
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Тинякова Виктория Ивановна,

доктор экономических наук, профессор кафедры информационных технологий и математических методов в экономике Воронежского государственного университета; tviktoria@yandex.ru

Выявлены основные тенденции в развитии ситуации на российском рынке жилой недвижимости, определен круг проблем, препятствующих его гармоничному развитию. Представлена общая схема финансовых отношений участников рынка недвижимости. Рассмотрены условия ипотечного кредитования и связанные с ним риски.

Ключевые слова: рынок жилья, жилищное финансирование, ипотечное кредитование

Решение проблемы обеспечения граждан доступным и достойным жильем в любой стране является одной из первостепенных задач социально-экономической политики государства. По данным Росстата (<http://www.gks.ru>), наращивание объемов строительства и ввода в действие жилых домов увеличивается, но темпы ввода жилья значительно отстают от постоянно растущего спроса со стороны населения. Уровень обеспеченности жильем в среднем на душу населения в нашей стране в 2,5–3 раза ниже, чем в развитых странах, без учета более высокого уровня западных стандартов качества жилья.

Несмотря на то, что высокие темпы роста цен на жилье по идее должны радовать застройщиков и инвесторов, текущее состояние рынка недвижимости настораживает все сильнее не только с социальной, но и с экономической точки зрения. Основная проблема, которая играет сейчас ключевую роль, – продолжающееся создание дефицита квартир. С момента вступления в силу Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 г. №214-ФЗ прошло достаточно времени, однако новые объекты-новостройки на рынок поступают значительно меньшими темпами, чем предполагалось.

Немало квартир по-прежнему приобретается с целью вложения свободных денег, на перспективу или для последующей перепродажи. Очевидно, что этот фактор сначала дополнительно подогревает рынок и способствует «вымыванию» предложения, а впоследствии он, напротив, может усилить

стагнацию и затоваривание при условии возврата на рынок значительной части квартир, купленных впрок. В современных условиях этот механизм реализуется уже не разрозненными покупателями-частниками, а профессиональным сообществом застройщиков и риелтеров. В результате в настоящее время огромное число объектов-новостроек придерживается продавцами, т.е. застройщиками и риелтеры фактически сами стали инвестиционными покупателями, еще больше усилив дефицит.

За последний год рынок жилья в части платежеспособного спроса сократился примерно в 10 раз. Если принять за 100% количество конечных покупателей жилья до 1 апреля 2013 г., то сейчас по сравнению с тем количеством доля конечных покупателей квартир составляет только 10%. Этим и объясняется столь стремительное подорожание жилья. По нынешним ценам купить квартиру может заметно меньшее количество людей, но и количество свободных квартир также сократилось: застройщики и риелтеры придерживают имеющиеся у них объемы жилья, часть которого покупается с целью инвестиций. В результате рынок продолжает демонстрировать все новые ценовые рекорды.

Приведенные рассуждения хорошо коррелируют еще с одной эмпирической зависимостью, информация о которой представлена на сайте «Индикаторы рынка недвижимости» (<http://www.irn.ru>). Рост цен на квартиры приводит к уменьшению количества покупателей квартир в геометрической прогрессии. Например, рост цен на квартиры на 10% уменьшает количество покупателей примерно вдвое, на 20% – в 4 раза, на 30% – в 8 раз и т.д. Аналогично, если объем квартир уменьшается вдвое, то его можно продавать на 10% дороже обычного, вчетверо – на 20% и т.д. Эта зависимость, характерная для продажи больших микрорайонов нового жилья, подтвердилась за последний год в рамках жилищного строительства крупных городов, в том числе и г. Воронежа. Сокращение количества реальных покупателей квартир примерно в 10 раз приводит к дополнительному подорожанию квартир на 30%–35%. А это как раз и есть тот самый избыточный прирост цен за последний год, выходящий за рамки среднестатистического ежегодного удорожания жилья.

В настоящее время ведется поиск разнообразных форм и методов финансирования жилья. Государство в силу очевидных причин не может финансировать строительство только за счет собственных средств. Средства местного бюджета также не в состоянии решить назревшие проблемы. На уровне государственного и местного бюджетов решается весьма важная проблема ветхого и аварийного, а также социального жилья. Для нормального развития и функционирования рынка коммерческого жилья необходимо использовать новые подходы, обеспечивающие его доступность для более широких слоев населения.

Назрела необходимость инвестирования не непосредственно в капитальное строительство, но и в расширение платежеспособного спроса и, как

следствие, в формировании развитого рынка ипотечного кредитования. Кредитные институты являются своеобразным буфером, обеспечивающим компромиссные решения и баланс интересов между участниками рынка жилья. Таким образом, на рынке жилищного строительства формируются экономические отношения, в основу которых положен общий коммерческий интерес. Участниками являются строительные организации, потребители рынка жилья и кредитные организации. Причем последние должны выступать регуляторами интересов первых двух участников.

Экономические отношения участников рынка недвижимости схематично отражает следующий рисунок.

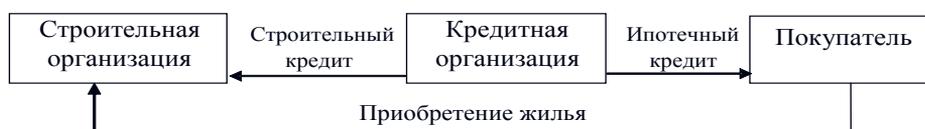


Рис. Схема финансовых отношений участников рынка недвижимости

Специфика ипотечного кредитования требует особенной поддержки субъектов инвестирования. Большие объемы кредитования, определяемые высокой стоимостью недвижимости, требуют специфического подхода к формированию кредитных фондов, наличия постоянного источника финансирования, включая так называемые «длинные деньги». Это делает необходимым создание специализированных банков. Банковская специализация носит функциональный характер и влияет на деятельность ипотечного банка.

Ликвидность и надежность специализированных институтов достигаются путем разработки и применения специальных ипотечных стандартов, особых видов страхования или наличия специальных гарантий, государственной регистрации объекта залога, правильной оценки рисков, создания определенных технологий привлечения средств, особенного подхода к выбору ипотечных инструментов и технологий, обязательной большой предварительной работы с клиентом (андеррайтинг) и т.д.

Ипотечное кредитование отличается от обычного очень большими сроками и объемами, особенностью формирования банковских активов и пассивов, необходимостью правильной оценки залога, применения специфических инструментов кредитования, определяющих риски и их оценку. Половина ипотечных кредитов выдается на срок 25–30 лет, который предполагает большие изменения в экономике, кредитной и банковской политике, в системе налогообложения и доходах населения, а также покупательной способности денег, стоимости недвижимости и т.д.

Политика кредитного учреждения и государства в области ипотечных стандартов, политика создания потенциально безрисковых активов не менее важны в вопросах уменьшения кредитного риска. Параметры базового кредита должны соответствовать общепринятым стандартам: общей сумме кредита, объему первичного платежа за недвижимость, доходам, минимальному стажу работы на последнем месте, возрасту заемщика и т.д. Правиль-

но установленные стандарты значительно снижают кредитный риск и повышают уровень возвратности кредита. При этом необходимо отметить, что жесткие критерии выбранных стандартов значительно снижают доступность кредита, тем более в инфляционных условиях. Здесь должна быть выбрана оптимальная золотая середина, которая не может быть постоянной, а должна меняться в соответствии с экономическими изменениями [6].

Один из общегосударственных обязательных стандартов, установленных в США, – коэффициент кредитоспособности (доступности кредита). Этот коэффициент показывает максимально допустимые пределы (рамочные стандарты) отношений полных затрат заемщика на жилье (взносы за кредит и оплата всех жилищных услуг, включающая коммунальные платежи, арендную плату, налоги на недвижимость) к общим семейным доходам. Общепринятый стандарт – 28–30%. Таким образом, условно доступный кредит определяется как кредит, первоначальные платежи по которому равны платежам по стандартному кредиту с нижней фиксированной ставкой, а выплаты по кредиту не превышают рамочных стандартов в течение всего кредитного срока.

В мировой практике существует еще один важный показатель надежности и доступности ипотечного кредита, который выражает отношение стоимости недвижимости к годовому доходу семьи. В странах сбалансированной рыночной экономики этот показатель в пределах 3–4, в высокоразвитых странах – 2–3,5. В целом считается, что рынок жилья и рынок ипотечного кредита могут нормально функционировать, если этот коэффициент не превышает 4,5 [6]. Коэффициент, характеризующий отношение стоимости жилья к совокупному семейному годовому доходу в России, астрономически высок из-за искаженной стоимости жилья, достаточно сильно приближенной к западным ценам и в ряде случаев превышающей их, и крайне низких доходов граждан. В настоящее время в России данный показатель не может выдержать критики, так как он более чем в 10 раз выше средних рыночных показателей. Более точно этот показатель рассчитывается, исходя из средней стоимости приобретаемой недвижимости, которая варьирует в пределах 1:10.

В еще большей степени, чем сроки кредитования, на доступность кредита влияют банковские ставки, поэтому в расчет стандартного субсидированного кредита обязательно должны включаться не только общие доходы семьи, но и обязательные среднестатистические расходы, исходя из реального прожиточного минимума.

Существуют и другие показатели, определяющие доступность и надежность кредита. В разряд общепринятых норм (стандартов) ипотечного кредитования включен также коэффициент, определяющий отношение стоимости обслуживания кредита к доходам (годовые процентные выплаты за кредит к годовому совокупному семейному доходу). В России этот показатель (коэффициент) будет в 2–3 раза выше западноевропейского. И если платить только за обслуживание кредита, а основную сумму долга не вы-

плачивать, то и в этом случае никакие рамочные стандарты ипотечного кредитования в России не выдерживают такой нагрузки, особенно в первые годы кредитования. Клиент (заемщик) должен оплачивать только расходы по обслуживанию кредита в размере чуть ли не своего дохода или сумму, в несколько раз превышающую средний доход.

То же самое можно сказать и по расходам на юридическое оформление сделки (юридические, риелтерские услуги, регистрация, страхование, оценка и т.д.), которые ложатся на заемщика и которые достаточно высокие, а по отношению к средним доходам – сверхвысокие.

К настоящему времени зарубежными коммерческими банками были опробованы разные системы оценки кредитоспособности клиентов [2]. Многие из них выдержали проверку временем и существуют по сей день в мировой практике. Системы отличаются друг от друга числом показателей, применяемых в качестве составных частей общего рейтинга заемщика, а также различными подходами к самим характеристикам и приоритетностью каждой из них. Часто для оценки суммарной кредитоспособности клиента используются рейтинговые методики.

Среди преимуществ скоринговых систем западные банкиры указывают снижение уровня невозврата кредита, быстроту и беспристрастность в принятии решений, возможность эффективного управления кредитным портфелем, отсутствие необходимости длительного обучения персонала.

Основной недостаток скоринговой системы оценки кредитоспособности физических лиц – её низкая адаптируемость. Используемая же для оценки кредитоспособности система должна отвечать настоящему положению дел. Например, в США считается плюсом, если человек поменял много мест работы, что говорит о его востребованности. В нашей стране было наоборот: данное обстоятельство свидетельствовало, что человек либо не может ужиться с коллективом, либо он малоценный специалист, и, соответственно, повышается вероятность просрочки в платежах [6].

Сложность заключается только в выборе характеристик, а именно: какая информация является существенной, а какой можно пренебречь. Выборка подразделяется на две группы: «хорошие» и «плохие» риски. В Западной Европе «плохим риском» считается клиент, задерживающийся с очередной выплатой на три месяца, либо клиент, слишком рано возвращающий кредит, банк не успевает ничего на нём заработать. В настоящее время скоринг, широко применяемый во всех экономически развитых странах, вероятнее всего, будет использоваться и в России. И скорее всего, будет применен к юридическим, а не к физическим лицам, потому что у банков накоплено гораздо больше информации о предприятиях (с использованием балльных систем оценки риска различной сложности). Выполнение стандартных требований кредиторов к доходам заемщика, исходя из коэффициентов кредитоспособности, надежности и доступности, – это элементарная защита кредитора на первом этапе от кредитного риска.

Анализ всех коэффициентов доказывает необходимость реальной оценки доходов заемщика, уровня инфляции, а также учета развития или, наоборот, свертывания производства. В США существовало «правило красной линии», в границах которой кредиты не могли выдаваться. Это были опасные с точки зрения кредитного риска зоны. Наверное, это можно считать дискриминацией, однако в период нестабильной экономики это естественный уход кредиторов от рисков, а так как ипотечное кредитование считается рискованным кредитованием, то просчитать уровень рисков ипотечного кредита в России пока невозможно. Это сверхрисковое инвестирование, что, собственно, и объясняет отсутствие ипотечного кредитования в России. Реализация программы становления и развития ипотечного кредитования только коммерческими структурами в настоящий момент экономически невозможна, и ни одна структура на это не пойдет. Никто, кроме государства, не возьмется решать самостоятельно эту проблему при существующих экономических показателях (уровне доходов населения, нестабильности экономики и т.д.).

Проблема не в том, чтобы выдать кредиты, несмотря на отсутствие необходимого работающего правового поля, кредитных технологий, а в том, чтобы эти кредиты были возвращены, и стоимость выплат за кредит была как минимум адекватна необходимым банковским затратам с отдачей минимальной прибыли. При этом заемщик и кредитор должны быть ограждены самим государством от манипулирования на всех уровнях ценами, налогами, от сильного воздействия проходящих экономических процессов.

Ипотека в России считается делом достаточно рискованным, причем как для заемщиков, так и для кредиторов, по целому ряду взаимосвязанных причин [3]. В первую очередь к ним можно отнести несовершенство нашего законодательства, требующего серьезного совершенствования в некоторых юридических аспектах.

Накладывает свой отпечаток и экономическая нестабильность, влекущая за собой «плавающие» банковские процентные ставки и непредсказуемые скачки курса рубля. Знание всех возможных рисков в этой области, конечно, не освободит ни заемщика, ни кредитора от возможных последствий, зато поможет более точно оценить собственные возможности. И, что самое главное, заранее от них по максимуму застраховаться.

Существенным условием ипотечного договора помимо ставки, срока и размера кредита (основные параметры кредита) являются сам предмет залога, его стоимость и цена (а также оценка соответствия стоимости цене). Цена и стоимость недвижимости играют важную роль в части возникновения и снятия рисков, так как все стандартные показатели кредита (размер, срок и ставка) самым непосредственным образом будут зависеть от предмета ипотеки (залога).

Таким образом, практически самую большую роль играет оценка стоимости недвижимости. Во-первых, от нее непосредственно зависят все стандартные показатели кредита. Завышение или занижение стоимости недвижимости

приводит к завышению или занижению суммы кредита, его первоначальному взносу, а также платы за кредит (которая в сумме обычно больше одной стоимости недвижимости). Все это влияет на общую доступность кредита. Во-вторых, правильная оценка стоимости недвижимости — это надежность кредита для всех участников рынка: государства, кредиторов, инвесторов.

Реальная стоимость недвижимости необходима при сделках купли-продажи, при кредитовании под залог имущества, при страховании, при наступлении страховых случаев и определении ущерба, при налогообложении. Многие экономисты напрямую связывают крах многих кредитных учреждений, в частности, ссудно-сберегательных ассоциаций в США в 80-е гг. прошлого века с неправильной политикой ссудно-сберегательных ассоциаций в определении стоимости недвижимости и выборе ипотечных технологий. По мнению аналитиков, именно завышенная стоимость заложенной недвижимости сыграла негативную роль в образовании неликвидной недвижимости.

Правильная оценка стоимости недвижимости — это надежность кредита для всех участников инвестиционных жилищных рынков: государства, кредиторов, инвесторов, это минимизация общих кредитных, страховых, оценочных, инвестиционных рисков, снятие многих рисков по всей цепочке финансовых посредников. Выявление реальной стоимости недвижимости необходимо при купле-продаже, кредитовании под залог имущества, страховании, налогообложении, рефинансировании кредита. Поэтому правильность оценки — один из основных факторов проводимой жилищной политики, это исключение многих рисков и стабильность рынка.

Список источников

1. Ашрапов, М.М. О системе кредитования жилищного строительства [текст] / М.М. Ашрапов // Жилищное строительство. — 2010. — № 1. — С. 2 — 3.
2. Бакурова, Т.М. Современные подходы к оценке кредитоспособности предприятий-заемщиков: критический анализ и перспективы развития [текст] / Т.М. Бакурова, В.И. Тинякова // Современная экономика: проблемы и решения. — 2011. — № 4 (16). — С. 122 — 136.
3. Вакуленко, В.В. Формирование финансово-кредитных механизмов рынка жилой недвижимости в условиях создания стейкхолдингов [текст] // Современная экономика: проблемы и решения. — 2013. — № 10 (46). — С. 92 — 102.
4. Горчаков, А.А. Тенденции развития кредитного рынка России [текст] / А.А. Гончаров, В.А. Половников // Банковское дело. — 2011. — № 3. — С. 56 — 60.
5. Колобов, С.С. Жилищное ипотечное кредитование: состояние и перспективы развития [текст] / С.С. Колобов. — М.: Дашков и К, 2002. — 119 с.
6. Околелова, Э.Ю. Инвестиции в недвижимость: монография [текст] / Э.Ю. Околелова / Под. ред. Гасилова В.В. — Воронеж: Истоки, 2006 — 193 с.
7. Тинякова, В.И. Проблемы внедрения инноваций в строительном производстве: зарубежный и отечественный опыт их решения [текст] / В.И. Тинякова // Современная экономика: проблемы и решения. — 2013. — № 4 (40). — С. 66 — 73.

PROBLEM ASPECTS OF HOUSING CREDIT IN RUSSIA

Tinyakova Victoria Ivanovna,

Dr. Sc. of Economy, Professor of the Information Technologies and Mathematical Methods in Economy department, Voronezh State University; tviktoria@yandex.ru

The main tendencies in situation development in the Russian market of residential real estate are revealed, the circle of the problems interfering its harmonious development is defined. The general scheme of the financial relations of participants of the market of real estate is submitted. Conditions of mortgage lending and the related risks are considered.

Keywords: housing market, housing financing, mortgage credit.