,7	62,0	20,7	12,9	0,6	62,5	17,3

Источник: Статистический сборник Федеральной службы Государственной статистики М. 2005

Огромное значение ипотека имеет для повышения стабильности и эффективности функционирования банковской системы страны. Обеспеченные кредиты более безопасны для банков, так как при невозврате кредита банк реализует залог и возвращает свои средства. Операции с недвижимостью являются менее рискованными по сравнению с текущими кредитными операциями коммерческих банков.

Значение ипотеки для экономики страны заключается в следующем:

- вовлечение капиталов в виде недвижимости в хозяйственный оборот через механизм залога;
- рынок недвижимости «связывает» значительную часть денежных средств, являясь важным антиинфляционным фактором;
- денежные средства населения, вовлекаемые в недвижимость, фактически включаются в развитие местного строительного комплекса, в создание рабочих мест.

Главным условием для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования является создание в стране благоприятной экономико-политической обстановки, повышения уровня благосостояния населения.

Политическими факторами, существенно влияющими на развитие ипотечного кредитования, являются:

- общая стабильность политического режима;
- государственные гарантии в обеспечение ипотечных кредитов;
- меры экономического стимулирования налоговыми льготами;
- многообразные формы адресной поддержки конкретных граждан, получающих ипотечные кредиты;
- законодательное регулирование рынка жилья.

Экономическими факторами, влияющими на развитие ипотечного кредитования, являются:

- развитие кредитно-финансового рынка и рынка ценных бумаг;
- твердость валюты и уровень инфляции;
- платежеспособность населения.[2]

Из табл. 6 видно, что сумма выданных кредитов, процентная ставка колеблется в зависимости от статуса региона, его экономического развития, географического положения, качество места проживания. Так, наибольшая потребность в ипотеке прослеживается в Москве и Московской области.

Таблица 7

ВВОД В ДЕЙСТВИЕ КВАРТИР

	<i>тыс. единиц</i>				
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Центральный Федеральный округ	128 478	130 303	144 065	157 827	171 689
Северо-Западный Федеральный округ	33 878	32 367	33 146	34 527	36 098
Южный Федеральный округ	47 345	47 904	48 814	50 373	51 934
Приволжский Федеральный округ	84 580	89 631	87 112	90 071	92 183
Уральский Федеральный округ	30 714	34 847	36 817	38 787	40 757
Сибирский Федеральный округ	36 384	32 794	35 556	38 306	41 068
Дальневосточный Федеральный округ	11 246	12 828	10 142	11 796	13 245

Источник: Статистический сборник Федеральной службы Государственной статистики М. 2005

Из табл. 7 видно, что строительство за инвестиции покупателя растут с каждым годом по всей стране.

Наибольший процент инвестиционных вложений приходится на исторический центр России – Ленинградскую область и Санкт-Петербург. Государственный сектор по всей стране занимает самый низкий процент, наибольший удельный вес он занимает в Дальневосточном федеральном округе, где в среднем малая плотность населения и региональный бюджет может себе позволить соответствующие отчисления.

Статистика свидетельствует о росте ввода в эксплуатацию квартир, спрос на жилье с каждым годом растет. Лидирующие позиции с большим отрывом от других регионов занимает Центральный Федеральный округ на правах центра культуры, экономического развития, политического статуса, развитости инфраструктуры.

Таблица 8

СТРУКТУРА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ

в процентах за 2004 г.

	Частная	Государственная	Муниципальная	Общественная и смешанная
Российская Федерация	70,1	6,4	22,4	1,1
Центральный Федеральный округ	68,3	11,2	19,6	0,9
Московская область	60,5	4,6	34,1	0,8
г. Москва	61,1	35,3	2,4	1,2
Северо-западный Федеральный округ, в т.ч.	58,9	4,5	35,7	0,9
Ленинградская область	59,4	4,7	35,3	0,6
г. Санкт-Петербург	56,0	5,7	36,8	0,5
Южный Федеральный округ	86,0	2,3	11,2	0,5
Приволжский Федеральный округ	70,1	4,4	24,1	1,4
Уральский федеральный округ	67,8	4,2	26,6	1,4
Сибирский федеральный округ	71,3	4,7	22,6	1,4
Дальневосточный Федеральный округ	59,8	11,8	27,0	1,4

Источник: Статистический сборник Федеральной службы Государственной статистики М. 2005

В структуре жилищного фонда все больше растет доля частного сектора. Во всех регионах его процент занимает больше половины. Наибольший его размер наблюдается в Южном Федеральном округе, что связано с повышающимся спросом на индивидуальное жилье и благоприятным климатом для этой цели.

Во всех развитых странах большую роль играет качество жизни, о чем, прежде всего, свидетельствует уровень жизни и отдыха. В РФ также прослеживается увеличение приходившейся площади на одного человека. Лидирующее место в спросе на качество проживания приходится на Центральный Федеральный округ. Квартира – это полноценность отдыха, интеллектуальное развитие человека, его здоровье и продолжительность жизни.

Основными причинами, сдерживающими систему ипотечного кредитования в России, являются:

- высокий уровень инфляции;

- низкий уровень доходов населения, не позволяющий в должной мере участвовать в схемах кредитований;
- неразвитость законодательной и судебной-исполнительной системы.

Причины, препятствующие внедрению системы ипотечного кредитования:

- отсутствие механизма реформирования первичной ипотеки;
- неоправданное завышение сумм кредитования граждан;
- отсутствие доверия населения к кредитно-финансовой системе страны;
- слабая роль государства в данном процессе. [5]

Таблица 9

ПЛОЩАДЬ, ПРИХОДЯЩАЯСЯ НА ОДНОГО ЖИТЕЛЯ

	м кв.				
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Российская Федерация	19,3	19,7	20,0	20,4	20,9
Центральный Федеральный округ	21,2	21,6	22,1	22,6	23,2
Северо-Западный Федеральный округ	20,6	21,0	21,3	21,8	22,3
Южный Федеральный округ	18,2	18,5	19,2	19,5	20,1
Приволжский Федеральный округ	18,7	19,1	19,4	19,7	20,0
Уральский Федеральный округ	18,6	18,9	19,1	19,3	19,5
Сибирский Федеральный округ	18,0	18,2	18,4	18,6	18,8
Дальневосточный Федеральный округ	18,3	18,5	18,7	18,9	19,1

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Статистический сборник. – М.2005 г.

Российский рынок недвижимости будет развиваться тогда, когда реально возрастут доходы населения, стабилизируется экономическая ситуация в стране.

Ключевыми условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования являются создание в стране благоприятной экономико-политической обстановки, разработка необходимой законодательно-нормативной базы и повышение уровня благосостояния населения.

В настоящее время условия предоставления ипотечных кредитов таковы, что не позволяют воспользоваться ими широкому кругу населения. Для настоящего становления ипотеки нужна долгосрочная экономическая стабильность. Для того чтобы эта форма кредитования стала доступной широкому кругу граждан, необходимы гаранты стабильности в экономике.

Необходимо уделять должное внимание развитию системы ипотечного кредитования, так как это шаг в развитии рыночных отношений в России.

Расширение жилищного строительства будет способствовать дальнейшему развитию многих отраслей народного хозяйства, созданию новых рабочих мест.

В отличие от прежних лет возможность развернуть ипотечное кредитование определяется большей зрелостью рыночных отношений и благоприятными факторами, к которым относятся:

- а) для населения:
- разгосударствление жилого фонда и сосредоточение домовладений в личной собственности (46%), что позволяет

гражданам использовать доходы от продажи имеющегося жилья для оплаты взносов за вновь приобретенное жилье и привлекать дополнительно ипотечные кредиты;

- возникновение среднего класса (16%), т.е. слоя населения, имеющего высокую кредитоспособность и достаточные доходы для обслуживания и возврата ипотечных кредитов;
- изменение структуры спроса населения на жилье, обусловленное не только требованиями к размеру жилой площади, а все больше требованиями к ее планировке и качеству, типу и местоположению здания, социальному положению соседей;
- повышение подвижности населения в пределах территории страны;
- рост понимания значимости недвижимости как объекта вложений сбережений, важного условия стабильности жизни;

б) для российских предпринимателей:

- разгосударствление строительного комплекса и обострение конкуренции;
- острая заинтересованность в преодолении спада и увеличении объема жилищного строительства;
- стремление к модернизации предприятий стройиндустрии и улучшению технологий строительства для обеспечения возросших потребностей покупателей жилья;
- понимание необходимости удешевления строительства при относительном увеличении качества для обеспечения доступности жилья и расширения масштабов жилищного строительства;
- возникновение сети новых предпринимательских структур, обслуживающих рынок жилья (риэлтеры, оценщики, регистраторы и др.), заинтересованных в увеличении покупок населением жилья на основе ипотечного кредитования;

в) для банков и финансовых инвесторов:

- укрепление законодательной и нормативной базы ипотечного кредитования;
- выполнение ведущими банками пробных пилотных проектов ипотечного кредитования и обучение специалистов ипотечному делу;
- стимулирование со стороны государства финансирования реального сектора и инвестиционных потребностей населения;
- активизация государства и местных органов в поддержке ипотечного кредитования граждан;
- сокращение сферы спекулятивного вложения капитала;
- ограниченность объектов инвестирования для финансовых инвесторов в условиях нестабильности фондового рынка;
- повышение привлекательности ипотечного кредитования и операций по привлечению сбережений населения в условиях финансового кризиса;
- рост конкуренции;
- создание структур вторичного рынка ипотечных кредитов (агентств по жилищному ипотечному кредитованию);

г) для органов государственной и местной власти:

- создание новой возможности решения жилищной проблемы;
- укрепление и расширение среднего класса, рос занятости населения и связанное с этим повышение социальной стабильности в обществе;
- оживление деловой активности на рынке жилья, в строительном секторе и других секторах народного хозяйства;
- рост налоговых поступлений и расширение финансовой базы для обеспечения социальным жильем населения с низким уровнем доходов;
- выполнение градостроительных планов.

Такое сочетание интересов создает необходимую почву для решения жилищной проблемы на базе развития ипотечного кредитования и преодоления остающихся на его пути проблем. [3; 6]

Учитывая комплексность проблемы развития жилищного строительства и ипотечного жилищного кредитования, для ее решения требуется системный подход, осуществления социальной защиты населения в рамках социальных программ с учетом закономерностей России.

Причины, препятствующие внедрению системы ипотечного кредитования в современной России.

Во-первых, отсутствие какого-либо механизма рефинансирования при внедрении системы ипотечного кредитования, а значит, отсутствие источников финансирования.

Во-вторых, ипотечные кредиты выдавались в сумме около 70% от оценочной стоимости жилья, что для российских условий существенно снижает уровень ликвидности долговых обязательств, а значит, теряется их привлекательность.

В-третьих, в России, как нигде, остро стоит проблема доверия населения кредитно-финансовой системе, и потенциальные ее пассивы хранятся в «чулке», а значит, нет инвестиций на национальном рынке капиталов.

В-четвертых, в России в течение 13 лет с момента начала реформ и попыток внедрения системы ипотечного кредитования, роль государственного влияния на этот процесс была незначительной, а значит, не выполнялось главное условие внедрения. [8]

Исторический опыт формирования систем ипотечного кредитования свидетельствует о том, что в течение длительного периода времени государство играет ключевую роль в становлении и развитии системы.

Во-первых, ипотечное кредитование в условиях переходной экономики нужно ориентировать, в первую очередь, на те категории населения, которые нуждаются в небольшом ипотечном кредите. Это позволит при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами максимальное число заемщиков. Доля населения, нуждающегося в небольших ипотечных кредитах, значительная и составляет не менее половины желающих улучшить свои жилищные условия.

Во-вторых, для тех граждан, у которых нет достаточных собственных сбережений в денежной форме, это ограничение преодолевается за счет оплаты им части нового жилья старым жильем. Граждане, получающие в установленном порядке жилищные субсидии и жилищные сертификаты, могут использовать их для оплаты части стоимости жилья в дополнение к собственным средствам и ипотечному кредиту.

В-третьих, условия ипотечного кредитования должны соответствовать доходам основной части населения и номинироваться в рублях, выдаваться на срок до 10-15 лет, иметь низкую процентную ставку (7-10% годовых). Такие

условия, как показал опыт, даже при весьма малой доле кредита (10-20%) становятся сильным стимулом принятия населением решения о покупке жилья, обеспечивая мобилизацию собственных средств.

Для категорий населения, обладающих разной платежеспособностью, условия кредитования должны быть дифференцированы и, по мере роста доходов населения и улучшения финансово-экономической ситуации, постепенно приближаться к условиям финансового рынка. Следовательно, на начальном этапе для отдельных категорий граждан будут требоваться льготные условия кредитования и, соответственно, особые источники финансирования ипотечных кредитов.

В-четвертых, практический опыт подтверждает, что даже при 10-20%-ной доле ипотечного кредитования в покупке жилья, это дает увеличение спроса на жилье на 20-30% относительно сложившегося уровня. Это приводит в конечном итоге к эффекту мультипликации налогов. Возникающие дополнительные налоги и платежи во внебюджетные фонды превышают объем кредитования, вызвавший такой доход бюджета и внебюджетных фондов.

В-пятых, поскольку ипотечное кредитование создает дополнительные доходы бюджета, эти дополнительные доходы и могут служить одним из источников финансирования ипотечного кредитования вместе с внебюджетными источниками финансирования жилья, которые имеются в каждом регионе и городе. [4; 5]

Литература

1. Журнал «Недвижимость и цены» за 2005 г.
2. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России М. 2003 г.
3. Гонгало Б.М., Крашениников П.В. Сделки с недвижимостью. М. 2004 г.
4. Горемыкин В.А., Бугулов Э.М. Экономика недвижимости. М. 2004 г.
5. Грабовский П.Г. Экономика и управление недвижимостью. М. 2003 г.
6. Калачева С.А. Операции с недвижимостью. М. 2001 г.
7. Кудрявцева В.А. Основы организации ипотечного кредитования. Учебное пособие. М. 2001 г.
8. Пашкус Ю.В. Экономика и финансы недвижимости. М. 2001 г.
9. Тарасевич Р.И. Оценка недвижимости. М. 2001 г.
10. Федоров А.Е. и др. Оценка рыночной стоимости. Учебное пособие. М. 2000 г.
11. Федоров А.Е. Стоимость недвижимости. М. 2003 г.

Радионова Наталья Викторовна