

Потенциальное влияние программ ипотечного кредитования и субсидирования на доступность жилья на примере городов Будапешт и Москва

Январь 2004

Подготовлено:

Наталией Рогожиной и Андреем Тумановым, Фонд «Институт экономики города», Москва

Джозефом Хегедушем, Эстер Сомоги, Metropolitan Research Institute, г. Будапешт

Раймондом Страйком, Urban Institute, Вашингтон

Данный отчет подготовлен при содействии Агентства международного развития США в рамках реализации проекта «Партнерство аналитических центров в сфере совершенствования экономической политики»

(Контракт №PCE-1-00-00-00014-00, Рабочее задание №803 проекта «Партнерство аналитических центров в сфере совершенствования экономической политики»)

Содержащиеся в настоящем отчете мнения, выводы, заключения и рекомендации принадлежат авторам и не всегда отражают точку зрения Агентства международного развития США.

Введение: жилищная политика как одно из направлений государственной политики

Переход от централизованной плановой экономики к рыночной занял намного больше времени, чем ожидалось многими аналитиками. Жилищный сектор и особенно система жилищного финансирования оказались особенно сложными для реформирования (Struyk, 1996; Hegedus, Mayo, Tosics, 1997; Struyk, 2001). Между системами жилищного финансирования, использовавшимися социалистическими странами, существовали некоторые отличия; наиболее ярко эти различия проявляются при сравнении опыта Венгрии и России. В России практически повсеместно городской жилищный фонд принадлежал государству, тогда как в Венгрии большая часть городского населения проживала в собственных домах и квартирах. Что касается финансирования, то в России кредитование играло несущественную роль в то время, как в Венгрии (особенно в 80-х годах) оно стало одним из важных направлений жилищного финансирования. С точки зрения обычных жилищных показателей (форма владения жильем, типы жилищного финансирования и т. п.), различия между Венгрией и Россией были намного заметнее, чем между Венгрией и развитыми европейскими странами. В то же время все бывшие социалистические страны объединяла одна и та же «философия» управления жилищным сектором, выражавшаяся, прежде всего, в доминирующей роли государственных институтов власти в жизни этого сектора экономики (инвестиции, предоставление бюджетных средств, кредитов и т. д.). Несмотря на то, что сегодня страны этого региона оказались в абсолютно разных ситуациях, их всех объединяет общий период социалистической системы управления жилищно-коммунальным сектором, начавшийся сразу после второй мировой войны и продолжавшийся до начала 90-ых годов. Именно это позволяет нам использовать термин «восточно-европейская модель жилищного финансирования» (см. Hegedus, Tosics, 1996) в качестве точки отсчета для анализа нынешней системы.

В дореформенный период обычные финансовые институты (если таковые были в то время) являлись частью государственной экономики. Они вели себя, скорее, как государственные организации (ответственные за выделение дотаций и ресурсов) нежели как рыночные институты. Обычно на государственные банки возлагалась обязанность предоставлять жилищные кредиты заранее установленного размера на очень длительный срок по низкой фиксированной процентной ставке без осуществления процедуры андеррайтинга. Фактически, это было, скорее, разновидность дотирования, чем кредитования; а застройщики были, скорее, частью государственной плановой экономики, чем рынка недвижимости.

В 90-ые годы правовая и институциональная база жилищного сектора и системы жилищного финансирования в странах этого региона претерпела определенные изменения. Однако это не помогли жилищному сектору выйти на ведущие роли в экономике этих стран, более того в 90-ые годы он даже несколько утратил свое социальное и политическое значение. Масштабы жилищного финансирования сократились даже в тех странах, где они были сравнительно большими (например, в Венгрии, Польше и Чехии). В настоящее время в научной литературе идет поиск ответа на вопрос, почему экономический подъем в жилищном секторе идет столь медленными темпами. Анализируя наиболее вероятные причины этого, следует, прежде всего, обратить внимание на следующие факторы:

- Отсутствие эффективной законодательной базы
- Отсутствие политической воли в деле разработки и принятия соответствующих законов
- Медлительность в проведении институциональных реформ, особенно, реформ, касающихся изменения роли государства в прямом и косвенном субсидировании сектора

- Неготовность населения принять рыночные условия заключения сделок
- Макроэкономические условия

Жилищное финансирование стало одним из основных направлений программ технической помощи, реализовывавшихся международными донорскими организациями, поскольку считалось, что для преодоления разрыва между ценами на жилье и доходами граждан достаточно создать эффективно работающий рынок, в основе которого должно лежать жилищное кредитование, а не субсидирование. Однако опыт последних лет показывает, что таким образом этот разрыв может быть преодолен только для некоторой части общества, тогда как все остальные его члены либо просто не имеют возможности получить жилье в собственность (ввиду отсутствия прав наследования), либо вынуждены снимать его у частных арендаторов. Таким образом, предоставление жилищных субсидий всем и вся также не решает проблему, во-первых, потому что для этого в бюджете нет достаточно средств, а, во-вторых, потому что предоставление субсидий без проверки нуждаемости оказывает обратный эффект на доходы населения.

Составной частью переходного периода стала законотворческая деятельность, в результате которой к середине 90-х годов удалось навести, хоть и относительный, но порядок в законодательной базе, а также создать необходимые новые институты. Тем не менее, развитие жилищного финансирования шло очень медленными темпами и до самого конца 90-ых годов оно, фактически, не претерпело никаких заметных изменений. (Финансовый кризис 1998 г. в России затормозил прохождение первоначального этапа.) В чем причины этого явления?

Для стран с переходной экономикой главной проблемой является то, что жилищный сектор у них не является частью экономики. Эти страны не могут воспользоваться экономическими преимуществами жилищного сектора. Жилищный сектор вполне способен внести свою лепту в процесс общеэкономического возрождения страны, и в то же время он не может функционировать эффективно в условиях отсутствия общеэкономической стабильности.

Новые правовые принципы и институты жилищного финансирования не могут начать работать в полную силу в условиях отсутствия гарантированных прав на жилье, не работающей правовой и судебной системы, а также невозможности остановить процесс экономического спада и нестабильности. Стратегия создания новой рыночной системы жилищного финансирования должна в обязательном порядке включать в себя, в том числе, и вопросы финансового управления. В жилищном финансировании финансовый агент связан долгосрочными обязательствами, как с поставщиками, так и с потребителями жилья и поэтому в значительной степени заинтересован в том, чтобы общая экономическая стабильность носила долгосрочный характер, а экономическое развитие шло постоянными, непрерывными темпами. Это означает, что реформы в жилищной сфере должны идти бок о бок с реформами во всех других сферах экономики, и что реальные изменения могут произойти только при условии общей экономической стабилизации.

Жилищное финансирование, т. е. финансовые аспекты работы жилищного сектора, подразумевает как финансирование имеющегося жилищного фонда, так и получение дополнительных инвестиций (для строительства нового жилья и совершения транзакций на рынке). Нынешняя практика разделения жилищной политики на жилищное строительство и содержание жилищного фонда крайне неэффективна постольку, поскольку она игнорирует основополагающие принципы экономики рынка недвижимости. Обычно этому утверждению не придают особого значения, ссылаясь на то, что в большинстве стран с переходной экономикой жилищный сектор постоянно испытывает нехватку средств. Работа этого сектора не финансируется и не может быть профинансирована населением, а государственных бюджетных дотаций на его

«воспроизводство» не хватает. Неплатежи населения за жилищно-коммунальные услуги и сокращение бюджетного финансирования приводят к постепенному износу жилищного фонда.

Темпы реформирования данного сектора во многом зависят от его организационной и управленческой структуры. Основными поставщиками жилищно-коммунальных услуг являются государственные/муниципальные предприятия, которые могут отличаться друг от друга способами финансирования. Реформирование этих старомодных жилищно-эксплуатационных предприятий является одной из важных задач реформы жилищного сектора, в целом.

Для того, чтобы лучше понять региональные особенности решения проблем жилищного финансирования, необходимо выяснить, насколько развитие ипотечного кредитования в этих странах может способствовать повышению доступности жилья. В связи с этим Фонд «Институт экономики города», Metropolitan Research Institute и The Urban Institute, учитывая предыдущий опыт успешного сотрудничества, решили объединить свои усилия для того, чтобы изучить способность различных ипотечных продуктов повысить спрос на жилье и жилищные кредиты, а также сделать жилье более доступным для населения. Агентство международного развития США (АМР США) поддержало эту идею и предоставило необходимые средства для ее реализации.

Результаты данного сравнительного исследования можно разбить на три группы:

1. Результаты исследований по г. Москве,

2. Результаты исследований по Венгрии,

3. Сравнительный анализ результатов по Будапешту и Москве.

В этом отчете речь идет только о третьей группе результатов, а именно проводится сравнительный анализ способности различных ипотечных продуктов и программ субсидирования сделать жилью более доступным для населения. В первой главе отчета содержится анализ литературы по проблемам доступности жилья и краткое изложение вопросов, связанных с функционированием «денежной системы жилищного финансирования». Во второй главе излагаются основные характеристики жилищных рынков Москвы и Будапешта. Третья глава посвящена анализу модели ипотечного кредитования и доступности жилья, которые был осуществлен в три этапа: (1) потенциальный спрос на кредиты; (2) доступность жилья исходя из анализа целевых цен; а также (3) способность программы субсидирования повысить доступность жилья и собственный капитал заемщиков. В четвертной главе излагаются некоторые выводы, сделанные на основе данного исследования.

Доступность жилья

1.1 Что такое «доступность жилья» и как ее можно измерить

Под термином «доступность жилья»[1] понимается способность семьи покрыть расходы по приобретению жилья, не ухудшая уровня жизни. В связи с этим определением возникает три главных вопроса:

[1] См. Hancock (1991), Howenstine (1993); Malpass (1993); Hulchanski (1995) Bourassa (1996) AIHW (1997), www.nahb.org (National Association of Home Builders)

1. Какое жилье можно считать соответствующим потребностям данной семьи? Соответственно, нам необходимо определить соответствующие нормы потребления жилья (жилищные нормативы).
2. Какой доход считать минимальным для данный семьи (жизненный уровень)?
3. Какова должна быть цена жилья, чтобы семья могла продолжать устойчивое существование (стоимостные нормативы)?

Существуют два подхода к толкованию понятия «доступность жилья». **Первый** подход подразумевает способность семьи оплачивать имеющееся у нее жилье при условии, что оно соответствует по своим параметрам потребительским запросам семьи. **Второй** подход подразумевает способность семьи приобрести другое жилье поскольку то, что она имеет сейчас не отвечает ее потребительским запросам.

1.2 Доступность жилья I: соотношение жилищных расходов и доходов семьи

Наиболее распространенный (и самый простой) способ определить доступность жилья – это выяснить, какая максимальная доля доходов семьи может быть потрачена на покрытие ее жилищных расходов. Если семье приходится тратить больше, чем эта доля, то жилье считается недоступным. Суть этого подхода состоит в том, что наличие доступного жилья является важным фактором благополучия одиноких граждан или семей. Высокие по сравнению с доходом расходы по оплате жилья часто означают возникновение серьезных финансовых трудностей в семьях, особенно если это семьи с низкими доходами. В результате у них может не хватать средств для удовлетворения таких жизненно важных потребностей, как приобретение продуктов питания, одежды, поездки на транспорте, медицинское обслуживание и образование.

Данный показатель помогает сравнить жилищные расходы семьи с ее доходами. Он может быть рассчитан как для нанимателей, так и для собственников жилья. В странах, имеющих большой частный арендный жилищный фонд, обычно в качестве такого показателя используется отношение арендной платы к доходам семьи, а в странах, где этот фонд не столь велик, данный показатель отражает отношение всех жилищных расходов семьи, включая коммунальные платежи, к ее доходам. Ключевым вопросом в данном случае является вопрос о том, как определяются данные расходы. Существует два способа оценки доступности жилья: (1) пропорциональный, когда допустимые жилищные расходы определяются как фиксированный процент от дохода, и (2) по остаточной сумме, когда допустимые жилищные расходы определяются как фиксированная сумма, не зависящая от суммы дохода. Обычно используют пропорциональные показатели, как более простые.

Например, в Докладах о результатах социальных исследований Новой Зеландии (New Zealand Social Reports) используется основной показатель, согласно которому жилищные расходы семьи не должны превышать 30% от суммы ее дохода. В 2001 г. этот показатель был на уровне 24%. В нижней, пятой, группе доходной классификации населения 42% семей тратили более 30% своего дохода на оплату жилья.

В стратегической жилищной программе Австралии (Australian National Housing Strategy, NHS) под доступностью жилья понимается «доход, достаточный для удовлетворения других основных потребностей, таких как еда, одежда, поездки на общественном транспорте, медицинское обслуживание и образование» (NHS, 1991). Семьи, тратящие от 25% до 30% своего дохода на оплату аренды жилья или погашение ипотечного кредита, относятся к группе семей, для которых доступность жилья становится реальной проблемой. Согласно NHS, семьи, тратящие более 25% своего дохода на оплату жилья, образуют нижние 40% распределения населения по доходам, для которых проблема жилья является особо острой. Этот показатель – а также более консервативный показатель в 30% - в дальнейшем стал широко использоваться как всеобщий показатель трудности решения жилищной проблемы в Австралии (AIHW 1997).

В США Национальный союз по решению жилищной проблемы малоимущих семей (National Low-Income Housing Coalition), созданный в октябре 2000 г., предлагает классифицировать все штаты путем определения размера почасовой оплаты труда, который семья должна иметь при условии работы в течение 40-часовой рабочей недели для того, чтобы иметь возможность снимать двухкомнатную квартиру по рыночной цене и при этом не превышать показателя доступности жилья, установленного Министерством жилищного строительства и городского развития (HUD), согласно которому семья не должна тратить более, чем 30% своего совокупного дохода на покрытие всех жилищно-коммунальных расходов.

1.3 Доступность жилья II: соотношение жилищных расходов и доходов семьи

В центре внимания данного проекта находится проблема доступности жилья с точки зрения возможности его приобретения, в том числе с помощью различных ипотечных продуктов. Доступность жилья находится в зависимости от влияния таких факторов, как цена жилья, финансовые возможности потенциальных покупателей, условия получения ипотечного кредита (а именно, процентная ставка и сумма кредита), а также от взаимодействия этих факторов между собой. Показатели доступности жилья отличаются друг от друга методами оценки этого взаимодействия.

1.3.1 Соотношение цены и дохода

Существует несколько способов оценки доступности приобретения жилья, и у каждого из них есть свои достоинства и недостатки. Самый простой способ – это сравнить конкретный уровень дохода, как правило, средний (медианный) показатель дохода, со стоимостью конкретного вида жилья, как правило, со средней (медианной) ценой конкретного вида жилья. Преимущество метода сравнения только двух параметров состоит в том, что всегда есть нужные данные и что сама концепция анализа достаточно проста. Недостатком является то, что такое сравнение не позволяет учесть сложную структуру рынка жилья и таким образом отразить реально сложившуюся ситуацию на нем.

> В Программе ООН по развитию населенных пунктов (Программа Habitat) соотношение стоимости жилья и дохода рассчитывается как соотношение средней рыночной стоимости жилья и среднего дохода семьи за год[2]. Это основной показатель доступности жилья, позволяющий получить общую информацию о работе жилищных рынков и обнаружить их слабые места, которые есть не что иное, как следствие различных недостатков жилищной политики.

1.3.2 Индекс доступности жилья HAI

Существуют также и другие показатели доступности жилья, основанные на сравнении доходов населения и цен жилья. Один их них - индекс доступности жилья HAI, используемый сразу в нескольких странах мира (например, в Австралии Ассоциацией промышленности жилищного строительства и Банком Содружества, или в США Национальной ассоциацией риэлтеров). Этот индекс, сравнивающий репрезентативный доход с репрезентативной ценой жилья, используется для оценки доступности жилья исходя из требований, предъявляемых кредиторами к ипотечному заемщику. Существует два варианта оценки этого индекса. (1) Доступность оценивается путем сравнения уровня дохода, при котором репрезентативное жилье становится доступным, с уровнем репрезентативных доходов. (2) Второй метод предлагает сравнить цену жилья, которое может позволить себе приобрести семья за счет своего базового дохода, с ценой жилья, которое она хотела бы приобрести.

---

[2] Этот показатель является одним из 10 ключевых показателей жилищного развития, утвержденных Комиссией ООН по населенным пунктам (Резолюция 14/13).

Австралийский индекс доступности жилья рассчитывается в виде отношения среднего дохода семьи после уплаты налогов к так называемому «квалификационному» доходу, который необходимо иметь для того, чтобы оплачивать типовую квартиру. Квалификационный доход рассчитывается, исходя из допущения, согласно которому при использовании обычного кредита сроком на 25 лет первоначальный взнос по нему составляет 20%, а платежи по его погашению – 30% дохода семьи. Доходы населения оцениваются на основе данных государственной статистики о доходах населения после уплаты налогов. Рост этого индекса означает, что жилье стало более доступным, а его снижение, что жилье стало менее доступным. Если индекс имеет значение ниже 100, то это говорит о том, что средний годовой доход семьи недостаточен для того, чтобы оплачивать средний ипотечный кредит. Среднестатистическая цена жилья определяется на основе результатов описи жилья, кредитуемого Банком Содружества. В индексе доступности жилья используется расчетная среднестатистическая цена впервые приобретаемого готового жилья. В сентябре 2001 г. индекс HAI был равен 170, а в сентябре 2002 г. он снизился до 137.[3]

Национальная ассоциация риэлтеров (NAR) оценивает способность семей со среднестатистическими доходами (или семей, впервые покупающих жилье) получить ипотечный кредит для приобретения жилья по среднестатистической цене (первого жилья). Иными словами, она оценивает, может или нет обычная семья получить ипотечный кредит на приобретение стандартного жилья. Под стандартным жильем понимается готовый одноквартирный дом, продаваемый по среднестатистической, в масштабах страны, цене, рассчитываемой NAR. Типичной считается семья с одним работающим членом и доходом равным среднестатистическому уровню, определяемому Американским бюро статистики. Наиболее типичной ставкой по ипотечному кредиту считается ставка по кредитам, предоставляемым на покупку готового жилья Федеральным финансовым советом по жилищному строительству и компанией HSH Associates, Butler, N.J. С помощью этих компонентов и определяется, может ли семья со среднестатистическим доходом получить ипотечный кредит на приобретение типичного жилья. При толковании индексов следует учитывать, что значение индекса 100 указывает на то, что семья со среднестатистическим доходом имеет как раз тот доход, который необходим для получения кредита на покупку жилья по среднестатистической цене. Если индекс имеет значение более 100, то это говорит о том, что средние доходы семьи превышают уровень, необходимый для получения ипотечного кредита на приобретение жилья по средней цене при условии, что первоначальный взнос составляет 20%, а сумма ежемесячного взноса (основной долг плюс проценты) не превышает 25% ежемесячного дохода семьи. Например, значение индекса HAI, равное 120, означает, что семья имеет средний доход, превышающий на 20% доход, который ей необходим для получения обычного кредита, достаточного для оплаты 80% стоимости готового одноквартирного дома средней ценовой категории. Увеличение HAI означает рост финансовых возможностей семьи приобрести жилье средней ценовой категории.

1.3.3 **Индекс доступности жилья HOI[4]**

Индекс доступности жилья HOI показывает, какая доля жилья на конкретном рынке может быть реально приобретена обычными семьями (семьями со средними доходами). В США данный индекс рассчитывается ежеквартально Национальной ассоциацией жилищного строительства (NAHB), с его помощью сравнивается среднестатистический уровень доходов населения, проживающего в конкретном регионе, со среднестатистической ценой жилья. Для расчета индекса HOI используются следующие

[3] Источник: Отчет Банка Содружества о результатах жилищного финансирования за сентябрь 2002 г, отчет QTR.
[4] См. www.nahb.org

ежеквартальные показатели: средний доход семьи, процентные ставки по кредитам и распределение цен на жилье в 180 городах. Данные о ценах на проданное жилье предоставляются компанией “First American Real Estate Solutions”, которая получает их из судебных протоколов. Показатель среднего дохода семьи для каждого конкретного рынка рассчитывается Департаментом жилья и городского развития.

Значение индекса HOI равное 70 означает, что семьи со средними доходами, проживающие в конкретном регионе, способны приобрести 70% предлагаемого на рынке жилья. Данная методика оценки предполагает обязательное распределение семей целевой группы по ценовым категориям жилья и доходам (например, семьи, впервые покупающие жилье, все семьи, семьи, отличающиеся друг от друга по форме владения жильем). NAHB приобретает блоки данных, показывающие, по каким ценам продавалось жилье на каком-то конкретном рынке. Поскольку в этих данных имеются адреса, это позволяет разбить их также по метрополитенским районам, а также по их принадлежности к центральной или пригородной части города. В 4 кв. 2001 г. индекс HOI в США составлял 64,1, колеблясь при этом от 76,1 в Спрингфилде, штат Массачусетс, до 8,0 в района залива Сан-Франциско, штат Калифорния[5].

1.4 Проблема финансирования жилья «наличными»

Через более, чем 10 лет после начала переходного периода в странах региона, жилищное финансирование по-прежнему представляет собой крайне неразвитый сектор экономики. Фактически, жилищный сектор был вынужден функционировать в условиях полного отсутствия долгосрочного кредитования. А это представляет собой достаточно серьезную проблему, поскольку отсутствие долгосрочных кредитов делает жилье недоступным для большинства населения, а это, в свою очередь, приводит к возрастанию давления на государство, вынужденного постоянно увеличивать масштабы субсидирования данного сектора. Более того, государственное субсидирование в большинстве случае превращается в негативный фактор как для банков, так и для населения, в результате чего первые не хотят предоставлять жилищные кредиты, а последнее не желает их брать по рыночным процентным ставкам. Отсутствие долгосрочного жилищного кредитования приводит к снижению мобильности населения, что может существенно затормозить процесс реформирования экономики, а также к значительному ограничению потребления жилья населением, в результате чего на рынке могут возникать значительные искажения спроса (например, в виде растущего спроса на машины и иные товары длительного пользования, не требующие столь значительных финансовых затрат).

Существует множество причин, как со стороны банков, так и со стороны потребителей, объясняющих столь низкий уровень заимствований (См. Struyk, 2001; Dimond, 1999; Hegedus-Varhegyi, 2000). Доступность жилья стала ключевым понятием жилищной политики, как в развитых странах, так и в странах с переходной экономикой. В последних камнем преткновения является одновременное существование высокого показателя «платеж к доходу» и низкого показателя соотношения жилищных расходов и доходов населения, что говорит о том, что в основе большинства сделок на жилищном рынке лежат наличные перечисления от одного поколения к другому (наследование), или внутри одного поколения (семейная помощь).

Основной проблемой жилищного сектора в дореформенный период была нехватка жилья. Именно эта проблема стала причиной возникновения «двойной жилищной системы», в рамках которой существовал (1) государственный сектор жилья и (2) частный сектор жилья, который также, однако, контролировался государством. Частный сектор, в основном, финансировался наличными средствами. Исключение составляли только районы, где населению предоставлялись долгосрочные субсидируемые кредиты для

[5] Источник: Национальная ассоциация жилищного строительства (NAHB)

приобретения частного жилья. С началом реформ проблема нехватки жилья переросла в проблему недоступности жилья в связи с тем, что государственный сектор жилья значительно сократился, а частный сектор стал доминирующим, но при этом лишенным возможности долгосрочного финансирования.

До начала реформ показатель отношения жилищных расходов к доходам семьи был невысоким и обычно составлял 5-10% чистого дохода, тогда как в развитых странах он составляет около 25-30% дохода. После начала реформ показатель отношения жилищных расходов к доходам вырос, но так и не достиг уровня развитых стран. Исходя из этого, некоторые эксперты делают вывод о том, что население этого региона просо пока еще не готово тратить более значительную часть своего дохода на покрытие жилищных расходов. Без эффективной программы жилищных пособий этим странам очень трудно повысить этот показатель, поскольку рост жилищных расходов населения приводит к возникновению массовой задолженности, которая, с государственной точки зрения является достаточно сложной для решения проблемой. Суть проблемы в том, что распределение населения по уровню доходов становится все более неравномерным, в результате чего малообеспеченные группы населения оказываются неспособными выдержать рост жилищных расходов.

Общепризнанным является тот факт, что мобильные группы населения обычно вынуждены тратить намного большую долю своих доходов на покрытие как официальных, так и неофициальных расходов. Ввиду отсутствия долгосрочных кредитов им, как правило, приходится использовать свои семейные накопления на оплату жилья, в том числе и на покрытие неофициальных жилищных расходов. Еще одним доказательством неправомерности утверждения о «нежелании населения платить больше» может служить высокий показатель отношения арендной платы к доходам семьи в частном секторе арендного жилья. Другими словами, отсутствие долгосрочных кредитов является основной причиной низкого показателя отношения жилищных расходов к доходам семьи, и, скорее всего, так называемое нежелание населения тратить свои средства на жилье есть не что иное, как некорректное объяснение низкого уровня жилищного кредитования. Еще одним доказательством справедливости этого утверждения может служить высокий уровень «автомобильного кредитования», демонстрирующий готовность граждан брать кредиты на приобретение автомобиля.

Жилищный рынок Будапешта и Москвы[6]

1.5 Жилищный фонд, население

Численность населения Москвы - 8,5 миллионов человек стабилизировалась после 1995 г. Население Будапешта – 2,5 миллиона человек, в течение десяти последних лет эта цифра немного уменьшилась ввиду активной урбанизации пригородов. В целом, численность населения данной городской агломерации увеличилась на 100 тысяч человек, а численность населения города уменьшилась на 200 тысяч человек.

В течение 90-х годов в странах переходной экономики наблюдался спад жилищных инвестиций, а объем производства достигал не более 30-50% уровня 80-х годов. Однако за этой общей тенденцией скрываются значительные региональные отличия, так, например, в Москве падение объемов жилищного строительства было не столь значительным, в 2001 г. по этому показателю она даже достигла уровня 1985 г.

Таблица 1 Численность населения и объемы строительства в период между 1985 и 2001 гг., Москва

Москва	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Население (тысяч жителей)	8 652	8 911	8 572	8 547	8 537	8 538	8 537	8 546	8 539	8 533	8 549
Новое строительство (число объектов)	52 982	38 863	40 684	44 193	44 481	43 707	44 444	49 233	52 239	57 560	62 604
Новое строительство (число объектов на тысячу жителей)	6,1	4,4	4,7	5,2	5,2	5,1	5,2	5,8	6,1	6,7	7,3

В Москве деловой цикличности в жилищных инвестициях не наблюдалось, во второй половине 90-х годов они сохранялись на одном и том же стабильном уровне, в то время как в Венгрии темпы строительства в районе Будапештской агломерации сильно замедлились. В связи с бурным развитием пригородных районов поселки вокруг Будапешта росли намного активнее. Но, в среднем, уровень жилищных инвестиций (определяемый как число вновь построенных объектов на тысячу жителей) в Москве был почти в два раза выше, чем в Будапеште. Еще одно важное отличие состоит в том, что в Будапеште инвестиции носят циклический характер, причем природа этой цикличности, скорее, политическая, чем экономическая: изменения в строительном секторе были, скорее, ответом на изменения в системе бюджетного финансирования, чем реакцией на экономические условия.

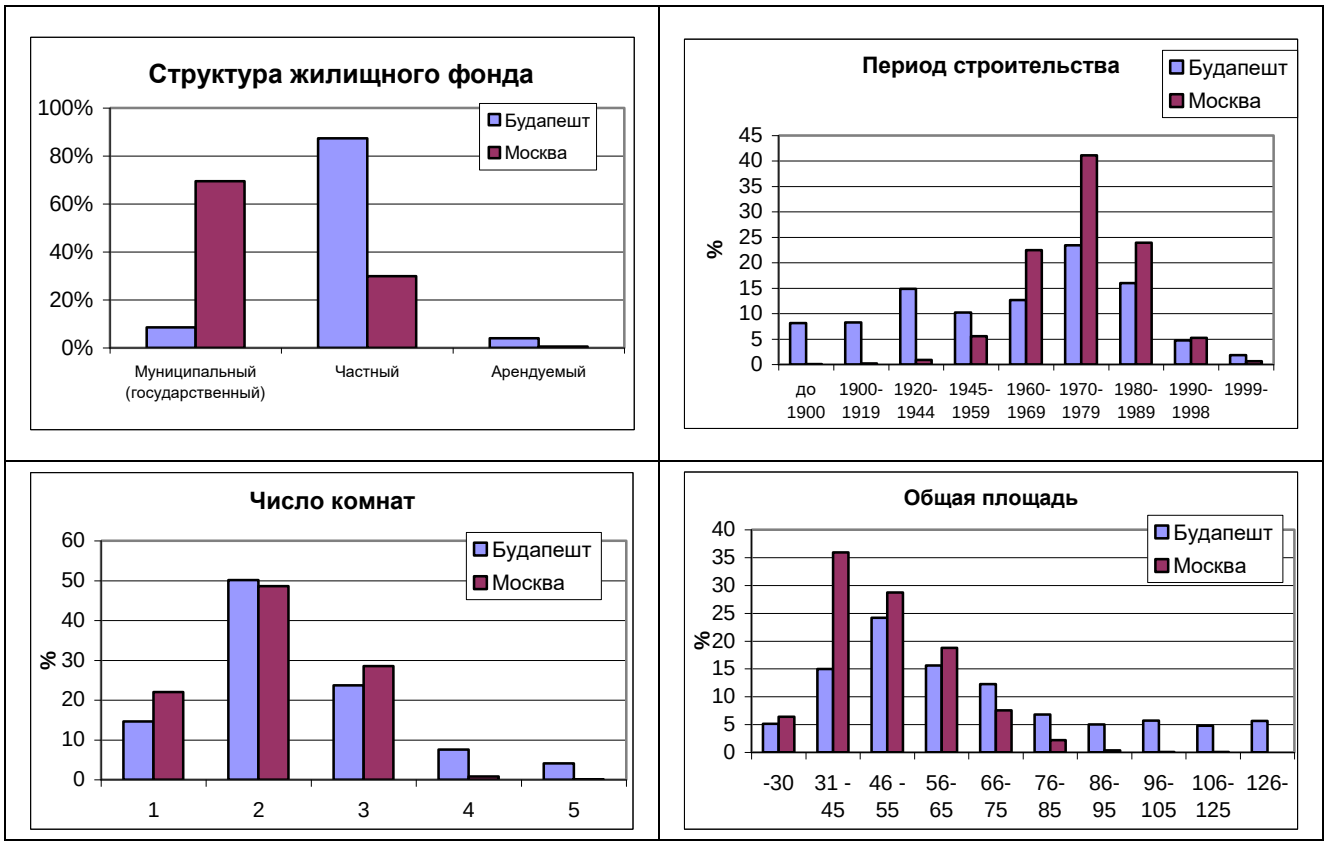
[6] Говоря о Москве, мы подразумеваем территорию, находящуюся внутри административных границ города. Говоря о Будапеште, мы подразумеваем как сам г. Будапешт, так и его 78 пригородов. В основе сравнения лежат данные двух опросов, проведенных в 2002 г. в Москве и в 2003 г. в Будапеште (Венгрия). В Москве размер выборки составил 1380 человек, в Будапеште выборка составляла 2148 человек и фактически являлась подвыборкой общегосударственного обследования жилищных условий. В качестве данных о доходах в Москве использовались данные опроса, в Будапеште они корректировались. Данные о ценах жилья в Москве были взяты из обзоров недвижимости, в Будапеште эти данные были получены путем корректировки оценок респондентов с помощью гедонистического индекса цен. Данные о сбережениях в обоих городах получены путем использования макроэкономических показателей и функции распределения.

Таблица 2. Численность населения и объемы строительства в Будапеште

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Жилищное строительство (число вновь построенных объектов на 1000 жителей)											
Город Будапешт	2,4	1,9	1,8	1,5	1,7	1,6	1,7	1,6	1,6	1,7	2,4
Агломерация	5,4	4,2	4,2	4,8	5,4	5,8	5,5	5,0	4,6	5,3	6,6
Будапешт, всего	3,0	2,4	2,3	2,2	2,6	2,6	2,6	2,4	2,3	2,7	3,5
Население (тысяч жителей)											
Город Будапешт	2 018	2 016	2 009	1 996	1 930	1 907	1 886	1 861	1 839	1 812	н. д.
Агломерация	554	558	564	571	589	599	608	618	629	641	н. д.
Будапешт, всего	2 572	2 574	2 572	2 567	2 519	2 506	2 494	2 480	2 467	2 452	н. д.

В отличие от Будапешта в Москве сохраняется высокий уровень бюджетного финансирования жилищного сектора. Благодаря проведению в Будапеште приватизации, практически, по принципу «отдай все», только 9% его жилищного фонда осталось в собственности местных органов самоуправления, тогда как в Москве в руках государства осталось 30% жилищного фонда. Данное различие является не столько следствием особенностей национальной жилищной политики, сколько различиями в схеме осуществления программ приватизации. В Москве эксплуатация и техническое обслуживание обширного муниципального фонда арендного жилья (впрочем, также как и большинства многоквартирных домов, квартиры в которых принадлежат их жителям на правах частной собственности) дотируется из бюджета, а под полным правом собственности понимается, прежде всего, юридическое право владения, что означает отсутствие реальных стимулов «приобретать» квартиру даже, если это можно сделать бесплатно. Венгерские специалисты выяснили, что одним из стимулов, побуждающих ее жильцов приобрести ее в собственность, является страх перед неконтролируемым ростом арендной платы в будущем. Однако для жителей Москвы эти опасения не столь актуальны. В Будапеште имущественное право «продажи» арендного жилья ограничено. Это является свидетельством сохранения в нормативно-правых документах переходного периода отголосков социалистической модели управления. Однако в Москве жители муниципальных квартир пользуются полными имущественными правами – они могут завещать квартиру другому лицу, могут приватизировать ее и продать в любое время. Все это сказывается и на системе ипотечного кредитования.

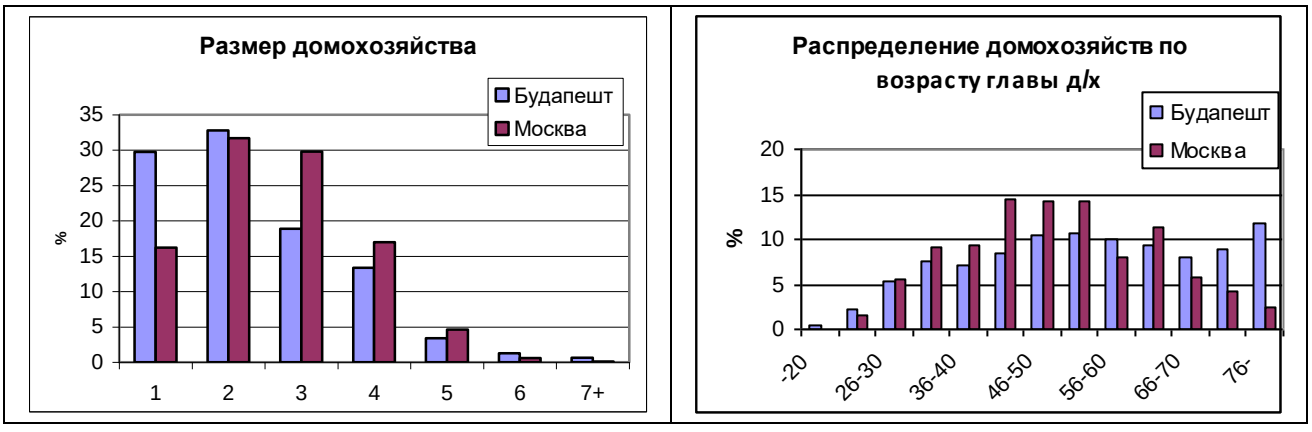
Рис. 1 Структура жилищного фонда



По своим размерам жилье в Будапеште лучше, чем в Москве. И по количеству комнат и по общей площади жилых помещений Будапешт опережает Москву. Это отчасти результат более активного развития частного, индивидуального жилищного строительства, наблюдавшийся в Венгрии в 80-х годах, тогда как в Москве даже в 90-х годах средний размер квартир в домах-новостройках не превышал 62-70 кв. метров (в Будапеште – около 100 кв. м). Анализируя структуру жилищного фонда с точки зрения возраста строений, следует учитывать, что в Будапеште здания, построенные на рубеже прошлого века, составляют значительную часть его жилищного фонда. В целом, жилищный фонд Будапешта намного старше жилищного фонда Москвы, где 87% зданий были построены в период между 1960 и 1990 гг.

По своему составу семьи в Москве, в среднем, больше и моложе.

Рис. 2 Состав и возраст семей в Будапеште и Москве



1.6 Цены на жилье, индексы доходов и индексы доступности жилья

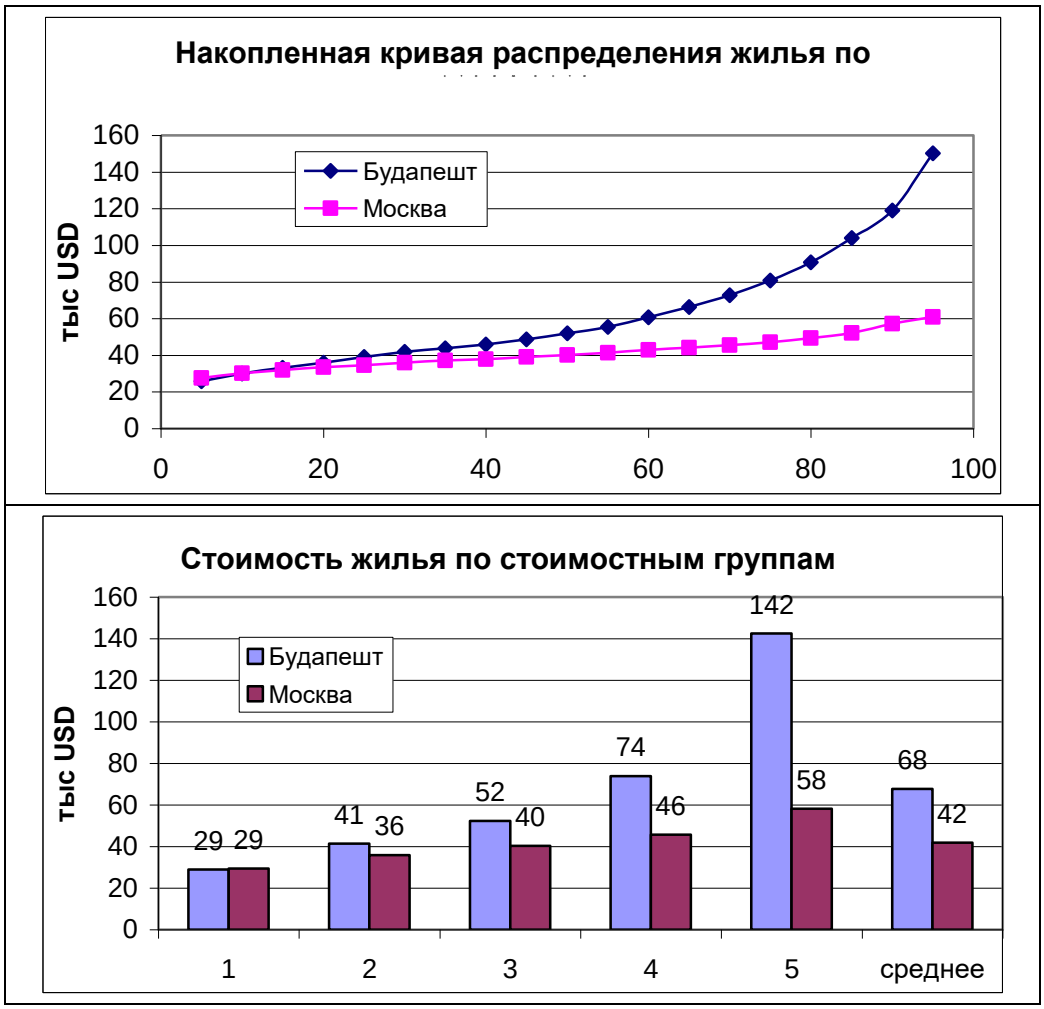
Доступность жилья зависит от его цены, дохода семьи и условий и возможности получения ипотечного кредита. В Москве доходы населения, в среднем, на 30% выше, чем у жителей Будапешта. В то же время если сравнивать средние доходы семей из первых трех доходных квинтилей, то они окажутся на 30% выше у жителей Будапешта, чем у жителей Москвы. Но уже в четвертом квинтиле доходы населения становятся на 33% , а в пятом квинтиле – на 133% выше в Москве, чем в Будапеште (См. рис. 3)

Рис. 3 Распределение населения по доходам



На доступность жилья влияет не только уровень доходов населения, но и характер их распределения. Что касается цен жилья, то в Будапеште они оказались выше, чем в Москве, как это видно из рис.4.

Рис. 4 Цены жилья в Будапеште и Москве



Индексы доступности указывают на то, что для обоих городов низкая доступность жилья является серьезной проблемой. В те же время следует отметить, что данный результат во многом зависит от того, какие данные используются для анализа, а именно среднестатистические или просто средние значения. Это особенно важно в тех случаях, когда доходы и цены на жилье распределяются ассиметрично.

Таким образом, если мы используем просто средние показатели, то ситуация в Москве выглядит намного лучше, поскольку у нее более высокие доходы и более низкие цены на жилье (см. таблицу 3). Более низкая процентная ставка в Будапеште не способна скомпенсировать эти факторы. В то же время, если мы будем использовать медианные значения, то выясняется, что жилье в Будапеште более доступно для его жителей, потому что их доходы более ровные, чем в Москве и, соответственно, медиана оказывается ближе к среднему значению. Кроме того, цены на жилье более неравномерные, и поэтому медиана оказывается намного ниже среднего значения.

Данные результаты позволяют нам увидеть недостатки традиционных индексов доступности жилья. Их значение очень сильно зависит от распределения доходов и цен на жилье. Цель нашего исследования преодолеть эти недостатки и использовать такой показатель доступности, который бы учитывал характер распределения доходов и цен на жилье.

Таблица 3. Индексы доступности жилья для Будапешта и Москвы (определенные на основе медианных и средних показателей)

	Индексы, основанные на средних показателях		Индексы, основанные на медианных показателях		Для сравнения
	Будапешт	Москва	Будапешт	Москва	США
Цена жилья/доход	7,7	3,2	6,6	5,8	2,8
Индекс доступности жилья HAI	57%	77%	67%	42%	136%
Индекс доступности жилья HOI	17%	15%	11%	4%	65%

1.7 Институциональные условия

1.7.1 Институциональные предпосылки

В 90-х годах из-за отсутствия доступных долгосрочных жилищных кредитов сделки на рынке жилья и в Венгрии, и в России стали осуществляться только за наличные деньги. Основными причинами неразвитости системы жилищного финансирования были экономический кризис, через которые прошли обе эти страны, высокие темпы инфляции, несовершенство их институциональной и правовой систем, отсутствие платежеспособного спроса среди населения.

На рубеже столетий в этих странах произошли благоприятные изменения, создавшие необходимые предпосылки для успешного развития жилищного кредитования. Улучшение экономической ситуации способствовало большей или меньшей, но стабилизации доходов населения, в результате чего у людей (по крайней мере, у некоторой их части) появилась возможность принимать на себя долгосрочные финансовые обязательства. Темпы инфляции и, соответственно, процентные ставки по кредитам значительно снизились, снизив тем самым для банков риск процентной ставки по долгосрочным жилищным кредитам с фиксированной ставкой процента. Произошедшие институциональные изменения, прежде всего, означали развитие рыночной банковской системы и создание необходимой нормативно-правовой базы для формирования и успешной работы новых финансовых институтов.

Однако, произошедший в России в 1998 г. финансовый кризис, сильно затормозил процесс развития системы жилищного финансирования. В результате этого кризиса многие крупные банки, прежде всего, те, что работали в крупных городах, вынуждены были приостановить на какое-то время свою деятельность по предоставлению кредитов, а после ее возобновления продолжать практику предоставления, в основном, валютных кредитов. Одновременно, банки утратили доверие населения, которое не хотело больше хранить свои сбережения в банках. Для банков такое поведение граждан означало усиление проблемы нехватки устойчивых финансовых обязательств. Проблема отсутствия долгосрочных ресурсов была не менее актуальна и для венгерской системы ипотечного кредитования, поскольку население предпочитало вкладывать средства в более доходные инвестиционные инструменты, чем банковские депозитные вклады.

Пытаясь решить проблему нехватки долгосрочных ресурсов, обе страны направили все свои усилия на создание новых стимулов привлечения инвестиций, таких как выпуск ипотечных ценных бумаг и развитие операций на вторичном рынке. Несмотря на большую схожесть этих процессов, в настоящее время обе страны сильно отличаются друг от друга по уровню развития жилищного ипотечного кредитования. В России за последние 2-3 года было выдано лишь несколько тысяч ипотечных кредитов, тогда как в Венгрии на данный момент общий объем выданных кредитов составляет уже около 300 тысяч на сумму равную 7% ВВП. Столь большую разницу в масштабах жилищного кредитования между этими двумя странами можно отчасти объяснить различиями в используемых ими системах субсидирования. В течение последних 4 лет в Венгрии последовательно проводилась политика усиленного субсидирования процентной ставки

по жилищным кредитам (в результате чего ставки по ним были значительно снижены), тогда как в России субсидирования ипотечных кредитов проводилось в очень скромных размерах.

1.7.2 Институциональная структура российской системы жилищного ипотечного кредитования

Основными операторами на развивающемся российском рынке ипотечных кредитов являются:

- универсальные коммерческие банки;
- Федеральное агентство ипотечного жилищного кредитования
- региональные ипотечные агентства

Кроме того, существует еще ряд организаций, чья деятельность направлена на улучшение жилищных условий граждан посредством использования различных небанковских схем финансирования: жилищных фондов, строительных сберегательных банков, кооперативных сообществ, долевого участия в финансировании строительства и т. п. Ввиду слабого развития жилищного ипотечного кредитования эти организации в настоящее время доминируют на рынке.

До августовского кризиса 1998 г. только около 20 российских банков предлагали населению жилищные ипотечные кредиты. После кризиса, как мы уже говорили, часть банков прекратила свою деятельность; по мере стабилизации экономической ситуации в стране на их место стали приходить новые банки, которые постепенно возрождают сферу услуг по ипотечному кредитованию населения.

По имеющимся данным в 2002 г. услуги ипотечного кредитования предоставлялись 149 кредитными организациями (11,2% от общего числа зарегистрированных организаций). В то же время ипотечные кредиты составляли только 0,5% от общего объема кредитов, выданных населению. Это означает, что долгосрочное ипотечное кредитование пока еще так и не стало отдельным направлением деятельности для российских коммерческих банков. В процессе предоставления ипотечных кредитов банки сталкиваются с целым рядом проблем, которые препятствуют дальнейшему расширению их деятельности в сфере жилищного кредитования. Одной из основных проблем по-прежнему остается высокий кредитный риск для банков, связанный с несовершенством законодательных и судебных процедур обращения взыскания на заложенное имущество, трудностями выселения жильцов из заложенного имущества и его дальнейшей продажи в случае признания заемщика неплатежеспособным. Кроме того, процентные ставки по ипотечным кредитам по-прежнему остаются очень высокими. Будучи не полностью уверенными в окончательной стабилизации российской экономики, банки, особенно те, что работают на основных ипотечных рынках Москвы и Петербурга, предпочитают по-прежнему предоставлять ипотечные кредиты в валюте, несмотря на то, что этот вид кредитов недоступен для большинства населения. Банки по-прежнему, в целом, считают предоставление жилищных ипотечных кредитов населению и строительных кредитов застройщикам высоко рискованным и мало прибыльным делом. В связи с этим ипотечное кредитование в России развивается, в основном, с помощью бюджетных схем и поэтому находится в сильной зависимости от решений региональных администраций.

С точки зрения развития системы жилищного ипотечного кредитования важным шагом в этом направлении было решение правительства создать **Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК)**. Агентство было создано в форме открытого акционерного общества, контрольный пакет акций которого принадлежит государству. АИЖК играет важную роль в разработке нормативных правил и требований выдачи и обслуживания долгосрочных ипотечных кредитов, направленных на минимизацию рисков

и укреплению надежности всей системы, в целом. В 2002 г. АИЖК активизировало свою деятельность. Был подготовлен обновленный вариант единых стандартов ипотечного кредитования, и начато сотрудничество с региональными операторами ипотечного рынка по вопросам рефинансирования ипотечных кредитов. АИЖК заключило договоры с 51 регионами, из которых 11 уже начали продавать свои кредиты АИЖК. АИЖК планирует также начать реализацию программ ипотечного кредитования в сотрудничестве с крупными банками.

АИЖК будет привлекать средства путем выпуска ипотечных ценных бумаг, хотя до сегодняшнего дня оно торговало только обеспеченными ипотекой долговыми обязательствами. Его облигации обеспечены государственными гарантиями Российской Федерации. Агентство планирует рефинансировать пулы ипотечных кредитов, приобретаемые, в основном, у региональных ипотечных операторов.

В то же время во многих российских регионах разрабатываются и осуществляются собственные жилищные программы. Для этого там создаются региональные агентства ипотечного кредитования и жилищные фонды. Средства, предоставляемые в рамках этих программ региональными и местными бюджетами, используются для выдачи гражданам кредитов на покупку или строительства жилья. Бюджетные средства могут предоставляться двумя способами. До последнего времени наиболее распространенным способом было субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам, предоставляемым уполномоченными банками. Другой способ подразумевает предоставление жилищных кредитов по ставкам ниже существующих на рынке. В последнем случае формируется специальный управляющий орган, отвечающий за организацию предоставления льготных жилищных кредитов гражданам через уполномоченный банк или банк-посредник. Дальнейшая логика развития региональных программ ипотечного кредитования предполагает создание рыночной системы ипотечного кредитования и вторичного рынка ипотечных кредитов.

1.7.3 **Институциональная структура венгерской системы жилищного ипотечного кредитования**

В Венгрии основные институциональные и законодательные изменения произошли в конце 90-х годов, в результате чего в стране были созданы необходимые предпосылки для более широкого развития системы ипотечного кредитования. Благодаря институциональным реформам 90-х годов в стране появилось три основных вида финансовых институтов, участвующих в жилищном финансировании:

- Коммерческие банки
- Ипотечные банки
- Ссудо-сберегательные банки

Заметный рост активности на рынке ипотечного кредитования начался после того, как вступила в действие новая система субсидирования жилищных кредитов, в рамках которой осуществлялось субсидирование процентной ставки по жилищным кредитам. Цель программы состояла в том, чтобы с помощью субсидией поддерживать процентную ставку по ипотечным кредитам на более доступном для населения уровне до тех пор, пока инфляция не упадет до отметки, позволяющей создать более благоприятные условия для предоставления долгосрочных ипотечных кредитов. Учитывая это, схема субсидирования была разработана таким образом, чтобы сокращение размеров субсидирования происходило одновременно со снижением уровня инфляции. На практике субсидирование процентной ставки производилось двумя путями: (а) субсидирование процентной ставки по ипотечным облигациям, и (б) субсидирование процентной ставки по кредитам, выдаваемым на строительство жилья. Программа вступила в действие в январе 2000 г.,

после чего ипотечные облигации, благодаря их субсидированию, стали основным источником финансирования ипотечных кредитов.

До конца 90-х годов рынок жилищного кредитования носил очень концентрированный характер и главным действующим лицом на нем был бывший государственный банк OTP. **Коммерческие банки** стали осваивать этот рынок, только начиная с 1996 г. Если в сфере потребительского кредита монополия банка OTP сильно сократилась, то в сфере жилищного кредитования его монопольное положение почти не изменилось: еще в 1997 г. OTP контролировал почти 90% этого рынка. Из-за причин, уже названных выше, а именно: низкого спроса, высокой инфляции и высокого кредитного риска, коммерческие банки стали выходить на рынок жилищного кредитования только в последнее время, придерживаясь очень осторожной тактики ведения бизнеса. В основном, они использовали те же методы и правила работы, что и OTP, лишая таким образом рынок настоящей конкуренции. Отсутствием конкуренции можно также объяснить и очень медленное снижение процентных ставок по жилищным кредитам. Благодаря началу реализации новой программы субсидирования в 2000 г. число коммерческих банков и финансовых институтов, работающих на рынке жилищного ипотечного кредитования, за последние три года резко увеличилось. Согласно данным Венгерского статистического центра, в 2002 г. на этом рынке работало 16 коммерческих банков, 3 ипотечных банка и 179 сберегательных кооперативов, благодаря чему рынок стал менее концентрированным.

Создание **ипотечных банков** стало возможно благодаря принятию Закона 1997/XXX «Об ипотечных кредитных институтах и ипотечных облигациях». В настоящее время на рынке работают три ипотечных банка: Земельный и ипотечный банк (Банк FHB), ГипоВереинсбанк (банк HVB, в 1999 г. перешедший в руки немецких владельцев) и банк OTP Ипотечный (создан в 2001 г.).

Первый ипотечный банк – государственный банк FHB был создан в 1998 г. С самого начала жилищное кредитование не являлось главным направлением деятельности банка, который ориентировался, прежде всего, на верхний сегмент рынка и не занимался субсидированными кредитами, которые считались менее надежными. На первоначальном этапе, сразу после вступления в действие новой программы субсидирования, FHB играл главную роль на рынке жилищного финансирования, поскольку тогда только он мог получать субсидии для выпуска ипотечных облигаций. Поскольку сам банк не имел права выдавать кредиты, то их выдачей занимались коммерческие банки и сберегательные кооперативы, сотрудничавшие с FHB на основе договоров о рефинансировании или на комиссионной основе. Все эти действия были направлены на то, чтобы лишить бывший государственный банк OTP монопольного положения на рынке. Однако последовавшая за этим монополия FHB на рынке субсидируемых облигаций тоже просуществовала недолго благодаря тому, что другие ипотечные банки получили право выпускать субсидируемые ипотечные облигации. Но к этому времени FHB тоже получил право самостоятельно выдавать ипотечные кредиты. В результате всех этих перемен OTP основал свой собственный ипотечный банк. На данный момент схема ипотечного кредитования такова: FHB работает по договорам рефинансирования с девятью коммерческими банками и, кроме того, сам предоставляет кредиты через пять своих отделений тогда, как Ипотечный банк OTP кредиты не выдает, а работает по эксклюзивному договору о рефинансировании с Коммерческим банком OTP. В этой ситуации OTP вновь вернул себе положение ведущего банка на рынке ипотечного кредитования, предоставив населению две трети от общего числа ипотечных кредитов, выданных в 2002 г.

Несмотря на то, что почти 8% населения имеет договора о депонировании сбережений в судо-сберегательных банках, роль этих финансовых институтов в жилищном кредитовании относительно невелика. Основная причина кроется в том, что после вступления в действие новой программы субсидирования процентной ставки предлагаемые ими условия кредитования стали менее привлекательными для населения. В

то же время судо-сберегательные банки продолжают значительно субсидироваться по линии сбережений.

Эффективность программ ипотечного кредитования и субсидирования

1.8 Модель

В основе модели оценки спроса на кредиты и жилье лежат результаты обследования домохозяйств. На первом этапе, используя данные, характеризующие граждан по разным признакам (уровень доходов и сбережений, стоимость жилья, возраст, размер семьи и т. п.), а также данные, характеризующие ипотечный продукт, мы оцениваем максимально возможный уровень спроса на кредиты и жилье на обоих рынках (рис. 5, Блок 1). Мы проанализировали воздействие каждого конкретного параметра ипотечного продукта на потенциальный спрос для двух групп населения, отличающихся друг от друга своими жилищными потребностями: одна группа – это граждане, покупающие новое жилье взамен старого (вариант «покупка взамен»), и вторая группа – это граждане, приобретающие жилье в дополнение к уже имеющемуся (ниже будет дано более подробное толкование этих терминов). Платежеспособный спрос на ипотечные кредиты зависит от базовой цены и поведенческой модели, свойственной конкретной семье (т. е., от цены жилья, которое семья планирует приобрести и условий, на которых она согласна сменить жилье). Исходя из данных жилищного рынка, мы определили уровень базовых цен на жилье и ввели в свои расчет наиболее простые поведенческие модели. Например, граждане готовы сменить жилье в том случае, если они могут приобрести квартиру по цене на 25% выше, чем цена имеющейся у них квартиры. Используя эти данные, мы проанализировали доступность жилья для различных групп населения (Блок 2).

Следующий вопрос, к которому мы обратились, состоял в изучении вероятных последствий реализации различных программ субсидирования. Нами были проанализированы три программы субсидирования с точки зрения их способности воздействовать на общий спрос (эффективность) и на доступность жилья для различных доходных групп населения (Блок 3).

Рис. 5 Структура модели



Для того, чтобы определить максимальную сумму кредита и емкость платежеспособного спроса мы взяли стандартную модель и на ее примере проанализировали зависимость между изменениями в параметрах кредита и спросе.

Мы сосредоточили свои усилия на сравнении ситуации на двух рынках и проведении расчетов для двух сценариев:

1. Мы исходили из того, что каждая семья, имеющая жилье на правах собственности, может обменять его на новое путем продажи старого и покупки нового[7]. Такой вариант приобретения жилья мы назвали «обменом». В данном случае главное внимание уделяется определению характера и масштаба последствий, к которым могут привести изменения параметров кредита.

2. В тех случаях, когда семья не может продать занимаемую ею квартиру, ей необходимо приобрести новое жилье и при этом не продавать уже имеющееся. Такой вариант покупки мы назвали «приобретение дополнительного жилья».

Спрос на жилье зависит от размера кредита, который может получить семья, ее сбережений и цены жилья. Таким образом, разница между двумя вышеупомянутыми вариантами покупки эквивалентна стоимости имеющегося у семьи жилья. В первом случае накопленная стоимость уже имеющегося жилья может быть использована в качестве «сбережений» при проведении андеррайтинга, что значительно повышает кредитоспособность семьи по сравнению с вариантом покупки ею дополнительного жилья.

Таблица 4. Параметры стандартного кредита, используемого в модели, и параметры наиболее типичных кредитов, выдаваемых в настоящее время в Будапеште и Москве

Параметры	Ед. измерения	Модель	В Венгрии	В России
Процентная ставка	% годовых	15	9	12-15
Срок кредита	лет	15	15	10-15
Минимальная сумма кредита	тысяч $	5	4,7	5
Максимальная сумма кредита	тысяч $	no	None	200
Отношение суммы кредита к стоимости залога (LTV)	%	70	50	70
Отношение размера платежа к доходу	%	30	30	30-40
Сумма, выплачиваемая оценщику за оценку стоимости имущества и выдачу заключения об оценке	$	100	120	100
Расходы по оплате услуг риэлтора и нотариуса	% стоимости жилья	6,5	1	6,5
Ежегодные платежи по страхованию заложенного имущества, страхованию правового титула и страхованию жизни и нетрудоспособности заемщика	% суммы кредита в год	0,17	0,18	1,65
Государственная пошлина, взимаемая за регистрацию ипотечного договора	$	100	30	10
Нижнее возрастное ограничение заемщика (на день подачи заявления)	Полных лет	18	18	18
Верхнее возрастное ограничение заемщика (на день подачи заявления)	Полных лет	55	55	55
Минимальная разница между ценой существующего и приобретаемого жилья	% стоимости имеющегося жилья	25	26	25

[7] Семьи, арендующие квартиру в частном секторе или представляющие собой сложные семьи, в модель не включаются, поскольку они не могут продать занимаемое ими жилье. Москвичи – наниматели муниципального жилья рассматриваются как собственники квартир, поскольку они в любой момент могут приватизировать свою квартиру.

В ходе сравнительного анализа нас, прежде всего, интересовало, как будет изменяться доля семей, имеющих право на получение кредита, а также общая способность жилищного сектора к освоению этих средств под воздействием изменений процентной ставки и LTV. В качестве стандартного ипотечного кредита был выбран тот, что описан в Таблице 4. Мы постарались использовать параметры, наиболее соответствующие тем, что реально существуют на обоих рынках. Процентные ставки на обоих рынках очень схожи, несмотря на то, что в Венгрии реально ставка снижена до 6-7% благодаря программе значительного субсидирования процентной ставки. Однако в интересах сравнительного анализа мы использовали усредненные показатели. Минимальную разницу в ценах мы определили как величину, на которую, как минимум, должна прирасти стоимость жилья, для того, чтобы удовлетворить ее жилищные нужды.

1.9 Приобретение нового жилья «взамен» старого(«обмен»)

Согласно нашей модели московский рынок жилья по сравнению с Будапештом обладает большей емкостью как с точки зрения количества семей, для которых доступен кредит, так и с точки зрения размера кредита, который они могут получить.

Таблица 5. Емкость рынка ипотечных кредитов в Будапеште и Москве: стандартный кредит, «обмен»

	Будапешт	**Москва**
Доля семей, для которых доступно получение кредита, %	60,2	66,5
Максимальный объем кредитов, который может быть выдан, миллион $/1000 жителей	11,6	17,2
Максимальный объем спроса на жилье, миллион $/1000 жителей	88,3	69,3
Средний размер кредита, тысяч $	18,6	25,8
Среднее значение LTV, %	17,4	31,2

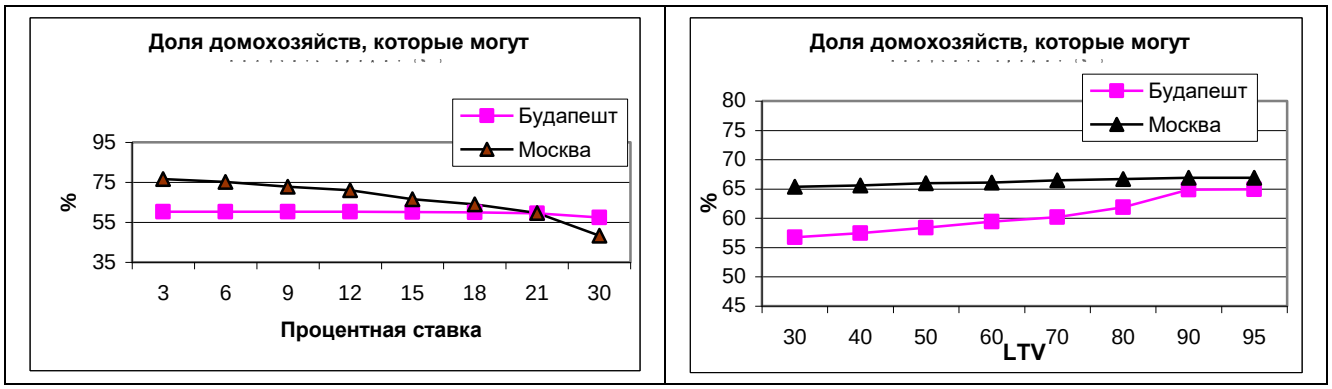
Различия в показателях объясняются целым рядом причин:

- Более высокие доходы в Москве являются причиной того, что она более чем на 45% опережает Будапешт по максимальному объему кредитов, которые могут быть предоставлены населению;
- В Будапеште стоимость уже имеющегося жилья намного выше, что является причиной более высокого максимального объема спроса на жилье;
- Различие в доле семей связано с особенностями демографической структуры этих городов.

Следующим вопросом было изучение эластичности спроса в зависимости от процентной ставки и показателя LTV.

Два этих рынка демонстрируют очень разную реакцию на изменения процентной ставки. В Будапеште снижение процентной ставки практически не вызывает изменений в доле семей, способных выйти на рынок ипотечных кредитов. В Москве в случае снижения процентной ставки с 30 до 3 процентов возможность взять кредит возрастает с 48 до 77 процентов, тогда как в Будапеште, аналогичное снижение ставки приводит лишь к очень небольшому изменению доли семей в 5 процентных пунктов.

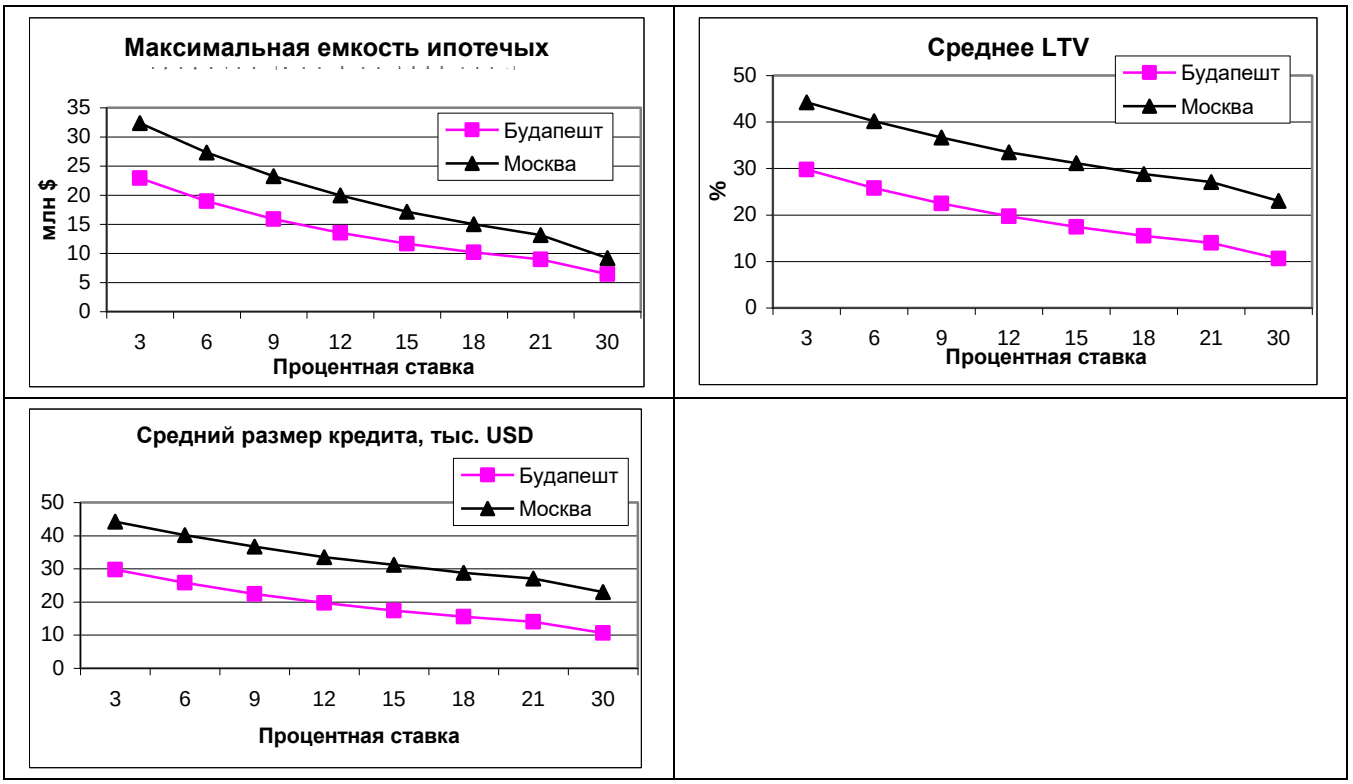
Рис. 6. Зависимость доступности кредитов от процентной ставки и показателя LTV («обмен»)



Анализ зависимости доли семей, способных выйти на рынок, от LTV показал, что этот процесс в обоих городах носит различный характер. Спрос на кредиты в Москве оказывается не столь эластичным по отношению к LTV, как в Будапеште. В то же время разброс (разница между максимальной и минимальной долей семей) оказывается меньше в случае с LTV, чем в случае с процентной ставкой (Рис. 6)

Это объясняется тем, что в Будапеште 34% семей не могут получить кредит по возрастным причинам и 9% семей не имеют собственного жилья, что означает, что доля семей, способных взять кредит, не может превышать этот лимитный уровень. Еще одним важным фактором является минимальный размер кредита, который также может оказывать влияние на процентный показатель количества семей, способных взять кредит. При одном и том же заданном минимальном уровне LTV сдерживающим фактором может стать либо показатель сбережений, либо показатель доходов населения. Модель позволяет рассчитать максимальный размер кредита, который может получить конкретная семья, исходя из размера ее доходов и сбережений. Если рынок не реагирует на изменения процентной ставки при одном и том же заданном уровне LTV, то это означает, что большинство семей уже получили максимально возможный объем кредитов благодаря имеющимся у них сбережениям. При заданном уровне доходов снижение процентной ставки означает рост способности населения получить кредит; таким образом, если спрос на кредиты не растет, это означает, что для большинства семей основным препятствием является отсутствие необходимых сбережений. При анализе последствий изменения LTV, мы можем рассуждать аналогичным образом. При одной и той же заданной процентной ставке изменение LTV будет иметь последствия в том случае, если основным сдерживающим фактором для роста объемов кредитования являются сбережения. В целом, для варианта покупки жилья взамен старого типична ситуация, когда способность семьи получить кредит ограничивается ее доходами, следовательно, в этом случае спрос на кредиты будет зависеть от процентной ставки.

Рис. 7 Зависимость между изменениями процентной ставки и параметрами кредита («обмен»)



Варьирование LTV позволяет изменять спрос лишь о очень ограниченном диапазоне. Например, в случае предоставления кредитов под 12% годовых, сбережения являются основным препятствием для повышения спроса на кредиты только для 4,8% семей; таким образом, это означает, что изменение LTV не оказывает никакого практического эффекта. (Изменение срока кредита имеет такой же эффект, как и изменение процентной ставки).

1.10 Покупка дополнительного жилья

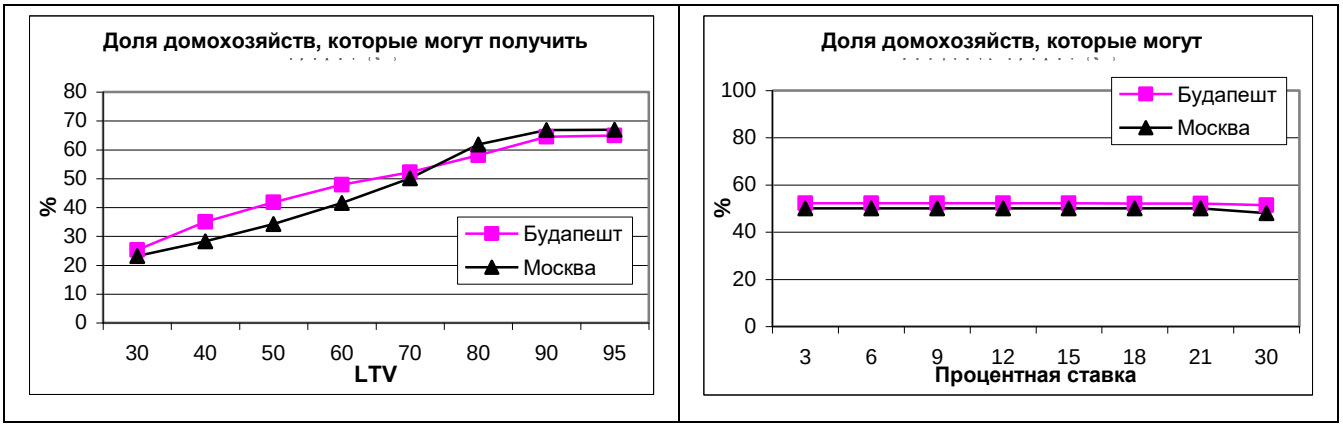
При рассмотрении варианта приобретения дополнительного жилья (без продажи имеющегося) мы видим, что на обоих рынках около 50% семей оказываются способными получить стандартные кредиты. В этом случае, также как и в предыдущем, относительный уровень спроса оказывается выше в Москве благодаря более высоким доходам. Соотношение LTV тоже выше в Москве ввиду более низкого уровня сбережений. Вполне естественно, что в целом спрос на кредиты оказывается намного ниже в случае приобретения дополнительного жилья, чем в случае его приобретения в обмен на старое, поскольку в этом случае в его оценку не включается такой параметр, как стоимость уже имеющегося жилья.

Таблица 6. Емкость рынка ипотечных кредитов в Будапеште и Москве: стандартный кредит, покупка дополнительного жилья

	Будапешт	Москва
Доля семей, для которых кредит доступен, %	52,2	50,1
Максимальный объем кредитов, который может быть выдан, миллион $/1000 жителей	9,9	15,2
Максимальный объем спроса на жилье, миллион $/1000 жителей	22,9	27,6
Средний размер кредита, тысяч $	18,3	30,4
Средний показатель LTV, %	48,0	59,6

При покупке дополнительного жилья спрос на кредиты демонстрирует низкую эластичность по отношению к процентной ставке, поскольку основным сдерживающим фактором для увеличения объема выданных кредитов является отсутствие у населения достаточных сбережений. При одном и том же заданном соотношении LTV лишь очень небольшое число семей сможет получить больший по размерам кредит в результате изменения процентной ставки постольку, поскольку верхний предел суммы кредита определяется имеющимися у них сбережениями. Если мы проследим ход кривой до максимального показателя LTV, то мы увидим, что эластичность спроса зависит от снижения процентной ставки (при LTV равном 70% эластичность находится на очень низком уровне).

Рис. 8. Зависимость доступности кредитов от процентной ставки и LTV (покупка дополнительного жилья)



1.11 Проблема неравенства доступа к ипотечным кредитам

Доступность кредитов зависит от распределения населения по доходам и личному состоянию (уровню сбережений).

Ситуация на рассматриваемых рынках сильно отличается друг от друга. В целом, кредиты, предоставляемые для покупки дополнительного жилья, отличаются большим неравенством доступа, поскольку в данном случае только доходы и объем сбережений играют роль при выборе заемщика, а стоимость уже имеющегося у него жилья в расчет не принимается. Распределение жилья по стоимости носит более равномерный характер, чем распределение по уровню доходов и по уровню сбережений, что и является причиной снижения индекса Джини при покупке жилья взамен старого.

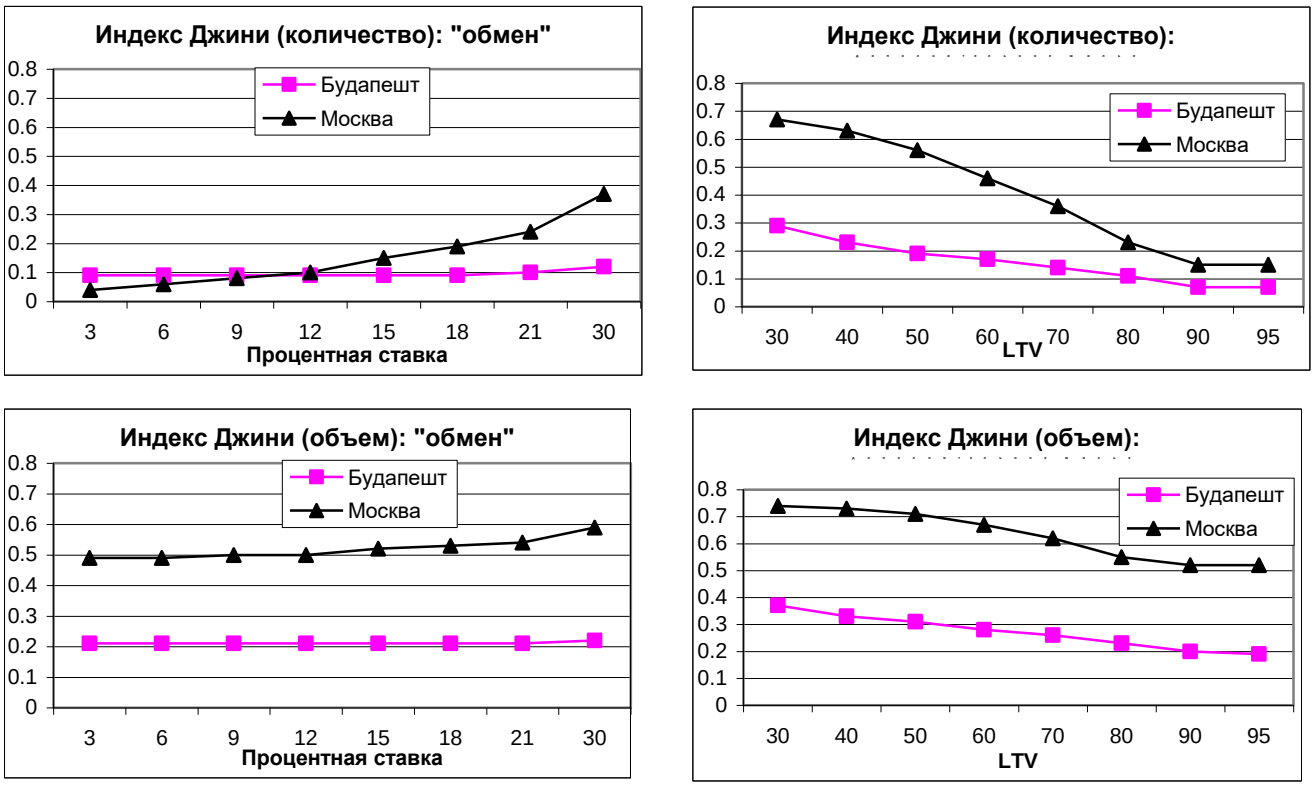
Будапешт и Москва имеют различные значения индекса Джини, поскольку неравенство доходов существенно выше в Москве, чем в Будапеште (См. таблицу 7).

Таблица 7. Неравенство доступа к кредитам (стандартные ипотечные продукты)

	Покупка в обмен		Покупка дополнительного жилья	
	Будапешт	Москва	Будапешт	Москва
Индекс Джини (число)	0,09	0,1	0,14	0,36
Индекс Джини (объем)	0,21	0,5	0,26	0,63

Далее мы попытались выяснить, как будет изменяться данный показатель в зависимости от изменения различных параметров кредита:

Рис. 9 Определение доступности кредитов с помощью индекса Джини («обмен» и приобретение дополнительного жилья)



Анализ доступности

Анализ доступности основывается на оценке способности заемщиков (кредит плюс сбережения плюс стоимость имеющегося жилья в случае возможности его продажи) приобрести жилье по «целевой» цене. Некоторые исследователи (например, Listokin, et al., 2002) считают, что конкретный вид целевого жилья зависит от предпочтений населения. Данное предположение выглядит достаточно реалистичным. Существует несколько различных способов определения целевых цен с помощью данных последних опросов новоселов или данных анализа предпочтений населения. В сравнительном анализе использовались только общие для всех групп населения характеристики целевого жилья. Определить целевые цены по группам населения, исходя из анализа их предпочтений, оказалось невозможно.[8] Мы выявили несколько ценовых категорий, существующих на

[8] Венгерский опрос включал в себя вопросы о том, какое жилье респонденты хотели бы иметь, что позволило нам определить уровень цен на целевое жилье. Фактически, респондентов, заявивших о том, что в течение ближайших 5 лет они собираются переехать в новое жилья, попросили указать, какое именно

рынке жилья, и попытались определить, какое количество граждан способно приобрести это жилье. Были проанализированы три ценовые категории жилья:

- «Дорогое» жилье, 50-ти процентная точка распределения жилья по цене
- «Недорогое» жилье, 25-ти процентная точка распределения жилья по цене
- «Дешевое» жилье, 10-ти процентная точка распределения жилья по цене

Целевые цены отражают различные точки распределения реальных сделок на рынке, а не ценового распределения жилищного фонда. В этом смысле очень важно понять, какова разница между целевыми ценами (т. е. ценами на жилье, предлагаемое на рынке) и фактическими ценами на жилье. В Будапеште эта разница намного меньше, чем в Москве, что еще раз говорит о том, что эти два города обладают разной эластичностью спроса на жилье.

Таблица 8. Целевые цены, определенные на основе номинальных и реальных рыночных цен

	Москва		Будапешт	
	Номинальная	Рыночная	Номинальная	Рыночная
‹Дорогое» жилье	$39 710	$55 000	$50 825	$50 000
‹Недорогое» жилье	$33 924	$42 000	$39 005	$36 364
‹Дешевое» жилье	$28 617	$36 000	$29 985	$29 540

Реальный спрос зависит от того, насколько велико у граждан желание и намерение сменить жилье. Исходя из нашего предположения, семья может считаться готовой сменить жилье только в том случае, если она может приобрести жилье лучше, чем то, что было у нее прежде. В нашей модели это условие считается выполненным в том случае, если цена жилья, которое семья собирается приобрести, оказывается выше цены жилья, которое она занимает, как минимум, на 25%. 25% разница – это минимум, и вполне возможно, что на реальном рынке этот скачок оказывается более существенным ввиду высоких операционных издержек.[9] Тем не менее, если мы включим в число сделок и случаи капитального ремонта и модернизации жилья, то показатель 25% может будет считать вполне приемлемым. Так, например, в ходе проведения опроса в Венгрии 23% респондентов от общего числа тех, кто подтвердил свое желание улучшить жилищные условия, заявили о том, что они хотели бы модернизировать и расширить уже имеющееся у них жилье. Эти граждане также нуждаются в получении кредитных средств, и в их случае 25% разница в цене более-менее точно отражает реальное положение вещей.

жилье они хотели бы иметь и даже по какой именно цене. Эти данные были использованы нами в разделе отчета, посвященном Венгрии.

[9] Фактически, относительная стоимость вновь приобретаемого жилья зависит от предпочтений населения и т. п. Согласно венгерским исследованиям разница в цене между приобретаемым новым жильем и старым жильем, продаваемым с целью покупки нового, оказывается на практике больше, чем предполагалось при проведении сравнительного анализа. Согласно результатам исследования пустующих квартир, проведенного в Венгрии в 1992 г., эта разница составляла 68% от цены проданного жилья. В 2001 г. в небольших городах Венгрии разница между предполагаемой ценой нового жилья и ценой имеющегося составляла 150%, а судя по последним данным исследования заявлений на получение кредита в среднем эта разница составляла 100% (Более подробно см. Раздел, посвященный Венгрии).

Еще одна проблема поведенческого характера - это проблема, связанная с формированием новых семей. На вторичном рынке жилья значительная доля сделок приходится на семьи, состоящие из двух поколений, когда одно поколение семьи продолжает занимать прежнее жилье, а молодое поколение, образовавшее новую семью, стремится получить новое жилье (так называемые «разделяющиеся семьи»)[10]. На жилищных рынках, характеризующихся низкой мобильностью населения, каковым является рынок жилья в Венгрии, доля семей, переселяющихся в новое жилье в полном составе («переезжающие сеьми»), может быть меньше (около 35-45%), чем на рынке с высокой мобильностью населения (65-75%). В нашем исследовании сравнительный анализ различных видов кредитов и субсидий будет проводиться отдельно для «переезжающих» и «разделяющихся» семей.

1.12 Покупка жилья «переезжающими» семьями

В случае предоставления стандартного кредита и в Будапеште и в Москве более 50% семей оказываются способны приобрести жилье низшей ценовой категории. Интересно отметить, что для жителей Москвы более доступными оказываются кредиты, тогда как для жителей Будапешта более доступным оказывается само жилье. Иными словами, в Москве 15% семей имеют возможность получить кредит, но при этом они все равно не смогут купить жилье даже низшей ценовой категории. В Будапеште приобретение целевого жилья оказывается невозможным только для 6% семей, отвечающих всем требованиям кредитоспособности.

Кроме того, в Будапеште если семья способна приобрести дешевое жилье, то это значит, что она способна приобрести жилье и средней ценовой категории (Разница в ценах составляет менее 5%). В Москве эта разница намного больше: 12% семей, способных купить дешевую квартиру, не имеют возможности приобрести квартиру средней ценовой категории.

Таблица 9. Доступность жилья для «переезжающих» семей в случае предоставления им стандартного кредита (%)

	Будапешт	**Москва**
Кредитоспособные семьи (доля семей)	60,2	66,5
Доля семей, способных приобрести жилье		
«Дорогое» жилье	49,3	40,4
«Недорогое» жилье	53,4	50,8
«Дешевое» жилье	54,1	52,4

Теперь давайте посмотрим, как будет изменяться показатель доступности жилья в зависимости от изменения параметров кредитных продуктов. В нашем случае мы исследовали зависимость этого показателя от изменения процентной ставки по кредиту и LTV. При этом необходимо помнить, что анализ потенциальной кредитоспособности семей показал, что спрос на жилье со стороны «переезжающих» семей более гибко реагирует на изменение процентной ставки, чем на изменение LTV. Объясняется это тем, что для большинства семей основным ограничивающим фактором роста спроса на кредиты является их способность обслуживать долг, зависящая от величины процентной ставки.

[10] В случае с «разделяющимися» семьями имеющееся у них жилье не может быть продано, что вполне естественно приводит к снижению емкости спроса. Емкость спроса зависит от таких составляющих как максимальная сумма кредита, размер сбережений и цена имеющегося жилья.

Данные представленного ниже рис. 10, где речь идет о приобретении жилья средней ценовой категории, позволяют нам сделать те же самые выводы. Изменение LTV оказывает намного меньшее влияние на показатель доступности жилья для семей трейдеров, чем изменение процентной ставки.

Что касается вопроса собственного имущества, то между жилищными рынками Будапешта и Москвы наблюдается заметной различие, свидетельствующее в неравенстве доходов.

Рис. 10. Зависимость показателя доступности I от величины процентной ставки и LTV («обмен»)

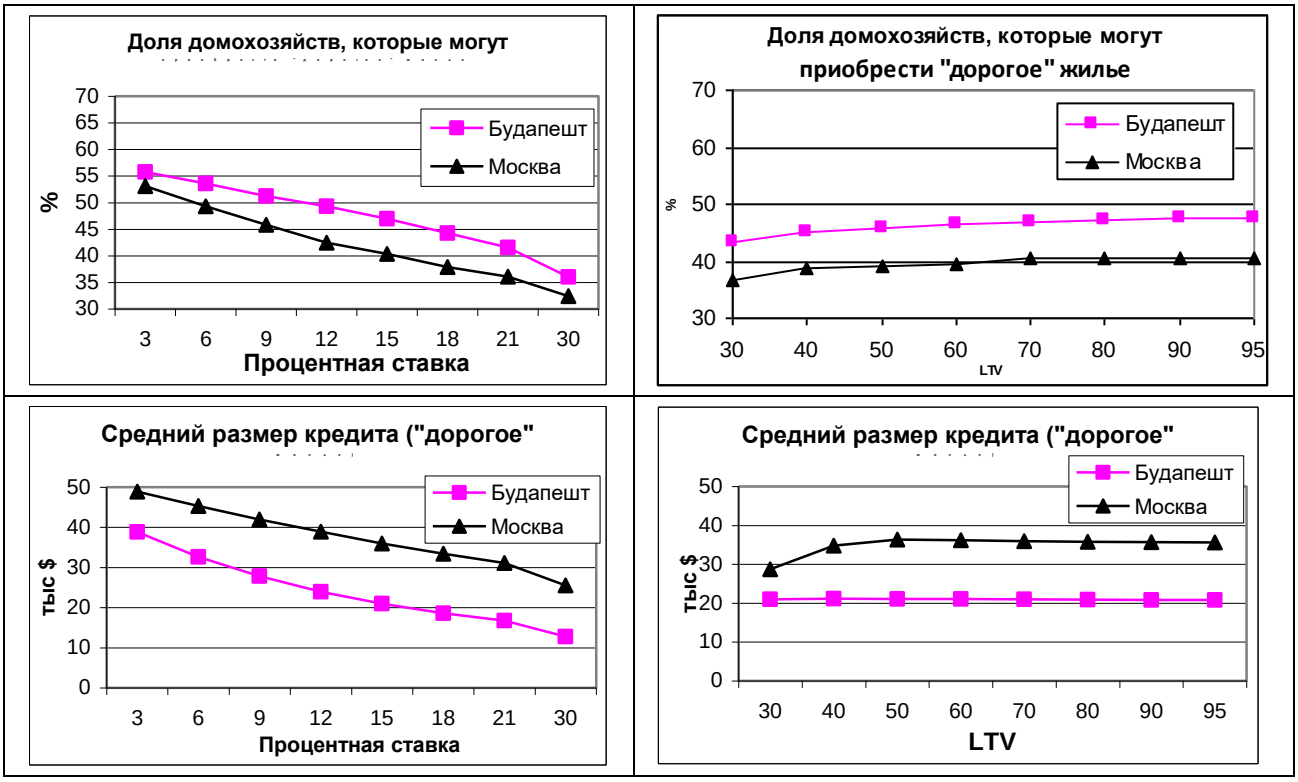
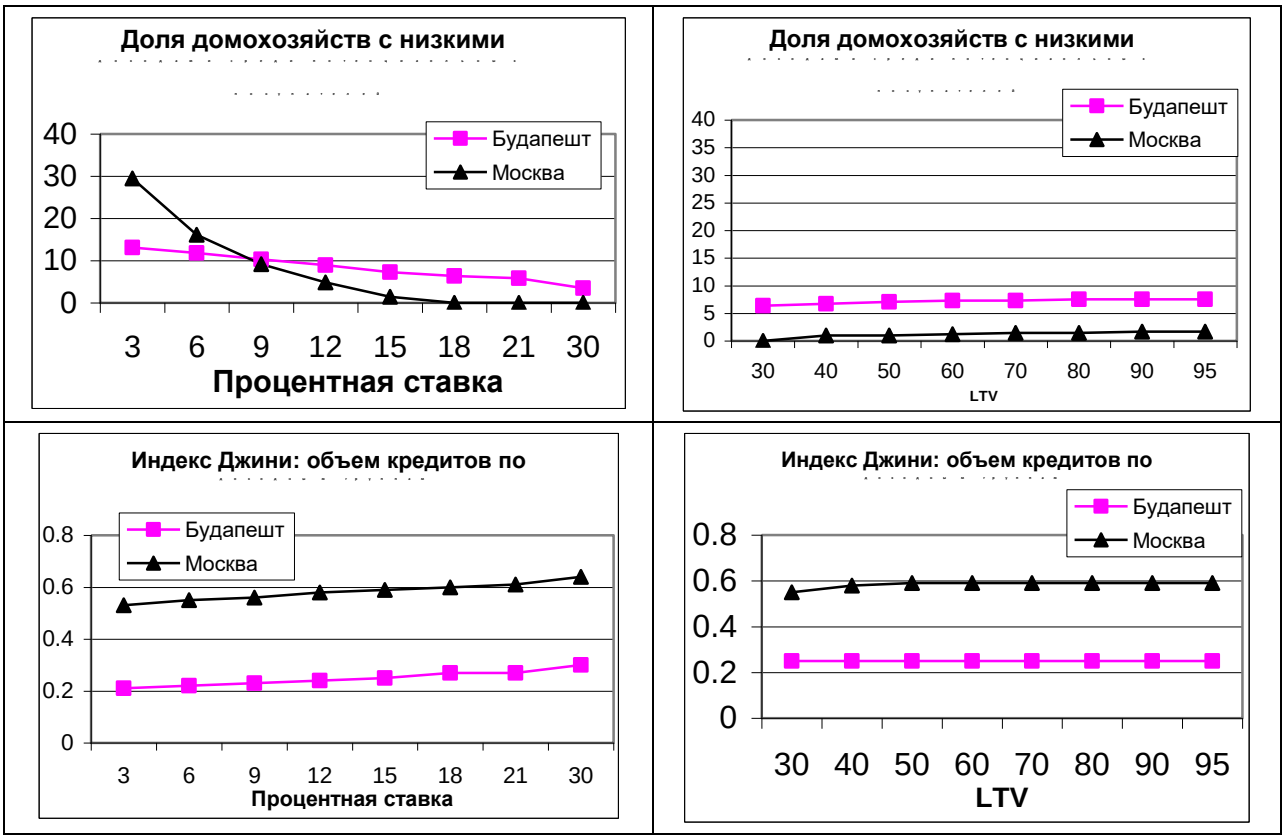
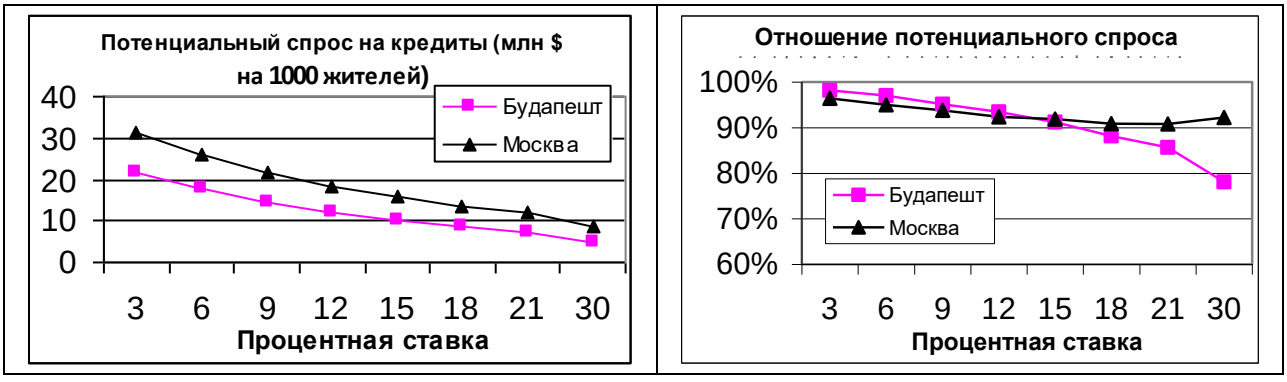


Рис. 11. Зависимость показателя доступности II от величины процентной ставки и LTV (при приобретении нового жилья взамен старого)



В Москве относительный размер потенциального спроса на ипотечные кредиты выше, что можно объяснить различиями в доходах. При низких процентных ставках спрос на кредиты удовлетворяются почти полностью. Однако по мере повышения процентных ставок, потенциальный спрос на кредиты падает, но не в абсолютном значении, а относительно объема кредитов, которые могли бы быть выданы. Эта тенденция более актуальна для Будапешта.

Рис. 12. Зависимость потенциального спроса на ипотечные кредиты от процентной ставки



Результаты анализа доступности очень гибко реагируют на целевые цены и «поведенческие тенденции». В нашем анализе исходным являлось предположение, что семья переезжает в новое жилье только в том случае, если у нее достаточно средств для того, чтобы приобрести другое, более дорогое, жилье. При этом мы условились, что новое жилье должно стоить на 25% больше, чем прежнее, иными словами, что разница в цене

должна составлять 25%. Если мы увеличим эту разницу до 50-75%, то это приведет еще к более существенному снижению потенциального спроса.

Таблица 3. Зависимость доступности жилья от разницы в цене (при предоставлении стандартного ипотечного кредита)

	Будапешт			Москва		
	Ценовая разница =25 %	Ценовая разница =50 %	Ценовая разница =75 %	Ценовая разница =25 %	Ценовая разница =50 %	Ценовая разница =75 %
Доля семей, которые могут взять ипотечный кредит, %	60,2	60,2	60,2	65.9	65.9	65.9
Доля семей, которые могут приобрести жилье, %						
«Дорогое» жилье	47,0	21,5	7,0	35.4	27.9	21.5
«Недорогое» жилье	51,4	23,0	7,4	45.4	31.0	22.5
«Дешевое» жилье	52,2	23,6	7,9	47.3	31.1	22.5

При разнице в цене приобретаемого и имеющегося жилья в 50%, только половина семей из тех, что имеют возможность получить ипотечный кредит, а также имеют собственные сбережения и могут продать имеющуюся квартиру, могут приобрести новое жилье по цене на 50% дороже прежнего жилья. При ценовой разнице в 75% последствия оказываются еще более серьезными – только 8% семей оказываются способными приобрести жилье по целевой цене. Фактическая цена жилья будет выше, чем ее медианное значение в 87% случаев.

1.13 Покупка дополнительного жилья

В случае покупки нового жилья в дополнение к имеющемуся, интерпретация количественных показателей доступности выглядит проще, чем в случае покупки жилья взамен имеющегося. Доля семей, способных купить жилье средней ценовой категории, очень близка к показателям доступности, использующимся в международных исследованиях. В нашем исследовании мы попытались выяснить, какой процент семей может позволить купить себе жилье различных ценовых категорий. В отличие от международных исследований мы оценивали покупательскую способность семей с учетом ипотечного кредита[11].

Таблица 4. Доступность жилья для семей, приобретающих его впервые, при условии получения стандартного кредита (%)

	Будапешт	**Москва**
Доля семей, которые могут взять ипотечный кредит, %	52,2	50,1
Доля семей, которые могут приобрести жилье, %		
«Дорогое» жилье	11,7	15,1
«Недорогое» жилье	20,4	19,0
«Дешевое» жилье	26,2	22,9

В Будапеште 26,2% семей могут приобрести жилье по низким ценам, в Москве это могут сделать 22,9% семей. В данном случае показатель доступности очень чутко реагирует на

[11] В качестве исходного используется показатель, согласно которому семья относится к срединной группе доходного распределения и имеет возможность взять кредит с LTV 80%, тратя при этом не более 30% своего дохода на его погашение.

изменение целевой цены. В случае приобретения жилья, относящегося к срединной ценовой категории, показатель доступности оказывается намного ниже, причем в Будапеште он еще ниже, чем в Москве. Таким образом, в случае приобретения жилья в дополнение к уже имеющемуся только 11,7% семей могут это сделать в Будапеште и 15,1% в Москве при условии приобретения ими жилья срединной ценовой категории.

Доступность покупки дополнительного жилья более чутко реагирует на изменения LTV, чем на изменение процентной ставки. ОБ этом свидетельствуют и графики на рис.13-14.

Рис. 13. Зависимость показателя доступности I от процентной ставки и LTV (при приобретении жилья в дополнение к имеющемуся)

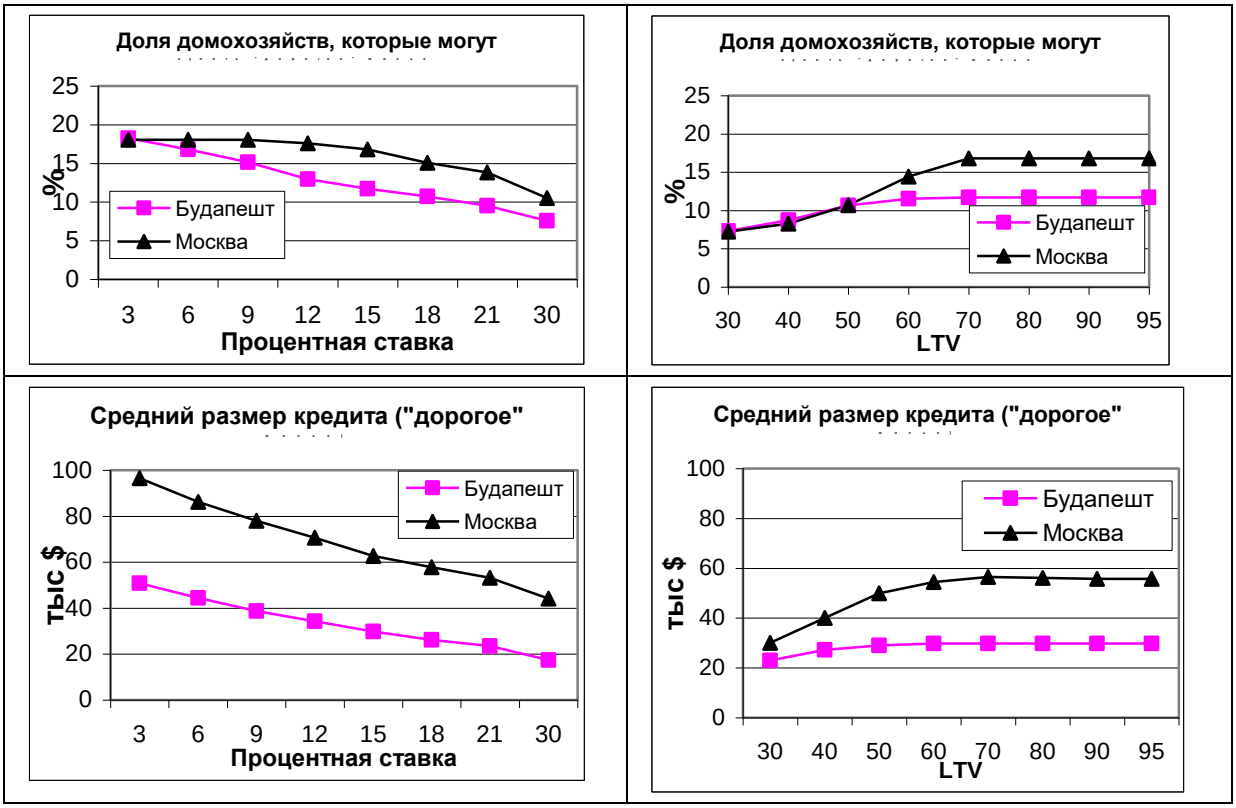
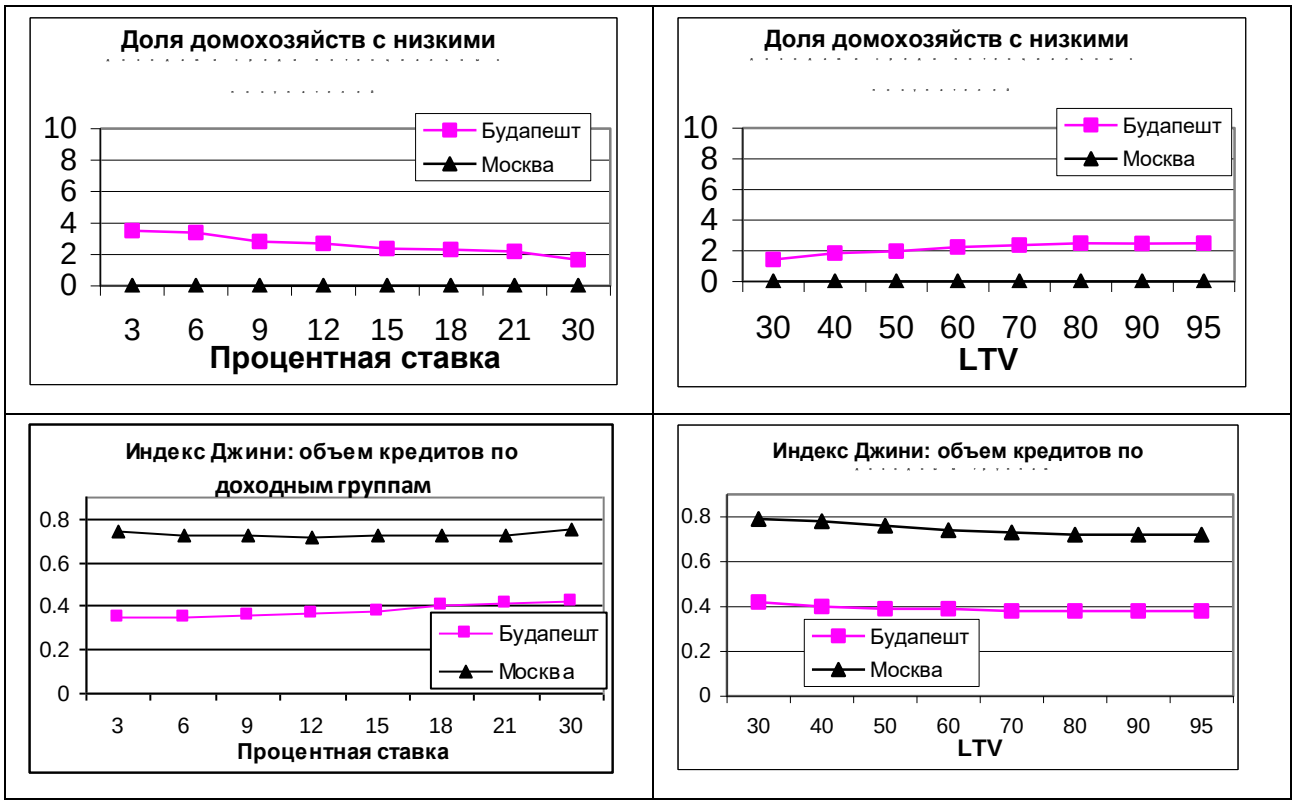


Рис. 14 Зависимость показателя доступности II от процентной ставки и LTV (при приобретении жилья в дополнение к имеющемуся)



Последствия программ субсидирования

Завершающим этапом нашего исследования стал анализ влияния на доступность жилья трех моделей субсидирования, описанных в таблице 12. Первая модель предлагает субсидировать процентную ставку (покупка по сниженной цене – ячейка A), которая очень напоминает ныне действующую венгерскую программу субсидирования, в рамках которой действующая процентная ставка снижается до постоянного фиксированного уровня (9% в Венгрии).[12]

Таблица 12. Рассматриваемые программы субсидирования

[12] Рыночная ставка процента по ипотечным кредитам на обоих рынках составляла 15% (лето 2003 г.).

	Субсидирование процентной ставки	Предоставление денежной субсидии на погашение первоначального взноса
Установление фиксированной процентной ставки путем ее субсидирования независимо от уровня доходов семьи и других критериев	A: субсидирование процентной ставки, позволяющее удерживать ее на уровне 9 %, единственное ограничение налагается на максимальную сумму кредита	
Критерии по доходу	B: субсидирование процентной ставки, при котором размер субсидии (величина, на которую снижается процентная ставка) зависит от подушевого дохода семьи[13]	C: Субсидирование первоначального взноса в размере равном приведенной стоимости субсидии, предусмотренной моделью B

Мы проанализировали последствия субсидирования только для семей, покупающих новое жилье с одновременной продажей старого, поскольку в случае приобретения жилья в дополнение к имеющемуся доступность жилья и спрос на него не реагируют на изменение процентной ставки.

Модели субсидирования по-разному воздействуют на показатель доступности жилья в зависимости от структуры рынка. Программа субсидирования A, в основном, имеет тот же эффект, какой можно было бы достичь путем снижения процентной ставки с 15% до 6%. В результате этого доля семей способных приобрести целевое жилье повышается на 5.1 процентного пункта (в Будапеште) и на 10,9 процентных пункта (в Москве). Это приводит также к росту спроса на жилье на 10,5 миллиарда долларов США в Будапеште и 40,2 миллиарда долларов США в Москве.

[13] Верхняя доходная группа населения (30% всего населения) исключена из программы субсидирования. Семьи, входящие в оставшиеся 70% доходного распределения имеют право на субсидирование процентной ставки в диапазоне от 9% до 1% в зависимости от их дохода.

Таблица 13. Воздействие альтернативных программ субсидирования на показатель доступности жилья, Будапешт (при покупке жилья взамен старого)

	Базовый вариант (без субсидий)	Отклонение от базового варианта		
		Субсидия A	Субсидия B	Субсидия C
Доля семей, которые могут приобрести жилье, %	52,2	5,1	2,0	3,1
Целевая цена				
«Дорогое» жилье	47,0	6,6	2,2	3,4
«Недорогое» жилье	4,4	-1,1	-0,3	-0,3
«Дешевое» жилье	0,9	-0,4	0,1	0,1
Анализ спроса				
Потенциальный спрос на жилье, миллиардов $	59,9	10,5	2,4	3,8
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, миллиардов $	10,1	7,4	1,2	0,3
Потенциальный спрос на субсидии, миллиардов $ (PV)	0,0	9,8	1,4	1,4
Субсидирование собственного капитала семьи				
Доля семей, получающих субсидию, % семей способных приобрести жилье		100,0	60,8	60,6

При реализации программы субсидирования B общая текущая стоимость субсидии оказывается намного меньше ввиду исключения из числа ее получателей семей с высокими доходами, в результате чего активное субсидирование осуществляется только по отношению к семьям, относящимся к низшей доходной группе. Соответственно, только 60,8% семей (в Будапеште) и 53,5% семей (в Москве) имеют право на получение субсидии. Программа субсидирования B более эффективна, поскольку она позволяет повысить доступность жилья относительно текущей стоимости субсидии. При размере субсидии, составляющей лишь 13-15% от субсидии, предусмотренной Программой A, рост доступности (по сравнению с исходным показателем) более, чем на половину выше, чем при Программе A. Программа субсидирования C представляется даже еще более эффективной.

Таблица 14. Воздействие альтернативных программ субсидирования на показатель доступности жилья, Москва (при покупке жилья взамен старого)

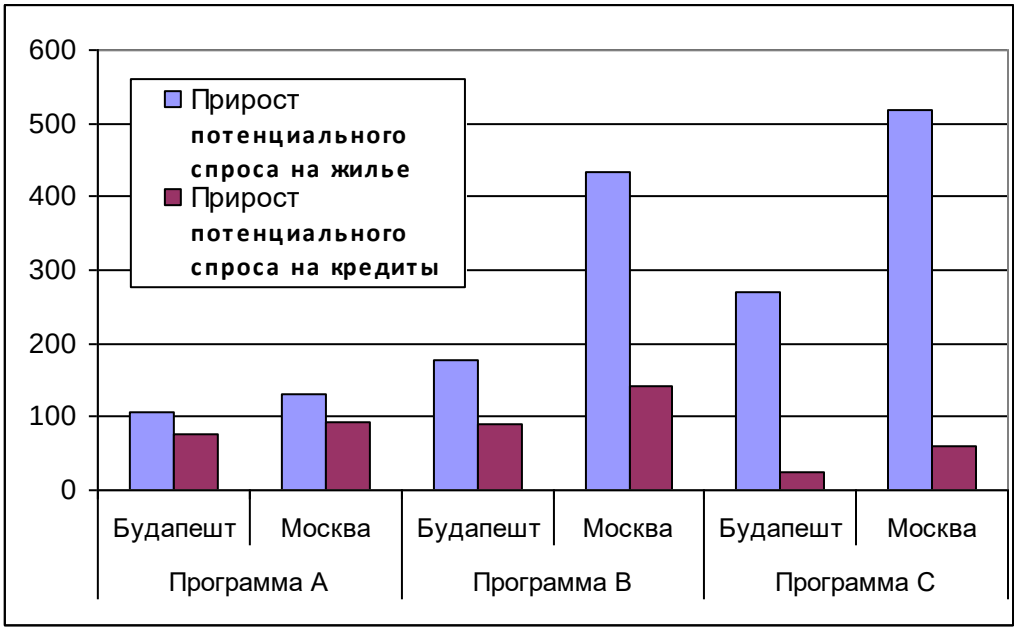
	Базовый вариант (без субсидий)	Субсидия А	Субсидия В	Субсидия С
Доля семей, которые могут приобрести жилье, %	52,4	10,9	8,7	10,7
Целевая цена				
«Дорогое» жилье	40,4	8,9	5,7	7,5
«Недорогое» жилье	10,4	1,7	2,5	3,1
«Дешевое» жилье	1,6	0,3	0,4	0,2
Анализ спроса				
Потенциальный спрос на жилье, миллиардов $	137,8	40,2	15,6	19,7
Потенциальный спрос на ипотечные кредиты, миллиардов $	44,9	28,9	5,1	2,3
Потенциальный спрос на субсидии, миллиардов $ (PV)		30,9	3,6	3,8
Субсидирование собственного капитала семьи				
Доля семей, получающих субсидию, % семей способных приобрести жилье		100,0	53,5	55,0

Относительную эффективность программ можно измерить с помощью показателя, позволяющего сравнить результаты программы субсидирования с ее текущей стоимостью. И в Будапеште и в Москве наиболее эффективной оказывается программа С, далее следует программа В и на последнем месте по эффективности стоит программа А.

Более высокая эффективность программы В по сравнению с программой А объясняется просто: программа В предоставляет более существенную помощь нуждающимся семьям (с низкими доходами м сбережениями) и не помогает семьям, самостоятельно достигшем уровня кредитоспособности. В данном случае основной вопрос, который нас интересует, это какие факторы сдерживают дальнейшее повышение доступности жилья. Программы А и В не могут помочь семьям, у которых не хватает собственных средств на оплату первоначального взноса. В этом случае более эффективной становится программа С, поскольку она предусматривает предоставление денежных субсидий семьям, не имеющим больших сбережений.

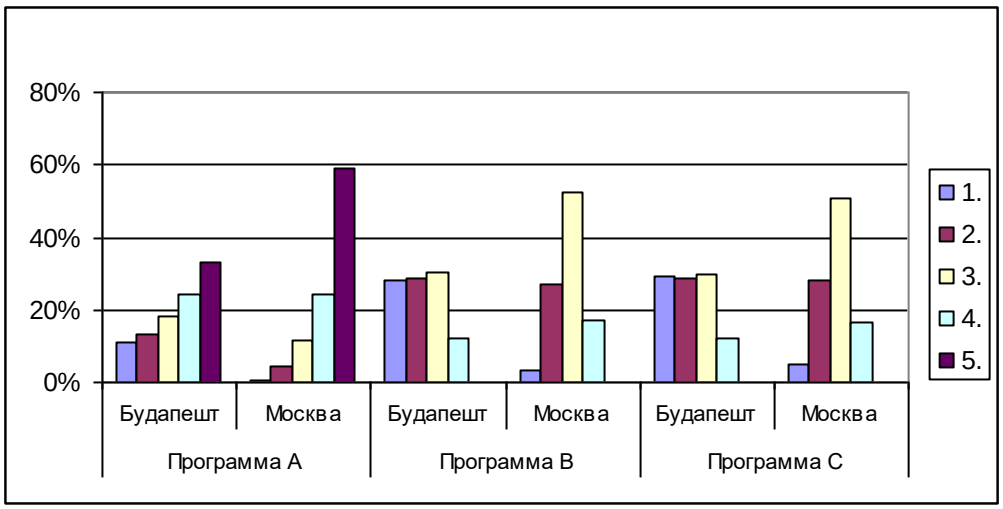
Программа А позволяет повысить доступность жилья на 7 процентных пунктов, поскольку в результате ее реализации доля семей, способных приобрести жилье средней ценовой категории, увеличивается с 47% до 54% в Будапеште. В Москве эффект от реализации программы А оказывается даже еще выше, поскольку она приводит к повышению доли семей, способных приобрести жилье средней ценовой категории, с 40% до 49%. Для Будапешта еще более эффективной оказывается реализация программы В: благодаря ей доля семей, способных приобрести жилье средней ценовой категории, может более, чем в два раза превысить аналогичный показатель программы. А. В случае реализации программы С эта разница становится четырехкратной. В Москве разница в эффективности программ оказывается больше ввиду особо низкой эффективности программы А. Объясняется это, прежде всего, значительным неравенством доходов населения в Москве (см. рис. 5).

Рис. 15. Воздействие программ субсидирования на показатели спроса на жилье и кредиты (относительно субсидии в 100 долларов США)



Не менее важным вопросом является вопрос наличия у семей собственных средств. В этом отношении программы В и С имеют одинаковый эффект, поскольку в основе и той и другой лежит принцип проверки нуждаемости. По своей эффективности эти программы заметно отличаются от программы А, но при этом даже программа С не обеспечивает возможности прогрессивного распределения субсидий. Например, в Будапеште в результате использования принципа проверки нуждаемости при предоставлении субсидии первые три доходных квинтиля имеют равные шансы на получение субсидии и мало чем отличаются друг от друга. Правила программы позволяют предположить, что низшие доходные группы населения должны получать большие субсидии, но на самом деле этого не происходит, поскольку среди групп населения с низкими доходами доля тех, кто не может приобрести жилье средней ценовой категории – даже при наличии субсидии, выше, чем среди групп с более высокими доходами. У семей из четвертого квинтиля эта возможность даже меньше, чем у первых трех, а семьи из пятого квинтиля вообще не попадают в программу в результате проверки их нуждаемости. В Москве распределение субсидий среди первых трех квинтилей продолжает носить регрессивный характер (чем выше доход, тем больше субсидия).

Рис. 16. Распределение субсидий среди доходных групп (квинтилей) населения



Заключение

В настоящем исследовании мы проанализировали зависимость между потенциальным спросом на жилье и кредиты и конкретными условиями кредитования. Данный анализ позволяем нам более глубоко изучить проблемы, с которыми приходится сталкиваться разработчикам жилищной политики при решении задачи по развитию системы ипотечного кредитования. В то же время, данный анализ не преследует цель «спрогнозировать» реальное воздействие различных моделей кредитования на жилищный рынок. Для этого необходима динамическая модель в том время, как мы использовали, в основном, статичные модели, ориентированные на исследовательские цели. Вследствие этого, например, нам осталось неизвестно, каким образом новые ипотечные продукты могут повлиять на состояние предложения на рынке жилья. Очевидно, что повышение спроса на жилье неизбежно должно привести к увеличению объема продаж на вторичном рынке. Вопрос в том, каким образом этот спрос скажется на состоянии цен. Это зависит от многих факторов, которые мы не могли, да и не хотели включать в нашу модель.

Исходя из результатов данного исследования можно сделать вывод, что наиболее предпочтительным методом поддержки развития системы ипотечного кредитования является программа субсидирования С. Венгерская программа субсидирования (программа А) позволяет предоставлять кредиты по фиксированной процентной ставке 9%, помогая таким образом решить жилищную проблему как семьям, приобретающим жилье взамен старого, так и семьям, приобретающим дополнительное жилье (при условии наличия у них достаточного количества сбережений). Более того, эта программа позволяет семьям вкладывать свои сбережения в жилье даже тогда, когда у них нет реальной потребности в новом жилье; еще один риск, связанный с этой программой, это возможность значительного роста цен на жилье, что в целом сделает его менее доступным для большинства населения. Программа субсидирования В могла бы более эффективно решать проблему нехватки у населения собственных средств, однако с точки зрения эффективности, в целом, для данных двух различных рынков наиболее оптимальным вариантом представляется программа С.

Литература

Bourassa, Steven C. 1996. ‘Measuring the Affordability of Home-ownership’. Urban Studies. Vol. 33, No.10, 1867-77.AIHW (Australian Institute of Health and Welfare) 1997, *Australia’s Welfare 1997:Services and Assistance,* Australian Institute of Health and Welfare, Canberra.

Diamond, D., Jr. 1999. “The Transition in Housing Finance in Central Europe and Russia:1989–1999.”Urban Institute Consortium for USAID/Warsaw, December.

Hancock, Karen. 1991. “Can Pay? Won’t Pay?” Or Economic Principles of ‘Affordability. Discussion Paper 35, Centre for Housing Research. Glasgow: University of Glasgow.
Hegedüs J - Várhegyi, É. : The Crisis in Housing Financing in the 1990S in Hungary Urban Studies, Vol. 37, No. 9, 1610-1641, 2000

Hegedüs, József , Mayo, Stephen E. and Tosics, Iván: “Transition of the Housing Sector in the East Central European Countries”, Rewiew of Urban & Regional Development Studies 8. 1996. (p. 101-136.)

Hegedüs, József and Tosics, Iván: “Disintegration of the East-European Housing Model”, In: Clapham, D. - Hegedüs, J. - Kintrea, K. - Tosics I. (eds, with Helen Kay) Housing Privatization in Eastern Europe Greenwood Press, 1996.

Howenstine, E. Jay (1993), op. cit. Ibid. See also: Hulchanski, J. David. 1995. ‘The Concept of Housing Affordability: Six Contemporary Uses of the Housing Expenditure-to-Income Ratio’. Housing Studies. Vol. 10, No. 4, 471-491.
Howenstine, E. Jay .1993. ‘The New Housing Shortage: The Problem of Housing Affordability in the United States’. In Hallett, Graham, ed. 1993, The New Housing Shortage: Housing Affordability in Europe and USA. London: Routledge.
Malpass, Peter. 1993. ‘Housing Tenure and Affordability: The British Disease’. In Hallett, Graham, ed. 1993, The New Housing Shortage: Housing Affordability in Europe and USA. London: Routledge.
Struyk, R Costly Populism (Homeownership and housing finance policy in he former Soviet bloc), The Urban Institute Press: Washington, D.C. 2000

Struyk, R. Economic Restructuring in the Former Soviet Bloc: The Case of Housing, The Urban Institute Press: Washington, D.C. 1996