

УДК 32/82:336.763.34(571.65)

ЖИЛИЩНАЯ ИПОТЕКА КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

О. С. Фавстрицкая

Северный международный университет, г. Магадан

E-mail: dasefa@mail.ru

Одной из проблем, которая всегда стояла перед нашей страной, является жилищная. Решить ее только за счет государственных средств невозможно. Необходимо сочетать государственную помощь с использованием рыночных механизмов. Одним из рыночных инструментов, позволяющих улучшить жилищные условия колымчан, может стать жилищная ипотека. Оценена современная доступность жилья для населения Магаданской области. Рассмотрены сущность и основные модели жилищной ипотеки, а также главные направления развития жилищной ипотеки в регионах России. Оценен спрос на ипотечные кредиты населения Магаданской области и предложение ипотечного кредита на территории области. Предложены направления развития жилищного ипотечного кредитования как инструмента в решении жилищной проблемы региона.

Ключевые слова: обеспеченность жильем, доступность жилья, жилищный ипотечный кредит, региональный ипотечный центр.

1. Оценка современного уровня доступности жилья для населения Магаданской области

Проблема обеспечения жильем была и остается одной из приоритетных как в советские времена, так и сегодня. В дореформенной России она решалась в основном за счет государственных средств путем предоставления социального жилья. В условиях рыночной экономики домохозяйства должны решать эту проблему самостоятельно.

На одного жителя в России в 2001 г. в среднем приходилось 19,4 м² жилой площади. По 7 федеральным округам вариационный размах равнялся лишь 3,4 м² (Рыбаков, 2004). В Магаданской области реальная обеспеченность благоустроенным жильем в 2003 г. составляла 17,75 м² общей площади на человека без учета размеров излишней жилой площади и пустующего жилищного фонда. Напомним, что нормативное значение составляет 18 м² на человека.

Чтобы оценить реальную доступность жилья для населения Магаданской области, используем модифицированный индекс доступности жилья (МИДЖ)*, рассчитанный на основе медианного

дохода населения**. На первичном рынке жилья этот период сократился на 7 лет и в 2003 г. составил 16 лет по сравнению с предыдущим годом. В 2004 г. индекс остался примерно на том же уровне, а в 2005 г. снизился до 15 лет. На вторичном рынке г. Магадана к 2003 г. МИДЖ снизился на 1 год и составил 4 года. В течение 2004–2005 гг. он держался на уровне 5 лет (рис. 1).

К «лидерам» по доступности жилья на вторичном рынке области в 2004–2005 гг. можно отнести Тенькинский, Омсукчанский, Северо-Эвенский и Среднеканский районы, где значение индекса составляет 0,39–0,63 года. Однако это, скорее, говорит о непопулярности перечисленных районов у жителей области, которая прежде всего связана с их неперспективностью (табл. 1).

Дополнительно были оценены возможности средней семьи региона по накоплению средств для приобретения жилья при условии инвестирования средств в доходные активы и с учетом средств от реализации уже имеющегося жилья. Расчеты показывают, что половина семей области, желая приобрести 2-комнатную квартиру на вторичном рынке жилья, будет вынуждена отложить покупку на срок от 5 до 12 лет в зависимости от размера

© Фавстрицкая О. С., 2006

* Модифицированный индекс доступности жилья (МИДЖ) показывает период накопления средств для покупки двухкомнатной квартиры общей площадью 54 м², для семьи, состоящей из 3 чел.

** Медианный доход – показатель дохода, находящегося в середине ранжированного ряда распределения. Одна половина населения имеет доход ниже медианного, а вторая – выше.

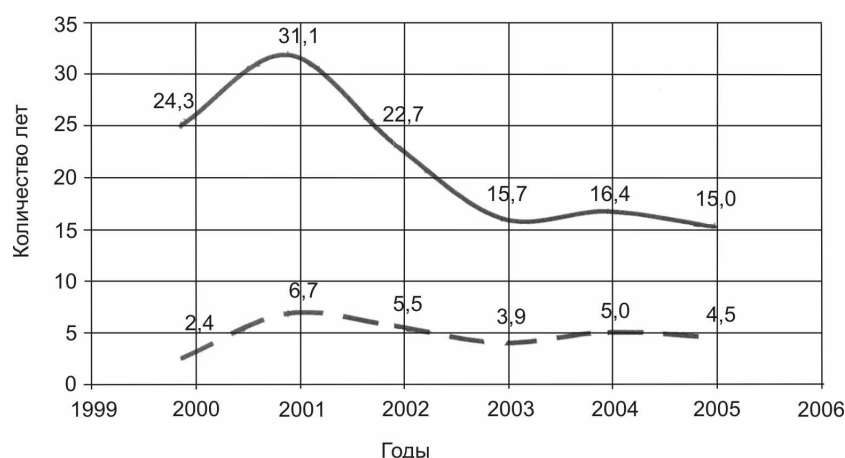


Рис. 1. Модифицированный индекс доступности жилья для населения г. Магадана и Магаданской области (сплошная линия – первичный рынок жилья, пунктирная – вторичный)

Fig. 1. A Modified Index of Housing Availability for population in Magadan and the Magadan Region (the availability of new-built and used flats is shown in bold line and dotted line, respectively)

Таблица 1. МИДЖ в разрезе районов Магаданской области (2005 г.)
Table 1. A Modified Index of Housing Availability for the areas in the Magadan Region in 2005

Район	Цена за 1 м ²	Медианный доход населения за минусом прожиточного минимума, руб./чел. в год	МИДЖ, лет
Северо-Эвенский	800	3100	0,39
Тенькинский	1000	3100	0,48
Омсукчанский	1100	3100	0,53
Среднеканский	1300	3100	0,63
Хасынский	2100	3100	1,02
Сусуманский	4000	3100	1,94
Ягоднинский	4200	3100	2,03
Ольский	5200	3100	2,52
г. Магадан	10 500	3100	5,08

средств, направляемых на накопление. Однако надо учесть, что цены на жилье растут гораздо быстрее, чем доходы большинства населения области (табл. 2).

Жилищная проблема в нашем регионе осложняется еще несколькими факторами:

1) наличием в области неперспективных поселков. Имеющиеся жилые площади таких населенных пунктов скорее всего останутся невостребованы населением;

2) низкими темпами жилищного строительства, что связано с высокой стоимостью строительства и низким уровнем инвестиций в этот сектор и объясняется как недостаточно высокими доходами населения, так и отсутствием возможности воспользоваться нетрадиционными для России схемами покупки жилья, например,

таким, как ипотечное кредитование;

3) миграционным настроением жителей области. Это настроение усиливается в связи с изменениями законодательства, касающегося права оплаты проезда в отпуск для жителей Крайнего Севера.

Уже реализуемые в регионе государственные жилищные программы недостаточно эффективны, поскольку объем их финансирования из федерального бюджета невелик и нерегулярен, а возможности территориальных бюджетов ограничены. Некоторые программы существуют только на бумаге, не получая реального финансирования.

Итак, перед регионом встает необходимость искать и использовать новые механизмы для улучшения жилищных условий северян. Одним из вариантов может стать развитие на территории Магаданской области системы жилищного ипотечного кредитования.

2. Сущность и модели жилищной ипотеки. Развитие жилищной ипотеки в России

Слово «ипотека» греческого происхождения. Впервые было употреблено в VI в. до н. э. В России первый вид кредитования под залог недвижимости появился в XIII–XIV вв. одновременно с появлением частной собственности на землю. Пика

развития в нашей стране ипотека достигла уже в конце XIX – начале XX в.

Сегодня в России ипотека в своем классическом варианте развита крайне мало. Доля ипотечных жилищных кредитов в потребительском кредитовании составила всего 0,5% общего объема кредитов, предоставленных населению. К настоящему времени развитие ипотеки в России основывается преимущественно на зарубежном опыте.

Под ипотечным кредитованием (ИК) в общемировой практике понимается система, включающая в себя кредиты, выданные под обеспечение залогом недвижимости (ипотека), регистрацию залога в государственном реестре прав на недвижимость, а также элементы рефинансирования ипотечных кредитов. В результате массового применения ипотечного кредитования в эко-

Таблица 2. Расчет возможностей средней семьи г. Магадана по накоплению средств для приобретения жилья (использованы данные 2005 г.)

Table 2. A money-saving probability to purchase a flat or a house, calculated for an average family in Magadan, using data for 2005

Показатель	Значение показателя		
Средний доход на душу населения в год, руб.	9600	9600	9600
Средства, которые могут использоваться среднестатистической семьей для приобретения жилья, руб.	9600	19200	28800
Доля валового дохода	0,1	0,2	0,3
Средняя стоимость 1 м ² жилья на первичном рынке, руб.	35000	35000	35000
То же, на вторичном рынке г. Магадана, руб.	10500	10500	10500
Средняя площадь квартиры, м ² :			
1-комнатной	33	33	33
2-комнатной	54	54	54
3-комнатной	70	70	70
4-комнатной	90	90	90
Доходность финансовых активов	0,09	0,09	0,09
Количество лет, необходимых для накопления средств на приобретение жилья на первичном рынке, без инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы:			
1-комнатной квартиры	40	20	13
2-комнатной	66	33	22
3-комнатной	85	43	28
4-комнатной	109	55	36
Количество лет, необходимых для накопления средств на приобретение жилья на первичном рынке, с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы:			
1-комнатной квартиры	18	12	9
2-комнатной	22	16	13
3-комнатной	25	18	15
4-комнатной	28	21	17
Количество лет, необходимых для накопления средств на приобретение жилья на вторичном рынке, без инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы:			
1-комнатной квартиры	12	6	4
2-комнатной	20	10	7
3-комнатной	26	13	9
4-комнатной	33	16	11
Количество лет, необходимых для накопления средств на приобретение жилья на вторичном рынке, с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы:			
1-комнатной квартиры	9	5	4
2-комнатной	12	7	5
3-комнатной	14	9	7
4-комнатной	16	11	8
Количество лет, необходимых для накопления средств на приобретение жилья на первичном рынке, с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы и продажи имеющегося жилья:			
<i>при наличии 1-комнатной квартиры</i>			
2-комнатной	20	14	11
3-комнатной	23	17	13
4-комнатной	26	20	16
<i>при наличии 2-комнатной квартиры</i>			
3-комнатной	22	16	13
4-комнатной	26	19	15
<i>при наличии 3-комнатной квартиры</i>			
4-комнатной	25	18	15
Количество лет, необходимых для накопления средств на приобретение жилья на вторичном рынке, с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы и продажи имеющегося жилья:			
<i>при наличии 1-комнатной квартиры</i>			
2-комнатной	6	3	2
3-комнатной	9	6	4
4-комнатной	12	8	6
<i>при наличии 2-комнатной квартиры</i>			
3-комнатной	5	2,7	1,9
4-комнатной	9	5	4
<i>при наличии 3-комнатной квартиры</i>			
4-комнатной	6	3	2

номически развитых странах возникает **рынок ипотечных кредитов** – рынок, где обращаются только долговые обязательства с ипотечными гарантиями.

Рынок ипотечного кредитования подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке происходит предоставление кредитов под залог недвижимости; на вторичном реализуется механизм рефинансирования ИК.

На современном этапе можно условно выделить две основные схемы организации ипотечного рынка: одно- и двухуровневую (американскую) со вторичным рынком ИК.

Жилищное ипотечное кредитование, наряду с общими для ипотечных операций характерными чертами, имеет свою специфику. Это долгосрочный финансово-кредитный (долговой) инструмент, обеспеченный жилищной недвижимостью, позволяющий получить желаемый уровень текущих жилищных услуг и выгод под будущие доходы.

Эффективность применения ипотечного инструмента в системе жилищного финансирования обусловлена рядом преимуществ:

- 1) расширением финансовых и временных возможностей для заемщика-инвестора;
- 2) стабильным и постоянным доходом кредитора;
- 3) устойчивостью финансовой системы региона (страны) благодаря залому, который представляет собой реальный стабильный актив (Цылина, 2001).

Ипотечный бизнес в России постепенно развивается в следующих направлениях:

1. Двухуровневая (американская) модель ипотечного кредитования является классической ипотечной схемой. Ее особенность заключается в разделении банков-кредиторов и источника средств (эмитентов ипотечных ценных бумаг). Концепции американской модели отдано предпочтение на федеральном уровне. Для реализации и развития программы было создано «Агентство по жилищному ипотечному кредитованию» (АИЖК), а в федеральном бюджете заложены гарантии по ценным бумагам, выпускаемым Агентством.

2. Как альтернатива «американской» модели ипотечного кредитования в России развивается система ссудо-сберегательных касс (ССК) по аналогии, принятой в Германии. Источником средств для ипотечных кредитов служат целевые депозиты в специализированных кредитных организациях. Вкладчик берет на себя обязательство в течение определенного времени ежемесячно вносить фиксированную сумму на целевой депозит под процентную ставку, величина которой существенно ниже среднерыночной. Скопив приблизительно половину необходимых на покупку квартиры средств, он получает кредит на вторую половину, также под ставку более низкую, чем среднерыноч-

ная. Средства, предоставляемые вкладчиком ССК, используются для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления.

В России полноценных специализированных кредитных организаций очень мало. Чаще всего их заменяют организации-застройщики. В течение периода накопления все взносы клиента оформляются как долевое участие в строительстве конкретного здания и инвестируются в строительство. По его окончании клиент получает квартиру, выплачивая застройщику оставшуюся стоимость квартиры в течение оговоренного периода. В силу несовершенства законодательства очень часто возникает конфликт интересов между риэлторами, застройщиками и пайщиками.

3. Продажа жилья с использованием займа или по договору купли-продажи с рассрочкой платежа.

Создание в России надежной системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования и размеры потенциального рынка ипотечного кредитования зависят от ряда факторов:

эффективно действующей законодательной базы;

достаточного платежеспособного спроса на ипотечные кредиты со стороны населения;

доступности жилищных кредитов для населения;

определенного уровня развития банковской системы;

благоприятных условий, позволяющих привлечь в сферу банковского кредитования долгосрочные кредитные ресурсы для предоставления кредитов на приобретение жилья;

состояния и перспектив развития рынка жилья, жилищного строительства.

Основными тенденциями в области развития ипотечного жилищного кредитования являются:

повышение интереса банков к ипотечному кредитованию;

общее снижение процентных ставок по ипотечным кредитам (по валютным кредитам – с 18–20 до 9–12%, по рублевым кредитам – с 23 до 12–15%);

разработка и реализация регионами собственных программ ипотечного кредитования;

внедрение различных моделей рефинансирования жилищных ипотечных кредитов с помощью специально создаваемых операторов вторичного рынка в рамках реализации программ АИЖК, а также аналогичных организаций в форме различных областных фондов жилищного ипотечного кредитования.

развитие федерального и регионального законодательства, нацеленного на создание правовых условий развития ипотечного кредитования;

активизация работы в области формирования нормативной правовой и организационной базы создания системы кредитных бюро и страхования ипотечных рисков.

К настоящему времени в России наблюдается многообразие форм жилищного финансирования, лишь немногие из которых основаны на механизме ипотечного кредитования. Большинство регионов ориентируются на собственные наработки, главным образом используя бюджетные ресурсы.

Наиболее популярные схемы, действующие в регионах:

- аренда жилья с последующим выкупом;
- создание фондов с использованием бюджетных средств, которые занимаются строительством и продажей жилья в рассрочку;
- дотирование местными властями ипотечных агентств, тем самым значительно снижается процентная ставка, сдерживая возможности рефинансирования кредитов;
- ипотечные компании самостоятельно организуют строительство жилья для потенциальных заемщиков, замыкая на себе строительство и сбыт жилья посредством ипотечного жилищного кредитования.

Все программы характеризуются малыми масштабами реализации, поскольку ограничены возможностями бюджетов.

Бюджетные средства, выделенные для финансовой поддержки жилищных ипотечных программ, используются следующими способами:

- субсидируется процентная ставка или первоначальный взнос по ипотечным кредитам;
- предоставляются кредиты на жилищные цели по заниженным процентным ставкам.

Существующие программы дают отдельным семьям возможность улучшить жилищные условия, но в то же время имеют ряд отрицательных последствий:

- 1) бюджетные денежные средства расходуются через различные внебюджетные фонды не всегда адресно и целевым образом;
- 2) субсидии гражданам в форме льготных кредитов или субсидирования процентных ставок ложатся тяжелым бременем на местные бюджеты и доходят далеко не всегда до тех групп населения, которые наиболее всего нуждаются в бюджетной поддержке;
- 3) в условиях нестабильной экономики средств, предусмотренных бюджетом на жилищную программу, может не хватить на весь срок кредитования.
- 4) коммерческие банки, страховые компании, риэлторы, оценочные фирмы, отбираемые для участия в региональных жилищных программах, не играют сколько-нибудь активной роли субъектов рынка, а лишь выступают уполномоченными посредниками при предоставлении кредитов и их обслуживании;
- 5) в условиях, когда процентные ставки по кредитам заведомо занижены, невозможно привлечь средства институциональных и частных инвесторов на рыночных условиях, что ограничивает масштабы региональных жилищных программ.

3. Оценка реальных возможностей населения Магаданской области в использовании жилищного ипотечного кредита

Анкетирование населения г. Магадана в середине 2005 г. показало, что всего лишь 17% респондентов довольны своим жильем. Более 82% тех, кто недоволен своими жилищными условиями и хотел бы улучшить их путем приобретения или постройки квартиры/дома. Причем 54% из этих респондентов готовы воспользоваться ипотечным кредитом. Валютой кредита большинство опрошенных выбрали российский рубль. Приемлемым сроком кредитования 33% респондентов выбрали 6–10 лет, 22% респондентов – 11–15 лет.

Распределение домохозяйств по величине дохода на одного члена семьи представлено на рис. 2. Максимальный средневзвешенный показатель дохода на одного члена семьи по результатам опроса находится на уровне 11 000 руб. В то же время медианный и модальный* доходы, более приемлемые для анализа социально-экономической ситуации, намного меньше средневзвешенной величины и находятся в интервале от 6001 до 9000 руб./чел. Это увеличивает долю респондентов, вынужденных искать дополнительные источники средств для улучшения жилищных условий. Интересно, но данные опроса и статистики близки. По данным статистики, медианный и модальный доход в 2003 г. находился в интервале 5000–7000 руб./чел., а в 2004 г. переместился в интервал 7000–8000 руб./чел. Можно предположить, что в 2005 г. статистическое значение модального и медианного дохода возрастет и перевалит 8000 руб./чел.

Большая часть обследованных домохозяйств, а это 51%, не смогли отложить средства для покупки жилья. Достаточно значительную сумму смогли накопить только 12% домохозяйств (от 25 до 70% годового дохода).

Однако личные денежные средства играют не последнюю роль для всех категорий респондентов (рис. 3). Из общего числа респондентов 18,5% готовы приобрести жилье только за счет собственных накоплений, 35,5% – только за счет ипотечного кредитования (иной финансовой схемы с привлечением сберегательных учреждений), 3% – только за счет продажи или обмена старого жилья. Все остальные респонденты при решении проблемы улучшения жилищных условий предполагают использовать смешанные схемы финансирования. Но при этом надо учесть, что одна треть домохозяйств вообще не может позволить себе ипотечный кредит.

Те, кто способом решения жилищного вопроса все-таки выбрал ипотечный кредит, считают для себя возможной величину (модальную) ежемесячной платы за кредит в рублях – 5000, в долларах – \$100–120.

* Модальный доход – уровень дохода, наиболее часто встречающийся среди населения.

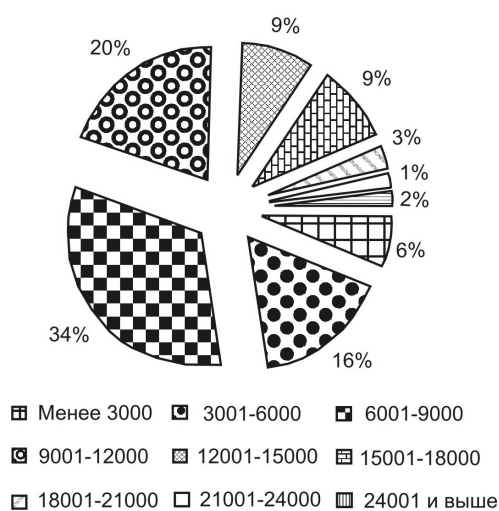


Рис. 2. Распределение домохозяйств Магаданской области по величине дохода в рублях на одного члена семьи

Fig. 2. Households in the Magadan Region versus their family income per one family member (in rubles)

Для получения ипотечного кредита необходимо внести первоначальный взнос (рис. 4). Как правило, сумма первоначального взноса составляет около 30% стоимости жилья. Исследование показало, что 31% респондентов не могут внести первоначальный взнос даже в размере менее 5%, а значит, и получить кредит. Около 20% способны оплатить первоначальный взнос только в размере 5–10% стоимости имущества, еще 20% – взнос в размере 15–20% стоимости приобрета-



Рис. 3. Предпочтения населения г. Магадана и Магаданской области в способах приобретения жилья

Fig. 3. House-purchasing preferences of population in Magadan and the Magadan Region

емого жилья, остальные имеют возможность оплатить первоначальный взнос в размере 30% и более. Примечательно, что большая часть потенциальных заемщиков сразу после приобретения нового жилья предполагает продажу «старого» и за счет этого оплату части стоимости новой квартиры (дома). Итак, мы видим, что опрошенное население рассматривает ипотечный кредит как способ обеспечения себя жильем.

Рассмотрим условия выдачи ипотечного кредита на территории Магаданской области в 2005 – начале 2006 г.

Жилищный ипотечный кредит физическим лицам выдают филиал КБ «Возрождение» и КБ «Колыма» при сотрудничестве с Магаданской ипотечной компанией (уполномоченным региональным оператором АИЖК). На покупку жилья под поручительство других физических лиц предоставляет целевой кредит Северо-Восточный банк Сбербанка РФ. В остальных банках можно получить кредит и использовать его на любые цели, однако проценты по таким кредитам слишком высоки, при этом максимальный срок погашения составляет всего от 3 до 5 лет.

Строительная организация ЛенСпецСМУ, специализирующаяся на строительстве жилья в г. Санкт-Петербурге и его пригородах, также предоставляет краткосрочный кредит на 2 года после сдачи объекта и прохождения государственной комиссии под 11% годовых; максимальная сумма кредита 40% от стоимости построенного жилья.

До недавнего времени еще одним агентом на рынке жилищного кредита был кооператив ФК «Социальная инициатива», который предоставлял займы для покупки квартир только участникам кооператива. Вступительный взнос 500 руб. Схема работы основана на принципе ссудо-сберега-



Рис. 4. Возможности оплаты первоначального взноса для получения ипотечного кредита

Fig. 4. The first payment opportunities to obtain a hypothecation credit

Таблица 3. Условия предоставления кредита (в руб.) под покупку жилья
 Table 3. Credit (loan) conditions in the Magadan Region to purchase a flat or a house,

Кредитный институт	Обеспечение кредита	Процентная ставка	Минимальный первоначальный взнос (в % от стоимости квартиры)
КБ ОАО «Возрождение»	Покупаемая недвижимость (ипотека)	14% за год	30%
КБ «Колыма»	То же	12% за год	30%
Импексбанк (целевой и «народный» кредит)	Поручительство	20% за год	–
Внешторгбанк (потребительский кредит)	То же	20% за год	–
Дальневосточный ОВК (целевой кредит)	"	0,07% в день	–
Северо-Восточный банк Сбербанка РФ	"	18% за год	30%
ФК «Социальная инициатива», жилищный кооператив, предоставляет займы для покупки квартир только участникам кооператива (вступительный взнос 500 руб.)	Покупаемая квартира до погашения всей ее стоимости находится в собственности кредитора	4–21% за год	30% – новое жилье, 50% – вторичное жилье (первоначальный взнос можно накопить здесь же, открыв депозит под 14–18% годовых. Срок от 1 мес до 2 лет)
ЛенСпецСМУ	Строящаяся квартира до погашения всей ее стоимости находится в собственности кредитора	11% за год	Первоначальный взнос для заключения договора строительства 30% (при условии продажи уже имеющегося жилья 15%). После сдачи объекта и прохождения государственной комиссии оплата должна составлять 60% стоимости квартиры

Примечание. Прочерк – условия не оговорены.

тельных касс, однако первое, что настораживало, – это соотношение размера процентов по депозитам (14–18% годовых в рублях) и выдаваемым кредитам (до 21% годовых в рублях). Как правило, в ссудо-сберегательных схемах процент по депозиту гораздо ниже, чем по предоставляемому кредиту.

Одним из существенным недостатком предлагаемых условий приобретения жилья последними двумя организациями является то, что квартира станет собственностью гражданина только после выплаты всей суммы кредита и процентов по нему. При использовании банковской схемы кредитования квартира сразу становится собственностью гражданина (табл. 3).

Реальную оценку возможности использования кредитования как инструмента решения жилищ-

ной проблемы можно получить, рассчитав **индекс доступности жилья с кредитом** * (рис. 5).

В 2005 г. для погашения жилищного кредита на покупку жилья на первичном рынке домохозяйство области располагало лишь 34% необходимой суммы дохода, условия ипотечного кредитования повышают это значение до 46% при условии кредитования в КБ ОАО «Возрождение» и до 52% при условии получения кредита в КБ «Колыма». Однако если ориентироваться на величину ежемесячного платежа за кредит, выявленного на

* Индекс доступности жилья с кредитом показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях.

**в учреждениях Магаданской области на 01.01.2006 г.
as existed on January 1, 2006 (in rubles)**

Максимальный срок	Максимальная сумма кредита	Максимальный возраст получения кредита	Возможность учета «черных» доходов
27 лет	Ограничений нет, но ежемесячный платеж не должен превышать 35% ежемесячного дохода	Не более 60 лет на момент окончания кредитного договора	Нет
27 лет	Ежемесячный платеж не должен превышать 35% ежемесячного дохода	18–60 лет	Нет
3 года	150 000–500 000 руб.	До 60 лет (на момент окончания кредитного договора)	Нет
5 лет	\$ 40 000	До 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин (на момент окончания договора)	Нет
5 лет	300 000 руб.	С 21 года до 65 лет (на момент окончания) договора	Нет
15 лет	—	До 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин (на момент окончания договора)	Нет
10 лет	Определяется индивидуально	Не ограничен	Да
2 года	40% от стоимости строящегося жилья	—	Нет

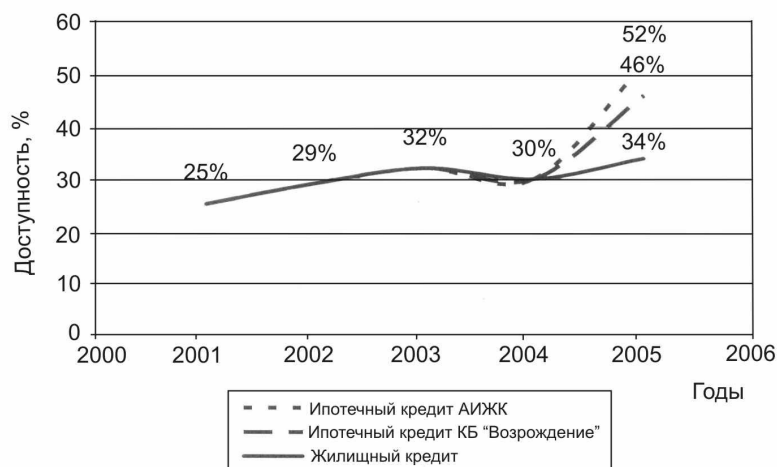


Рис. 5. Индекс доступности жилья с кредитом на первичном рынке г. Магадана и Магаданской области

Fig. 5. A Credit-Based Housing Availability Index in primary market conditions in Magadan and the Magadan Region



Рис. 6. Прогноз индекса доступности жилья с кредитом на первичном рынке жилья г. Магадана и Магаданской области

Fig. 6. An Expected Credit-Based Housing Availability Index in primary market conditions in Magadan and the Magadan Region

основании опроса, которая составляет 5000 руб., то получим соответственно 23, 30 и 35%.

Процентная ставка по ипотечному кредиту, при которой среднестатистическая семья из 3 чел. при существующем уровне медианного дохода (8 тыс. руб.) могла бы взять ипотечный кредит на покупку нового жилья в КБ «Колыма», составляет 5% годовых. Ни один российский банк на современном этапе не предоставляет кредит под такой низкий процент (напомним, что ставка рефинансирования в РФ составляет 12% годовых). Если ставку оставить на уровне 12% годовых, то даже при сроке кредитования 100 лет доходы, которые могут быть использованы семьей на погашение кредита, покрывают лишь 55% необходимой суммы.

Оптимистично выглядит ИДЖ с кредитом на вторичном рынке жилья. Доступность жилья с кредитом вне зависимости от вида кредита превышает 100%. Однако это возможно только при условии наличия у семьи возможности оплатить первоначальный взнос, который составляет 30% стоимости жилья. Кроме этого, доход семьи должен быть «легальным» и подтвержден соответствующими документами. Напомним, что по результатам опроса только 29% смогли бы осилить такую сумму. Также надо учесть, что банки предпочитают выдавать ипотечный кредит под покупку нового жилья. Тем самым они стараются снизить риски, возникающие при покупке «старого» жилья. Несмотря на то что в таких сделках участвуют риелторские фирмы, это не всегда гарантирует чистоту сделки с объектом недвижимости.

Если сумма первоначального взноса при получении ипотечного кредита для приобретения жилья на первичном рынке составит 10% от стоимости приобретаемой недвижимости, а ежемесячный взнос – 10% дохода семьи, то ИДЖ с ипотечным кредитом будет равен только 58%.

На рис. 6 представлен прогноз доступности жилья с ипотечным кредитом на первичном рынке жилья для населения Магаданской области и г. Магадана. При сохранении наметившихся тенденций использовать ипотечный кредит при существующих условиях кредитования в ОАО «Магаданская ипотечная компания» среднестатистическая семья сможет только в 2023 г. При осуществлении государственной поддержки развития ипотечного кредитования в регионе (через субсидирование первоначального взноса до 50% стоимости квартиры) доступность жилья с использованием ипотечного кредита достигнет 100% уже к середине 2012 г.

4. Направления развития ипотечного жилищного кредитования в Магаданской области

В зарубежных странах, а в последние годы и в России ипотечное кредитование получает поддержку со стороны государства. В Магаданской области оказание помощи некоторым категориям граждан, нуждающимся в улучшении жилищных условий, может быть предусмотрено региональной программой ипотечного жилищного кредитования.

Для создания системы помощи гражданам в обеспечении жильем в рамках такой программы необходимо:

1) определить категории граждан, которым должна быть оказана помощь в улучшении жилищных условий. При определении таких категорий следует учитывать:

государственную значимость видов профессиональной деятельности, осуществляемых гражданами, не обеспеченными жильем в соответствии с установленными нормами;

проживание в неперспективных районах области;

потерю жилья в результате чрезвычайных обстоятельств;

низкий уровень доходов граждан, перед которыми государство имеет обязательства по обеспечению жильем;

обязательства государства перед отдельными категориями молодых семей (например, малоимущие семьи, нуждающиеся в улучшении жилищных условий), учитывая остроту демографической проблемы для нашей страны;

2) оценить возможности бюджета по жилищному финансированию граждан;

3) установить в рамках программы формы и объемы финансирования помощи гражданам в обеспечении жильем. Основу системы, как мне кажется, должны составлять дифференцирован-

ные субсидии на внесение первоначального взноса при получении ипотечного кредита и поручительство (гарантии) региональных органов власти для получения кредита в банках для тех категорий граждан, для которых будет снижен размер первоначального взноса. С одной стороны, это позволит повысить доступность ипотечных кредитов для семей с доходами, недостаточными для получения ипотечного кредита; с другой – поможет улучшить жилищные условия значительно большему числу семей, чем предоставление муниципального жилья, целиком оплачиваемого за счет бюджета. Если ориентироваться на возможности средней семьи области (медианный доход 8000 руб./мес на человека), то при условии субсидирования первоначального взноса в размере 50% стоимости квартиры на первичном рынке семья самостоятельно смогла бы погашать кредит. Напомним, что индекс доступности жилья с кредитом на вторичном рынке жилья при условии наличия у семьи возможности оплатить первоначальный взнос выше 100%;

4) сочетать различные источники финансирования при приобретении жилья. Помимо собственных средств граждан, государственной субсидии, ипотечного кредита, необходимо привлекать средства предприятий. Необходимо стимулировать предприятия использовать свои средства для решения проблемы обеспеченности жильем их работников. Мощным мотивом может стать льгота по налогу на прибыль для тех из них, что помогают улучшить условия жизни своим сотрудникам, например через оплату (полную/частичную) первоначального взноса или ежемесячного платежа за кредит;

5) дифференцировать схемы финансирования, т. е. для каждого отдельного заемщика в зависимости от его возможностей схема должна разрабатываться индивидуально;

6) предусмотреть варианты ипотечного кредитования для покупки и строительства жилья в ЦРС. В условиях ипотечной схемы, реализуемой банками (например, КБ ОАО «Возрождение»), это гипотетически возможно. Заемщик может оформить договор о купле-продаже и одновременно договор об ипотеке в любом городе, где есть филиал данного банка. А расплачиваться за кредит он имеет возможность, проживая в г. Магадане. Причем это может являться обязательным условием договора ипотеки, что позволит закрепить молодые трудоспособные кадры на достаточно большой период (срок кредитования до 27 лет) на территории Магаданской области. Это позволяет достигнуть одновременно еще две цели: улучшить жилищные условия граждан и переселить желающих мигрировать в другие регионы.

Организационной основой системы может быть *региональный ипотечный центр* либо *отдел развития ипотечного кредитования при администрации Магаданской области*, в функции которого должны входить:

изучение факторов и условий развития системы жилищного ипотечного кредитования в рамках решения жилищной проблемы;

сотрудничество с банками и другими организациями, которые уже работают на рынке жилищного ипотечного кредита;

организация и проведение информационно-рекламной кампании в СМИ об условиях и порядке предоставления субсидий и региональных бюджетных гарантий;

формирование списков граждан, имеющих возможность получить субсидии и гарантии (поручительство);

проверка соответствия комплекта документов, представленных гражданами, действующим требованиям;

оформление документов, связанных с получением субсидии или поручительства (гарантий) (к примеру, гарантийные сертификаты);

оказание консультативной помощи гражданам при получении субсидии и ипотечных жилищных кредитов.

По мере стабилизации экономической ситуации как в России в целом, так и в регионах формируются экономические предпосылки для развития долгосрочного жилищного ипотечного кредитования. Благодаря некоторой стабилизации к настоящему времени сложились более благоприятные финансовые условия для предоставления кредитов населению. Конечно, ипотечное кредитование не может решить проблему доступности жилья для всех нуждающихся социальных групп населения. Но, как показывают исследования, часть таких граждан (54%) готова использовать собственные средства для решения жилищной проблемы, участвуя в системе жилищного ипотечного кредитования при условии поддержки со стороны государства.

ЛИТЕРАТУРА

Рыбаков Ф. Ф. Региональная дифференциация социально-экономического развития России // Региональная экономика: теория и практика. – 2004. – № 12 (15). – С. 12–16.

Цылина Г. А. Ипотека: жилье в кредит. – М.: Экономика, 2001. – 358 с.

Портал «Институт экономики города» [Отчет о результатах оценки доступности жилья и ипотечных кредитов]. – Режим доступа: <http://www.urbaneeconomics.ru>.

Портал «Ипотека в России» [Текущее состояние ипотеки в России]. – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru>.

HOUSING HYPOTHECATION AS A FINANCING MECHANISM: ITS MODERN STATUS AND PROSPECTS IN THE TERRITORY OF THE MAGADAN REGION

O. S. Favstritskaya

The problem of housing availability has been always facing the population of our country, and it can not be solved on basis of federal financing only. Market mechanisms must be used as well including housing hypothecation aimed at improving the living standards of people in the Magadan Region. The author assesses the housing availability situation in the Magadan Region at present and examines the principles and basic models of housing hypothecation. The main trends of the housing hypothecation policy throughout Russia are presented in this paper. The people's demands for hypothecation credits and hypothecation proposals in the territory of Magadan Region are examined. The ways of developing housing hypothecation credit policy are proposed in order to solve the problem of housing in the Magadan Region.

Key words: housing situation, housing availability, housing hypothecation credit, Regional Hypothecation Center.