

Эластичность поведения потенциальных ипотечных заемщиков по состоянию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации

© 2011 А.А. Волкова

Академия труда и социальных отношений, г. Москва

E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье рассматривается структурная особенность системы ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) и механизм ее функционирования в Российской Федерации. Доказывается, что для поддержания высоких темпов развития рынка ипотечного кредитования страны необходимы стабильность макроэкономического состояния (в том числе выражаемая низким уровнем безработицы), способствующие процентные ставки, а также стабильные доходы населения.

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, финансовое посредничество, платежеспособный спрос на жилье, структурное рефинансирование ипотеки, риелторские компании, объекты жилой недвижимости с ипотечным обременением, закладные.

Недвижимое имущество существенным образом отличается от большинства потребительских благ. Помимо полезности, которую недвижимость приносит во время использования, она часто служит средством сбережения и увеличения богатства. Таким образом, недвижимость может рассматриваться и как потребительское благо, и как финансовый актив.

Проживающее в доме или квартире домохозяйство потребляет жилищные услуги. Недвижимость представляет собой источник этих услуг, которые являются одним из множества всех благ, среди которых делает свой выбор потребитель. Существование ренты дает возможность отделения потребления жилищных услуг от собственно рынка недвижимости. Так, посредством выплаты рентных платежей домохозяйство может потреблять жилищные услуги, не владея недвижимостью. И наоборот, домохозяйство может владеть недвижимым имуществом, но не пользоваться им, а сдавать внаем кому-либо другому.

Мартинес и Маза в своей работе¹ отмечают, что потребительские свойства серьезным образом отличают недвижимость от акций или облигаций, которые никакой полезности сами по себе не приносят, а служат лишь средством сбережения. Одновременно недвижимость используется в течение довольно длительного периода времени. Это создает условия для существования развитого вторичного рынка, что отличает недвижимость от других реальных активов и позволяет включать ее в инвестиционный портфель.

Решение о покупке недвижимости является также инвестиционным решением. Соответственно, к недвижимости применимы все инструменты, которые используются для изучения цены

активов. Когда домохозяйства делают выбор в пользу того или иного способа вложения денег, недвижимость рассматривается как один из вероятных вариантов. Обычно решение о покупке квартиры или дома принимается не только на основании потребностей в жилом помещении.

По мнению британских исследователей Мьюльбауера и Мерфи², покупка недвижимости – это не просто приобретение жилья, но часто самое лучшее инвестиционное вложение для британских домохозяйств, поскольку инвестирование в недвижимость представляет собой надежный способ накопления богатства и получения довольно высокой нормы прибыли.

По оценкам Смита, Розена и Фелиса, в конце 1980-х гг. недвижимость составляла около 38 % всего жилого и нежилого капитального имущества, включая товары длительного пользования³. Это соотношение несколько уменьшилось к концу 1990-х гг. В работе Кэмпбэлла и Кокко⁴ приводятся данные исследований, где доля жилого имущества в совокупном богатстве домохозяйств рассчитана на уровне 25 % для США и 35 % для Великобритании.

Трэйси, Шнайдер и Чан⁵ приводят более подробную информацию по составу богатства американских домохозяйств с точки зрения распределения между финансовыми активами и недвижимостью. По их данным, доля недвижимого имущества практически непрерывно росла до начала 1990-х гг., когда был достигнут пик в районе 35 %. В последующие годы она снизилась до 27 %. При этом для домохозяйств со средним доходом недвижимость составляла до 2/3 богатства. Таким образом, даже с учетом некоторого снижения роли недвижимости в составе активов домохозяйств, в целом, можно ска-

зять, что она играет огромную роль для большинства граждан со средним доходом. Вес недвижимости в общей сумме богатства еще выше для европейских стран. По данным Бруенна, Нотербума и Дайкхейзена⁶, в Европе этот показатель составляет 40-60 %.

Вряд ли можно поставить под сомнение тот факт, что вложение средств в недвижимость приносит доход. Как и в случае финансовых активов - акций и облигаций, покупка недвижимости предполагает, что в будущем владелец будет получать дивиденды от своих вложений.

В отличие от фирм, чьей главной целью является сбор информации и аккумуляция денежных средств, партнеры, живущие в одной семье, имеют двойственные цели. С одной стороны, они стремятся применить имеющиеся экономические ресурсы настолько оптимально, насколько это возможно. С другой стороны, они хотят сохранить и улучшить взаимоотношения в семье. Таким образом, любое принимаемое семейное решение должно быть приемлемым как с экономической точки зрения, так и с точки зрения отношений. Качество результата зависит от того, насколько партнеры экономны в использовании ресурсов и насколько они следуют принципу справедливости (fairness) при распределении ресурсов. В частности, эти два факта влияют на будущие конфликты и процессы решений, потому что они важны для определения факторов взаимного доверия и удовлетворения в отношениях⁷.

Если ресурсы не распределяются разумно, в партнерствах могут возникать конфликты, но рациональные экономические решения не всегда возможны. Улучшение отношений в партнерстве - это важная задача, но предупреждение всех возможных желаний партнера приводит к неразумным расходам. Исследования показали⁸, что счастливые и несчастные супружеские пары имеют одинаковые расходы, но их покупательское поведение различается: счастливые пары покупают меньше товаров, чем несчастные. Это свидетельствует о том, что счастливые пары покупают дорогие товары, которые нельзя поделить, тогда как несчастные, видимо, в ожидании возможного развода, покупают товары, которые можно разделить. В целом, мужчины и женщины, состоящие в партнерстве, делают больше покупок, чем одинокие люди⁹. Таким образом, с экономической точки зрения индивидуальные решения обходятся дешевле, чем решения в парах. Иногда стратегически более правильно согласиться с желаниями партнера, сделав нерациональную покупку, для того чтобы поддержать гармонию в партнерстве.

Как известно, существует три разных правила справедливого распределения:

(1) правило равноправия (the equity rule), согласно которому распределение ресурсов должно быть пропорционально индивидуальному вкладу;

(2) правило равенства (the equality rule), согласно которому ресурсы должны быть равномерно распределены между всеми индивидами;

(3) правило потребностей (the need rule), согласно которому ресурсы должны распределяться согласно индивидуальным потребностям.

Американские исследователи проанализировали эффект распределения влияния и полезности при принятии решений в семье на степень ощущаемой партнерами справедливости¹⁰. Респондентам было предложено выбрать одну из трех стратегий поведения при принятии решений, которая, по их мнению, наилучшим образом соответствует понятию справедливости: (1) "чистый эгоизм" - чем более индивид выигрывает от решения, тем более справедливым он его считает; (2) "баланс" - самое справедливое решение то, где оба партнера одинаково выигрывают; (3) "ориентация на потребности" - распределение справедливо, если оно ориентировано на нужды партнеров.

Результаты исследования показали, что при принятии решений респонденты чаще руководствуются эгоистическими принципами или стремятся к сбалансированному решению. Ориентация на нужды встречается редко. Удовлетворенность партнеров результатами решений увеличивается, если процесс принятия решений воспринимается как справедливый.

Проверка данных положений на примере сберегательного поведения домашних хозяйств в России показала следующее.

Ипотечное жилищное кредитование - часть системы потребительского кредитования, оно является положительным фактором участия домашнего хозяйства в жилищном кредитовании. Жилищное кредитование накануне кризиса в первом полугодии 2008 г. составляло 17,6 % от объема выданных потребительских кредитов, но в этом секторе в результате экономического кризиса произошел сильнейший спад в 5,7 раза, что сказалось на сокращении доли жилищных кредитов до 5,8 % от объема выданных физическим лицам кредитов в январе - июне 2009 г. Преодоление последствий этого спада на данный момент еще не завершено, и за первое полугодие 2011 г. было выдано 296 млрд. руб. жилищных кредитов (см. таблицу), что составляет 75 % от показателя аналогичного периода 2008 г., остающегося рекордным. Сегодня жилищные кре-

**Основные показатели потребительского кредитования и жилищного ипотечного кредитования
в первом полугодии 2007-2011 г.**

Год	Объем кредитов, всего, млн. руб.	На 01.07							
		В том числе:							
		жилищные кредиты				из них:			
		Количество, ед.	Объем, млн. руб.	Средневзвешенный срок кредитования, мес.	Средневзвешенная ставка, %	ипотечные жилищные кредиты			
Количество, ед.	Объем, млн. руб.					Средневзвешенный срок кредитования, мес.	Средневзвешенная ставка, %		
<i>В рублях</i>									
2007	1344840		187693	187	13,3		153263	196	13,0
2008	2101039		343783	206	12,6		293951	214	12,5
2009	1110322	60163	63654	187	14,9	43731	52363	198	14,6
2010	1450396	140874	145363	189	13,7	105624	125900	198	13,5
2011	2219851	231241	285747	185	12,3	194247	261432	189	12,2
<i>В иностранной валюте</i>									
2007	180847		54080	179	11,3		49874	186	11,2
2008	131505		48872	200	10,9		45232	204	10,8
2009	62861	775	4722	100	13,8	707	3559	126	13,5
2010	60325	1742	9754	150	11,1	1600	7464	165	11,1
2011	66416	1407	9956	131	9,9	1297	7197	161	9,6
<i>Всего, в рублях и иностранной валюте</i>									
2007	1525687		241772				203137		
2008	2232544		392655				339184		
2009	1173183	60938	68376			44438	55922		
2010	1510721	142616	155117			107224	133364		
2011	2286267	232648	295703			195544	268629		

Источник. Составлено автором по данным ЦБ РФ.

днты уже достигли 13 % объема всех выданных за полугодие потребительских кредитов.

В условиях стабилизации экономической ситуации после кризиса проблема невыплат по кредитам остается актуальной, но рост доли просроченной задолженности по ипотеке прекратился. В I квартале она составляла 3,7 % объема задолженности населения по ипотечным кредитам, а по итогам первого полугодия еще немного снизилась до 3,5 % (рис. 1). Особенно остро стоит вопрос своевременности выплат в секторе валютных ипотечных кредитов: на начало 2011 г. 10 % задолженности по ним было просрочено, а за первое полугодие эта цифра выросла до 11,5 %, при этом ситуация усугубляется снижением выдачи новых кредитов в валюте.

По ипотечным кредитам, выданным в рублях, напротив, за последние полгода наблюдается снижение доли просроченной задолженности с 2,5 до 2,3 %, но снижение происходит частично и за счет роста выдачи ипотеки, и за счет увеличения задолженности населения по ипотечным кредитам. Доля ипотечных кредитов, пла-

тежи по которым просрочены на 30 дн. и более, по итогам первого полугодия на 1 июля составляет 5,5 % от всей задолженности по ИЖК. Год назад задолженность с такой просрочкой составляла 9,3 %, при этом сам объем просроченной более чем на 30 дн. задолженности сократился на 30 % (в 1,42 раза), а оставшаяся часть из итогового сокращения показателя на 40 % обеспечена за счет увеличения на 18 % объема задолженности населения по ипотеке, показателя базы.

Средневзвешенная ставка по жилищным кредитам летом 2011 г. достигла исторического минимума и составляет 12,3 % годовых по кредитам в рублях и 9,9 % по кредитам в валюте. По ипотечным жилищным кредитам средневзвешенная ставка в первом полугодии составила 12,2 % в рублях и 9,6 % по кредитам, выданным в иностранной валюте. Снижение ставок происходит несмотря на повышение ставки рефинансирования ЦБ.

Наблюдается стабилизация доли просроченной задолженности по ипотеке. В I квартале она составляла 3,7 % объема задолженности населе-

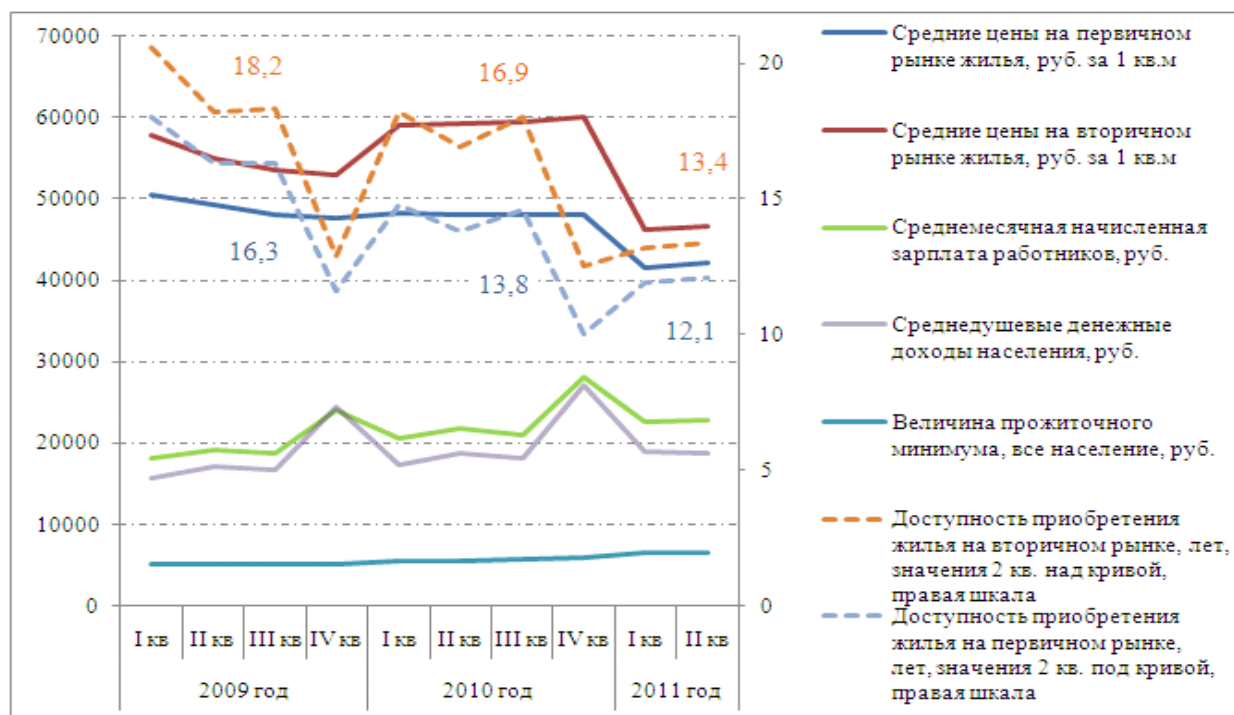


Рис. 1. Цены на рынке жилья, заработная плата, прожиточный минимум и доступность приобретения жилья в 2009-2011 гг.

Источник. Расчеты автора по данным Росстата. Краткосрочные показатели за II квартал 2011 г.

ния по ипотечным кредитам, а по итогам первого полугодия 2011 г. еще немного снизилась - до 3,5 %. Основная проблемная зона - валютные кредиты, просроченная задолженность по которым продолжает увеличиваться и достигает 11,5 %. По рублевым кредитам просрочка снижается и сегодня составляет 2,3 % всей задолженности.

Основной проблемой жилищной обеспеченности сегодня является теснота жилья, и преодоление ее может быть связано с развитием жилищного строительства, ростом доступности жилья для приобретения, в числе прочего, с помощью ипотечного кредитования. Прямая оценка доступности приобретения жилья по итогам 2010 г. показала, что 22,6 % семей могли бы участвовать в ипотечном кредитовании: их дохода хватает для того, чтобы платить ежемесячный взнос, не превышающий 50 % трудового дохода. На основе микроданных по состоянию жилищного кредитования с учетом склонности населения к сбережениям и привлечению кредитов для целей потребления автором был обобщен индекс потенциала участия в ипотеке, который включает в себя три блока информации о домашнем хозяйстве (рис. 2). Во-первых, это доходы и финансовые активы, куда входят: уровень доходов, включая трудовые доходы домохозяйства (зарплата и предпринимательский доход) в связке с ценами на жилье; душевые сово-

купные доходы; диверсифицированность источников доходов; характер занятости; наличие сбережений и второго жилья. Во-вторых, это жилищные условия, а вернее, потребности в их улучшении, такие как: теснота жилья, проживание в съемном жилье, коммунальной квартире, общежитии; необходимость капитального ремонта; год постройки дома и субъективная оценка респондентом собственных жилищных условий. В-третьих, это намерения респондентов улучшить жилищные условия, покупать или строить жилье, брать кредиты на эти цели, переезжать, а также уверенность респондента в возможности контролировать свою работу, доходы и жилищные условия.

Согласно построенному индексу можно заключить, что основные перспективы развития ипотечного кредитования связаны с предоставлением кредитов семьям с детьми. Это и простые семьи с детьми, и сложные домашние хозяйства, в которых живут несколько поколений. В поселенческом разрезе максимальный потенциал у региональных столиц, но и семьи, проживающие в нестоличных городах, демонстрируют высокий уровень потенциала, что требует развития ипотеки за пределами столиц (рис. 3).

С чем связаны повышенные риски при развитии ипотечного кредитования и вовлечении в программу всех семей, показывающих высокий

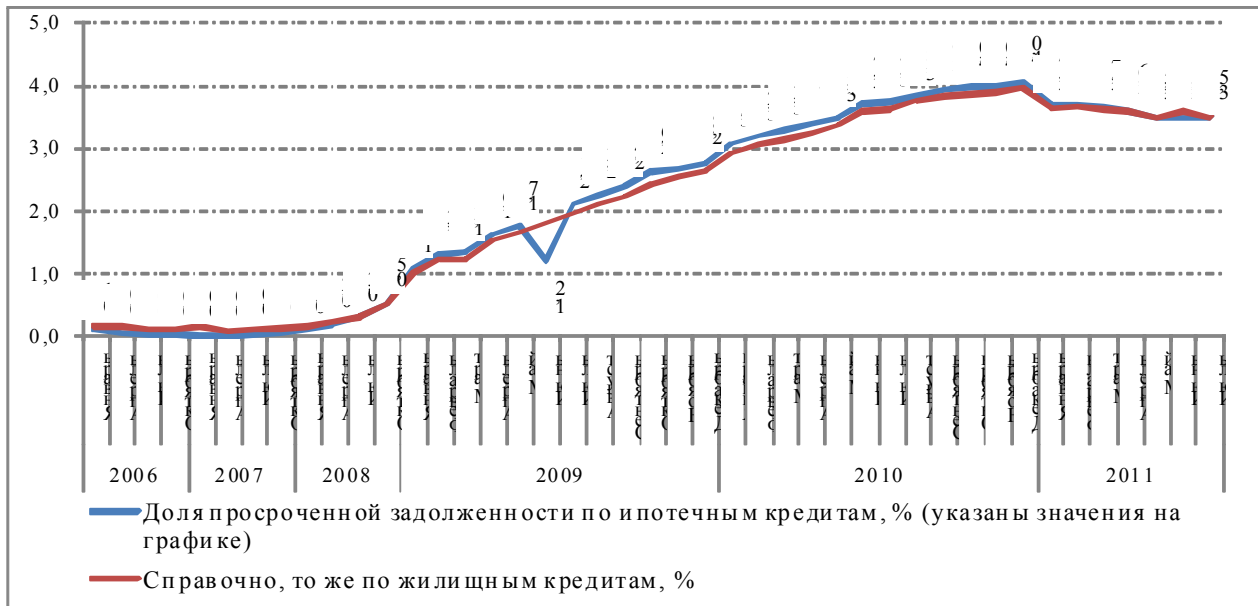


Рис. 2. Доля просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам и по всем жилищным кредитам, %

Источник. Составлено автором по данным ЦБ РФ.

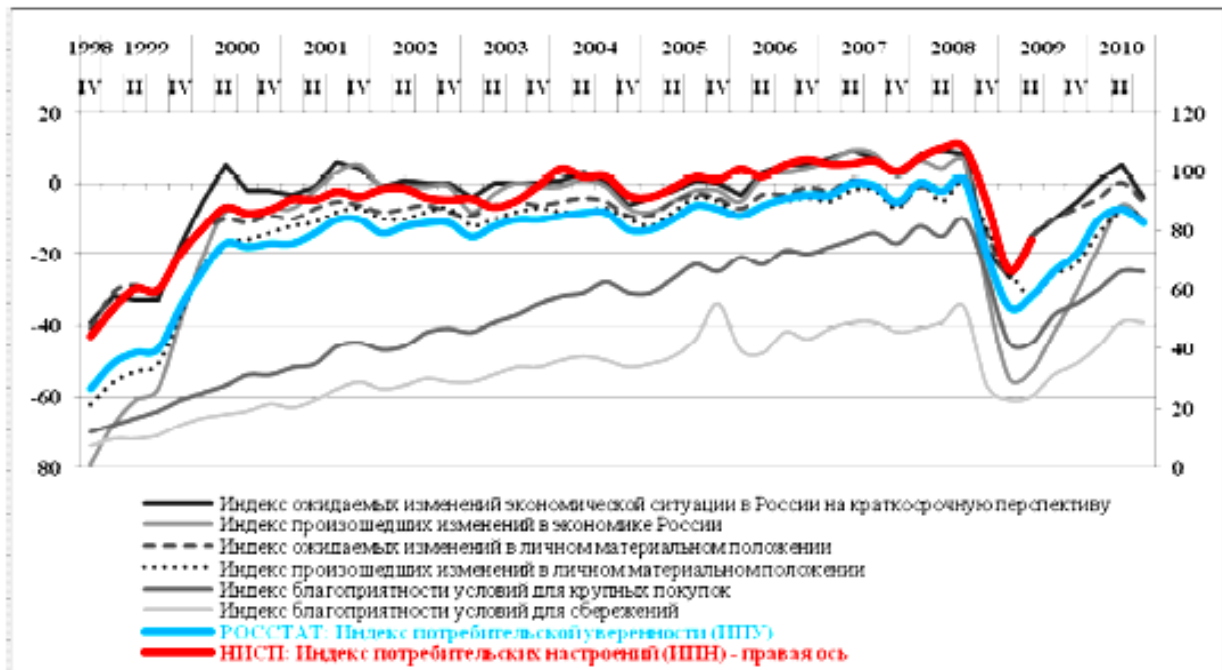


Рис. 3. Частные и обобщенные индексы потребительских ожиданий, 1998 - 2010 гг., поквартальные данные

Источник. Составлено автором по данным Росстата и АИЖК.

потенциал участия? Основной риск - это потеря платежеспособности заемщика, временная или долгосрочная. Устойчивость занятости и доходов мы попытались учесть при построении индекса с помощью индикатора занятости в регистрируемом сегменте. Но риск дефолта всегда существует даже для хороших высоконадежных

заемщиков, поэтому в населенном пункте, в котором приобретается жилье под ипотеку, должен быть достаточно развит рынок жилья. И если в столичных городах ситуация на рынке жилья более-менее благоприятна, этого нельзя сказать про мелкие города и, тем более, про сельские населенные пункты. Следовательно, риск, что

полученное банком жилье от дефолтного заемщика не сможет быть реализовано в нестолических населенных пунктах, остается.

Второй тип риска связан с дальнейшей динамикой цен на жилье. Ипотека – долгосрочный продукт. Изменение макроэкономических факторов, ситуации в строительстве, доходной обеспеченности населения в перспективе могут привести как к повышению, так и к снижению цен. Также на цены жилья влияет миграционная привлекательность региона: в субъектах Федерации с устойчивым миграционным притоком населения будет хорошо развит рынок жилья, что даже при неблагоприятных внешних условиях будет поддерживать спрос на жилье и цены. В таких регионах риски расширения ипотечной программы низкие.

Третий тип риска заключается в том, что основу потенциала расширения ипотечного кредитования составляют семьи с детьми. Потребность в реструктуризации таких кредитов возникает не только на этапе кризиса. Институты, обеспечивающие ее функционирование, являются неотъемлемой частью благоприятной для развития рыночной среды. Здесь может возникнуть проблема, с которой российские банки уже столкнулись в ходе экономического кризиса, когда в дефолтное жилье оказались прописаны несовершеннолетние дети, которых банк не имеет права выселить в никуда. В этом случае единственным выходом для банка является предоставление жилья из резервного фонда, что влечет за собой непредвиденные расходы кредитора и повышает стоимость кредитных ресурсов.

Решение всех названных проблем целесообразно связать с институциональным обеспечением механизма развития рынка ипотечного кредитования. Для этого следует выделить следующую приоритетность шагов:

1) обеспечение возможностей для рефинансирования выданных и выдаваемых ипотечных кредитов, включая развитие рынка ипотечных ценных бумаг;

2) обеспечение дополнительной защиты прав кредитора и заемщика при ипотечном кредитовании;

3) совершенствование регулирования участников ипотечного рынка;

4) снижение временных и финансовых издержек при выдаче и погашении ипотечного кредита;

5) развитие конкуренции на рынке ипотечного кредитования, внедрение новых инструментов и развитие новых сегментов рынка.

¹ *Martinez-Pagüs J., Maza L.A.* Analysis of house prices in Spain // Working Paper 0307. Banco de España, 2003.

² *Marsh T.A., Merton R.C.* Dividend Variability and Variance Bounds Tests for the Rationality of Stock Market Prices // *The American Economic Review*. Vol. 76. No. 3. Jun. 1986. P. 483-498.

³ *Smith L.B., Rosen K.T., Fallis G.* Recent Developments in Economic Models of Housing Markets // *J. of Economic Literature*. Vol. 26. No. 1 Mar. 1988. P. 29-64.

⁴ *Campbell J.Y., Cocco J.F.* How Do House Prices Affect Consumption? Evidence From Micro Data // NBER Working Paper. 2005. No. 11534.

⁵ *Tracy J., Schneider H., Chan S.* Are Stocks Over-Taking Real Estate in Household Portfolios? // *Current Issues in Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of New York. April 1999. 5(5).

⁶ См.: *Brounen D., Neuteboom P., van Dijkhuizen A.* House Prices and Affordability - A First and Second Look Across Countries. Amsterdam: De Nederlandsche Bank, Working Paper No. 083/2006, 2006; *Campbell J.Y., Cocco J.F.* Op. cit.

⁷ *Greenberg J.* Equity and equality as clues to the relationships between exchange participants // *European J. of Social Psychology*. 1988. P. 195-196.

⁸ *Schaninger C., Buss Ch.* A longitudinal comparison of consumption and finance handling between happily married and divorces couples // *J. of Marriage and the Family*. 1986. P. 129-136.

⁹ *Granbois D., Summers J.* Primary and secondary validity of consumer purchase probabilities // *J. of Consumer Research*. 1975. P. 31-38.

¹⁰ Conflict and decision-making in close relationships: Love, money, and daily routines: *European monographs in social psychology / Kirchler [et al.]*. 2001.

Поступила в редакцию 07.08.2011 г.