

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, руководитель ГСО
ПАО «ВТБ»

_____ Т.В. Максимова
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
д.э.н., доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Анализ рынка ипотечного кредитования молодых семей
в г. Челябинске

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.01.2019.177.ПЗ ВКР

Руководитель проекта,
к.э.н., доцент

_____ С.И. Кухаренко
_____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ-417

_____ В.К. Железнов
_____ 2019 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель

_____ М.Г. Трубеева
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

ФИО. Анализ рынка ипотечного кредитования молодых семей в городе Челябинске. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-417, 2019, 96 с., 13 ил., 20 табл., библиогр. список – 75 наим., 19 л. раздаточного материала ф. А4.

В данной выпускной квалификационной работе проводится анализ рынка ипотечного кредитования молодых семей в городе Челябинске.

В наше время проблема обеспечения доступным жильем является актуальной и важной задачей социально-экономической политики России, поэтому целью работы является анализ рынка ипотечного кредитования в поиске банка с наиболее выгодной программой для молодых семей.

Результаты работы можно использовать при подборе ипотечной программы в банках города Челябинска молодым семьям.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	2
1 РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	5
1.1 Становление и развитие рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации	5
1.2 Система ипотечного кредитования в Российской Федерации	13
2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	23
2.1 Анализ рынка ипотечного кредитования в России	23
2.2 Формы государственного субсидирования в жилищном ипотечном кредитовании.....	44
2.3 Анализ кредитования Челябинской области.....	50
3 АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ И АЛГОРИТМ НАИЛУЧШЕГО ВЫБОРА ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ	63
3.1 Анализ банковских предложений	63
3.2 Расчеты и алгоритм наилучшего выбора для молодой семьи.....	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	85
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	87

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Ипотека в современном мире становится одним из основных способов решения жилищной проблемы. Проблема обеспечения доступным жильем в Российской Федерации является одной из важнейших задач социально-экономической политики. Стадия решения данной проблемы показывает заинтересованность власти о благосостоянии граждан. Государство ставит перед собой задачи сформировать условия, обеспечивающие дееспособной части населения реальную возможность приобрести жилье собственными силами, а также оказывать целевую поддержку тем, кто не в состоянии решить эту проблему самостоятельно.

Наличие собственного жилья – гарантия стабильности и благополучия в жизни людей, уверенности в завтрашнем дне, это самое главное условие нормальной и комфортной жизни для каждого человека. К тому же, жилье как объект недвижимости является возможностью накопления капитала и одновременно инвестиционным механизмом в сфере производства и оборота капитала в обществе.

Отсутствие реальных возможностей у значительной части населения страны удовлетворить свои потребности в комфортных условиях проживания мешает полноценному развитию личности, сокращает демографическую динамику населения, обостряет социальную напряженность в обществе, что в итоге приводит к регрессу экономического сектора страны. В настоящее время покупка жилья по силу ограниченному кругу семей, уровень доходов которых выше среднего.

Значимость ипотечного кредитования в стране, оценка возможности функционирования данной системы в современных российских условиях обусловило выбор темы работы.

Цель работы – анализ рынка ипотечного кредитования в поиске выбора банка с наиболее выгодной программой для молодых семей.

Задачи работы:

- определить основные этапы становления и развития рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации;
- определить основных взаимодействующих и взаимообусловленных элементов системы ипотечного жилищного кредитования;
- провести анализ рынка ипотечного кредитования Российской Федерации с 2015 года по март 2019 года;
- определить существующие формы государственной поддержки в жилищном ипотечном кредитовании и оценить эффективность реализации государственных ипотечных программ;
- провести анализ рынка ипотечного кредитования для молодых семей города Челябинска на примере государственной программы «Молодая семья» и выбрать банк с наиболее выгодной ипотечной программой для покупки жилья в кредит.

Объект работы – рынок ипотечного кредитования для молодых семей города Челябинска.

Предмет работы формы государственной поддержки, условия и факторы кредитования молодых семей на рынке ипотечного кредитования города Челябинска.

Теоретической основой исследования выступает учебная литература отечественных и зарубежных авторов, посвященных исследованию банковской деятельности в части ипотечного кредитования. А так же издания периодической печати и ресурсы сети Интернет.

Методической основой исследования являются данные проектов и отчеты коммерческих банков города Челябинска, отчетность Министерств экономического развития и финансов РФ, отчетность и статистика банка «ВТБ».

Результаты работы рекомендуется использовать при выборе наиболее выгодной ипотечной программы в банках города Челябинска для молодых семей.

1 РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

1.1 Становление и развитие рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации

Развитие ипотечного жилищного кредитования позитивно сказывается на функционировании реального сектора экономики, промышленности, строительства, сельского хозяйства и др., а также способствует росту финансирования капитальных вложений и может способствовать преодолению инвестиционного кризиса. Именно с помощью ипотечного кредитования были преодолены - Великая депрессия в США, кризис в Канаде, Германии, Японии, последствия переходного периода в странах Восточной Европы.

Институт ипотеки в России имеет многовековую историю, и его развитие шло по определенному пути, что нельзя не учитывать при построении современной системы ипотечного кредитования. Развитие рынка ипотеки в XVIII–XIX вв. в стране во многом схожи с современными условиями[8].

В России ипотека возникла благодаря зарождению права частной собственности на землю во время властвования императрицы Елизаветы Петровны в 18 веке. В 1754 г. были созданы первые заемные государственные учреждения: Московская и Санкт-Петербургская конторы Государственного банка для дворянства при Сенате и Сенатской конторе. Только русские и иностранцы, пребывавшие в русском подданстве и обладавшие именьями на территории России, имели право пользоваться ссудами этих учреждений. Срок займа измерялся в один год с позволением двух отсрочек и взысканием процентных денег вперед. С 1776 г. дворянские банки приступили выдавать ссуды крестьянам.

Дальнейший этап развития ипотечного кредитования России начался во времена правления Екатерины II с совершенствования дворянских банков, так как их деятельность имела ряд недостатков. В их числе оказались плохая

проверка указанных заемщиками поручительств и неграмотное соизмерение и учет операций по выдаче денег и их получению от населения.

По указанным выше причинам 28 июня 1786 г. был издан манифест об учреждении Государственного заемного банка, ликвидировавший прежние дворянские банки. Зародилось первое кредитное учреждение по выдаче долгосрочного ипотечного кредита. Срок ссуды определялся: для дворянства в 20 лет и под 8% годовых, для городов в 22 года под 7 % годовых. В этом же году 29 октября манифестом Екатерины II в России впервые юридически был закреплен выпуск бумажных денег – ассигнаций. Эмиссия бумажных денег была возложена на ассигнационные банки, возникшие в Москве и Санкт-Петербурге к 1769 г. Дополнительное заимствование кредитных ресурсов на государственные нужды проводилось из средств Государственного заемного банка, образованного с целью организации Ипотечного кредита землевладельцам, в основном, дворянству. А также все в этом же 1786 г. при Заемном банке была создана Страховая экспедиция – первое страховое учреждение в России. Манифест предусматривал страхование каменных домов, принимаемых в залог при реализации кредитных операций. Порядок оформления договора страхования сопровождался выдачей страхового полиса, обязательной частью которого являлся архитектурный план объекта залога, передаваемого под обеспечение ссуды в Государственный заемный банк [15].

В теории российского права понятие «ипотека» появилось в 60-70 гг. 19 столетия и было заимствовано из зарубежного права (французского, германского). Необходимо отметить, что в российском дореволюционном праве «ипотека» также была синонимом «залога», так как под последним понимался непосредственно залог недвижимого имущества (тогда как залог движимого имущества именовался «закладом»). Но такое разделение не являлось обязательным, и функционирующее тогда законодательство использовало оба названия равносильно друг другу.

В конце XVIII в. появились городские кредитные общества и земельные банки, которые выдавали кредиты под залог недвижимости не деньгами, а ценными бумагами, под которые закладывали недвижимость, в то же время заемщик становился членом кредитного товарищества.

Особенное распространение эта схема получила при образовании городских кредитных обществ, когда члены общества, не имея значительного уставного фонда или других источников финансирования, умудрялись инвестировать крупные средства в долгосрочные строительные проекты. Происходило следующее: собирались собственники недвижимости, объединялись в товарищество, внося в виде пая собственные доходные дома. Затем выпускались ценные бумаги общества, подтвержденные имеющейся недвижимостью. Ценные бумаги выдавались непосредственно учредителями, которые с этими долговыми обязательствами шли на вторичный рынок к инвестору, обещая по бумагам фиксированный доход.

Чтобы придать своим ценным бумагам больший вес, кредитные товарищества добились права конвертировать их в государственные обязательства (акций, займов и т.д.). В этом их, конечно, поддержало государство. Дело в том, что когда Александр II увидел, что ипотека развивается недостаточно быстро, был проведен анализ, и выяснилось, что основное противоречие заключалось в потребности в долгосрочных капиталах при наличии краткосрочных. Государство осознало заинтересованность в ипотеке и приняло меры к повышению ликвидности ипотечных облигаций.

В частности, организации или лица, которые имели на руках облигации, получили возможность заложить их в госбанк и получить кредит. С другой стороны, решением правительства на покупку этих облигаций были направлены свободные капиталы городских управ, и это оказалось очень выгодно, так как эти ценные бумаги приносили хоть и небольшой, но стабильный доход в течение длительного времени. Таким образом, ипотечные облигации получили дополнительные гарантии со стороны государства [8].

В начале XX в. кредиты начинали распространяться и на крестьян, которые только в этот момент стали являться субъектами права частной собственности на землю. Главными частными финансовыми центрами являлись акционерные коммерческие банки, число которых к 1917 г. превышало 50. Мелкие кредитные учреждения, такие как городские общественные банки, общества взаимного кредита (городские, земские, сословные, профессиональные), кредитные кооперативы также занимались ипотечной деятельностью. Специализированными государственными ипотечными учреждениями были Крестьянский поземельный банк, Государственный дворянский земельный банк. На Государственный Крестьянский банк были возложены полномочия, одно из которых заключалось в кредитовании крестьян деньгами для покупки помещичьей земли. При его участии с 1888 по 1905 гг. было продано и куплено 2,4 млн. десятин земли. К 1915 г. банк принял в залог 16,9 млн. десятин земли, что укрепило реформу столыпинской аграрной политики, направленной на создание класса мелких земельных собственников[8].

Задачей государственных дворянских банков была помощь помещичьему землевладению, в связи с этим они и удовлетворяли потребности только дворянского сословия. План их работы был достаточно простой. Помещик, испытывавший потребность в деньгах, обращался в банк с просьбой предоставить ему ссуду под залог имения. Стоимость недвижимости вместе с крепостными душами оценивалась специальными комиссиями, и банк выдавал ссуды на 15, 28 или 33 года. Как правило, сумма кредита составляла 60–70% от стоимости закладываемого имущества.

Аналогичная система действовала до 50-х гг. позапрошлого века. Причиной её упадка стало неисполнение дворянскими банками «золотого правила» сбалансированности пассивов и активов. Выдавая долгосрочные ссуды, банк привлекал средства вкладчиков на депозит на меньший срок: дворяне при этом заемные средства тратили на свои текущие потребности. Все это приводило к массовым неплатежам по ссудам.

К 1917 году в России действовал 21 земельный банк, Государственный Крестьянский поземельный банк, Дворянский банк, Особый отдел Государственного Дворянского банка и 18 частных банков. После 1917 г. в связи с почти полной отменой частной собственности и ликвидацией деления имущества на движимое и недвижимое, ипотека перестала играть значительную роль в жизни населения.

После Октябрьской революции в России были полностью ликвидированы ипотечные кредитные организации, что привело к упразднению успешно функционирующей системы ипотечного кредитования. В советское время ее восстановление было невозможно.

Отсутствие в нашей стране в течение 70 лет института частной собственности на недвижимое имущество и института ипотеки привело к негативным последствиям, что проявилось в утере опыта организации ипотечного кредитования, как на уровне кредитного учреждения, так и на уровне государства в целом.

Необходимость развития ипотечного бизнеса в РФ назрела в начале 1990-х гг. Несмотря на то, что реализация ипотечного жилищного кредитования при социально-экономических условиях в 1990-е г. не имела особых перспектив, к тому времени уже созрело осознание роли жилищной ипотеки как рыночного инструмента решения жилищных проблем населения. Государство, осознавая проблему отсутствия развитой жилищной ипотеки, принимает 2 декабря 1990 г. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», где в качестве одного из видов обеспечения возвратности кредита признается залог недвижимого и движимого имущества. По существу, принятие данного закона узаконило такой вид кредитования, как ипотечное кредитование, основным условием которого является выдача кредита под залог недвижимости[35].

Исследуя развитие ипотечного жилищного кредитования в постреформенный период, можно сказать, что данный путь имеет два этапа. К первому этапу развития можно отнести этап зарождения ипотеки в России (в 1990-е гг.).

Второй этап - этап становления ипотечного жилищного кредитования (начало 2000 г. - по настоящее время).

Каждый из выделенных нами этапов имеет свои характерные особенности, обусловленные экономическими и политическими условиями развития России в конкретные периоды времени.

Рассматривая этапы зарождения ипотеки, можно сказать, что в целом сложившиеся в 1990-е гг. в России условия являлись препятствиями для ее развития, в частности:

- политическая, социально-экономическая и финансовая ситуация в обществе в 1990-е гг. характеризовалась неустойчивостью национальной валюты, большим объемом внешнего долга, что не способствовало развитию ипотеки;

- отсутствовали основы законодательно-правового обеспечения ипотечного кредитования;

- отечественная банковская система в силу своей молодости, была не способна оказывать услуги ипотечного кредитования из-за отсутствия достаточного собственного капитала, соответствующего качества привлеченного капитала, недостатка квалифицированных кадров;

- высокая доходность арбитражных валютных операций и операций с государственными ценными бумагами по своему уровню была несравнима с доходностью и рискованностью ипотечных кредитов, что обуславливало отсутствие заинтересованности банков в ипотечном кредитовании;

- финансовая нестабильность заемщиков порождала высокие риски невозврата долгосрочных ипотечных кредитов, что также отрицательно сказывалось на динамике их развития.

Кроме перечисленных условий развития финансовой системы РФ, следует отметить, что и изменения в сфере жилищного строительства также отрицательно сказывались на ипотечном кредитовании. В частности, в период с 1990 по 1998 гг. доля вводимого в эксплуатацию жилья, находящегося в государственной и муниципальной собственности, сократилась с 80% до 20%. При этом ввод

жилья за счет средств индивидуальных застройщиков увеличился примерно в 3 раза и достиг 39,4% общего годового объема вводимого в эксплуатацию жилого фонда. Однако в целом объемы строительства и ввода нового жилья по РФ уменьшились с 61,7 млн кв.м в 1990 г. до 30,3 млн кв.м в 1998 г., т.е. более чем в 2 раза [37].

До августовского кризиса 1998 г. жилищные кредиты населению предоставляли не более 20 банков РФ. Как правило, коммерческие банки предоставляли кредиты на покупку жилья своим сотрудникам и акционерам, тем самым снижая риски невозврата. Однако инфляция 1992 г. свела к нулю прибыль от выданных кредитов, что сделало банки еще более осторожными к данному виду кредитования, и это еще больше усложнило ситуацию развития жилищного кредитования.

Единственным банком, осуществляющим в незначительной мере ипотечное кредитование на строительство индивидуального и кооперативного жилья, являлся Сбербанк России, который с 1991 г. стал акционерным квазигосударственным банком. После финансового кризиса 1998 г. многие банки приостановили свою деятельность, однако по мере экономической стабилизации на их место пришли новые, которые постепенно вовлекались в участие в различных ипотечных программах.

Только в связи с введением ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. институт залога (ипотеки) в России снова начал свое существование. В нем нашли отражение следующие положения:

- основания возникновения ипотеки, обязательство, обеспечиваемое ипотекой, предмет ипотеки;
- порядок заключения договора об ипотеке;
- порядок заключения договора об ипотеке;
- закладная как ценная бумага;
- государственная регистрация ипотеки;
- обеспечение сохранности имущества, заложенного по договору об ипотеке;

- переход прав на имущество, заложенное по договору об ипотеке, к другим лицам и обременение этого имущества правами других лиц;
- последующая ипотека;
- уступка прав по договору об ипотеке;
- обращение взыскания на имущество, заложенное по договору об ипотеке, и реализация указанного имущества;
- особенности ипотеки земельных участков, предприятий, зданий и сооружений, жилых домов и квартир.

Усилия законодателей направлены в первую очередь на снижение рисков для участников ипотечного рынка, на разработку надежных финансовых инструментов привлечения ресурсов в эту сферу. Поскольку развитие государственной концепции ипотеки очевидно и необходимо, в разработке ипотечных стандартов участвуют такие организации как ФКЦБ, Центробанк, ДОМ.РФ (до марта 2018 года АИЖК), министерство промышленности и энергетики, а также ряд других госструктур. Таким образом, начата работа по созданию формирования рынка ипотечных ценных бумаг и унификации региональных схем ипотечного кредитования с целью развития общероссийской системы ипотечного жилищного кредитования.

В настоящее время ипотека принимает все большее значение, и это связано, прежде всего, с главной миссией ипотечного кредитования и его основной функцией, а именно решением социальной проблемы – обеспечения жильем, поскольку в настоящее время стоимость рыночного жилья в десятки раз превышает средний годовой доход населения. И только применение системы ипотечного кредитования сможет решить проблему в неуравновешенности между этими величинами и привлечет на рынок недвижимости свободные средства населения. Более того, ипотечное кредитование представляется мощным инструментом экономического развития во многих странах мира. Развитие ипотечной деятельности благоприятно воздействует на развитие реального сектора экономики (рост строительства, модернизация производства), проявляет

сильное влияние на преодоление социальной нестабильности (снижение безработицы, удовлетворение потребностей населения в жилье), играет важную роль в повышении стабильности и эффективности банковской и кредитной системы страны в целом.

1.2 Система ипотечного кредитования в Российской Федерации

Ипотека (*hypotheca*) – это греко-латинский термин, означающий классический институт установленного хозяйства, разновидность имущественного залога, который является обеспечением исполнения основного денежного обязательства должником-залогодателем перед кредитором-залогодержателем[38].

По российскому законодательству ипотекой признается залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им.

Таким образом, ипотека – это договор, сформированный в письменном виде и накладывающий добровольный залог на объект недвижимости заемщика в качестве обеспечения реализации им платежей по его задолженности кредитору. Ипотечным является кредит, выдаваемый в денежной форме или в форме ипотечных облигаций под залог объекта недвижимости с целью покупки (строительства) данной недвижимости. Таким образом, приобретаемый объект оказывается объектом залога.

Суть ипотечного кредита заключается в выдаче одобренной суммы кредита на определённый срок, под процентную ставку, которая предусмотрена банком.

Исходя из формулировки ипотечного кредита и ряда его свойств, можно выделить вытекающие специфические особенности:

- требования кредитора гарантированы недвижимым имуществом;
- ипотека появляется только тогда, когда залогодатель имеет предмет ипотеки на правах частной собственности;

- ипотека действует только на определенный срок и в размере требования;
- ипотека носит долгосрочный характер;
- выдаваемый кредит значителен по сумме.

Ссуда под недвижимость выдается в размере гораздо меньшем, чем рыночная стоимость объекта ипотеки, как правило, 40–70 %. Оставшаяся часть покрывает судебные издержки и другие расходы кредитора, связанных с продажей, реализацией объекта ипотеки в случае, если требование (кредитный договор) не будет выполнено.

«Система ипотечного кредитования» – это слаженная и регулируемая государством система отношений взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, которые создают поток инвестиций с финансового рынка в жилищную отрасль экономики и в результате взаимодействия происходит появление новых элементов и управляемых систем.

Основные взаимодействующие и взаимообусловленные элементы системы ипотечного жилищного кредитования представлены на рисунке 1 [23].

Государство является важнейшим элементом данной системы, который выполняет организационную, упорядоченную и регулирующую функцию. Роль государства в развитии ипотечного жилищного кредитования сводится к выполнению им трех основных функций:

1) Управление и координация рынка ипотечного кредитования с помощью формирования необходимой нормативно-правовой базы для реализации механизма ипотеки.

2) Гарантия эффективного взаимодействия всех участников рынка ипотечного кредитования с помощью развитой инфраструктуры, создание условий для ее развития, таких как оказание финансовой поддержки для формирующихся на этом рынке новых институтов и гарантирование равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных жилищных кредитов.



Рисунок 1 –Основные взаимодействующие и взаимообусловленные элементы системы ипотечного жилищного кредитования

3) Обеспечение поддержки граждан, не располагающих достаточными доходами, прежде всего тем, чьих доходов недостаточно для получения рыночных банковских ипотечных кредитов. Формирование системы льготного ипотечного кредитования для повышения доступности ипотечных кредитов путем реализации государственных жилищных программ.

Формы государственного участия обозначены как важное и необходимое условие формирования и развития системы ипотечного жилищного кредитования.

Определяя формы государственной поддержки в системе ипотечного жилищного кредитования, необходимо анализировать действительные возможности государственного бюджета, предоставлять гарантию в том, что целенаправленно расходуются бюджетные средства.

Чтобы конкретно увидеть, куда идут бюджетные средства, в стране данный вопрос решается эффективными формами государственного участия, такие как:

1) Прямое субсидирование, которое основано на выделении средств социальной выплаты тем гражданам, у которых нет возможности для накопления достаточных средств для внесения первоначального взноса.

2) Субсидирование стоимости недвижимости, при котором, не подрывая рыночных условий ипотечного кредитования, обеспечивается косвенное дотирование процентной ставки.

Доступность ипотечного кредита для граждан при этом увеличивается в несколько раз. Главным недостатком данных программ является значительная нагрузка на бюджет.

Ипотечный кредит представляет собой результат взаимодействия нескольких субъектов, основными из которых являются заемщик и банк. Кроме них обязательно участвуют оценщик недвижимости, регистрирующий орган, страховая компания. В завершение всего в систему взаимодействия субъектов включается продавец этой недвижимости. А в процессе оформления ипотечной сделки возможно потребуются услуги нотариуса, риэлтора и брокера. Взаимосвязь субъектов ипотечного кредитования представлена на рисунке 2[23].

Заемщик – физическое лицо, которое берет ипотечный кредит. Лицо, которое предоставляет банку обеспечение по кредиту в виде уже имеющейся в наличии недвижимости, либо приобретаемой, выступает залогодателем.



Рисунок 2 – Взаимосвязь субъектов системы ипотечного кредитования

Если заемщик является собственником недвижимости, передаваемой в обеспечение кредита, то такой заемщик одновременно становится и залогодателем. Заключая кредитный договор с банком, ипотечный заемщик получает определенные права и одновременно берет на себя ряд обязательств. Часть его прав и обязательств регулируются кредитным договором, а часть – российским законодательством.

Ипотечный заемщик имеет право досрочно погасить кредит – частично или полностью. Также заемщик имеет право бесплатно получать справки, выписки или другие документы о состоянии счета, количестве денежных средств на счете и движении средств по счету; о размере задолженности перед банком; сумме уплаченных процентов; предстоящих платежах с отдельным указанием суммы процентов, подлежащих уплате, и оставшейся суммы кредита.

Как покупатель жилья, ипотечный заемщик имеет право оформить это жилье себе в собственность. Но при этом в свою собственность он обязан зарегистрировать ипотеку в пользу банка. Таким образом возникает обременение, которое ограничивает права собственника квартиры или дома. С юридической точки зрения заемщик является собственником жилья и имеет право оформить себе и членам семьи постоянную регистрацию по этому адресу.

Также заложенное жилье с полным правом можно завещать в наследство. Это что касается прав.

Ипотечный заемщик не имеет полномочий подарить или поменять заложенное жилье без согласия банка. Продать заложенное жилье можно только с разрешения банка, и только чтобы досрочно погасить кредит.

В отдельных случаях у заемщика возникает потребность поменять залог: снять обременение с одной квартиры и оформить на другую. Например, чтобы подарить или поменять. В данном случае решает банк: его право – пойти навстречу или отказать заемщику.

Без разрешения кредитора владелец заложенной квартиры не имеет права регистрировать в ней временно или постоянно людей, которые не являются членами его семьи.

Главная обязанность заемщика заключается в своевременном возврате кредита и уплате начисленных ему процентов в установленные кредитным договором сроки. Нарушение этих обязательств может привести к расторжению кредитного договора и тогда банк потребует вернуть кредит полностью или продать предмет залога, чтобы закрыть оставшийся долг по кредиту.

Кредитор – это банк или другое финансовое учреждение, выдающее кредиты заемщикам на основании андеррайтинга – оценки их кредитоспособности, и осуществляющих последующее обслуживание выданных кредитов. Их функция заключается в предоставлении долгосрочных кредитов на приобретение недвижимости под залог либо уже имеющейся у заемщика недвижимости, либо той недвижимости, которую он намеревается приобрести с помощью кредита, то есть ипотечные банки могут предоставлять кредит, например, под залог жилья, которое появится у заемщика в будущем. Взаимосвязь банка и заемщика очевидна – один выдает кредит, другой – получает [38].

Оценщик выдает официальное заключение о рыночной стоимости недвижимости, которая будет служить залогом. Этот документ необходим, чтобы

определить максимально возможную сумму кредита, так как она тесно связана со стоимостью недвижимости.

Застраховать закладываемую недвижимость от риска уничтожения и повреждения, это обязательное условие ипотеки по российскому законодательству, функция страховой компании. Список аккредитованных оценщиков у каждого банка свой, заемщик может выбрать любого из них. Если кредит предоставляется для приобретения недвижимости, заемщику необходимо предоставить свидетельство о праве собственности, которое оформляет регистрирующий орган. И при заключении ипотечной сделки необходимо обратиться в регистрирующий орган для регистрации ипотеки – обременения права собственности на недвижимость в пользу банка. Когда кредит погашается, это обременение снимается. Для оформления заявки на получение ипотечного кредита заемщику могут понадобиться нотариально заверенные документы, так что нотариус часто необходим в цепочке ипотечной сделки. Риелтор и кредитный брокер служат посредниками для большинства сделок с недвижимостью. Кредитный брокер оказывает помощь не только в выборе наиболее подходящей ипотечной программе, но и сделает процесс оформления ипотечного кредита более быстрым и выгодным. Его задача состоит в полном сопровождении клиента, от заявки до покупки и страхования квартиры [23].

Риэлтор и кредитный брокер служат посредниками для большинства сделок с недвижимостью, особенно – когда речь идет об ипотеке. Изначально функции риэлтора и брокера служили разным целям. Риэлтор помогал найти подходящий для покупки объект недвижимости, подготовить необходимые для совершения сделки документы и руководил непосредственно процессом заключения сделки и регистрации права собственности покупателя. Брокер выступал посредником между заемщиком и банком, помогая выбрать оптимальную кредитную программу и подготовить документы для получения кредита. Сегодня функции риэлторов и брокеров перемешались: риэлтор может помочь с получением кредита, а брокер – с покупкой недвижимости. Кредитный брокер поможет

выбрать наиболее подходящую ипотечную программу, а также сделает процесс оформления ипотечного кредита быстрым. Его задача состоит в полном сопровождении клиента, от заявки до покупки и страхования квартиры. Стоимость услуг кредитного брокера составляет 1–4 % от суммы кредита [38].

Рефинансирующая организация – источник денег для банка, чтобы выдавать новые кредиты. Такие организации могут выкупать у банка закладные по кредитам и становиться новыми получателями платежей по кредиту. На российском рынке на текущий момент немного крупных рефинансирующих организаций. Этой деятельностью занимаются крупные банки (ВТБ, Сбербанк России) и АО ДОМ.РФ (до марта 2018 года «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данный вид кредитной деятельности предоставляет некоторые преимущества кредиторам:

- 1) Относительно невысокий риск при кредитовании, так как ипотечные кредиты заложены надежным и ликвидным активом – недвижимостью.
- 2) Долгосрочный характер кредитов создает некоторые удобства для кредитора с точки зрения процесса финансового планирования.
- 3) При наличии развитой системы финансирования недвижимости ипотечные кредиты и закладные допускается продавать на вторичном рынке.
- 4) Вероятность получения налоговых и других льгот от государства.

Применение заемных средств при покупке недвижимости, в то же время, создает ряд преимуществ и для заемщика (инвестора):

- 1) Объект недвижимости, стоимость которого превышает размер собственных средств, можно приобрести в рассрочку, выплачивая при этом долг кредитору из доходов данного объекта.
- 2) Вложения в недвижимость располагают перспективой развития, так как операции с недвижимостью дают большую производительность со временем.

3) Инвестирование средств в недвижимость является устойчивым средством против инфляции.

Рынок недвижимости, в том числе и рынок жилья, являются относительно новыми рынками для России и представляют большой интерес; они охватывают все слои населения, у которых в собственности есть объекты недвижимости, а также является привлекательным и надёжным для инвесторов [47].

Выводы по главе 1:

1) Ипотечное кредитование имеет многовековую историю развития, что нельзя не учитывать при построении современной системы ипотечного кредитования.

2) На сегодняшний день сформирована основа законодательной базы функционирования системы ипотечного жилищного кредитования, регламентирована деятельность всех профессиональных субъектов ипотечного рынка.

3) Развитие ипотечного жилищного кредитования населения как целостной системы, с одной стороны, и как составной части рыночной экономики, с другой, должно строиться на базе разработанных отечественными учеными следующих основополагающих принципов:

3.1) Имеющийся международный опыт.

3.2) Необходимость обеспечения доступности ипотечных кредитов для групп населения не только с наиболее высокими, но также и средними доходами.

3.3) Создаваемая система ипотечного кредитования должна носить развивающийся характер.

3.4) Система жилищного ипотечного кредитования должна быть воспроизводима в любом регионе страны.

3.5) Ипотека не может являть собой жесткую, одноликую систему. Ипотека в России должна быть альтернативной. Все варианты ипотеки должны быть направлены на своего потребителя.

3.6) Формирование комплекса мер по контролю за уровнем инфляции, динамикой обменного курса рубля, по снижению процентных ставок, реструктуризации банковской системы, развитию нормативно-законодательной базы.

3.7) Роль региональных и местных органов власти на этапе создания системы ипотечного кредитования является исключительно важной. Решение жилищной проблемы и координация деятельности всех субъектов рынка жилья в существенной мере зависит от деятельности органов исполнительной власти на всех уровнях.

4) Ипотечное кредитование играет важную роль в экономике страны, которое стимулирует, с одной стороны, потребительский спрос (потребность в улучшении жилищных условий по-прежнему является наиболее важной для российских семей), а с другой стороны, способствует развитию не только строительного сектора, но и сопутствующих отраслей благодаря мультипликативному эффекту.

2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

2.1 Анализ рынка ипотечного кредитования в России

Дальнейшее совершенствование ипотечного кредитования представляется крайне важным и необходимым для государственной жилищной политики, целью которой является достижения эффективности функционирования рынка жилья. Увеличение объемов жилья тесно связано с созданием рабочих мест, что в свою очередь положительно влияет на экономику страны, а также влияет на развитие конкуренции в области строительства и на рынке ипотечного кредитования.

Сегодня реальные доходы граждан не растут. Это официальная информация, подтвержденная данными Росстата. По данным Банка России, объем предоставленных российскими кредитными организациями в 2016 году ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) составил 1,2 трлн.руб., что стало вторым (после 2014 года) результатом за всю историю наблюдений. Накопленная к концу года задолженность по ИЖК достигла 4,5 трлн. руб., превысив на 13 % уровень предыдущего года, при этом доля валютных кредитов в портфеле сократилась в 2 раза до 1,6 %. Объем предоставленных в январе 2015 года ИЖК на фоне сезонного увеличения спроса, активизировавшегося под влиянием разговоров о планировании завершения государственной программы субсидирования ипотеки, стал максимальным и составил 1,01 трлн.руб. за всю историю выдачи кредитов в России. А также из-за снижения процентной ставки до 12,45%. В январе 2018 года объем ИЖК также достиг высокого показателя в 1,08 трлн. руб. [47, 52]. В таблице 2.1 представлены данные Центрального Банка Российской Федерации ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам с 2015 г. по 3 квартал 2018 г.[52]

По данным таблицы видно, что с каждым годом количество выданных кредитов растет. Так, количество выданных кредитов за 2015 год составило 4 292 101 ед., за 2017 год уже 5 754 657 ед., а за 2018г. 8 494 906 ед.

Таблица 2.1 – Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам за 2015–2018 гг.

Месяц	Количество предоставленных кредитов, ед.	Объем предоставленных кредитов, млн.руб.	Средневзвешенный срок кредитования, месяцев	Средневзвешенная ставка, %
2015 год				
1.01.	1 012 064	3 391 888	179,5	12,45
1.02.	43 016	70 259	176,5	14,16
1.03.	92 052	149 640	175,5	14,45
1.04.	135 162	217 176	174	14,53
1.05.	184 431	297 857	173,1	14,4
1.06.	228 196	371 332	172,7	14,22
1.07.	280 440	458 999	173,3	14,04
1.08.	338 512	555 335	173,3	13,93
1.09.	396 147	650 852	173,8	13,78
1.10.	461 182	759 239	174,3	13,68
1.11.	526 707	870 312	174,7	13,58
1.12.	594 192	982 732	175,4	13,43
Итого	4 292 101	8 775 621		
2016 год				
1.01.	699 419	1 157 760	176,5	13,35
1.02.	37 145	61 771	180,6	12,5
1.03.	117 372	204 390	181,5	12,23
1.04.	188 449	323 380	181,5	12,47
1.05.	261 125	446 285	182	12,6
1.06.	322 703	550 082	182,6	12,69
1.07.	390 085	664 227	182,6	12,73
1.08.	455 219	774 990	182,6	12,74
1.09.	528 274	899 870	182,3	12,73
1.10.	602 553	1 026 667	182,4	12,71
1.11.	674 727	1 151 728	182,5	12,67
1.12.	753 064	1 288 531	182,8	12,62
Итого	5 030 135	8 549 681		
2017 год				
1.01.	856 521	1 472 380	183	12,48
1.02.	40 039	71 083	186,5	11,84
1.03.	97 826	174 330	185,3	11,9
1.04.	178 334	321 074	185,4	11,8
1.05.	259 996	470 577	185,7	11,69
1.06.	338 765	615 484	185,9	11,6
1.07.	423 482	772 692	186,2	11,5
1.08.	507 866	927 297	186,2	11,41
1.09.	602 220	1 101 396	186,3	11,28
1.10.	700 634	1 285 259	186,3	11,1
1.11.	813 342	1 498 318	186,5	10,94
1.12.	935 632	1 730 933	188,3	10,78
Итого	5 754 657	10 440 823		

Окончание таблицы 2.1

Месяц	Количество предоставленных кредитов, ед.	Объем предоставленных кредитов, млн.руб.	Средневзвешенный срок кредитования, месяцев	Средневзвешенная ставка, %
2018 год				
1.01.	1 086 940	2 021 402	186,8	10,64
1.02.	78 040	148 272	191,1	9,85
1.03.	180 687	347 211	190,5	9,79
1.04.	299 399	581 971	190,8	9,64
1.05.	424 699	831 238	192	9,57
1.06.	542 814	1 066 642	192,2	9,56
1.07.	663 352	1 309 282	193,3	9,48
1.08.	785 111	1 555 677	203,5	9,57
1.09.	911 333	1 815 652	195,5	9,42
1.10.	1 033 354	2 070 498	196,2	9,41
1.11.	1 174 604	2 370 237	198,4	9,41
1.12.	1 314 573	2 671 789	199	9,52
Итого	8 494 906	16 789 871	-	-

Это говорит о том, что государственные ипотечные программы действительно облегчают процесс покупки жилья, благодаря субсидиям, снижениям процентных ставок, использованию материнского капитала и другим программам.

На рисунке 3 представлена динамика объема выданных кредитов с 2015 по 2018 год.

По рисунку видно то, что самый рекордный показатель приходится на 2018 год и составляет 16 789 871 млн.руб.

Рынок ипотеки растет, прежде всего, за счет новых заемщиков – доля рефинансирования составила около 11%. За ее вычетом выдано «новой» ипотеки на сумму около 2,67 трлн руб. (+40% к 2018 г.)», – говорится в тексте обзора.

По данным Дом.РФ(до марта 2018 года АИЖК), в последние месяцы доля сделок с ипотекой в новостройках составляет 56%, на вторичном рынке жилья – 49%.

В 2018 г. россияне стали брать более крупные ипотечные кредиты. По подсчетам Дом.РФ, средний размер взятой в прошлом году ипотеки составлял 2 млн руб. против 1,86 млн руб. годом ранее.

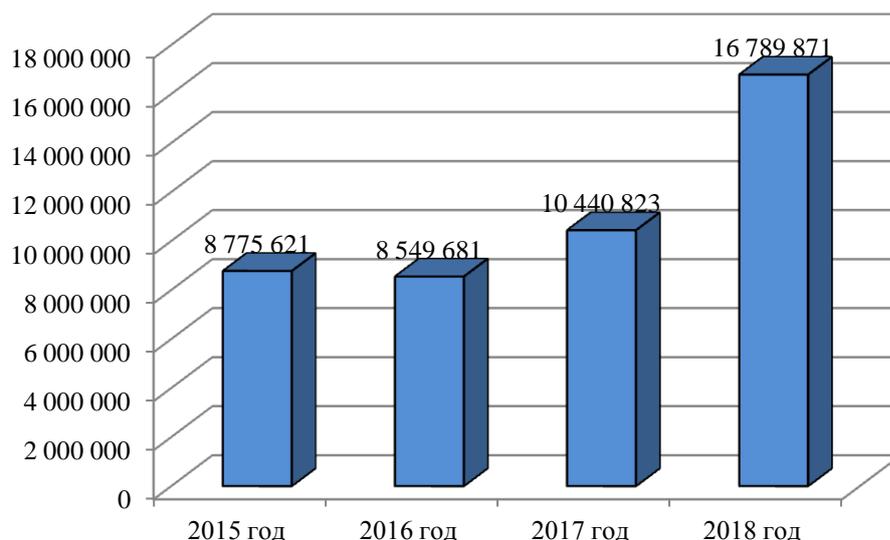


Рисунок 3 – Динамика объема выданных кредитов 2015-2018гг.

Также по данным таблицы 2.1 можно увидеть интересную динамику, которая в начале каждого года снижается, но, начиная с середины года, показатели объема предоставленных кредитов постоянно увеличиваются.

Данное явление связано с тем, что государство постоянно реализует новые, наиболее выгодные ипотечные программы и, что некоторые банки снижают ставки по кредитам, безусловно привлекающие молодых семей.

То есть, в начале каждого года появляется новый проект или, к примеру, какой-либо банк снижает свои процентные ставки при определенных условиях, тем самым, приманивая население к взятию ипотеки. Процесс начинает осуществляться примерно к середине года и до конца.

Что касается средневзвешенной ставки по кредитам, то здесь ситуация с каждым годом становится все выгоднее с точки зрения клиентов банков. По данным ДОМ.РФ на рисунке 4 представлена динамика средневзвешенных ставок по выданным ипотечным кредитам.

По рисунку видно то, что самый рекордный показатель приходится на 2018 год и составляет 16 789 871 млн.руб.

Рынок ипотеки растет, прежде всего, за счет новых заемщиков – доля рефинансирования составила около 11%. За ее вычетом выдано «новой» ипотеки на сумму около 2,67 трлн руб. (+40% к 2018 г.)», – говорится в тексте обзора.

По данным Дом.РФ(до марта 2018 года АИЖК), в последние месяцы доля сделок с ипотекой в новостройках составляет 56%, на вторичном рынке жилья – 49%.



Рисунок 4 – Средневзвешенные ставки по выданным ипотечным кредитам по данным ДОМ.РФ

По рисунку 4 видно, что компания ДОМ.РФ выявила динамику процентных ставок на новостройки, вторичное жилье и на жилье в среднем. В августе 2017 года ставки выдачи по ипотеке продолжили рекордное снижение. По кредитам на новостройки они опустились до 10,3%, на вторичном рынке – до 10,7%. Средняя ставка по всем выданным кредитам составляет 10,6%. В 2016 году они составляли 11,7% на первичном и 13,25% – на вторичном. Тенденция снижения процентных ставок – ключевой драйвер роста ипотечного рынка. В сентябре 2017 года можно было получить ипотеку в ведущих банках по ставкам от 9,5%, в ДОМ.РФ – от 9% (с 25.09.2017 г.).

На представленном ниже рисунке 5 рассмотрим выявленную динамику средневзвешенных процентных ставок по месяцам с 2015 года по 2018 год по данным таблицы 2.1.

На рисунке 5 видно, что процентная ставка по выданным кредитам постоянно снижалась в период с 2015 года по 2018 год.

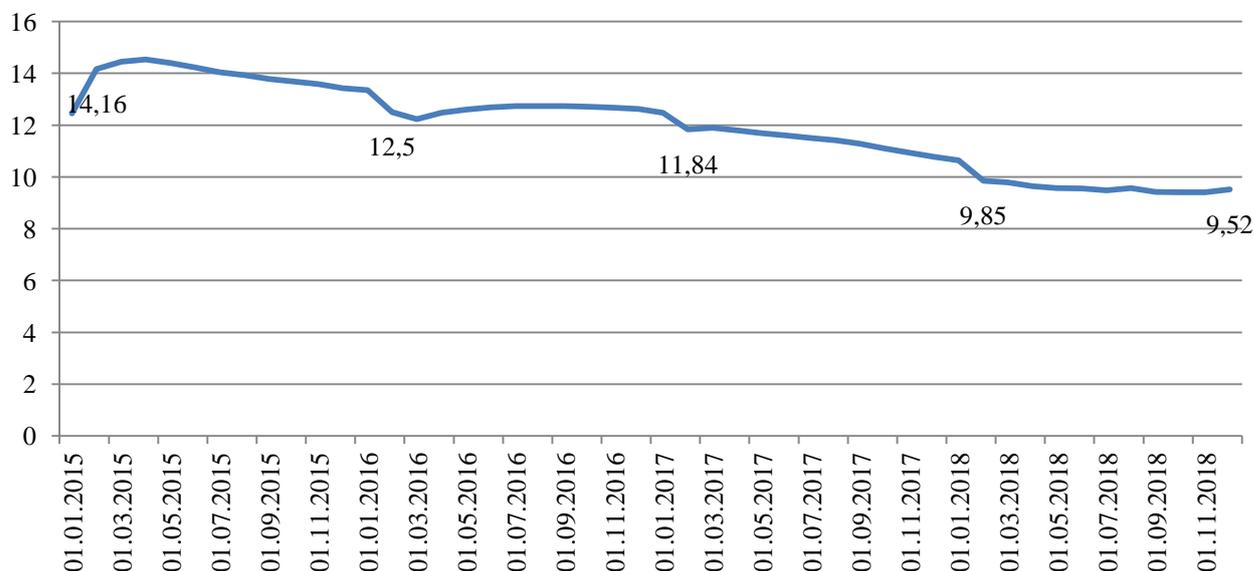


Рисунок 5 – Средневзвешенная процентная ставка с 2015 года по 2018 год по данным ЦБ

Это говорит о том, что государство и банки дают возможность гражданам приобрести жилье, понижая с каждым годом процент ставки также с помощью государственных ипотечных программ. Это также подтверждается рекордным количеством и объемом выданных ипотечных кредитов за 2018г.

Общий срок кредитования, на который можно взять жилье в ипотеку, варьируется с 3 до 30 лет. По данным Центрального банка в Российской Федерации средневзвешенный срок, на который брали жилье в ипотеку, в 2015 году составил 174,7 месяцев, в 2016 – 181,6, в 2017 – 185,9 и 2018 – 189,4. Увеличение срока выплаты ипотечного кредита связано с тем, что реальные доходы населения не растут, и людям нужно больше времени, чтобы погасить задолженность. К тому же, стоимость жилья с каждым годом увеличивается. Также нужно обязательно рассмотреть тот факт, что в нашей

стране некоторые заемщики не в состоянии платить ипотечный кредит. Группировка задолженности по ипотечным жилищным кредитам по срокам задержки платежей представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Задолженность по ипотечным жилищным кредитам по срокам задержки платежей с 2015 года по март 2018 года

Месяц	Общая Σ задолженности по ИЖК, млн.руб	Без просроч. платежей, млн.руб.	с просроч. платежам и от 1 до 30 дней, млн.руб	с просрочен. платежами от 31 до 90 дней, млн.руб	с просроч.п латежами от 91 до 180 дней, млн.руб	с просроче н.платежа ми свыше 180 дней, млн.руб
2015 год						
1.01.	3 528 379	3 369 955	61 747	21 523	13 055	62 099
1.02.	3 559 331	3 360 721	80 085	35 237	15 661	67 627
1.03.	3 565 091	3 380 420	64 172	38 146	16 399	65 954
1.04.	3 559 674	3 359 620	79 381	32 393	23 138	65 142
1.05.	3 563 414	3 365 288	80 533	31 002	22 450	64 141
1.06.	3 586 975	3 400 452	58 468	31 924	26 185	69 946
1.07.	3 609 044	3 393 223	90 948	26 707	23 098	75 068
1.08.	3 646 443	3 428 751	80 951	35 735	21 149	79 857
1.09.	3 701 921	3 469 811	90 697	33 687	19 620	88 106
1.10.	3 744 534	3 504 885	97 732	32 577	20 220	89 120
1.11.	3 788 339	3 583 011	63 644	30 686	23 109	87 889
1.12.	3 838 700	3 602 619	92 513	26 487	24 952	92 129
Итого	43 691 845					
2016 год						
1.01.	3 982 237	3 769 586	64 910	27 079	22 301	98 361
1.02.	4 001 706	3 766 405	76 433	33 214	20 809	104 845
1.03.	4 069 419	3 773 980	129 814	34 997	21 975	108 653
1.04.	4 096 266	3 832 056	97 082	37 686	21 301	108 141
1.05.	4 125 961	3 906 047	61 889	31 770	20 630	105 625
1.06.	4 158 280	3 904 624	94 809	27 445	22 871	108 531
1.07.	4 186 302	3 925 077	105 076	28 467	20 513	107 169
1.08.	4 228 960	3 994 252	74 430	30 449	18 607	111 222
1.09.	4 274 710	4 015 662	101 311	28 641	17 526	111 570
1.10.	4 318 404	4 054 117	109 256	28 070	16 842	110 119
1.11.	4 366 033	4 109 310	102 602	28 379	16 591	109 151
1.12.	4 425 350	4 161 599	111 519	26 552	15 489	110 191
Итого	50 233 628					
2017 год						
1.01.	4 493 470	4 293 960	56 618	23 815	13 930	105 147
1.02.	4 476 105	4 225 443	106 979	23 723	15 219	104 741
1.03.	4 495 875	4 252 648	100 258	24 278	16 185	102 506
1.04.	4 544 946	4 309 972	91 353	29 088	14 544	99 989
1.05.	4 608 036	4 393 762	72 346	25 805	14 285	101 838

1.06.	4 608 593	4 363 416	103 232	22 121	17 052	102 772
1.07.	4 670 906	4 421 479	107 431	23 355	16 348	102 293

Продолжение таблицы 2.2

Месяц	Общая Σ задолженности по ИЖК, млн.руб	Без просроч. платежей, млн.руб.	с просроч. платежам и от 1 до 30 дней, млн.руб	с просрочен. платежами от 31 до 90 дней, млн.руб	с просроч.п платежами от 91 до 180 дней, млн.руб	с просрочен.платежами свыше 180 дней, млн.руб
1.08.	4 732 225	4 487 568	100 796	24 608	16 090	103 163
1.09.	4 809 841	4 567 905	101 007	23 568	14 430	102 931
1.10.	4 898 832	4 684 263	74 952	22 535	14 207	102 875
1.11.	4 948 063	4 701 154	109 847	21 277	13 855	101 930
1.12.	5 061 605	4 807 007	114 898	23 283	13 666	102 751
Итого	56 348 497					
2018 год						
1.01.	5 187 464	4 998 121	54 468	21 269	12 969	100 637
1.02.	5 225 298	4 980 231	108 164	22 469	14 108	100 326
1.03.	5 310 999	5 055 540	118 435	22 837	14 340	99 847
1.04.	5 419 937	5 206 933	72 085	26 558	14 634	99 727
1.05.	5 541 006	5 344 854	56 518	22 718	14 961	101 955
1.06.	5 641 458	5 397 183	106 624	20 309	15 796	101 546
1.07.	5 757 662	5 541 750	75 425	24 182	14 394	101 911
1.08.	5 864 992	5 615 144	112 021	23 460	12 316	102 051
1.09.	5 993 254	5 746 931	104 283	25 771	13 185	103 084
1.10.	6 120 408	5 907 417	73 445	23 870	14 077	101 599
1.11.	6 203 452	5 960 277	106 079	22 332	13 648	101 116
1.12.	6 356 865	6 096 869	121 416	22 249	14 621	101 710
Итого	68 622 795	-	-	-	-	-

Данные таблицы 2.2 более наглядно изображены на рисунке 6, где представлена динамика увеличения и сокращения задолженностей перед банками по разным срокам просрочки за 2015 –2018 года.

Позитивным фактором является сокращение просроченной задолженности в целом. Так, в условиях значительного увеличения ипотечного портфеля банков объем дефолтных ссуд в 2017 году в сравнении с 2016 годом сократился:

1. От 31 до 90 дней: 1.12.2017 на 75 293 млн.руб.
2. От 90 до 180 дней: 1.12.2017 на 55 644 млн.руб.

В 2018 г по сравнению с 2017г. увеличилась сумма задолженности по ИЖК в виду большего количества выданных кредитов. Также объем дефолтных ссуд в 2018 году в сравнении с 2017 годом сократился:

1. От 31 до 90 дней: 1.12.2018 на 30 754млн.руб.
2. От 90 до 180 дней: 1.12.2018 на 9 432 млн.руб.
3. Свыше 180 дней: 01.12.2018 на 10 762 млн.руб.

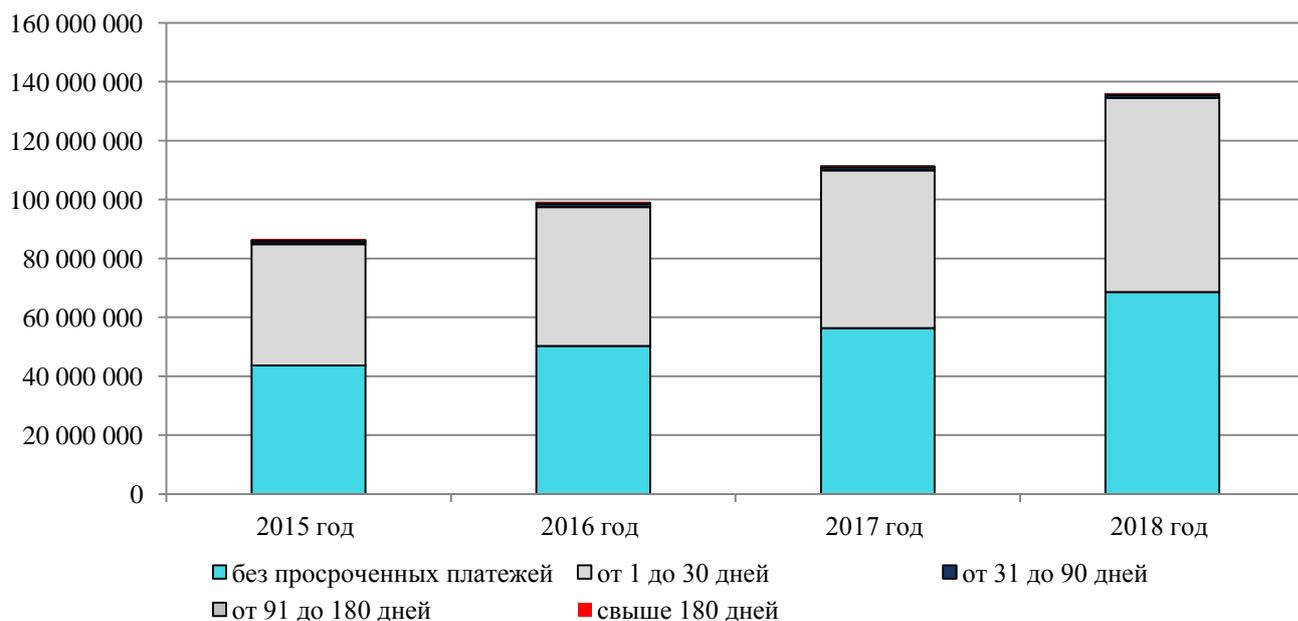


Рисунок 6 – Задолженность перед банками с 2015 г. по март 2018 г.

Что касается просроченных срок от 1 до 30 дней, то здесь количество задолженности немного растет. В принципе, такому явлению есть оправдание. Погашение задолженности, как правило, происходит в 20-х числах каждого месяца. Человек мог перепутать числа для погашения или, деньги были положены на счет, но своевременно не пришли в банк из-за технических причин, либо день погашения кредита совпал с выходным днем, когда расчеты не осуществляются. Для банка в какой-то мере это является плюсом, так как человек за просроченный день обязан будет заплатить определенный процент.

Что касается задолженностей населения перед банками, то каждый год они растут, так как все больше людей берут кредиты. Задолженности без просрочки

платежей также растут в десятки раз, чем с просрочкой, что говорит о платежеспособном населении страны. Но вот платежи с просрочкой до 30 дней и выше 180 дней с каждым годом увеличиваются. Первые могут быть связаны с задержками банка и т.п., а вторые – некоторые граждане просто не в состоянии выплачивать ипотеку в срок, к примеру, им не хватает время заработать определенную сумму или они уже просто не в состоянии погасить огромную сумму.

Темп роста средневзвешенного срока кредитования вырос за три года на 2,53%, что говорит о заинтересованности банков в том, чтобы у них брали кредиты и выплачивали их, давая больше времени.

Видно, что средневзвешенная ставка уменьшается с каждым годом, что снижает кредитную нагрузку для заемщиков и облегчает процесс взятия кредита. Благодаря этому, в 2017 году было больше предоставлено кредитов на сумму 1 665 202млн.руб., чем в 2015 году, а в 2018 г. – аж на 8 014 250млн.руб. За этот период средневзвешенная ставка сократилась с 13,9% (2015г.) до 9,6% (2018г.).

Произведя анализ рынка ипотечного кредитования, выяснилось, что население страны способно брать кредиты, но в большей мере благодаря снижению процентных ставок, различных программ для групп населения, неспособных приобрести жилье, использованию материнского капитала. Все эти факторы способствуют в борьбе с тем, чтобы обеспечить достойную и комфортную жизнь гражданам. Ниже в таблице 2.3 приведено сравнение стоимостей квадратных метров во всех областях Российской Федерации на 1 квартал 2017 года и на 1 квартал 2018 года.

Таблица 2.3 – Сравнение стоимостей квадратных метров во всех областях Российской Федерации на 1 квартал 2017 года и на 1 квартал 2018 года

Интервалы стоимости, в руб.	Области	на 1 кв.2018 г., руб.	на 1 кв. 2017 г. руб.	Изменение за год, в %
-----------------------------	---------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

26 000–30 000	Республика Адыгея	26 490	25 665	103,2%
	Республика Калмыкия	26 851	25 200	106,6%
	Республика Калмыкия	26 851	25 200	106,6%
	Республика Ингушетия	27 248	25 573	106,5%

Продолжение таблицы 2.3

Интервалы стоимости, в руб.	Области	на 1 кв.2018 г., руб.	на 1 кв. 2017 г. руб.	Изменение за год, в %
26 000–30 000	Республика Дагестан	27 986	26 481	105,7%
	Курская область	28 046	27 335	102,6%
	Кабардино-Балкарская Республика	28 381	28 381	100,0%
	Ставропольский край	27 584	27 068	101,9%
	Брянская область	28 691	27 191	105,5%
	Орловская область	28 741	28 741	100,0%
	Костромская область	29 455	29 455	100,0%
	Астраханская область	29 709	28 049	105,9%
	Челябинская область	29 929	29 929	100,0%
30 001–35 000	Саратовская область	30 000	30 000	100,0%
	Курганская область	30 664	30 664	100,0%
	Тамбовская область	30 681	29 903	102,6%
	Оренбургская область	30 711	30 711	100,0%
	Ивановская область	30 688	29 910	102,6%
	Смоленская область	31 031	30 450	101,9%
	Липецкая область	31 232	31 232	100,0%
	Волгоградская область	31 537	31 100	101,4%
	Карачаево-Черкесская Республика	32 162	31 155	103,2%
	Алтайский край	32 202	32 202	100,0%
	Республика Марий Эл	32 557	32 557	100,0%
	Чеченская Республика	32 608	30 602	106,6%
	Ульяновская область	32 698	32 085	101,9%
	Кировская область	32 902	32 902	100,0%
	Псковская область	32 947	32 947	100,0%
	Владимирская область	32 991	32 991	100,0%
	Кемеровская область	33 057	32 219	102,6%
	Пензенская область	33 115	32 495	101,9%
	Республика Бурятия	33 346	33 346	100,0%
	Республика Мордовия	33 384	33 384	100,0%
	Воронежская область	33 411	32 565	102,6%
	Рязанская область	33 628	32 776	102,6%
	Республика Алтай	33 845	33 845	100,0%
	Омская область	34 034	33 172	102,6%
	Новгородская область	34 289	34 289	100,0%
	Тульская область	34 576	33 700	102,6%
	Еврейская автономная область	34 714	34 064	101,9%
Забайкальский край	34 859	34 002	102,5%	

Окончание таблицы 2.3

Интервалы стоимости, в руб.	Области	на 1 кв.2018 г., руб.	на 1 кв. 2017 г. руб.	Изменение за год, в %
35 001 – 40 000	Чукотский автономный округ	35 222	33 056	106,6%
	Удмуртская Республика	35 348	34 452	102,6%
	Вологодская область	35 375	35 375	100,0%
	Иркутская область	35 768	35 098	101,9%
	Пермский край	36 155	36 155	100,0%
	Республика Тыва	36 219	35 754	101,3%
	Калининградская область	36 422	34 182	106,6%
	Самарская область	36 674	34 283	107,0%
	Республика Башкортостан	36 821	35 916	102,5%
	Краснодарский край	36 969	36 032	102,6%
	Республика Татарстан	37 378	35 079	106,6%
	Ростовская область	37 454	35 821	104,6%
	Тверская область	37 533	37 533	100,0%
	Ярославская область	37 833	37 124	101,9%
	Томская область	38 272	35 918	106,6%
	Республика Крым	38 539	37 332	103,2%
	г. Севастополь	39 542	37 332	105,9%
	Красноярский край	39 787	39 787	100,0%
	40 001–45 000	Республика Карелия	40 145	40 145
Тюменская область		40 612	39 851	101,9%
Новосибирская область		40 879	38 864	105,2%
Мурманская область		41 002	38 480	106,6%
Республика Коми		41 378	41 378	100,0%
Амурская область		42 847	42 847	100,0%
Ленинградская область		43 099	42 006	102,6%
Свердловская область		43 838	43 838	100,0%
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра		44 040	42 373	103,9%
Магаданская область		44 118	42 195	104,6%
Нижегородская область		44 126	41 412	106,6%
Архангельская область		44 374	42 984	103,2%
Камчатский край		46 607	44 878	103,9%
Хабаровский край		47 828	46 018	103,9%
Республика Саха (Якутия)		49 943	48 715	102,5%
Ямало-Ненецкий автономный округ		49 996	49 060	101,9%
от 50 000	Приморский край	50 101	48 532	103,2%
	Ненецкий автономный округ	56 760	54 992	103,2%
	Сахалинская область	59 388	55 735	106,6%
	г. Санкт-Петербург	63 416	60 289	105,2%
	г. Москва	91 670	90 400	101,4%

По таблице 2.3 видно, что самое дорогое жилье традиционно в Москве, средняя стоимость квадратного метра тут составляет 91 670рублей за кв.м.

Кстати, тут тоже имеется рост, раньше было 90 400 рублей. За ней следует Санкт-Петербург с ценой 63 416 рублей за метр. Тройку самых дорогих регионов замыкает Сахалинская область – 59 388 рублей за кв.м».

Что касается Челябинской области, то стоимость квадратного метра, установленная государством в 2017 и 2018 годах, не изменилась. Сравнивая цены Челябинской области и других областей страны можно сделать вывод, что в Челябинской области цена одна из наименьших, которая составляет 29 929 руб.

Существует ряд факторов, определяющих цену квадратного метра жилья. К значительным относятся – местоположение и престижность района; отдаленность дома от транспортных артерий, торговых и развлекательных центров, медицинских и образовательных учреждений. Технология строительства также влияет на стоимость жилья в доме. Это, пожалуй, один из ключевых факторов. Жилье в панельных домах, как правило, недорогое. Монолитное домостроение требует больших энергозатрат, а потому, соответственно, и дороже. Квартиры же в кирпичных домах считаются одними из самых дорогих. Помимо этого, планировки и размеры жилых вспомогательных комнат в этих домах также имеют свой вес в стоимости. Еще один фактор – наличие или отсутствие отделки в квартире. Если жилье продается без отделки, то и цена на такую квартиру будет гораздо ниже. В таблице 2.4 приведены характеристики новостроек с разной стадией ремонта от застройщика в Челябинске [47].

Таблица 2.4 – Характеристики новостроек с разной стадией ремонта от застройщика в Челябинске

Тип ремонта	Средняя стоимость м.кв., в руб.	Разница в цене м.кв. относительно черновой отделки, в %	Средняя стоимость квартиры, руб.	Разницы в стоимости квартиры относительно черн. отд., в %	Средняя площадь квартир, м.кв.	% в объеме предложений
Черновая	45 200	-	3 190 000	-	72	3
Получистовая	48 700	8	3 350 000	5	70	10
Под ключ	35 300	-22	1 780 000	-44	51	86
С мебелью	47 100	4	2 670 00	-16	55	1

Средняя стоимость квартиры с черновой отделкой (включает в себя только самые необходимые виды работ, без которых невозможно сдать жилье в эксплуатацию) на первичном рынке Челябинска составляет 3 190 000 рублей; цена квадрата в такой квартире – 45 200 рублей. Как правило, это квартиры больших площадей в домах комфорт- и бизнес-класса средней площадью 72 кв. м. Часто их покупают люди, которые рассчитывают сделать дизайнерский интерьер, перепланировку. Типовой ремонт от застройщика в этом случае нецелесообразен.

Квартира с предчистовой отделкой обойдется на 5% дороже предыдущего варианта, 3 350 000 рублей за объект чуть меньшей площади – 70 квадратных метров. В такой квартире покупатель сэкономит на части материалов для ремонта, так как уже выполнена предремонтная подготовка, но напольное покрытие и отделочные материалы для стен и потолка придется выбрать и купить самостоятельно. Средняя цена за квадрат – 48 700 рублей.

Квартира в новостройке с ремонтом «под ключ» в Челябинске оказывается в среднем на 44 % дешевле, чем квартира с черновой отделкой. Средняя площадь таких квартир – 51 квадратный метр. Подобных предложений на рынке большинство – 86 %, почти все они расположены в панельных домах. Отделка «под ключ» подразумевает, что ремонт сделан полностью, и новый владелец может заезжать для проживания сразу после получения ключей. Это самое выгодное предложение для тех, кто хочет сэкономить на ремонте и возможных арендных платежах и сразу же переехать. Средняя цена объекта – 1 780 000 рублей, квадратного метра – 35 300 рублей.

Для тех, кто не хочет тратить время на покупку мебели, есть вариант приобрести квартиру уже с обстановкой. Таких вариантов на рынке очень мало, всего 1 %. В среднем это квартира площадью 55 квадратных метров, стоимостью 2 670 000 рублей. Министерство тарифного регулирования и энергетики Челябинской области от 06 июля 2018 г. постановило среднюю рыночную стоимость одного квадратного метра общей площади жилого помещения

по городским округам Челябинской области на третий квартал 2018 года, представленную в таблице 2.5.[48].

Таблица 2.5 – Средняя рыночная стоимость одного квадратного метра по городским округам Челябинской области на третий квартал 2018 года

Городские округа	Стоимость, руб.
Верхнеуфалейский	30 555
Златоустовский	29 929
Карабашский	18 611
Копейский	30 160
Кыштымский	31 498
Локомативный	20 160
Магнитогорский	31 498
Миасский	29 929
Озерский	31 725
Снежинский	31 725
Трехгорный	31 725
Троицкий	29 680
Усть-Катавский	31 725
Чебаркульский	31 725
Челябинский	31 725
Южноуральский	31 725

В таблице 2.5 видно, что самое дешевое жилье можно приобрести в Карабашском округе 18 611 рублей за квадратный метр. Это связано с тем, что там очень плохая экология, загрязненная местность от заводов, поэтому и люди не хотят приобретать там жилье, соответственно цены так очень низкие. Также недорогое жилье можно купить в Локомативном городском округе. Население там 8 518 человек, поэтому и стоимость низкая.

Далее проанализируем стоимость жилья в областном центре – городе Челябинске. На рисунках 7 и 8 изображено изменение цен на квартиры в Челябинске в новостройках с мая 2016 года по апрель 2019 года (по данным Restate.ru).

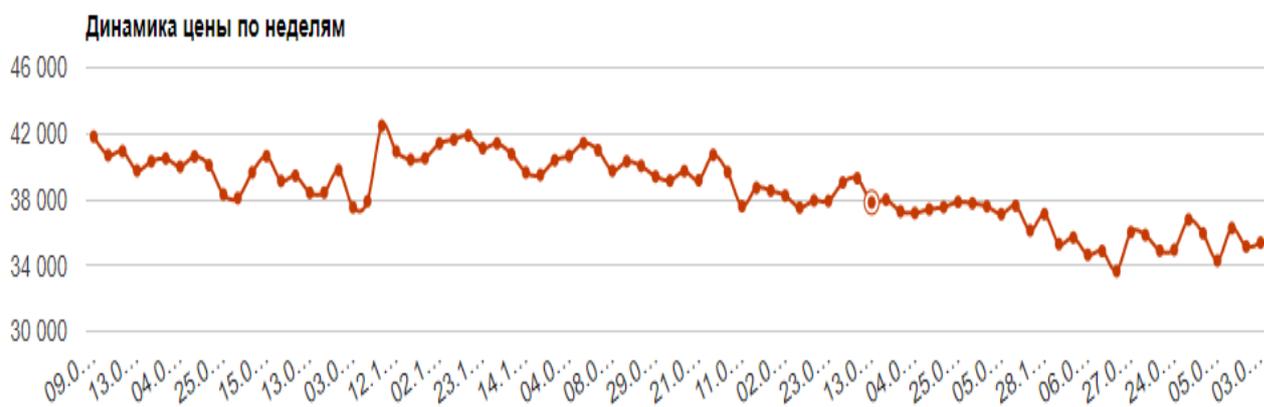


Рисунок 7 – Динамика стоимости квадратного метра в период с мая 2016 года по апрель 2018 года

На рисунке 7 видно, что динамика цен за квадратный метр жилья постепенно снижается, а значит, жилье дешевеет с каждым месяцем. Если в мае 2016 года стоимость составляла 42 000 рублей, то уже в апреле 2018 года – 35 400 рублей в среднем по всем районам. Но уже с декабря 2018г. (рисунок 8) цена за квадратный метр жилья начала расти, и к апрелю 2019г. составила 40 777 руб.

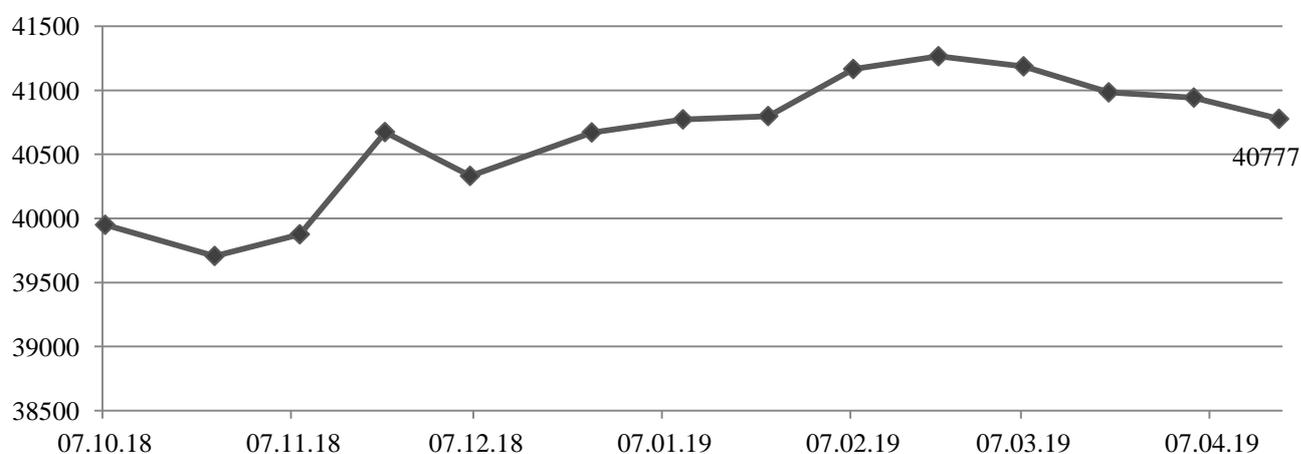


Рисунок 8 – Динамика стоимости квадратного метра в период с октября 2018 года по апрель 2019 года

Весной 2019г. в Челябинске подорожали новостройки – строители произвели запланированную переоценку своей продукции. Вторичного рынка жилья колебания практически не коснулись. Вторичное жилье в цене поднялось незначительно: средняя стоимость квадратного метра составила 40 579 рублей

(в марте 2019г. –40 400 руб. за 1 кв.м.). Средняя стоимость предложений квартир на вторичном рынке распределилась следующим образом: 1-комнатные – 1,487млн.руб., 2-комнатные – 2,131 млн.руб., 3-комнатные – 3,080 млн.руб., квартиры с 4 и более комнатами – 4,086 млн.руб. В таблице 2.6 представлены стоимости квадратного метра в разных районах Челябинска[44, 53].

Таблица 2.6 – Стоимость 1 кв.м. жилья по районам города Челябинска

Количество комнат в квартире	Район города	Стоимость 1 кв.м.	Динамика
1 комн.	Ленинский	37 856	0,39%
	Калининский	41 734	0,12%
	Курчатовский	43 501	0,56%
	Центральный р-н	46643	-0,43%
	Советский	43 327	0,74%
	Металлургический	34 399	1,47%
	Тракторозаводской	37 541	0,69%
2 комн.	Ленинский	36392	-0,35%
	Калининский	40813	-0,06%
	Курчатовский	41 821	1,05%
	Центральный р-н	47 395	0,08%
	Советский	42735	0,50%
	Металлургический	31 870	0,77%
	Тракторозаводской	36 168	0,04%
3 комн.	Ленинский	34 385	-1,34%
	Калининский	39 345	0,89%
	Курчатовский	41 699	0,63%
	Центральный р-н	51300	1,41%
	Советский	41 605	0,10%
	Металлургический	31 587	0,34%
	Тракторозаводской	34 209	0,23%
4 комн. и более	Ленинский	32 518	-0,43%
	Калининский	38 757	-0,31%
	Курчатовский	37 485	0,52%
	Центральный р-н	48 564	1,82%
	Советский	37 537	-1,73%
	Металлургический	29 321	0,83%
	Тракторозаводской	32 648	2,05%

Стоит отметить, что средняя цена квадратного метра в новостройке формируется не только на основании предложений застройщиков, значительную роль играют посредники, которые продают жилье купленное ранее.

Предложения от основных строительных компаний в Челябинске варьируются в пределах от 34 до 38 тысяч за квадратный метр типового жилья (не элитного). В то же время подобное жилье предлагают и посредники, которые приобрели его до повышения цен, цены на квадратный метр у них несколько ниже – от 32 тысяч в Ленинском, Тракторозаводском и Металлургическом районах, до 42 тысяч рублей за квадратный метр в новостройках более престижных районов – центре и северо–западе. Снижения цен на квадратный метр на первичном рынке за прошлую неделю зафиксировано не было, отрицательные показатели по некоторым видам предложений могут объясняться разницей в их структуре. [53].

Подведя итог исследования стоимости квадратного метра в стране, можно сказать о том, что в городе Челябинске стоимость жилья достаточно низкая, по сравнению с Москвой или Санкт-Петербургом.

По стране, конечно, с каждым годом стоимость жилья растет, ведь это связано со многими факторами, влияющими на нее, такими как: безработица, инфляция, дефляция, заработная плата, количество выданных кредитов. Также сюда относятся и материалы, из которых был сделан дом, какая планировка, экология, район, инфраструктура и многое другое.

В Челябинске стоимость жилья, в основном, снижается. Это может быть связано с отдаленными районами, с состоянием дома или квартиры, с количеством комнат (берут больше однокомнатные и двухкомнатные квартиры) и многое другое.

Также стоит добавить, что основным ограничением в приобретении жилья для любого гражданина является его доход.

В таблице 2.7 представлена динамика среднедушевых денежных доходов населения Челябинской области за период 2013-2018гг. [51].

Таблица 2.7 – Среднедушевые денежные доходы населения Челябинской области

Год	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Среднедушевые денежные доходы населения Челябинской области	21888,2	23156,5	24578,4	23472,8	23397,3	23899

Рассчитаем коэффициент вариации для определения однородности показателя. Итак, среднеквадратическое отклонение равно 893,06, среднее значение 23 398,70, тогда коэффициент вариации по формуле (1).

$$893,06 / 23\ 398,7 * 100\% = 3,8\%, \quad (1)$$

Чем больше значение коэффициента вариации, тем относительно больший разброс и меньшая выравненность исследуемых значений. В нашем случае коэффициент вариации 3,8% - что говорит об однородности показателя, т.е. небольшой относительный разброс по среднедушевому доходу среди населения Челябинской области.

Для распределения населения по группам доходов за 2013-2018 гг. представим данные в таблице 2.8 и на рисунке 8.

Таблица 2.8 – Распределение населения по группам денежных доходов в %

Группы по доходам	Допустимый платеж по кредиту для группы	2013	2014	2015	2016	2017	2018
до 3500,0	-	1,4	1	0,5	0,5	0,4	0,4
3500,1 - 5000,0	-	3,1	2,4	1,6	1,7	1,4	1,3
5000,1 - 7000,0	2250,05 – 3150,0	6,5	5,5	4,2	4,4	4	3,9
7000,1 - 10000,0	3150,05 -4500,0	12,2	11,1	9,6	10,1	9,8	9,5
10000,1 - 15000,0	4500,05-6750,0	20,1	19,5	18,7	19,6	19,7	19,3
15000,1 - 25000,0	6750,05-11250,0	27,4	28,1	29,5	30,1	31,1	30,9
25000,1 - 30000,0	11250,05-13500,0	8,1	8,7	9,5	9,4	9,7	9,8
свыше 30000, 0	свыше 13500,05	21,2	23,7	26,4	24,2	23,9	24,9

По таблице 2.8 видно, что в 2018г. наибольшая часть населения Челябинской области (более 30%) имеет среднедушевой доход от 15 000 руб. до 25 000 руб.

ежемесячно. Для этой категории лиц максимально допустимый платеж по ипотечному кредиту составляет от 6 750,05 руб. до 11 250,0 руб. в месяц.

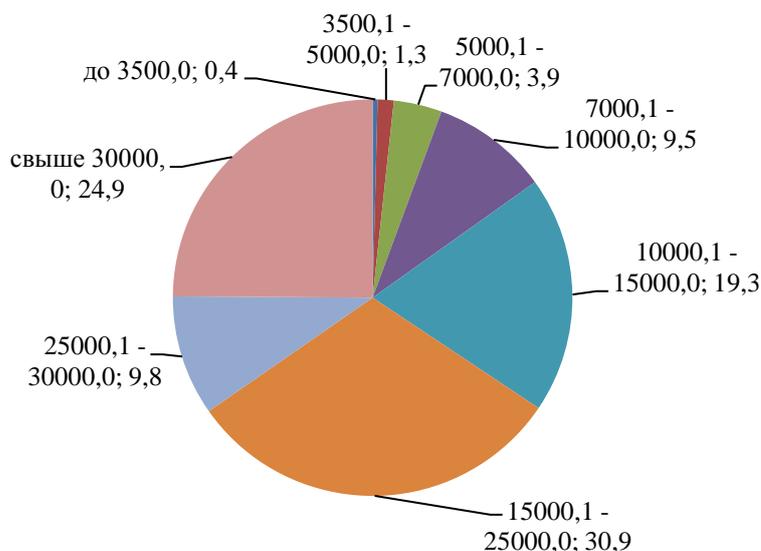


Рисунок 8 – Распределение населения Челябинской области по уровню дохода в 2018г.

Также платежеспособными являются лица с доходом от 25 000 руб. до 30 000 руб. в месяц. Для них максимально допустимый платеж будет составлять от 11 250,05 руб. до 13 500,0 руб. в месяц. Таких лиц в Челябинской области меньше 10% всего населения.

Ну и самая платежеспособная часть населения составляет чуть меньше 25%. Их доход свыше 30 000 руб. в месяц, допустимый платеж для этой группы населения – от 13 500,05 руб. ежемесячно.

Анализ показателей среднего дохода жителей Челябинской области и средней стоимости ипотечной сделки, указывают то, что получить и обслуживать ипотеку с доходом 23 899рублей невозможно. При расчете с использованием ипотечного калькулятора на сайте <http://ipotekon.ru> допустимого размера ипотечного кредита с уровнем дохода в размере 23 899 рублей, размером ежемесячного платежа не более 30% от суммы дохода, процентной ставкой по кредиту в размере 11% на 15 лет, заемщик может претендовать лишь на кредит в сумме 1 030 356рублей. Тогда как средняя стоимость жилья составляет 1 487 000 руб. Таким образом, существующий средний размер доходов жителей Челябинской области явно

не достаточен для покупки недвижимости в ипотеку по средней стоимости жилья. В таком случае, совокупный ежемесячный размер дохода должен составлять не менее 35 000 рублей.

2.2 Формы государственного субсидирования в жилищном ипотечном кредитовании

Ипотека по своей специфике может быть признана в качестве единственного эффективного механизма поддержания спроса на жилье. Ипотечные программы с государственной поддержкой (социальные) позволяют людям с маленькими доходами занять у банка большую сумму, необходимую для приобретения жилья. Часть расходов государство берет на себя.

Существует несколько форм социального субсидирования, которые представлены на рисунке 9 [12].



Рисунок 9 – Формы социального субсидирования

Каждый из указанных видов помощи имеет свои тонкости и нюансы. Кроме того, в стране действует несколько программ, направленных на разные группы населения. К примеру, отдельно кредитуются молодые семьи, военные, бюджетники и некоторые другие.

Суть программы в следующем:

1) Создание условий для роста благосостояния малоимущим и другим незащищенным категориям граждан.

2) Активизация рынка недвижимости, банковской сферы.

3) Стимулирование строительства благоустроенного социального жилья(вложение средств).

Ипотека с господдержкой, предоставляется уже несколько лет. В 2016 году условия ее немного менялись. Такими же остались на текущий период. При выборе определенной программы следует ориентироваться на группу, для которой она написана.

Ниже разберем основные черты восьми самых популярных государственных проектов, представленных в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Государственные проекты по ипотеке в РФ

Программы	Условия программы	Размер субсидии или процентной ставки
1) Кредитование военнослужащих	«Военнослужащие, подписавшие контракт позже 01.01.2005, получают на персональный счет определенную сумму ежегодно. Использовать ее, к примеру, для внесения первого взноса, можно спустя три года. Обеспечиваются этой субсидией только нуждающиеся защитники Отечества, которые будут обязаны погасить задолженность ипотеки до 45-летнего возраста. К военным приравниваются работники полиции. Им положена субсидия только после 10 лет службы».	«С момента вступления военнослужащих по контракту в программу Министерство обороны РФ ежегодно будет перечислять на их счет определенные суммы, которые утверждаются ежегодно с учетом инфляции. В 2018 году она составляет 260 390 руб. Воспользоваться ими можно будет только по истечению 36-ти месяцев».
2) Помощь молодым ученым и педагогическим работникам	«Гражданам, посвятившим себя работе в сфере науки и образования, тоже полагается ипотека с господдержкой. Она рассчитана в основном на молодых людей. Претенденту не должно быть более 35 лет, для докторов наук возраст продлевается до 40 лет. Эти граждане обязаны подтвердить, что нуждаются в улучшении условий проживания, в соответствии с законодательством. Сертификат на господдержку можно использовать в качестве первичного взноса. Программа распространяется и на педагогов до 35 лет».	«8,5 % – ставка. Бюджет оплачивает одновременно 20 % общей суммы. Учитель обязан внести сразу 10 % от стоимости квартиры».

Продолжение таблицы 2.9

Программы	Условия программы	Размер субсидии или процентной ставки
3) Социальная программа	<p>«Ею может воспользоваться любой гражданин РФ, доказавший нужду в улучшении жилищных условий. Программа реализуется тремя способами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • приобретение квартир из социального фонда, стоимость которых в 1,5 – 2,5 ниже рыночной; • снижение процентной ставки за счет бюджета; • субсидирование первоначального взноса». 	<p>«Сам получатель помощи обязан иметь 10 % общей суммы на счете в банке и быть официально трудоустроенным».</p>
4) Материнский капитал	<p>«Сертификат разрешено вносить в качестве первого взноса или погашать им остаток ранее оформленной ипотеки. Государственные сертификаты в 2019 году выдаются однократно при рождении (усыновлении) второго или последующего ребенка, их размер составляет 453 026 рублей. Бюджетные средства тратятся только на рынке первичного жилья (за исключением военных). Срок ограничен 30-ю годами».</p>	<p>«Взнос от 20 %. Ставка 12 %. 32 кв. м. на одного гражданина; 48 – на двоих; на каждого следующего члена семьи добавляется 18 кв. м.».</p>
5) Имущественный налоговый вычет	<p>«Компенсация части своих расходов при покупке жилья в ипотеку. Порядок предоставления имущественных налоговых вычетов установлен ст. 220 Налогового кодекса. Имущественный налоговый вычет предоставляется в размере фактически произведенных расходов налогоплательщиком на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации одного или нескольких объектов имущества».</p>	<p>Не превышает 2 000 000 рублей</p>
6) Государственное страхование кредитного риска при ипотечном жилищном кредитовании	<p>«Предметом и целью которого является покрытие необычайно длительного кредитного риска ипотечных кредитов, играет важную роль, как на первичном, так и на вторичном ипотечном рынке. Наибольший риск: заложенная недвижимость будет повреждена или полностью разрушена в результате пожара, потопа, взрыва. Тем самым она станет непригодной для проживания и потеряет свой смысл как залог по кредиту, поскольку не будет иметь ценность. Чтобы таких ситуаций не возникало, российское законодательство требует при оформлении ипотечного кредита в обязательном порядке застраховать заложенную недвижимость в пользу кредитора на сумму, равную сумме задолженности заемщика по кредиту».</p>	<p>«Определяется каждой страховой компанией индивидуально (если заложенное жилье необратимо пострадает, долг заемщика перед банком погасит страховая компания)».</p>

Окончание таблицы 2.7

Программы	Условия программы	Размер субсидии или процентной ставки
7) Предоставление работникам бюджетной сферы социальных выплат на приобретение или строительство жилья	<p>«Цель программы «Предоставление работникам бюджетной сферы социальных выплат на приобретение или строительство жилья» – государственная поддержка работников бюджетной сферы, которые являются нуждающимися в улучшении жилищных условий. Задачи программы – государственная помощь в виде предоставления социальной выплаты работникам бюджетных предприятий на приобретение или строительства жилья, в том числе с помощью ипотечного кредитования.</p> <p>Участниками программы могут быть граждане РФ, отвечающие следующим требованиям:</p> <ul style="list-style-type: none"> – гражданин является работником областного или муниципального бюджетного учреждения, содержание которого осуществляется за счет средств областного и (или) местного бюджетов; – гражданин имеет непрерывный стаж по основному месту работы в бюджетном учреждении не менее трех лет; – гражданин признан органом местного самоуправления, нуждающимся в улучшении жилищных условий». 	<p>«Работникам бюджетной сферы и членам их семей в улучшении жилищных условий путем предоставления социальной выплаты в размере не менее 30 процентов от средней стоимости стандартного жилья».</p>
8) Молодая семья	<p>«Сертификат на погашение ипотеки предоставляется супругам, не перешагнувшим через 35-летний юбилей. Кроме того, семейство должно стоять в очереди на улучшение условий проживания в местной администрации».</p>	<p>«Размер субсидирования: бездетным парам предоставят сумму, равную 30 % от общей стоимости жилья; для семей с детьми – 35%. Данный вид поддержки используется для первонач. взноса по ипотеке или в качестве дополнения к уже имеющейся сумме на приобретение квартиры».</p>

Рассмотрим подробнее последнюю программу в представленной таблице 2.9. «Молодая семья» – эта социальная жилищная программа, вступившая в силу 8 февраля 2011 года. На помощь могут претендовать семьи, где на 1 члена приходится не больше 15 кв.м. жилой площади. Реализация субсидии с января 2015 г. и по 2018 г. может быть произведена только за счет приобретения первичного жилья либо за счет участия в так называемом долевом строительстве.

Кроме того, данная социальная программа не предусматривает использование субсидированных средств на покупку вторичного жилья. Это вызывает большое недовольство среди граждан, которые планировали участвовать в проекте.

Размер субсидии по программе «Молодая семья» зависит от состава семьи заявителя: бездетным парам предоставят сумму, равную 30 % от общей стоимости жилья; для семей с детьми – 35 %. Остальную сумму молодым людям придется выплачивать самостоятельно из личных средств либо при помощи кредита [25].

Чтобы получить субсидию, бюджет семьи должен быть не ниже.

1. 21 621 руб. – для 2 человек;
2. 32 510 руб. – для 3 человек;
3. 43 250 руб. – для 4 человек.

Сумма субсидии рассчитывается исходя из числа членов семьи. Например, пара без детей может получить государственную помощь в сумме 600 тыс. руб., из 3 человек – 800 тыс. руб., а из 4 человек – 1 млн. руб.

Государственная программа «Обеспечение жильем молодых семей» является подпрограммой федеральной целевой программы «Жилище» на 2015–2020 годы, которая в свою очередь является механизмом осуществления национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» с целью активизации развития жилищного строительства в стране. Программа «Жилище» нацелена на формирование рынка жилья эконом класса, которое должно быть доступно большинству граждан нашей страны, на устранение недостатка экологичных и комфортных жилых помещений, на стимулирование спроса на жилые помещения и повышение качества жилищного фонда России [18].

Классификация форм государственной поддержки граждан при улучшении жилищных условий показана на рисунке 10.



Рисунок 10 – Классификация форм государственной поддержки граждан при улучшении жилищных условий

Государственная программа «Жилище» на 2016–2020 годы по праву является базовым инструментом для реализации общероссийского проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам РФ».

Основными задачами вышеуказанной программы являются:

- создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса;
- повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства;
- обеспечение жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;

– предоставление социальной поддержки на приобретение жилья гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, в первую очередь молодым семьям.

Цели программы и достигнутые результаты к 2019 году.

К сожалению, пока не удалось достичь базовой цели, заключающейся в снижении стоимости жилья в России. Если подводить промежуточные итоги реализации долгосрочной госпрограммы, то можно отметить, что имеются следующие достижения:

- доля частного жилья увеличилась;
- ипотечное кредитование получило значительное развитие;
- объемы жилищного строительства увеличились.

2.3 Анализ кредитования Челябинской области

Господдержка молодых семей стала одним из главных бюджетных трендов последних лет – на это каждый регион закладывает в бюджете серьезные суммы. Но, как показывает практика, стремлению региональных властей поддержать семьи может сопутствовать избирательность, придирчивость и бюрократизм. Уральский Институт стратегических коммуникаций и социальных проектов провел исследование льготных программ для молодых семей в регионах Уральского Федерального округа. Результаты крайне неожиданные [24].

Эксперты анализировали программы поддержки по четырем направлениям, в рамках которых молодые семьи могут рассчитывать на наибольшие выплаты и льготы:

- программа «Молодая семья», в рамках которой предоставляется субсидия на приобретение жилья;
- региональный материнский капитал;
- губернаторские пособия на рождение ребенка;
- социальная ипотека по программе «Жилье для российской семьи».

Учитывая объем господдержки по каждому направлению, были разработаны критерии, за каждый из которых регион мог получить от 1 до 5 баллов в зависимости от размера и доступности льгот. Сумма средних показателей по направлениям и определяет ориентированность регионов на поддержку молодых семей. На рисунке 11 представлены программы поддержки молодых семей, действующих в регионах по пятибалльной шкале, в зависимости от того, насколько реализовалась или реализуется определенная программа.

Место по РФ*	Субъект	«Молодой семье — доступное жилье»	Региональный материнский капитал	Губернаторские пособия на рождение ребенка	Ипотечные программы	Итоговые баллы
21	Курганская область	3,4**	3,3	3,4	2,8	12,8
43	Тюменская область	4,2	3,4	1,0	3,3	11,8
56	Челябинская область	4,2	2,6	1,6	3,0	11,4
58	ХМАО-Югра	3,0	3,1	1,8	3,5	11,4
64	ЯМАО	3,3	2,6	2,0	3,3	11,2
67	Свердловская область	4,0	2,5	1,4	3,0	10,9

Рисунок 11 – Программы поддержки молодых семей в регионах по пятибалльной шкале

Исследование выявило, что наибольшие средства регионы готовы тратить на программу «Молодая семья», предназначенную для тех, кто стоит на учете, как нуждающийся в улучшении жилищных условий.

Один из главных критериев – максимальный возраст супругов не должен превышать 35 лет. При этом на Среднем и Южном Урале, а также в Югре в программе могут принять участие

даже неполные семьи. Интересен тот факт, что наличие у семьи достаточного официального дохода для выплат по ипотечному кредиту не требуется в Тюменской и Челябинской областях. В Югре есть свои особенности: так, например, для получения выплат, супруги должны проживать в регионе не менее 15 лет и состоять в браке не менее трех лет. Кроме того, семья опять же не будет допущена к программе в Югре и Челябинской области, если уже получала помощь по госпрограммам, за исключением материнского капитала. Субсидия на приобретение жилья семьям без детей в регионах УрФО составляет 25–35 % от его стоимости. На нижней границе находится ЯНАО, верхняя – принадлежит Тюменской и Челябинской областям. Размер помощи семьям с детьми – на 5 % выше. Более выгодные условия оказались в Тюменской и Челябинской областях, набравших 4,2 балла, худшие – в ХМАО с показателем в 3 балла.

Кардинально иной разброс сумм демонстрирует региональный материнский капитал. В Тюменской области он составляет всего 40 тысяч рублей, в ХМАО и Курганской области – 350 тысяч. При этом в Зауралье он полагается уже за первого ребенка, а в остальных регионах УрФО лишь за третьего. Получить выплату можно один раз, однако в Свердловской и Курганской областях учитываются даже усыновленные дети. Наибольший балл (3,4) в исследовании по этому направлению получила Тюменская область, аутсайдером (2,5) признан Средний Урал.

Другая региональная инициатива – губернаторские пособия – в сравнении с другими выплатами является скорее приятным бонусом, чем серьезным подспорьем. За первого ребенка деньги платят только в Зауралье (791 рубль) и Челябинской области (2000 рублей). С каждым последующим суммы возрастают до 4–15 тысяч. Отдельные «премии» в некоторых регионах выписывают семьям с двойнями и тройнями, в Курганской области такая выплата составляет 40 тысяч рублей. Регион продемонстрировал лучшие условия

государственной поддержки в этом направлении, набрав 3,4 балла. Последнее место заняла Тюменская область, где такие субсидии не предоставляются вовсе.

Отдельной категорией льгот, которая вошла в исследование, стали социальные ипотечные кредиты. Они становятся доступны за счет льготных ставок, учета субсидий и более низкой стоимости жилья. В большинстве регионов речь идет о сумме до 3 миллионов рублей со ставкой от 9,5 до 11 % на 30 лет. На Урале предоставляют схожие условия, оцененные в среднем на 3 балла.

В результате можно сказать, что высокий уровень социально-экономического развития региона не гарантирует качество господдержки молодых семей. Первое место среди регионов УрФО заняла Курганская область, набрав 12,8 балла. За ней с отставанием на один балл идет Тюменская область, ниже с небольшим отрывом – Челябинская область, ХМАО и ЯНАО. Последнее место заняла Свердловская область, набрав 10,9 балла. В данный момент «УралПолит.Ру» совместно с Институтом стратегических коммуникаций и социальных проектов продолжает исследование в других регионах России.

Необходимо отметить, что государственные жилищные программы позволяют решать проблему обеспечения граждан жильем. Анализируя статистику числа семей по данным Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области, получивших жилье и улучшивших жилищные условия за 2007–2017 годы в Челябинской области, можно сделать вывод, что количество числа граждан, являющихся нуждающимися в улучшении жилищных условий, остается достаточно большим, несмотря на сокращение числа граждан, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия с 2007 года, данные представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Число семей, получивших жилье и улучшивших жилищные условия

Показатель	Период (год)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Число семей (включая одиноких), получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия за год, ед.	4676	2416	2700	2135	1754	1675	1863	1875
– в процентах от числасемей, состоявших научете на начало года вкачестве нуждающихсяв жилых помещениях	9,7	5,1	5,8	4,8	4,0	4,2	5,0	5,1
Число семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях (на конец года), ед.	47 694	46 600	44 889	43 419	40 333	37 525	35 741	34 213
– в процентах от числа семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях	3,6	3,3	3,2	3,1	2,9	2,7	2,6	2,5

В повышении доступности ипотечного кредитования, как показывают результаты реализации программ, государственные жилищные программы в Челябинской области играют небольшую роль. Данные последствия возникли из-за следующих причин:

- объемы кредитов, предоставленные по государственным жилищным программам, составляют не более 5% от общего объема предоставленных кредитов;

- среднее время ожидания в очереди на улучшение жилищных условий составляет около 40 лет;

– средства государственных жилищных программ составляют менее половины общего объема ипотечных кредитов, предоставленных в рамках программ.

Такие низкие результаты реализации программ взаимосвязаны с существующим перечнем проблем, представленных в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Причины низких результатов реализации программ

Причина	Ее влияние на реализацию программ
1) Субсидирование стоимости недвижимости и субсидирование процентных ставок	«Оказываются нагрузкой на бюджет, это сдерживает и сжимает охват реализации жилищных программ, они доходят не всегда до тех категорий населения, которые больше всего нуждаются в бюджетной поддержке».
2) Низкая активность субъектов рынка	«Особенно таких, как коммерческих банков, страховых компаний, риэлторов, оценочных фирм, отбираемых для участия в жилищных программах. Они обычно являются уполномоченными посредниками при предоставлении ипотечного кредита и его обслуживании, не играя при этом активной роли в качестве субъектов рынка ипотечного кредитования».
3) Наличие проблем в учете регистрации граждан	– не зафиксировано законодательно время ожидания в очереди на улучшение жилищных условий; – единой очереди не существует, много региональных.

Примером третьей причины низких результатов реализации программ может послужить ситуация, когда молодая семья встает на очередь в 27 лет. Через 8 лет, при достижении молодой семьи 35-ти летнего возраста, их снимают с учета, потому что она уже не соответствует условиям программы. Или граждане, состоявшие на очереди с номером 1000, в следующем году становятся с номером 2000 из-за наличия категории вне очередников и первоочередников.

Предлагаемые схемы непрозрачны, обычно не имеющие расчетов эффективности использования бюджетных средств, отсутствует оценка стоимости осуществления жилищных программ для бюджетов. Поэтому, механизм реализации государственных жилищных программ требует усовершенствования и модернизации.

Рынок льготного ипотечного кредитования весьма ограничен, он сконцентрирован банками с государственным участием (Сбербанк России, Газпромбанк, ВТБ), так как большое количество коммерческих банков не имеет ипотечных программ с использованием средств государственных жилищных программ по различным причинам [45, 46, 49, 50].

Чтобы усовершенствовать систему льготного ипотечного кредитования, потребуется создать подходящие условия функционирования льготного ипотечного кредитования, то есть необходимо создание единых стандартов реализации жилищных программ на всей территории Российской Федерации.

Для реализации такого направления необходимо реформировать действующую систему следующими способами, представленными в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Способы усовершенствования системы льготного ипотечного кредитования

Способ усовершенствования	Метод проведения
1) Законодательно определить три категории граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий	<ul style="list-style-type: none"> • «граждане, доход которых не позволяет арендовать или приобрести жилье даже при условии субсидирования. Им должна быть оказана помощь в предоставлении жилья на условиях социального найма»; • «граждане, доход которых позволяет арендовать, но недостаточен для покупки жилья даже при условии субсидирования. Им должна быть оказана помощь в получении жилья во временное пользование на условиях коммерческого найма»; • «граждане, доход приобрести жилье при условии субсидирования. Им должна предоставляться государственная поддержка для приобретения жилья».
2) Создать методики расчета цены квадратного метра жилья для определения размера субсидии	Они должны быть основаны на мониторинге рыночных цен на жилье.
3) Важно оценить социальную и экономическую выгоду от программы и соотнести ее с затратами	«Необходимо разработать систему общественного контроля и механизм проверки будущего жилья, приобретенного с помощью жилищных программ (продано, сдается в аренду или находится в собственности граждан, бывших очередников)».
4) Обеспечить принцип справедливости порядка распределения средств социальных выплат	«Процедуры программы должны определяться таким образом, чтобы их реализация не привела к росту неравномерности в распределении доходов и жилья в обществе».

При создании жилищных программ важно предусмотреть, чтобы они были направлены на стимулирование спроса и предложения, чтобы избежать деформации рынка. Данные жилищные программы работают лишь тогда, когда деятельность рынков жилья и жилищного финансирования в достаточной мере высока, то есть когда в ответ на растущий спрос на жилье увеличивается предложение на рынке жилья. Жилищные программы должны быть построены таким образом, чтобы сократить административную нагрузку на государство. Грамотная проработка мероприятий и процедур программы, ее механизмов должна обеспечить поведение участников программы, позволяющее достичь программных целей при минимальном контроле соблюдения правил программы.

Региональный первичный рынок жилой недвижимости представляет собой совокупность новых объектов жилой недвижимости, расположенных в границах данного региона, с которыми осуществляются процессы создания, использования и передачи прав собственности на них.

Несмотря на снижение числа домоврынка жилья Челябинской области, общая площадь в них практически достигла уровня 2015 года (таблица 2.13).

Таблица 2.13 – Обеспеченность жильём населения в Челябинской области

Показатель	2013 г	2014 г	2015 г	2016 г	2017 г
Общая площадь жилых помещений, тыс. кв. м.	84 296,6	85 994,3	87 445,5	88 787,6	90 185,9
Численность населения, тыс. чел.	3 485,2	3 490,0	3 497,3	3 500,7	3 502,3
Показатель обеспеченности, кв. м.	24,19	24,64	25,0	25,36	25,75

За период 2013 – 2017 гг. произошло увеличение общей площади жилья, приходящейся на 1 человека с 24,19 кв. м в 2013 г. до 25,75 кв. м в 2017 г., при этом имеется значительное отставание от среднеевропейского стандарта обеспеченности жильём, который составляет порядка 35-45 кв. м на человека.

Следующим показателем является показатель доступности жилья по Челябинской области за 2013-2017 годы (таблица 2.14) [47].

Таблица 2.14 – Индекс доступности жилья по Челябинской области за 2013-2017 годы

Показатель	2013 г	2014 г	2015 г	2016 г	2017 г
Среднедушевой доход, руб.	21 888,2	23 156,5	24 578,4	23 272,2	23 055,7
Цена за 1 кв. м. на первичном рынке, руб.	39 493,10	40 099,67	37 541,88	35 226,80	34 881,66
Индекс доступности на первичном рынке, лет.	2,74	2,59	2,29	2,27	2,26
Цена за 1 кв. м. на вторичном рынке, руб.	32 747,62	35 055,86	38 667,62	36 845,76	38 153
Индекс доступности на вторичном рынке, лет.	2,24	2,27	2,35	2,37	2,48

По данным таблицы 2.14 можно сделать вывод, что, как и на первичном рынке, так и на вторичном рынке, индекс доступности жилья составляет в среднем 3 года, что является показателем того, что жильё доступно для населения [47]. Однако если на первичном рынке индекс доступности уменьшается, то на вторичном наоборот растёт, что в первую очередь связано с разницей цены за 1 кв. м.

Большую часть рынка жилой недвижимости занимают объекты эконом-класса. Это связано, в первую очередь, с желанием населения приобрести своё собственное жильё за небольшую денежную сумму. К такой части населения относятся, как правило, молодые семьи, иногородние студенты, желающие закрепиться в городе, а также остальная часть населения, которая либо не хочет приобретать жильё более высокого уровня, либо не имеет такой возможности.

На сегодняшний день предложение на первичном рынке жилой недвижимости в Челябинской области предлагает широкий выбор объектов, которые могут удовлетворить любые запросы потенциальных покупателей. Но, несмотря на большой объём предложения, рынок жилья испытывает определённые проблемы.

К проблемам можно отнести: небольшой выбор объектов в городах региона, за исключением города Челябинска; преимущественно точечную застройку, практически полное отсутствие комплексной застройки территории; неравномерная плотность застройки территории из-за разной этажности строительства; ожидаемое уменьшение числа застройщиков и, соответственно, количество жилых домов.

Согласно прогнозным данным, количество введённых домов остаётся практически на одном уровне, нет резких изменений в этом показателе, однако, наблюдается постепенное снижение общей площади в этих домах. Такая тенденция может свидетельствовать о том, что будет уменьшение количества высотных домов, следовательно, будут строить дома меньшей этажности, что будет более благоприятно для психологического здоровья человека, а также будет снижаться нагрузка на социальную и бытовую инфраструктуры в районах строительства. Немаловажными являются такие параметры рынка жилой недвижимости, как индекс и коэффициент доступности жилья, а также коэффициент потенциала роста платежеспособного спроса.

Для определения значений выбранных параметров необходимо спрогнозировать среднедушевые денежные доходы населения.

Наблюдается тенденция роста среднедушевых денежных доходов населения, которая связана, в первую очередь, с ростом заработной платы в отдельных сферах, а также со стабилизацией экономической обстановки в регионе. Спрогнозировав значение среднедушевых доходов, можно перейти к прогнозу индекса доступности жилья. На конец 2018 года индекс доступности жилья составит 2,27 лет, в 2019 – 2,37 лет, а в 2020 – 2,28 лет. Таким образом, индекс доступности жилья остается на прежнем уровне и составляет немного больше, чем 2 года, что говорит о том, что приобретение жилья остаётся доступным для населения.

Подводя итог, можно сказать, что при переносе текущих тенденций развития регионального первичного жилого рынка недвижимости сильного изменения

обстановки ожидать не стоит. Немного сократится объём жилищного строительства, но индекс доступности жилья останется на прежнем уровне; произойдёт рост стоимости 1 кв. м, что несущественно повлияет на спрос, так как планируется рост среднедушевых доходов населения. Что касается решения текущих проблем, то это произойдёт ещё не в самом ближайшем будущем, так как требует грамотного планирования и больших инвестиций. Однако при их решении у рынка жилья есть шанс измениться «в целом». Будет более привлекательна архитектура городов, строящееся жильё не нанесёт вред психологическому и физическому здоровью жителей, а среда обитания человека станет более комфортной.

Выводы по второму разделу

1. Стоимость квадратного метра в Российской Федерации и городе Челябинска рассчитывается исходя из таких факторов, как: безработица, инфляция, дефляция, зарплата населения и количество выданных кредитов. Перечисленные факторы могут как снижать, так и повышать стоимость жилья.

2. Очередь среди молодых семей на получение субсидии от государства достаточно большая, которую население ждет годами. Ускорить такой процесс возможно только при условии, что семья многодетная.

3. С каждым годом количество выданных кредитов по стране растет, что говорит об улучшении жилищных условий населения. Также снижаются суммы задолженностей, что подтверждает кредитоспособность населения. Больше всего данный положительный эффект связан с государственными программами.

4. В Челябинске квартиру в строящемся доме купить гораздо дешевле, чем квартиру на вторичном жилье. И при этом, государство может помочь субсидией на жилье исключительно на новостройки.

5. В Челябинской области, по сравнению с другими регионами, программы поддержки молодым семьям являются более действенными, а также стоимость

одного квадратного метра с годами поднимается медленными темпами, что не может не радовать население.

6. Существующий средний размер доходов (23 899 руб. в мес.) жителей Челябинской области явно не достаточен для покупки недвижимости в ипотеку по средней стоимости жилья. В таком случае, совокупный ежемесячный размер дохода должен составлять не менее 35 000 рублей.

7. Согласно статистике, результаты осуществления целевых программ достаточно низкие. Это связано с существующим перечнем проблем, среди которых:

7.1 Субсидирование стоимости недвижимости и субсидирование процентных ставок оказываются нагрузкой на бюджет, это сдерживает и сжимает охват реализации жилищных программ, они доходят не всегда до тех категорий населения, которые больше всего нуждаются в бюджетной поддержке. Законодательно не закреплена очередь на улучшение жилищных условий.

7.2 Довольно низкая активность субъектов рынка, таких как коммерческих банков, страховых компаний, риэлторов, оценочных фирм, отбираемых для участия в жилищных программах. Они исключительно представляются уполномоченными посредниками при предоставлении ипотечного кредита и его обслуживании, не играя при этом активной роли в качестве субъектов рынка ипотечного кредитования. В связи с этим, допустимые риски несут региональные ипотечные агентства, созданные на бюджетные средства.

7.3 Наличие проблем в учете регистрации граждан, нуждающихся в государственной поддержке, связанной с улучшением жилищных условий.

8. Для совершенствования системы льготного ипотечного кредитования необходимо преобразовать действующую систему, а именно:

8.1 Создать методики расчета цены квадратного метра жилья для определения размера субсидии, основанные на мониторинге рыночных цен на жилье.

8.2 Сформировать систему мониторинга, допускаемую оценить текущие результаты программ, своевременно скорректировать механизм их реализации.

8.3 Законодательно определить общие стандарты реализации программ и время ожидания в очереди на улучшение жилищных условий. Они должны быть идентичны для всех регионов РФ.

8.4 Обеспечить принцип справедливости порядка распределения средств социальных выплат. Процедуры программы должны определяться таким образом, чтобы их реализация не привела к росту неравномерности в распределении доходов и жилья в обществе.

Подводя итог, можно сказать, что при переносе текущих тенденций развития регионального первичного жилого рынка недвижимости сильного изменения обстановки ожидать не стоит. Немного сократится объём жилищного строительства, но индекс доступности жилья останется на прежнем уровне; произойдёт рост стоимости 1 кв. м, что несущественно повлияет на спрос, так как планируется рост среднедушевых доходов населения. Что касается решения текущих проблем, то это произойдёт ещё не в самом ближайшем будущем, так как требует грамотного планирования и больших инвестиций. Однако при их решении у рынка жилья есть шанс измениться «в целом». Будет более привлекательна архитектура городов, строящееся жильё не нанесёт вред психологическому и физическому здоровью жителей, а среда обитания человека станет более комфортной.

3 АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ И АЛГОРИТМ НАИЛУЧШЕГО ВЫБОРА ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ

3.1 Анализ банковских предложений

В государственных мероприятиях участвует много финансовых учреждений. Их предложения отличаются определенными нюансами. Общим для всех является следующее: государственная ипотечная программа накладывает ограничения и на финансовые учреждения. Сотрудничество с бюджетом не позволяет включать в договоры дополнительные условия, направленные на увеличение дохода банка.

Программы банков полностью соответствуют правилам и ограничениям, установленным правительственными актами в части выбора жилья, сроков кредитования. Рассмотрим более подробно государственные программы и их условия, предоставляемые банками, в таблице 3.1 [45, 46, 49, 50].

Таблица 3.1 – Условия ипотечного кредитования нескольких банков

Условия банков	Сбербанк	ВТБ	Газпромбанк	Россельхозбанк
1. Сумма кредита (основная), тыс.руб.	от 300	300 – 60 000	300 – 45 000	100 – 20 000
2. Сумма кредита по гос.програм., тыс.руб.	300 – 3 000 или 8 000			100 – 8 000
3. Возраст для гос. программ, лет	21 – 35	18 – 35	22 – 35	21 – 35
4. Срок кредита, лет	1 – 30	5 – 50	1 – 30	1 – 25
5. Первоначальный взнос, в %		10	10	10,5
– с детьми	10			
– без детей	15			
6. Процентная ставка	8,6 – 9,0	9,1	9,0 – 10,25	8,95
7. Возможность привлечения созаемщиков	есть		нет	есть
8. Обязательность страхования	да			
9. Надбавки при отказе страхования, %	1	1	0,5	4,5
10. Использование мат. капитала в качестве ПВ	полностью	15% от стоимости жилья	полностью	полностью

Итак, по таблице 3.1 видно, что суммы кредита, которые могут предоставлять банке в качестве ипотечного кредита, варьируются в пределах 100-60 000 тыс.руб., которые зависят от первоначального взноса, к примеру: сумма кредита до 30 000 тыс.руб. (тогда ставка 9,6%, взнос – от 30%); сумма кредита до 60 000 тыс.руб. (ставка 8,9%, взнос – от 20%).

Сумма кредита составляет от 100, 300...3 000 тыс.руб. по государственным программам в регионах России и максимум до 8 000 тыс.руб. – в Москве и Санкт-Петербурге.

Приобретение имущества по ипотечному кредитованию по государственным программам возможно с 18 лет в ВТБ, 21 года – в Сбербанке и Россельхозбанке и 22 лет – в Газпробанке и до 35 лет. Возраст для приобретения жилья в кредит связан со сроком кредитования, который в банках дается максимум на 25 – 30 лет, чтобы выплатить долг до 60 – 65 лет.

Что касается первоначального взноса в банках, обстоит следующая ситуация: в Сбербанке первоначальный взнос для семей без детей составляет 15% и для семей с детьми – 10%, а в других банках он равен 10–10,5%.

Самая интересная тема – это каков же размер процентных ставок в банках. Сбербанк устанавливает процентную ставку в размере 8,6%. При этом, ее размер может варьироваться, к примеру, из-за следующих надбавок: прибавляется 0,5%, если человек не получает зарплату в данном банке или 1% – при отказе страхования жизни и здоровья заемщика.

9,0% годовых – процентная ставка для лиц, являющихся участниками государственных федеральных и региональных программ, направленных на развитие жилищной сферы, реализуемых в рамках соглашений о сотрудничестве ПАО Сбербанк с субъектами РФ и муниципальными образованиями.

На данный момент в Сбербанке проходит акция на приобретение строящегося жилья или жилья в готовой новостройке у компании–продавца. Возможность выдачи кредита частями: сумма кредита разбивается на 2 равные части.

Первая часть перечисляется после регистрации ДДУ (договор долевого участия). Вторая часть перечисляется через определенный срок после первой части (но не позднее 24 месяцев с даты выдачи первой части и до подписания передаточного акта). Срок перечисления второй части фиксируется в ДДУ.

В таблице 3.2 представлены процентные ставки по данной акции.

Таблица 3.2 – Процентные ставки по акции на приобретение строящегося жилья или жилья в готовой новостройке у компании-продавца

Процентные ставки	С учетом электронной регистрации	Без учета электронной регистрации
Базовые ставки	9,40 %	9,50 %
По программе субсидирования до 7 лет включительно	7,40 %	7,50 %
По программе субсидирования от 7 лет 1 мес. до 12 лет включительно	7,90 %	8,0 %

В таблице 3.2 видно, что, чем меньше срок кредитования выбирает молодая семья, тем ниже будет процентная ставка по ипотечному кредиту.

В банке ВТБ процентная ставка от 9,1%. В Газпромбанке для семей без детей или с одним ребенком ставка по кредиту 10,25%.

Акция 9% до 30.06.2019 г:

- единая ставка независимо от первоначального взноса и срока кредита для всех заемщиков;
- первоначальный взнос – от 10 %;
- срок кредита – до 30 лет;
- обязательное оформление личного страхования (перечень рекомендованных страховых организаций).

В каждом банке периодически проходят акции по снижению ставок. При покупке квартиры лучше заранее изучить все предложения банков.

В Россельхозбанке ипотека под названием «Жилищный» (для молодых семей) предусматривает ставку по кредиту 8,95 % на срок до 1 месяца до 30 лет с первоначальным взносом от 15 %.

Во всех банках, кроме Газпромбанка, есть возможность привлечения созаемщиков, к примеру, родителей молодой семьи. Это может быть связано с тем, что доход молодой семьи может не достигать размера ежемесячных платежей и поэтому, с помощью созаемщиков, банки одобряют данное предложение.

При изучении банковских предложений удивил тот факт, что все банки, разрешают использовать в качестве первоначального взноса материнский капитал полностью, кроме ВТБ, в котором размер материнского капитала в первоначальном взносе может составлять не более 15 % от стоимости жилья и плюсом, обязательно, не менее 5 % собственных средств.

Стоит также упомянуть то, что ежемесячные платежи по кредиту не должны превышать 45 % от совокупного дохода семьи.

В России с 01.01.2018 по 31.12.2022 действует новая программа государственной поддержки по ипотеке для семей, в которых родился второй или третий ребенок:

- 1) ставка по кредиту от 6%;
- 2) сумма кредита до 3 млн.руб.;
- 3) срок кредита до 30 лет;
- 4) первоначальный взнос от 20%;

5) льготная ставка 6% действует первые 3 года по кредитам для семей, у которых родился второй ребенок, или первые 5 лет в случае рождения третьего ребенка (после окончания срока действия льготной ставки процентная ставка устанавливается в размере 9,25%).

С 7 августа 2018г. условия программы были изменены:

- 1) теперь поддержку от государства могут получить и те семьи, где был рожден четвертый и (или) последующий ребенок;
- 2) был увеличен лимит по ипотеке (до 12 и 6 млн. рублей);
- 3) стало возможным рефинансировать старую ипотеку, полученную до 2018 года;

4) по усмотрению банка ключевая ставка может быть даже ниже 6%.

Кроме того, в будущем условия программы могут быть снова изменены. 20 февраля 2019 года Президент обратился с посланием к Федеральному Собранию, в ходе которого предложил установить льготу в течение всего срока действия ипотечного кредита (не только первые 3 или 5 лет кредита). Дело в том, что возможностью государственного субсидирования ипотеки воспользовались только 4,5 тысяч семей, то есть действующие условия людям не подходят. Также было предложено ввести новую меру поддержки для семей при рождении третьего или последующего ребенка — оплатить за счет федерального бюджета 450 тысяч рублей из их ипотечного долга (если учесть сумму материнского капитала, то получится более 900 тысяч рублей, которыми можно погасить ипотеку).

Также в Сбербанке существует программа Ипотека плюс материнский капитал, которая позволяет воспользоваться сертификатом на материнский капитал в размере 453 026руб. для погашения уже взятой ипотеки или в счет первоначального взноса для получения нового кредита.

3.2 Расчеты и алгоритм наилучшего выбора для молодой семьи

Для выбора наиболее выгодного предложения ипотечного кредита от банков города Челябинска, мы уже провели анализ ипотечных рисков, страховых компаний и условий банков. Также нужно рассмотреть тот момент, сколько молодая семья, в общем, заплатит за пользование кредитом и какие платежи будут в каждом месяце.

В самом начале заемщику нужно решить, какими платежами он будет погашать свой долг: аннуитетными или дифференцированными. Но, как правило, большинство банковских организаций в нашей стране работают с аннуитетными платежами. Их преимущество в удобстве – ежемесячно заемщик должен платить одинаковую сумму, при этом процент начисляется на остаток задолженности по договору, независимо от того, сколько вносит заемщик [22].

Если же рассматривать дифференцированные взносы, то они предполагают постепенное снижение размера той суммы, которую необходимо вносить ежемесячно: в начале срока вы вносите крупные суммы, которые со временем снижаются. Это удобно в том случае, если вы хотите погасить свою задолженность досрочно, либо расплатиться за небольшой период, потому как в данном случае ставка будет начислена только на остаток долга. На рисунке 12 изображены аннуитетный и дифференцированный платежи.



Рисунок 12 – Аннуитетный и дифференцированный платежи

Если провести сравнительный анализ этих двух разных методик начисления, то окажется, что аннуитет менее выгоден для заемщика. Однако если вы планируете погашать долг досрочно, то лучше выбрать равную схему, чтобы переплата была меньше.

При использовании дифференцированного платежа, самая большая нагрузка на заемщика ложится в течение первого года. Соотношение с доходом высчитывается именно для этого периода. Важно, чтобы у потенциального клиента был достаточно большой доход, позволяющий справляться с немалой нагрузкой на семейный бюджет. По этим причинам банки в основном предлагают аннуитет либо снижают максимальную сумму займа, основываясь на оценке платежеспособности. Большинство банков указывают конкретный способ погашения, и лишь некоторые предлагают клиенту сделать выбор самостоятельно.

В нашем случае, мы выберем погашение ипотечного кредита аннуитетными платежами, чтобы не было большой нагрузки на бюджет молодой семьи.

Далеко не каждая семья может позволить себе сразу купить квартиру, совершив один платёж. В этом случае на помощь приходит ипотечный кредит на недвижимость. В каком банке взять ипотеку – вопрос, который требует тщательного подхода. Ниже в таблице 3.3 рассмотрим критерии алгоритма выбора того или иного банка.

Таблица 3.3 – Критерии выбора банка

Критерии	Их сущность
1. Анализ банков, подходящих для ипотеки	Ипотечный кредит чаще всего берётся на длительный период, поэтому выбор ипотечной программы будет напрямую влиять на ваше благосостояние: чем меньше будут платежи по кредиту – тем комфортнее будет протекать ваша жизнь. После выбора объекта недвижимости, который вы хотите приобрести, следует перейти к обзору банков, предлагающих ипотечные кредиты: – Первичный рынок. Если выбранный вами объект находится на первичном рынке недвижимости или в строящемся объекте, стандартно строительная компания предоставляет вам готовый список банков, с которыми она сотрудничает по ипотечному кредитованию. Ваша задача – выбрать банк и программу из этого списка. – Вторичный рынок. При подборе объекта на вторичном рынке анализ финансовых учреждений, предоставляющих ипотечные кредиты, вам придётся делать самостоятельно. Для начала необходимо определить список всех кредитных организаций согласно рейтингу, составленного с учётом длительности работы учреждения и доверия со стороны населения.
	Для начала необходимо определить список всех кредитных организаций согласно рейтингу, составленного с учётом длительности работы учреждения и доверия со стороны населения. Среди общего перечня банков, подходящих для получения ипотеки, могут присутствовать: банки с государственным капиталом; иностранные банки; коммерческие универсальные банки; банки, специализирующиеся на выдаче ипотечных кредитов.
2. Выбор ипотечной программы	– срок кредитования и процентная ставка; – требования к объекту недвижимости (дом, квартира или участок); – спец.предложения для постоянных клиентов; – сумма первого взноса; – возможность участия в социальных программах; – требования к заемщику и дополнительные условия по договору; – возможность досрочного погашения.

Продолжение таблицы 3.3

Критерии	Их сущность
3. Доступность услуг	Если для внесения ежемесячного платежа необходимо проехать весь

и обслуживания	город, а затем стоять час в очереди в кассу – данная ситуация будет отрицательно влиять на ваш жизненный график. Следует также обратить внимание на квалификацию персонала в банке для оперативного решения ваших вопросов и комиссию за внесение платежей. Банки, специализирующиеся на ипотечных кредитах, имеют налаженную схему по быстрой обработке платежей, соблюдают гибкость по отношению к каждому ипотечному клиенту.
4. Лояльность банка	<p>Данный пункт является особо важным в непредвиденных обстоятельствах, которые могут возникнуть в процессе вашего кредитования. В таких случаях свою лояльность банк выражает следующими условиями:</p> <ul style="list-style-type: none"> – возможность рефинансирования платежей и реструктуризации кредита; – вероятность кредитных каникул в определённых обстоятельствах; – программы, направленные на снижение кредитной ставки; – гибкость и быстрота обслуживания, в том числе быстрота поступления платежей и услуга онлайн-банкинга. <p>Лояльность также может выражаться в особых условиях по ипотечному кредиту, которые банк предоставляет именно вам согласно вашей кредитной истории в этом банке, длительности сотрудничества с банком, а также заложенного имущества, которое вы предоставили по ипотечному договору. Лояльность может заключаться и в предоставлении банком других банковских услуг и продуктов со значительными скидками.</p>
5. Документы	<p>Стандартный пакет документов для всех банков предполагает следующую документацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> – паспорт гражданина; – справка о доходах и копия трудовой книжки заёмщика; – анкета, заполняемая при подаче заявки на кредит; – документы на предмет ипотеки и оценка стоимости квартиры; – паспорт, предоставляемый продавцом недвижимости; – документация на брак и рождение детей и военный билет.

Сделав выводы, исходя из критериев для выбора банков, мы остановимся на банках Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и Россельхозбанк.

Рассмотрим ниже случаи взятия кредита для молодой семьи на примерах:

- при 6 % для семей, где родился второй или последующий ребенок;
- при помощи субсидии от государства для молодой семьи или материнского капитала;
- если молодая семья без детей хочет взять кредит исключительно по государственным программам в банке без субсидий и материнского капитала.

1. Программа государственной поддержки по ипотеке семей со ставкой 6%

Так как для всех банков в России с 01 января 2018 года по 31 декабря 2022 года появилась новая программа государственной поддержки по ипотеке для семей со ставкой 6 %, в которых родился второй и последующий ребенок, то рассчитаем общую сумму кредита по каждому банку со страховкой.

Пример: Молодая семья, женщина в возрасте 29 лет и мужчина в возрасте 30 лет хотят взять двухкомнатную квартиру в Челябинске в Тракторозаводском районе в строящемся доме стоимостью 2 000 000 рублей. Первоначальный взнос составит 20 % от суммы кредита, а значит 400 000 рублей. Срок кредита на 15 лет с процентной ставкой 6 % годовых. У семьи в 01.2019 года родился второй ребенок. Дата подачи заявления: 30.05.2019.

1) Ежемесячная процентная ставка по кредиту рассчитывается по следующей формуле (2):

$$ПС_{мес} = ((ПС/12) / 100), \quad (2)$$

где ПС – годовая процентная ставка.

Общая сумма кредита составит 1 600 000 рублей. Рассчитаем платежи в течение первых трех лет:

$$ПС_{мес} = (6/12) / 100 = 0,005$$

2) Коэффициент аннуитета определяется по следующей формуле (3):

$$Ka = (ПС_{мес} * (1 + ПС_{мес})^M) / ((1 + ПС_{мес})^M - 1), \quad (3)$$

где Ка – коэффициент аннуитета;

ПС_{мес} – месячная процентная ставка;

М – количество месяцев.

Коэффициент аннуитета на 15 лет:

$$Ka = (0,005 * (1 + 0,005)^{180}) / ((1 + 0,005)^{180} - 1) = 0,0122 / 1,454 = 0,0083$$

3) Ежемесячный аннуитетный платеж в счет возврата кредита определяется по следующей формуле (4):

$$A = Ka * СК, \quad (4)$$

где СК – сумма кредита.

$$A = 0,0083 * 1\,600\,000 = 13\,280 \text{ рубля}$$

Но так как у нас ставка 6 % годовых только первые три года, то за этот период в 36 месяцев семья выплатит банку 478 080 рублей. После трех лет будет ставка 9,25 %, при условии, что не родится третий ребенок. Оставшаяся сумма кредита 1 121 920 рублей через три года будет оплачиваться по ставке 9,25 % годовых:

1) Процентная ставка по кредиту в месяц = $(9,25/12) / 100 = 0,0077$

2) Ка (коэффициент аннуитета) на оставшиеся 12 лет = $(0,0077 * (1 + 0,0077)^{144}) / ((1 + 0,0077)^{144} - 1) = 0,0232 / 2,017 = 0,0115$

3) Ежемесячный аннуитетный платеж = $0,0115 * 1\,121\,920 = 12\,902$ рубля

За 15 лет переплата по кредиту составит 731 144 рублей, так как $1\,857\,888 + 478\,080 = 2\,335\,968$ рублей – общая сумма выплат. А сумма кредита составляет 1 600 000 руб. Разница и есть сумма переплат ($2\,335\,968 - 1\,600\,000 = 731\,144$ руб.).

Рассмотрим ниже суммы страховых выплат в разных банках и выберем компанию, представленную в таблице 3.4 [45, 46, 49, 50].

Таблица 3.4 – Суммы страховых выплат в банках

Компании	Имущество	Жизнь и здоровье	Страх-е имущества	Страх-е жизни	Сумма страховки в год
	в %		в руб.		
1. Согаз	0,10	0,17	2 000	2 720	4 720
2. Ингосстрах – Сбербанк	0,14	0,37	2 800	5 920	8 720
– другие	0,15	0,70	3 000	11 200	14 200
3. Росгосстрах – Сбербанк	0,20	0,80	4 000	12 800	16 800
– другие	0,15	0,73	3 000	11 680	14 680
4. ВТБ (только для ВТБ или по согласов)	0,33	0,33	6 600	5 280	11 880

Сумма страхования имущества высчитывается из полной стоимости квартиры, которая равна 2 000 000 рублей. Как видно в таблице 3.4, наименьшая сумма страховки по данному виду ипотечных рисков в компании «Согаз» и составляет она 2 000 рублей для всех банков. Также, в компании «Ингосстрах» сумма

страховки в год составит 2800 рублей для Сбербанка и 3 000 рублей для других банков, а также в Росгосстрахе для банков сумма 3 000 рублей.

Сумма страхования жизни и здоровья человека высчитывается из суммы кредита, которая составляет 1 600 000 рублей. Здесь же, самая низкая сумма страхования также в компании «Согаз» 2 720 рублей и в компаниях «Ингосстрах» – 5 920 рублей для Сбербанка и в «ВТБ» – 5 280 для всех банков.

Наименьшая общая сумма страхования, которая будет начислена на ипотечный кредит, составит 4 720 рублей в «Согаз» для всех банков и 8 720 рублей в «Ингосстрах» для Сбербанка. Для наших будущих расчеты выберем страховую компанию «Согаз». За 15 лет пользования кредитом молодая семья должна будет заплатить

Выше рассчитанные данные подходят только для строящегося дома. Если дом уже сдан и семья получила право собственности, то страхование титула будет обязательным для некоторых банков в течении трех лет.

Ипотека несет вместе с собой и другие дополнительные расходы, представленные в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Дополнительные расходы при ипотечном кредитовании молодой семьи

Расходы	Стоимость
1. Оценка недвижимости	7 000 руб.
2. Услуги нотариуса	2 000 руб.
3. Госпошлина за регистрацию права собственности	500 руб.
4. Комиссии банку	0–2 % от суммы кредита, к примеру, 1 % – 16 000 руб.
5. Другие услуги банка: аренда банковской ячейки, безналичный перевод денег и пересчет наличных	5 000 – 10 000 руб.
6. Услуги риелтора	1–5 % от стоимости квартиры, возьмем 3 % в среднем – 60 000 руб.

Итак, рассчитаем ниже общую сумму, которую должна будет заплатить молодая семья, в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Общая сумма затрат молодой семьи при кредитовании по программе со ставкой 6 %

Банки	Сумма доп. расходов, в руб.	Сумма страховки за 15 лет, в руб.	Платежи по кредиту за 15 лет, в руб.	Общая сумма затрат, в руб.
1.Сбербанк	76 515	70 800	478 080(первые 36 мес) + 1 857 888(144 мес)	2 483 283
2.ВТБ				
3.Газпромбанк				
4.Россельхозбанк				

Общая сумма затрат за ипотечный кредит в каждом банке по государственной программе со ставкой 6 %, а после трех лет 9,25 % (если не родится третий ребенок) составит 2 483 283рублей со страховкой в компании «Согаз» и с дополнительными расходами в 76 515рублей.

2. Оформление ипотеки с помощью материнского капитала или субсидий

Для начала рассмотрим субсидии от государства. Как говорилось выше, государство оплатит от цены выбранного объекта:

1) 30 % – новобрачная пара, где у обоих супругов должно быть гражданство Российской Федерации без малолетних детей.

2) 35 % – ячейка общества, у которой 1 или более детей. Важное условие: у одного из супругов должно быть гражданство Российской Федерации.

3) 35 % – Гражданин РФ, который в одиночку воспитывает минимум одного ребенка.

Помимо этого, желающие принять участие в проекте должны быть признаны нуждающимися с учетом нюансов жилищного кодекса РФ.

Перед получением помощи от государства, у обратившихся должна быть определенная сумма денег, которой хватит на покупку жилья с площадью, рассчитанной по нормам квадратного метра на одного человека. Так же семья должна быть признанной нуждающейся исходя из следующих норм: на 2 человека менее 42 м², а на 3 человека – 18 м².

В нашем случае, субсидия от государства будет равна $35\% * 2\,000\,000 \text{ руб.} = 700\,000 \text{ руб.}$. То есть, для расчета кредита, семье теперь потребуется на жилье меньшая сумма, независимо от банка.

Средняя стоимость стандартного жилья, принимаемая при расчете размера социальной выплаты, определяется по следующей формуле (5).

$$СтЖ = Н \cdot РЖ, \quad (5)$$

где СтЖ – средняя стоимость стандартного жилья, с учетом которой рассчитывается размер субсидии;

Н – средняя рыночная стоимость 1 кв. метра общей площади жилья по муниципальному образованию;

РЖ – размер общей площади жилого помещения, устанавливаемый в соответствии с требованиями программы.

Согласно Постановлению Министерства тарифного регулирования и энергетики Челябинской области средняя рыночная стоимость одного квадратного метра общей площади жилого помещения по муниципальным образованиям Челябинской области на третий квартал 2018 года в городе Челябинске составляет 31 725 рублей.

Для проведения анализа программы «Помощь молодым семьям на приобретение или строительство жилья» расчет будем вести для семьи, состоящей из двух человек (без детей).

Таким образом, для семьи, состоящей из двух человек, средняя стоимость стандартного жилья, принимаемая при расчете размера единовременной субсидии будет равняться:

$$СтЖ = 42 * 31\,725 = 1\,332\,450 \text{ рублей}$$

Социальная выплата составит не менее 30% от стоимости стандартного жилья, соответственно, не менее $1\,332\,450 * 30\% = 399\,735 \text{ рублей}$.

Цель программы направлена на реформирование жилищных условий. Таким образом, общая площадь жилых помещений нового жилья должна быть не

менее общей площади жилья, рассчитанной по учетной норме, то есть для семьи, состоящей из двух человек – не менее 42 кв. м.

Рассмотрим ипотечный кредит с использованием материнского капитала. Для расчета возьмем предыдущие данные.

Пример: Молодая семья, женщина в возрасте 29 лет и мужчина в возрасте 30 лет хотят взять двухкомнатную квартиру в Челябинске в Тракторозаводском районе в строящемся доме стоимостью 2 000 000 рублей. Собственных средств у семьи 110 000 рублей. Срок кредита на 15 лет с процентной ставкой 6% годовых. У семьи в 01.2019 года родился второй ребенок. Дата подачи заявления: 30.05.2019.

В банках Сбербанк, Газпромбанк и Россельхозбанк можно полностью внести материнский капитал как первоначальный взнос размером 453 026 рублей, он составит:

1) Ежемесячная процентная ставка по кредиту: 6%

Общая сумма кредита составит 1 546 974 (стоимость квартиры 2 000 000 – 453 026) рублей. Рассчитаем платежи в течение первых трех лет:

$$ПС \text{ мес} = (6/12) / 100 = 0,005$$

Коэффициент аннуитета на первые 3 года:

$$Ka = (0,005 * (1 + 0,005)^{180}) / ((1 + 0,005)^{180} - 1) = 0,0122 / 1,454 = 0,0083$$

3) Ежемесячный аннуитетный платеж в счет возврата кредита

$$A = 0,0083 * 1\,546\,974 = 12\,840 \text{ рублей}$$

Но данный платеж будет только первые 36 месяцев, также при условии, что не родится третий ребенок. За 3 года семья выплатит 462 240 рублей. Далее после трех лет будет ставка 9,25 % и оставшаяся сумма кредита равна $1\,546\,974 - 462\,240 = 1\,084\,734$ рубля:

1) Процентная ставка по кредиту в месяц = $(9,25/12) / 100 = 0,0077$

2) Ка (коэффициент аннуитета) на оставшиеся 12 лет = $(0,0077 * (1 + 0,0077)^{144}) / ((1 + 0,0077)^{144} - 1) = 0,0232 / 2,017 = 0,0115$

3) Ежемесячный аннуитетный платеж = $0,0115 * 1\,084\,734 = 12\,474$ рубля

Платежи за оставшиеся 12 лет : $12\,474 * 144 \text{ мес} = 1\,796\,256 \text{ руб.}$

Переплата за 15 лет пользования кредитом составляет $(462\,240 + 1\,796\,256) - 1\,546\,974 = 711\,522 \text{ руб.}$

В банке «ВТБ» использование материнского капитала как первоначального взноса возможно не более 15 % от стоимости жилья, т.е. 300 000 рублей и обязательно должны быть не менее 5 % собственных средств.

Использование материнского капитала возможно только в размере 300 000 рублей и как раз у семьи есть собственные средства в размере 110 000 рублей. Первоначальный взнос будет равен 410 000 рублей. Сумма кредита $2\,000\,000 - 410\,000 = 1\,590\,000 \text{ рублей.}$

На первые 3 года: $Ka = 0,0083;$

$A = 0,0083 * 1\,590\,000 = 13\,197 \text{ рублей.}$

Сумма кредита, которая будет погашена за 3 года равна 475 092 рублей.

На оставшиеся 12 лет: $Ka = 0,0115;$

$A = 0,0115 * 1\,114\,908 = 12\,821 \text{ рубль.}$

Сумма кредита, которая останется на 12 лет составляет 1 114 908 рублей.

Взятие ипотечного кредита с помощью материнского капитала рассчитано в таблице 3.7.

Как видно в таблице 3.7, общая сумма затрат больше в банке ВТБ, а значит и переплата больше на 61 820 рублей. Выгоднее взять ипотеку с первоначальным взносом в качестве материнского капитала в банках Сбербанк, Газпромбанк или Россельхозбанк, где общая сумма затрат будет составлять для молодой семьи 2 406 811 рублей.

Таблица 3.7 – Размер ипотеки с материнским капиталом

Банки	Сумма доп. расходов, в руб.	Сумма страховки за 15 лет, в руб.	Сумма за первые 36 мес, в руб.	Сумма за оставшиеся 144 мес., в руб.	Переплата по кредиту, в руб.	Общая сумма затрат, в тыс.руб.
1.Сбербанк	76 515	70 800	462 240	1 796 256	859 837	2 406 811
2.Газпромбанк						
3.Россельхозбанк						
4. ВТБ			475 092	1 846 224	878 631	2 468 631

Рассмотрев случаи при субсидиях от государства, материнского капитала и снижения процентной ставки до 6 % для семей с детьми, хочется узнать, а какой же выбрать банк молодой семье, при условиях: отсутствие детей, семья не стоит в очереди по программе молодая семья. Рассмотрим ниже ипотечные программы, которые предоставляют банки, и выберем наилучший вариант.

Пример: Молодая семья, женщина 25 лет и мужчина 30 лет хотят взять однокомнатную квартиру в Челябинске на северо-западе, площадью 40 кв.м. в ипотеку на 10 лет. Детей нет. Стоимость квартиры 1 700 000рублей. Первоначальный взнос 20 % – 340 000рублей. Сумма кредита 1 360 000рублей.

1. Сбербанк: процентная ставка в данном банке по ипотечной программе для молодой семьи от 8,6 %.

Рассчитаем аннуитетный платеж:

$$1) \text{ Процентная ставка по кредиту в месяц} = (8,6/12) / 100 = 0,0071$$

$$2) \text{ Коэффициент аннуитета} = (0,0071 * ((1 + 0,0071)^{120}) / ((1 + 0,0071)^{120} - 1)) = 0,0165 / 1,337 = 0,0123$$

3) Ежемесячный аннуитетный платеж = $0,0123 * 1\,360\,000 = 16\,728$ рубль

2. ВТБ: процентная ставка в данном финансовом учреждении для молодых семей составляет 9,1 %.

1) Процентная ставка по кредиту в месяц = $9,1/12/100 = 0,00758$

2) Коэффициент аннуитета = $(0,00758 * (1 + 0,00758)^{120}) / ((1 + 0,00758)^{120} - 1) = 0,0187 / 1,474 = 0,01268$

3) Ежемесячный аннуитетный платеж = $0,01268 * 1\,360\,000 = 17\,245$ рублей.

3. Газпромбанк: Обычно, для семей без детей или с одним ребенком ставка по кредиту 10,25 %. Но периодически в каждом банке бывают акции, как и в данном: 9 % по ипотеке до 30.06.2019. Хочется сказать о том, что в марте 2019 года мы посещали выставку «Ярмарка недвижимости», где был также представлен банк «Газпромбанк». У представителя данного банка узнали о подробностях ипотечного кредитования для молодой семьи в строящемся доме. Процент также был назван в размере 9%, так что можно сказать о том, что данная акция в банке проходит постоянно.

1) Процентная ставка по кредиту в месяц = $9/12 / 100 = 0,0075$

2) Коэффициент аннуитета = $(0,0075 * (1 + 0,0075)^{120}) / ((1 + 0,0075)^{120} - 1) = 0,0183 / 1,451 = 0,01266$

3) Ежемесячный аннуитетный платеж = $0,01266 * 1\,360\,000 = 17\,218$ рубль

4. Россельхозбанк: ипотека под названием «Жилищный» (для молодых семей) предусматривает ставку по кредиту 8,95 % на срок от 1 месяца до 30 лет с первоначальным взносом от 15 %.

1) Процентная ставка по кредиту в месяц = $8,95/12 / 100 = 0,00745$

2) Коэффициент аннуитета = $(0,00745 * (1 + 0,00745)^{120}) / ((1 + 0,00745)^{120} - 1) = 0,01815 / 1,4368 = 0,01263$

3) Ежемесячный аннуитетный платеж = $0,01263 * 1\,360\,000 = 17\,177$ рублей

Сумма страхования в компании «Согаз» для строящегося жилья составляет 4 012 рублей в год для всех компаний.

Рассчитаем полную стоимость ипотеки в представленных банках в таблице 3.8.

По таблице 3.8 можно сделать следующий вывод: самая наибольшая сумма расходов на оформление и использование ипотечного кредита по программе «Молодая семья» в банке ВТБ. Из всех перечисленных банков, данный банк явно проигрывал в позициях. Также при использовании материнского капитала у банка не самые лучшие требования, так как он обязывает внести первоначальный взнос, состоящий только из 15 % материнского капитала и не более и собственных средств не менее 5 %.

Таблица 3.8 – Полная стоимость ипотечного кредитования молодой семье

Банки	%-ая ставка, в %	Ка	Ежемесяч. ан. платеж, в руб.	Сумма долга, в руб.	Переплата за 10 лет, в руб.	Сумма страховки, в руб.	Сумма доп. расходов, в руб.	Общая сумма ипотек и, в руб.
1.Сбербанк	8,6	0,0123	16 728	2 007 360	647 360	47 200	75 515	2 130 075
2.ВТБ	9,1	0,0126	17 245	2 069 400	709 400			2 192 115
3.Газпромбанк	9	0,01266	17 218	2 066 160	706 160			2 188 875
4. Россельхозбанк	8,95	0,01263	17 177	2 061 240	701 240			2 183 955

На рисунке 13 изображена диаграмма банков с конечными суммами по ипотеке.

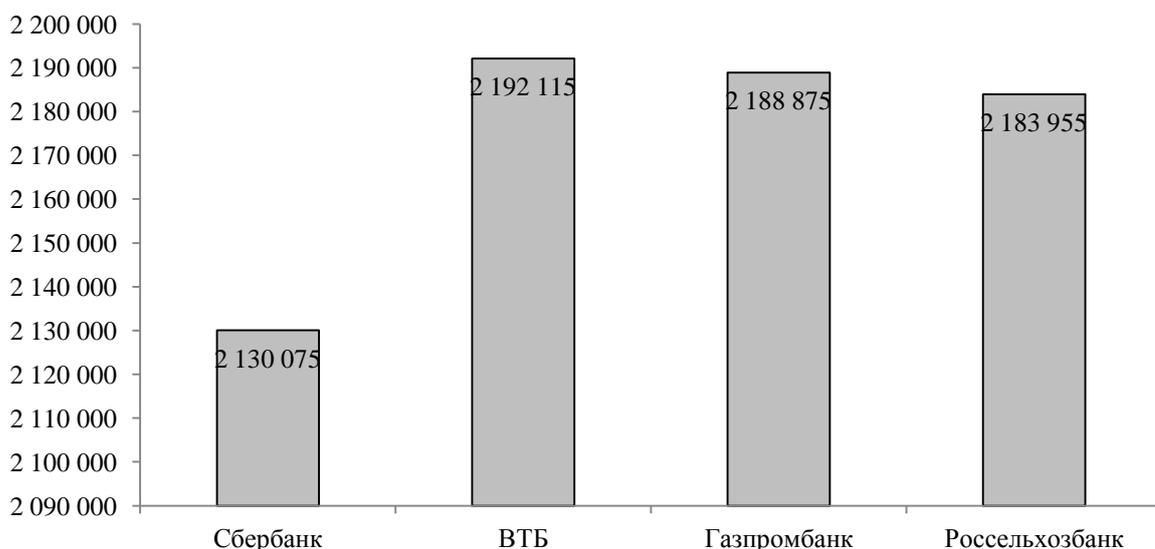


Рисунок13 – Конечные суммы расходов при использовании ипотеки в банках для молодой семьи

Самые выгодные условия для ипотеки в государственном банке Сбербанк. Здесь наименьшая сумма выплат за взятие ипотеки, составляющая 2 130 075рублей. При этом выгодные условия по страхованию в компании «Согаз».

Также можно выбрать банк для взятия ипотечного кредита Россельхозбанк со ставкой 8,95 % и Газпромбанк со ставкой от 9 % годовых, в которых также, как и в Сбербанке, сумма кредита с использованием субсидий и материнского капитала будет меньше, чем в ВТБ.

Выше были представлены стандартные ипотечные программы, действующие на сегодняшний день в Челябинске. По ним получается, что если покупать квартиру стоимостью 1 700 000 руб., необходимо внести первоначальные средства в размере не менее 360 000 руб., тогда кредит будет предоставлен на срок 15 лет со ставкой 8-9% годовых, с обязательным ежемесячным платежом 16 728 - 17 245 руб.

Кроме того, как показали расчеты, оформлять ипотечный кредит молодой семье в банке ВТБ менее выгодно, чем в других крупных банках. Поскольку банк ВТБ прямо направленных кредитно-ипотечных продуктов для молодой семьи банк не предоставляет, как например, в других кредитных организациях.

С некоторого момента можно воспользоваться программами «Ипотека + Материнский капитал» и «Ипотека с государственной поддержкой». И даже использование этих программ не позволит молодой семье получить большую выгоду. В этой связи, необходимо разработать программу, которая была бы направлена на данный сектор клиентов банка.

В первую очередь, необходимо определить критерии, по которым семьи будут считаться молодыми:

- возраст супругов (или, по крайней мере, одного из них) не превышает 35 лет;
- имеющаяся жилая площадь на одного человека составляет менее 14 квадратных метров.

Далее выделим льготные условия для данных категорий клиентов:

- возможность выбора между аннуитетной и дифференцированной формой погашения займа;
- первоначальный взнос от 10% от стоимости жилья (чем больше первоначальный взнос, тем меньше процентная ставка по кредиту);
- единовременная возможность отсрочить уплату основного долга (к примеру, на период строительства дома отсрочка может составлять 3 года, при рождении детей отсрочка может предоставляться с момента рождения одного из детей и до достижения им трех лет).

Итак, как уже упоминалось, основной проблемой в принятии решения в пользу ипотечного кредитования со стороны молодых семей является отсутствие достаточного уровня доходов. Это и не позволяет накопить достаточную сумму для первоначального взноса, и в дальнейшем не позволяет оплачивать кредит, поскольку ипотечные кредиты оформляются на большие суммы и на длительный срок.

Тогда, выбирая между аннуитетным и дифференцированным платежом, потенциальный клиент банка ВБТ будет выбирать между постоянной

и уменьшающей суммой расходов на протяжении длительного периода, исходя из уровня имеющихся доходов.

Также невысокое значение первоначального взноса – от 10% стоимости жилья – позволит привлечь большее количество молодых семей в ипотечное кредитование.

И наконец, предоставляя возможность единовременно получить отсрочку по уплате основной части долга, ВТБ поддержит молодых семей в сложившихся трудных обстоятельствах. Кроме того, сократит риски неплатежей и просроченных платежей.

Таким образом, для повышения привлекательности банка ВТБ в части ипотечного кредитования молодых семей разработаны условия льготного кредитования данной категории клиентов.

Выводы по третьей главе:

1) Купить жилье на вторичном рынке, уже сданное в эксплуатацию, легче, чем на этапе строительства. Но если покупать жилье в новостройке, то его стоимость гораздо дешевле и выгоднее для молодой семьи.

2) Ипотечное жилищное кредитование для молодых семей города Челябинска может быть доступным. Федеральные и региональные ипотечные программы оказывают государственную поддержку молодым семьям в виде единовременной субсидии на жилье, материнского капитала или низкой годовой процентной ставки. Такие ипотечные программы в значительной степени увеличивают кредитные возможности заемщика.

3) В каждом банке есть определенные условия взятия ипотеки, которые обязательно придется соблюдать. Также заемщик должен быть готов к непредвиденным расходам, к таким как: услуги нотариуса, риелтора, оценочной компании, государственная пошлина, операции в банке и др.

4) Рынок ипотечного кредитования для работников молодых семей в городе Челябинске развит. Это доказывает наличие ипотечных программ в банках и низкие ставки по кредитам.

5) Снижение процентной ставки может зависеть от первоначального взноса: чем он выше, тем ниже ставка. Но данное условие действует не во всех банках.

6) Лучше всего брать ипотеку в государственных банках, так как страховые компании снижают для них тарифные ставки по страховке. А при выборе страховой компании желательно рассчитать стоимость в каждой из них.

7) Кроме того, для повышения привлекательности банка ВТБ в части ипотечного кредитования молодых семей предлагается ввести льготные условия кредитования этой категории клиентов банка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы определены основные этапы становления и развития рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. История развития ипотеки в России представляется крайне полезной в практическом плане, поскольку стартовые условия формирования рынка ипотеки в XVIII–XIX вв. во многом схожи с современными условиями.

С каждым годом количество выданных кредитов по стране растет, что говорит об улучшении жилищных условий населения. Также снижаются суммы задолженностей, что подтверждает кредитоспособность населения. Больше всего данный положительный эффект связан с государственными программами.

В Челябинске квартиру в строящемся доме купить гораздо дешевле, чем квартиру на вторичном жилье. И при этом, государство может помочь субсидией на жилье исключительно на новостройки. В Челябинской области, по сравнению с другими регионами, программы поддержки молодым семьям являются более действенными, а также стоимость одного квадратного метра с годами поднимается медленными темпами, что не может не радовать население. Согласно статистике, результаты осуществления целевых программ достаточно низкие.

Определены формы государственной поддержки в жилищном ипотечном кредитовании. На федеральном уровне действуют национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», который направлен на активизацию развития жилищного строительства в стране. В регионах применяются такие формы государственной поддержки как субсидирование процентной ставки, субсидирование стоимости недвижимости, создание условий для снижения процентной ставки, предоставление ипотечных жилищных кредитов по ставкам ниже рыночных, предоставление единовременной субсидии.

На территории города Челябинска действуют государственная ипотечная программа «Обеспечение жильем молодой семье». Данные ипотечные программы

оказывают государственную поддержку молодым семьям в виде единовременной субсидии и низкой годовой процентной ставки. Ипотечное кредитование молодым семьям предлагают несколько банков, каждый из которых имеет свою программу с различными условиями кредитования.

Цель проведенного анализа достигнута: наилучшим выгодным предложением для молодой семьи является ипотечная программа Сбербанка «Молодая семья» со ставкой 8,6 % по кредиту и страхованием в компании «Согаз». В этой связи, для повышения привлекательности банка ВТБ в части ипотечного кредитования молодых семей предлагается ввести льготные условия кредитования этой категории клиентов банка.

Произведенный анализ рынка ипотечного кредитования показал, что ипотечное жилищное кредитование для молодой семьи города Челябинска является труднодоступным, так как в большинстве своем доходы населения не позволяют осилить бремя ипотечного кредита с большим сроком.

Таким образом, цель работы достигнута, задачи – решены.

Результаты работы рекомендуется использовать при создании моделей ипотечного жилищного кредитования для молодых семей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон №102–ФЗ от 16 июля 1998 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [Электронный ресурс] // <http://center-yf.ru>
- 2 Федеральный закон №17–ФЗ от 3 февраля 1996 г. «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru>
- 3 Постановление Правительства РФ от 11 января 2000 г. № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru>
- 4 Указ Президента Российской Федерации от 10 июня 1994 г. № 1182 «О выпуске и обращении жилищных сертификатов» (утратило силу)[Электронный ресурс] // <http://kremlin.ru/acts/bank/6290>
- 5 Указ Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 г. № 430 «О государственной поддержке граждан в строительстве и приобретении жилья»(утратило силу) [Электронный ресурс] // <http://kremlin.ru>
- 6 Постановление Совета Министров – Правительства Российской Федерации от 20 июня 1993 г. № 595 «О Государственной целевой программе «Жилище» (утратило силу) [Электронный ресурс] // <http://docs.cntd.ru/document/9028004>
- 7 Положение о предоставлении гражданам Российской Федерации, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий на строительство или приобретение жилья, утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 3 августа 1996 г. №937 (утратило силу) [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru>
- 8 Аверченко, В. Принципы жилищного кредитования / В. Аверченко. – М.: Альпина Бизнес Букс (Юнайтед Пресс), 2016. – 276 с.
- 9 Алексеева, Д.Г. Банковское кредитование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Д.Г. Алексеева, С.В. Пыхтин. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 128 с.

- 10 Анализ достоинств и недостатков схем ипотечного кредитования / Е.В.Верганова, И.В.Горбунова, Ю.А. Сазонова, В.Н. Соколов // Экономика и предпринимательство в строительстве (выпуск 2001). – 2017. - № 10. – С.56-58.
- 11 Банки и банковское дело: учебник / под ред. В.А. Боровковой. – М.: ЮРАЙТ, 2016. – 264 с.
- 12 Банковское дело. Справочное пособие / под редакцией Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 2011. – 208 с.
- 13 Баранова, А.С. Кредитные риски / А.С. Баранова, О.Е. Никонец // Экономика и управление в XXI веке. – 2015. - № 7. – С. 43–48.
- 14 Барковский, Н.Д. История государственного банка СССР в документах / ред. М.С. Атлас, Н.Д. Барковский, Ю.М. Виноградов, и др. – М.: Финансы, 2017. – 748 с.
- 15 Батурина, И.А. Сравнительная характеристика ипотечных кредитов в России и за рубежом / И.А. Батурина // Междисциплинарный диалог: современные тенденции в общественных, гуманитарных, естественных и технических науках. – 2017. – С. 197-203.
- 16 Боннер, Е.А. Банковское кредитование / Е.А. Боннер. – М.: Городец, 2017. – 160 с.
- 17 Буянова, Е.Б. Антикризисные меры поддержки ипотечных заемщиков / Е.Б. Буянова // Деньги и кредит. – 2016. - № 7. – С.48-49.
- 18 Витрянский, В.В. Пути совершенствования законодательства о недвижимом имуществе / В.В. Витрянский. // Хозяйство и право. – 2015. – №6. – С.57-59.
- 19 Глушкова, Н.Б. Банковское дело: учеб. пособие для студ. вузов / Н.Б. Глушкова. – М.: Альма Матер, 2012. – 430 с.
- 20 Гурко, Т.А. Россия: социальная политика в отношении молодых семей / Т.А. Гурко // Власть. – 2016. - №6. – С. 10-14.

- 21 Гусев, А. Ипотечное жилищное кредитование. Жилье займы / А. Гусев. – М.: Феникс, 2016. – 627 с.
- 22 Даниленко, С.А. Банковское потребительское кредитование / С.А. Даниленко, М.В. Комиссарова. – М.: Юстицинформ, 2016. – 384 с.
- 23 Дельбеева, А.А. Жилищные проблемы в процессе становления молодой семьи: роль, значение и пути их решения: на примере Республики Бурятия / А.А. Дельбеева. – Улан-Уде, 2013. – 57 с.
- 24 Денежное обращение и кредит СССР: Учебник / под ред. А.Я. Ротлейдер. – М.: Финансы, 2017. – 320 с.
- 25 Денисенко, Е.Б. Анализ первичного рынка жилья: как активизировать операции с использованием ипотечных схем / Е.Б. Денисенко // ЭКО. – 2017. – № 1. – С. 159-167.
- 26 Долженков, А. Ипотека не поможет стройке / А.Долженков, А.Щукин // Эксперт. – 2018. - № 27. – С.44-45.
- 27 Долженков, А. Ипотечный бум заканчивается / А. Долженков // Эксперт. – 2018. - № 44. – С. 30-31.
- 28 Ельцов, М.И. Перспективы развития ипотечного кредитования в России /М.И. Ельцов.// Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика. Материалы Международной научно-практической конференции. – СПб.: Нестор, 2007.– 118 с.
- 29 Казакова, Е.Б. Проблемы ипотечного кредитования / Е.Б.Казакова // Российская юстиция. – 2016. - № 5. – С.48-51.
- 30 Каменецкий, М. И. Ипотечное кредитование на рынке жилья / М.И. Каменецкий, Л.В. Донцова, С.М. Печатникова. – М.: Дело и сервис, 2016. – 272 с.
- 31 Кириенко, А.А. Ипотека в вопросах и ответах /А.А. Кириенко. – М.: Финансы и статистика, 2013. –213с.
- 32 Крупнов, Ю.С. Проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в России / Ю.С. Крупнов // Финансы и кредит. – 2016. – № 8. – С. 7–18.

33 Крупнов, Ю.С. Проблемы оценки эффективности использования банковского кредита / Ю.С. Крупнов, Ю.В. Крупнова // Вопросы статистики. – 2016. - № 2. – С. 50-53.

34 Кузнецова, О.Н. Добровольное страхование. / О.Н. Кузнецова. – М. Финансы и статистика, 2011. – 284 с.

35 Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки: Учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 464 с.

36 Лазарова, Л.Б. Модели ипотечного кредитования и проблемы их развития в России / Л.Б. Лазарова // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. Приложение. – 2016. - № 4. – С. 38-48.

37 Лазарова, Л.Б. Развитие ипотечного жилищного кредитования в регионах / Л.Б. Лазарова // Финансы. – 2015. - № 6. – С. 22-25.

38 Леонова, Е.В. Актуальность государственной поддержки ипотечного кредитования в РФ / Е.В. Леонова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 18. – С. 66–71.

39 Леонтьев, В.Е. Финансы, деньги, кредит и банки: учеб. пособие / В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская. – СПб.: ИВЭСЭП, 2013. – 207с.

40 Меркулов, В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в Российской Федерации / В.В. Меркулов. – М.: Академический проект, 2013. – 95 с.

41 Мороз, К.К. Жилье как социальная проблема современной российской молодой семьи / К.К. Мороз // Эксперт. – 2016. - №. 35 (529). – С. 87-93.

42 Никонец, О.Е. Пути совершенствования законодательного и нормативного обеспечения деятельности в РФ в сфере кредитования / О.Е. Никонец, Е.М. Чеснокова, В.А. Марковцова // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. - № 12. – С. 191–195.

43 Новакова, С.Ю. Краткая история развития ипотеки: зарубежный опыт / С.Ю. Новакова // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2018. – С.5-11.

44 Новикова, Н.А. 100 вопросов о кредите: теряем или приобретаем? / Н.А. Новикова, Н.В. Орлова. – М., Ростов на Дону: Феникс, 2017. – 284 с.

45 Придвижкин С.В. Обеспечение жильем молодой семьи: аренда или ипотека / С.В. Придвижкин, М.Н. Шилиманов, А.А. Ильюшин // Дискуссия. – 2018. – Вып. 88. – С. 55-62.

46 Проданова, Н.А. Деньги, кредит, банки / Н.А. Проданова, Е.В. Мульченко. – М.: Высшая школа, 2016. – 292 с.

47 Разумова, И.А. Ипотечное кредитование / И.А. Разумова. – М., СПб: Питер, 2017. – 208 с.

48 Ржаницина, Л.С. Молодые семьи с детьми: кто такие? Как живут? Чего хотят? /Л.С. Ржаницина // Социс. – 2016. - №3. – С. 85-94.

49 Рогачев, А.Ю. Процентная ставка ипотечного кредита и что за ней стоит / А.Ю. Рогачев. // Финансы и кредит. – 2016. - № 16. – С. 21-23.

50 Саркисянц, А.Г. Банки и реальная экономика / А.Г. Саркисянц // Финансы. – 2017. - № 9. – С. 16-19.

51 Сарнаков, И. В. Потребительское кредитование в России. Теория, практика, законодательство / И.В. Сарнаков. – М.: Юриспруденция, 2017. – 232 с.

52 Свиридов, О.Ю. Деньги, кредит, банки / О.Ю. Свиридов. – М.: Издательский центр «МарТ», 2017. – 480 с.

53 Свиридов, О. Ю. Финансы, денежное обращение, кредит / О.Ю. Свиридов. – Ростов на Дону: Феникс, 2014. – 238с.

54 Тавасиев, А.М. Банковское дело: словарь официальных терминов с комментариями / А.М. Тавасиев, Н.К. Алексеев. – М.: Дашков и К°, 2017. – 538 с.

55 Таранец, О.Н. Экономика и оценка недвижимости / О.Н. Таранец. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 284 с.

56 Титов, В.С. Личные финансы на кончиках пальцев / В.С. Титов. – М.: ООО ИПЦ «Маска», 2017. – 256 с.

57 Финансы и кредит / под ред. А.П. Ковалева. / Ростов на Дону: Феникс, 2013. – 301 с.

58 Финансы и кредит / под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт, 2014. – 284 с.

59 Чернова, Ж.В. «Демографический резерв»: молодая семья как объект государственной политики / Ж.В. Чернова // Женщина в российском обществе. – 2016. - №2 – С. 67-71.

60 Шалаева, Н.И. Жилищная проблема молодой семьи и ее решение в регионах РФ / Шалаева Н.И., Шалаев М.И. – Владивосток: Рея, 2014. – 174 с.

61 Шилов, М.И. Банки и заёмщики на российском рынке ипотечного жилищного кредитования / М.И. Шилов. – М.: РГГУ, 2016. – 184 с.

62 Яблонская, А.С. Долгосрочное банковское кредитование в России: теория и практика / А.С. Яблонская. – М.: ИЛ, 2017. – 184 с.

63 Гайдаш Н. Ипотечное страхование: добровольно или принудительно?[Электронный ресурс] / Н. Гайдаш // Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/columnists/?id=7755337-> (Дата обращения 23.04.2019).

64 Ипотека для молодой семьи[Электронный ресурс] -Режим доступа:<https://www.sravni.ru/ipoteka/dlja-molodoj-semi/>(Дата обращения 15.03.2019).

65 Ипотечные программы банков для молодой семьи[Электронный ресурс] - Режим доступа:<http://molodaja-semja.ru>(Дата обращения 03.02.2019).

66 Индексы недвижимости и динамика цен [Электронный ресурс] - Режим доступа:<https://chelyabinsk.restate.ru>(Дата обращения 29.04.2019).

67 Официальный сайт банка «ВТБ» ПАО[Электронный ресурс] - Режим доступа:<https://vtb.ru>(Дата обращения 05.02.2019).

68 Официальный сайт банка «Газпромбанк» АО[Электронный ресурс] - Режим доступа:<http://gazprombank/ru>(Дата обращения 06.02.2019).

69 Официальный сайт Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] -Режим доступа:<http://www.gosstroy.gov.ru>(Дата обращения 26.03.2019).

70 Официальный сайт Министерства тарифного регулирования и энергетики Челябинской области [Электронный ресурс] -Режим доступа:www.tarif74.ru/ (Дата обращения 27.04.2019).

71 Официальный сайт «Молодая семья» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://molodaja-semja.ru/> (Дата обращения 19.03.2019).

72 Официальный сайт банка «Россельхозбанк» АО[Электронный ресурс] - Режим доступа:<http://rshb.ru>(Дата обращения 08.02.2019).

73 Официальный сайт банка «Сбербанк» ПАО [Электронный ресурс] - Режим доступа:<http://sberbank.molodaja-semja.ru/>(Дата обращения 06.03.2019).

74 Федеральная служба государственной статистики [2015–2019 гг.] [Электронный ресурс] -Режим доступа:<http://www.gks.ru/>(Дата обращения 03.04.2019).

75 Центральный Банк Российской Федерации: Официальный сайт [Электронный ресурс] -Режим доступа:www.cbr.ru(Дата обращения 16.03.2019).