



Фонд
"Институт
экономики
города"

негосударственная некоммерческая организация, имеющая целью анализ и содействие решению социально-экономических проблем развития городов и регионов

www.urbanecomomics.ru

125009, Москва,

ул. Тверская, 20/1

тел/факс: (095) 787-4520, (095) 363-5047

e-mail: mailbox@urbanecomomics.ru

Данное издание подготовлено при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID).

Contract № PCE - I-00-00-00014-00, Task Order № 803 Improvement of Economic Policy Through Think Tank Partnership Project

Точка зрения, отраженная в данном издании, может не совпадать с точкой зрения Агентства США по международному развитию (USAID).

© Фонд "Институт экономики города", 2004

Институт экономики города проводит независимые **ИССЛЕДОВАНИЯ** в области социального и экономического развития городов, предлагает новые **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ РАЗРАБОТКИ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ** по реформированию городской экономики, принимает активное **УЧАСТИЕ В ПРОЦЕССЕ ВЫРАБОТКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ** на федеральном уровне, обеспечивает **ОТКРЫТОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ** для общества в целом

Институт экономики города является членом Европейской исследовательской сети в области жилищного сектора (ENHR), Международного союза по жилищному финансированию (International Union for Housing Finance), Партнерства "Технологии переходных экономик" (Transition Policy Network) и ассоциированным членом Европейского центра поддержки фондов (European Foundation Centre)

дизайн и верстка - а. зубков



Фонд "Институт экономики города"

2004

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ

ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ И ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ

Модель разработана совместно специалистами фонда "Институт экономики города" (Москва), Metropolitan Research Institute (Будапешт) и The Urban Institute (Вашингтон). С ее помощью были определены максимальная емкость рынка различных ипотечных продуктов, потенциальный спрос на ипотечные жилищные кредиты и потенциальный спрос на жилье.

АКТУАЛЬНОСТЬ РАБОТЫ ПО СОЗДАНИЮ МОДЕЛИ

В настоящее время в России на государственном уровне проводится работа по формированию рынка доступного жилья. Готовятся законодательные предложения, нацеленные на развитие системы ипотечного жилищного кредитования, к которой также проявляют повышенный интерес банки, региональные и местные администрации. Этот интерес объясняется прежде всего относительной стабилизацией экономики, ростом доходов населения, востребованностью ипотечных кредитов со стороны граждан в условиях сокращения государственного участия в обеспечении их жильем.

В результате возникла настоятельная потребность в том, чтобы определить потенциальный спрос на ипотечные жилищные кредиты, оценить доступность ипотечных продуктов для различных типов домохозяйств, а также доступность приобретения на сложившемся рынке жилья квартир с учетом возможностей финансирования за счет собственных накоплений, продажи имеющегося в собственности жилья, привлечения средств ипотечного жилищного кредита. Следует, однако, иметь в виду, что потенциальный спрос на жилье и ипотечные жилищные кредиты, как правило, существенно превышает реальный спрос, так как не учитываются факторы, влияющие на принятие домохозяйством окончательного решения об улучшении жилищных условий. Потенциальный спрос отражает лишь возможности домохозяйств. На практике сложно оценить намерение домохозяйства поменять место проживания и его желание продать имеющуюся квартиру при переезде в новую, которые, в свою очередь, зависят от размера домохозяйства, его структуры, предпочтений членов домохозяйства, теоретической возможности приобрести жилье большей площади и др. Предложенная модель оценки может быть полезна для различных субъектов рынка ипотечного жилищного кредитования: законодательных органов, министерств и ведомств, фор-

одежда оценки доступности жилья и ипотечных жилищных кредитов

мирующих и определяющих политику в области ипотечного кредитования, банков, федеральных, региональных и муниципальных ипотечных агентств и жилищных фондов, риэлторов, строителей и др.

Специалисты, разрабатывающие программы ипотечного жилищного кредитования, используя результаты оценок, полученных с помощью модели, смогут оценить необходимые масштабы его развития, доступность предлагаемых программами ипотечных продуктов. Кроме того, модель позволяет оценивать различные программы субсидирования граждан при приобретении жилья. Например, можно оценить эффективность различных форм субсидирования, сопоставить два подхода к субсидированию: предоставление субсидии на первоначальный взнос при приобретении жилья и получении ипотечного жилищного кредита, а также субсидирование процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам. Разработчики программ жилищного финансирования получают данные для оценки доступности жилья и ипотечных жилищных кредитов для различных категорий домохозяйств, степени потенциальной вовлеченности в программу домохозяйств с невысоким уровнем доходов. С учетом результатов расчетов могут быть скорректированы мероприятия и основные параметры той или иной программы с целью ориентации ее на определенные категории домохозяйств.

Банкам модель поможет оценить масштабы потенциального спроса со стороны населения на предлагаемые ими различные ипотечные продукты, сравнить возможности их распространения. Модель позволяет прогнозировать потенциальную емкость рынка ипотечных жилищных кредитов, что важно при разработке стратегии развития банков, при определении направлений развития розничного бизнеса. Кроме того, на основе оценок, сделанных с использованием модели, банки смогут определить круг своих потенциальных клиентов — потребителей предлагаемых ипотечных продуктов, то есть типы домохозяйств, для которых окажутся приемлемыми принятые в банке условия ипотечного жилищного кредитования. Как следствие, можно будет соответствующим образом организовать продвижение ипотечных продуктов на рынке, сформировать ориентированную на определенные целевые группы домохозяйств рекламную политику.

Возможности модели представляют интерес для *федерального и региональных ипотечных агентств, жилищных фондов*. Они получают данные об объемах потенциального спроса населения на ипотечные жилищные кредиты, о реальной покупательной способности домохозяйств с учетом сложившихся

цен на жилищном рынке. Важными моментами в деятельности этих организаций являются отработка ипотечных продуктов и предложение на рынке таких условий ипотечного жилищного кредитования, которые будут соответствовать платежеспособному спросу домохозяйств. Модель поможет ипотечным агентствам и жилищным фондам выработать маркетинговую стратегию развития ипотечного жилищного кредитования.

Организации, занимающиеся строительством жилых домов, с помощью модели сумеют оценить платежеспособный спрос домохозяйств на жилье для каждого из трех сегментов жилищного рынка: "дешевое" жилье, "недорогое" жилье и "дорогое" жилье. Эти данные могут быть использованы при разработке бизнес-планов строительных организаций, при определении приоритетов выбора строительных проектов, они также позволят учесть интересы и возможности граждан по приобретению различных типов жилья, оценить потенциальный рынок сбыта построенного жилья.

Риэлторские компании смогут воспользоваться моделью при определении как приоритетных для своей работы сегментов рынка жилья, так и категорий домохозяйств, имеющих платежеспособный спрос на определенные типы жилья. Для риэлторов важно оценить потенциальный платежеспособный спрос населения (включая ипотечные жилищные кредиты) в различных сегментах жилищного рынка. От этого зависят возможные объемы деятельности риэлторских компаний, этим же определяется их рыночная стратегия.

ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ

Оценка доступности приобретения жилья с использованием различных программ ипотечного жилищного кредитования производилась в Москве для ипотечных продуктов, которые:

- наиболее типичны для московского рынка ипотечного жилищного кредитования;
 - предлагаются основными субъектами рынка, на долю которых приходится большая часть ипотечных жилищных кредитов, предоставленных населению;
 - отличаются друг от друга основными условиями кредитования;
 - ориентированы на различные группы потребителей.
- Для анализа были выбраны ипотечные продукты, которые предлагают основные операторы на рынке ипотечного жилищного кредитования: Сбербанк России, банк "ДельтаКредит", Райффайзенбанк. На их долю приходится около 90% ипотечных жилищных кредитов, выдаваемых в Москве,

Сравнительная оценка вариантов субсидирования граждан при улучшении жилищных условий показала, что предоставление единовременной субсидии на оплату первоначального взноса при приобретении жилья более эффективно, чем предоставление субсидии на компенсацию процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту. Особенно если домохозяйства имеют ограниченный объем сбережений.

Возможности использования модели

Модель оценки доступности приобретения жилья с использованием различных ипотечных продуктов, апробированная в Москве, может быть применена в любом российском регионе, поскольку основным источником данных для нее являются результаты выборочного обследования домашних хозяйств, которое проводит Госкомстат России. Данная модель позволит региональным властям оценивать доступность для населения предлагаемых ими жилищных программ, потенциальную потребность граждан в ипотечных продуктах, емкость регионального и местного рынков ипотечного жилищного кредитования.

Модель также может быть достаточно легко адаптирована к другим базам данных и другим ипотечным продуктам. Например, подобная работа была проведена в Будапеште. Таким образом, с помощью модели можно оценивать доступность ипотечных продуктов и жилья в разных странах, применяющих разнообразные условия ипотечного жилищного кредитования, эти оценки и сравнения будут полезны при определении направлений развития ипотечного жилищного кредитования в России.

С полной версией отчета о результатах оценки доступности жилья и ипотечных жилищных кредитов можно ознакомиться на сайте фонда "Институт экономики города"

www.urbanecomomics.ru

наши

ПУБЛИКАЦИИ

Методические рекомендации по организации и порядку осуществления программ ипотечного жилищного кредитования / Авт.: Н.С. Пастухова, Н.Н. Рогожина; Под общей ред. Н.Б. Косаревой. — 2-е изд., доп. — М.: Фонд "Институт экономики города", 2002.

В работе дается описание принципов и методологии организации и развития системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования, определены основные условия для эффективного внедрения ипотечного кредитования как одной из форм внебюджетного финансирования жилищной сферы, содержатся рекомендации по осуществлению основных этапов и процедур ипотечного кредитования, представлена характеристика ипотечных операций и инструментов ипотечного кредитования, его правовых основ, рассмотрены вопросы рефинансирования ипотечных кредитов, меры, направленные на снижение рисков и повышение надежности системы долгосрочного ипотечного кредитования. Методические рекомендации рассчитаны на специалистов банков, внедряющих в свою деятельность операции по ипотечному жилищному кредитованию, работников местных администраций, заинтересованных в разработке и реализации региональных программ развития ипотечного кредитования, а также других субъектов рынка ипотечных кредитов (риэлторских, страховых, оценочных и других организаций).

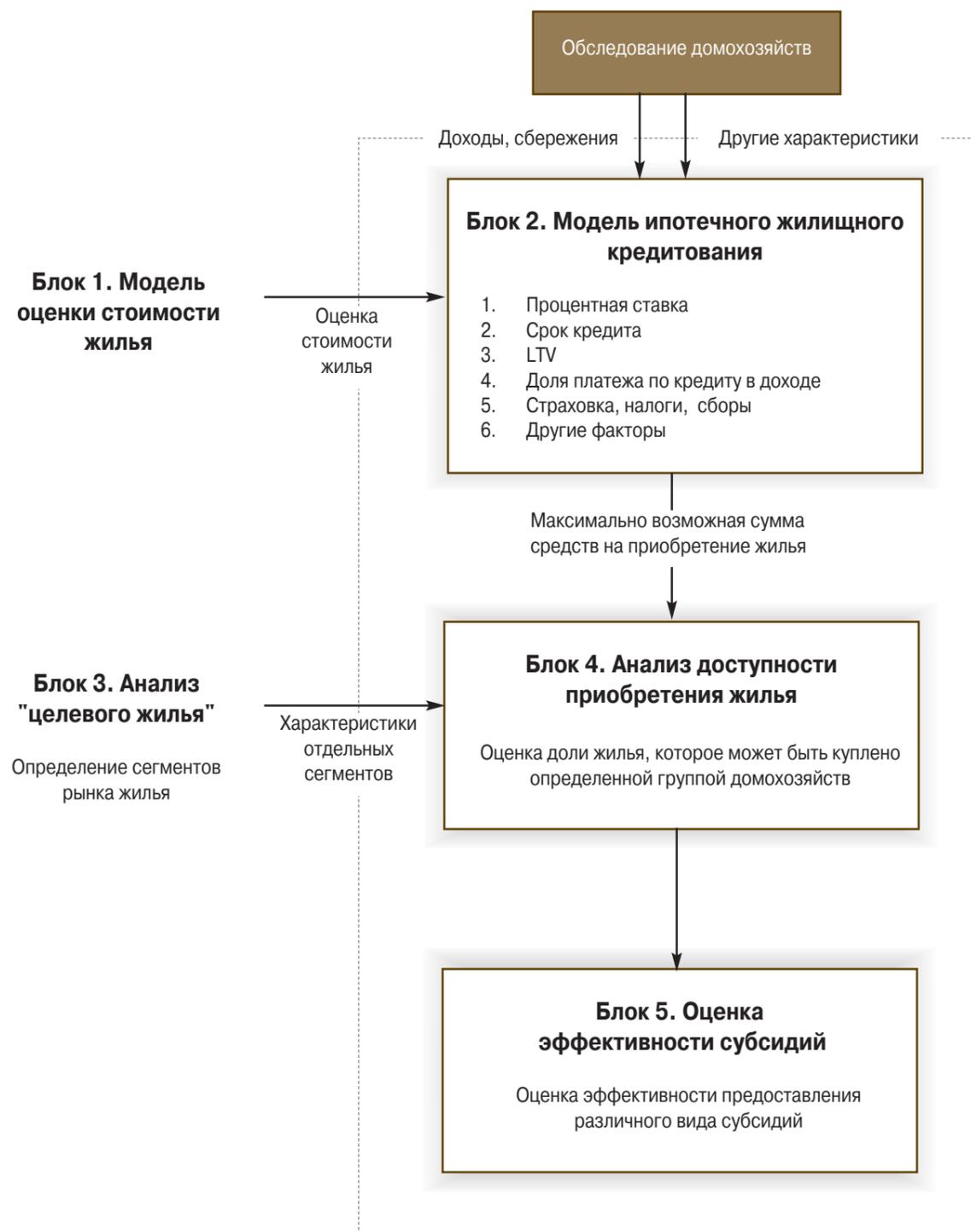
Опыт и проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в регионах России. — М.: Фонд "Институт экономики города", 2004.

В сборник вошли статьи, отражающие различные подходы к развитию ипотечного жилищного кредитования в регионах России. Авторы ряда статей — представители тех региональных жилищных фондов и ипотечных агентств, которые одними из первых начали развивать ипотечное кредитование и накопили определенный опыт реализации жилищных программ (Самарская, Иркутская и Оренбургская области). Кроме того, в сборнике содержатся статьи специалистов, занимающихся формированием в своих регионах системы ипотечного кредитования (Пермская, Рязанская области). Точка зрения авторов статей не всегда совпадает с позицией фонда "Институт экономики города" по поводу возможных схем и стратегии развития ипотечного кредитования в России. Эта позиция, в том числе оценка существующих региональных подходов к развитию ипотечного жилищного кредитования, отражена в статье Н.Н. Рогожиной "Основные тенденции в области развития ипотечного жилищного кредитования в России". Цель данного издания — способствовать созданию регионами Российской Федерации своих ипотечных программ и решению возникающих при этом проблем.

Одежда оценки доступности жилья и ипотечных жилищных кредитов



Рис. 1. Структура модели



Расчеты показали, что при отсутствии возможности взять ипотечный жилищный кредит приобрести квартиру смогут только 20,4% домохозяйств и только при условии, что они продадут имеющееся жилье и вырученные средства направят на улучшение жилищных условий. Ограниченные возможности домохозяйств объясняются тем, что на

рынке преобладает дорогое жилье, а у граждан нет достаточных накоплений. Разработанная модель позволила оценить влияние различных программ ипотечного жилищного кредитования на повышение доступности приобретения жилья (рис. 2, 3).

Рис. 2. Возможности домохозяйств по улучшению жилищных условий (% от общего количества домохозяйств)

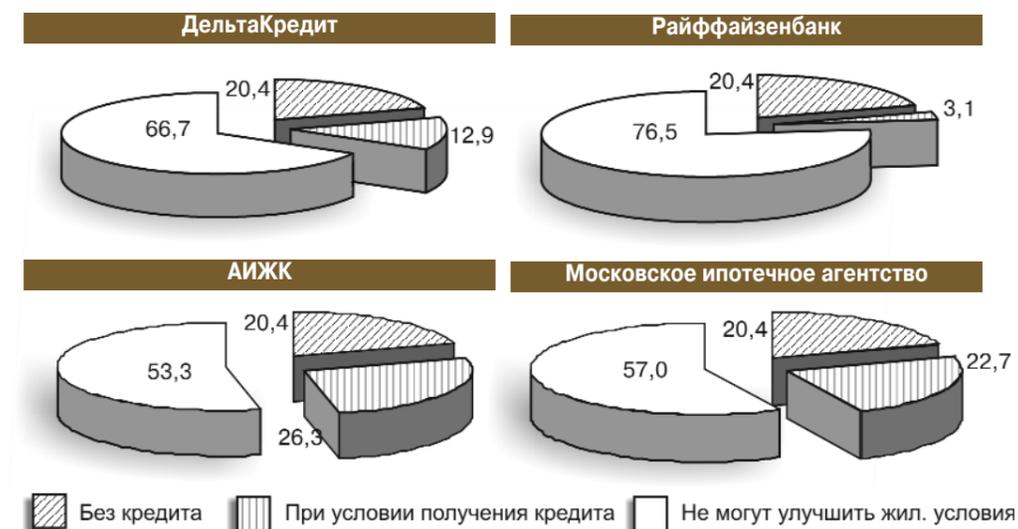
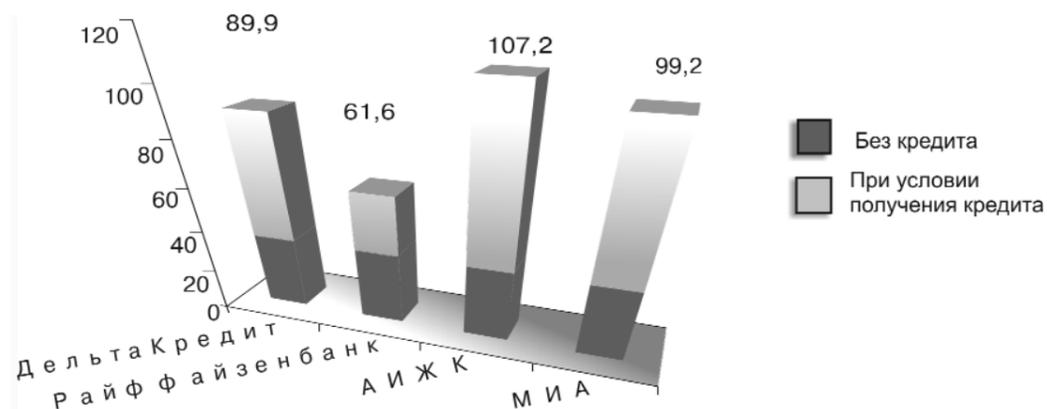


Рис. 3. Потенциальный спрос на жилье, млрд долл.

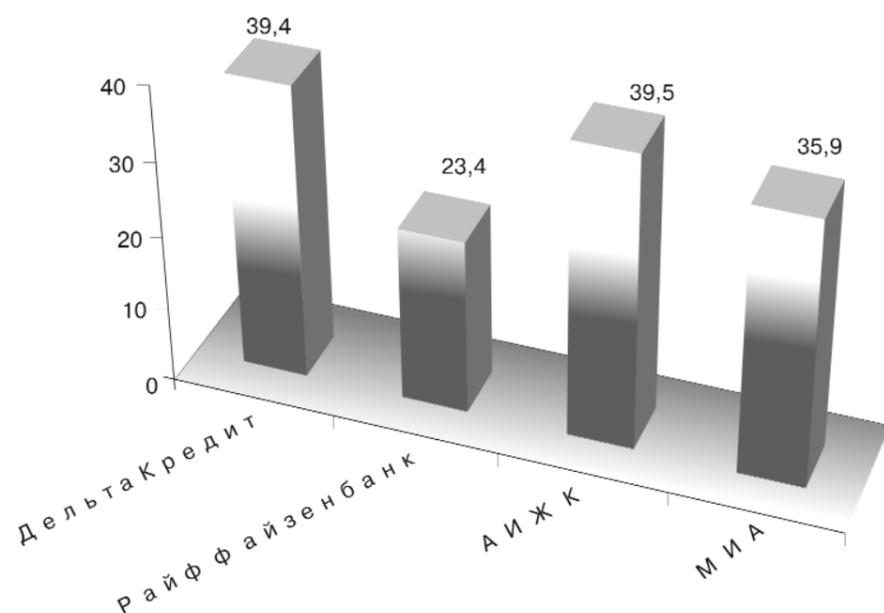


одежда оценки доступности жилья и ипотечных жилищных кредитов

Мы видим, что программа АИЖК позволяет улучшить жилищные условия дополнительно 26,3% домохозяйств, которые не могут приобрести жилье без ипотечных жилищных кредитов. В результате для 46,7% домохозяйств приобретение жилья становится доступным, а потенциальный спрос на жилье (с учетом собственных средств домохозяйств и ипотечного жилищного кредита) может быть оценен в сумме \$ 107,2 млрд. По программе МИА потенциальный спрос на жилье увеличивается на 22,7%. Значительно меньший вклад в повышение доступности жилья вносит программа Райффайзенбанка: дополнительно всего 3,1% домохозяйств смогут взять кредит и приобрести жилье. Это объясняется тем, что программа Райффайзенбанка, как уже отмечалось, ориентирована на достаточно узкий круг населения — семьи с высокими доходами. Основные клиенты банка "ДельтаКредит" — это представители среднего класса, поэтому по сравнению с программой АИЖК программа "ДельтаКредит" добавляет только 12,9% домохозяйств к числу потенциальных приобретателей жилья.

Сравнительный анализ доступности программ ипотечного жилищного кредитования, предлагаемых основными субъектами московского рынка ипотечного жилищного кредитования (рис. 4), показал, что потенциальный спрос на ипотечные жилищные кредиты по программам банка "ДельтаКредит" и АИЖК примерно одинаков и составляет \$ 39,4 млрд и \$ 39,5 млрд соответственно. Более низкие процентные ставки по кредитам банка "ДельтаКредит", используемые при расчетах (12% годовых), делают данный ипотечный продукт более доступным, хотя домохозяйства с невысоким уровнем доходов и не имеющие существенных накоплений не смогут участвовать в этой программе, так как по ее условиям минимальный размер кредита составляет \$ 17 тыс. Для них больше подойдет программа АИЖК, не ограничивающая минимальную сумму кредита. В то же время многие домохозяйства с невысоким уровнем доходов, соответствующие требованиям АИЖК, реально не смогут взять ипотечный жилищный кредит, поскольку доступной им суммы будет недостаточно для того, чтобы приобрести жилье по сложившимся на рынке высоким ценам.

Рис. 4. Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, млрд долл.



причем ипотечные программы этих банков ориентированы на различные категории домохозяйств. Так, базовая программа банка "ДельтаКредит" нацелена на представителей среднего класса. Программа Райффайзенбанка предпочтительно отдает заемщикам, которые либо работают в организациях — клиентах банка, либо являются индивидуальными клиентами банка и имеют высокие доходы. Сбербанк России ориентирован на широкий охват различных типов домохозяйств. Поэтому на базе его ипотечной программы оценивалась эффективность предоставления субсидии на оплату первоначального взноса с точки зрения расширения групп домохозяйств, для которых ипотечный кредит становится доступным.

Кроме того, проведены оценки доступности ипотечных продуктов, предлагаемых в рамках программы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), пользующейся государственной поддержкой. Рассмотрена также программа Московского ипотечного агентства (МИА), которая продвигается при поддержке правительства Москвы и оказывает влияние на московский рынок ипотечного жилищного кредитования.

Чтобы оценить доступность ипотечных продуктов для различных по доходам групп домохозяйств, используются сценарии, сочетающие ипотечное жилищное кредитование с различными схемами субсидирования при приобретении жилья (субсидии на первоначальный взнос, субсидирование процентной ставки по кредиту). Модель позволяет оценить эффективность этих форм субсидирования и выбрать наиболее приемлемую схему.

ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛИ ОЦЕНКИ

Оценка потенциального спроса на ипотечные жилищные кредиты и жилье производилась на основе данных Московского городского комитета по статистике, полученных в ходе обследования домохозяйств (2002), а также предоставленных риэлторами данных о состоянии вторичного рынка жилья на определенную дату (перечень объектов недвижимости (квартир), предлагаемых к продаже на вторичном рынке с указанием их качественных характеристик, размеров, местоположения, цен предложения и т.д.). Для учета существующих различий в структуре жилого фонда в модели рассматриваются три типа "целевого жилья": "дорогое", "недорогое" и "дешевое" жилье. Помимо официальных данных, в модели были использованы экспертные оценки. Например, из-за отсутствия све-

дений о накопленных сбережениях отдельных домохозяйств модель оценивает данный показатель на основе сведений об общем объеме сбережений у населения, считая его пропорциональным доходу домохозяйства.

Главными результирующими показателями в модели являются максимальная емкость рынка ипотечных жилищных кредитов, а также потенциальный спрос на жилье и потенциальный спрос на ипотечные жилищные кредиты.

Максимальная емкость рынка ипотечных жилищных кредитов определяется на базе основных характеристик заемщика (домохозяйства) и стандартов, по которым осуществляется кредитование. Данный показатель не учитывает возможности домохозяйств приобретать любое из рассматриваемых типов "целевого жилья".

Потенциальный спрос на жилье и потенциальный спрос на ипотечные жилищные кредиты учитывают реальную возможность домохозяйств улучшать свои жилищные условия и определяются как возможность домохозяйства приобрести "целевое жилье" с использованием (или без) средств ипотечного кредита в определенный момент.

Структура модели представлена на рис. 1.

Модель работает на основе программного пакета SPSS 11.0. Системные требования для работы с программой определяются требованиями SPSS. Размер программы — менее 1 Мб без учета места, занимаемого файлами с исходными данными и результирующими показателями.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛИ

- Оценка максимальной емкости рынка ипотечных жилищных кредитов и анализ структуры домохозяйств, которым доступно получение ипотечного жилищного кредита.
- Оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные жилищные кредиты в Москве при применении отдельных ипотечных продуктов. Анализ структуры домохозяйств, которым доступно приобретение жилья и улучшение жилищных условий.
- Оценка потенциального спроса на жилье и ипотечные жилищные кредиты для отдельных, определяемых пользователем, сегментов рынка жилья.
- Оценка эффективности предоставления субсидий.
- Сравнение влияния рассмотренных ипотечных программ на доступность приобретения жилья и улучшения жилищных условий.