

**ООО Sternik's Consulting**

**www.realtymarket.ru**

**Стерник Г.М.**

**профессор кафедры «Управление проектами и программами»**

**Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова,**

**председатель комиссии по аттестации аналитиков рынка недвижимости РГР**

**Факторы, определяющие объем ипотечного  
жилищного кредитования**

**(доклад на Ипотечном Форуме Всероссийского жилищного конгресса)**

**Санкт-Петербург, 2.10.14**

# Факторы, определяющие объем ипотечного кредитования



В настоящей работе дана **количественная оценка влияния выделенных на рисунке факторов** (цены на жилье и условия ипотечного кредитования, а именно ставка кредита, уровень доходов населения) **на доступность жилья (без ипотеки) и доступность кредита для населения.** Таковую возможность предоставила новая методика оценки доступности жилья для населения, которая будет доложена на Аналитической конференции. В дальнейшем предполагается использовать ее в качестве блока в модели функционирования локального рынка жилья, и исследовать количественную связь изучаемых факторов с объемом спроса и поглощения жилья и ипотеки.

*В основу методики исследования положено представление о том, что доступное жилье – это жилье, которое семья может приобрести по рыночной стоимости, используя свои сбережения, накопленные из своих текущих доходов за разумный период времени (возможно, с учетом стоимости имеющейся квартиры) при необходимом уровне текущих расходов, а также используя при необходимости ипотечное кредитование и/или государственную поддержку, и при этом ее текущих доходов достаточно для обслуживания полученного кредита с момента приобретения жилья.*

Расчет произведен на примере наиболее дорогого сегмента рынка – первичного рынка жилья Москвы в 2012 году. Исходные данные приведены в табл. 1-4.

**Таблица 1. Данные о населении**

показатели	значения
Численность населения, млн. чел.	11,98
Средний размер домохозяйства, чел.	2,6
Среднедушевой душевой доход, тыс. руб./месяц	48,622
Прожиточный минимум, руб./чел в месяц	9,747

**Таблица 2. Распределение населения по доходам**

№ группы населения по доходам	Диапазон доходов, тыс. руб./чел. в месяц		Доля населения в группе, %	Среднедушевой доход, тыс. руб.
	от	до		
Группа 1	0,0	10,0	11,4	5,0
Группа 2	10,0	20,0	19,2	15,0
Группа 3	20,0	30,0	24,9	25,0
Группа 4	30,0	40,0	11,3	35,0
Группа 5	40,0	50,0	6,3	45,0
Группа 6	50,0	70,0	9,5	60,0
Группа 7	70,0	90,0	5,5	80,0
Группа 8	90,0	150,0	6,7	120,0
Группа 9	150,0	250,0	4,2	200,0
Группа 10	250,0	1 250,0	1,0	750,0

Источник: Росстат

**Таблица 3. Данные об объектах жилой недвижимости по классам качества**

показатели	объекты					
	Комната эконом-класса*	Комната комфорт-класса*	Квартира эконом-класса	Квартира комфорт-класса	Квартира бизнес-класса	Квартира элитного класса
Номер объекта	1	2	3	4	5	6
средняя площадь комнаты /квартиры на первичном рынке, кв. м	18,0	18,0	50,0	60,0	110,0	160,0
Средняя удельная цена на первичном рынке, тыс. руб./кв. м	122,9	170,8	122,9	170,8	209,9	420,0

Примечание: \* Средняя площадь жилья, приобретаемого в альтернативных сделках (разность площади приобретаемой квартиры и собственного жилья).

Источник: ООО Sternik's Consulting.

**Таблица 4. Среднестатистические данные об условиях ипотеки в Москве**

<b>показатели</b>	<b>Значение</b>
<b>Годовая ставка кредита, %</b>	<b>12,5</b>
<b>Срок кредитования, лет</b>	<b>17,0</b>
<b>Доп. расходы от стоимости квартиры, %</b>	<b>2,5</b>
<b>Доля первоначального взноса от стоимости квартиры, %</b>	<b>30,0</b>
<b>Максимальная доля годового дохода семьи, допускаемая банковским андеррайтингом для выдачи кредита, %</b>	<b>40%</b>

Источник: РосБизнесКонсалтинг, PRO Недвижимость, И-п-о-т-е-к-а.ру, АИЖК.

**Результаты расчетов приведены в табл. 5 и 6.**

**Таблица 5. Результаты расчета доли населения, которой доступно жилье (без ипотеки)**

<b>Группы населения по доходам</b>	<b>Номер наилучшего объекта, доступного группе</b>	<b>Доля населения, которой объект доступен, %</b>
Группа 1	-	-
Группа 2	-	-
Группа 3	-	-
Группа 4	1	11,3
Группа 5	2	6,3
Группа 6	2	9,5
Группа 7	3	5,5
Группа 8	4	6,7
Группа 9	4	4,2
Группа 10	6	1,0
<b>Суммарная доля населения, которой жилье доступно, %</b>		<b>44,5</b>

Приведенные в табл. 5 данные показывают, что при уровне доходов москвичей и средних ценах на жилье различного класса, зафиксированных в 2012 году, жилье без ипотеки доступно **44,5%** населения. При этом структура доступности такова:

- объекты 5 и 6 доступны только группе 10 (1,0% населения),
- объект 4 – также группам 8 и 9 (10,9%),
- объект 3 – группе 7 (5,5%),
- объект 2 (с зачетом имеющегося жилья) – группам 5 и 6 (15,8%),
- объект 1 (с зачетом имеющегося жилья) - группе 4 (11,3% населения),
- группам 1-3 жилье недоступно (55,5% населения).

**Таблица 6. Результаты расчета месячного платежа и выполнения условий банковского андеррайтинга для населения Москвы в 2012 году**

Группа населения	Доля населения в группе, %	Показатели	Номер объекта					
			1	2	3	4	5	6
Для каждой группы	-	РМТ, тыс. руб.	18,3	25,5	51,0	85,0	191,5	557,3
1	11,4	Условие (б) 0,4 I > 12РМТ	-	-	-	-	-	-
2	19,2		-	-	-	-	-	-
3	24,9		+	+	-	-	-	-
4	11,3		+	+	-	-	-	-
5	6,3		+	+	-	-	-	-
6	9,5		+	+	+	-	-	-
7	5,5		+	+	+	-	-	-
8	6,7		+	+	+	+	-	-
9	4,2		+	+	+	+	+	-
10	1,0		+	+	+	+	+	+
Суммарная доля населения, которой доступен кредит, %			69,4	69,4	26,9	11,9	5,2	1,0

Приведенные в табл. 6 данные показывают, что группы населения 1 и 2 по своим доходам не могут получить кредит для покупки любого из объектов. Группы 3-5 могут получить кредит на покупку объекта 1 и 2, группы 6 и 7 – объектов 1, 2 и 3, группа 8 – объектов 1, 2, 3, 4, группы 9 и 10 – всех объектов. Кредит на покупку объектов 1 и 2 может получить 69,4% москвичей, 3 – 26,9%, 4 – 11,9%, 5 – 5,2%, 6 – 1,0%. Доля населения, которой кредит доступен, составляет для объекта 1 и 2 - 69,4%, 3 – 44,5%, 4 – 33,3%, 5 – 11,9%, 6 – 5,2%. Суммарная доля населения, которой ипотека доступна, составляет **69,4%**.

**Таким образом, расчет показывает, что в базовых условиях 2012 года приобретение за собственные средства на первичном рынке жилья такого размера и качества, который может себе позволить потребитель в соответствии с его финансовыми ресурсами, в том числе с зачетом имеющейся квартиры, доступно для 44,5% москвичей, при этом ипотечный кредит доступен для 69,4% населения.**

**Наличие адекватной математической модели процесса формирования доступности жилья/ипотеки для населения позволило провести расчетный эксперимент по оценке влияния стоимости жилья и уровня ипотечной ставки на долю населения, которой жилье/ипотека доступны. В качестве условий расчета были использованы:**

- уровень цен на объекты 1-6 – базовый (2012 год) и изменение на 10, 20 и 30% в ту и иную сторону;**
- уровень ставки – базовый (12,5%) и изменение на 1, 2 и 3 процентных пункта в ту и иную сторону.**

**Результаты расчета приведены на рис. 2.**

**Видно, без зачета имеющейся квартиры и без ипотеки квартира (при изменении цен в широких пределах) доступна 17,4-29,6% населения, с зачетом – 33,2-44,5%, ипотека (при изменении цен и условий кредитования) доступна 44,5-88,6% населения.**



Подробнее: без зачета имеющейся квартиры доля населения, которой жилье (без ипотеки) доступно, составляет **17,4%** при базовых ценах и повышается до **26,9%** при **снижении цен на 30%**. С зачетом имеющейся квартиры - при базовых ценах и при их изменении в широких пределах сохраняется на уровне **44,5%** (меняется лишь структура населения, которой жилье доступно, по группам доходности). Но при повышении средних цен на **30%** эта величина снижается до **33,2%**.

При базовых ценах и ставках кредита доля населения, которой доступен кредит, составляет **69,4%**, сохраняется на этом уровне при изменении ставки кредита в широких пределах, и только при снижении ставки до **9,5%** она вырастает до **88,6%**. При снижении цен на **10%** этот рост происходит уже при ставке **10,5%**, на **20%** - при ставке **13,5%**, на **30%** - при ставке **15,5%**. При повышении цен на **10%** рост этого показателя при ставке **9,5%** уже не происходит, при повышении цен на **20%** и ставки до **15,5%** эта доля снижается до **44,5%**, а при росте цен на **30%** - снижается уже при ставке **13,5%**.

**Таким образом, при существующей ситуации на рынке жилой недвижимости, когда темпы роста цен незначительны (что поддерживает спрос населения на кредиты), повышение процентных ставок с 11,5 до 15,5% практически не влияет на долю населения, которой доступен кредит, а повышение этой доли возможно лишь при снижении ставок до 9,5-10,5%.**

**Спасибо за внимание!**  
**Вопросы?**

**Стерник Г.М.,**  
**+7(964)556-72-32**  
**gm\_sternik@sterno.ru**  
**www.realtymarket.ru**