

УДК 332.143

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ****Карташов Б.А., Шадрина Н.Ю.***Камышинский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет», Камышин, e-mail: ktikba@yandex.ru, smelova.79@mail.ru*

В данной статье рассматривается ипотечное кредитование не только как способ решения жилищных проблем на региональном уровне, но и как возможный для регионов механизм по повышению инвестиционного климата, как инструмент регулирования денежной массы, а также как возможный способ хеджирования денежных сбережений граждан. Жилищное кредитование, как финансовый механизм, способный решать возможно даже многофункциональные задачи. В одиночку регионы не справятся с проблемами ипотечного бизнеса, только государство может поддержать регионы и решить вместе с ними ряд проблем: обеспечить рост благосостояния населения и его уверенность в завтрашнем дне, замедлить темпы «реальной» инфляции, поддержать банки, расширяющие ипотечные услуги (в том числе в законодательной сфере), увеличить количество программ социальной направленности и т.п. Анализ социально-экономических проблем Волгоградской области показывает, что у региона есть большие проблемы, а также имеются все предпосылки для устойчивого экономического роста. Специалисты кафедры социологии Финансового университета при правительстве РФ опубликовали рейтинг уровня жизни в крупных российских городах, последнее (37) место занял Волгоград и Волгоградская область.

**Ключевые слова:** ипотека, ипотечный бизнес, жилищная проблема

**REGIONAL PROBLEMS OF THE MORTGAGE BUSINESS IN RUSSIA****Kartashov B.A., Shadrina N.Y.***Kamyshin institute of technology (branch) Volgograd state technical university, Kamyshin, e-mail: ktikba@yandex.ru, smelova.79@mail.ru*

This article examines mortgage lending, not only as a way of solving housing problems on a regional level, but also as a possible for the regions a mechanism to improve the investment climate as a tool to regulate the money supply, as well as a possible method to hedge cash savings. Housing loans as a financial mechanism, capable to solve perhaps even multiple functions. Individual regions can not cope with the problems of the mortgage business, only the state can support regions and to solve with them a number of issues: to ensure the welfare of the population and its confidence in the future, slow down the pace of the «real» inflation to bail out banks that extend mortgage services (including in the legislative sphere), to increase the number of social programs, etc. Analysis of the socio-economic problems of the Volgograd region shows that the region has a big problem, and there are all prerequisites for sustainable economic growth. Specialists of the Department of sociology of the Financial University under the government of the Russian Federation has published the rating of the standard of living in major Russian cities, the last 37 took place in Volgograd and the Volgograd region.

**Keywords:** mortgage, mortgage business, the housing problem

В настоящее время большой интерес для регионов РФ представляет ипотечное кредитование, основная цель которого – формирование эффективно работающей системы обеспечения доступным жильем российских граждан с различными доходами. В настоящей статье представлен ретроспективный анализ проблем регионального ипотечного бизнеса на примере Волгоградской области, где жилищная проблема с развитием кризисных явлений в экономике значительно обострилась. Особенно это коснулось молодых семей, которые проживают в области. Проведенные нами исследования, изложенные ниже, могут позволить, хотя бы частично, вскрыть проблемы и наметить пути по улучшению ипотечного бизнеса на региональном уровне.

В данном регионе эта задача не только не решена, но и с развитием кризисных явлений в экономике значительно обострилась. Особенно это касается молодых

семей, которые проживают в моногородах (Камышин, Михайловка, Котово, Фролово и др.) Волгоградской области.

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) в январе – августе 2016 г. по сравнению с январем – августом 2015 г., по оценке, уменьшились на 8,1%. Суммарная задолженность по заработной плате по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности по сравнению с 1 сентября 2016 г. увеличилась на 434 тыс. руб. (на 1,8%) и составила на 1 октября 2016 года 24,6 млн руб. [4].

К концу сентября 2016 г. (по данным Комитета по труду и занятости населения Волгоградской области) за содействием в службы занятости в поиске подходящей работы обратились 14,5 тыс. граждан, не занятых трудовой деятельностью, из них 12,2 тыс. человек имели статус безработного (на конец сентября 2015 г., соответствен-

но, 15,1 тыс. и 12,8 тыс. человек). Уровень зарегистрированной безработицы на конец сентября 2016 года по Волгоградской области составил 0,9% от численности рабочей силы. За январь – сентябрь 2016 года на территории Волгоградской области построены жилые дома общей площадью 466,5 тыс. кв. метров, что составило всего 77,4% к уровню 2015 года [1]. Действующая программа «Жилище», в основном направленная на обеспечение молодых семей квадратными метрами, и выделенные бюджетные субсидии на приобретение жилплощади с помощью государства, ситуацию с улучшением жилищных условий улучшить не смогли.

Поэтому сегодня, по нашему мнению, в ипотечном кредитовании на региональном уровне можно выделить несколько основных проблем.

1. Значительное уменьшение долгосрочных ресурсов в регионах у «финансовых институтов».

2. Возросшие риски для банков, поскольку ипотечные кредиты – это долгосрочные кредиты. И здесь нет никаких гарантий, что заемщик в период кризисных явлений в России, а тем более в регионах, не потеряет работу и будет своевременно выплачивать банку проценты и часть основного долга по ипотечному кредиту.

3. Невысокий уровень заработной платы в городах большинства регионов России и высокие процентные ставки по ипотечным кредитам. Люди даже со средним достатком часто не могут осилить платежи по ипотечным кредитам. А что говорить о молодых семьях с низким достатком? А таких в городах практически всех регионов России проживает большинство!

По данным агентства Fitch, россияне задолжали банкам в 2015 году около 11 трлн руб. И таких должников – около 40 млн человек – более половины экономически активного населения страны. По данным Объединенного кредитного бюро (содержит данные о 200 млн кредитных историй), самые высокие темпы роста просрочки в России показал сегмент ипотеки, ранее отличавшийся стабильностью. Увеличение просрочки за 2015 год составило в этом сегменте 58%, или 132 млрд руб. Это связано, прежде всего, с пересчетом ипотеки по новым валютным курсам [7].

Основной причиной роста просроченной задолженности по ипотеке в Волгоградской области отраслевые эксперты называют падение реальных доходов населения, в результате чего люди расходуют больше средств для поддержания привычного уровня жизни, что часто негативно влияет на дисциплину выплат по кредитам [2].

В условиях повышенного инфляционного давления на потребительские цены многие люди оказались не в состоянии полноценно обслуживать свои обязательства перед кредиторами. Однако финансовым организациям все же удалось замедлить или практически остановить этот процесс за счет риск-менеджмента. Банками было принято решение об ограничении выдачи более рискованным сегментам по срокам, суммам и продуктам – клиенты «с улицы» могут оформить только POS-кредит на небольшую сумму, который характеризуется быстрой оборачиваемостью и целевым использованием. В Волгограде и области объем просрочки растет по кредитам, открытым в 2014–2015 годах.

Ипотечные кредиты, помимо решения жилищной проблемы, являются инструментом решения различных социальных задач. В последнее время правительством РФ разработан целый ряд льготных ипотечных программ для военнослужащих, молодых семей, работников полиции и МВД, молодых специалистов, ученых и учителей. Однако, как показывает практика, все эти программы требуют существенных доработок. В скором времени государство должно разработать аналогичные программы для молодых врачей и многодетных семей. Но пока эти социально «незащищенные категории» граждан вынуждены оформлять ипотеку на общих условиях.

Несмотря на то, что валютные кредиты в банковской системе не превышают 4% от общего количества ипотечных кредитов, ослабление национальной валюты негативно сказалось на всем ипотечном портфеле и отбило у россиян, которые проживают в региональных центрах и моногородах, охоту брать новые ипотечные кредиты. Кризис показал незащищенность заемщиков, многие добросовестные плательщики остались без работы. Банки не предлагают заемщикам реструктуризацию основного долга, а если и предлагают, то на грабительских условиях. Например, большинство коммерческих банков Волгоградской, Саратовской, Самарской и других областей не смогли предложить должникам никакого компромисса, ссылаясь на отсутствие ликвидных активов и необходимость помощи от государства.

На все обращения заемщиков об изменении условий кредитных договоров по ипотеке, кредитные организации, как правило, отмахиваются или предлагают совершенно неприемлемые условия. Часто в качестве так называемого «шага навстречу» заемщику предлагаются еще более жесткие, неподъемные условия, которые не учитывают стоимость залогового имущества и дохода заемщика. Например, региональные кредитные организации в России предлагают сумму

задолженности по кредиту, взятому в валюте, перевести в рубли по льготному курсу, но при этом Банки, как правило, увеличивают процентную ставку и срок кредита, тем самым кредит становится еще дороже, хотя ежемесячный платеж будет значительно меньше ежемесячного платежа по предыдущему кредиту. Такие схемы работы Банков обнуляют ранее выплаченные суммы по кредиту и первоначальный взнос, тем самым происходит увеличение в несколько раз размера основного долга, который становится несопоставимым со стоимостью жилья.

При таких условиях ипотечные кредиты теряют всякий экономический смысл, ипотеки вообще теряют связь с действительностью, а лишь толкают заемщиков, а это в большинстве молодые семьи, еще глубже погрузиться в долговую яму.

Ипотеку в городе Волгоград и области предлагают 23 банковских учреждения. Это в общей сложности 223 ипотечные программы для приобретения жилья с использованием заемных средств. Все эти программы имеют различные условия, и разобраться в них не всегда предоставляется возможным [6].

Как показал проведенный нами статистический анализ в Волгоградской области, многих заемщиков региона волнуют вопросы, что в «обозримом будущем» могут появиться дешёвые кредиты, а они будут вынуждены по-прежнему продолжать платить по-старому. Может оказаться так, что на протяжении 10–15 лет надо будет выплачивать, скажем, 12–14% годовых, в то время как остальные будут (если запастись оптимизмом) платить 8–10% годовых. Для сравнения: общая сумма процентов банку за кредит на сумму в 1 млн руб. на срок 15 лет составит 1,16 млн руб. при ставке 12% (что превышает сумму кредита) и ежемесячных выплатах 12 тыс. руб. без учета страховки. А при ставке 8% – соответственно 720 тыс. руб. и 9,55 тыс. руб. ежемесячно. Разница 440 тыс. рублей – это довольно обидно. И здесь возникает вопрос, а как решаются такие проблемы за рубежом?

На Западе эти вопросы решаются просто: при падении ставок заемщики могут рефинансировать свои кредиты на лучших условиях. Например, банк выкупает недвижимость, залог снимается и выдается новый кредит под залог все той же недвижимости. Поэтому за рубежом, например, в США, как правило ипотека выгоднее, чем аренда.

Пример: аренда дома стоит 600 долл. в месяц, а ипотека при ежемесячных платежах в 600 долл. через 20 лет дает вам возможность купить этот дом. Ставки по ипотечному кредитованию в США существенно ниже, чем в России. На сегодня это 3–5 процентов годовых. То есть за 20 лет

у американца удорожание составит 100% стоимости квартиры (20 лет×5% = 100%), а в России за 20 лет удорожание составит минимум 200% стоимости квартиры (20 лет×10% = 200%), а если ставки процентные, выше (а это реально!) 12–14 процентов годовых, то еще и больше!

Проведенные нами расчеты показывают, что ипотечное кредитование выгодно в России, когда цена на квартиры растет не менее трёх – пяти процентов в год за 1 кв. метр. При стабилизации цен или их снижении, а это то, что мы с вами видим сейчас на рынке недвижимости, прежде всего на региональном уровне, ипотечное кредитование устраивает только тех заемщиков, которые зарабатывают в бизнесе существенно больше, чем 5% годовых к росту их доходов.

И все же, проведенные исследования позволили нам выявить условия, когда в период экономической нестабильности, даже на региональном уровне, могут проводиться достаточно эффективно операции с ипотекой.

Рассмотрим несколько вариантов.

1. Допустим, Вы накопили деньги на первоначальный взнос по ипотечному кредиту. Чем первоначальный взнос больше, тем выгоднее условия для вас. Пример: если у вас есть 40–50% от стоимости квартиры, банк может предложить вам ипотечный кредит под 13–14% годовых. Но если вы накопили 70–75%, вам могут предложить ипотечный кредит уже под 10%. Разница в 3–4% за 20 лет – это больше половины стоимости квартиры, которую вы можете направить в семейный бюджет.

2. В нынешней экономической ситуации в стране при проведении операций с ипотекой исключительное значение приобретает хеджирование, которое может включать в себя: имущественное страхование; страхование приобретаемой квартиры; титульное страхование – на случай потери права собственности на объект недвижимости; страхование жизни и трудоспособности заемщика.

Причин обращения к страховому случаю при ипотеке может быть множество: временная утрата трудоспособности – болезни, травмы, постоянная утрата трудоспособности, кризисы, сокращения, увольнения, в конце концов люди смертны, причем смертны внезапно.

3. Особую опасность представляют при оформлении ипотеки альтернативные сделки. Вы можете потерять деньги еще в процессе ее оформления. Пример: продавец продает свою квартиру, чтобы на эти деньги купить (улучшить) жилье. Покупатель отдает вам деньги через ячейку, куда кладет деньги третье лицо, которое покупает комнату у вашего покупателя [3].

При этом существует риск, что ваших денег вы не получите. При получении денег через банковскую ячейку всегда существует вероятность (и такие случаи были), когда продавца оставляли без денег. Если вы оформляете ипотеку через альтернативные сделки, можно попасть в ситуацию, когда кого-то обманут (посредством банковской ячейки) и вся череда сделок может быть признана недействительной. Для того, чтобы минимизировать риски при ипотечных сделках следует проводить взаиморасчеты, например, через безотзывный аккредитив. Это форма безналичных расчетов, которая может применяться при заключении договоров купли-продажи недвижимого имущества.

Реальная стоимость ипотечного кредита в разных странах, в процентах [5]

Страна	Средняя процентная ставка	Объем предоплаты по кредиту
Дания	1,36	14
Швеция	2,23	17
Испания	2,44	23
Португалия	2,51	23
Норвегия	2,89	30
Албания	10,4	104
Никарагуа	10,5	105
Гондурас	10,5	105
Россия	11,5–15,5	115–160
Македония	12,6	126
Египет	13,1	131
Молдова	13,2	132
Туркмения	18	181

В процессе проведенных исследований нами также были рассмотрены вопросы по привлечению ипотечных кредитов не только для решения жилищных проблем на региональном уровне, но и использования ипотечных схем кредитования для покупки недвижимости, которая в будущем могла бы выступать как защитный актив, например, против инфляционного обесценивания денег. Для этого приведем здесь некоторые укрупненные расчеты, например, при покупке недвижимости в виде однокомнатной квартиры в городе Волгограде, которая обойдется нам около 2,6 млн руб. Предположим, что у нас есть деньги на первоначальный взнос в размере 500 тыс. руб., тогда осталось найти 2,1 млн руб. Проведя небольшой поиск, находим банк, где процентная ставка по ипотеке минимальная – это Сбербанк. Представленная таблица, которая является очень информативной и позволяет выбрать для наших расчетов процентную ставку.

Используя данные таблицы, сумма ежемесячного платежа составит 29525 руб.,

переплата за 10 лет по процентам с учетом комиссий составит 1,44 млн руб., а тогда в процентах переплата за 1-комнатную квартиру, купленную в Волгограде по ипотечной схеме, составит уже 68%. Следовательно, чтобы наши инвестиции в недвижимость окупались, необходимо чтобы за 10 лет цены выросли на наше жилье минимум на 68–70%. Проведенный нами статистический анализ показывал, что на первичном и вторичном рынке цены на жилье в Волгограде за анализируемый период возросли на 41,5 и 35,3% соответственно. Это доказывает, что приобретение жилья по ипотечной схеме как актива для хеджирования денежных сбережений для многих регионов России неэффективно, в отличие от городов Москвы, Санкт-Петербурга, Калининграда, Владивостока и др.

Таким образом, проведенные нами исследования, изложенные выше позволили, хотя бы частично, вскрыть проблемы и наметить пути по улучшению ипотечного бизнеса на региональном уровне.

#### Список литературы

1. Комитет по экономике по Волгоградской области [Электронный ресурс] // <http://economics.volgograd.ru/current-activity/plans/457/> (дата обращения: 08.09.2016).
2. Кредитам добавили «физики» // Коммерсант. Экономика региона. [Электронный ресурс] // <http://www.kommersant.ru/doc/3007502> (дата обращения: 08.09.2016).
3. Личный финансовый план: Ипотечное рабство // Moneyconsulting.ru [Электронный ресурс] // <http://moneyconsulting.ru/blog/ipotechnoe-zhilishhnoe-kreditovanie/> (дата обращения: 08.09.2016).
4. Официальный портал Губернатора и Администрации Волгоградской области [Электронный ресурс] // <http://www.volgaret.ru/> (дата обращения: 05.09.2016).
5. Официальная страница Агентства элитной недвижимости Penny lane realty [Электронный ресурс] // <http://www.realtor.ru/> (дата обращения: 08.09.2016).
6. Расчеты через банковскую ячейку и по аккредитиву [Электронный ресурс] // <http://creditestate.ru/raschetyi-cherez-bankovskuyu-yacheyku-i-po-akkreditivu> (дата обращения: 05.09.2016).
7. Рейтинговое агентство Fitch Ratings Москва [Электронный ресурс] // <https://www.fitchratings.ru/> (дата обращения: 05.09.2016).

#### References

1. Komitet po jekonomike po Volgogradskoj oblasti [Jelektronnyj resurs] // <http://economics.volgograd.ru/current-activity/plans/457/> (data obrashhenija: 08.09.2016).
2. Kreditam dobavili «fiziki» // Kommersant. Jekonomika regiona. [Jelektronnyj resurs] // <http://www.kommersant.ru/doc/3007502> (data obrashhenija: 08.09.2016).
3. Lichnyj finansovyj plan: Ipotechnoe rabstvo // Moneyconsulting.ru [Jelektronnyj resurs] // <http://moneyconsulting.ru/blog/ipotechnoe-zhilishhnoe-kreditovanie/> (data obrashhenija: 08.09.2016).
4. Oficialnyj portal Gubernatora i Administracii Volgogradskoj oblasti [Jelektronnyj resurs] // <http://www.volgaret.ru/> (data obrashhenija: 05.09.2016).
5. Oficialnaja stranica Agentstva elitnoj nedvizhimosti Penny lane realty [Jelektronnyj resurs] // <http://www.realtor.ru/> (data obrashhenija: 08.09.2016).
6. Raschety cherez bankovskuju yachejku i po akkreditivu [Jelektronnyj resurs] // <http://creditestate.ru/raschetyi-cherez-bankovskuyu-yacheyku-i-po-akkreditivu> (data obrashhenija: 05.09.2016).
7. Rejtingovoe agentstvo Fitch Ratings Moskva [Jelektronnyj resurs] // <https://www.fitchratings.ru/> (data obrashhenija: 05.09.2016).