



Пока рыночная ипотека на стопе, обсуждаем перспективы у альтернативных инструментов покупки жилья

Камила Фазлыева, руководитель Ипотечного бюро



1. Изменение риторики: уход от постулата «Надо больше строить».

Переход от декларирования общих растущих объемов строительства в млн.кв.м. к необходимой площади на одного человека (**33 кв.м. к 2030 г.**).

2. Нерыночные факторы: период низкой рождаемости, высокой смертности и ужесточение миграционной политики.

3. Увеличение объемов строительства не привело к повышению его доступности для населения. Доступность определяется не номинальной стоимостью жилья, а соотношением стоимости к доходам населения.



4. Появление льготной ипотеки означало, что без помощи государства жилье в прежних объемах приобретаться не может. Влияние льготной ипотеки на рост цен.

5. Программа семейной ипотеки по определению не может быть массовой. Аргумент в демографической политике государства.

6. Смещение акцента в сторону развития инфраструктуры. Модернизации жилищно-коммунальной инфраструктуры (основная тяжесть ложится на плечи государства)



7. Несоблюдение стандарта ипотечного заемщика, приводит к сохранению рискованных схем и чревато неплатежами в будущем. Рассрочки – как «мина замедленного действия»

8. Вклады: основная масса населения имеет на вкладах суммы недостаточные для покупки жилья. **Закредитованность** (высоко вероятный рост просроченной задолженности; высокие ставки, сокращение кредитных лимитов)

9. Оптимистичная статистика Росреестра (ДДУ) – это количество регистрационных действий, а не данные, что заключенные ДДУ были оплачены покупателями в полном размере. Точных данных о размерах рассрочек нет.



Условия выхода рынка жилья России из кризиса:

- 1. Изменения геополитической ситуации.**
- 2. Внедрение и развитие иных (кроме классической американской модели ипотеки) инструментов приобретения жилья.** Наличие одного массового инструмента показало критическую уязвимость отрасли в случае ограничения его функционирования.



Условия выхода рынка жилья России из кризиса:

- 1. Формирование прозрачного, безопасного рынка аренды, выход «из серой зоны». Приход крупных игроков.**
- 2. Переход от чисто кредитной к кредитно-накопительной ипотечной системе. Развитие накопительно - ипотечных инструментов приобретения жилья.**
- 3. Партнерские финансы.**



Условия выхода рынка жилья России из кризиса:

Развитие накопительно - ипотечных инструментов приобретения жилья.

Ипотечный стандарт нацеливает на формирование накоплений для первоначального взноса.

Аналог на рынке России - НИС для военнослужащих. Региональные программы.

Немецкая модель

Стройсберкассы: Германия (Австрия, Словакия, Чехия, Венгрия, Румыния, Казахстан)

Стройсберконтракт предусматривает три периода: накопление, ожидание получения кредита и погашение ссуды.

Замкнутые системы (средства для кредитов поступают только от целевых сбережений). Предназначены только гражданам, заключившим договор о строительно-сберегательном вкладе и кредите.

Независимые организации различаются формой собственности, на частные (обычно контролируются крупными банками и страховщиками) и на стройсберкассы федеральных земель.



Французская модель

Стройсберкассы: Франция (Италия) - открыты для национальной банковской системы. Работают внутри обычных коммерческих кредитных организаций.

Аналог французской накопительно-ипотечной системы работает в России в Башкортостане с 2014 г. («Жилстройсбережения»): накопление 3-6 лет, субсидия из регионального бюджета, кредит по сниженной ставке (оператор банк «Уралсиб»).



Исламские финансы

Мурабаха и убывающая мушарака (аренда с правом выкупа)

Пример: ЖНК «Жилищные традиции Татарстана»: граждане создают кооператив, который выступает приобретателем жилья по рыночным ценам, в порядке очереди каждому пайщику. Тот, кто получил жилье, продолжает выплачивать взносы. Они индексируются, поскольку меняется стоимость недвижимости.

Справедливое распределение выгод и рисков на принципах партнерства между гражданином, застройщиком и банком.



Инфляция и формирование навыков накопления.

Необходимость изменения жилищно-кредитной политики государства.

Пластичность и приспособляемость российского потребителя к
изменяющимся условиям, как залог успешного реформирования жилищной
сферы.



Камила Фазлыева,
руководитель Ипотечного бюро

