

### 10.9. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ

Жмутина А.И., соискатель кафедры оценки и управления собственностью

Государственный университет управления

В данной статье рассмотрены основные жилищные проблемы Российской Федерации. Проведен анализ рынка жилья в целом и по регионам. Уделено внимание ипотечному кредитованию на рынке жилья, а также государственному регулированию.

Статья предназначена для студентов, аспирантов и преподавателей экономических и строительных вузов, для специалистов – риелторов и оценочных компаний.

Решение жилищной проблемы обусловлено совокупностью взаимосвязанных условий и факторов, являющихся следствием социально-экономического и политического положения в стране. Выделяют ряд процессов, влияющих на решение жилищного вопроса. На рис. 1 представлена общая структура и обозначены взаимосвязи базовых элементов системы, составляющей суть процесса обеспечения населением жилья [1; 2].

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

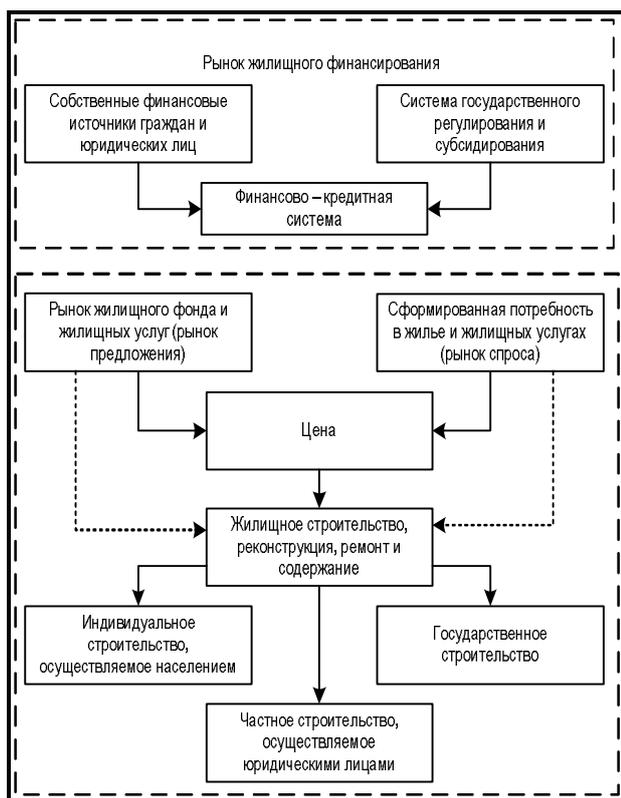


Рис. 1. Механизмы обеспечения населения жильем

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

Суть жилищного финансирования отражена на рис. 2.

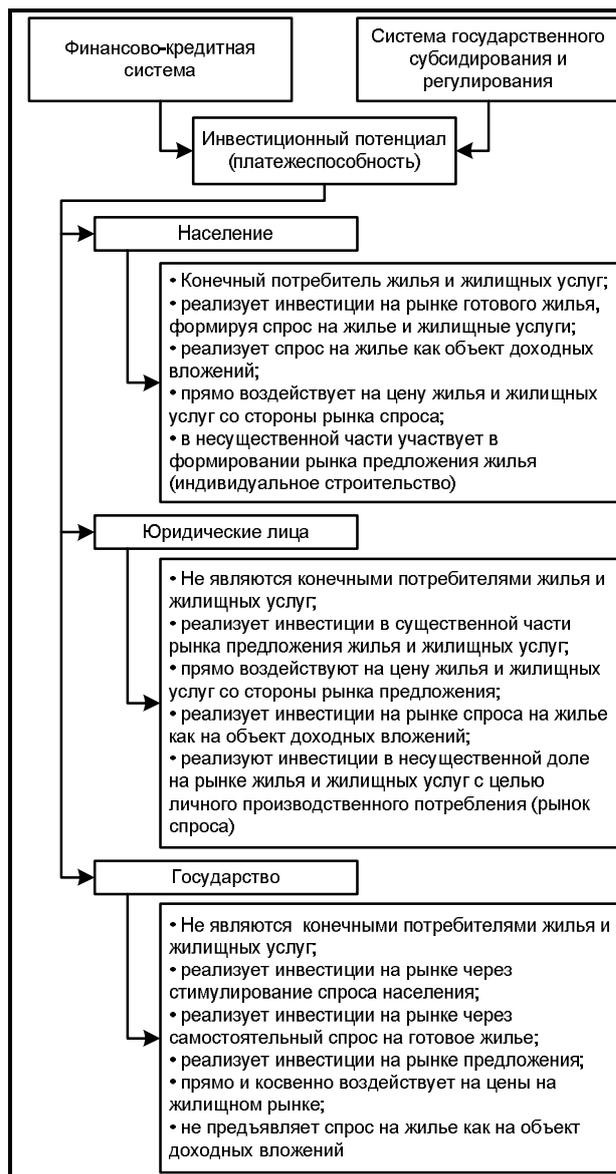


Рис. 2. Особенности взаимодействия субъектов жилищного финансирования с жилищным рынком

Субъекты жилищного финансирования на рынке:

- физические лица, предприятия (организации);
- банки и кредитные учреждения;
- государство в лице его представителей.

Объект жилищного финансирования на рынке: комплекс хозяйственных операций, связанных с созданием, содержанием, эксплуатацией и оборотом недвижимости.

Направления финансирования для инвестирования в жилье:

- в жилье на вторичном рынке, включая реконструкцию;
- жилищное строительство;
- содержание и эксплуатация жилья;
- перераспределение ресурсов, аккумулируемых на рынке капитала, в жилищный сектор;
- распределение бюджетных средств через систему государственного субсидирования и регулирования.

Взаимодействия субъектов жилищного финансирования с жилищным рынком различно и имеет характерные особенности.

Таблица 1

**СЕКТОРЫ СПРОСА ПО УРОВНЯМ ДОСТУПНОСТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ЖИЛЬЯ (РОССТАТ, 2009 г.)**

Секторы спроса на жилье (РФ в целом)	Емкость рынка по спросу на дополнительное жилье (величина сектора платежеспособного населения, %)
Доступность жилья в срок от 5 лет	4,5
Доступность жилья в срок от 10 лет	30,2
Доступность жилья в срок от 15 лет	68,2
Доступность жилья в срок от 20 лет	
Доступность жилья в срок от 30 лет	
Доступность жилья в срок от 40 лет	

Инвестирование средств населением в индивидуальное жилищное строительство (рынок предложения) более характерно для сельских поселений и составляет меньшую долю в совокупном объеме жилищного строительства. В среднем по РФ инвестиции населения в индивидуальное строительство жилья в 2009 г. составили 42,3%.

Емкость платежеспособного спроса населения зависит от:

- 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 [7].

На рис. 4 отчетливо виден региональный контраст доступности дополнительных источников доходов для населения.

В условиях общей тенденции к росту совокупных доходов населения жилье как объект собственности в наименьшей степени выполняет функцию источника дополнительных доходов и в основном является объектом удовлетворения личных потребностей граждан.

К располагаемым собственным финансовым 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.

Платежеспособный спрос населения на жилье – часть совокупной жилищной потребности, которая делится на секторы по уровням доступности жилья (рис. 3), образуя поле активных или отложенных жилищных операций граждан.



**Рис. 3. Условные секторы спроса населения на рынке жилой недвижимости**

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

Потребность населения Российской Федерации в дополнительном жилье в настоящее время не менее 1 057,1 млн. кв. м с учетом объемов выбывающего ветхого и аварийного жилья [4].

Анализ спроса, характеризующий доступность жилья, показал: исходя из сложившихся на жилищном рынке цен, имеют возможность удовлетворить свою потребность в течение минимум пяти 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. Секторы отложенного спроса на срок не менее чем 20-40 лет и малоимущего населения (среднедушевые доходы до 4 000 руб. в месяц на человека) составляют по РФ 65,8% от общей численности населения (табл. 1).

Население – конечный потребитель жилищной недвижимости – реализует платежеспособный спрос в форме прямых инвестиций в имеющееся или поступившее на рынок готовое жилье. 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 (жилищные операции по сдаче жилья в наем и др.) [4; 7].

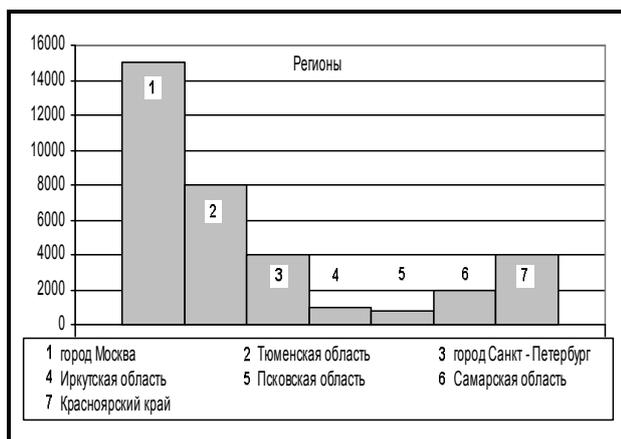


Рис. 4. Деловая активность населения за 2009 г.

Способность банков аккумулировать средства населения имеет тенденцию к увеличению (табл. 2), что положительно сказывается на решении жилищной проблемы. Однако в регионах отмечается различная для населения степень доступности получения доходов в виде процентов по банковским депозитам и вкладам.

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. В настоящий

момент обеспечивает требуемый уровень накопления население с высоким уровнем доходов (доступно приобретение жилья в течение 0-5 лет) и население со средним уровнем доходов (доступно приобретение жилья в течение 5-15 лет).

Таблица 2

**ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ ПО ДЕПОЗИТАРНЫМ ВКЛАДАМ В БАНКАХ (ДАННЫЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ ЗА 2008-2009 ГГ.)**

Регион	Объем депозитных вкладов на 1 тыс. чел. в 2009 г., тыс. руб.	Объем депозитных вкладов на 1 тыс. чел. в 2008 г., тыс. руб.	Темп роста к 2008 г., %
Россия	7 242	10 635	147
Московская область	6 797	10 039	148
Ярославская область	6 408	9 404	147
Самарская область	7 876	11424	145
Нижегородская область	7 053	9 347	133
Санкт-Петербург	13210	19 383	147
Орловская область	3 736	5318	142
Карелия	4 307	6 041	140
Тюменская область	12 920	19 106	148

Распределение секторов доступности жилья для населения по регионам приведено в табл. 3.

Таблица 3

**СЕКТОРЫ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО РЕГИОНАМ (НА ОСНОВЕ ДАННЫХ РОССТАТА, 2009 Г.)**

Секторы доступности/ регионы	Московская область	Ярославская область	Самарская область	Нижегородская область
<b>Доступность жилья в срок не менее 5 лет</b>				
Требуемый ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	4 958	6 250	7 113	6 363
Численность платежеспособного населения, тыс. чел	829,7 (28,6%)	41,2 (3%)	129,7 (4%)	142,5 (4%)
<b>Доступность жилья в срок не менее 10 лет</b>				
Требуемый ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	3 675	4 103	4 637	4 125
Численность платежеспособного населения, тыс. чел	4 568,0 (71,4%)»	332,3 (24,2%)	1 047,2 (32,3%)	744,3 (20,9%)
<b>Доступность жилья в срок не менее 15 лет</b>				
Требуемый ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	3 248	3 387	3 812	3 378
Численность платежеспособного населения, тыс. чел		999,6 (72,8%)»	2 065,2 (63,7%)»	2 674,8 (75,1%)
Доступность жилья в срок не менее 20 лет, требуемый ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	3 034	3 030	3 400	3 005
Доступность жилья в срок не менее 30 лет, требуемый ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	2 820	2 672	2 987	2 632
Доступность жилья в срок не менее 40 лет, требуемый ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	2714	2 493	2 781	2 446
<b>Фактическая доступность жилья</b>				
Доступность для всего населения в целом, %	100	100	100	100
Фактический ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	3 621	3 331	4 239	3 175

Секторы доступности/ регионы	Московская область	Ярославская область	Самарская область	Нижегородская область
Количество лет, необходимое для приобретения жилья	10,4	16	12	17
Доступность для населения с доходом выше 4 000 руб. в мес. на человека,	28,6	27,2	36,3	24,9
% от общей численности населения Фактический ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	5 267	5 058	5 605	5 292
Количество лет, необходимое для приобретения жилья	9,6	11	10	11
Доступность для малоимущего населения,	71,4	72,8	63,7	75,1
Доля от общей численности населения, % Фактический ежемесячный душевой доход, руб. / чел.	2 962	2 686	3 460	2 473
Количество лет, необходимое для приобретения жилья	12	23	15	30

Цена жилья определяется спросом на жилищные услуги (их качество и разнообразие) и степенью его доходности. Чем выше способность жилья приносить доход (арендная плата за вычетом расходов на содержание жилья), тем выше его стоимостная оценка и потенциальный ресурс для жилищного финансирования. На рис. 5 представлены регионы, в которых население обладает максимальным инвестиционным ресурсом принадлежащей ему жилищной недвижимости. Показатель «жилье – инвестиционный капитал» – это рыночная оценка располагаемого населением жилищного фонда, способного участвовать в различных жилищных операциях исходя из величины численности населения регионов.

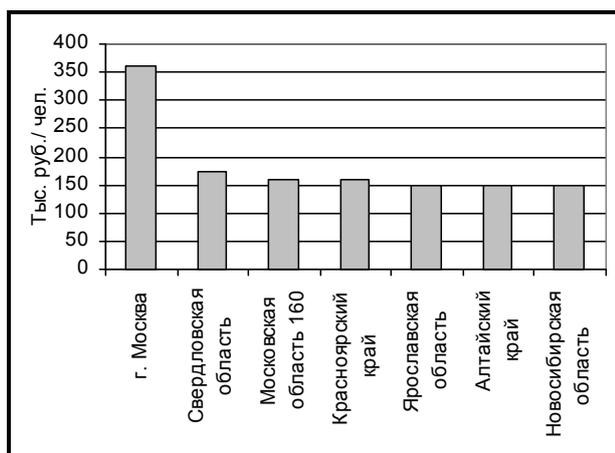


Рис. 5. Жилье – инвестиционный капитал населения

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 (табл. 4).

Для данной группы населения важна 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: 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).

По состоянию на конец 2008 г. выдано порядка 75 тыс. ипотечных кредитов, т.е. охватывают не более 0,09% всего населения РФ и не более 0,14% платежеспособного населения.

Фактор, расширяющий платежеспособный спрос населения – система государственного жилищного субсидирования. Мировая практика доказала: государство в состоянии обеспечить жильем не более 3-5% платежеспособного населения. В РФ сектор неплатежеспособного населения в зоне государственной ответственности, составлял в 2009 г. 67,5%.

С точки зрения увеличения платежеспособного потенциала населения, для приобретения жилья фактор государственного субсидирования не имеет существенного значения, учитывая его ограниченный охват. Повышение уровня жизни населения за счет субсидий тоже несущественно.

Доля социальных выплат в доходах населения продолжает увеличиваться.

Государственное субсидирование с пониженной ставкой процента по жилищным кредитам имеет ограниченный характер и на общую ситуацию доступности жилья несущественно влияет.

Субсидирование жилищных услуг повышает жизненный уровень населения, создавая дополнительные доходы в натуральной форме. Прослеживается устойчивая тенденция к увеличению субсидирования населения по оплате жилищно-коммунальных услуг. К 2009 г. по сравнению с 2008 г. темп роста числа субсидируемых семей составил 135% в среднем по России. Темп роста объемов предоставленных субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг составил 257% по сравнению с 2008 г.

нению с уровнем 2007 г. Наибольшее количество субсидируемых семей в Мурманской, Ивановской, Ростовской областях. Наименьшее количество субсидируемых семей в Псковской, Тюменской областях, Татарстане, Калмыкии [3, 6].

Несущественным для потенциала платежеспособного спроса населения фактором является система государственного льготирования и налогового регулирования. Применение льгот по налогам на отдельные доходы населения, налоговых расходам, связанным с владением жилищной недвижимостью, а также применение для отдельных категорий граждан системы льгот по оплате жилья и жилищных услуг повышают общий уровень жизни населения, стимулируют операции с жильем.

Инвестиционная активность юридических лиц, реализуемая на рынке жилья, зависит от:

- прибыльности предприятий – основы для финансовой устойчивости и притока инвестиционных ресурсов на жилищный рынок;
- уровня доходности различных операций с жильем;
- доступности заемных источников финансирования, выраженной в уровне процентной ставки и сроках кредитования жилищных операций;
- размеров и форм государственных налоговых и иных стимулирующих льгот, связанных с жильем (льготы по налогу на имущество, льготирование налога на добавленную стоимость (НДС) по некоторым жилищным операциям и др.);
- объемов государственного финансирования;
- административного фактора;
- степени развитости земельного рынка.

Торгово-посреднические операции на вторичном рынке готового жилья характеризуются самой быстрой окупаемостью финансовых вложений и наименьшим объемом необходимых стартовых инвестиций. Операции по доходной эксплуатации жилья (доходные дома) имеют самый длительный период окупаемости вложений и требуют от инвесторов существенного объема располагаемых дешевых и долгосрочных источников финансирования (прибыль, дешевые долгосрочные кредиты).

Инвестиции в жилье как в объект доходной эксплуатации (арендный рынок) будут выступать только после того, как экономические ниши торговых и строительных операций каждого последующего сектора спроса будут исчерпаны.

Высокоразвитые жилищные рынки характеризуются достаточным предложением дешевого арендного жилья, т.е. наличием предложения достаточного количества эксплуатируемых доходных домов различной категории.

Уровень развития региональных жилищных рынков России по данному признаку позволяет утверждать: подавляющее их большинство находится на первом этапе или в начале второго этапа развития. В экономически развитых регионах (Московская область, г. Санкт-Петербург, Тюменская область и ряд других) имеют место активные операции на первичном, строительном, рынке жилья. Наибольшей степенью развития жилищного рынка характеризуется Москва, где начал развиваться бизнес по эксплуатации доходных домов, но пока только для высокодоходных секторов платежеспособного спроса населения (дома категории «люкс»).

Современный уровень развития региональных жилищных рынков РФ не формирует необходимых условий для возникновения в ближайшее время рынка дешевого арендного жилья, что существенно препятствует решению жилищной проблемы.

Прибыльность предприятий отражает их способность к осуществлению инвестиционных операций, является фактором, определяющим потенциальный объем финансовых ресурсов. Этот объем при благоприятных условиях можно направить на жилищное инвестирование. Наибольшие инвестиционные возможности в 2009 г. характерны для предприятий регионов (рис. 6).

Показатель инвестиционных возможностей учитывает текущий размер собственных средств юридических лиц, отражает их региональные предпочтения при размещении средств (средства на депозитах учтены по месту размещения).

Как правило, денежные средства предприятий размещаются в банках тех регионов, где они предполагаются к использованию [5; 6].

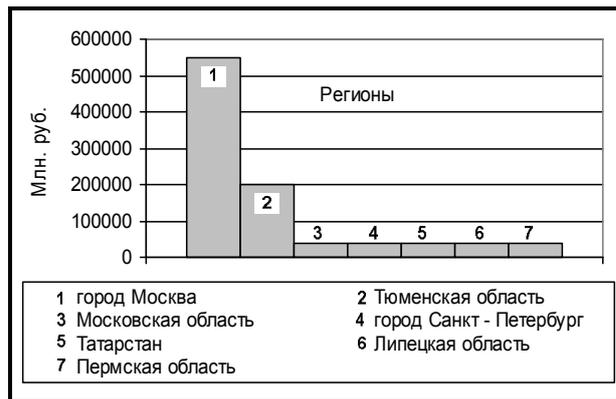


Рис. 6. Инвестиционный потенциал предприятий, 2009 г.

Рис. 6 отражает существенные разрывы в инвестиционном потенциале регионов и степени их инвестиционной привлекательности, сложившихся по совокупности факторов влияния региональных условий.

Доходность жилищных операций влияет на интенсивность притока инвестиций на жилищный рынок, так как является результатом ее сравнения с доходностью от вложений в иные секторы экономики (формируется на рынке капитала).

Таблица 4

**ДОХОДНОСТЬ ОПЕРАЦИЙ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЖИЛЬЯ (РОССТАТ, 2009 г.)**

Регион	Затраты на строительство 1 кв. м жилья, тыс. руб.	Рыночная цена 1 кв. м жилья на первичном рынке	Норма прибыли строительных операций
Россия	6 846	12 939,4	47,1
Московская область	7 181	14 748,5	51,3
Орловская область	4 920	10 295,8	52,2
Ярославская область	6 144	12 407	50,5
Карелия	7 069	8 660,1	18,4
Санкт-Петербург	6 813	16 594,2	58,9
Нижегородская область	4 967	13 556,2	63,4
Самарская область	5 518	11 701,8	52,8
Тюменская область	13 106	9 388,7	0,4 (убыточно)

Доходность каждого вида жилищных операций зависит от уровня конкуренции, широты доступного сектора платежеспособного спроса (емкость рынка) и соотношения располагаемых инвестиционных ресурсов (собственные и привлеченные источники финансирования). Доходность жилищных операций тем выше, чем выше доля собственных источников финансирования. Доходность строительных операций на рынке жилья по РФ достаточно высока, однако распределена по регионам неравномерно (см. табл. 4).

В целом жилищные строительные операции очень доходны, за исключением некоторых регионов [5; 6].

Фактором, расширяющим платежеспособность предприятий, выступает уровень доступности заемных источников финансирования. Доступность повышается с ростом прибыльности и финансовой устойчивости предприятий региона, с увеличением степени его привлекательности для организаций финансово-кредитного сектора.

Чем выше доля бюджетных средств, тем меньше доля банковских коммерческих кредитов. Присутствие государства на рынке финансово-кредитных услуг на нерыночных условиях создает базу для оттока коммерческих инвестиций с регионального рынка.

Повышает платежеспособность предприятий наличие налоговых и иных стимулирующих льгот, связанных с жильем (льготы по налогу на имущество, льготирование НДС по ряду жилищных операций и др.). Чем значительнее объем предоставленных налоговых и иных государственных льгот, тем больше платежеспособность в результате роста прибыльности предприятий и тем шире приток инвестиций на жилищный рынок.

На объемы и направление жилищных инвестиций, влияет государственное финансирование. Чем выше объем государственного финансирования жилищных операций и чем шире его охват секторов спроса населения, тем меньше объем частных инвестиций. Участие государства на рынке предложения жилья и жилищных услуг автоматически сокращает участие на этом рынке коммерческих предприятий. Это утверждение верно для всех секторов рынка предложения жилья и жилищных услуг (строительство, реконструкция и продажа, рынок аренды или жилищного найма).

Административный фактор влияния на платежеспособность предприятий и приток инвестиций на жилищный рынок выражается в применении установленных государством процедур, норм, правил и нормативов. Увеличение и усложнение необходимых для работы на жилищном рынке процедур (выдача разрешений, регистрации, согласований и т.д.), повышение стоимости «административных» услуг, рост различного рода ограничений снижает общую доходность жилищных операций, мотивируя предприятия к сокращению инвестиций на жилищном рынке (уход с рынка). Использование «непрозрачных» схем расчетов «административные» услуги и нерыночные механизмы предоставления земельных участков, выдачу строительных подрядов и разрешений искусственно ограничивает конкуренцию на рынке предложения жилья.

Необоснованное усиление давления административного фактора на жилищный рынок сокращает объемы частных инвестиций, усиливает давление платежеспособного спроса населения с одновременным последовательным сокращением его платежеспособности, обусловленным увеличением цен предложения на объекты жилья.

Состояние российского земельного рынка существенный ограничитель присутствия инвестиционных ресурсов на жилищном рынке и влияет на стоимость объектов недвижимости на рынке предложения. Участвуя в механизме ценообразования строящегося жилья, стоимость земельных ресурсов во многом определяет уровень затрат на строительство жилья и цену его предложения. Применение нерыночных механизмов оценки и распределения земельных участков под застройку (действие административного фактора) исключает важный рычаг рыночного регулирования – элемент эффективного конкурентного землепользования, ограничивая конкуренцию застройщиков, снижая объем инвестиций на рынке предложения, искажая реальную стоимость предлагаемого на рынок жилья.

К ресурсам организации финансово-кредитной системы, относятся собственные источники финансирования и объемы привлеченных на платной основе денежных средств населения и юридических лиц.

Финансово-кредитная система – совокупность специализированных и универсальных банков, других финансово-кредитных учреждений; выполняет функции перераспределения финансовых средств с рынка ссудного капитала на рынок жилья.

На решение жилищной проблемы населения регионов РФ влияет механизм жилищного ипотечного кредитования. Присутствие ипотечных операций на рынке жилья способно существенным образом повлиять на его параметры, изменяя картину секторов платежеспособного спроса населения.

Объем обращающихся на жилищно-ипотечном кредитном рынке финансовых ресурсов отражает степень его привлекательности для инвесторов и возможности экономики через деятельность рынка капитала предоставить ресурсы, имеющие долгосрочный характер, на жилищный рынок. Источники кредитных ресурсов для ипотечных операций:

- финансовые ресурсы экономики страны, полученные за счет сокращения размещения финансовых средств в традиционные сферы кредитования;
- привлечение ранее исключенных из экономического оборота финансовых ресурсов;
- собственные средства предприятий и населения; средства кредитных организаций (банков), аккумулирующих их на платной долгосрочной основе.

Возможность привлечения долгосрочных финансовых ресурсов увязана с состоянием платежеспособного спроса регионального жилищного рынка, его строительными возможностями, с функционированием рынка ценных бумаг и финансово-кредитной системы в целом.

Основные источники долгосрочных ресурсов для ипотечного жилищного кредитования:

- накопления и сбережения населения, свободные средства предприятий и организаций, привлекаемые банками на долгосрочной основе;
- активы финансовых институтов – как страховых организаций и пенсионных фондов;
- ресурсы, привлекаемые через обращение ценных бумаг и других финансовых инструментов.

Способность российской экономики предоставить в необходимом объеме иные кредиты на приобретение платежеспособному населению дополнительного жилья отсутствует.

Анализ привлеченных на депозиты и во вклады средств населения показал: в целом по стране объем привлеченных средств резидентов в 2009 г. увеличился по сравнению с 2008 г. на 58%.

Средства населения в объеме совокупных привлеченных свободных денежных средств составляли в 2009 г. – 89%, что свидетельствует о недостатке свободных средств юридических лиц, не инвестированных в другие секторы экономики. Способность к привлечению ресурсов населения в банковский сектор приобретает особую важность для жилищного ипотечного рынка.

Процентная ставка – рыночная стоимость кредитных ресурсов по ипотечным операциям находится под воздействием факторов рынка, и факторов рынка недвижимости через состояние и динамику его базовых параметров.

На процентную ставку по ипотечным кредитам влияют:

- стоимость привлеченных с рынка капитала финансовых долгосрочных средств;
- ипотечные риски;
- способность банков к 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 – 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 имеет тенденцию к понижению. Такая тенденция наблюдалась в последние два-три года, когда ставка по валютным ипотечным сократилась с 15-18% до 10-13%, а по рублевым кредитам – с 20-25% до 15-18% к 2008 г. Такое сокращение стало возможным за счет расширения банковских операций на ипотечном рынке, большего притока финансовых ресурсов. Однако в настоящий момент осязаемое развитие ипотечных операций наблюдается только на динамично развивающихся региональных жилищно-ипотечных рынках. Там основную массу финансово кредитного сектора составляют московские банки с широкой филиальной сетью в регионах.

Сокращению ипотечных рисков, следовательно, и созданию условий для снижения 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.

Государственные гарантии предоставлены в рамках целевой программы «Жилище» только Федеральному агентству по ипотечному жилищному кредитованию [7].

В настоящее время четкие границы между операторами первичного и вторичного ипотечных рынков отсутствуют. Крупнейшие российские банки часто сочетают в себе обе эти функции, формируя свой кредитный портфель по принципу диверсификации рисков. Так, крупнейшие банки, осуществляющие ипотечные операции – Сбербанк России, Внешторгбанк, Райффайзенбанк, банк «Дельта-Кредит» и др. – имеют сеть банков-партнеров, у которых выкупают пакеты ипотечных кредитов, предоставленных населению, осуществляя для них процесс рефинансирования.

К 2010 г. банками накоплен большой опыт работы по жилищным ипотечным операциям, что позволило управлять ипотечными рисками в долгосрочном периоде. Однако в масштабном порядке эти операции доступны только крупным специализированным банкам и кредитным организациям. От того, как будет развиваться финансово-кредитная система, включая рынок ипотечных ценных бумаг, зависит состояние жилищного ипотечного кредитования.

Доходность ипотечного рынка отражает минимально допустимую для инвестора степень доходности ипотечных операций по сравнению с другими финансовыми инструментами, имеющими сопоставимые риски (привлекательность рынка). Этот параметр обуславливает интенсивность притока или оттока ресурсов по ипотечным операциям.

Состояние рынка спроса и секторов доступности жилья отражает текущую емкость рынка жилищных ипотечных операций, оцениваемую в 30% населения РФ. 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.

Чтобы обеспечить для инвесторов привлекательность того или иного региона, доходы по коммерческим ипотечным операциям должны как минимум покрывать затраты по капитальным вложениям, необходимым для внедрения этих операций. Если регион имеет низкую привлекательность по совокупности факторов, включая емкость рынка, то развитие коммерческих ипотечных операций в нем не будет, пока не изменятся условия кредитования.

Факторы (причины), определяющие привлекательность (доходность) каждого отдельного регионального рынка ипотечных коммерческих операций:

- совокупный объем платежеспособного спроса по секторам доступности жилищных ипотечных кредитов (жилья);
- перспектива изменения секторов платежеспособного спроса населения (демографический фактор, социальный, миграционный и др.);
- состояние располагаемого для коммерческих операций жилищного фонда и его рыночную оценку;
- текущая потребность населения в улучшении жилищных условий;
- возможности и состояние жилищного строительства;
- развитость банковской инфраструктуры;
- развитость инфраструктуры рынка жилищной недвижимости;
- развитость страхового бизнеса;
- состояние и условия локального рынка кредитования;
- административный фактор (взаимодействие с региональными властями);
- система государственного регулирования (присутствие государственных инвестиций на жилищном ипотечном рынке – условия и секторы влияния на рынке спроса) [4].

По совокупности факторов для развития ипотеки имеют достаточную степень готовности Тюменская, Московская, Свердловская области. Каждый локальный рынок характеризуется собственной спецификой, отражающей степень благоприятной ситуации или готовности к жилищной ипотеке.

К располагаемым финансовым ресурсам государства относятся объемы финансирования по целевым социальным и жилищным программам, соответствующие расходным статьям государственного бюджета.

Государственное регулирование реализуется на федеральном и местном (региональном / муниципальном) уровнях управления.

Форма и характер проявления общих норм и правил на местном уровне определяет эффективность местного управления жилищным рынком. В сфере влияния региональных властей контроль над состоянием параметров жилищного рынка и регулирование (коррекция) процессов, связанных с его функционированием, что обуславливает решение основной задачи – создание условий для эффективного обеспечения граждан жильем.

Механизмы государственного регулирования:

- субсидирование на рынке предложения жилья и связанных с ним работ, услуг (жилищных, ипотечных, строительных);
- субсидирование на рынке спроса жилья и связанных с ним работ, услуг (жилищных, ипотечных, строительных); льготирование на рынке спроса и предложения;
- регламентирование (административный фактор).

Для решения жилищной проблемы существенно достижение сбалансированной и адекватной текущим условиям системы государственного регулирования, направленной на устранение негативного суммарного воздействия факторов и создание благоприятных условий на жилищном рынке, в частности:

- объем обращающихся со сложившейся доходностью инвестиционных ресурсов распределяется на жилищном (ипотечном, строительном) рынке между частными инвесторами и государством. Поэтому любой рост доли участия государства обусловит сокращение частных инвестиций, и наоборот;
- вхождение государства в зону секторов спроса коммерческих интересов влечет за собой поступательное снижение доходности и создает условия для оттока ресурсов с жилищного (ипотечного, строительного) рынка предложения, расширяя зону ответственности государства;
- присутствие государства на рынке предложения жилья и жилищных услуг с неконкурентными условиями обеспечит отток частных инвестиций с этого рынка жилищных операций и расширение зоны ответственности государства;
- присутствие государства на рынке спроса вызовет реакцию последовательного роста платежеспособности, цен, доходности и притока на рынок предложения частных инвестиций с сокращением зоны ответственности государства;
- при создании искусственных (административных) ограничений – на конкуренцию, приток частных инвестиций, на допуск к осуществлению жилищных операций – возникнет эффект поэтапного роста цен с последующим переходом населения в зону ответственности государства;
- при использовании нерыночных (административных) методов и механизмов регулирования при совершении жилищных операций рыночные регуляторы перестают действовать в этой части, вызывая искажения и диспропорции на данном рынке.

Снижение государственного жилищного строительства благоприятно для регионов, где жилищные рынки привлекательны для коммерческих инвестиций (Москва, Санкт-Петербург, Нижегородская, Самарская, Тюменская области и др.). В регионах, где коммерческие инвестиции практически отсутствуют, государственное жилищное строительство должно оставаться, так как зона интересов коммерческих инвестиций затрагиваться не будет.

Эффективно перераспределение государственных федеральных бюджетных инвестиций в регионы с низкой коммерческой активностью (Ивановская область, Тыва, Бурятия и др.). Региональные государственные строительные инвестиции благоприятны в коммерчески непривлекательных регионах.

Аналогично по влиянию на рынок участие государства в операциях жилищного ипотечного кредитования на рынке предложения. Предлагая на рынок жилищных ипотечных кредитов выгодные некоммерческие условия кредитования, частные инвесторы из-за невозможности конкуренции с государством вынуждены или сокращать свое присутствие на региональном рынке, или не начинать их внедрение вовсе. Такое государственное регулирование отрицательно влияет на решение жилищной проблемы населения. Особенно, когда государственное ипотечное кредитование на рынке предложения ипотечных кредитов не адресно, т.е. осуществляется в отношении населения зоны коммерческих интересов [3; 5].

## Литература

1. Алексеев А.А. Механизм регулирования жилищной политики крупного города [Текст] / А.А. Алексеев. – М., 2009.
2. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости [Текст] / И.Т. Балабанов. – М., 2009.
3. Бугулов Э. Экономика недвижимости [Текст] / Э. Бугулов. – М., 2007.
4. Бузырев В.В. Экономика жилищной сферы [Текст] : учеб. пособие / В.В. Бузырев, В.С. Чекалин. – М. : ИНФРА-М, 2010. – (Высшее образование).
5. Есипов В.Е. и др. Ипотечно-инвестиционный анализ [Текст] : учеб. пособие / В.Е. Есипов, А.В. Попов, Г.А. Маховикова и др. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
6. Марченко А. Инвестиционный рейтинг регионов России : проблемы становления и результаты [Текст] / А. Марченко, О. Мачульская // Рынок ценных бумаг. – 2009.
7. Черняк А.В. Оценка городской недвижимости [Текст] / А.В. Черняк. – М. : Русская деловая лит-ра, 2009.

## Ключевые слова

Рынок; факторы; жилищные проблемы; жилье; доходы населения; инвестиции; ипотечные кредиты.

*Жмутина Алина Ивановна*

## РЕЦЕНЗИЯ

Решение жилищной проблемы обусловлено совокупностью взаимосвязанных условий и факторов, являющихся следствием социально-экономического и политического положения в стране.

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

Плохое состояние и несправедливое распределение жилищного фонда Российской Федерации является одной из главных социально-экономических проблем страны, приведших к демографическому кризису. Нехватка качественного жилья приводит к разводам в молодых семьях, к отказу от рождения детей, многочисленным конфликтам и бытовым преступлениям.

В данной статье рассмотрены основные жилищные проблемы РФ. Проведен анализ рынка жилья в целом и по регионам. Уделено внимание ипотечному кредитованию на рынке жилья, а также государственному регулированию.

Статья предназначена для студентов, аспирантов и преподавателей экономических и строительных вузов, для специалистов – риелторов и оценочных компаний.

*Родионова Н.В., кандидат экономических наук, доцент Дмитровского филиала «СПГИ»*

## 10.9. FACTORS INFLUENCING THE DECISION OF HOUSING PROBLEM IN RUSSIA

A.I. Zhmutina, the competitor of chair of an estimation and property management

In given article the basic housing problems of Russia are considered. The analysis of the market of habitation as a

whole and on regions is carried out. The attention is paid to mortgage lending in the habitation market, and also to state regulation.

This article is intended for students and teachers of economic and construction universities, professionals – brokers and appraisal companies.

### Literature

1. A.A. Alexeys. Mechanism of regulation of a housing policy of a big city. M, 2009.
2. I.T. Balabanov. Economy of real estate. M, 2009.
3. E.E. Bugulov. Konomika of real estate. M, 2007.
4. V.V. Buzyrev, V.S. Tchekalin. Economy of housing sphere: the Manual. M: INFRA TH, 2010 (a Series «Higher education»).
5. V.E. Yesipov, A.B. Priests, G.A. Mahovikova, etc. the Ipo-techno-investment analysis: the Manual. SPb.: Publishing house SpbgUeF, 2010.
6. A. Marchenko. Machulsky the Island the Investment rating of regions of Russia: problems of formation and results. A securities market. 2009.
7. A.V. Chernyak. Estimation of city real estate. M: the Russian business literature, 209.

### Keywords

Market; factors; housing problems; habitation; incomes of the population; the investment; mortgage loans.