

10.3. ПРИЧИНЫ И ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ И СТИМУЛИРУЮЩИЕ РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ

Родионова Н.В., к.э.н.

Российский Государственный социальный университет

Сегодня в крупных городах России и, особенно в Москве наблюдается «бум» жилищного строительства, но быстрорастущие новостройки пустуют до 40%, не принося желаемой отдачи ни городским властям, ни инвесторам. Причина здесь очевидна – предложение жилья на рынке превышает реальный платежеспособный спрос основной части населения. Жилищная проблема остается нерешенной. Реализация национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России» - это последовательное формирование стабильного, доступного рынка жилищных кредитов, способного решить факторы, сдерживающие развитие рынка жилья. В силу постоянно увеличивающегося спроса на жилье и перспектив развития ипотечного кредитования имеется огромный потенциал в этом сегменте рынка. Статья адресована специалистам, занимающимся вопросами ипотечного жилищного кредитования, и будет интересна читателям желающим расширить свой кругозор по ипотеке.

Жилищная проблема является одной из самых острых социальных проблем. Решение этой проблемы требует проведения тщательно продуманной жилищной политики. Её основными способами регулирования должны стать:

Улучшение жилищных условий населения, повышение обеспеченностью жильём, реализация принципа – каждой семье отдельную квартиру.

Жилье по своей экономической природе одновременно является потребительским благом длительного пользования, а также инвестиционным товаром. При этом жилье является специфическим товаром, имеющим ряд особенностей, отличающих его от других товаров:

- жилью свойственны черты, как частного, так и общественного товара на уровне отдельной квартиры – это частный товар, но уже как жилое строение оно становится объектом инфраструктуры, то есть общественным товаром;
- жилье является товаром, стимулирующим труд и сбережения, так как получение жилья может быть более действенным стимулом к труду, чем заработная плата, к тому для покупки жилья требуется довольно большая сумма денег, которую можно получить только в результате накопления;
- жилье выступает не просто как потребительское благо, это одно из условий жизнедеятельности людей, элемент сферы семейных отношений;
- жилье самый долговечный из всех товаров, следовательно, обеспечивает условия существования и развития не одного поколения людей;
- одной из важных характеристик жилья является его иммобильность, то есть оно привязано к определенному местоположению не может быть перемещено.
- особенностью жилья является то, что потребность в жилье практически безгранична. Это подразумевает возникновение новой потребности в жилье, то есть потребности в улучшении имеющихся жилищных условий, при росте семьи, повышении ее благосостояния и т.д.

Особые свойства жилья требует проведения целенаправленной жилищной политики, социальная значимость его обуславливает необходимость государственного регулирования процессов строительства, рас-

пределения и обмена жилья. Жилищная политика при этом определяется в зависимости от того, какими ценами руководствуются государственные и местные политики. Так, если они определяют жилье как общественное благо, акцентируют внимание на общественном интересе, на общественном контроле и равенстве, то политика может рассматриваться скорее как общественная, чем частная. Напротив, если жилье считается частным товаром, на первый план выдвигается частный интерес (частная собственность), не уделяется внимания общественному контролю и не предпринимаются усилия по выравниванию, то политика может рассматриваться скорее как частная, а не общественная.

Основное направление развития жилищного рынка в государственной политике обозначено как стимулирование и развитие различного рода финансово-кредитных механизмов, обеспечивающих доступность жилья для граждан с достаточной платежеспособностью.

Решение жилищной проблемы обусловлено совокупностью взаимосвязанных условий и факторов, являющихся следствием социально-экономического и политического положения в стране. Можно выделить ряд процессов, непосредственно влияющих на решение жилищного вопроса. На рис. 1 представлена общая структура и обозначены взаимосвязи базовых элементов системы, составляющей суть процесса обеспечения населением жилья[1].



Рис. 1. Система обеспечения населения жильем

Каждый элемент системы характеризуется текущим (прогноznым) состоянием, прямо или косвенно связан с другими элементами, и находится под воздействием совокупности факторов, определяя специфику жилищной проблемы.

Таблица 1

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНИЗМОВ ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, ОСНОВАННЫХ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ НАСЕЛЕНИЕМ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ

Параметры сравнения	Банковское жилищное кредитование	Государственное жилищное кредитование	Накопительные ссудо-сберегательные схемы и схемы рассрочки платежа
Степень возможного охвата процессом населения	Платежеспособное население	Ограничение категории населения	Платежеспособное население
Территориальный охват	Регионы коммерческих интересов банков	Регион в пределах полномочий местного органа власти	Регионы жилищного строительства объектов инвестора / застройщика / кооператива
Ограничения на приобретаемый объект жилья	Отсутствует	В большинстве случаев объекты, принадлежащие аккредитованной администрацией региона застройщикам	Объекты строительства инвесторов / застройщиков или ограниченные кооперативом
Срок заимствования	Долгосрочный период (10-20 лет)	Долгосрочный период (10-25 лет)	Краткосрочный и среднесрочный период (1-5 лет)
Источник финансирования заемных средств	Собранные средства банков и частных инвесторов, привлеченных на рынке капитала	Бюджеты различных уровней	Аккумулируемые через различные механизмы средства населения и незначительные объемы собственных средств на начальных этапах
Окупаемость	Прибыльность	Убыточность	Прибыльность
Механизм самофинансирования	Применяется	Отсутствует	Применяется через аккумуляцию средств населения
Доступность для секторов спроса населения	Высокодоходный сектор спроса и секторы «среднего класса»	«Средний класс» и малоимущее население	Преимущественно высокодоходные секторы спроса населения
Степень открытости процесса	Открытость процесса для всех участников	Закрытость, «непрозрачность» процесса	Закрытость, «непрозрачность» процесса
Финансовая устойчивость	Устойчивость в условиях стабильной экономики	Зависимость состояния регионального бюджета политики властей	Устойчивость в условиях стабильной экономики
Переход права собственности на приобретаемое жилье	Сразу по итогам совершения сделки купли-продажи жилья и проведения расчетов с помощью кредита	Сразу по итогам совершения сделки купли-продажи жилья и проведения расчетов с помощью кредита	После окончания строительства объекта / завершения полного расчета за жилье по графику оплаты
Степень защищенности заемщика (покупателя)	Достаточная степень защищенности	Слабая степень защищенности	Слабая степень защищенности
Степень защищенности кредитора (заимодавца)	Достаточная степень защищенности	Достаточная степень защищенности	Достаточная степень защищенности
Источник покрытия расходов на кредитные операции	Процентная ставка	Частично процентная ставка/частично бюджетные средства	Стоимость квадратного метра жилья
Наличие специальных требований к приобретателю жилья	Требования по кредитоспособности и платежеспособности заемщика	Специальные требования региональной администрации	Отсутствие каких-либо требований к заемщику
Наличие обязательной дополнительной инфраструктуры	Страховые компании, риэлторы, оценщики	Отсутствие в обязательном порядке	Отсутствие в обязательном порядке
Возможность управления рисками (кредитными, валютными, процентными и др.)	Полный контроль над всеми рисками	Отсутствие возможности контроля над рисками	Отсутствие возможности контроля над рисками
Требования к первоначальным накоплениям	15-30% стоимости жилья, возможность использования располагаемого жилья	Индивидуальные стандарты администрации регионов	30-70% стоимости жилья, возможность использования располагаемого жилья / длительный период паенакоплений в кооперативе
Выгодность процесса заимствования при приобретении жилья для населения	Привлечение средств населения на платной основе; минимальный по рынку процент по кредитам	Социально регрессивная схема	Отсутствие платности при привлечении средств населения; максимальный по рынку процент по займам
Характер договорных отношений	Кредитный договор; договор купли-продажи жилья; договор ипотеки	Специальный пакет документов по стандартам и требованиям местных органов власти	Инвестиционный договор / договор купли-продажи с рассрочкой платежа / устав кооператива оформление договора ипотеки при наличии требования к обеспечению

Особенности процесса обеспечения населения жильем и форма его проявления определяются установленными на государственном уровне принципами, нормами и правилами.

В условиях имеющегося несоответствия рынка предложения рынку платежеспособного спроса механизмы и схемы приобретения жилья диктуются, в первую очередь, требованиями продавца жилья и только во вторую – платежеспособностью покупателя.

На практике в России получили распространение следующие схемы приобретения жилья, ранжированные по степени их текущей востребованности рынком:

- прямая покупка жилья с полной единовременной оплатой всей стоимости готового жилья;
- доленое инвестирование в строительство;
- банковское ипотечное кредитование;
- приобретение строящегося жилья через стройсберкассы;
- потребительские кооперативы;
- региональные программы финансирования приобретения жилья, реализуемые за счет использования бюджетных средств различных уровней.

К располагаемым собственным средствам граждан относятся финансовые накопления и сбережения, а также имеющийся в собственности граждан жилищный фонд в текущей рыночной оценке.

Собственные средства населения, расширенные в результате взаимодействия с финансово-кредитной системой и системой государственного субсидирования, образуют платежеспособный спрос, реализующийся в виде инвестиций в объекты жилья и формируемые им жилищные услуги.



Рис. 2. Особенности взаимодействия субъектов жилищного финансирования с жилищным рынком

Платежеспособный спрос населения на жилье – часть совокупной жилищной потребности. Совокупная потребность делится на секторы по уровням доступности жилья.

Величина совокупной потребности в жилье показывает степень остроты жилищной проблемы для населения, а величина спроса – текущую готовность инвестировать в жилье и участвовать в формировании цен на недвижимость, обеспечивая спрос на новое жилищное строительство.

Потребность населения России в дополнительном жилье в настоящее время составляет не менее 1 057,1 млн. кв. м. (потребность в жилье определена по высокодоходному и среднедоходному секторам спроса населения на жилье из расчета 30 кв.м. на человека, по малоимущему населению – из расчета 25 кв.м. на человека) с учетом объемов выбывающего ветхого и аварийного жилья.

Анализ спроса, характеризующий доступность жилья, показал, что исходя из сложившихся на жилищном рынке цен, имеют возможность удовлетворить свою потребность в течение минимум 5 лет примерно 4% населения. Порядка 30,2% населения смогут приобрести жилье только с помощью привлеченных заемных средств не менее чем в срок до 10-15 лет. А малоимущего населения (среднедушевые доходы до 4 000 руб. в месяц на человека) составляют по России 65,8% от общей численности населения (табл.2) не менее чем 20-40 лет.[1]

Таблица 2

СПРОС ПО УРОВНЯМ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ (ГОСКОМСТАТ РОССИИ, 2005 Г.)

Спрос на жилье (Россия в целом)	Емкость рынка по спросу на дополнительное жилье (величина сектора платежеспособного населения,%)	Численность населения, соответствующая сектору, тыс.чел
Доступность жилья в срок от 5 лет	4,2	6 010
Доступность жилья в срок от 10 лет	30	42 929,1
Доступность жилья в срок от 15 лет	65,8	94 157,8
Доступность жилья в срок от 20 лет		
Доступность жилья в срок от 30 лет		

Население – конечный потребитель жилищной недвижимости, в основном реализует платежеспособный спрос в форме прямых инвестиций в имеющееся или поступившее на рынок готовое жилье. При этом реализация спроса на жилье осуществляется в четко определенной последовательности. Первично инвестиции направляются на удовлетворение личных потребностей в жилье и жилищных услугах и только во вторую очередь направляются в жилье как в объект доходной собственности.

Емкость платежеспособного спроса населения зависит от целого ряда факторов [4]:

- доступа к разнообразным видам доходов, включая доходы от использования жилищной недвижимости и доходы от размещения средств во вкладах в банках и в ценных бумагах;
- способности к достаточному для приобретения жилья накоплению и сбережению;
- стоимости и объема фактически располагаемой населением жилищной недвижимости (недвижимость как инвестиционный ресурс);

- доступа к заемным источникам финансирования, выраженного в уровне процентной ставки и сроках кредитования;
- размеров и форм государственного субсидирования спроса на жилье и жилищные услуги;
- размеров и форм государственных налоговых и социальных льгот, в первую очередь связанных с жильем (льготы по оплате жилья, налоговые льготы по приобретению и строительству жилья, льготы по налогу на имущество);
- состояния рынка предложения жилья и жилищных услуг, определяющего цены.

Платежеспособность населения зависит от величины среднедушевых доходов и обусловлена развитостью экономики в целом и финансово-кредитной системы в частности. Чем выше доступность дополнительных источников доходов (доходы от предпринимательской деятельности, доходы от собственности – проценты по вкладам, по операциям с ценными бумагами, операции с жильем, включая арендные), тем шире общий платежеспособный спрос населения и выше доля высоко- и среднедоходных секторов спроса.

Уровень доходов населения обуславливает его способность к достаточному для приобретения жилья накоплению и сбережению. Широта сектора платежеспособного спроса на жилье определяется численностью населения, способного к накоплению не менее чем 30% своих доходов за вычетом минимально необходимых потребностей. Численность такого населения определяется фактическим уровнем совокупных доходов и степенью социального расслоения.

С увеличением сроков кредитования и ростом доходов населения будет вовлекаться большее количество граждан.

Существенным фактором, влияющим на платежеспособный спрос населения, является жилищный фонд, имеющийся с собственности граждан (капитал). Наличный жилищный фонд составляет значительную часть финансового потенциала населения, позволяющего приобрести дополнительное жилье. Величина этого источника финансирования связана с качественной характеристикой жилья (благоустроенность, степень износа и др.). Чем ниже качество жилищного фонда, спрос на него, тем меньше его рыночная оценка и источник финансирования нового жилья.

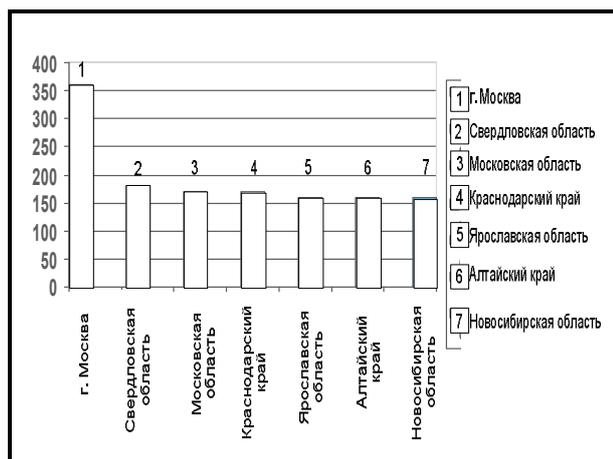


Рис. 3. Жилье – инвестиционный капитал населения

Цена жилья определяется спросом на жилищные услуги (их качество и разнообразие) и степенью его доходности. Чем выше способность жилья приносить до-

ход (арендная плата за вычетом расходов на содержание жилья), тем выше его стоимостная оценка и потенциальный ресурс для жилищного финансирования. На рис. 3 представлены регионы, в которых население обладает максимальным инвестиционным ресурсом принадлежащей ему жилищной недвижимости, при этом показатель «жилье – инвестиционный капитал» представляет собой рыночную оценку располагаемого населением жилищного фонда, способного участвовать в различных жилищных операциях, исходя из величины численности населения регионов[1].

Роль жилищного фонда усиливается для населения со средним уровнем доходов, так как повышает доступность жилищных ипотечных кредитов. Жилищная недвижимость в ее рыночной оценке может служить обеспечением по кредиту или источником погашения необходимого первоначального (15-30%) взноса по ипотечному кредиту при приобретении нового жилья.

Группой населения, способной потенциально обеспечить требуемый уровень платежеспособности на рынке жилья, является средний класс, для которого возможно приобретение жилья, но в долгосрочной перспективе.

Для данной группы населения существенную роль играет доступность заемных источников финансирования (жилищные ипотечные кредиты).

Объемы кредитования определяются уровнем платежеспособности населения (доступность условий кредитования) и степенью развитости банковского сектора в регионе (рынок предложения кредитов). Темпы роста объемов фактически выданных кредитов за последние годы отражают устойчивую динамику расширения кредитных операций для населения.

Доступность ипотечных кредитов определяется двумя основными факторами: периодом кредитования и величиной процентной ставки. Оба фактора формируются на рынке предложения жилищных ипотечных операций в финансово-кредитном секторе экономики.

В настоящее время средние условия ипотечного кредитования (срок 10-20 лет, годовая ставка в валюте 10-12%, в рублях 15%) доступны населению (около 30% населения).

Фактором, расширяющим платежеспособный спрос населения, выступает система государственного жилищного субсидирования. Мировая практика доказала, что государство даже при благоприятном раскладе без ущерба для экономики в состоянии обеспечить жильем не более 3-5% населения, являющегося неплатежеспособным. В России сектор неплатежеспособного населения, находящийся в зоне государственной ответственности, очень значителен и составлял на 2005 год 6,5%.

Фактором влияния на процентную ставку по ипотечным кредитам [4]:

- стоимость привлеченных с рынка капитала финансовых долгосрочных средств;
- ипотечные риски;
- способность банков к осуществлению специализированной ипотечной деятельности (специальный менеджмент и маркетинг, включающие целый набор инструментов кредитования);
- возможность перераспределения рисков ипотечного кредитования, привлечения недостающих у многих кредитных учреждений долгосрочных ресурсов и повышения ликвидности ипотечных активов через операторов вторичного ипотечного рынка.

Сложившаяся среднерыночная ставка по ипотечным кредитам в размере 10-12% по валюте и 15-18% по

рублевым кредитам отражает всю совокупность перечисленных факторов.

Процентная ставка зависит от соотношения объема предлагаемых на рынок ипотечных кредитных ресурсов и емкости жилищного рынка спроса. С ростом объемов предложения ипотечных ресурсов при неизменной емкости рынка спроса или ее меньшей скорости роста процентная ставка будет иметь тенденцию к понижению. Такая тенденция наблюдалась в последние два-три года, когда ставка по валютным ипотечным кредитам сократилась с 15-18 до 10-13%, а по рублевым кредитам – с 20-25 до 15-18% в 2005 году. Такое сокращение стало возможным за счет расширения банковских операций на ипотечном рынке, большего притока финансовых ресурсов.

Снижению ставок способствуют:

- государственные гарантии по ипотечным обязательствам населения;
- законодательная защита прав кредиторов банков-инвесторов;
- развитие сети операторов вторичного ипотечного рынка;
- включение в коммерческий оборот ипотечных ценных бумаг.

В настоящее время гарантии по ипотечным кредитам представлены в рамках целевой программы «Жилище» только Федеральному агентству по ипотечному жилищному кредитованию.

Состояние рынка спроса и доступности жилья, определяющее доходность, отражает текущую емкость рынка жилищных ипотечных операций, оцениваемую примерно в 30% населения России. Распределение численности населения по платежеспособным секторам доступности жилья в различных регионах неравномерно, что определяет неодинаковую интенсивность притока ресурсов в ипотечные операции, а также объясняет их полное отсутствие в некоторых регионах.

На рис. 4 представлены регионы, в которых население владеет наибольшим количеством такого жилья, потенциально возможного для предложения на рынок.

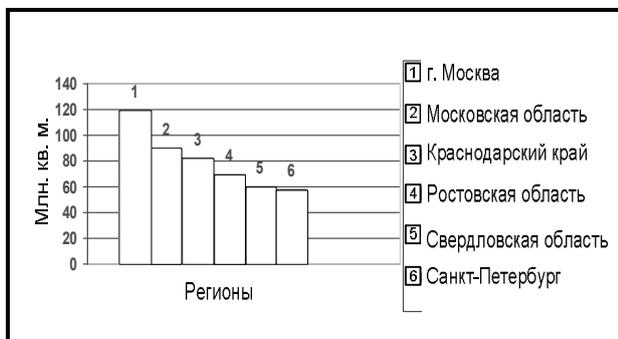


Рис. 4. Располагаемый населением жилфонд 2002 г.

Рынок жилья в России в обобщенном виде (по состоянию на начало 2004 г.) характеризуется следующими показателями:

- средняя обеспеченность жильем – 19,7 кв. м. на человека; стоят в очереди на улучшение жилищных условий – 4,43 млн. семей (8,6%);
- время ожидания в очереди на получение социального жилья – 15-20 лет;
- проживают в неблагоустроенном жилье – 14,3 млн. семей (27,5%);
- количество желающих улучшить жилищные условия – 31,6 млн. семей (61%);
- общая потребность в жилье – 1,57 млрд. кв.м. (55% имеющегося фонда);

- объем жилищного фонда – 2,85 млрд. кв. м. (19 млн. жилых строений, 56 млн. квартир):
 - аварийные и ветхий фонд – 100 млн. кв. м. (3,5%);
 - с физическим износом 50-70% – 450млн. кв. м. (15,8%);
 - жилые дома первых массовых серий, эксплуатируемые более 40 лет без капитального ремонта, – 250 млн. кв.м. (8,85%).

Годовой объем ввода жилья – 36,6 млн.кв. м., в том числе за счет:

- частные инвестиции – 80%;
- бюджетные инвестиции – 20%.

Банковский ипотечный кредит выдается в среднем на 10-25 лет в размере до 70% от стоимости приобретаемой недвижимости, которая служит гарантией (залогом) возврата этого кредита. Такая схема может работать при достаточно низкой (4-9%) процентной ставке (даже при относительно низких в условиях нынешней России 18% годовых, если вы взяли кредит на 15 лет, то вам придется вернуть двойную цену купленной квартиры) и невысокой инфляции.

Для того чтобы выдавать такие кредиты, банк должен иметь такие средства, которыми он будет располагать в течение всего срока кредитования.

Банковская ипотека требует наличия сформированных институтов развитой экономики: рынка ценных бумаг и институциональных инвесторов, таких как пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании и т.д., а также привычка населения держать деньги в ценных бумагах или на счетах в банках. Все эти факторы отсутствуют в переходной экономике, точнее, присутствуют, но лишь номинально. Например, в России рынок ценных бумаг есть, но весь его объем сопоставим с суммарной стоимостью акций одной крупной американской компании.

Функционирование небанковской ипотеки напрямую привлекает деньги населения и поэтому эффективно работает в условиях переходной экономики.

В настоящий момент в России сформировались все предпосылки для активного развития ипотеки. Рост благосостояния граждан в течение последних лет привел к тому, что у них появились сбережения, а текущие доходы повысились до уровня, достаточного для обслуживания обязательств по кредиту.

Возможности развития жилищного кредита зависят от системы ипотечного кредитования. Если рассматривать банковскую ипотеку, рефинансирование которой будет осуществляться через механизм АИЖК (Агентство по ипотечному жилищному кредитованию), то, по оценкам группы «Доступное жилье», количество заемщиков не превысит 100 тыс. человек. Ограниченность такого варианта очевидна.

Когда внедряется система накопительного жилищного кредитования, ситуация меняется. Несмотря на государственную поддержку деятельности агентства, количество жилья, приобретаемого гражданами через небанковскую ипотеку, превышает объемы его покупки по схеме АИЖК (по состоянию на начало 2005 г., через АИЖК было профинансировано приобретение более 16,5 тыс. квартир, тогда как в рамках системы накопительного кредитования куплено более 55 тыс. квартир).

Потенциал небанковской ипотеки оценивался путем сопоставления сбережений граждан, желающих воспользоваться системой накопительного жилищного кредитования, со стоимостью жилья, которое они хотели бы приобрести. Соответствующее распределение показано на рис. 5.



Рис. 5. Распределение потенциальных заемщиков в небанковской ипотеке по размерам собственных сбережений

Опираясь на эти данные, можно оценить потенциал превращения «мертвого» капитала (сбережений граждан, хранящихся дома), в инвестиции помощью двух вариантов ипотеки – банковской и небанковской.

На данный момент обозначились две главные проблемы развития жилищного кредитования в России:

1. Отсутствие политической, законодательной и государственной поддержки накопительной схемы жилищного кредитования.
2. Отсутствие связи всех схем жилищного кредитования со строительством жилья.

Отличительная особенность жилой недвижимости заключается в ее высокой цене по сравнению с текущим уровнем дохода; именно поэтому обеспеченность жильем считается одним из основных показателей уровня жизни граждан в различных странах. Для отдельного же человека (семьи) жилье – основа благосостояния.

Возможны несколько вариантов удовлетворения потребностей в жилище: приобретение в собственность, аренда, жизнь с родственниками или иными близкими людьми. Граждане, в большинстве своем, предпочитают иметь жилье в собственности. Это создает основу стабильности в жизни человека и одновременно отражает его благосостояние, поскольку жилье является не только предметом потребления, но и объектом инвестирования.

Из-за высокой стоимости жилье служит гражданам одним из основных активов и объектом инвестирования накоплений. Рост стоимости жилой недвижимости – один из ключевых факторов увеличения объемов потребления. Исследования жилищного сектора в развитых странах показывают, что изменение стоимости жилья – это один из основных факторов, которые влияют на принятие гражданами решений об объеме потребления и уровне сбережений.

Можно выделить четыре основных фактора, определяющих спрос на жилье:

- предпочтения потребителей;
- доходы населения;
- цены на жилье (в сравнении с ценами на другие блага), т.к. цена является основным регулирующим фактором, с помощью которого уравниваются спрос и предложение;
- количество домохозяйств на рынке жилья.

Предложение чаще всего измеряется числом доступных единиц жилья или совокупной стоимостью жилого фонда, предлагаемого покупателю. Соответственно, предложение жилой недвижимости в любой период t может быть представлено как

$$S_t = S_{t-1} - B_t + C_{ot} + C_t,$$

где

S_{t-1} – предложение в предыдущем периоде;

B_t – снос зданий;

C_{ot} – перепланировка и модернизация существующих зданий в текущем периоде;

C_t – ввод в эксплуатацию построенного в текущем периоде жилья

или

$$K_t = K_{t-1} - D_{pt} + I_t,$$

где

K_t – общая стоимость жилого фонда;

K_{t-1} – общая стоимость жилого фонда в предыдущем периоде;

D_{pt} – амортизация жилого фонда;

I_t – инвестиции, используемые как на новое строительство, так и на модернизацию жилого фонда, улучшение жилищных условий и повышение комфорта.

Литература

1. Каменецкий М.М., Донцова А.В., Печатникова С.М. «Ипотечное кредитование на рынке жилья» М.: Изд.»Дело и Сервис» 2006 г. – 272 с.
2. Грязнова А.Г., Федотова М.А. «Оценка недвижимости»: учебник М.: Финансы и статистика, 2002 г. – 496 с.
3. Дениэл Д. «Анализ платежеспособного спроса на жильё в Москве» М.: Фонд «Институт экономики города» 1996 г. – 118 с.
4. Верченко В.А., Вессели Р., Наумов Г. и др., «Принципы жилищного кредитования» изд : М.: Бизнес Букс 2006 г. – 261 с.

Родионова Надежда Владимировна

10.3. REASONS AND THE FACTORS RESTRAINING AND STIMULATING SOLUTION OF HOUSING PROBLEM IN RUSSIA

N.V. Rodionova, Candidate of Sciences (Economics)

Russian State Social University

Today in large cities of Russia and, especially in Moscow «boom» of housing construction is observed, but fast-growing new buildings are empty up to 40 %, not bringing desirable effect neither to urban authorities, nor investors. The reason here is obvious – the sentence of housing in the market exceeds real effective demand of a main body of the population. The housing problem remains unsolved. Implementation of the national design «Accessible and comfortable housing to citizens of Russia» is a sequential creation of the stable, accessible market of the housing credits, capable to decide the factors restraining evolution of the market of housing. By virtue of permanently enlarging demand for housing and perspectives of evolution of mortgage credit lending there is a huge potential in this market segment. The article is addressed to the special-

ists, prosecute by subjects of hypothecary housing credit-
ing, and will be interesting to readers wishing to expand
the outlook under the mortgage.