

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Теоретические основы ипотечного кредитования	6
1.1 Социально-экономическая роль ипотечного кредитования в современных условиях	6
1.2 Риски участников ипотечного кредитования	13
1.3 Исследование факторов предложения и спроса на рынке жилья	19
1.4 Факторы развития ипотечного кредитования в России	30
2 Исследование рынка ипотечного кредитования в условиях социально-экономических трансформаций	35
2.1 Анализ динамики ключевых показателей ипотечного рынка	35
2.2 Сравнительный анализ ипотечного кредитования при использовании льготной ипотеки в контексте роста цен на недвижимость	53
2.3 Методический подход к анализу результатов деятельности банков на ипотечном рынке	59
3 Разработка рекомендаций по совершенствованию условий ипотечного продукта на основе плавающей процентной ставки	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	78
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	80

ВВЕДЕНИЕ

В текущей социально-экономической ситуации в стране, отмечается повышенный спрос на объекты недвижимости со стороны населения. Для кредитных организаций это возможность инвестирования средств в ипотечные инструменты. При наличии избыточной ликвидности у государственных крупных банков не возникает трудностей с размещением средств на долгосрочный период, в то же время у средних и малых коммерческих банков возникают вопросы: как быть конкурентоспособным на рынке, как привлекать «дешевые деньги» у населения и как нивелировать процентные риски, которые столь высоки в нынешнее время при рекордно низкой ключевой ставке Центрального Банка Российской Федерации.

Актуальность темы исследования обусловлена текущими экономическими тенденциями и тем, что спрос на ипотечные кредиты сопровождается различного рода рисками. Также финансовая политика Банка России по снижению ключевой ставки привела к тенденции снятия средств с депозитов населения, что явилось сильным ударом по пассивам коммерческих банков, в особенности, по банкам с низким показателем собственного капитала. В результате чего высокий уровень актуальности, с одной стороны, и отсутствие эффективных инструментов, с другой стороны, обусловили выбор темы исследования.

Цель диссертационного исследования – разработка и оценка эффективности ипотечного продукта для банка, позволяющего снизить процентные риски, не создавая дополнительных кредитных рисков.

Для решения поставленной цели были определены следующие *задачи*:

1. Раскрыть теоретические основы ипотечного кредитования.
2. Изучить факторы спроса и предложения на рынке недвижимости.
3. Исследовать факторы развития российского рынка ипотечного кредитования.

4. Проанализировать основные показатели и тенденции ипотечного рынка.

5. Предложить методический инструментарий для оценки ипотечной деятельности банков.

6. Разработать условия ипотечного продукта с плавающей процентной ставкой и оценить его эффективность.

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие между различными участниками рынка ипотечного кредитования.

Объект исследования – условия и показатели ипотечного кредитования российских банков.

Методы исследования: анализ и синтез, обобщение, метод сравнения, графический метод, расчетно-аналитический метод, коэффициентный метод.

Степень научной разработанности предмета исследования. Теоретическую базу магистерской диссертации составили научные монографии и статьи, аналитические обзоры. Теоретической основой послужили труды исследователей в области ипотечного кредитования (В. Бычков, М. Горский, А. Elliot, А. Помозгов), анализа факторов ценообразования на рынке жилой недвижимости (З. Урумова, И. Гергиев, А. Помозгов, З. Кисиев, А. Миленский, А. Фокина и других).

Научная новизна магистерской диссертации заключается в следующих положениях:

1. Проведен сравнительный анализ ипотечного кредитования при использовании льготной ипотеки. Обоснован вывод, что потенциальная выгода от низких ипотечных ставок в рамках льготной государственной программы нивелирована ростом цен.

2. Предложен методический подход к анализу ипотечной деятельности банков. В рамках предлагаемого подхода используется группа относительных показателей, позволяющих сравнивать результаты ипотечного кредитования банков.

3. Предложены и обоснованы условия ипотечного продукта с плавающей процентной ставкой, позволяющие минимизировать процентные риски для кредитных организаций.

Практическая значимость исследования состоит в том, что полученные результаты могут быть использованы коммерческими банками при ипотечном кредитовании.

Информационно-эмпирическая база исследования: аналитические данные и бухгалтерская отчетность нескольких российских банков, статистические материалы из литературных и интернет-источников, аналитические обзоры строительных и финансовых журналов.

Структура магистерской диссертации включает введение, три главы, заключение и библиографический список.

В первой главе рассматриваются теоретические основы ипотечного кредитования и факторы его развития.

Во второй главе дается характеристика рынка недвижимости, ипотечного рынка, динамика ключевых показателей в текущих социально-экономических условиях, тенденции кредитования и спроса на жильё, а также проанализированы ипотечные портфели кредитных организаций и определены текущие проблемы рассматриваемого вида кредитования.

В третьей главе представлено экономическое обоснование использования плавающей процентной ставки при ипотечном кредитовании. Полученные результаты позволяют сформулировать вывод об эффективности внедрения ипотечных продуктов с плавающей ставкой в текущих экономических условиях.

1 Теоретические основы ипотечного кредитования

1.1 Социально-экономическая роль ипотечного кредитования в современных условиях

Текущее положение российской экономики сохраняет актуальность проблематики стимулирования ее роста, в том числе за счет использования заемных финансовых средств путем использования кредитного механизма. Главным образом – апеллируя к деятельности кредитных организаций и регулирующей ее политике Банка России. Учитывая доминирующее положение банков в сфере кредитования, необходимо отметить, что феномен кредита закономерно шире его отдельных, и даже доминирующих в современном хозяйстве, форм. Необходимо обратиться к теоретическим аспектам вопроса роли кредита в воспроизводственном процессе, экономике в целом и решении обширной доли социальных проблем.

Роль кредита зачастую рассматривается в аспекте его влияния на денежное предложение в обществе. Действительно, кредит традиционно выступает в качестве доминирующего инструмента его регулирования. Однако кредит воздействует не только на денежные, а также и на товарные потоки. Приводя в движение временно свободные денежные средства, он увеличивает тем самым денежное предложение, которое в свою очередь провоцирует увеличение спроса на товарные ценности. При этом, использование заемных средств возможно не только для стимулирования товарного и часто инвестиционного спроса, а также в части увеличения продаж товаров. Если заем предоставляется для приобретения объектов производственного назначения, то данный акт изначально предполагает увеличение денежного предложения. Он создает существенное влияние и стимулирующее воздействие на производство, что напрямую ведет к увеличению товарного предложения. В результате финансово-хозяйственной деятельности, новые доходы и увеличенный объем получаемой выручки стимулирует спрос как на товарную массу, так и на деньги в целом. Данные эффекты, достигаемые, благодаря кредиту – закономерны в условиях

наличия резервов увеличения, как производственных мощностей, так и резервов спроса. При ситуации дефицита подобного простора – результативность импульсов по увеличению денежного предложения будет менее эффективной и менее очевидной. Роль кредита в достижении прогнозируемых темпов макроэкономической динамики может быть существенно ниже. В случае потребительского характера кредита, против производственного, он также несет в себе потенциал увеличения денежного предложения, которое покрывается в будущем тенденцией роста спроса на товары. Вследствие чего, финансовая политика, направленная на управление кредитами и его границами, состоит в том, чтобы помимо импульсной подушки для роста, кредит выступал в роли фактора, формирующего условия для расширения спроса. Практическое воплощение теоретических показателей не всегда просто и легко применимо, вследствие чего затруднения на этом пути чреваты дестабилизацией между пропорцией в движении денег и товаров. Данное решение может быть заблокировано многими факторами и обстоятельствами, имеющими разнонаправленную структуру. Например, качество рыночных институтов, государственного управления, а также ограничения спроса, отражаются в снижении доходов экономических субъектов или перенасыщении инвестиционного, а также потребительского спроса до критического уровня, при котором наступает блок результативности монетарных импульсов.

Роль кредита в экономике зависит от двух процессов, инициируемых на разных уровнях экономики. Во-первых, государственное регулирование, затрагивающее высший уровень экономики, реализация которого напрямую осуществляется от различных органов, ведомств администрации, распадающихся на виды, направления, а также каналы данного воздействия. Во-вторых, политика основных субъектов кредитования, количественных и качественных параметрах, проводимых ими кредитных операциях. Состав этих субъектов в рамках рассматриваемой курсовой работы ограничивается банковскими организациями и осуществляемой ими финансовой политикой. Данное ограничение сказывается на охвате вопросов, глубине их проработки, а

также на их сути при рассмотрении проблематики в роли кредитования и, соответственно, на достоверности и общем качестве результатов итогов магистерской диссертации. При этом, широта проблемы, определенной основной направленностью данной работы вынуждает принимать определенные ограничения. Возвращаясь к процессам, протекающим на всех уровнях экономики, напрямую влияющим на сущность кредита, его роль в решение многочисленных задач общественного развития – импульсы макроэкономической политики в значительной мере формируют количественные и также качественные факторы тех воздействий, которые зарождаются на микроуровне. В результате чего изначально необходимо обратиться к макроэкономическому аспекту рассматриваемой проблемы [26].

В случаях, когда кредит играет свою роль в строительном секторе, позволяя увеличить спрос в экономике на объекты недвижимости, он одновременно позволяет развиваться производству, и вводу в эксплуатацию объектов недвижимости. Из-за необходимости существенных затрат на возведение многоквартирных домов и зачастую отсутствия существенного собственного капитала у строительных фирм, требуется привлечение заемного финансирования в реализуемые проекты. Ввиду наличия существенных издержек, себестоимости, стоимости запасов, необходимости привлечения ген и субподрядчиков, осуществления коммерческих и управленческих расходов в продолжительном периоде, цена на подобные объекты существенна и приобретение подобных товаров за счет собственных средств, населением зачастую является невозможным. В условиях данного фактора, финансово-рыночная экономика ввела собственное понятие, подразумевающее финансирование ростовщиком (Банком) объект недвижимости, вводимый в эксплуатацию застройщикам.

Ипотека (ипотечное кредитование) – выдача заемных средств под залог недвижимости [2]. Благодаря тому, что данные объекты обладают повышенной ликвидностью, кредиторы (банки) зачастую, в случае неблагонадежности или низко качества заемщиков может являться неплохой подушкой

безопасности, в случае дефолтности должников. При ипотечном кредитовании залогодержателем, а именно первым правообладателем прав на недвижимое имущество, до момента исполнения своих обязательств заемщиком является кредитор (банк). Ипотечный продукт позволяет для банков создать долгосрочный рентабельный и высокообеспеченный актив, который является низкорискованным, в результате его высокой ликвидности и короткого срока экспозиции. Социальная роль данного банковского продукта – это возможность для населения приобрести предмет, необходимый для жизни, с учетом низкого или среднего финансового состояния заемщика [39]. Длительный период кредитования, зачастую может достигать до 30 лет, что позволяет людям, рассчитать свои финансовые возможности и приобрести объект недвижимости, не снижая их индекс счастья.

Для более финансового грамотного слоя населения, ипотека выступает продуктом инвестирования, позволяя привлечь относительно дешевые заемные средства и осуществить вложение в объект недвижимости, спрос на который растет ежегодно и, как следствие, повышает цену подобных объектов, и за счет низкого объема использования собственных средств на начальном этапе кредитования (10-20%), позволяет увеличить инвестируемый капитал на 20-30% за период строительства или эксплуатации объекта инвестирования. При этом, использование заемных средств позволяет создать постоянный полупассивный источник доходов, и при желании инвестора, на всем промежутке инвестирования есть возможность реализации актива и реинвестирования средств, используя альтернативные источники инвестирования.

Ипотечное кредитование является самым крупным сегментом финансового рынка России [8]. Ежедневно идет борьба за долю на данном рынке между банковскими структурами, появляется все больше различных ипотечных программ. Кредитование населения прочно занимает фундаментальное место в банковской деятельности, вследствие того, что ипотека – отработанный и широко освоенный инструмент приобретения населением жилой и нежилой недвижимости [37]. Несмотря на весьма низкую долю ипотеки в ВВП России (по

состоянию на 2015 г. она составила 5%, в 2019г. порядка 6-7%), данная отрасль является фундаментом и катализатором развития строительной отрасли в Российской Федерации [17]. Важное изменение в государственной жилищной политике – переориентация дальнейшего роста ипотечного кредитования, что в свою очередь способствует развитию реального сектора экономики. Бурное развитие строительного сектора влияет на оживление сфер производства строительных материалов и развития отраслей строительного машиностроения.

Таким образом, кредитование является драйвером модернизации производств, что, в свою очередь, приводит к повышению качества и росту здоровой конкурентоспособности производимой продукции, то есть динамичному росту огромного экономического потенциала нашей страны.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что в текущих современных тенденциях исследование ипотечного кредитования, с учетом имеющихся механизмов осуществления, проведение сравнительного анализа внутри рыночного российского опыта организации ипотеки, а также оценка портфеля ипотечных кредитов, кредитования в различных регионах и субъектах страны является весьма актуальным на текущий момент [27].

Содержание ипотеки весьма многофункционально и специфично:

- позволяет разрешать противоречия между недостаточностью уровня доходов россиян и их потребностью в дополнительном финансировании при приобретении жилой недвижимости;
- уравнивает разногласия между интересами заемщика и кредитора;
- повышает скорость обращения капитала банка;
- привлекает денежные средства в строительную отрасль для дополнительного инвестирования в строительство объектов недвижимости;
- создает симбиоз взаимодействия рынка недвижимости и рынка финансов [16].

Ипотечное кредитование рассматривается как инструмент реализации следующих функций:

- 1) реализация конституционных прав граждан на жилье;
- 2) повышение социальной стабильности в обществе [40];
- 3) «перелив» капитала и привлечение инвестиций в сферу материального производства;
- 4) страхование рисков и обеспечение гарантий возврата заемных средств;
- 5) стимулирование сбыта (оборота) недвижимого имущества, когда иные способы (купля-продажа и др.) экономически нецелесообразны или юридически невозможны;
- б) формирование фиктивного капитала в виде закладных и производных ценных бумаг.

Далее рассмотрим характеристики основных участников ипотечного рынка (таблица 1).

Таблица 1 – Основные участники ипотечного рынка [13]

№	Участник рынка	Характеристика
1	Первичный кредитор	Юридическое лицо, осуществляющее выдачу ипотечных кредитов (займов)
2	Компании, осуществляющие продажу жилья в рассрочку	Юридические лица, в собственности которых находится жилое помещение, и продающее такую недвижимость в рассрочку. (альтернатива ипотеке)
3	Залогодатель	Физическое или юридическое лицо, предоставившее недвижимое имущество в залог для обеспечения своего долга. К ним предъявляются следующие требования: надежность и платежеспособность, добровольное предоставление в залог недвижимого имущества, способность внести авансовые платежи. Залогодателем по договору ипотеки может выступать только собственник закладываемого имущества либо лицо, владеющее имуществом на праве хозяйственного ведения (п.2 ст.335 ГК РФ)
4	Рефинансирующая компания	Юридическое лицо, осуществляющее следующие функции: 1) рефинансирование ипотечных кредитов, в большинстве случаев, через покупку закладных; 2) выпуск эмиссионных ипотечных ценных бумаг (ИЦБ) в целях привлечения долгосрочных ресурсов на рынок ипотечного кредитования; 3) оказание содействия первичным кредиторам по внедрению стандартов и технологий ипотечного кредитования, в том числе по новым кредитным ипотечным продуктам.
5	Операторы АИЖК	АИЖК – АОО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» Юридические лица, не банковские организации, работающие по стандартам АИЖК, осуществляющие как собственно выдачу ипотечных займов, так и рефинансирование.

Продолжение таблицы 1

6	Ипотечный брокер	Юридическое или физическое лицо, оказывающее физическим лицам, имеющим намерение купить жилье с использованием ипотечного кредита, комплекс услуг, в первую очередь, услуги по оптимальному подбору ипотечного продукта и помощь в сборе документов на получение ипотечного кредита.
7	Риелтор	Юридическое или физическое лицо, оказывающее услуги по поиску объектов жилой недвижимости и оформлению договоров ее купли-продажи.
8	Страховая компания	Юридическое лицо, созданное для осуществления страховой деятельности (страховая организация или общество взаимного страхования), получившее в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности.
9	Оценщик	Физическое лицо, осуществляющее деятельность, по независимой оценке, недвижимости в соответствии с федеральным законом об оценочной деятельности. Оценщики должны являться членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков (СРОО).
10	Коллекторное агентство	Юридическое лицо, осуществляющее урегулирование проблем с кредитными долгами. Может действовать как от своего имени, так и от имени кредитора.
11	Иные участники рынка	Нотариат, органы опеки, попечительства и пр.

Одним из важных участников ипотечного рынка является государство в лице федеральных и территориальных органов власти, Центральный Банк России. Государственные органы выполняют следующие функции:

1. Определение стратегии ипотечного жилищного кредитования.
2. Формирование правовой базы для обеспечения успешного функционирования системы ипотечного кредитования.
3. Разработка механизма гарантий и минимизации рисков для всех участников ипотечного рынка.
4. Предоставление субсидий и преференций отдельным категориям граждан, приобретающим жилье, а также застройщикам.

Таким образом, несмотря на все трудности социально-экономического развития, с которыми постоянно сталкивается Россия, ипотечное жилищное кредитование оформилось в самостоятельный институт экономической системы [9]. Участники ипотечного рынка осуществляют свою деятельности в разных сферах экономики, но при этом связаны единой целью – обеспечить эффективную организацию ипотечных отношений [13].

1.2 Риски участников ипотечного кредитования

Ипотечное кредитование – весьма рискованное финансирование, как для кредиторов, так и для заемщиков, вследствие целого ряда взаимосвязанных причин. В том числе, несовершенство российского законодательства, которое требует серьезного совершенствования во многих аспектах.

На ипотечное кредитование, как на отдельный вид банковской деятельности, так и на одно из направлений экономической деятельности страны, оказывает влияние множества факторов, которые можно подразделить на внутренние и внешние (таблица 2).

Таблица 2 – Факторы, оказывающие влияние на ипотечное кредитование [11]

Факторы, оказывающие влияние на ипотечное кредитование	
Внешние	Внутренние
Уровень инфляции	Процентная ставка по ипотечным кредитам
Величина ключевой ставки ЦБ РФ	Ресурсный и кредитный потенциал банка
Доходы и расходы населения страны	Уровень квалификации персонала, осуществляющего выдачу кредита
Курсы валют	
Состояния жилищного фонда страны	Качество оценки закладываемой недвижимости
Цены на недвижимость	Способы и пути продвижения банком ипотечных продуктов
Наличие государственных программ субсидирования ипотеки	
Степень законодательного обеспечения	Разнообразие программ ипотечных продуктов

Риски необходимо разделять между участниками ипотечного кредитования с целью обеспечения эффективной согласованности интересов контрагентов и транспарентности функций всех участников формирования и развития ипотечного рынка.

С точки зрения субъектов рынка ипотечного кредитования, ипотечные риски можно разделить на риски заемщика, риски банка-оригинатора (или первичного кредитора) и имущественные риски. Согласно мнению автора научной статьи [29], разделение ипотечных рисков происходит именно следующим образом (таблица 3). На практике, зачастую распределение рисков происходит как на заемщика, так и на кредитора в полной мере. При наступлении одного риска, может пострадать как кредитор, так и заемщик, а еще в более

усугубленной ситуации проявления одного из рисков может породить другие риски [41].

Таблица 3 – Основные риски ипотечного кредитования [29]

Категория риска	Виды риска
Риски кредиторов	Кредитный риск или риск неплатежа
	Риск изменения процентных ставок
Риски заемщиков	Рыночный риск
	Риск изменения валютного курса
	Риск утраты трудоспособности
Имущественные риски	Риск повреждения имущества
	Риск утраты титула собственности

Далее раскроем содержание основных рисков ипотечного кредитования.

Кредитный риск (риск неплатежа) – риск несвоевременного исполнения и/или неисполнения своих обязательств заемщиком перед кредитором по ипотечному кредиту. Для кредитора данный риск выльется в то, что он не получит ожидаемых денежных доходов в связи с некредитоспособностью контрагента и, как следствие, возникнет риск нарушения ликвидности активов Банка.

Данный риск связан с внешним состоянием экономической среды, с его конъюнктурой и внутренними убеждениями заемщиков. Возможность управления данным риском, ввиду внешнего характера проблемы для кредитора становится проблематичным, при этом стоит отметить, что наиболее быстрое и своевременное решение может частично смягчить влияние данного риска и предотвратить крупные потери.

Для минимизации данного риска коммерческие банки вводят различные ограничения в отношении заемщиков. Например, ограничивается показатель отношения месячного платежа заемщика к ежемесячному доходу, который приходится на каждого поручителя и/или созаемщика. При этом сумма ежемесячного дохода корректируется на сумму постоянных и переменных затрат, зачастую ввиду отсутствия полноценной картины по бюджету доходов / расходов физического лица, статью доходов корректируют на минимальный прожиточный минимум, установленный в данном регионе кредитования.

Заемщик, как потребитель, прежде всего подвержен рыночному риску. Рыночный риск – потеря стоимости объекта кредитования, вследствие колебания спроса / предложения на рынке сбыта. Данный риск может проявиться в случае, резких колебаний на цену недвижимости. Негативный фактор для заемщика выражается в том, что, приобретая в кредит дорогую квартиру, он рассчитывает, что стоимость объекта кредитования, как минимум не уменьшится за время эксплуатации. А при хорошем раскладе, он сможет покрыть сумму обслуживания кредитных средств, полученной прибылью при реализации недвижимости.

Данный риск, в случае падения цен на жилье, также воздействует и на кредитора. Залогодержателем недвижимости, при ипотечном кредитовании является именно Банк, и в случае необходимости реализации данного объекта залога, например, при наступлении неплатежеспособности заемщика или его личных побуждений к неуплате ипотечного кредита, пострадает именно кредитор, в результате того, что реализация данного объекта недвижимости при падении цен на жилье приведет к дополнительным расходам и потенциально увеличенным срокам экспозиции объекта.

Подобная ситуация имела место на американском рынке. По итогам 2006, по окончании бума на рынке недвижимости США, последовал резкий обвал цен на жилье. На старте 2007г началось решение проблем с ипотечными кредитами, выданными низкокачественным и проблемным заемщикам по низким процентным ставкам в совокупности с либеральными требованиями к заемщикам. Суть данных требований, заключается в том, что изначально потребитель имеет право выплачивать невысокие платежи по ипотеке, но по окончании закрепленного договором периода размер ежемесячных платежей растет и в итоге становится непосильным для заемщиков.

Риск изменения валютного курса – актуален только для займов в валюте. В данном случае риск полностью ложится на плечи заемщика, ввиду того, что обязательства по данному кредиту рассчитываются в долларовом эквиваленте, а доходы заемщика зачастую имеют номинал той страны, в которой он проживает.

Защитить свой ежемесячный доход, направляемый на накопление первоначального взноса и на погашение ссудной задолженности, от валютных колебаний, достаточно проблематично.

Риск утраты трудоспособности – в случае его наступления заемщик уже не имеет возможности зарабатывать денежные средства и направлять их на погашение и обслуживание долга. Напрямую данный риск относится к заемщику, но при этом создает дополнительные риски для кредиторов в аспекте риска необходимости реализации залога и наступления риска неплатежа (кредитного риска).

В случае наступления такого случая, и необходимости реализации залога со стороны банка. Заемщик получит лишь денежную компенсацию, а именно долю от стоимости квартиры, относительно того, какая часть основного долга была выплачена до наступления гарантийного случая.

Ввиду чего банки зачастую призывают заемщиков страховать собственную жизнь и риск наступления утраты трудоспособности для минимизации собственных рисков, а также сопутствующего рыночного и кредитного рисков. Дополнительно кредитор устанавливает специальный график платежей по которому в первые месяцы погашения ипотечного кредита выплачивается лишь 0,1% от основной суммы долга.

Риск изменения процентных ставок – как правило связан с изменением уровня инфляции и, как следствие, изменением ключевой ставки ЦБ РФ и бескупонной ставки. И в случае необходимости рефинансировать выданные ссуды, банку необходимо досоздавать резервы, если данное изменение не закреплено в договоре.

Для минимизации данного риска кредиторы могут закрепить договором плавающую ставку, т.е. зависящую от ключевой ставки или иных ставок, или закрепить договором случаи, при которых заемщик сможет осуществлять погашение ссуды на более комфортных для него условиях, например, при снижении ключевой ставки, но при этом данная ссуда не будет считаться

рефинансируемой и в случае хорошего обслуживания долга со стороны контрагента банка, необходимости досоздавать резервы не будет [42].

Имущественные риски – риски, непосредственно имеющие отношение к объекту залога. Риск повреждения имущества или риск утраты титула собственности на объект залога.

Первый риск наступает в случае утраты объектом своих первоначальных характеристик, в случае пожара, затопления или иного негативного фактора, которые повлекут за собой рыночный риск, т.е. потерю стоимости объекта вплоть до нулевого показателя.

При этом обязательства заемщика, при полной утрате своих свойств у объекта залога, не прекратятся. Данный риск наиболее опасен для потребителя, ввиду того, что дополнительно к этому у заемщика подписан договор с кредитором (банком), по которому он обязан вернуть определенную сумму денежных средств, согласно установленному графику. И при наступлении утраты объекта залога, имущественные права в случае наступления риска неплатежа, сумму долга будут изыскивать из всего имущества заемщика, после принятия такого решения в установленном законом судебном порядке.

Второй риск наступает при обращении своих прав третьими лицами на предмет залога, вследствие несовершенства нашего законодательства и невозможности на 100% установить свои права заемщиком.

Российская специфика рисков ипотечного кредитования заключается в том, что большая часть объектов недвижимости, которая строилась по ипотечным программам, не заканчивалась к тем срокам, которые изначально оговаривались в контракте. Риски, связанные с «затянувшейся стройкой» автоматически перекладывались с заемщика на банк. Ввиду чего, данный фактор стал дополнительным для принятия поправок в Федеральный закон № 214, согласно которому, текущее доленое строительство осуществляется путем оплаты через счета эскроу [4]. Данные счета необходимы для «заморозки» денег покупателей-дольщиков до момента ввода в эксплуатацию объекта недвижимости.

На текущий момент риск недостроя для банков нивелирован тем, что вся сумма хранится у них на балансе и в случае наступления кризисного случая необходимость взыскивать утраченные денежные средства отсутствует [28].

В текущих реалиях ипотечные ставки в России достигли исторических минимумов благодаря снижению ключевой ставки и введению субсидированной ипотеки (рисунок 1). Ученые полагают, что снижение ставок – значимый фактор развития ипотечного рынка, что подтверждено зарубежным опытом [18].

Ключевая ставка

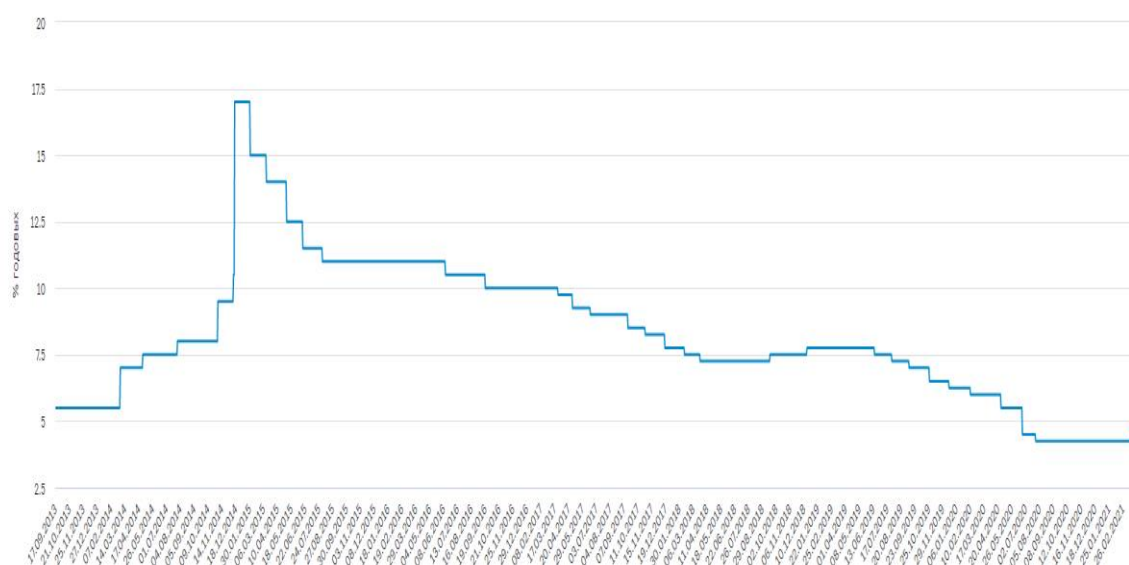


Рисунок 1 – Динамика ключевой ставки ЦБ РФ

В 2021 году обозначился переломный момент, когда ставка начала возвращаться к исходным позициям на фоне роста инфляции и последствий пандемии. Также идет обсуждение Банком России возможности введения в российскую практику ипотечного кредитования с применением плавающей процентной ставки. На фоне роста ключевой ставки и, как следствие, динамики ипотечных ставок на финансовом рынке, плавающая ключевая ставка могла бы минимизировать процентные риски коммерческих банков.

При этом существует риск ипотечного пузыря и существенный риск неплатежа со стороны заемщиков, в случае установления плавающих ставок.

Например, если заемщик, рассчитывая свои финансовые возможности, оплатил первоначальный взнос из всех своих сбережений, рассчитал свои расходы и пошел на риск ипотечного кредитования с уверенностью, что за счет поступающих денежных потоков он сможет погашать и обслуживать ссуду.

Например, при повышении текущей ставки хотя бы на 1%, при сумме основного долга 3 млн. рублей, первый год обслуживания ссуды увеличится примерно на 30 тысяч рублей. В случае оформления ипотеки под 7% на 30 лет, аннуитетным платежом, с суммой основного долга 3 млн. руб., необходимый ежемесячный платеж составит 19 959 руб. Если рассматривать заемщика с доходом 40 тыс. руб. в месяц, то свободных средств остается 20 тыс. руб.

При повышении ипотечной ставки на 1%, ежемесячный платеж заемщика вырастет на 2,5 тыс. руб., и составит 22,5 тыс. руб., что свидетельствует о минимальных свободных средствах заемщика, рассчитанных как разница между минимальным прожиточным минимумом и остатком свободных средств заемщика, после оплаты основного долга и процентов по ссуде.

Ввиду чего, рассматриваемая ситуация может привести к повышенным рискам неплатежа даже при малейших негативных колебаниях в финансовом положении заемщиков, что может создать повышенный риск неликвидности баланса банков. Кроме того, может возникнуть необходимость реализации залогов ввиду повышенного рыночного риска, что создает предпосылки для наступления риска дефолта.

1.3 Исследование факторов предложения и спроса на рынке жилья

Рассмотрим динамику ввода в эксплуатацию жилых зданий и сооружений на рубеже 21 века (рисунок 2). Согласно официальной статистике Федеральной службы государственной статистики отмечается рост показателя «количество введенных жилых зданий в эксплуатацию» в период с 1999 г. по 2019 г.

Также отмечается отрицательная динамика показателя в 2008 и в 2014 годах, которая связана с периодами кризиса в Российской Федерации.

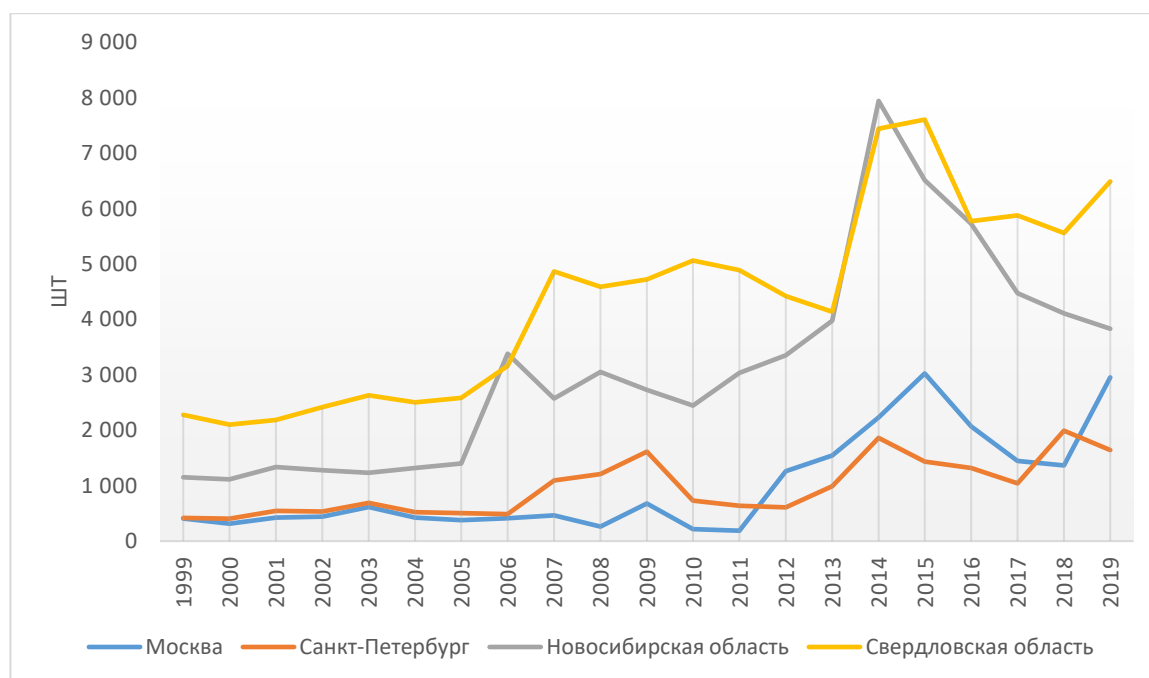


Рисунок 2 – Количество введенных жилых зданий в эксплуатацию, шт. [60]

Кризис 2008 года, как и 1998 года, стал следствием в основном внутренних проблем российской экономики, хотя спусковым крючком послужил ипотечный кризис в США. Ипотечный пузырь лопнул, что привело к снижению оборотов мировой торговли, а также падению ликвидности в развивающихся странах, в том числе в России. Чрезмерная закредитованность российского корпоративного сектора иностранными банками усугубила ситуацию. Одновременно мировой финансовый кризис отразился на рынках сырья: цены на топливо стали снижаться, средняя стоимость барреля обвалилась со \$120–140 до \$50–60 [52].

Особенностью кризиса на рынке жилой недвижимости в 2008–2010 годах стало относительно быстрое восстановление, которое не наблюдалось после коллапса 1998 года. Объем сделок и темпы строительства начали расти уже в 2011 году [54].

Экономический кризис 2014 года можно назвать новым этапом рецессии и продолжением кризиса 2008 года. Причины, по сути, те же: структурные проблемы в экономике (сырьевая зависимость, низкий уровень внутреннего потребления, отсутствие доступных источников финансирования) не были решены за прошедшие десять лет. Это привело к тому, что страна оказалась

вновь неготовой к ухудшению внешней конъюнктуры: внешнеполитическому давлению и падению цен на нефть.

Рынок недвижимости отреагировал на очередной виток кризиса так же, как и в предыдущие годы: сокращением спроса, снижением темпов строительства, уменьшением рублевых цен, которые с учетом падения уровня жизни фактически выросли для большинства покупателей. Новым явлением стал рост значения ипотечного кредитования, которое фактически спасает жилищное строительство в условиях рецессии [54].

С учетом вышеизложенной информации, можно отметить ежегодный рост количества вводимых в эксплуатацию жилых зданий, что свидетельствует о развитии строительной отрасли, дополнительно отмечается бурный рост после окончания кризисных периодов.

При этом тенденции развития строительного сектора свидетельствуют о развитии многоэтажного строительства и строительства жилых комплексов. В результате высокой конкуренции за территорию застройки среди девелоперов, и как следствие, желания осуществлять высокорентабельную деятельность. Также тенденция к высокомаржинальности проектов мотивирует застройщиков осуществлять разработку проектов строительства с увеличением доли однокомнатных квартир и студий, снижая затраты на качество материалов и рабочую силу.

Согласно официальной статистике Федеральной службы государственной статистики РФ, отмечается рост показателя «общая площадь введенных жилых зданий, тыс. м²» в период с 1999 по 2019г. (рисунок 3).

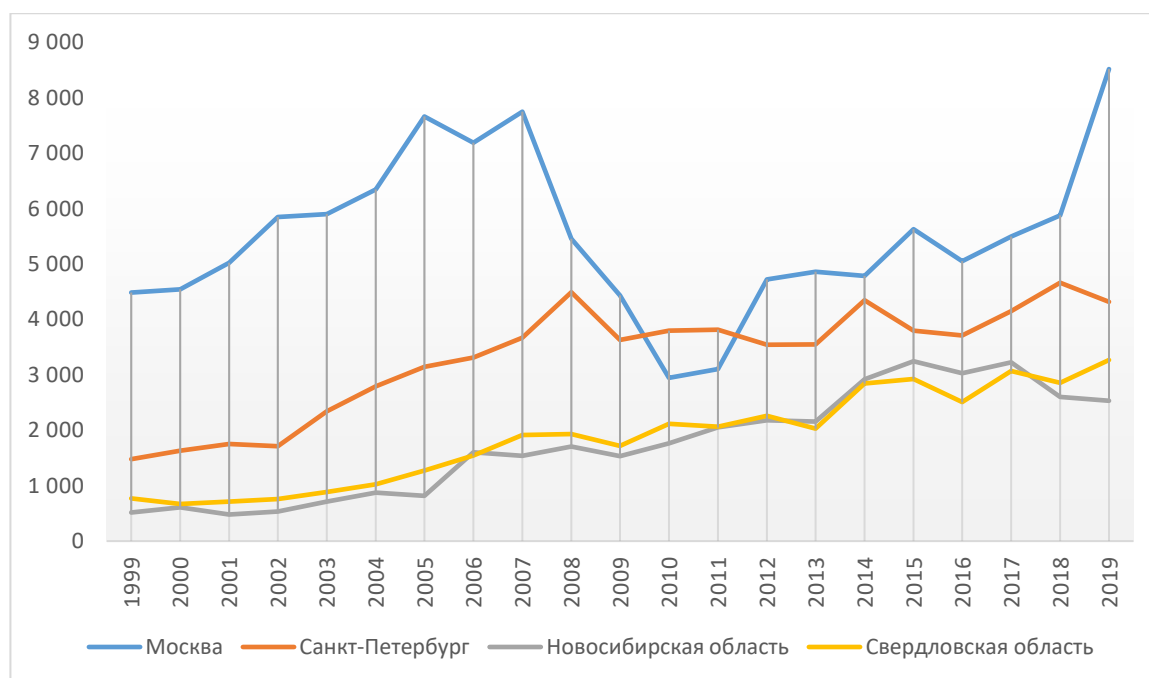


Рисунок 3 – Общая площадь, введенных жилых зданий, тыс. м² [60]

Согласно данным аналитических обзоров, подготовленных ООО «Институт развития строительной отрасли» г. Москва, размещенных на Едином ресурсе застройщиков [57], в период с 2016 по 2020 г. отмечается существенный рост строительства недвижимости этажностью 25 этажей и более в целом по России, в том числе и в Свердловской области (рисунок 4).

Дополнительно отмечается стагнация и/или спад показателя строительства недвижимости этажностью 17 и меньше этажей, что свидетельствует о направленности финансовой политики строительного сектора на точечную застройку и/или многоэтажных комплексов.

Количество строящихся и сданных в эксплуатацию жилых домов высотой 25 этажей и выше в Свердловской области на 01.11.2016 составляло 14,3 тыс. ед. (32,97% от общего числа зданий), на 01.01.2021 показатель составил 31,7 тыс. ед. (56,8% от общего числа зданий), отмечается рост показателя на 17,4 тыс. ед. (в 2,2 раза), общая доля увеличилась на 23,83%.

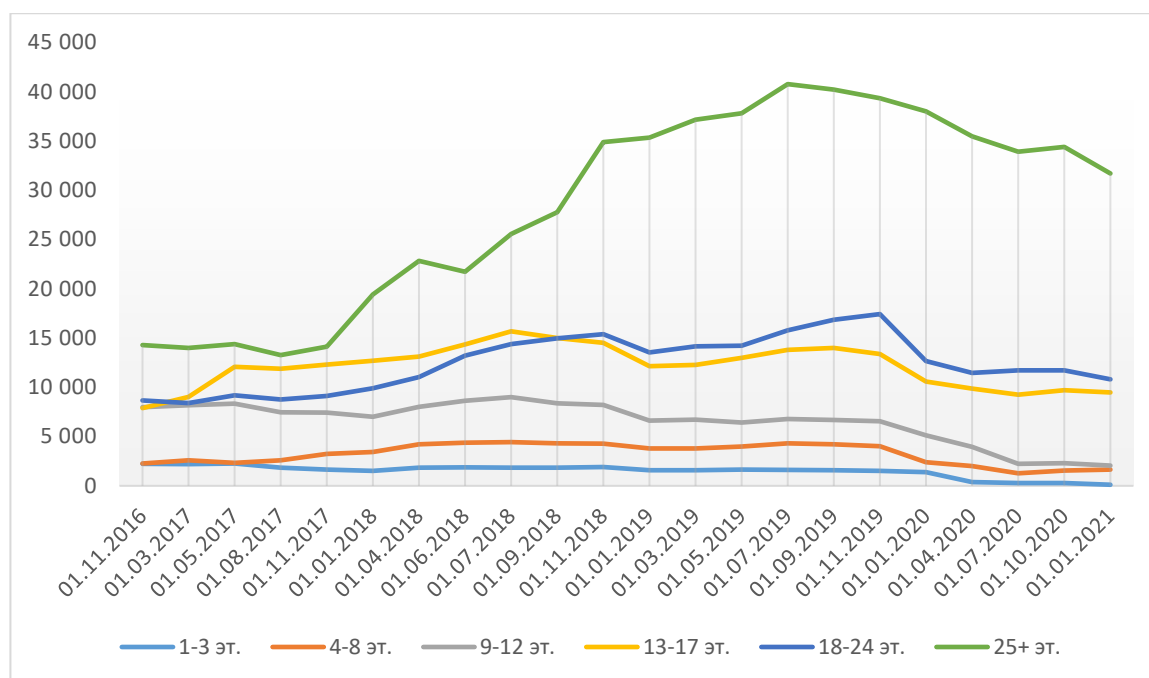


Рисунок 4 – Распределение жилищного строительства застройщиков в Свердловской области по этажности домов, шт. [57]

Вышеуказанные статистические показатели подтверждают, ранее обозначенные гипотезы о реформах в финансовой политике девелоперов, которая направлена на высокоэтажную застройку.

Проанализировав статистическую информацию по средней площади жилых единиц с 01.11.2016 г. по 01.01.2021 г. по Свердловской области, можно отметить, что единой тенденции среди застройщиков не наблюдается. Средняя площадь жилых единиц на 01.11.2016 г. составила 53,5 м², на 01.01.2021 г. показатель составил 52,1 м², то есть отмечается незначительное снижение показателя на 1,4 м² (рисунок 5).

Средняя величина жилой единицы на тот или иной момент времени целиком и полностью зависит от текущих проектов застройщиков, финансовая политика которых определена с учётом имеющихся участков земли и проектной документации комплекса и/или отдельно строящего многоквартирного дома (далее – МКД).

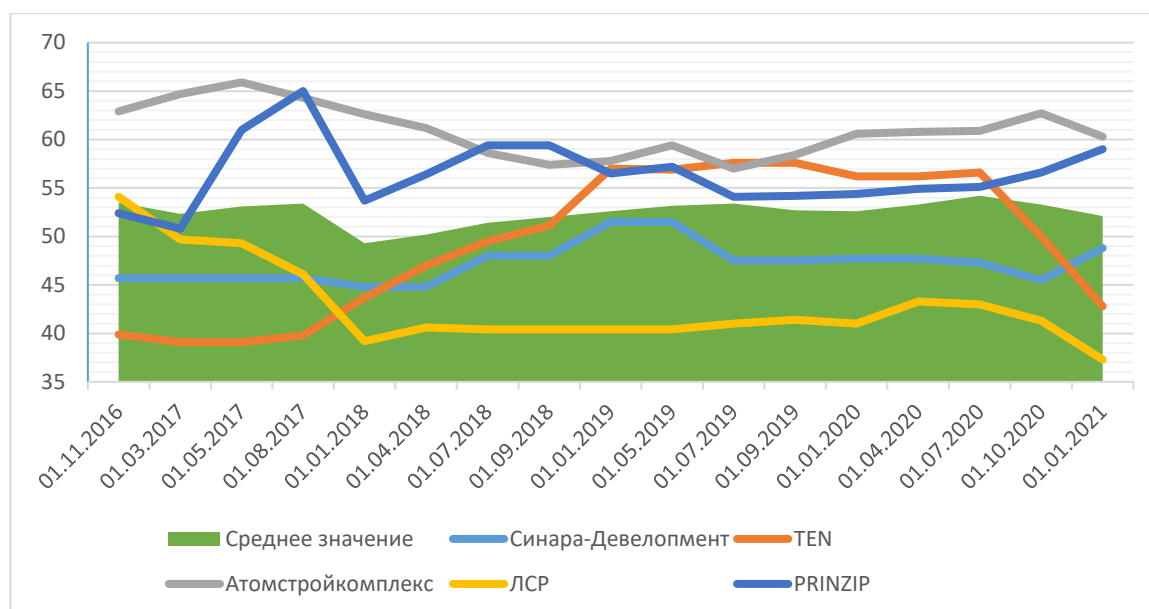


Рисунок 5 – Средняя площадь жилых единиц, строящихся застройщиками в Свердловской обл., м² [57]

Средняя величина жилой единицы варьируется в зависимости от «класса постройки» и от удаленности от центральной части региона [58]. Соответственно, чем выше класс дома и ближе его расположение к центральной части города, тем более объемные жилые единицы и, как следствие, выше ценник на 1 м² подобной застройки. В обратном случае, увеличивается количество жилых единиц внутри одного МКД, и снижается цена за 1 м².

Наиболее привлекательными с архитектурной и конструктивной точки зрения являются здания из монолитного железобетона. Эксперты отмечают такие преимущества монолитных домов, как надежность, долговечность, возможность перепланировки помещений, высокие потолки, наличие подземных паркингов, спуститься в которые можно на лифте. Монолитные дома возводят практически любой этажности, архитектор может экспериментировать с внешним видом зданий, используя множество вариантов фасадных облицовок.

Довольно популярны у застройщиков технологии смешанного типа, например, кирпично-монолитное строительство. Единственная разумная схема домостроения – формирование монолитного каркаса с наружными стенами из

пустотелого керамического кирпича повышенной марки по прочности, слоя утеплителя и какой-либо облицовкой [56].

После проведенного анализа статистических показателей, отмечается положительная динамика доли использования «монолит-кирпича» в качестве материала для стен в строящихся домах (рисунок 6).

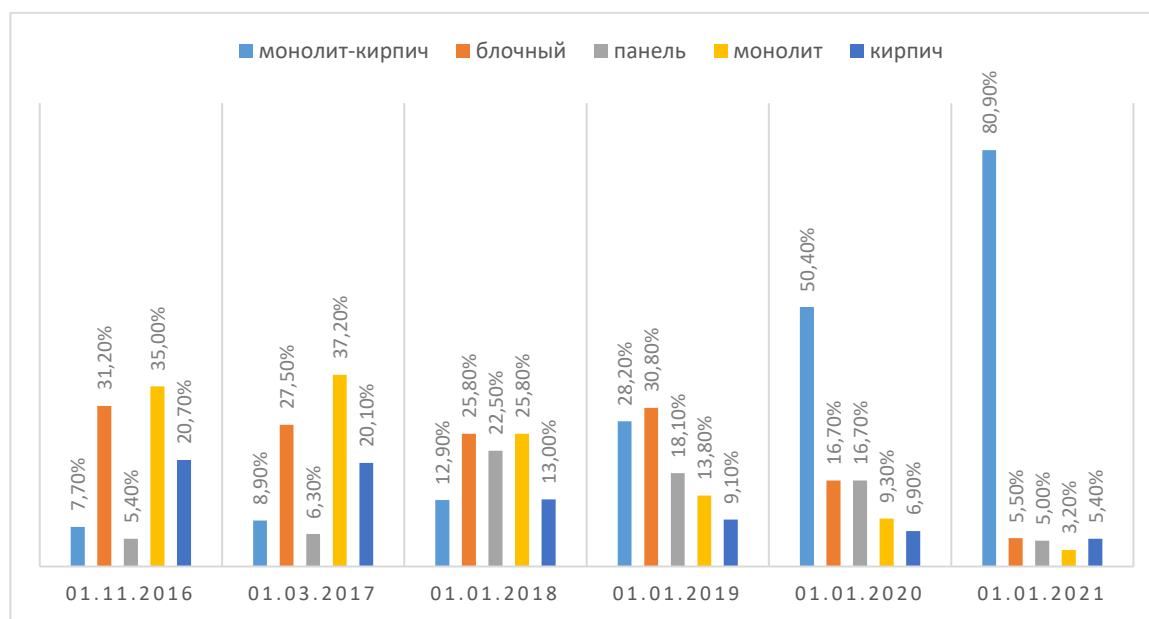


Рисунок 6 – Распределение жилищного строительства застройщиков в Свердловской области по материалам стен строящихся домов, % [57]

На 01.11.2016 г. доля использования монолит-кирпича составляла 7,7%, на 01.01.2021 г. – 80,9%, отмечается рост показателя на 73,2% (более чем в 10 раз), при этом использование иных материалов колеблется в диапазоне от 3 до 5% на 01.01.2021 г.

При этом доступность ипотечного продукта упирается в наличие располагаемых доходов у населения. Проблема занятости и безработицы – одна из основных проблем в развитии экономики во всем мире. От уровня безработицы зависит многое, например, такие факторы как уровень жизни населения, уровень эмиграции, уровень преступности, наличие квалифицированной рабочей силы.

В каждой стране без исключения существует определенный уровень безработицы, но, если он окажется слишком высоким, это может привести к отрицательным последствиям. Поэтому одной из основных задач каждого государства является минимизация уровня безработицы [20].

Согласно статистическим данным Федеральной службы государственной статистики РФ, отмечается положительная тенденция по уровню безработицы в России за период с 2010 по 2019гг. Уровень безработицы по итогам 2010 года составил 7%, а по итогам 2019 – 4,6%, отмечается снижение показателя на 2,4% за анализируемый период (рисунок 7). При этом отмечается негативная динамика по изменению показателя в 2020г и в начале 2021г, когда уровень безработицы достиг 5,9%.



Рисунок 7 – Уровень безработицы в возрасте 15 лет и старше, % [15]

Можно также отметить рост безработицы в условиях социально-экономических трансформаций, происходивших под воздействием пандемии коронавируса и введением карантина на территории России в 2020 г (рисунок 8). Согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ, в марте 2020 г. уровень безработицы в России составил 4,7%, к апрелю 2020 г. произошел скачок уровня безработицы до 5,8% и к августу 2020 г. данный показатель достиг

отметки 6,4% (4,8 млн. человек) [55]. В январе 2021г. в Свердловской области уровень безработицы составил 5,5% (115 тыс. человек.) [62].

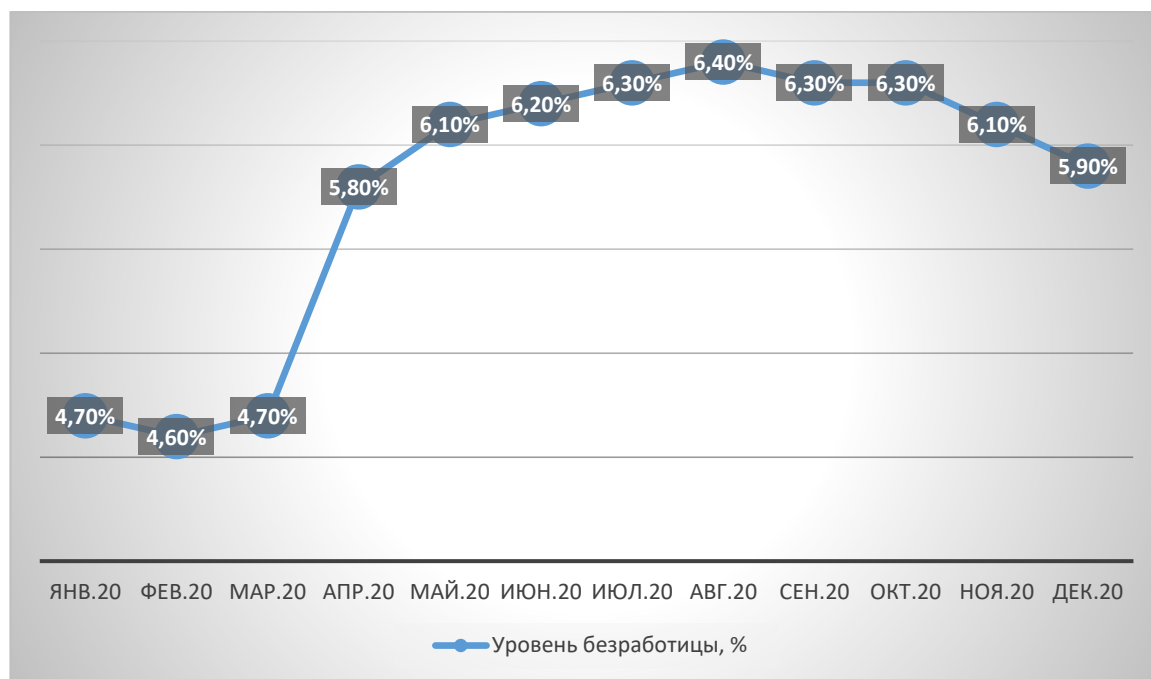


Рисунок 8 – Уровень безработицы в возрасте 15 лет и старше за 2020г., % [55]

Далее проанализируем показатели доходов населения. Номинальная заработная плата – это конкретная денежная сумма, получаемая работником. Реальная заработная плата определяет покупательную способность номинальной, ее дисконтирование, относительно роста инфляции (потребительских цен) [51].

В 2008 г. средняя номинальная заработная плата по России составляла 17,3 тыс. руб., по Свердловской области – 17,5 тыс. руб. В 2020 г. анализируемый показатель по России составил 51,1 тыс. руб., по Свердловской области – 43,2 тыс. руб. (рисунки 9 и 10). Отмечается рост показателя по Российской Федерации на 33,8 тыс. руб. (более чем в 2,9 раза), по Свердловской области на 25,7 тыс. руб. (более чем в 2,4 раза). При этом отмечается проседание роста показателя по Свердловской области, относительно средней заработной платы по стране.

В 2008 г. показатель по Свердловской области превышал среднестрановой показатель на 1%, в 2020 г. средняя заработная плата работников в России

превышает на 7,9 тыс. руб. (на 18,3%) среднюю заработную плату в Свердловской области.

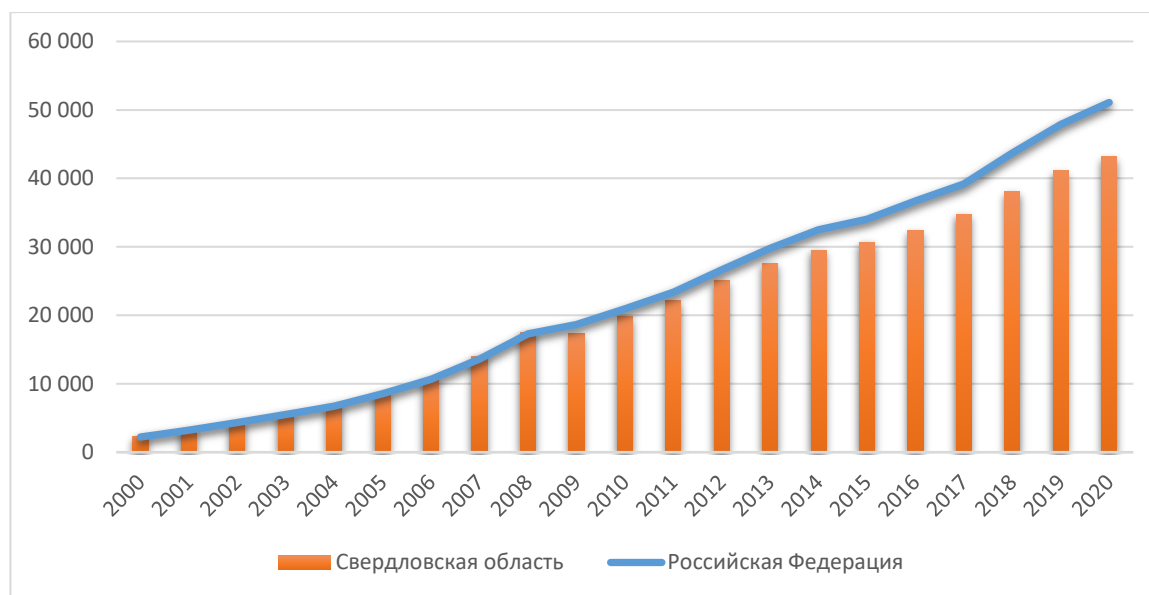


Рисунок 9 – Номинальная средняя начисленная заработная плата, руб. [61]



Рисунок 30 – Реальная среднемесячная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году [61]

Проанализировав показатели доходов граждан, следует отметить негативную динамику в кризисные периоды и снижение индекса реальной заработной платы в последующие периоды. Если реальная заработная плата по

итогах 2008 г. составила бы 100 руб., то с учетом индексации к концу 2020 г., житель Свердловской области получал бы 107,3 руб., увеличение показателя произошло на 7,3 руб. (на 7,3%). Среднестатистический россиянин при уровне заработной платы в 2008 г. 100 руб. к концу 2020 г. получал бы 131,9 руб., увеличение показателя произошло на 31,9 руб. (на 31,9%).

Анализ доходов населения Свердловской области показал, что финансовая политика региона неэффективна, относительно среднестрановых показателей. Отмечается негативная динамика в темпах роста номинальной заработной платы, относительно среднестрановых показателей, отмечается высокая чувствительность Свердловской области к макроэкономическому изменению и также неспособность региона адаптироваться в послекризисные периоды.

Ограниченность доходов россиян диктует логику выбора жилья, исходя непосредственно из возможностей потребителей, а не из их желания. Согласно исследованиям Яндекса и компании Nielsen, проводящей маркетинговые измерения в индустрии повседневного спроса потребителей, самый важный критерий, влияющий на выбор квартиры – цена объекта (таблица 4).

Таблица 4 – Факторы, влияющие на выбор квартиры [53]

Место	Критерии выбора
1	Цена
2	Транспортная доступность
3	Площадь
4	Надежность застройщика
5	Развитая инфраструктура
6	Количество комнат
7	Экология района
8	Время в пути до центра, работы, учебы, родных
9	Планировка
10	Наличие балкона или лоджии

Учитывая вышесказанное, основной фактор, на который обращает внимание потребитель и от него зависит возможность приобретения объекта недвижимости, – это предполагаемые затраты (стоимость объекта недвижимости и факторы, формирующие ежемесячный денежный платеж).

1.4 Факторы развития ипотечного кредитования в России

Современная ипотека представляет собой уникальный процесс, сочетающий одновременно несколько факторов:

- социальную стабильность;
- долгосрочное и малорисковое размещение средств;
- перспективность рынка.

В зависимости от вида кредита существуют две схемы расчетов: аннуитетная и дифференциальная.

Согласно аннуитетной схеме, при ежемесячном внесении платежей сумма кредита будет постепенно уменьшаться при сохранении срока погашения кредита.

Дифференциальная схема платежей предусматривает начисление процента на остаток от основной суммы взятого кредита с тем, чтобы уменьшить время выплаты кредита.

Ещё одним обязательным условием ипотечного кредитования является обязательное страхование объекта ипотеки, таким образом, банк обеспечивает безопасность вложенных средств на случай потери залогового объекта.

Ипотечное кредитование в условиях рыночно-трансформационной экономики России имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Одной из положительных черт ипотечного кредитования является то, что сумму займа можно разбить на мелкие платежи, поскольку выплатить сразу всю сумму за приобретённое жильё многие не в состоянии.

Среди отрицательных характеристик ипотечного кредитования можно назвать то, что длительный срок, в течение которого нужно выплатить кредит, часто становится тяжелым бременем для заёмщика.

В российском законодательстве чётко прописан весь процесс выдачи и условий погашения ипотеки, но, несмотря на это, кредитные организации вправе выдвигать собственные дополнительные требования к заемщикам. Прежде чем заключать ипотечный кредитный договор, заёмщику необходимо очень

внимательно ознакомиться со всеми условиями и дополнительными требованиями коммерческих банков. Желательно предварительно составить платежный кредитный график, выяснить, какие комиссии и штрафные санкции взимаются при несвоевременной уплате, а также уточнить вопрос о возможности досрочного погашения кредита, так как в некоторых банках действует мораторий на досрочное закрытие задолженности заемщиком.

К числу основных требований, которые предъявляются банками при ипотечном кредитовании, можно отнести следующие [12]:

- 1) сумма ипотеки – от 300 тыс. рублей;
- 2) срок погашения – до 30 лет;
- 3) первый взнос – от 15 %;
- 4) наличие постоянного источника доходов;
- 5) гражданство РФ;
- 6) хорошая кредитная история.

В исследовании [33] отмечается, что идеальным заемщиком для банка является семейный человек 35–40 лет с постоянной регистрацией, высшим образованием, хорошей кредитной историей, стабильным доходом и проработавший на одном месте не менее года. При этом возраст женщин не должен превышать 34 лет, мужчин – 39 лет (не менее 21 года до наступления пенсионного возраста).

Факторами, оказывающими сдерживающее влияние на развитие ипотечного рынка, выступают [31, 32]:

- падение реальных располагаемых доходов населения;
- рост процентных ставок;
- снижение спроса на ипотеку в случае ухудшения экономической ситуации в стране;
- ослабление национальной валюты;
- ускорение темпов инфляции.

По результатам анализа литературных источников [19, 22, 38] возможно систематизировать положительные и отрицательные эффекты влияния

рыночных и государственных факторов на процессы ипотечного кредитования (таблица 5).

Таблица 5 – Факторы, влияющие на механизм ипотечного кредитования

Фактор	Положительное влияние	Негативное влияние
Недвижимость	Отсутствие потенциала для значимого роста цен для большинства сегментов недвижимости	1) Отсутствие роста объёмов строительства жилья; 2) изменение налогообложения, связанного с продажей недвижимости
Влияние государства через экономическую политику и регулирование	1) Снижение инфляции приведёт к снижению ипотечных ставок; 2) достаточная ликвидность банковской системы; 3) увеличение безналичного оборота; 4) развитие инструментов секьюритизации	1) Методы борьбы с инфляцией не в полной мере способствуют развитию экономической активности населения; отсутствие роста доходов населения; 2) Неопределенность финансовых возможностей инвесторов приобретать ипотечные ценные бумаги
Заемщики (действующие и потенциальные)	1) Снижение уровня за кредитованности; 2) улучшение управления расходами; 3) значительная потребность в улучшении жилищных условий	1) Риск использования накоплений для текущего потребления, а не для первоначального взноса; 2) неравномерность регионального развития ипотечного кредитования
Конкуренция	Увеличение технических и финансовых возможностей ведущих кредиторов	Вероятность ухода с рынка небольших кредиторов, работающих в определённых нишах
Инфраструктура	Развитие государственных и коммерческих сервисов дистанционной работы	1) Актуальность вопроса дистанционного открытия счетов для новых клиентов; 2) отдалённый срок внедрения электронной закладной

Кроме того, можно отметить и другие факторы, которые сдерживают развитие ипотечного рынка [21]:

– ухудшение экономической ситуации в стране, которое ведет к падению реальных доходов населения и снижению в связи с этим спроса на ипотечное жилищное кредитование;

– ослабление национальной валюты и ускорение темпов роста инфляции;

– снижение интереса к ипотечным ценным бумагам со стороны инвесторов из-за экономического спада в стране и ухудшения ситуации в жилищном строительстве;

– рост просрочки по ипотечным кредитам приводит, в свою очередь, к снижению интереса банков к рынку ипотечного кредитования;

– налоговое стимулирование заемщиков, кредиторов и инвесторов [34].

Как отмечают аналитики, рост рисков снижения платёжеспособности заёмщиков, рост безработицы, падение реальных доходов населения в 2020 г. приведут к существенному росту просрочек по выданным ипотечным кредитам. С учетом вышеизложенного, можно выделить ряд специфических факторов, которые влияют на развитие ипотечного кредитования:

- 1) стоимость городской и загородной недвижимости;
- 2) качественные услуги при подборе и оформлении сделок с недвижимостью;
- 3) государственное субсидирование ипотечных программ;
- 4) рост спроса населения на жилье;
- 5) доступность ипотечных продуктов;
- 6) сниженные ипотечные ставки;
- 7) дефицит предложения на рынке недвижимости;
- 8) дефицит ликвидных объектов;
- 9) отсутствие альтернативных источников инвестирования среди большинства населения;
- 10) низкорискованное кредитование;
- 11) высокая обеспеченность данного вида кредита;
- 12) перспективы секьюритизации ипотечных кредитов [30];
- 13) российский менталитет.

Подводя итог теоретической части магистерской диссертации, можно сформулировать следующие выводы:

1. Ипотечное кредитование – наиболее понятная программа финансирования для физических лиц. Данный продукт позволяет заемщикам

привлекать заемные средства под существенно низкий процент, относительно обычных кредитов на долгосрочный период.

2. Ипотечное кредитование обладает собственными специфическими рисками, которые имеют внешний и внутренний характер и напрямую влияют на всех субъекты кредитования, как на заемщика, так и на кредитора.

3. Существующие риски минимизируются кредиторами (банками), за счет необходимости страхования объекта залога, а также зачастую страхования жизни заемщика от наступления риска его нетрудоспособности.

4. Отмечается повышенный спрос на ипотечные продукты со стороны населения, что создает дополнительный спрос и, как следствие, рост цен на рынке недвижимости. Данный факт положительно влияет на строительный сектор, ввиду увеличения объемов выручки строительных компаний при реализации первичного жилья.

5. Дополнительная стимуляция развития ипотечных отношений со стороны государства (льготное ипотечное кредитование) создает повышенный спрос.

6. Существует большой потенциал развития ипотечных программ в России и в регионах, ввиду наличия большого количества сдерживающих факторов и, как следствие, недоразвитости продукта на текущий момент.

7. Реальные располагаемые доходы населения диктуют необходимость выбора определенных объектов недвижимости, вопреки эстетическим желаниям заемщиков с низкими доходами.

2 Исследование рынка ипотечного кредитования в условиях социально-экономических трансформаций

2.1 Анализ динамики ключевых показателей ипотечного рынка

В условиях роста объемов финансово-хозяйственной деятельности общества, происходит перераспределение спроса и предложения. Потребители становятся более избирательны и требовательны. Отмечается рост финансовой грамотности населения, который способствует росту конкуренции во всех отраслях. Отсутствие дефицита и большой выбор диктует рынку свои условия, в которых контрагентам необходимо осуществлять грамотную финансовую политику, чтобы захватить свою долю рынка.

Так, «Черный лебедь» в мировом сообществе 2020 года – коронавирусная инфекция COVID-19 [35]. По уровню охвата мировая пандемия является проблемой мегафакторной, перестраивая механизмы процессов в медицине, политике, социальной сфере и экологии. Внешняя среда быстро меняется, и человеческая психика цивилизованного человека не успевает приспосабливаться, адаптироваться к изменениям. Это касается и экономических агентов, которые переживали прямое шоковое воздействие [24].

На этапе спада экономических возможностей населения, негативных перспектив и прогнозов, отсутствия информации о будущем общества отметился тренд инвестиционной деятельности физических лиц в простые, доступные и понятные инструменты инвестирования. Наиболее популярными объектами инвестирования населения явились: недвижимость, автомобили, фондовый рынок.

Приобретение недвижимости требует существенных финансовых ресурсов, которые зачастую отсутствуют у большинства потребителей. Ввиду чего необходимо привлечение дополнительного финансирования со стороны кредиторов (ипотечное кредитование).

В ипотечном кредитовании участвуют две стороны: заемщик, который берет кредит на покупку жилья и кредитная организация, которая предоставляет заем.

При ипотечном кредитовании кредитная организация получает процентный доход. Учитывая, что средний срок ипотечного кредитования в 2021г. составляет 19 лет, значительная часть прибыли сокращается в результате инфляции.

Любая финансовая операция связана с потенциальными рисками, такими как недополучение прибыли или денежные потери. В случае ипотечного кредитования, риски возникают как у кредитной организации, так и у клиента банка. Полное исключение рисков невозможно, при этом существуют пути минимизации вероятности наступления неблагоприятных событий.

Риски банка при ипотечном кредитовании – основные риски кредитора связаны с тем, что выдача кредитных средств осуществляется на долгосрочный период. При этом кредитная организация может нивелировать риски осторожной кредитной политикой, основательно отбирая заемщиков, проводя тщательный андеррайтинг заявок на кредитование, но на макроэкономические факторы, такие как инфляционные изменения или кризисные явления в экономике банк повлиять не может [36].

Падение цен на жилье – в случае критических изменений на рынке недвижимости, например, резкого снижения стоимости квадратного метра жилья окажет влияние на стоимость залогового обеспечения и, как следствие, создаст риск недообеспеченности ссуды. В текущих реалиях, а именно при тенденции снижения реальных доходов населения и ввиду раздутого рынка недвижимости, на фоне воздействия пандемии коронавируса, риск обесценивания недвижимого имущества оценивается выше среднего.

Наступление данного риска наиболее существенно для ипотечных кредитов, выданных под небольшой первоначальный взнос. Если сумма кредитного продукта составляет 90 и более процентов от стоимости залогового

обеспечения, то даже при несущественном колебании цен на недвижимое имущество создает дополнительный риск недообеспеченности ссуды.

Наиболее распространенный и менее затратный способ минимизации данного риска для кредитной организации – увеличение размера первоначального взноса, необходимого для оформления ипотеки.

Кредитный риск связан с вероятным неисполнением и/или ненадлежащим исполнением своих обязательств заемщиком перед кредитной организацией, что в свою очередь создает риск недополучения и/или неполучения прогнозируемых доходов банком по предоставленной ссуде вследствие неплатежеспособности заемщика. Данный риск минимизируется тщательным андеррайтингом заемщика, до вынесения решения о кредитовании, при котором банк оценивает финансовое положение заемщика, качество обслуживания долга, кредитную историю и иные существенные факторы, которые могут повлиять на вероятность возврата или невозврата запрашиваемой ссуды.

Для минимизации риска неплатежеспособности заемщика кредитная организация может запросить дополнительное поручительство по запрашиваемой ссуде, а также установить максимальный размер ежемесячного платежа по кредиту на уровне 30-40% от доходов заемщика, для снижения уровня долговой нагрузки.

Процентный риск – возникает при изменении рыночной процентной ставки, которая зависит от ключевой ставки Центрального Банка России, текущей инфляции в регионе, а также от конкурентных предложений на финансовом рынке.

В случае увеличения ключевой ставки, привлекаемые средства кредитной организацией будут стоить дороже выданных денежных средств по ссуде. В случае снижения ключевой ставки, существует риск рефинансирования ссуды Заемщиком и, как следствие, риск досрочного погашения обязательств и/или создания дополнительного резерва банком в связи с реструктуризацией ссуды, при отсутствии необходимых условий в кредитном договоре для оценки ссуды на общих основаниях.

Минимизацию процентных рисков возможно осуществить за счет установления плавающей процентной ставки, при этом необходимо учитывать максимальную кредитную нагрузку заемщика, для минимизации риска неплатежеспособности.

Риск досрочного погашения ссуды – осуществляя выдачу кредитных средств, кредитная организация рассчитывает на получение прибыли в течение определенного периода времени. В случае досрочного полного или частичного погашения обязательств, процентный доход пересчитывается и, как следствие, кредитная организация недополучает прогнозируемые денежные средства. Помимо прочего банку необходимо реинвестировать возвращенные ресурсы.

Указанный риск, ранее минимизировался за счет установления моратория на досрочное погашения и взимания дополнительных комиссий. На текущий момент данное действие запрещено регулятором, при этом у кредитной организации существует возможность указать в кредитном договоре условие о необходимости уведомить кредитора о досрочном погашении ссуды за 30 дней до возврата долга, что позволит Банку заранее пересчитать лимиты и спрогнозировать реинвестирование возвращенных средств.

Риск потери залога – в случае серьезных повреждений и/или ликвидации залогового обеспечения. При наступлении данного риска, вероятность наступления кредитного риска также возрастет, вследствие того, что долговые обязательства заемщика сохранятся, при этом гарантий их исполнения у кредитора не будет.

Для минимизации данного риска и соблюдения интересов залогодержателя, было введено обязательное страхование залогового имущества. И в случае наступления гарантийного случая ссуда будет погашена за счет страховой выплаты.

При ипотечном кредитовании, помимо кредитора также рискует и заемщик. У заемщика риски связаны с финансовыми потерями, а также с возможностью остаться без жилья.

При кредитовании, существует риск, что заемщик перестанет справляться со своими обязательствами по кредиту, ввиду ряда жизненных обстоятельств, например, вследствие потери работы, снижения суммарных доходов, рождения детей и пр. В данной ситуации существует вероятность потерять и имущество, а также средства, потраченные на его приобретение. Для минимизации данного риска заемщику необходимо перед оформлением ипотеки просчитать свои финансовые возможности в долгосрочной перспективе и дополнительно создать финансовую подушку безопасности (накопления, за счет которых возможно погашение кредита, до стабилизации жизненной ситуации).

Утрата трудоспособности вследствие болезни или несчастного случая. При отсутствии возможности у заемщика зарабатывать деньги в необходимом количестве, погашение обязательств окажется невозможным. Данный риск минимизируется путем страхования жизни и здоровья заемщиком. При наступлении гарантийного случая, обязательства будут погашены страховой компанией, а жилье останется в собственности потерпевшего.

Изменение валютного курса может повлиять на заемщиков, оформивших кредит в иностранной валюте. При существенном падении стоимости национальной валюты – сумма ежемесячного платежа и размер основного долга могут существенно возрасти.

Потеря имущества – самый главный риск для заемщика, вследствие которого он может остаться без жилья, в особенности, если оно является единственным. Кредитор имеет право обратиться в суд с претензией на взыскание залогового имущества, через три месяца с момента возникновения просроченной задолженности.

Данный риск минимизируется комплексом мероприятий, таких как: адекватная оценка собственных финансовых возможностей, ответственный подход к исполнению своих обязательств по кредитному продукту, а также различных программ страхования.

При анализе заемщика кредитор учитывает множество факторов, которые могут повлиять на своевременное исполнение запрашиваемых обязательств.

Кредитоспособность заемщика зачастую оценивается путем скоринга (бальная оценка), который учитывает различные параметры положительно и/или отрицательно влияющие на вероятность возникновения риска невозврата задолженности. В зависимости от итоговой бальной оценки клиента, кредитор прогнозирует собственные риски, оценивает необходимый процент обеспечения по запрашиваемой ссуде и принимает решение о кредитовании заемщика. При этом анализ может начинаться с момента консультации и оформления анкеты/заявки на кредит. При оформлении заявки в офисе и/или в ходе разговора со специалистом банка, проставляются дополнительные отметки, вызывающие вопросы и/или подозрения.

Кредитная организация обязана рассчитать показатель долговой нагрузки (ПДН) при принятии решения о предоставлении ипотечного кредита в сумме 10 тыс. рублей и более, а также при принятии решения о реструктуризации задолженности и/или при принятии решения об увеличении размера ежемесячного платежа и об изменении валюты кредита.

ПДН рассчитывается кредитором как отношение среднемесячных платежей заемщика по всем кредитам и займам, в том числе по вновь выдаваемому кредиту (займу), к его среднемесячному доходу по формуле:

$$\text{ПДН} = \frac{\text{Среднемесячные платежи по всем кредитам (займам)}}{\text{Среднемесячный доход}} \quad (1)$$

По итогам 2020 года, несмотря на распространение пандемии коронавируса и введенные ограничительные меры, ипотечный рынок установил новый рекорд. Кредитные организации выдали 4,3 трлн. руб. (1,7 млн. ипотечных ссуд), рост показателя на 51% (на 35%) относительно 2019г. (рисунок 11).

Основным фактором роста ипотечного кредитования стали снижение ставок по рыночным программам банков на фоне общего смягчения кредитно-денежной политики, а также реализации антикризисной льготной госпрограммы кредитования, направленной на приобретение жилья в первичной недвижимости под 6,5% годовых. Также дополнительным фактором спроса явилась склонность

населения рассматривать недвижимость в качестве источника сбережения (как альтернативу банковским вкладам).

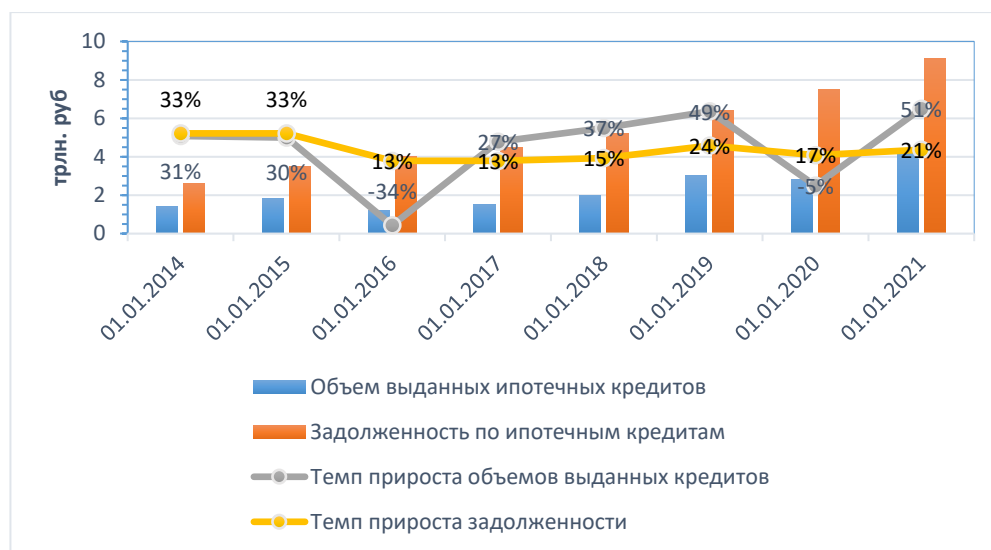


Рисунок 41 – Показатели ипотечного рынка в 2020 г.

Новые рекорды объемов ипотечного кредитования привели к ускорению темпа прироста ипотечного портфеля в 2020 г. до 21% против показателя 17% в 2019 г. При этом объем совокупной ипотечной задолженности составил более 9 трлн. руб. по итогам 2020 г [47]. За прошедший год ипотечное кредитование, стимулируемое низкими процентными ставками и государственной поддержкой, вернуло себе утраченную лидерскую позицию по темпам прироста в портфеле кредитования физических лиц (рисунок 12).

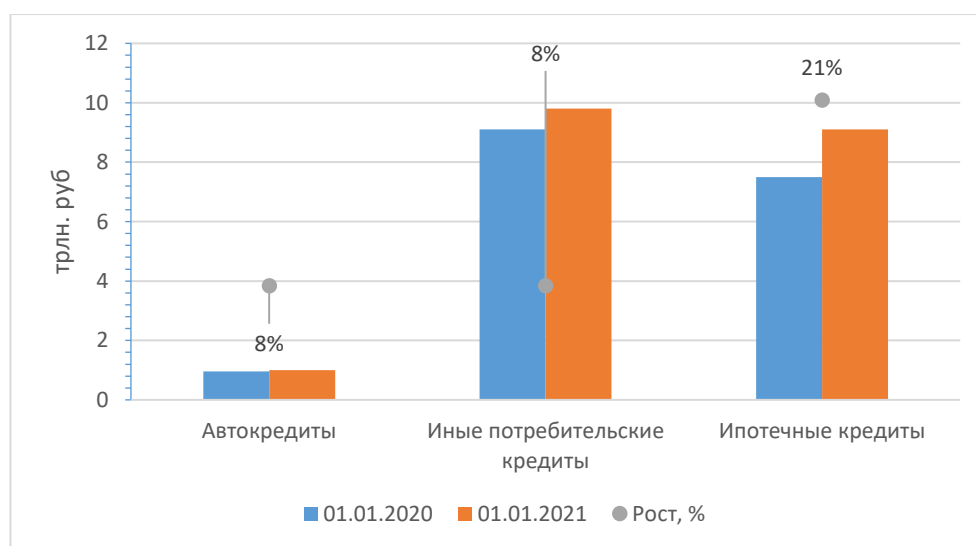


Рисунок 52 – Кредитные портфели в банковском секторе РФ

При этом рост необеспеченных потребительских кредитов в 2020 г. замедлился на фоне ужесточения требований банков к заемщикам и смещения интереса кредитных организаций в сторону кредитования, обеспеченного залогом, на фоне распространения пандемии и роста неопределенности в динамике доходов населения.

Сдерживающее влияние на динамику объемов автокредитования оказали увеличение стоимости автомобилей, сокращение предложения на рынке, а также недостаточный ассортимент у многих автодилеров, вследствие введенных ограничительных мер в Российской Федерации и за рубежом.

В 2020 г. средневзвешенная ипотечная ставка впервые в истории российского ипотечного рынка опустилась ниже 7,5%. Помимо государственной программы по льготному кредитованию на уровне 6,5%, существенное влияние оказала политика смягчения, проводимая Банком России (рисунок 13).



Рисунок 63 – Среднерыночная ставка по ипотеке, % [48, 49, 50]

В условиях повышения ключевой ставки в 2021 г. до уровня 5% на фоне возросших инфляционных рисков можно сделать вывод, что потенциал для снижения стоимости ипотеки исчерпан. Согласно прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», в 1-м полугодии 2021 г. средневзвешенная ставка будет находиться в диапазоне 7-7,5%, в случае фактического окончания льготной

госпрограммы к 1 июля 2021 г. и/или существенного изменения условий, во второй половине года можно ожидать дальнейшего роста средней ставки по ипотечным продуктам до 7,5-8%.

Рекордно низкие ставки на ипотечном рынке возбудили ажиотажный спрос на приобретение жилья и, как следствие, спровоцировали рост цен на недвижимое имущество. Данная тенденция особенно ярко проявила себя на первичном рынке недвижимости, на который распространяется льготная государственная программа под 6,5% годовых для широкого круга заемщиков. В результате кризисных явлений в экономике на фоне высокой неопределенности в 2020 г., вследствие развития пандемии коронавируса, падения нефтяных цен и ослабления рубля также наблюдался инвестиционный спрос на объекты недвижимости, что дополнительно на протяжении года подогрело спрос и рост цен на жилье и на оформление ипотечных продуктов.

Согласно данным Росстата, средняя цена за 1 м² жилья в новостройках в 4 кв. 2020 г. возросла на 23%, на рынке вторичного жилья показатель вырос на 14%, относительно показателей за аналогичный период прошлого года. Отмечается опережающий характер показателя стоимости 1 м² жилья на первичном рынке, что спровоцировало увеличение стоимостного разрыва между готовым и строящимся жильем более чем в 2 раза (рисунок 14).

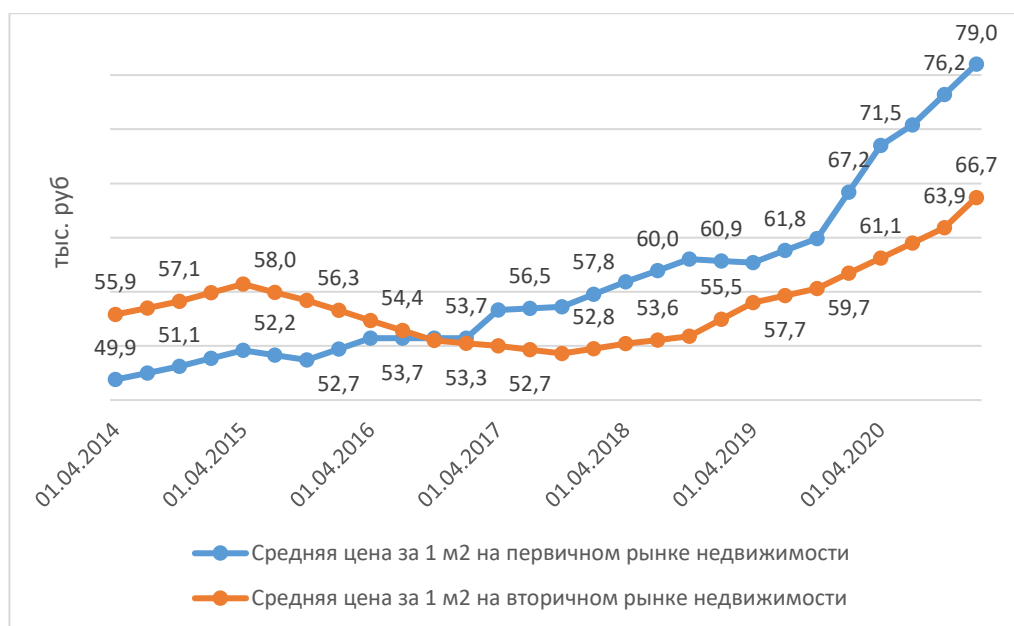


Рисунок 14 – Средняя цена за 1 м², тыс. руб.

Со стороны предложения также отмечаются причины роста стоимости недвижимости, – переход застройщиков к работе через эскроу-счета и, как следствие, более дорогому банковскому фондированию, а дополнительный рост затрат на импортное сырье, материалы и технику, вследствие скачка курсов в 2020 г., спровоцировал увеличение себестоимости строительства.

Рост цен на недвижимость в 2021 году, согласно мнению рейтингового агентства «Эксперт РА», продолжится, хоть и более медленным темпом, относительно 2020 г. Одним из основных факторов, которые могут повлиять на динамику цен будет итоговое решение о продлении и/или окончании госпрограммы льготной ипотеки под 6,5%. В 2020 г. данной программой пользовался каждый четвертый заемщик, оформляющий ипотечный продукт, однако бурный рост стоимости недвижимого имущества в завершённом году существенно нивелировал какую-либо выгоду от получения кредита по низкой ставке. В случае продления льготного ипотечного кредитования после 1 июля 2021 г. на текущих условиях, существует риск перегрева рынка недвижимости, при этом миссия доступного жилья обществу не будет достигнута, так как в результате роста цен эффективность и выгода низких ипотечных ставок для покупателей исчезнет полностью. В случае окончания действия программы в 1 полугодии 2021 г., во 2 полугодии застройщикам необходимо будет осуществлять ряд мер по стабилизации цен и, как следствие, взять паузу по наращиванию цен, необходимую для поддержания спроса на рынке.

На фоне рекордно низкого уровня ставок, который был достигнут в 2020 году, доля выданных на рефинансирование ипотечных кредитных продуктов значительно выросла с 7 до 13%. В 2021 году спрос на продукт рефинансирования сохранится на высоком уровне, при этом доля в выдачах будет постепенно снижаться, вследствие роста ключевой ставки, на фоне роста инфляционных рисков, а также вследствие высокой доли реализованного рефинансирования под более низкий процент в 2020 г.

При спаде активности в ипотечном секторе в 2021 году, существует вероятность улучшения условий рефинансирования рядом банков, а также реализация различных акций в рассматриваемом сегменте для увеличения доли на рынке, за счет привлечения заемщиков, кредитуемых у конкурентных кредитных организаций.

Общий объем вводимого в эксплуатацию жилья в многоквартирных домах снизился, несмотря на ранее отмеченный спрос заемщиков к покупке объектов недвижимости на первичном рынке. В 2020 г. ввод жилья сократился на 3,7% против роста аналогичного показателя на 0,5 % за аналогичный период прошлого года. Данный спад обоснован введенными во втором квартале 2020 г. ограничениями по снижению распространения заболеваемости коронавирусной инфекцией. Общий объем сократился на 1,7% и по итогам 2020 г. составил 80,6 млн. м² (рисунок 15).

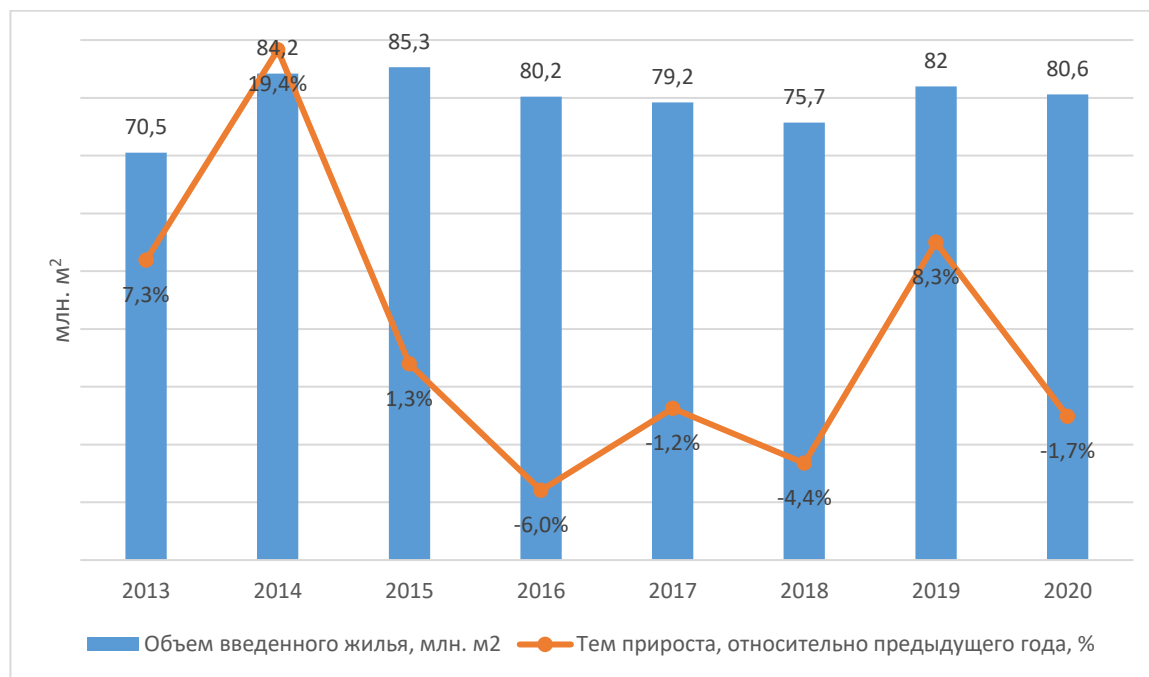


Рисунок 75 – Динамика ввода жилья, млн. м²

В рамках индивидуального жилищного строительства отмечается несущественный прирост показателя на 0,5% до 38,7 млн. м². Вследствие повышенного интереса на загородную недвижимость и строительство индивидуальных домов жилого назначения в 2020 г., в результате развития

пандемии коронавируса, на текущий момент обсуждается проект «Семейной ипотеки» на строительство индивидуальных домов. Реализация данной программы с высокой долей вероятностью будет пользоваться повышенным спросом у населения. При этом ввиду повышенных рисков данного кредитования, нестандартностью залогового обеспечения и повышенной сложностью в оценке данного имущества, бурного роста и изменения структуры ипотечных портфелей в сторону ИЖС ожидать не стоит, вследствие незаинтересованности кредиторов в кредитовании подобных объектов.

В 1-м полугодии 2021 года вероятность повышенного ввода в эксплуатацию первичного жилья застройщиками оценивается как высокая, в результате того, что компании будут целенаправленно стремиться успеть реализовать квадратные метры до окончания срока действия льготной ипотечной программы со ставкой 6,5%. Однако в целом в 2021 г. новых рекордов по вводу жилья ожидать не стоит.

По итогам 2020 г. строительной отрасли оказала поддержку государственная программа льготной ипотеки под 6,5%, она обеспечила стабильно высокий спрос и рост стоимостного показателя первичной недвижимости и, как следствие, оказала положительное влияние на финансовое положение девелоперов [44]. В 2020 г. суммарная просроченная задолженности застройщиков сократилась на 9% (доля с 21,3% до 17,4%). Дополнительно девелоперы находят в стадии адаптации к введенным эскроу-счетам, вследствие того, что новый механизм фондирования набирает обороты, выдачи кредитов строительным организациям в рамках проектного финансирования выросли на 196% за 2020 г. Общий объем средств на эскроу-счетах вследствие высокого спроса достиг 1,2 трлн. руб. на 01.01.2021, отмечается увеличения показателя более чем в 8 раз (на 1,05 трлн. руб.) относительно 01.01.2020 (рисунок 16).

В 2018 году в России изменился порядок финансирования объектов жилого строительства на основе поправок в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»

от 30.12.2004 №214-ФЗ). Эти новации трансформировали финансовые модели застройщиков и коммерческих банков. До 1 июля 2018 года граждане-участники долевого строительства, заключали договор участия в долевом строительстве напрямую с застройщиками. Начиная с 1 июля 2018 года действует новая схема финансирования долевого строительства – через счета эскроу [4]. В соответствии со ст. 860.7 Гражданского кодекса РФ счетами эскроу называются специальные банковские счета, на которые покупатель зачисляет оговоренную с продавцом сумму, равную стоимости приобретаемой недвижимости. Применительно к сфере долевого строительства счета эскроу открываются банком, заключившим с застройщиком кредитный договор, для учета и блокирования денежных средств граждан-дольщиков.

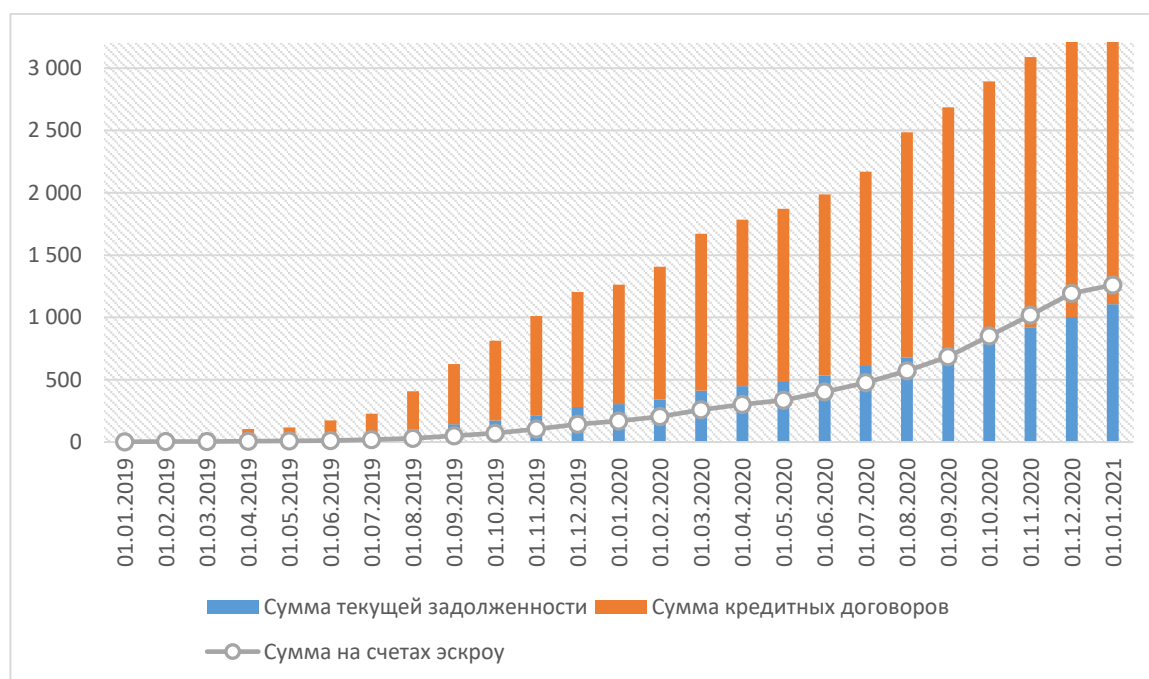


Рисунок 86 – Динамика показателей проектного финансирования с использованием счетов эскроу, млрд. руб. [45]

Средства дольщиков (депонентов) находятся на счетах эскроу в качестве гарантии сохранности средств до момента подписания документа о передаче жилого объекта в собственность дольщиков, а затем перечисляются банком на счет застройщика.

Новая финансовая схема работает следующим образом: счета эскроу открываются банком, заключившим с застройщиком кредитный договор, для учета и блокирования денежных средств граждан-дольщиков (рисунок 17). Средства дольщиков находятся на счетах эскроу в качестве гарантии сохранности средств до момента подписания документа о передаче объекта долевого строительства в собственность дольщиков, а затем перечисляются банком на расчетный счет застройщика [23].



Рисунок 17 – Схема финансирования строительства недвижимости с применением эскроу-счетов

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 24.12.2011г. №1121 «О порядке размещения средств федерального бюджета на банковских депозитах», банки, открывающие эскроу-счета, должны соответствовать следующим критериям: наличие универсальной банковской лицензии, собственный капитал в размере не менее 25 млрд. руб., надежный рейтинг по национальной рейтинговой шкале, наличие права привлекать на депозиты

средства федерального бюджета, участие в системе обязательного страхования вкладов физических лиц.

По итогам 2020 г. продолжилась тенденция роста средней суммы ипотечных обязательств до 2,5 млн. руб., отмечается рост показателя на 12%, против 10% в 2019 г. (вследствие роста цен на объекты недвижимости, а также снижения показателя реальных доходов населения). Ввиду чего структура ипотечных портфелей подверглась корректировке, ипотечные займы до 3 млн. руб. сократились с 57% до 50%, в 2018 г. доля данных ссуд составляла 64%. По итогам 2020 г. отмечается рост доли кредитов на сумму от 5 до 10 млн. руб., достигнув доли в 18% (рост – 4%) (рисунок 18).

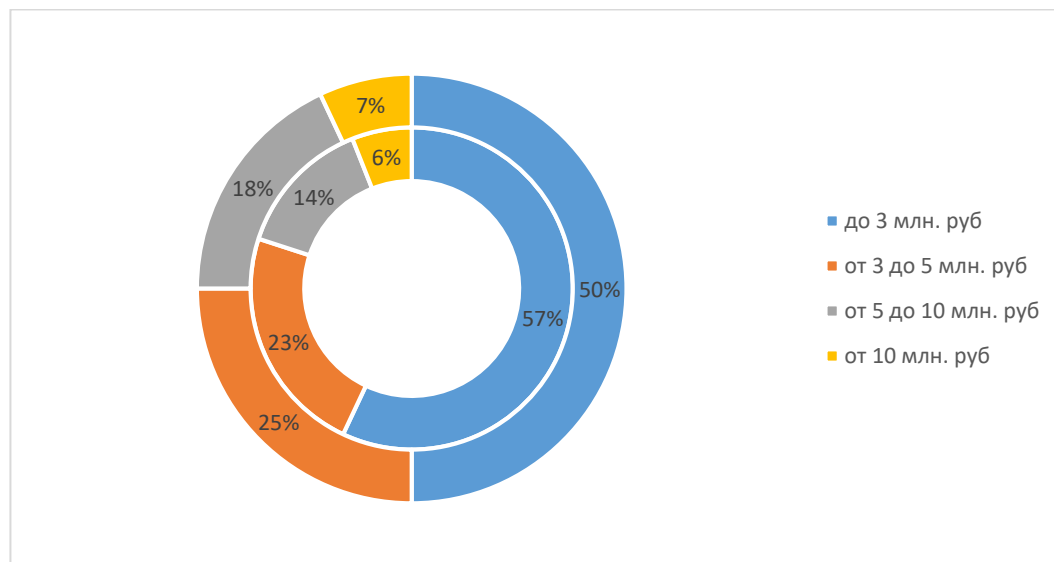


Рисунок 9 – Доля ипотечного портфеля банков по размеру ссуд, %

Показатель средних сроков кредитования также увеличился более чем на 6 месяцев и достиг отметки в 18,8 лет. Продолжительные сроки кредитования позволяют ограничивать рост долговой нагрузки, а также формировать благоприятный график погашения, при росте средней суммы ипотечного кредита (рисунок 19).

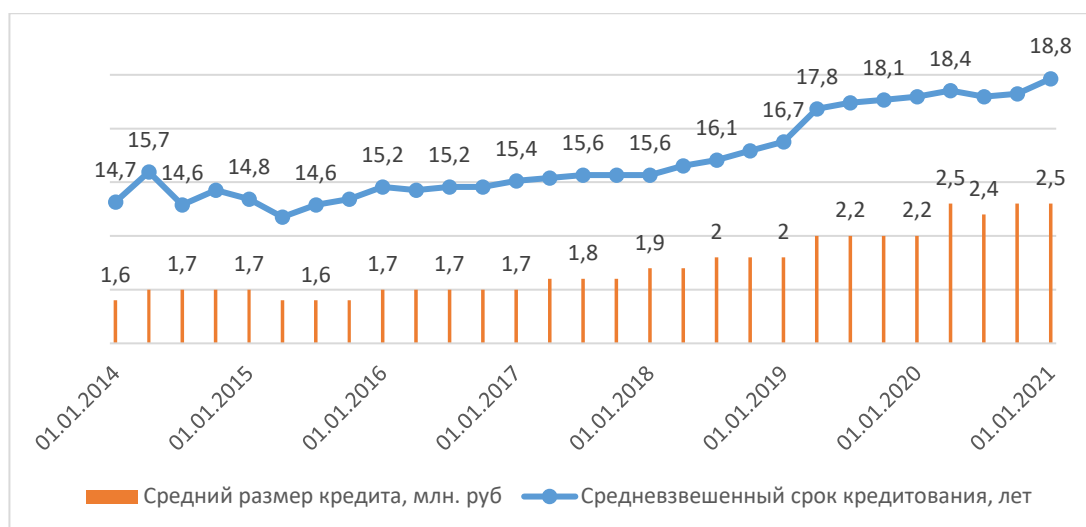


Рисунок 19 – Средние показатели ипотечного кредитования

При этом, сектор ипотечных ссуд, выданных на срок свыше 25 лет, доля которого выросла до 17% в 2019 г., не показал высоких темпов роста в 2020 году. Отмечается существенный прирост доли ссуд со сроком погашения 20-25 лет на 5%, достигнув 28% доли в ипотечном портфеле в 2020г, в основном вследствие сокращения наиболее востребованного сегмента со сроком погашения от 10 до 20 лет на 4% в течение заверченного календарного года (рисунок 20).

Несмотря на рост стоимости жилья и сокращения суммы первоначального взноса по льготной ипотеке до уровня 15%, доля выдачи кредитов с низким первоначальным взносом, относительно 2019 г. роста не показала.

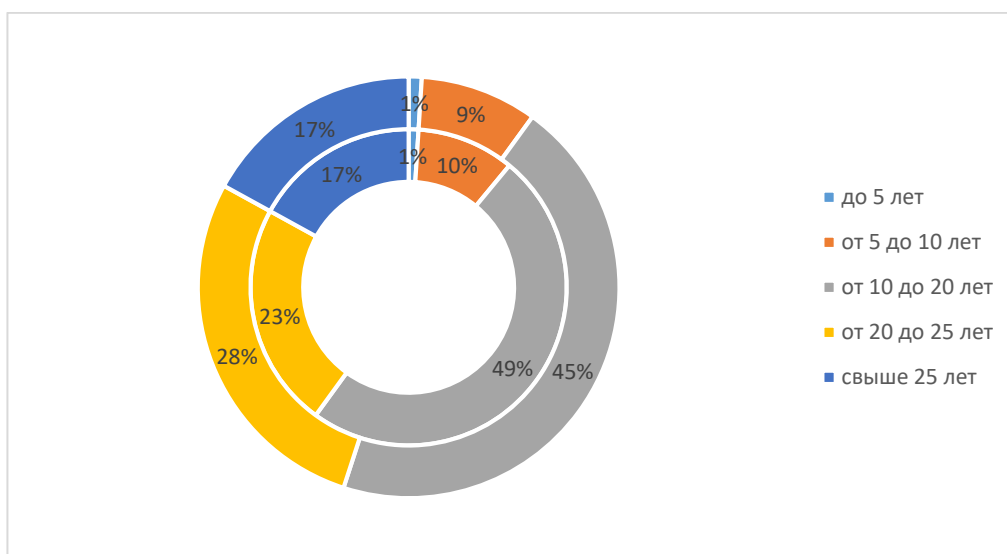


Рисунок 100 – Структура ипотечного портфеля по сроку кредитования, %

Доля кредитов с первоначальным взносом от 20% достигла 63% в структуре ипотечных портфелей. В среднем около 8% ссуд за 2020 г. были оформлены с использованием материнского капитала в качестве зачета первоначального взноса. В частности, для региональных банков доля данных ссуд оказалась на уровне 9%, в результате более низкой стоимости объектов недвижимости и, как следствие, возможности существенно обеспечить необходимую сумму первоначального взноса (рисунок 21).

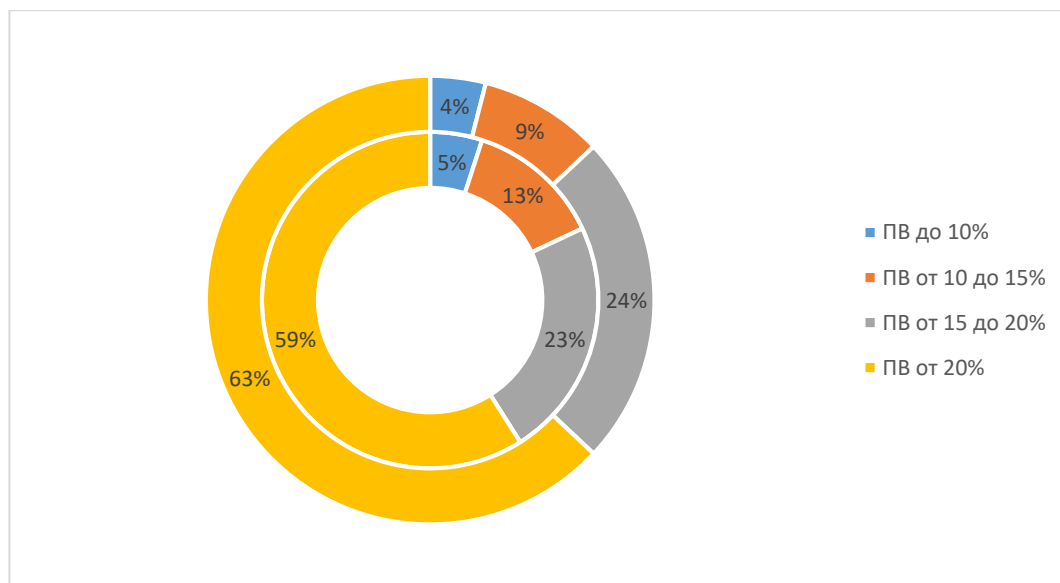


Рисунок 111 – Структура ипотечного портфеля относительно размера первоначального взноса, %

При этом на фоне рекордных показателей динамики темпов роста ипотечного рынка по итогам 2020 г., кредитные организации не планировали минимизировать требования к потенциальным заемщикам в части получаемого дохода. Доля клиента, доходы которых более 100 тыс. рублей в месяц, достигла 36%, отмечается рост показателя на 3%, относительно 2019 г. (рисунок 22). Доля лиц, доходы которых составляют до 50 тыс. руб. в месяц сократились по итогам 2020 г. до 28% (снижение на 3%).

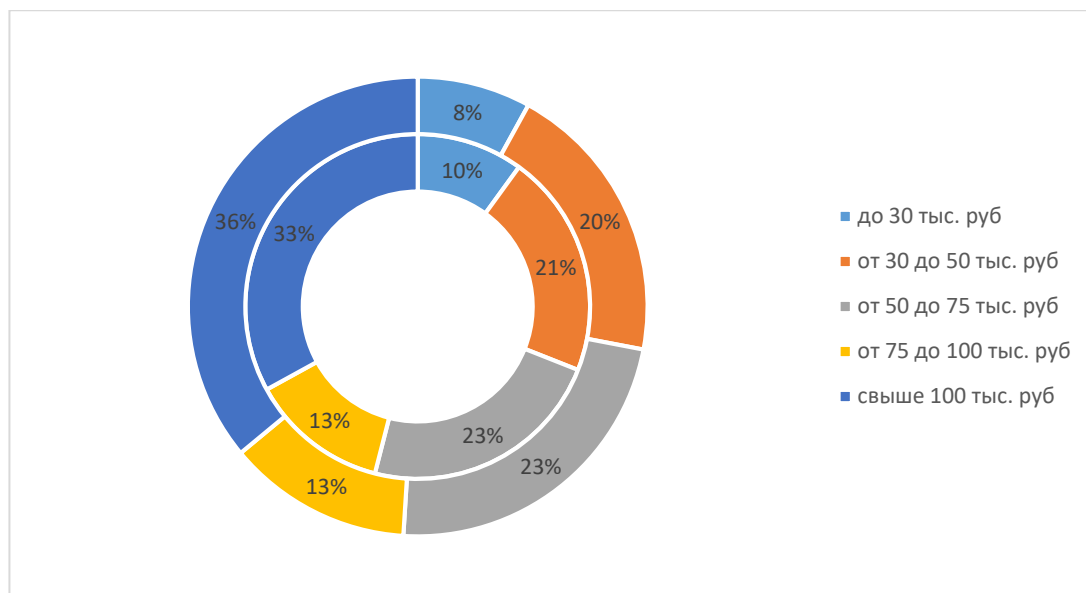


Рисунок 122 – Структура доходов заемщиков в ипотечном портфеле, %

Данная динамика обуславливается тем, что по итогам 2020 г. наибольший прирост ипотечных кредитов показала Москва, а в данном регионе традиционно отмечается относительно высокий уровень заработных плат.

По итогам 2020 г. сумма просроченной задолженности по ипотечным кредитам показала умеренный рост 7%, при этом доля просроченной задолженности по ипотечному портфелю, на фоне опережающих темпов прироста общего объема ссуд, продолжила снижение (рисунок 23).



Рисунок 133 – Просроченная задолженность в ипотечном портфеле

Рост просроченной задолженности обусловлен масштабной реструктуризацией ссуд [3] и возможностью оформить ипотечные каникулы [1]. В рамках собственных программ банков реструктуризация составила примерно 4% от среднего портфеля за 2020г. В первой половине 2021г. темп роста просроченной задолженности сопоставим с уровнем 2020 г., однако во второй половине года вероятно более активное увеличение показателя из-за высоких рисков по реструктурированным ссудам. Однако для финансового сектора данный рост с высокой долей вероятности не будет критичным.

2.2 Сравнительный анализ ипотечного кредитования при использовании льготной ипотеки в контексте роста цен на недвижимость

Большинство банков из группы 20 крупнейших по объемам выданных ипотечных продуктов в 2020 г. показали существенный прирост объема выдачи (рисунок 24).

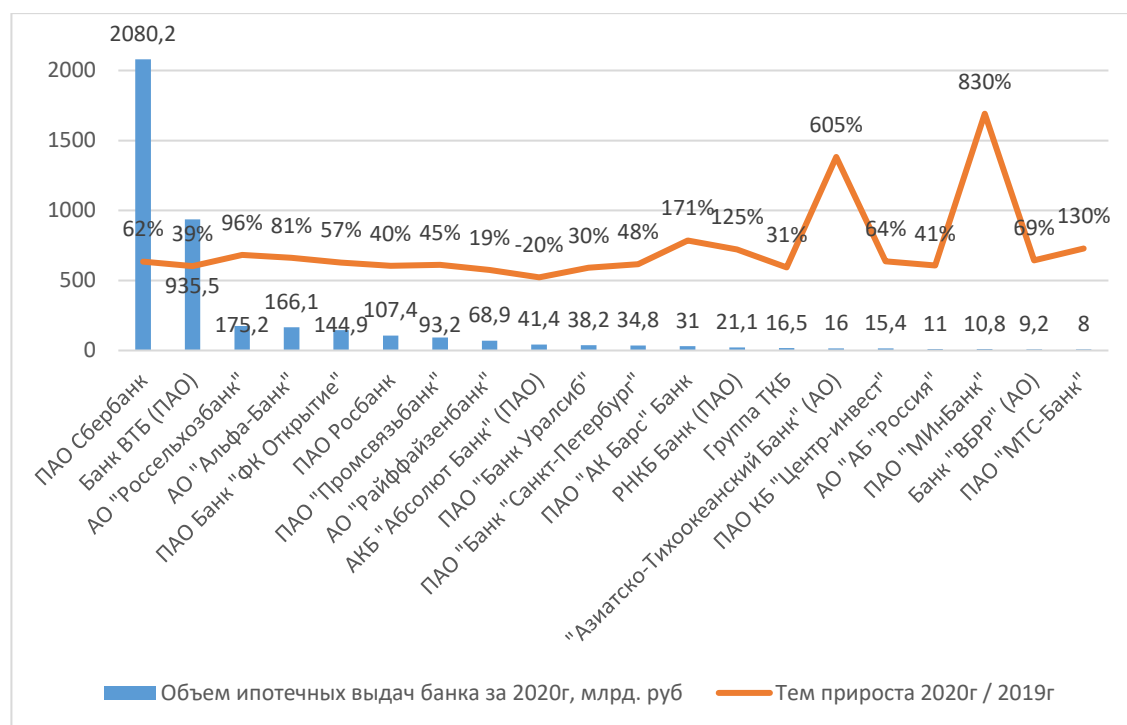


Рисунок 14 – Объем выданных ипотечных ссуд в разрезе ряда банков

Наибольшая динамика прироста отмечается у saniруемых регулятором через Фонд консолидации банковского сектора ПАО «МИНБанк» и «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (АО), которые показали 830% и 605% прироста

соответственно, вследствие чего данные кредитные организации в 2020 г. попали список 20 крупнейших банков по суммарному объему выдачи ипотечных продуктов (таблица 6). Также отмечается прирост более чем в 2 раза у следующих кредитных организаций: ПАО «АК Барс» Банк (171%), ПАО «МТС-Банк» (130%), РНКБ Банк (ПАО) (126%).

Таблица 4 – Рэнкинг банков по объему выданных ипотечных кредитов, млрд. руб. [46]

Место в рэнкинге по итогам 2020г	Место в рэнкинге по итогам 2019г	Наименование банка	Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млрд. руб.		Тем прироста (2020г/2019г), %
			2020г	2019г	
1	1	ПАО Сбербанк	2 080	1 285	61,9
2	2	Банк ВТБ (ПАО)	935,5	675,4	38,5
3	6	АО «Россельхозбанк»	175,2	89,3	96,3
4	4	АО «Альфа-Банк»	166,1	91,8	80,9
5	5	ПАО Банк «ФК Открытие»	144,9	92	57,5
6	7	ПАО Росбанк	107,4	76,6	40,2
7	8	ПАО «Промсвязьбанк»	93,2	64,3	45
8	10	АО «Райффайзенбанк»	68,9	58,1	18,7
9	11	АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)	41,4	51,9	-20,2
10	12	ПАО «Банк Уралсиб»	38,2	29,5	29,8
11	14	ПАО «Банк «Санкт- Петербург»	34,8	23,5	48,1
12	16	ПАО «АК БАРС» Банк	30,99	11,5	170,6
13	-	РНКБ Банк (ПАО)	21,1	9,3	125,5
14	18	Группа ТКБ	16,5	12,6	30,9
15	29	«Азиатско- Тихоокеанский Банк» (АО)	15,99	2,3	604,8
16	19	ПАО КБ «Центр-инвест»	15,4	9,3	64,4
17	20	АО «АБ «Россия»	11,03	7,9	40,5
18	-	ПАО «МИНБанк»	10,8	1,2	830,1
19	23	Банк «ВБРР» (АО)	9,2	5,4	68,7
20	26	ПАО «МТС-Банк»	7,96	3,5	130,2

По итогам 2020г, темпы прироста объема ипотечных выдач у государственных банков в среднем более высокие, относительно частных банков (57%, относительно 41%), относительно темпов прироста в 2019г.

Ввиду распространения пандемии коронавируса, падения рубля, а также неопределенности в экономике в 2020 г., участники рынка долевого строительства нуждались в поддержке государства. Введенная льготная ипотечная программа под 6,5% с минимальным порогом доступа получила широкое распространение и служила бустером роста для поддержания и развития данного рынка. По итогам 2020 г. в рамках указанной программы было предоставлено 345,6 тыс. кредитов, объемом более 1 трлн. руб. В мере роста спроса, сумма первоначального взноса была снижена до 15%, что спровоцировало еще больший спрос на ипотеку, в результате того, что существенно вырос лимит на стоимость недвижимости, которую можно было приобрести. Однако бурный спрос спровоцировал рост цен на недвижимость. Как следствие, заемщикам требовалось привлечение более существенных ссуд, которые нивелировали все выгоды низкой процентной ставки.

С учетом имеющихся данных, оценим выгоду использования данной ипотечной программы в начале 2020 г. и в конце 2020 г. Для первоначальных вводных в данной магистерской диссертации будут использованы данные таблицы 7.

Таблица 5 – Статистические показатели на рынке недвижимости в начале и конце 2020г

Показатель	На 01.01.2020	На 01.01.2021
Средняя процентная ставка на первичном рынке недвижимости, %	8	5,8
Средняя стоимость 1 м ² , на первичном рынке недвижимости, тыс. руб	67,2	79
Средняя площадь квартиры в строящихся домах, м ²	54,4	
Средневзвешенный срок кредитования, лет	18,5	
Первоначальный взнос, %	20	

Рассчитаем показатели, исходя из статистических данных, представленных в таблице 7.

1. Стоимость квартир (СК):

$$СК = СМ * СП, \quad (2)$$

где $СМ$ – стоимость 1м^2 , тыс. руб.;

$СП$ – средняя площадь приобретаемой квартиры, м^2

$СК_1 = 67,2 * 54,4 = 3\,655,7$ тыс. руб. (на 01.01.2020)

$СК_2 = 79 * 54,4 = 4\,297,6$ тыс. руб. (на 01.01.2021)

2. Сумма первоначального взноса (СПВ):

$$СПВ = СК * ПВ, \quad (3)$$

где $ПВ$ – первоначальный взнос, %

$СПВ_1 = 3\,655,7 * 0,2 = 731,14$ тыс. руб. (на 01.01.2020)

$СПВ_2 = 4\,297,6 * 0,2 = 859,52$ тыс. руб. (на 01.01.2021)

3. Тело кредита (ТК):

$$ТК = СК - СПВ \quad (4)$$

$ТК_1 = 3\,655,7 - 731,14 = 2\,924,56$ тыс. руб. (на 01.01.2020)

$ТК_2 = 4\,297,6 - 731,14 = 3\,566,46$ тыс. руб. (учитывается сумма первоначального взноса на 01.01.2020)

$ТК_3 = 4\,297,6 - 859,52 = 3\,438,08$ тыс. руб. (на 01.01.2021)

4. Коэффициент аннуитета (КФА):

$$КФА = \frac{МПС * (1 + МПС)^{КП}}{(1 + МПС)^{КП} - 1}, \quad (5)$$

где $МПС$ – месячная процентная ставка (годовая процентная ставка / 12), %;

$КП$ – количество платежей (средневзвешенный срок кредитования), мес.

При ставке 5,8% $МПС = 0,483\%$:

$КФА_1 = (0,483 * (1 + 0,483)^{222}) / ((1 + 0,483)^{222} - 1) = 0,736\%$

При ставке 8% $МПС = 0,667\%$:

$КФА_2 = (0,667 * (1 + 0,667)^{222}) / ((1 + 0,667)^{222} - 1) = 0,864\%$

5. Ежемесячный платеж (ЕМП, срок кредитования 18,5 лет (222 мес.):

$$\text{ЕМП} = \text{ТК} * \text{КФА} \quad (6)$$

При ставке 5,8%:

$$\text{ЕМП}_1 = 2\,924,56 * 0,736\% = 21\,524,76 \text{ руб.}$$

$$\text{ЕМП}_2 = 3\,566,46 * 0,736\% = 26\,249,15 \text{ руб.}$$

$$\text{ЕМП}_3 = 3\,438,08 * 0,736\% = 25\,304,27 \text{ руб.}$$

При ставке 8%:

$$\text{ЕМП}_4 = 2\,924,56 * 0,864\% = 25\,268,20 \text{ руб.}$$

$$\text{ЕМП}_5 = 3\,566,46 * 0,864\% = 30\,814,21 \text{ руб.}$$

$$\text{ЕМП}_6 = 3\,438,08 * 0,864\% = 29\,705,01 \text{ руб.}$$

6. Стоимость приобретения первичной недвижимости при использовании ипотечного продукта (СПН, учитывает ПВ, ТК и сумму процентов по кредиту за весь период кредитования):

$$\text{СПН} = \text{ПВ} + \text{ЕМП} * \text{КП} \quad (7)$$

$$\text{СПН}_1 = 731,14 + 21,5 * 222 = 5\,509,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СПН}_2 = 731,14 + 26,25 * 222 = 6\,558,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СПН}_3 = 859,52 + 25,3 * 222 = 6\,477,1 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СПН}_4 = 731,14 + 25,3 * 222 = 6\,340,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СПН}_5 = 731,14 + 30,8 * 222 = 7\,571,9 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СПН}_6 = 859,52 + 29,7 * 222 = 7\,454,03 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, приобретая одну и ту же квартиру в 2020г., среднестатистический житель России, учитывая различные условия кредитования и сумму первоначального взноса мог приобрести данный объект недвижимости суммарной стоимостью от 5,5 до 7,5 млн. руб. (таблица 8). Максимальное увеличение показателя составляет 36,3% (2 млн. руб.).

Таблица 6 – Результирующие данные при изменении входных показателей

Дата приобретения недвижимости	Первоначальный взнос, тыс. руб.	Ставка кредитования, %	Ежемесячный платеж, тыс. руб.	Стоимость приобретения недвижимости, млн. руб.
01.01.20	731,14	5,8	21,52	5,51
01.01.20	731,14	8	25,27	6,34
01.01.21	731,14	5,8	26,25	6,56
01.01.21	731,14	8	30,81	7,57
01.01.21	859,52	5,8	25,30	6,48
01.01.21	859,52	8	29,71	7,45

Проанализировав таблицу 8, можно отметить, что в случае приобретения объекта недвижимости в начале 2020 г. по льготной ставке кредитования (средняя ставка кредитования на первичные объекты недвижимости), стоимость данного объекта составит 5,51 млн. руб., отмечается снижение показателя на 13,1% (на 830 тыс. руб.) относительно кредитования под среднюю ставку кредитования (8% годовых) на 01.01.2020 г.

Средняя стоимость 1 м² на начало года составила 67,2 тыс. руб., отмечается роста показателя на 17,56% (на 11,8 тыс. руб.), относительно конца 2020 г. Стоимость квартиры 54,4 м² составляла 3,66 млн. руб., отмечается рост показателя на 17,56 % (на 642 тыс. руб.) относительно конца 2020 г.

В случае приобретения недвижимости в конце 2020 г. под ставку 5,8% годовых стоимость приобретения жилья составит 6,56 млн. руб., отмечается рост показателя на 3,5% (на 220 тыс. руб.) относительно стоимости приобретения в начале 2020 г. под ставку 8% (при условии одинаковой суммы первоначального взноса).

При увеличении суммы первоначального взноса (20% от стоимости жилья) в конце 2020 г, под ставку 5,8% также отмечается рост стоимости приобретения жилья на 140 тыс. руб. (на 2,2%) относительно начала года при ставке 8%.

Самый дорогой вариант приобретения недвижимости – конец 2020 г. под ставку 8% и наименьшей величине первоначального взноса по уровню начала 2020 года, суммарная стоимость приобретения объекта недвижимости составит

– 7,57 млн. руб. Самый экономный вариант – приобретение в начале 2020 года под ставку 5,8%, при условии первоначального взноса на уровне 20% от стоимости жилья, в таком случае суммарная стоимость приобретения составит 5,51 млн. руб. Удорожание от наиболее выгодной до наиболее дорогой стоимости приобретения недвижимости за рассматриваемый период времени составляет 37,4%.

После проведенного анализа можно сделать вывод, что темпы роста стоимости недвижимости (17,56%) превышают плановый показатель экономии средств (13,1%), при приобретении недвижимости под льготную ставку со средневзвешенным сроком погашения долга 18,5 лет.

Данные расчеты показывают, что потенциальная выгода от низких ипотечных ставок в рамках льготной государственной программы уже полностью нивелирована ростом цен.

2.3 Методический подход к анализу результатов деятельности банков на ипотечном рынке

Для анализа и оценки ипотечного кредитования предлагается авторский методический подход, основанный на группе относительных показателей, характеризующих деятельность банков на ипотечном рынке.

Вследствие того, что необходимая информация зачастую недоступна широкому кругу лиц, расчеты в магистерской диссертации будут произведены на основании открытых данных, вследствие чего вероятность погрешностей при расчетах оценивается выше среднего. Для анализа выбраны четыре банка с разным размером активов: Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк, УБРиР.

1. Доля ипотечного кредитования в общем объеме кредитного портфеля банка:

$$d_{\text{ИК}} = \frac{\text{ИК}}{\Sigma \text{К}} * 100\%, \quad (8)$$

где $d_{\text{ИК}}$ – доля ипотечных кредитов в общем портфеле;

ИК – сумма выданных ипотечных кредитов;

К – сумма кредитного портфеля.

Таблица 7 – Доля ипотечного кредитования банков по годовой отчетности

Банк	ИК на 01.01.2021, млрд. руб.	К на 01.01.2021, млрд. руб.	d _{ИК} , %
Сбербанк	5 219,3	23 885	21,85%
ВТБ	802, 2	10 932,9	7,34%
Альфа-Банк	228,8	3 293,87	6,94%
УБРиР	2,77	191,78	1,44%

Проанализировав таблицу 9, можно сделать вывод, что с уменьшением размера банка и объема его кредитного портфеля, отмечается снижение доли ипотечного кредитования, что обусловлено отсутствием «длинных» денег у банка и, как следствие, низкой ликвидностью.

2. Динамика (темп прироста) ипотечного кредитования банка:

$$\Delta_{\frac{i}{j}} = \frac{ИК_i - ИК_j}{ИК_j} * 100\%, \quad (9)$$

где $\Delta_{i/j}$ – темп прироста ипотечных кредитов за 2020г;

ИК_i – сумма ипотечных кредитов на 01.01.2021;

ИК_j – сумма ипотечных кредитов на 01.01.2020.

Таблица 8 – Темп прироста ипотечных кредитов анализируемых банков

Банк	ИК на 01.01.2020, млрд. руб.	ИК на 01.01.2021, млрд. руб.	$\Delta_{i/j}$, %
Сбербанк	4 291,2	5 219,3	21,6%
ВТБ	755,3	802,2	6,2%
Альфа-Банк	111,6	228,8	105%
УБРиР	3,6	2,77	-23%

Согласно таблице 10, прирост объема ипотечного портфеля за 2020 г. в абсолютной величине наблюдается у Сбербанка, в % у Альфа-Банка. Объем ипотечного портфеля у банка УБРиР за 2020 г. показал снижение на 23% (на 830 млн. руб., данная динамика обусловлена продажей дефолтных ипотечных продуктов кредитным организациям под процент (согласно финансовой отчетности банка по итогам 2020г.), а также данная динамика может быть

дополнительно обусловлена рефинансированием своих ипотечных кредитов заемщиками в других банках под более низкую % ставку, кредитовать под которую, ввиду небольшого размера собственного капитала, УБРИР не имеет возможности.

3. Доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам:

$$n = \frac{\text{ПУ}}{\text{ИК}} * 100\%, \quad (10)$$

где n – доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам;

ПУ – сумма прогнозируемых убытков за весь срок жизни ипотечного продукта;

ИК – сумма ипотечного кредита на отчетную дату.

Таблица 9 – Доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам на 01.01.2021

Банк	ИК на 01.01.2021, млрд. руб.	ПУ на 01.01.2021, млрд. руб.	n на 01.01.2021, %
Сбербанк	5 219,3	386,7	7,4%
ВТБ	802,2	10,57	1,3%
Альфа-Банк	228,8	1,36	0,6%
УБРИР	2,77	0,53	19,1%

Таблица 10 – Доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам на 01.01.2020

Банк	ИК на 01.01.2020, млрд. руб.	ПУ на 01.01.2020, млрд. руб.	n на 01.01.2020, %
Сбербанк	4 291,2	278,6	6,5%
ВТБ	755,3	9,63	1,27%
Альфа-Банк	111,6	0,45	0,4%
УБРИР	3,6	0,63	17,5%

По данным таблиц 11 и 12 можно отметить, что за 2020 г. доля просроченной задолженности по ипотеке выросла в каждом из анализируемых банков. При этом выявлено более высокое качество работы с проблемной задолженностью физических лиц у Альфа-Банка и ВТБ. Также дополнительными факторами, влияющими на низкую долю просроченной

задолженности в портфеле, может быть высококачественный андеррайтинг заемщиков и/или высокая лояльность клиентов.

Для более детального сравнительного анализа составим таблицу приростов объема ипотечного портфеля, прироста объема просроченной задолженности и увеличение доли просроченной задолженности в ипотечном портфеле за 2020 г.

Таблица 11 – Динамика темпов роста просроченной задолженности в ипотечном портфеле банков

Банк	Прирост объема ипотечного портфеля, %	Прирост суммы просроченной задолженности, %	Увеличение доли просроченной задолженности в портфеле, %
Сбербанк	21,6%	38,8%	0,9%
ВТБ	6,2%	9,8%	0,03%
Альфа-Банк	105%	202%	0,2%
УБРиР	-23%	-15,9%	1,6%

Данные таблицы 13 свидетельствуют о превышении темпов роста просроченной задолженности над темпами роста общего ипотечного портфеля, данная динамика с высокой долей вероятности обусловлена факторами пандемии и ограничений, и, как следствие, повышенными кредитными рисками и ухудшением финансового положения заемщиков в рассматриваемом периоде.

Стоит отметить, что данные о просроченной задолженности в банке УБРиР и о ее динамике имеют относительный характер ввиду недостаточности данных об уровне просроченной задолженности по ипотечным продуктам, в результате чего данные показатели были рассчитаны с учетом средневзвешенных показателей. Несмотря на это, у данного банка за 2020 г. отмечается динамика сокращения ипотечного портфеля и портфеля ссуд, выданных физическим лицам, при одновременном увеличении портфеля ссуд, выданных кредитным организациям, что может свидетельствовать о списании высокорискованных ссуд или продажи их другим банкам или микрофинансовым организациям. С учетом динамики увеличения доли просроченной задолженности в банке УБРиР за 2020 г., можно сделать вывод о недостаточно эффективном взыскании

просроченной задолженности или о низкокачественных заемщиках данной кредитной организации.

Средний показатель доли просроченной задолженности, основываясь на показателях 4 рассматриваемых банков за 2020 г., составил 7,2%, а средневзвешенный прирост суммы просроченной задолженности составил 39,96%.

4. Доходность ипотечного кредитования

Доходность можно определить через вычисление процентных и непроцентных доходов (далее ПД – процентные доходы, НПД – непроцентные доходы). Процентные доходы определим по формуле (11):

$$\text{ПД} = \sum \text{ИК} * r, \quad (11)$$

где r – средняя процентная ставка по ипотечному продукту.

В качестве средней процентной ставки примем средневзвешенную ставку по ипотеке на промежутке от 01.01.2020 г. до 01.01.2021 г. [59]. Данные о процентных доходах банков представлены в таблице 14.

Таблица 12 – Процентные доходы банков за 2020г по ипотечным продуктам

Банк	ИК на 01.01.2021, млрд. руб.	r , % годовых	ПД, млрд. руб.
Сбербанк	5 219,3	7,3	381
ВТБ	802,2	8,1	64,98
Альфа-Банк	228,8	8,29	18,97
УБРиР	2,77	7,87	0,218

В случае с непроцентными доходами, ввиду отсутствия точных данных, в магистерской диссертации будем производить вычисление по формуле (12):

$$\text{НПД} = \frac{\sum \text{ПУ} * \text{КСЦБ}}{\text{ДН}}, \quad (12)$$

где КСЦБ – ключевая ставка центрального Банка;

ДН – количество просроченных дней.

При этом сумма просроченной задолженности будет разделена на два срока: просрочки до 90 дней и просрочки свыше 90 дн., в случае попадания задолженности в первую группу, будет учитываться консервативный подход и

срок просрочки будет приниматься как 90 дн., в случае попадания ссуды в категорию с просроченной задолженностью свыше 90 дн., консервативно будет определена уплата неустойки на протяжении года (360 дн.). В таблице 15 представлен итог расчета непроцентных доходов банков.

Таблица 13 – Непроцентный доход банков по ипотечному кредитованию

Банк	Сумма просроченной задолженности до 90 дн., млрд. руб.	Сумма просроченной задолженности свыше 90 дн., млрд. руб.	Непроцентный доход, млрд. руб.
Сбербанк	38,2	46,8	2,395
ВТБ	н/д	10,57	0,449
Альфа-Банк	0,52	0,84	0,0392
УБРИР	0,2667	0,263	0,01094

Отмечается превышение показателя суммы просроченной задолженности Альфа-Банка над суммой просроченной задолженности УБРИР на 0,83 млрд. руб. (более чем в 2,5 раза), при этом суммарный ипотечный портфель Альфа-Банка на 01.01.2021г (228,8 млрд. руб.) превышает показатель объема ипотечного портфеля УБРИР более чем в 82,5 раз (на 226 млрд. руб.). При этом непроцентные доходы, полученные Альфа-Банком, превышают доходы, полученные УБРИР на 0,03 млрд. руб. (более чем в 3,5 раза) по состоянию на 01.01.2021 г.

С учетом полученных значений рассчитаем доходность выданных средств по формуле (13), результаты расчета представим в таблице 16:

$$\text{ДИП} = \frac{\text{ПД} + \text{НПД}}{\Sigma \text{ИК}} * 100\% \quad (13)$$

Таблица 14 – Доходность ипотечных продуктов, %

Банк	ПД, млрд. руб.	НПД, млрд. руб.	ИК, млрд. руб.	ДИП, %
Сбербанк	381	2,395	5 219,3	7,35
ВТБ	64,98	0,449	802,2	8,16
Альфа-Банк	18,97	0,0392	228,8	8,31
УБРИР	0,218	0,01094	2,77	8,26

Проанализировав таблицы 14-16, можно отметить, что сумма просроченной задолженности у банка УБРИР превышает его суммарный процентный доход по ссудам более чем в 2,4 раза (на 312 млн. руб.), при этом 263 млн. руб. (просроченная задолженность свыше 90 дн.) также превышает

полученный суммарный процентный доход за 2020 г. (218 млн. руб.) и свидетельствует о том, что созданные резервы на проблемную задолженность перекрывают доходы кредитной организации по рассматриваемому кредитному продукту. Также в случае необходимого дополнительного взыскания на просроченную задолженность банк понесет дополнительные убытки и, как следствие, вероятность возникновения отрицательной рентабельности по ипотечному продукту для рассматриваемого банка оценивается выше среднего. Также отмечается, что чем крупнее банк, тем более конкурентное предложение они могут предлагать рынку и, как следствие, привлекать более платежеспособную и финансово-грамотную аудиторию. Коммерческим банкам приходится повышать маржинальность выпускаемого продукта и, как следствие, принимать повышенные риски.

При оценке непроцентных доходов, учитывались доходы, получаемые от штрафов и пенни, начисляемых на просроченную и проблемную задолженность, при этом необходимо понимать, что данная задолженность и, как следствие, потенциальные непроцентные доходы имеют повышенный риск невозврата. При этом длительные сроки обращения взыскания, проведение судебных процессов и реализация объектов залога, зачастую для Банков имеет повышенные временные и финансовые ресурсы, которыми обеспечены государственные кредитные организации, но не коммерческие.

Вышесказанное свидетельствует о том, что одной из актуальных проблем для средних коммерческих банков является именно необходимость брать на себя повышенные риски при кредитовании ввиду невозможности конкурирования с крупными банками и возможности предлагать конкурентные рыночные условия, вследствие малого объема собственного капитала банка и отсутствия длинных привлеченных денег от населения.

Средневзвешенная ставка по ипотечному продукту составляет 7,5%, средняя ставка составила 8,02%, при этом у кредитных организаций возникают высокие процентные риски, ввиду тенденции повышения ключевой ставки и, как следствие, необходимости привлечения денежных средств у населения под более

высокие проценты, в результате чего, потенциальная доходность ипотечных продуктов стремится к нулю.

В 2020 г. отмечается динамика увеличения доли ипотечных кредитов на 4% (до 63%), выданных заемщикам с величиной первоначального взноса до 20%, относительно 2019г. Что дополнительно повышает риски недообеспеченности ссуд.

В целях ограничения рисков потери способности исполнять свои обязательства кредитной организацией перед вкладчиками, в результате размещения привлеченных средств в долгосрочные активы, регулятором был выведен норматив Н4, который регулирует критическую долю, при достижении которой риск потери банком ликвидности оценивается как высокий [6].

Формула для расчета норматива долгосрочной ликвидности имеет вид:

$$H4 = \frac{K_{РД}}{K_0 + OД + 0,5 \cdot O^*} * 100\% < 120\%, \quad (14)$$

где $K_{РД}$ – кредитные требования с датой погашения свыше 12 месяцев;

K_0 – величина собственного капитала банка;

$OД$ – обязательства со сроком погашения свыше 12 мес.;

O^* - минимальный остаток средств по счетам со сроком исполнения до 365 календарных дней и счетам до востребования физ. и юр. лиц.

Таблица 15 – Норматив долгосрочной ликвидности банков

Банк	K_0 на 01.01.2021, млрд. руб.	$H4$ на 01.01.2021, %	$H4$ на 01.01.2020, %
Сбербанк	5 046,5	65,08	57,1
ВТБ	1 379,8	66,15	62,105
Альфа-Банк	579,9	56,51	51,49
УБРиР	18,7	24,77	21,58

Отмечается факт того, что при максимальном нормативе 120% вложений в долгосрочные активы, кредитные организации «отрабатывают» данный норматив лишь до половины (max – 62% ВТБ), ввиду того, что данные активы для банка являются наименее рискованными, в результате высокой

обеспеченности ссуд, но при этом наименее доходными и, как следствие, менее привлекательными, а также ввиду того, что необходимо изымать собственные средства на долгий период времени, снижая ликвидность [43]. Вследствие чего для банков нецелесообразно иметь большую долю долгосрочных активов, из-за небольшого капитала и снижения вариативности инвестирования собственных средств за краткосрочный период времени.

С учетом проведенного анализа можно утверждать, что ипотечное кредитование для банков является менее рискованным, более обеспеченным, но при этом менее доходным инструментом инвестирования. Что создает дополнительную потребность/возможность в предложении дополнительных услуг при оформлении ипотечных продуктов, так как для потребителя данный кредит является долгосрочным снижением ставки кредитования и, как следствие, снижение суммы ежемесячного платежа для финансово неграмотного клиента является наиболее весомым аргументом при выборе продукта. В таком случае кредиторы могут предлагать оформления дополнительных услуг (страховки, открытие дебетовых и кредитных карт), в случае оформления которых клиент получает особые условия кредитования, при этом зачастую данные услуги наиболее рентабельны для банков и окупают все возможные потери при реализации ипотечного кредитования.

Следующим шагом методического подхода является расчет текущего спроса населения на ипотечные продукты и спрос на жилье.

Спрос на жилье в текущих реалиях динамичного роста цен на недвижимости, привлекательность для инвесторов, как инструмента приумножения капитала заметно падает, ввиду того, что средний срок окупаемости инвестиций на текущем этапе приближается к 20 годам, а бурного продолжающегося роста цен на недвижимость в ближайшее время не предвещается.

Далее предлагается рассчитывать спрос на жилье для граждан, желающих приобрести недвижимость для себя или родственник (для личного пользования), а не с целью заработка. Для дальнейших аналитических процедур введем ряд

переменных: S – необходимая площадь для комфортного проживания в России [5], P – численность населения в регионе или в ином рассматриваемом субъекте, V – объем предложения жилья на текущий момент на рынке недвижимости.

Предполагается, что в текущих реалиях каждая семья потенциально мечтает об увеличении жилищного пространства, о приобретении более комфортного жилья или о приобретении недвижимости для своих родственников, детей, иждивенцев.

Расчет спроса произведем по формуле (15):

$$D = \frac{P}{V \cdot S} * 100\% - 100\% \quad (15)$$

Знаменатель формулы (15) показывает количество желающих к комфортному проживанию в регионе (спрос), числитель показывает потенциальное предложение. Если значение равно 0, то спрос равен предложению и, как следствие на рынке стагнация. Если значение менее 0, означает, что предложение перекрывает спрос. В случае значения вычисляемого показателя более 1, спрос превышает предложение в текущем регионе. И соответственно, чем выше значение показателя, тем выше спрос в рассматриваемом регионе.

Таблица 16 – Спрос на жилье в регионах

Регион	$S, м^2$ ¹	P , млн. чел.	V , шт. ²	D , %
Москва	для 1 – 33м ² для 2 – 24м ² для 3 – 18м ²	12,655	79 722	545%
Санкт-Петербург		5,384	61 163	226%
Новосибирск		1,620	44 282	39%
Екатеринбург		1,495	33 461	70%

Таблица 18 показывает, что на текущий момент спрос на жилье в различных регионах превышает предложение, наиболее востребованные к

¹ Усредненный показатель, из расчета комфортного количества м² при составе семьи из 1,2 и 3 человек.

² Данные рассчитаны с учетом наличия предложения по продаже 1,2,3+ комнатных квартир на одной из самых популярных интернет-площадках в регионе. На студию/однокомнатную квартиру – рассчитывается комфортный квадрат – 33м², на 2х комнатную квартиру – 24м² на человека, на 3х комнатную и более квартиру – 18м² на человека.

покупке недвижимости – это крупнейшие федеральные центры страны (Москва, Санкт-Петербург), в регионах в свою очередь также отмечается превышение спроса над предложением, но не такое заметное, как в столице. Однако имеется погрешность расчетов из-за усреднения данных. Для более точных расчетов необходимо учесть региональные особенности, инвестиционную привлекательность регионов, более детальную разбивку семей по количеству человек. Данная таблица показала действующие тенденции на рынке, которые обуславливают рост стоимости недвижимости по всей Российской Федерации.

Согласно данным Банка ВТБ за 9 мес. 2020 г., розничный портфель по ипотечным кредитам в регионе Свердловской области составил 55,5 млрд. руб. Учитывая, что доля Банка ВТБ на ипотечном рынке составляет 19,6%, средневзвешенно учтем аналогичную долю кредитной организации в Свердловской области. Таким образом общий объем ипотечного портфеля для Свердловской области составит $55,5 / 19,6\% = 283,2$ млрд. руб.

С учётом вышеизложенных данных можно рассчитать потребность в кредитных ресурсах в Свердловской области по формуле (16):

$$d = \frac{ИК}{P} \quad (16)$$

$$d = 283,2 \text{ млрд. руб.} / 4,290 \text{ млн. чел} = 66 \text{ тыс. руб./ чел.}$$

Согласно расчету, в Свердловской области потребность в ипотечных кредитных ресурсах на 1 человека составляет 66 тыс. руб.

Тогда, учитывая, что спрос населения на ипотеку в г. Екатеринбург превышает текущее предложение на 70%, можно допустить, что перспективный ипотечный портфель для г. Екатеринбург возможно оценить по формуле (17):

$$ИК_{\text{птнц}} = D * P * d \quad (17)$$

Проводя расчет по имеющимся данным, перспективный объем ипотечного портфеля для г. Екатеринбурга составляет 69 млрд. руб. Данные расчеты

свидетельствуют о перспективах ипотечного кредитования в Уральском регионе, где на текущий момент спрос на жилье существенно превышает предложение.

Таким образом, в качестве выводов по 2 главе диссертационного исследования можно обозначить следующие тезисы.

1. Стоимость приобретения идентичной недвижимости в ипотеку за 2020г. увеличилась в среднем на 19,1%.

2. Использование льготной ипотечной программы удешевляет стоимость приобретения недвижимости на 13% относительно среднерыночных условий.

3. Доля выдаваемых ссуд при первоначальном взносе от 10 до 15% и свыше 20% за 2020г. возросла по 4%.

4. Чем выше размер собственного капитала банка, тем большую долю в его кредитном портфеле занимает ипотечный портфель. Чем ниже размер собственного капитала Банка, тем выше доля просроченной задолженности от ипотечного портфеля.

5. Доходность ипотечного продукта для кредитной организации в текущих рыночных условиях колеблется от 7,5 до 8,02%.

6. Текущий спрос на рынке недвижимости существенно превышает объем предложения, но при этом в отдельных регионах страны отмечается стагнация с перспективой насыщения спроса.

7. Суммарный объем заемных средств на одного человека в Свердловской области составляет 66 тыс. руб. / чел., в результате чего перспективный объем кредитования региона на текущий момент составляет 69 млрд. руб.

3 Разработка рекомендаций по совершенствованию условий ипотечного продукта на основе плавающей процентной ставки

Для банков ипотечный рынок является перспективным направлением осуществления доходных активных операций. В случае с крупными государственными банками, по итогам проведенного исследования, был сделан вывод, что чем больше величина собственного капитала банка, тем устойчивей его ликвидность, которую необходимо куда-то инвестировать. Для таких банков ипотечные продукты являются выгодными инструментами, позволяющими разместить избыток ликвидных средств в долгосрочные активы. При этом, за счет большого кредитного портфеля они могут демпинговать рынок, захватывая долю высококачественных заемщиков за счет предложения более привлекательных условий.

В результате чего, коммерческим и частным банкам зачастую приходится принимать на себя дополнительные риски, увеличивая долю низкосортных заемщиков, одобряя заявки при низком первоначальном взносе и принимая в залог низколиквидное обеспечение, что зачастую приводит к существенному кредитному риску и риску недообеспеченности ссуды.

Перед средними и малыми кредитными организациями предстают новые вызовы, которые необходимо преодолеть для получения собственной аудитории на ипотечном рынке, путем увеличения маржинальности продукта, повышения ликвидности банка, узнаваемости бренда и, как следствие, повышением деловой репутации (рост лояльности потребителей).

Повысить деловую репутацию возможно за счет следующих компонентов:

- инновации (быть первым на конкретном рынке и предлагать то, чего еще нет);
- сервис (хороший сервис создает готовый продукт, за который клиент хочет платить, удобство и комфорт выходят на первый план);
- простота и доступность продукта (при текущей изменчивости конъюнктуры рынка и скоротечности времени у потребителей нет времени

разбираться в продукте, в результате чего наиболее популярными продуктами становятся самые простые продукты);

- поддержка властей (при транслировании информации о кооперации компании с государством растет уровень доверия, безопасности к бренду, а также компания воспринимается как предприятие осуществляющее социально-экономическое развитие определенного региона);

- отсутствие скрытых платежей, комиссий, штрафов (уровень доверия растет с уровнем прозрачности компании, в случае наиболее доступной информации у клиента он более лоялен и склонен к доверию, нежели, если при заключении кредитных договоров в них содержатся большой объем скрытых условий, которые заранее не были обозначены в открытую).

К числу конкурентоспособных продуктов, позволяющих привлекать долгосрочные пассивы от клиентов, является создание инвестиционных / депозитных продуктов, которые предлагают рынку более рентабельные условия инвестирования. При этом они должны быть понятны обычному потребителю, заключаться на длительный срок и иметь возможность реинвестирования.

Например, хорошим примером будет привлечение денежных средств от населения в открытые и закрытые паевые инвестиционные фонды с доходностью от 7% годовых, сроком привлечения от 3 лет. Также дополнительным стимулом вложения средств в кредитную организацию будет являться гарантия возврата страховой суммы при любом финансовом результате инвестиционной идеи.

В текущей экономической ситуации, тенденция сокращения объема средств на депозитах банков, реализация более доходных продуктов банками является перспективной идеей, диверсификацию которой можно осуществить по траекториям риска: низкий, средний, высокий. В каждом из пакетов предусмотреть возможность валютного инвестирования, а также коэффициент страхования вклада, в зависимости от степени риска вклада.

В текущих реалиях при выборе депозитного вклада население хочет уметь вариативно перемещать средства, в результате чего, одним из перспективных направлений, я считаю, введение возможности перемещения денежных средств

внутри банка по разным вкладам с разным уровнем доходности на протяжении всего срока вклада, без потерь по стоимости, либо путем введения комиссий за досрочное снятие денежных средств, при этом доходы полученные клиентами, на протяжении срока инвестирования сохранять за клиентами, а также вероятна реализация инструментов фондовой биржи в банковской отрасли, а именно продажей населением открытых срочных вкладов между контрагентами. При этом денежные средства будут оставаться на счетах банка.

Как отмечалось ранее, в случае ипотечного кредитования у кредитной организации возникают различные риски. Например, кредитные риски, которые минимизируются высококачественным андеррайтингом заемщиков, скорингом, в т.ч. определяющим предельную долговую нагрузку заемщиков и созданием резервов на возможные потери с учетом предписаний регулятора.

Риск недообеспеченности ссуды регулируется увеличением доли первоначального взноса и/или страхованием недвижимости, которое на обязательной основе введено в практику ипотечного кредитования. При этом у кредитной организации существуют высокие процентные риски, особенно вероятные в текущей экономической ситуации, когда динамика показателя ключевой ставки идет на повышение, а существенную долю рынка занимают кредиты, выданные по рекордно низким процентным ставкам для РФ.

Эффективное решение для минимизации процентных рисков и повышения рентабельности ипотечного продукта на всем сроке действия является введение плавающей процентной ставки.

В случае реализации плавающей процентной ставки на ипотечном рынке, возникает вероятность наступления кредитного риска для банков [14]. Кредитный риск обусловлен повышенными рисками увеличения ежемесячного платежа заемщиков, к которому они были не готовы и, как следствие, данный риск спровоцирует превышение долговой нагрузки клиентов. Также ввиду низкой доли финансово грамотных заемщиков в России, существует риск некачественной оценки своих возможностей со стороны клиентов и в случае наступления критических ситуаций (потери работы, трудоспособности,

рождение ребенка и прочих негативных факторов), существует риск невозврата ссудной задолженности.

В результате вышесказанного, при реализации плавающей ипотечной ставки, необходимо ограничить действие данной программы.

Изменение процентной ставки по ипотечному продукту может повлиять на изменение ежемесячного платежа или срока кредитования. Ввиду чего необходимо рассмотреть динамику изменения данных показателей при изменении процентной ставки и определить максимальные границы, при которых осуществление данной программы возможно. А также, исходя из полученных данных, определить необходимую долю свободных средств (финансовую подушку) потребителей для минимизации кредитных рисков в случае изменения суммы ежемесячных платежей.

Далее рассмотрим возможный ипотечный продукт с плавающей процентной ставкой. В качестве объекта приобретения будет взята средневзвешенная стоимость квартиры на текущий момент – 4,3 млн. руб. (общая площадь - 54,4 м², стоимость 1м² – 79 тыс.). Первоначальный взнос (доля 63% в структуре ипотечного портфеля банков по итогам 2020г) – 20% и более. Средневзвешенный срок кредитования – 18 лет.

В текущем примере будут рассмотрены следующие условия процентной ставки:

- 1) +2% от ключевой ставки;
- 2) +2,5% от ключевой ставки;
- 3) +3% от ключевой ставки.

В случае повышения ипотечной ставки первоначально изменяется срок кредитования (max – 30 лет) для минимизации кредитных рисков, вторичное изменение касается суммы ежемесячного платежа.

При этом, согласно расчету сайта СКБ-банка, сумма ежемесячного платежа по ипотечному кредиту на текущий момент составляет 60% от суммарных доходов Заемщика, без учета минимального прожиточного минимума в регионе (рисунок 25). Свободная часть доходов у данного заемщика

составляет 8,9 тыс. руб., данная сумма ниже прожиточного минимума в Свердловской области.

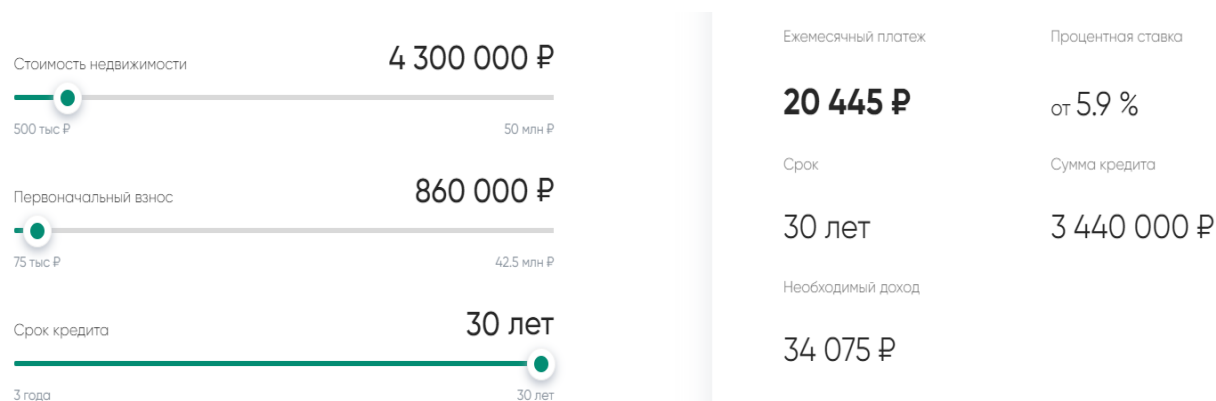


Рисунок 25 – Расчет ипотечного кредита на сайте СКБ-банка, без учета минимального прожиточного минимума в регионе

В случае применения плавающих процентных ставок по ипотеке, необходимо учитывать свободную часть денежных средств у Заемщика, учитывая его расходы и/или в случае непредставления в постатейной разбивке расходов клиента – минимальный уровень прожиточного минимума. Также дополнительно необходимо учесть долю непредвиденных расходов, которые будут составлять:

- в случае непредставления постатейной разбивки расходов – 20% от общей суммы расходов;
- в случае предоставления постатейной разбивки расходов – 10% от общей суммы расходов.

Соответственно доля ипотечных расходов от суммы доходов заемщика должна составлять на момент выдачи не более 40%, ввиду повышенных процентных рисков для заемщика. При этом 50% от суммы доходов должны превышать сумму расходов и/или сумму минимального прожиточного минимума в регионе (в случае непредставления постатейной разбивки расходов) с учетом величины непредвиденных расходов.

Соответственно, критерии изменения плавающей процентной ставки:

- максимальный срок кредитования – 30 лет;

– максимальное увеличение суммы ежемесячного платежа – 50% от суммы доходов заемщика на момент оформления кредитного договора, в случае выполнения вышеперечисленных условий.

Базовые условия для расчета:

1. Ключевая ставка – 5%.
2. Срок кредитования – 18 лет.
3. Стоимость недвижимости – 4,3 млн. руб.
4. Первоначальный взнос – 20% (860 тыс. руб.)
5. Сумма заемных средств – 3,44 млн. руб.
6. Первоначальный одобренный платеж составляет 40% от доходов заемщика.

Далее представлен результат расчета условий ипотечного продукта в зависимости от величины процентной ставки по кредиту (таблица 19).

Таблица 19 – Параметры ипотечного продукта при плавающей ипотечной ставке

Ключевая ставка, %	Ставка по договору, %	Ежемесячный платеж, тыс. руб.	Срок кредитования, лет	Стоимость приобретения, млн. руб.
Базовые условия				
5%	7%	28,053	18	6,06
	7,5%	29,067		6,28
	8%	30,099		6,5
Повышение ключевой ставки на 0,5 п.п от базовой				
5,5%	7,5%	28,053	19,45	6,55
	8%	29,067	19,51	6,81
	8,5%	30,099	19,58	7,07
Повышение ключевой ставки на 1,5 п.п от базовой				
6,5%	8,5%	28,053	23,96	8,07
	9%	29,067	24,38	8,5
	9,5%	30,099	24,85	8,98
Повышение ключевой ставки на 2 п.п от базовой				
7%	9%	28,053	28,13	9,47
	9,5%	29,067	29,2	10,19
	10%	30,188	30 (max)	10,87
Повышение ключевой ставки на 2,5 п.п от базовой				
7,5%	9,5%	28,925	30 (max)	10,41
	10%	30,188	30 (max)	10,87
	10,5%	31,467	30 (max)	11,33

Продолжение таблицы 19

Ключевая ставка, %	Ставка по договору, %	Ежемесячный платеж, тыс. руб.	Срок кредитования, лет	Стоимость приобретения, млн. руб.
<i>Максимальный ежемесячный платеж по кредиту (50% от доходов)</i>				
9,88%	11,88%	35,066 (max)	30 (max)	12,62
9,86%	12,36%	36,334 (max)	30 (max)	13,08
9,84%	12,84%	37,624 (max)	30 (max)	13,54

По данным таблицы 19 видно, что при плавающей ставке при сроке кредитования 18 лет максимальный показатель срока кредитования (30 лет) достигается после увеличения показателя ключевой ставки ЦБ РФ на 2-2,5 п.п.

Заранее рассчитанный запас финансовой прочности (рост доли расходов на ипотеку с 40 до 50% от общей суммы доходов заемщика) позволяет создать запас увеличения ключевой ставки в среднем на 2,3 п.п. Стоимость приобретения недвижимости для клиентов при максимальном росте увеличится в 2 раза. При достижении максимального периода кредитования примерно на 70%. Кроме того, первоначальный срок кредитования свыше 18 лет неэффективен, ввиду того, что потенциал роста ключевой ставки, при котором возможно повышать ставку по кредиту, минимален.

С учетом факторов минимизации риска для клиента (низкая доля расходов на ипотечный продукт с потенциалом роста до 50%, а также учет непредвиденных расходов), данный продукт может быть востребован клиентами в период снижения ключевой ставки и/или при высоких ипотечных ставках. Можно предположить, что в случае стагнации рынка и/или тенденции роста ключевой ставки, потребители предпочтут сделать выбор в пользу фиксированных ставок (для сохранения потенциальных выгод). В случае запуска подобного ипотечного продукта необходимо сделать кредит более доступным, в результате чего наиболее вероятный исход – это фиксация в договоре ставки «+2 п.п» к ключевой ставке Банка России.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе теоретического исследования были проанализированы социально-экономические аспекты рынка недвижимости и ипотечного кредитования в Российской Федерации. В рамках аналитического исследования была изучена и охарактеризована динамика развития спроса на приобретение недвижимого имущества населением, рассчитан экономический эффект от введенной льготной государственной программы на начало и конец 2020г. Кроме того, изучен баланс спроса и предложения на рынке недвижимости, рассчитан объем потенциального объема кредитования в Свердловской области.

Также предложен методический подход для анализа результатов деятельности коммерческих банков на ипотечном рынке. На основе данных публикуемой отчетности четырех российских банков (Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк, Уральской банк реконструкции и развития) был произведен расчет и анализ структуры кредитных портфелей, выявлена и проанализирована средневзвешенная доля просроченной задолженности по ипотечным продуктам, в зависимости от стадии просрочки. Определена доля ипотечных продуктов в структуре кредитных портфелей анализируемых банков, а также определена зависимость доли и уровня просроченной задолженности от размера кредитной организации. В рамках предлагаемого подхода рассчитаны процентные и непроцентные доходы по ипотечным продуктам, подсчитана средневзвешенная доходность банков по ипотечным кредитам.

В результате аналитико-методических процедур были сформулированы следующие выводы:

1. Использование льготной ипотечной программы удешевляет стоимость приобретения недвижимости на 13% относительно среднерыночных условий.
2. Доля выдаваемых ссуд при первоначальном взносе от 10 до 15% и свыше 20% за 2020г. возросла по 4%.
3. Чем выше размер собственного капитала банка, тем большую долю в его кредитном портфеле занимает ипотечный портфель. Чем ниже размер

собственного капитала Банка, тем выше доля просроченной задолженности от ипотечного портфеля.

4. Доходность ипотечного продукта для кредитной организации в текущих рыночных условиях колеблется от 7,5 до 8,02%.

5. Текущий спрос на рынке недвижимости существенно превышает объем предложения, но при этом в отдельных регионах страны отмечается стагнация с перспективой насыщения спроса.

6. Суммарный объем заемных средств на одного человека в Свердловской области составляет 66 тыс. руб. / чел., в результате чего перспективный объем кредитования региона на текущий момент составляет 69 млрд. руб.

На основании литературного и статистического обзора были определены положительные и негативные факторы текущей ситуации на рынке недвижимости для потребителей и кредиторов. В результате были обозначены ключевые факторы, которые могут положительно повлиять на позицию кредитной организации в списке банков, претендующих на лидерство в гонке по наращиванию доли ипотечного кредитования, а также наращиванию лидерских позиций по привлекательности у заемщиков.

Также для минимизации процентных рисков предложено введение плавающей ипотечной ставки по кредитам, а также определены и рассчитаны критерии и факторы, которые необходимы для реализации подобной программы, при минимальных кредитных и регуляторных рисках. С учетом факторов минимизации риска для клиента (низкая доля расходов на ипотечный продукт с потенциалом роста до 50%, а также учет непредвиденных расходов) ипотечный продукт с плавающей процентной ставкой может быть востребован клиентами в период снижения ключевой ставки и/или при высоких ипотечных ставках.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа, которые заключены с заемщиком - физическим лицом в целях, не связанных с осуществлением им предпринимательской деятельности, и обязательства заемщика по которым обеспечены ипотекой, по требованию заемщика. Федеральный закон от 01.05.2019 № 76-ФЗ (с изменениями и дополнениями). – Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_323793 / (дата обращения 25.05.2021).
2. Об ипотеке (залоге недвижимости). Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (с изменениями и дополнениями). – Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396 / (дата обращения 21.05.2021).
3. О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа. Федеральный закон от 03.04.2020 № 106-ФЗ (с изменениями и дополнениями). – Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349323 / (дата обращения 15.04.2021).
4. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ (с изменениями и дополнениями). – Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_345371 / (дата обращения 02.05.2021).

5. О социальных гарантиях сотрудникам некоторых федеральных органов исполнительной власти и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.2012 № 283-ФЗ (с изменениями и дополнениями). – Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140178/ (дата обращения 02.05.2021).

6. Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией. Инструкция ЦБ РФ от 29.11.2019 № 199-И. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_342089/ / (дата обращения 06.05.2021).

7. Об утверждении критериев (требований), которым в соответствии с федеральным законом «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты российской федерации» должны соответствовать уполномоченные банки и банки, которые имеют право на открытие счетов эскроу для расчетов по договорам участия в долевом строительстве. Постановление Правительства РФ от 18.06.2018 № 697. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_301230/ / (дата обращения 10.04.2021).

8. Алехина Е.С., Шохова Н.А., Яблонская А.Е. Современные направления развития ипотечного кредитования в России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2017. – № 3 (64). – С. 215-224.

9. Бабина С.И., Назаренкова С.О. Ипотечное кредитование как финансовый инструмент решения жилищной проблемы в России // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2019. – Т.4. – № 1. – С. 37–44. DOI: 10.21603/2500-3372-2019-4-1-37-44

10. Башина О.Э., Васютина Е.С., Матраева Л.В. Трансформация экономической и трудовой модели поведения современной молодежи в условиях становления цифрового общества // Знание. Понимание. Умение. – 2018. – № 3. – С. 133-145.
11. Бедин Б.М. Возможные направления государственного регулирования рынка жилой недвижимости // Известия Байкальского государственного университета. – 2018. – Т. 28. – № 3. – С. 508–516. DOI 10.17150/25002759.2018.28(3).508-516
12. Бондарькова О. А. Основные тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России на ближайшую перспективу // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 18. – С. 20– 25.
13. Бычков В.П. Банковское дело. Практикум: учебное пособие / Бычков В.П., Кузнецова В.В., Ларина О.И. – Москва: КноРус, 2021. – 260 с.
14. Ващук В.А., Бондарчук О.П. Ипотечное кредитование в России на современном этапе и пути его совершенствования//Научно-практический электронный журнал Аллея науки. – 2018. – № 4 (20). – С. 23.
15. Гимпельсон В.Е., Зайнуллина З.Ж., Зотова А.В., Никитина С.Ю., Рыжикова, Н.Е. Соловьева, Ю.И. Сорокина, И.Н. Сыромолотова, Т.С. Фотиадис, М.П. Элефтерова Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам Р13 выборочных обследований рабочей силы). 2020 Стат.сб./Росстат. – М., 2020. – 145 с., режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/2EfrJGVJ/Rab_sila_2020.pdf
16. Горский М.А, М.А. Исмаилов, В.И. Ржеутская Ипотечное кредитование в практике российских и зарубежных коммерческих банков // Вестник Алтайской академии и права. – 2020. - №12 (часть 1) – С. 62-71.
17. Давлетшина А.Ф. Ипотечное кредитование в России и за рубежом// Научно-практический электронный журнал Аллея науки, № 3 (19). 2018 г.- С. 35.
18. Ершов М. В. Как превратить ипотечный рынок в РФ в важный фактор экономического роста // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2017. – Т. 207. – № 5. – С. 513–523.

19. Калинина А.Н., Лозанчин А.Л., Караваева Ю.С. Современные тенденции развития рынка ипотечного кредитования в Российской Федерации // Вестник Евразийской науки. – 2019. – №4. <https://esj.today/PDF/22ECVN419.pdf>
20. Калининская Ю. Д. Проблема безработицы в современной России / Ю. Д. Калининская. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 49 (235). – С. 349-350. – URL: <https://moluch.ru/archive/235/54493/> (дата обращения: 28.03.2021).
21. Караваева Ю.С. Современный рынок ипотечного кредитования и проблемы его развития // Вестник НГИЭИ. – 2018. – № 2 (81). – С. 133–147.
22. Коростелева Т.С., Целин В.Е. Анализ современных форм государственной поддержки ипотечного кредитования в РФ как фактора роста доступности ипотечного кредитования для населения // Жилищные стратегии. – 2018. – Том 5. – № 2. – С. 153-170. – doi: 10.18334/zhs.5.2.39290.
23. Леонов А.О. Ключевые аспекты банковского кредитования жилищного строительства в условиях адаптации к новой финансовой модели на основе эскроу счетов // Лучшая студенческая статья 2020: сборник статей XXXI Международного научно-исследовательского конкурса. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2020. – С. 93-98, режим доступа <https://naukaip.ru/wp-content/uploads/2020/09/K-248.pdf>
24. Леонов А.О., Рончинский В.В. Банковский сектор как агент сохранения устойчивости субъектов экономики в условиях пандемии // Система управления экологической безопасностью: сборник трудов XIV международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 20-21 мая 2020 г.). – Екатеринбург: УрФУ, 2020. С. 27-31, режим доступа https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/82634/1/sueb_2020_005.pdf
25. Леошина А.А. Развитие ипотечного кредитования в России // Наука и образование: Новое время. – 2019. – № 1 (30). – С. 242-245.
26. Литвин В.В., Фиашев А.Б., Травкина Е.В. Пути повышения роли кредита в социально-экономическом развитии России: монография // Москва: РУСАЙНС, 2020. – 274 с.

27. Литвинова С.А. Ипотечное кредитование: учебное пособие / С.А. Литвинова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 182 с.
28. Миленький А.В., Фокина А.А. Проблемы управления рисками ипотечного кредитования: международный опыт // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16970> (дата обращения: 30.03.2021).
29. Назарчук Н.П. Проблемы ипотеки сегодня и возникающие риски // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2015, URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ipoteki-segodnya-i-voznikayushchie-riski/viewer>
30. Новиков Ю.И. Банки и финансовые рынки XXI века – потенциал развития: монография / Ю. И. Новиков, Н. П. Радковская. СПб.: изд-во СПбГЭУ/ – 2016. – 299 с.
31. Позмогов А.И., Гергиев И.Э., Исакова Ю.Р. Факторы и перспективы развития ипотечного кредитования в условиях рыночно-трансформационной экономики России // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 6. – С. 170-174. URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41569> (дата обращения: 30.03.2021).
32. Пшеничных Р.В. Анализ факторов, влияющих на результаты банковской деятельности в сфере ипотечного кредитования // Жилищные стратегии. – 2017. – Том 4. – № 2. – С. 107-126. – doi: 10.18334/zhs.4.2.38241.
33. Салова Н.Н. Моделирование процессов обоснования выбора кредитного продукта на рынке банковских услуг в сфере ипотечного кредитования // Экономика, предпринимательство и право. – 2017. – Том 7. – № 4. – С. 225-238. doi: 10.18334/epw.7.4.38629
34. Склярова Э.В., Лиман И.А. Модернизация механизмов ипотечного кредитования в России// Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 1-1(43). – С. 79-81. – doi: 10.18454/IRJ.2016.43.005.
35. Таллеб, Н. Черный лебедь или под знаком непредсказуемости. / Н. Таллеб. – М.: Колибри, 2020.

36. Татаринова Л.В., Плотникова В.А. Риски российских коммерческих банков при ипотечном кредитовании // *Baikal Research Journal*. – 2019. – Т. 10. – № 4. – DOI: 10.17150/2411-6262. 2019.10(4).15.
37. Толстых И.А. Принципы реализации жилищного кредитования для повышения уровня и качества жизни населения // *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. – 2016. – № 1 (11). – С. 263-269.
38. Урумова З.С., Гергиев И.Э., Позмогов А.И., Кисиев З.Э., Милостивая Ю.С. Ценообразующие факторы на рынке жилой недвижимости (на примере РСО-Алания) // *Экономика и предпринимательство*. – 2017. – № 2–1(79–1). – С. 286–289.
39. Хохлова М.М. Анализ и тенденции развития ипотечного кредитования в РФ // *Интеграция наук*. – 2019. – № 1 (24). – С. 212-215.
40. Чурсинова А.Д., Огородникова Е.П. Ипотечное кредитование и его развитие в Российской Федерации // *Научно-практический электронный журнал Аллея науки*. – 2018. – № 3 (19). – С. 13.
41. Шершнева Е.Г., Кондюкова Е.С. Парадоксы управления кредитным риском корпоративного кредитного портфеля коммерческого банка // *Финансы и кредит*. – 2016. – № 1 (673). – С.27-37.
42. Anne Elliott. Mortgage Risk: A Blueprint for Smarter Origination // Independently published, July. – 2017 – 394 p. ISBN-10:1521871051
43. Kashyap A.K., Rajan R.G., Stein J.C. Banks as liquidity providers: an explanation for the coexistence of lending and deposit-taking // *Journal of Finance*. 2002. Vol. 57, Issue 1. P.33–73.
44. Аналитика рынка недвижимости [Электронный ресурс] // ekb.etagi.com
URL: https://ekb.etagi.com/analytics/?city_id=nh_flats&resolution=70&country_id=1
(дата обращения 01.03.2021).
45. Аналитический обзор Банка России, режим доступа: https://www.cbr.ru/banking_sector/equity_const_financing/ (дата обращения 01.03.2021).

46. Аналитическое агентство «Эксперт РА» Итоги 2020-го и прогноз на 2021 год на рынке ипотеки: постковидная диета, режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2021/ (дата обращения 05.03.2021).

47. Банк России Жилищное (ипотечное кредитование), режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/ (дата обращения 12.04.2021).

48. ДОМ.РФ Итоги развития рынка ипотеки в 2018г // Москва, февраль 2019, режим доступа: <https://дом.рф/upload/iblock/e8a/e8a43e149f1a61e97aee32fc6d06da4c.pdf> (дата обращения 01.12.2020).

49. ДОМ.РФ Итоги развития рынка ипотеки в 2019г // Москва, февраль 2020, режим доступа: <https://дом.рф/upload/iblock/4e7/4e7f4f2bdc1fb1eb1c02b69ae8d9b38d.pdf> (дата обращения 01.12.2020).

50. ДОМ.РФ Обзор рынка ипотечного кредитования в январе-феврале 2021г // Москва, март 2021, режим доступа: <https://дом.рф/upload/iblock/8f2/8f2698f1584d240382eb36c4a3d692d0.pdf> (дата обращения 28.04.2021).

51. Елена Косаковская: Номинальная и реальная зарплаты: в чем разница // [Электронный ресурс] // www.solidarnost.org, URL: <https://goo-gl.su/vxjpx2S> (дата обращения 15.09.2020).

52. Индикатор рынка недвижимости [Электронный ресурс] // imn.ru (дата обращения 24.08.2020).

53. Исследование Яндекса Как пользователи покупают квартиру // Москва, Санкт-Петербург, июль 2019 режим доступа: <https://yandex.ru/adv/news/neprostayapokupka-kak-polzovateli-vybirayut-kvartiru> (дата обращения 07.03.2021).

54. Крупнейший медиахолдинг – РБК [Электронный ресурс] // rbc.ru URL: <https://realty.rbc.ru/news/5b76c9fb9a79471f1c1c81db> (дата обращения 28.04.2021).

55. Минэкономразвития России Федеральная служба государственной статистики Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации // Москва, 2020 с. 192 – 203, режим доступа:

<https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/JSTgG0fp/ind12.xlsx> (дата обращения 28.12.2020).

56. Новострой-М Монолит, кирпич или панель: что лучше, дешевле и экологичнее? // режим доступа: https://www.novostroy-m.ru/statyi/monolit_kirpich_ili_panel (дата обращения 10.10.2020).

57. ООО «Институт развития строительной отрасли» Аналитические обзоры 2016-2020гг. // г. Москва [Электронный ресурс] // erzrf.ru URL: <https://google.su/pE4cN5> (дата обращения 28.04.2021).

58. Росреестр Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс] // www.rosreestr.gov.ru URL: <https://rosreestr.gov.ru/site/open-service/statistika-i-analitika/statisticheskaya-otchetnost/> (дата обращения 28.04.2021).

59. Сетевое издание Frank Media Ипотека: итоги 2020 года, режим доступа: <https://frankrg.com/34677> (дата обращения 12.02.2021).

60. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // www.rosstat.gov.ru URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14458> (дата обращения 15.05.2021).

61. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // www.rosstat.gov.ru URL: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения 02.04.2021).

62. Федеральная служба государственной статистики Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2021г. [Электронный ресурс] // www.gks.ru URL: https://gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/38.htm (дата обращения 28.04.2021).

РЕФЕРАТ

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, включающего 62 наименования.

Работа включает 19 таблиц и 25 рисунков. Общий объем магистерской диссертации – 87 страниц.

Ключевые слова: коммерческий банк, ипотечное кредитование, ипотечный портфель, спрос на недвижимость, ипотечная ставка, рентабельность банков

Цель исследования – разработка и оценка эффективности ипотечного продукта для банка, позволяющего снизить процентные риски, не создавая дополнительных кредитных рисков.

Объект исследования - условия и показатели ипотечного кредитования российских банков.

Научная новизна: обоснован вывод о том, что потенциальная выгода от низких ипотечных ставок в рамках льготной государственной программы нивелирована ростом цен на жилье; предложена система показателей для анализа результатов ипотечной деятельности банков; экономически обосновано использование ипотечного продукта с плавающей процентной ставкой.

Практическая значимость заключается в том, что результаты исследования можно использовать в процессе ипотечного кредитования коммерческого банка и риск-менеджменте.

Эффективность рекомендаций: предложенные автором рекомендации по внедрению ипотечного продукта с плавающей процентной ставкой позволят снизить процентный риск, при этом рассчитанный запас финансовой прочности (рост доли расходов на ипотеку с 40 до 50% от общей суммы доходов заемщика) позволяет создать запас увеличения ключевой ставки в среднем на 2,3 п.п.