

Развитие системы ипотечного кредитования населения – бесспорно, актуальная задача. Широкое привлечение средств граждан в сферу жилищного строительства может не только содействовать решению собственно жилищных проблем, но и стать прецедентом массового частного инвестирования в национальную экономику. В случае удачи этого начинания можно рассчитывать на рост инвестиционной активности населения и в других сферах – например, на рынке акций российских предприятий. Немаловажно также, что до тех пор, пока цивилизованный рынок ипотечного кредитования отсутствует, его функции выполняет рынок “серых” кредитных схем.

Е. Галицкий

Перспективы рынка ипотечного кредитования: параметры спроса

На пути развития ипотеки стоит много проблем. Такая система кредитования предполагает длительные, многолетние отношения сторон, базирующиеся на взаимном доверии. “Созревание” человека от момента, когда он узнал о возможности улучшить свои жилищные условия с помощью ипотечного кредита, до момента заключения договора с кредитующей организацией – это длинный путь, и сегодня пройти его до конца могут лишь представители небольшой и довольно обеспеченной части населения. Именно к возможностям и предпочтениям этих людей адаптированы параметры представленных сейчас на рынке кредитных продуктов. Отсутствие информации об отношении к ипотечному кредитованию широких слоев населения – о материальной возможности участвовать в ипотечных программах, о доверии к ним и, наконец, о готовности вложить средства в строительство жилья на тех или иных условиях – служит сегодня серьезным препятствием к созданию новых продуктов на рынке ипотечного кредитования.

Одним из способов предварительной оценки перспектив этого рынка служат массовые репрезентативные опросы населения. Подобные исследования, конечно, не дают возможности детально выяснить все, что интересует кредитующие организации, но позволяют изучить реакцию той или иной части населения лишь на основные, самые важные параметры кредитных продуктов.

Методика сбора данных

В конце октября 2005 года Фонд “Общественное мнение” провел опрос на тему ипотечного кредитования населения*.

* Общероссийский опрос населения 29–30 октября 2000 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов. Дополнительная выборка – 600 москвичей).

Предполагалось решить следующие задачи:

- оценить долю россиян, готовых взять ипотечный кредит, или пока не готовых, но допускающих для себя такую возможность;
- оценить размеры сумм, которые эти группы населения могут направить в сферу ипотеки при тех или иных условиях кредитования (то есть под определенный процент и с определенным уровнем текущей финансовой нагрузки).

Поскольку в условиях массового опроса детальное, многоаспектное обсуждение предполагаемых сделок затруднено, было решено ограничиться такими параметрами кредитных продуктов, как процент за кредит и размер текущих платежей, включая взносы в счет возврата кредита и на его обслуживание.

В анкету были включены следующие вопросы.

Вопрос	Условное название вопроса
Как бы Вы оценили жилищные условия Вашей семьи: как хорошие, терпимые или плохие?	“жилищные условия”
Сегодня некоторые семьи покупают себе квартиру или жилой дом. Вы бы хотели или не хотели купить себе квартиру или дом?	“установка на покупку жилья”
Вы знаете, слышали или слышите сейчас впервые о том, что можно взять ипотечный кредит: купить жилье, поселиться в нем, а потом выплачивать стоимость кредита по частям?	“информированность об институте ипотеки”
Человек, берущий кредит, всегда возвращает большую сумму, чем взял. В эту сумму входят проценты за пользование кредитом. Предположим, Вы взяли в кредит 800 тысяч рублей на пять лет и купили квартиру. Как Вы думаете, для Вас было бы приемлемо или неприемлемо, если бы, кроме 800 тысяч рублей кредита, Вам пришлось дополнительно заплатить: – 336 тысяч рублей? – 168 тысяч рублей? – 264 тысячи рублей? – 456 тысяч рублей? – 216 тысяч рублей?	“приемлемый процент”
Представьте себе, что Ваша семья взяла ипотечный кредит и купила себе жилье. Как Вы думаете, какую максимальную сумму Вы могли бы ежемесячно выплачивать за кредит?	“ежемесячные выплаты”
А Вы допускаете или исключаете, что Ваша семья когда-либо возьмет ипотечный кредит, чтобы купить себе жилье?	“возможность взять кредит”
Как Вы думаете, если Вы решите купить квартиру или жилой дом, то как Вы скорее всего поступите? (варианты ответов: накоплю деньги; одолжу деньги у родственников, знакомых и т.д.; возьму ипотечный кредит; другое; я не собираюсь покупать квартиру, дом)	“средства на покупку жилья”
Скажите, пожалуйста, предполагает или не предполагает Ваша семья в течение ближайших трех–пяти лет купить квартиру или жилой дом?	“планы покупки жилья (на 3–5 лет)”
От кого в большей степени зависит решение покупать или не покупать квартиру, дом: от Вас или от других членов семьи?	“участие в принятии решения о покупке жилья”

Необходимо пояснить, почему логика построения блока вопросов была именно такой. Вопрос “*жилищные условия*” предназначен для введения респондента в проблемное поле, ответы на него не учитываются при выделении целевой группы, поскольку квартиры и дома покупают себе не только (и не столько) те, кто живет в плохих условиях.

Вопросами “*приемлемый процент*” респонденту, по сути, предлагается оценить степень допустимости для себя следующих годовых процентных ставок: 7%, 9%,

Табл. 1. Расчет сумм, выплачиваемых за пользование кредитом

Ставка	Сумма начислений за пользование кредитом, тыс. руб.					
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	весь срок
7% годовых	56	45	34	22	11	168
9% годовых	72,0	57,6	43,2	28,8	14,4	216
11% годовых	88	70	53	35	18	264
14% годовых	112	90	67	45	22	336
19% годовых	152	122	91	61	30	456

11%, 14% и 19%. Остальные условия ипотечного кредитования – 800 тысяч рублей на 5 лет – остаются фиксированными; эти условия не учитываются при выделении целевой группы, а имеют целью создать в разговоре с респондентом контекст, близкий к реальной ситуации.

Сумма 800 тысяч рублей (около 30 тысяч долларов) примерно соответствует средней цене двухкомнатной квартиры по России. При расчете мы исходили из предположения, что кредит возвращается в течение пяти лет равными долями, то есть по 160 тысяч рублей в год. Тогда суммы задолженности на начало каждого года из пяти составят соответственно 800, 640, 480, 320 и 160 тысяч рублей; для простоты примем, что остаток задолженности пересчитывается раз в год (табл. 1).

Данные, представленные в последнем столбце таблицы, включены в вопросы “приемлемый процент”. Порядок вопросов, в которых назывались суммы выплат, был изменен, чтобы исключить его влияние на ответы респондента*.

Таким образом, в случае пятилетнего срока кредитования каждая семья выплачивает строительным организациям 800 тысяч рублей, а кредитующим – 168, 216, 264, 336 и 456 тысяч рублей соответственно. Это означает, что суммарные доходы строительных и кредитующих организаций за этот срок делятся в пропорции: 83:17 при 7% годовых; 79:21 – при 9%; 75:25 – при 11%; 70:30 – при 14% и 64:36 при 19% годовых**.

Анализ полученных данных

По ответам респондентов на вопросы “установка на покупку жилья”, “планы покупки жилья (на 3–5 лет)” и “возможность взять кредит” были выделены 4 группы населения по степени востребованности ипотеки (табл. 2).

Кроме того, в группе “сегодняшние потенциальные заемщики” была особо выделена подгруппа, которую мы будем называть “безусловные”, – в нее вошли те, кто назвал ипотеку при ответе на вопрос “средства на покупку жилья”. Остальные представители группы составили подгруппу “условные”. В итоге получено следующее распределение:

- “сегодняшние потенциальные заемщики” (5,0% населения, или 2,64 млн домохозяйств)***; в том числе:
 - “безусловные” (3,7% населения, или 1,95 млн домохозяйств);
 - “условные” (1,3% населения, или 0,69 млн домохозяйств);

* Важно было добиться, чтобы респондент оценивал каждый вариант кредитования по отдельности. Известно, что когда такие вопросы упорядочивают по убыванию ставки кредита, респондент после двух вопросов начинает выжидать, когда ему предложат более выгодные условия кредитования. А когда, наоборот, их задают в порядке от меньших ставок к большему, респондент вступает с интервьюером в азартную игру и начинает соглашаться без особого обдумывания на все более тяжелые условия кредитования – ведь он не берет на себя никаких обязательств.

** Для простоты исключим из расчетов фактор инфляции.

*** По данным Всероссийской переписи 2002 года, всего в России 52,7 млн домохозяйств.

Табл. 2. Основные группы отношения к ипотечному кредитованию

% от населения

“Установка на покупку жилья”	“Планы покупки жилья (на 3–5 лет)”	“Возможность взять кредит”	
		допускают	другие ответы
Хотят	предполагают	5,0 (сегодняшние потенциальные заемщики)	3,1 (послезавтрашние потенциальные заемщики)
	другие ответы	8,6 (завтрашние потенциальные заемщики)	80,6 (прочие)
Не хотят		2,7 (послезавтрашние потенциальные заемщики)	

- “завтрашние потенциальные заемщики” (8,6% населения, или 4,53 млн домохозяйств);
- “послезавтрашние потенциальные заемщики” (5,8% населения, или 3,06 млн домохозяйств);
- прочие (80,6% населения, или 42,47 млн домохозяйств).

Приведем для каждой группы (за исключением группы “прочие”, которая в настоящее время не представляет интереса для рынка ипотечного кредитования) распределение ответов на вопрос о возможном размере месячных выплат по кредиту (рис. 1).

Мы видим, что наиболее перспективными в финансовом отношении являются “сегодняшние потенциальные заемщики”, и особенно – подгруппа “условные”. Очевидно, многие из этих респондентов именно потому и попали в данную подгруппу, что их финансовые ресурсы позволяют рассчитывать купить квартиру или дом, не прибегая к ипотечному кредитованию. Но это не означает, что при определенных обстоятельствах они не сочтут кредит оптимальным решением. Поэтому в дальнейшем в своих расчетах мы будем основываться на предположении, что эта подгруппа – кандидат в пользователи услуг ипотечного кредитования наравне с подгруппой “безусловные”, представители которой уже сейчас отдают предпочтение ипотеке. Остальные группы на первом этапе развития ипотеки в расчет можно не принимать в силу ограниченности их финансовых возможностей и неготовности либо приобретать жилье за собственные средства, либо пользоваться ипотечным кредитом.

Напомним, что численность группы “сегодняшние потенциальные заемщики” составляет 5% от числа всех домохозяйств страны (или 2,64 млн домохозяйств). Эта группа обладает выраженной спецификой в плане социально-демографических характеристик. Средний возраст ее представителей – 31 год (против 44 лет у “среднего” респондента), а средний доход – в полтора раза выше, чем по выборке в целом. В ней заметно выше средней доля лиц с высшим или незаконченным высшим образованием (26% против 16%), студентов или учащихся (13% против 5%) и женщин (66% против 52%). Важно отметить, что по параметру “тип места

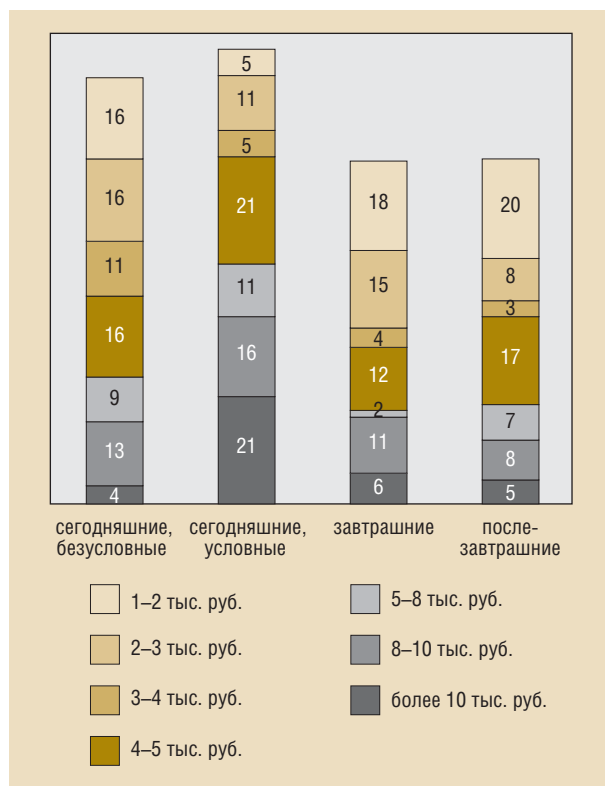


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос “ежемесячные выплаты” в разных группах, % по столбцу (ежемесячные платежи в размере до 1 тысячи рублей не учитываются)

Табл. 3. Число семей из группы “сегодняшние потенциальные заемщики”, для которых допустимы соответствующие ежемесячные выплаты

Допустимые выплаты, тыс. руб.	Число семей, тыс.
1–2	313
2–3	417
3–4	243
4–5	452
5–8	243
8–10	347
Более 10	208

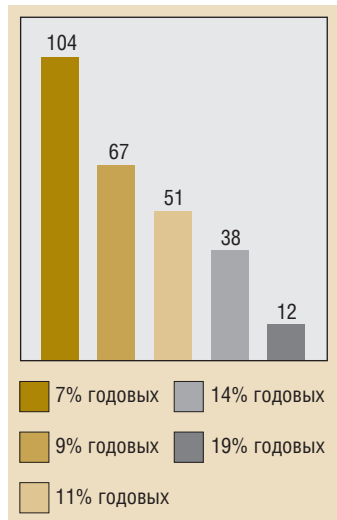


Рис. 2. Предельно возможные годовые размеры выплат группы “сегодняшние потенциальные заемщики” в зависимости от процента за пользование кредитом (при индивидуальной программе кредитования для каждой семьи), млрд руб.

жительства” (мегаполис, крупный город, малый город, село) эти респонденты не отличаются от населения в целом.

Приведем распределение по количеству семей, способных оплачивать те или иные месячные платежи в счет покупки жилья (табл. 3).

В дальнейших расчетах мы приняли, что семьи, отнесенные к определенному диапазону по размеру доступных платежей, в реальности способны платить сумму, равную верхней границе этого диапазона, а семьи из диапазона “более 10 тысяч рублей” – по 20 тысяч рублей ежемесячно*.

Согласие семей зависит также от того, какой процент надо выплачивать за пользование кредитом. Для учета этого обстоятельства ответы респондентов на серию вопросов “приемлемый процент” трактовались нами, исходя из следующего предположения (табл. 4).

Данные о том, сколько семей из группы “сегодняшние потенциальные заемщики” предположительно смогут платить ежемесячно ту или иную сумму при разных процентах годовых, представлены в табл. 5.

По представленным в этой таблице данным можно рассчитать суммарный годовой объем платежей всех семей из группы “сегодняшние потенциальные заемщики” в зависимости от установленного процента за пользование кредитом. При этом сделаем сначала два предположения.

Продолжительность выплаты кредита не ограничена, то есть в кредитных программах смогут участвовать все семьи, начиная с тех, которые способны выплачивать по 2 тысячи рублей в месяц (то есть по 24 тысячи рублей в год).

Каждой семье предложена индивидуальная программа кредитования, при которой она выплачивает наибольшую допустимую для себя сумму.

При сделанных предположениях мы получим максимальные теоретически возможные размеры годовых платежей группы “сегодняшние потенциальные заемщики”.

Данные, приведенные на рис. 2, свидетельствуют о том, что с переходом от достаточно типичной на сегодня ставки 19% к ставке 7% годовых потенциал рынка ипотечного кредитования в принципе может вырасти почти на порядок: с 12 до 104 миллиардов рублей в год.

Покажем теперь, как снижается этот потенциально возможный (при различных процентах годовых) объем рынка по мере установления требований к платежеспособности семей. (Например, если установлена минимально допустимая сумма платежа 60 тысяч рублей в год, в ипотечных программах не смогут участвовать семьи, способные платить в месяц меньше 5 тысяч рублей).

Табл. 4

Ответ на вопрос о приемлемости кредита под тот или иной процент	Вероятность взятия кредита
Безусловно приемлемо	1,00
Вероятно приемлемо	0,90
Скорее приемлемо, чем неприемлемо	0,75
Скорее неприемлемо, чем приемлемо	0,25
Вероятно неприемлемо	0,00
Безусловно неприемлемо	0,00
Затрудняюсь ответить	0,00

* Средний размер доступных платежей по ответам респондентов из этих семей в группе “сегодняшние потенциальные заемщики” составляет 18,6 тысячи рублей в месяц.

Табл. 5. Число семей из группы “сегодняшние потенциальные заемщики”, способных платить ежемесячно разные суммы и согласных на тот или иной процент годовых

Ставка	Размер ежемесячных платежей, тыс. руб.						
	2	3	4	5	8	10	20
7% годовых	176	203	41	198	188	178	165
9% годовых	71	99	38	110	155	152	85
11% годовых	78	72	13	61	127	94	79
14% годовых	78	42	13	38	80	61	69
19% годовых	12	8	0	22	17	27	23

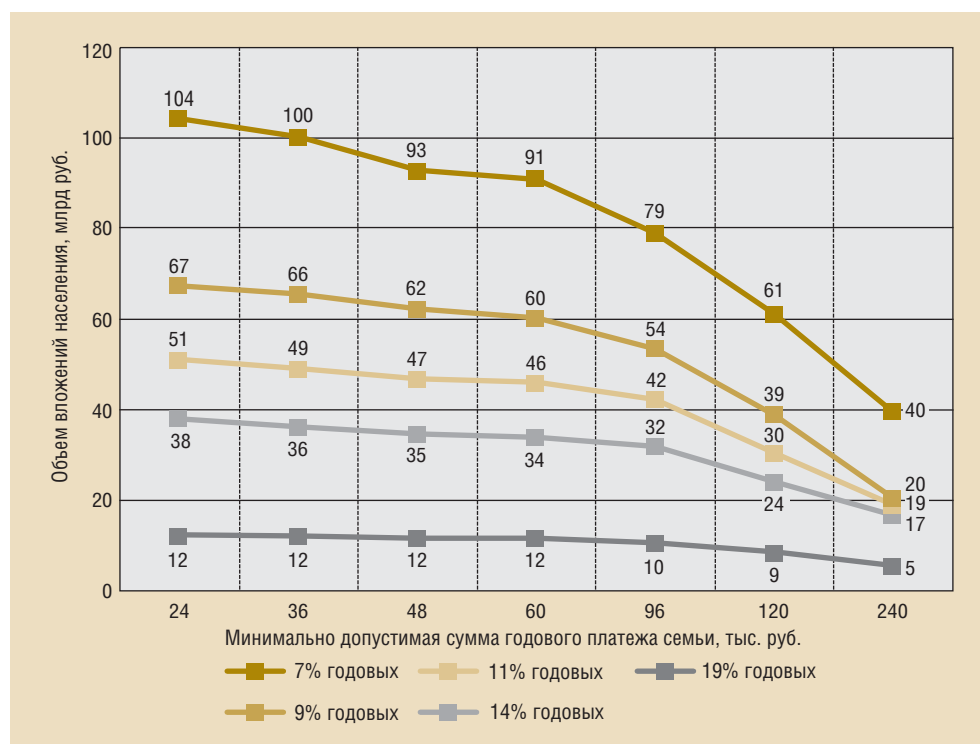


Рис. 3. Предельно возможные годовые размеры выплат группы “сегодняшние потенциальные заемщики” в зависимости от процента за пользование кредитом, млрд руб.

Как видно из данных, представленных на рис. 3, по мере роста требований к платежеспособности семей объем денежных вложений в сферу жилищного строительства резко снижается. (При 7% годовых он падает со 104 до 40 миллиардов рублей в год, то есть в 2,6 раза; при 9% годовых – с 67 до 20 миллиардов рублей в год, то есть в 3,4 раза; при 11% годовых – с 51 до 19 миллиардов рублей, то есть в 2,7 раза; при 14% годовых – с 38 до 17 миллиардов рублей, то есть в 2,2 раза; при 19% годовых – с 12 до 5 миллиардов рублей, то есть в 2,4 раза.)

Таким образом, для полноценного включения в сферу ипотечного кредитования хотя бы той 5%-ной части населения, которая уже сегодня в той или иной степени склонна удовлетворить свою потребность в жилье путем постепенной выплаты собственных средств, необходимо создать значительно более гибкую, чем существующая, систему ипотечного кредитования. Создать такую систему без предоставления обеим сторонам (населению и кредитующим компаниям) государственных субсидий и гарантий едва ли возможно. ■