



Центр Исследований РАМ

Маркетинговые  
исследования и консультации

## **ПОТЕНЦИАЛ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Доклад на V международной научной конференции  
«Конкурентоспособность и модернизация экономики» (6-8 апреля  
2004 г.) ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИИ**

**info@researchcenter.ru www.researchcenter.ru**  
Россия, 109028, Москва, Б. Трехсвятительский пер., 2  
тел.: +7(095) 739 0229, факс: +7(095) 739 0227



# Содержание

<b>Методология исследования</b>	<b>3</b>
<b>Потребность населения в жилье и платежеспособный спрос на 2004 г.</b>	<b>6</b>
<b>Спрос на ипотечные жилищные кредиты в 2004 г.</b>	<b>10</b>
<b>Источники средств для приобретения жилья (денежные сбережения)</b>	<b>11</b>
<b>Оценка обеспеченности жильем и текущего состояния жилья</b>	<b>12</b>
<b>Оценка готовности к миграции при решении жилищной проблемы</b>	<b>13</b>
<b>Предложение ипотечных кредитов</b>	<b>14</b>
Текущая ситуация	14
Перспективы развития жилищного кредитования	17
<b>Кредитование застройщиков жилья</b>	<b>19</b>
Текущая ситуация	19
Перспективы развития кредитования застройщиков	20
<b>Основные выводы</b>	<b>21</b>
<b>Методика расчетов показателей</b>	<b>22</b>



## Методология исследования

Основные цели исследования - в целом по России и по 10-ти отобранным городам определить:

- Выявление жилищных условий в Российской Федерации
- Определение потребности населения РФ в улучшении жилищных условий
- Определение потенциала спроса на жилье
- Выявление источников финансирования
- Выявление предпочтений по типам жилищных кредитов
- Определение оптимальных параметров ипотечных кредитов
- Выявление намерений банков по предложению ипотечных кредитов и кредитов застройщикам

### **Опрос населения**

Для достижения указанных целей был проведен массовый опрос домохозяйств по выборке репрезентирующей домохозяйства России и 10-ти отобранных городов. Метод опроса – личное интервью (с главой домохозяйства по месту жительства). Реализованный объем выборки по России – 3000 человек, и 400 человек в каждом городе. Выборка – многоступенчатая стратифицированная.

#### *Предварительный этап отбора населенных пунктов*

На первой ступени выборки в качестве первичных единиц отбора (ПЕО) выступали городские населенные пункты и сельские административные районы. Была проведена стратификация населенных пунктов, которые были разделены на 4-5 страт (групп), в зависимости от региона:

- Крупнейшие города (саморепрезентирующиеся единицы)
- Областные центры и крупные города
- Средние по численности города (с населением 100-500 тыс.)
- Небольшие города (до 100 тыс.)
- Сельские населенные пункты

Всего в выборку было включено 255 населенных пунктов и сельских районов.

#### *Принципы отбора населенных пунктов*

- Для каждой страты была определена доля в общей совокупности.
- Общий объем выборки был распределен между стратами пропорционально численности.
- Отбор населенных пунктов был осуществлен с вероятностью, пропорциональной размеру населенного пункта (численности взрослого населения в возрасте от 18 лет).



#### *Принципы отбора избирательных участков*

- В качестве единицы отбора были использованы избирательные участки. Отбор участков в каждом выбранном населенном пункте осуществлялся случайным образом. Количество участков рассчитывалось из того, чтобы количество проведенных интервью на одном участке не превышало 10-12.
- Для каждого выбранного участка был подготовлен маршрут – последовательность посещения домов на участке.

#### *Принципы отбора домохозяйства*

- Домохозяйство в доме было отобрано в соответствии с заданной начальной точкой.
- Отбор домохозяйства на участке производился методом постоянного шага: 9 для городов, и 5 для ПГТ и сельских населенных пунктов

#### *Принципы отбора респондента в домохозяйстве*

- Глава домохозяйства, принимающий решение об улучшении жилищных условий семьи (старше 18 лет).
- В случае отсутствия нужного респондента, каждое домохозяйство, попавшее в маршрут, посещается до 3-х раз.

#### *Контроль*

Для контроля над работой интервьюеров проводился контроль маршрутных листов; выборочный 20% контроль проведенных интервью методом повторного посещения/ телефонного интервьюирования; логический контроль, собранной базы данных.

На этапе первичной обработки, данные исследования взвешиваются по типу населенного пункта.

При планировании объема выборки при указанном дизайне, было заложено, что выборка в 3000 респондентов позволит добиться приемлемой точности данных при оценке доли потребителей, готовых воспользоваться жилищным кредитом. По результатам исследования эта доля составила 15%, и, соответственно, предельная ошибка общероссийской выборки составила 2,5% с вероятностью 95%.



### Опрос банков

Общий объем выборки был установлен на уровне 100 банков, в т.ч. примерно по 3-5 банков из отдельно рассматриваемых 9 городов.

При формировании выборки все банки были разделены на 5-ть страт по размеру активов, из каждой группы было отобрано примерно одинаковое количество банков. Формирование списка для опроса банков велось экспертным методом. В выборку были включены, прежде всего, банки – активные или потенциально активные участники рынка жилищного потребительского кредитования и кредитования застройщиков, на которые приходится и будет приходится основная часть предложения на рынке. Помимо основного списка был сформирован резервный (10% от выборки). Учитывая ограниченный круг интересующих объектов исследования, реализованная выборка оказалась меньше планируемой.

№ группы	Активы на 01.01.03, млрд. руб.	Количество банков в генеральной совокупности	Выборка	Реализованная выборка	
				По кредитованию населения	По кредитованию застройщиков
Группа 1	Более 30	19	17	15	13
Группа 2	10-30	35	17	11	9
Группа 3	5-10	57	22	16	15
Группа 4	1-5	276	22	19	19
Группа 5	менее 1	939	22	25	22
		<b>1328</b>	<b>100</b>	<b>86</b>	<b>78</b>

Метод опроса – личное интервью. Респондент предварительно ознакомился с инструментарием опроса, для того чтобы подготовиться к интервью. В банке проводилось два интервью:

- с лицом, курирующим в банке вопросы развития системы ипотечного жилищного кредитования населения,
- с лицом, курирующим в банке вопросы кредитования застройщиков.

Учитывая дизайн (неслучайный отбор) и структуру реализованной выборки, полученные данные не могут быть экстраполированы на всю генеральную совокупность, но позволяют получить приемлемые качественные оценки изменения параметров в генеральной совокупности.

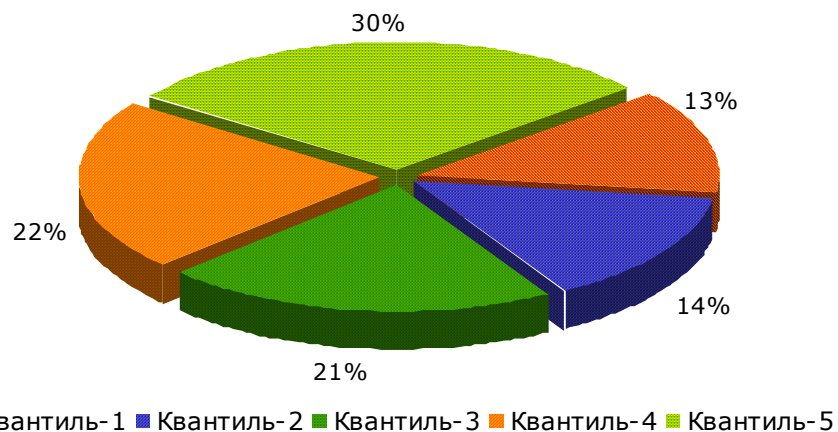


## Потребность населения в жилье и платежеспособный спрос на 2004 г.

В соответствии с результатами исследования общая потребность населения РФ в жилье составляет 1 570 млн. кв. м, что при текущих ценах на жильё составляет 17 767 млрд. рублей в стоимостном выражении. При этом потенциал спроса в 2004 году оценивается в 149 млн. кв. м или 1 682 млрд. рублей в стоимостном выражении.

Стоимостная оценка потребности в жилье со стороны наиболее высокодоходной<sup>1</sup> группы населения в три с лишним раза (573 млрд. руб. против 184 млрд. руб.) превышает стоимостную оценку потребности в жилье со стороны наиболее низкодоходной группы населения. В натуральном выражении на долю высокодоходной группы приходится 30% потребности в жилье или 43,5 млн. кв. метров, что почти в два раза больше чем в низкодоходной группе (см. рисунок 1.)

*Рисунок 1.* Долевое распределение совокупной потребности в жилье по доходным группам домохозяйств, в натуральном выражении



Удельная потребность в жилье, в наиболее высокодоходной группе домохозяйств незначительно превышает удельную потребность самых низкодоходных домохозяйств - примерно 64 против 62 кв. метров в среднем приходящихся на 1 домохозяйство, однако удельная стоимость квадратного метра при этом значительно выше - примерно 450 против 300 долларов в среднем за квадратный метр. Стоит так же отметить, что количество наиболее высокодоходных домохозяйств имеющих потребность в жилье, в два раза превышает количество наиболее низкодоходных домохозяйств - потенциальных потребителей.

В настоящее время ряд домохозяйств располагает всей необходимой для приобретения жилья суммой. Эти домохозяйства в совокупности способны приобрести 20 млн. кв. метров общей площади жилья, заплатив за него 232 млрд. руб. Около 10% домохозяйств обеспечивающих данный спрос<sup>2</sup> находится в Москве, при этом на их долю приходится более 20% спроса в стоимостном выражении.

<sup>1</sup> Здесь и далее под доходными группами понимаются двадцати процентные (квантильные) группы, по которым в зависимости от уровня доходов распределены все домохозяйства России, при этом квантиль 1 - наименьшие располагаемые ресурсы и квантиль 5 - наибольшие располагаемые ресурсы.

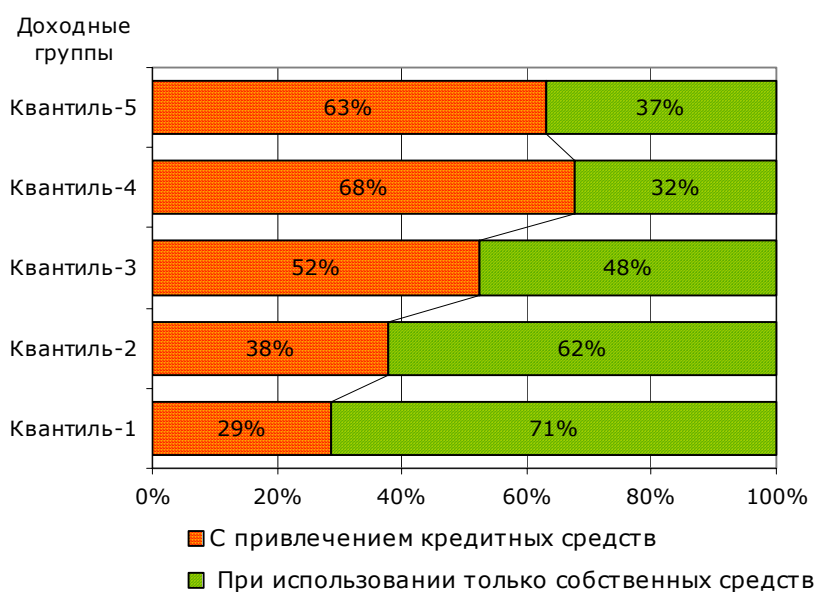
<sup>2</sup> При текущих ценах на жилье



Еще 27 млн. кв. метров общей площади жилья может быть приобретено при условии предоставления кредита для приобретения жилья. Стоимость жилья, которое может быть приобретено с использованием жилищных кредитов, оценивается в 308 млрд. руб.

Наблюдается следующая тенденция изменения структуры спроса (в стоимостном выражении) в зависимости от уровня доходов домохозяйств: чем более доходной является группа домохозяйств, тем больше готовность приобрести жилье с привлечением кредитных средств (см. рисунок 2).

**Рисунок 2.** Структура спроса на жилье по доходным группам в зависимости от предполагаемого способа покупки жилья (в стоимостном выражении)



Так, если в первой наиболее низкодоходной квантильной группе доля домохозяйств, планирующая приобрести жилье с помощью кредита в 2,5 раза меньше той, которая планирует использовать только собственные средства, то в наиболее высокодоходной группе она уже в 2 раза больше.

Общий платежеспособный спрос на жилищные кредиты при текущих ценах на жилье оценивается примерно в 135 млрд. руб. При этом около 65% данного спроса приходится на наиболее высокодоходную группу домохозяйств.

Среди изученных в ходе исследования схем приобретения жилья в наибольшей степени население РФ готово использовать ипотечный кредит на приобретение готового жилья (см. таблица 1).

**Таблица 1.** Распределение платежеспособного спроса<sup>3</sup> на приобретение жилья, в зависимости от предпочитаемой финансовой схемы приобретения (оценка на 2004г.)

Финансовая схема приобретения жилья	Объем спроса на жилье	
	В натуральном выражении (млн. кв. м.)	В стоимостном выражении (млрд. руб.)
Ипотечный кредит на приобретение готового жилья	20	230
Ипотечный кредит на участие в долевом строительстве	2,5	28
Кредит на индивидуальное строительство	2	23
Участие в долевом строительстве	2	22
Накопительная схема	3	32

<sup>3</sup> При текущих ценах на жилье



Спрос на приобретение готового жилья с использованием ипотечной схемы оценивается примерно в 20 млн. кв. метров жилья общей стоимостью 230 млрд. руб.

Общий спрос на покупку готового жилья с использованием как ипотечной, так и любых других схем приобретения составил 433 млрд. руб., в том числе на покупку нового жилья - на первичном рынке 196 млрд. руб., и на вторичном рынке 237 млрд. руб. (см. таблица 2).

Таблица 2. Платежеспособный спрос на готовое жилье в зависимости от типа приобретаемого жилья, в млрд. руб. (оценка на 2004г.)

Показатель	Спрос на жилье, путем участия в строительстве	Спрос на покупку готового жилья	В том числе:	
			Спрос на новое жилье (первичный рынок)	Спрос на бывшее в пользовании жилье (вторичный рынок)
Млрд. руб.	107	433	196	237
Млн. кв. метров	9	38	17	21

Часть домохозяйств, которая предпочитает приобрести новое жилье, указала следующие основные причины такого выбора: «Планировка, простор и удобство» – 28%, «Новое – в том смысле что никем не обжитое жилье» – 24%, и надежность и качество – 22% (см. рис. 3). Среди тех кто предпочитает покупку жилья на вторичном рынке подавляющее большинство – более 70%, среди причин своего выбора указали более низкий уровень цен по сравнению с новым жильем.

Рисунок 3. Причины выбора нового жилья (жилье на первичном рынке)



Основной причиной отказа от использования банковских кредитов в качестве покрытия недостающей суммы для приобретения жилья является отсутствие возможности выплачивать долг по кредиту - почти 40% респондентов указали эту причину (см. рисунок 3).





**Рисунок 4.** Причины отказа от использования банковских кредитов при покупке жилья



Среди значимых факторов отказа - слишком высокие процентные ставки по кредиту, отметили почти 20% и нестабильность доходов с вероятностью их ухудшения (22%).



## Спрос на ипотечные жилищные кредиты в 2004 г.

Общий объем платежеспособного спроса на жилищные кредиты при самостоятельном (без помощи государства) приобретении жилья, текущих ценах на жилье и условиях кредитования оценивается в 134 млрд. руб., из них спрос на ипотечные жилищные кредиты – 124 млрд. руб. (см. таблица 3).

Таблица 3. Платежеспособный спрос на жилищные кредиты, в млрд. руб. (оценка на 2004г.)

Регион	Спрос на жилищные кредиты	В том числе:	
		Ипотечные жилищные кредиты	Другие финансовые схемы (не ипотечные кредиты)
Спрос на жилищные кредиты при самостоятельной покупке жилья	134	124	10
Спрос на жилищные кредиты при условии государственной помощи	22	15	7
Всего	156	139	17

За 2003 год общий объем выданных кредитов оценивается примерно в 10 млрд. руб., темп роста при этом составил более 300%. По оценкам экспертов данный темп сохраниться и в 2004 году. Таким образом, несмотря на галопирующий темп роста выдачи ипотечных кредитов, потенциальный спрос более чем в 10 раз превышает текущий объем выданных кредитов.

В случае предоставления государственной помощи спрос на кредиты может увеличиться еще на 22 млрд. руб., в том числе спрос на ипотечные жилищные кредиты – 15 млрд. руб. и другие финансовые схемы – 7 млрд. руб.

Таким образом, общий спрос на ипотечные жилищные кредиты при текущих ценах и условиях кредитования оценивается почти в 140 млрд. руб.

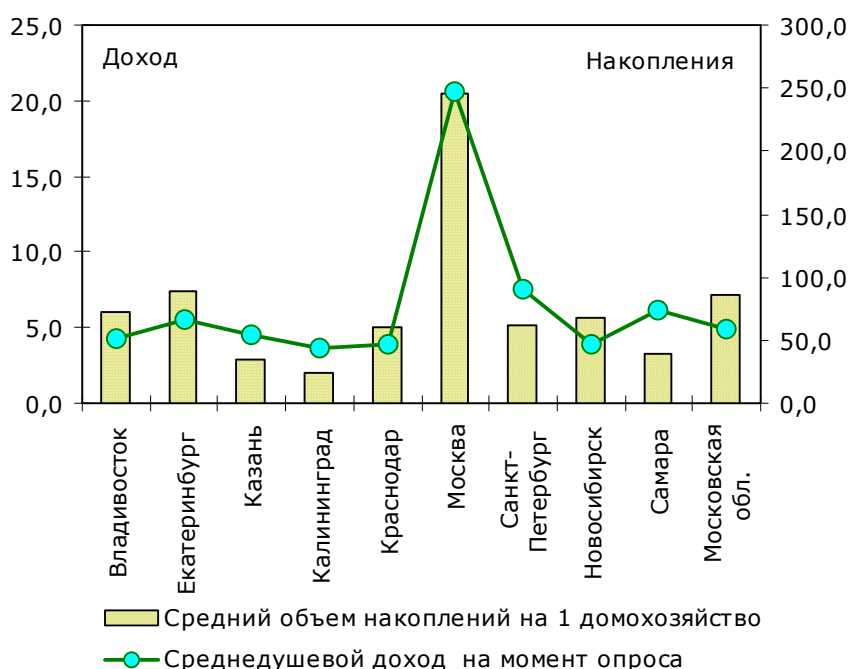


## Источники средств для приобретения жилья (денежные сбережения)

Доля недостающих средств в общем объеме потребности в улучшении жилищных условий составила 56% (9 894 млрд. руб.), примерно равные доли составляют средства из таких источников как денежные сбережения и стоимость текущего жилья как актива – 17% (2 994 млрд. руб.) и 18% (3 155 млрд. руб.) соответственно.

В целом можно сказать, что объем денежных накоплений домохозяйств по регионам коррелирует со среднемудушевым уровнем доходов<sup>4</sup>. Ниже среднего уровня - накопления домохозяйств в Казани, Калининградской области, Самаре.

Рисунок 5. Соотношение среднемудушевых доходов и денежных накоплений в среднем приходящихся на 1 домохозяйство по регионам (тыс. руб.)



На сегодняшний день объем денежных накоплений населения в различных формах, которые могут быть направлены на улучшение жилищных условий, на основании данных опроса составил 2 993,8 млрд. руб., или около 100 млрд. долларов.

Доля денежных накоплений населения Москвы в общем объеме накоплений населения РФ составила около 30% (907 млрд. руб.).

<sup>4</sup> Среднедушевой уровень доходов населения по данным Госкомстата, на октябрь 2003 года.



## Оценка обеспеченности жильем и текущего состояния жилья

Средняя общая площадь, приходящаяся на одного члена домохозяйства, составила 15,5 кв. метра<sup>5</sup>, а средняя общая площадь, занимаемая домохозяйством – 48 кв. метров.

Стоит отметить, что в настоящее время в среднем по Европейским государствам жилая площадь, приходящаяся на одного жителя оценивается примерно в 35 кв. метров.

Немногим более половины домохозяйств считает, что их текущее жилье находится в удовлетворительном состоянии. Плохую и очень плохую оценку состояния своего жилья указало 21% и 6% домохозяйств соответственно.

В региональном разрезе, в Москве наблюдается наибольшая доля – 26% домохозяйств оценивших состояние своего жилья как хорошее (см. рисунок 5). Наиболее негативно оценивают состояние своего жилья жители Московской области и Новосибирска.

Рисунок 6. Оценка состояния жилья



Наблюдается высокий уровень обеспеченности домохозяйств электричеством, холодной водой, газом. Однако по не менее необходимым удобствам складывается другая ситуация - около 20% домохозяйств не обеспечено канализацией, 35% необеспеченно горячей водой, около половины домохозяйств не обеспечено телефонной связью.

<sup>5</sup> Несколько меньше чем по статистике (18,7 кв.м., сборник ГКС РФ – «Доходы и расходы домохозяйств», за июль 2003г.), из-за различий в методике расчета. В опросе для домохозяйств, проживающих в коммунальных квартирах не учитывалась нежилая площадь, а также не учитывалась площадь, другого жилья принадлежащего домохозяйству, и в котором никто не проживает, и т.д.



## Оценка готовности к миграции при решении жилищной проблемы

Подавляющее большинство домохозяйств (81,7%) не изъявило желания переехать в другой населенный пункт в целях улучшения своих жилищных условий.

По степени готовности переезжать в населенные пункты других типов в целях улучшения жилищных условий выявилась тенденция, которая свидетельствует о повышении миграционной мобильности по мере снижения численности населения в населенном пункте.

В сельской местности, доля домохозяйств, не предполагающих переезд в населенные пункты с большей численностью населения, составила 67%, в то время как в городах с населением более 1 млн. доля подобных домохозяйств составила уже 97%.

Чем в более высокий уровень доходов домохозяйств, тем больше доля тех, кто при решении жилищной проблемы, приобретает жилье в населенном пункте - текущем месте проживания.



## Предложение ипотечных кредитов

### Текущая ситуация

Характеристика реализованной выборки. Из 85 опрошенных банков к концу 2003 года выдачей жилищных кредитов занимались 50 банков (причем 5-ть из них выдавали кредиты без залога жилья). На долю этих банков пришлось примерно 60% кредитов, выданных всеми банками РФ в 2002 году и 40% по сумме выданных кредитов.

Еще 13 из опрошенных банков отметили, что намерены заняться кредитованием населения в 2004 году.

Ниже представлены данные по объему выданных ипотечных жилищных кредитов физическим лицам по банкам, принявшим участие в опросе.

Таблица 4. Динамика рынка ипотечных жилищных кредитов населению (по выборке)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Предоставлено ипотечных кредитов, шт.	81	300	1259	2130	3502	7407
Темпы роста, %	-	270	320	69	64	112
Средний размер кредита, тыс. руб.	259	619	283	289	350	483
Темпы роста, %	-	139	-54	2	21	38
Общий объем кредитов, млн. руб.	21	186	356	617	1226	3577
Темпы роста, %	-	784	92	73	99	192
Структура по сумме выданных кредитов, в т.ч.:	100	100	100	100	100	100
- на приобретение жилья на первичном рынке	-	15	10	3	2	7
- на приобретение жилья на вторичном рынке	49	43	33	44	47	48
- на покупку жилья в строящемся доме	36	25	42	38	30	21
- на улучшение жилищных условий	14	3	2	4	7	12
- на строительство индивидуального жилья	1	14	13	12	14	12

По данным ЦБ РФ в 2002 году:

- рост количества представленных кредитов составил 55% (с 3959 до 6148 шт.),
- средний размер кредита вырос на 23% (с 435 до 532 тыс. руб.),
- общая сумма предоставленных кредитов выросла на 90% (с 1720 до 3270 млн. руб.).

По данным исследования, указанные показатели составили 64%, 21% и 99% соответственно. Т.е. банки, вошедшие в выборку, показали в среднем несколько больший процент роста, и это нужно учитывать при оценке показателей по всей генеральной совокупности.



Исходя из этого, можно предположить, что количество кредитов, представленных всеми банками РФ в 2003 году увеличится примерно в 2 раза - до 12,3 шт., средний размер кредита увеличится на 38% - до 735 тыс. рублей, а общий объем предоставленных кредитов в 2,9 раза - до величины не менее 9,5 млрд. рублей.

Действующие условия кредитования (на момент опроса):

- Большая часть кредитов выдается в рублях по ставке 16-18% годовых. В крупных городах также имеют популярность кредиты в долларах по ставке 10,5-15%.
- Около 15% крупных и средних банков начали предлагать в 2003 году кредиты и в евро, но значимых сумм достигнуто не было.
- Основная масса кредитов предоставляется на приобретение жилья на вторичном рынке.
- С момента подачи заявления на ипотечный жилищный кредит до принятия решения о его выдачи проходит 5-10 дней.
- В настоящее время риски, закладываемые банками в процентную ставку для ипотечного жилищного кредитования населения, находятся на уровне 2-3 процентных пунктов. Однако большинство банков не ответило на данный вопрос, что частично может быть обусловлено тем, что многие банки устанавливают процентные ставки исходя из уровня ставок конкурентов и не проводят соответствующего анализа себестоимости услуги.

Таблица 5. Структура выдаваемых кредитов по валюте в 2003 г., %

Валюта	Доля БАНКОВ, предлагающих кредиты в указанной валюте			
	Вся выборка	Группы 1 и 2	Группы 3 и 4	Группа 5
Рубли	83	38	95	93
Доллары	42	75	42	21
Евро	10	12	16	0

Валюта	Доля КРЕДИТОВ, выданных в указанной валюте, от общей суммы кредитов			
	Вся выборка	Группы 1 и 2	Группы 3 и 4	Группа 5
Рубли	73	34	77	90
Доллары	27	66	23	10
Евро	0	0	0	0



Таблица 6. Доля банков, предлагающая различные кредитные продукты

Наименование	Вся выборка	Группы 1 и 2	Группы 3 и 4	Группа 5
Кредиты на покупку жилья на первичном рынке	66,67	71,43	66,67	64,29
Кредиты на покупку жилья на вторичном рынке	92,31	85,71	100	85,71
Кредиты на финансирование долевого участия в строительстве многоквартирного дома.	56,41	57,14	55,56	57,14
Кредиты на улучшение жилищных условий (покупка жилья с продажей имеющейся у заемщика квартиры)	51,28	28,57	55,56	57,14
Кредиты на строительство индивидуального дома	35,9	-	44,44	42,86

Таблица 7. Сроки рассмотрения заявок на кредит, %

Срок рассмотрения	Вся выборка	Группы 1 и 2	Группы 3 и 4	Группа 5
1-2 дня	5,1	0,0	5,6	7,1
3-5 дней	33,3	28,6	27,8	42,9
6-10 дней	30,8	14,3	44,4	21,4
11-20 дней	20,5	42,9	16,7	14,3
21-30 дней	5,1	0,0	0,0	14,3
Более 30 дней	5,13	14,29	5,56	0
<b>Всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>В среднем, дней</b>	<b>13,4</b>	<b>27,6</b>	<b>9,6</b>	<b>11,1</b>

Таблица 8. Структура ипотечных жилищных кредитов по срокам, %

Срок кредита	Вся выборка	Группы 1 и 2	Группы 3 и 4	Группа 5
1 год	2,2	0,9	2,8	2,1
3 года	15,8	9,3	21,8	12,3
5 лет	19,3	18,5	10,4	30,6
10 лет	37,1	66,9	40,8	15,6
15 лет	11,3	2,6	6,8	21,6
20 лет	9,2	1,9	7,8	14,9
Другие сроки	5,2	0,0	9,5	2,9
<b>ИТОГО</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>





Ниже приведены наиболее популярные уровни кредитных ставок предлагаемый потребителям. Однако некоторые региональные банки при участии местной администрации предлагают и более низкие ставки в рублях (6-12%).

Таблица 9. Уровень кредитных ставок в разрезе сроков (без учета выданных кредитов)

<b>Срок выдачи кредитов</b>	<b>В рублях</b>	<b>В долларах</b>
1 год	18-20	14-15
3 года	15-18	14-15
5 лет	15-18	12-14
10 лет	15-16	10,5-14
15 лет	15-16	11
20 лет	15-16	11,5

### **Перспективы развития жилищного кредитования**

В настоящее время банки отмечают, что делать прогноз сложно, т.к. данный этап становления рынка не позволяет использовать методы статистического прогнозирования, а скорее отражает ожидания участников рынка относительно позиции государства в решении существующих проблем.

Первостепенной задачей для развития потребительского ипотечного жилищного кредитования является решение вопросов, связанных с организацией эффективной процедуры обращения взыскания на заложенное жилье и выселение. Затем следуют проблема с отсутствием финансовых ресурсов у банков и проблема с документальным подтверждением доходов у заемщиков.

При этом наблюдается различие по степени важности факторов среди банков, которое обусловлено размерами банков (размерами активов). Для больших банков более важны вопросы, связанные с разработкой стандартных массовых продуктов.

Для небольших банков более значимой проблемой является отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов. Для них также более важны частные вопросы процедур оформления кредитов и удельной стоимости кредитной сделки.



**Таблица 10.** Факторы, препятствующие развитию ипотечного жилищного кредитования населения со стороны банков

	<b>Ранг важности</b>	<b>Частота упоминаний</b>	<b>Группы 1 и 2</b>	<b>Группы 3-4</b>	<b>Группа 5</b>
1. Отсутствие эффективной процедуры обращения взыскания на заложенное жилье и выселения	1	89%	1	1-2	2
2. Отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов у банков	2	85%	2	1-2	1
3. Отсутствие документально подтвержденных доходов у заемщиков	3	85%	3	3	5
4. Сложная и длительная процедура регистрации прав и сделок	4	55%	5	5	3
5. Высокая стоимость нотариального удостоверения и регистрации	5	64%	8	4	4
6. Высокая себестоимость кредитных сделок	6	55%	4	7	6
7. Отсутствие кредитного бюро	7	49%	6	6	7
8. Незаинтересованность риэлторов участвовать в ипотечном кредитовании	8	35%	9	8	8
9. Квалификация и опыт специалистов	9	33%	10	9	9
10. Неориентированная на потребителя система обслуживания клиента банками	10	33%	7	10	10
<i>Количество ответивших банков</i>	<i>55</i>	<i>-</i>	<i>13</i>	<i>25</i>	<i>17</i>

Несмотря на трудность прогнозирования, банки представляют себе следующие ориентиры изменения объемов ипотечного жилищного кредитования населения:

- При позитивном развитии ситуации (решение проблем регулирования рынка, сохранение позитивных изменений в экономике страны и сокращение уровня инфляции) банки:
  - в 2004-2006 гг. планируют для себя увеличение объемов предоставляемых кредитов в 1,8-2,2 раза каждый год, а с учетом планов выхода на рынок в 2004 году новых крупных участников, объемы рынка в 2004 году могут вырасти по сравнению с 2003 годом в 2,5-3 раза до 30 млрд. рублей.
  - в 2007-2010 гг. планируют увеличивать объемы кредитов в 1,4-1,5 раз в год.
- При инерционном развитии ситуации банки планируют увеличивать объемы кредитования на 15-20% в год.
- Банки ожидают, что через 3 года:
  - процентные ставки в рублях снизятся до 12%, в долларах до 8-10%,
  - сроки кредитования увеличатся до 15-20 лет.
- Через 7 лет:
  - процентные ставки в рублях снизятся до 10%, в долларах до 6-7%,
  - сроки кредитования увеличатся до 20 лет.

Учитывая, что спрос населения на ипотечные кредиты оценивается на уровне 125 млрд. руб. в год, а объем кредитов, предоставленный банковской системой в 2003 году на уровне 9,5-10,5 млрд., банковская система, сможет удовлетворить основную массу спроса на кредиты при позитивном варианте развития уже в 2006-2007 гг.

Вместе с тем, данный процесс может быть существенно ускорен за счет участия государства в программе АИЖК.

Все это позволяет предположить, что предложение кредитов со стороны банков при решении ряда организационных задач со стороны государства не будет лимитирующим участком при развитии ипотечного жилищного кредитования населения.



## Кредитование застройщиков жилья

### Текущая ситуация

Из 78 опрошенных банков к концу 2003 года кредитованием застройщиков или инвестированием в строительство занимались 35 банков, из них 5 занимались исключительно инвестированием, а 20 только кредитованием застройщиков.

Выдают кредиты или инвестируют в строительство на территории одного региона 22 банка. Четвертая часть всех опрошенных банков выдает кредиты и инвестирует в строительство в Москве.

Подавляющее большинство банков (92%) выдает кредиты в рублях, при этом 95% суммарного объема кредитов выданных застройщикам в 2003 году, так же было выдано в рублях. Основные используемые сроки кредитования застройщиков – 1-2 года, указали 80% и 55% соответственно.

Ниже в таблице представлена динамика объема средств предоставленных банками застройщикам. В данной таблице наибольший интерес представляет изменение объемов кредитования, т.к. абсолютные цифры относятся только к банкам, попавшим в выборку и ответившим на вопрос. Экспертно можно предположить, что представленные темпы прироста примерно отражают изменение общей динамики.

*Таблица 11. Динамика изменения объемов кредитования застройщиков (по выборке)*

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Общий объем кредитов, млн. руб.	176	223	522	8802*	8849*	10033*
Темпы роста, %	-	27	134	-	1	13

\* 2001-2003 гг. с учетом данных по Сбербанку, в течении которых по нему наблюдалось некоторое снижение объемов кредитования застройщиков

Банки выдают кредиты застройщикам преимущественно на 1-2 года, при этом ставки кредитования в долларах в среднем составляют 15%, а в рублях варьируются в достаточно широком диапазоне от 15% до 25%.

*Таблица 12. Структура кредитов застройщикам жилья по срокам, %*

Срок кредитов	Вся выборка	Группы 1 и 2	Группы 3 и 4	Группа 5
1 год	67	40	74	86
2 года	28	48	22	14
3 года	5	12	34	0
ИТОГО	100	100	100	100



### Перспективы развития кредитования застройщиков

Основными факторами, препятствующими развитию кредитования застройщиков, являются проблема с обеспечением кредита и низкий уровень прозрачности финансово-хозяйственной деятельности застройщиков. В связи с этим почти половина опрошенных банков вынуждены участвовать в данном процессе в качестве инвесторов.

*Таблица 13.* Факторы, препятствующие развитию кредитованию застройщиков жилья

	Ранг важности	Частота упоминаний
1. Проблемы с обеспечением кредита	1	82%
2. Низкий уровень прозрачности фин.-хоз. деятельности	2	62%
3. Высокий уровень риска кредитов на строительство	3	79%
4. Отсутствие прав на участок у застройщиков	4	54%
5. Низкий уровень подготовки бизнес-планов	5	46%
6. Долгий срок подготовки проектной документации	6	36%
7. Отсутствие финансовых ресурсов у банков	7	49%
8. Не заинтересованность организаций в кредитах	8	26%

Основные выводы:

- При позитивном развитии ситуации банки планируют увеличить объемы кредитования застройщиков:
  - в 2004 г. – в 1,6 раза,
  - в 2005-2006 гг. – в 1,3-1,4 раза в год,
  - в 2007-2010 гг. – в 1,2-1,3 раза в год.
- При инерционном развитии ситуации на 2004-2006 гг. банки предполагают увеличение объемов кредитования на 15-20% в год.

Таким образом, при оптимистичном варианте развитии ситуации можно отметить, что потенциальные темпы развития кредитования застройщиков жилья отстают от потенциальных темпов развития жилищного кредитования населения.

В связи с этим можно предположить, что кредитование застройщиков может стать одним из лимитирующих участков в процессе развития ипотечного жилищного кредитования в России, особенно учитывая существенно меньшие возможности государства стимулировать данное направление.

Поэтому, необходимо учитывать, что развитие ипотечного кредитования на фоне ограниченного объема строительства жилья может привести к росту цен на недвижимость.



## Основные выводы

- Потенциальный спрос более чем в 10 раз превышает текущий объем выдачи ипотечных жилищных кредитов.
- Банковская система, сможет удовлетворить основной объем потенциального спроса на кредиты при позитивном варианте развития уже в 2006-2007 гг.
- Кредитованию застройщиков препятствует проблема обеспечения кредита и низкий уровень прозрачности их финансово-хозяйственной деятельности.
- Потенциальные темпы развития кредитования застройщиков жилья в несколько раз отстают от темпов развития жилищного кредитования населения.
- В этих условиях кредитование застройщиков становится слабым звеном в процессе развития ипотечного жилищного кредитования в России и может вызвать рост цен на жилье.



## Методика расчетов показателей

### ***Потребность населения в жилье и платежеспособный спрос на жилье***

Оценка потребности строилась на основе данных о необходимости населения улучшить жилищные условия, включая все возможные способы: покупка, строительство, различные виды безвозмездного получения жилья (наследство, государственная помощь), и т.п.

Оценка платежеспособного спроса на жилье строилась на основе готовности части населения приобрести жилье (исключительно путем покупки или участия в строительстве), при текущих ценах на жилье. При этом для населения, нуждающегося в кредите, на основе данных об уровне доходов, было выполнено условие платежеспособности по отношению к кредиту. Для Москвы – доход заемщика с созаемщиком не менее 15 тыс. руб. в месяц, для регионов – не менее 6 тыс. руб.

Оценочные данные по объему платежеспособного спроса на жилье приводятся в следующих основных разрезах:

- Спрос со стороны домохозяйств, использующих для приобретения жилья только собственные средства.
- Спрос со стороны домохозяйств, привлекающих для приобретения жилья кредитные средства.
- Спрос со стороны домохозяйств в зависимости от предполагаемой финансовой схемы приобретения жилья (ипотечный жилищный кредит, участие в строительстве, и т.п.)
- Спрос в зависимости от способа приобретения жилья – покупка готового жилья, или строительство и типа приобретаемого жилья – на первичном/вторичном рынках.

Кроме указанных показателей приводится так же объем кредитных средств, который является частью стоимости жилья, обеспеченного платежеспособным спросом со стороны населения желающего приобрести жилье с привлечением кредитных средств.

Все показатели рассматривались в следующих основных разрезах:

- Региональном (Россия в целом и по 10 основным городам)
- По доходным группам (квантильные – 20%-ые группы)

Потребность населения в жилье и платежеспособный спрос на жилье оценивались в стоимостном – суммарная стоимость жилья (млрд. руб.), и натуральном (кв. метры) выражениях. В таблицах приводятся оценочные значения данных показателей на 2004 год.

Оценка на 2004 год строилась на основании распределения домохозяйств в зависимости от предполагаемого периода приобретения жилья – в ближайшие 1-2 года, 3-5 лет, через 6 лет и более.



### ***Спрос на ипотечные жилищные кредиты***

Оценка платежеспособного спроса на жилищные кредиты строилась на основе готовности населения приобрести жилье при текущих ценах и платежеспособности по отношению к кредиту (условия платежеспособности - см. предыдущий раздел).

Оценочные данные по объему платежеспособного спроса на кредиты приводятся в следующих основных разрезах:

- Финансовая схема приобретения - спрос со стороны населения, выбравшего для приобретения жилья альтернативные схемы приобретения (ипотечная и другие схемы в целом).
- Необходимость в государственной помощи: спрос со стороны части населения самостоятельно приобретающего жилье (покупка/строительство) – без помощи государства и спрос со стороны части населения, не имеющего возможность самостоятельно приобрести жилье (безвозмездные формы приобретения) – нуждающиеся в помощи государства.

Платежеспособный спрос на жилищные кредиты оценивался в стоимостном выражении – потенциальный суммарный объем выданных кредитов (млрд. руб.), без учета комиссионных процентов банку. В таблицах приводятся оценочные значения на 2004 год.

### ***Источники средств для решения жилищной проблемы***

Источники средств для улучшения жилищных условий были сгруппированы в 4 основных категории:

- Денежные накопления (сбережения).
- Внутренние заемные средства (родственники, знакомые).
- Текущее жилье в качестве актива.
- Другое имущество (в качестве актива).

Исходя из общего объема потребности в жилье (в стоимостном выражении) и данных опроса о распределении средств по указанным категориям так же был рассчитан объем недостающих средств для решения жилищной проблемы (покупки/строительства жилья).

### ***Оценка обеспеченности жильем и текущего состояния жилья***

Обеспеченность жильем оценивалась по следующим показателям:

- Средняя площадь, занимаемая домохозяйством.
- Среднее количество членов домохозяйства.
- Средняя площадь, приходящаяся на 1члена домохозяйства.

Текущее состояние жилья оценивалось на основе обеспеченности жилья различными удобствами (свет, вода, и т. п.), и общей оценки состояния жилья домохозяйством (по шкале, от плохого/аварийного до хорошего состояния).



### **Оценка готовности к миграции при решении жилищной проблемы**

Готовность к миграции при решении жилищной проблемы оценивалась по следующим показателям:

- Приобретение жилья по одной из альтернатив – в населенном пункте текущего мета проживания и в другом населенном пункте.
- Основные направления миграции при решении жилищной проблемы в зависимости от типа населенного пункта (по численности населения).
- Основные направления миграции при решении жилищной проблемы в зависимости от типа населенного пункта (по численности населения), в разрезе доходных групп.

### **Социально-демографические характеристики домохозяйств**

Домохозяйства идентифицировались по следующим основным социально-демографическим признакам:

- Половая структура.
- Средний возраст ЛПР (лицо, принимающее решение).
- Среднее количество человек в домохозяйстве.
- Доля детей и подростков до 18 лет.
- Реальное распределение доходов домохозяйств (среднемесячный доход домохозяйства, приходящийся на одного члена семьи).
- Распределение домохозяйств по уровню среднемесячных расходов на питание.