

НАУЧНАЯ СТАТЬЯ

УДК 332.72

DOI: 10.26730/2587-5574-2023-1-50-59

ВЛИЯНИЕ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ И КЛЮЧЕВОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ НА ТИПОВЫЕ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА ПРИ ИНВЕСТИЦИЯХ В НЕДВИЖИМОСТЬ В РАЗРЕЗЕ ВОЗРАСТНЫХ КАТЕГОРИЙ

Свириденко В.С., Хлопцов Д.М.

Национальный исследовательский Томский государственный университет

**Информация о статье**

Поступила:

06 Февраля 2023 г.

Одобрена после рецензирования:

20 Марта 2023 г.

Принята к публикации:

27 Марта 2023 г.

Ключевые слова: ипотека, недвижимость, поведенческая экономика, ипотечная ставка, рынок ипотечного кредитования, жилье, инвестиции, государственная поддержка ипотеки.

Аннотация.

Работа посвящена анализу поведенческих особенностей различных категорий граждан при принятии инвестиционных и финансовых решений в сфере операций с недвижимостью. Первоначально проведен анализ и разбивка граждан на группы по следующим критериям: возраст, социальный статус, доход. Для каждой из выделенных групп в современных экономических реалиях, учитывая стоимость жилья, приобретение недвижимости чаще всего осуществляется с помощью заемных средств. Основным инструментом для таких решений является ипотечное кредитование, главными преимуществами которого являются: возможность получения крупной суммы займа, низкая ставка, длительный срок кредитования. Наиболее активный рост и развитие в России ипотечные кредиты получили в 2020 году, что связано со смягчением денежно-кредитной политики государства и уже имеющимся широким спектром льготных государственных программ, особенно для семей с детьми. Результатом стал 50% рост ипотечного портфеля в годовом выражении. Однако краткосрочный результат, нацеленный на поддержку строительного сектора с одной стороны и решение проблемы обеспеченности граждан жильем с другой, привели к резкому росту цен на рынке недвижимости, увеличению ежемесячного платежа и срока самого кредита. Таким образом, главной целью работы является определения влияния базовых и льготных ипотечных программ на поведение населения в области приобретения недвижимости в качестве инвестиций, сохранения денежных средств или для собственных нужд.

Для цитирования: Свириденко В.С., Хлопцов Д.М. Влияние ипотечных программ и ключевой процентной ставки на типовые поведения человека при инвестициях в недвижимость в разрезе возрастных категорий // Экономика и управление инновациями. 2023. № 1 (24). С. 50-59. DOI: 10.26730/2587-5574-2023-1-50-59, EDN: RUTOMB

IMPACT OF MORTGAGE PROGRAMS AND THE KEY INTEREST RATE ON TYPICAL HUMAN BEHAVIOR IN REAL ESTATE INVESTMENTS BY AGE CATEGORIES

Vladislav S. Sviridenko, Dmitry M. Khloptsov

National Research Tomsk State University

**Article info**

Submitted:

06 February 2023

Abstract.

The paper is devoted to the analysis of the behavioral characteristics of various categories of citizens when making investment and financial decisions in the field of real estate transactions. Initially, an analysis was carried out and a breakdown of citizens into groups according to the following criteria: age, social status, income. For each of the selected groups in modern economic realities, given the cost of housing, the acquisition of real estate is most often carried out with the help of bor-

Approved after reviewing:
20 March 2023

Accepted for publication:
27 March 2023

Keywords:

mortgage, real estate, behavioral economics, mortgage rate, mortgage lending market, housing, investments, government support for mortgages.

rowed funds. The main tool for such decisions is mortgage lending, the main advantages of which are: the possibility of obtaining a large loan amount, low interest rate, long-term lending. Mortgage loans received the most active growth and development in Russia in 2020, which is associated with the easing of the state's monetary policy and the already existing wide range of preferential government programs, especially for families with children. The result was a 50% growth in the mortgage portfolio in annual terms. However, the short-term result, aimed at supporting the construction sector on the one hand and solving the problem of providing citizens with housing on the other, led to a sharp increase in prices in the real estate market, an increase in the monthly payment and the term of the loan itself. Thus, the main goal of the work is to determine the impact of basic and preferential mortgage programs on the behavior of the population in the field of acquiring real estate as an investment, saving money or for personal needs.

For citation: Sviridenko V.S., Khloptsov D.M. Impact of mortgage programs and the key interest rate on typical human behavior in real estate investments by age categories. Economics and Innovation Management, 2023, no. 1 (24), pp. 50-59. DOI: 10.26730/2587-5574-2023-1-50-59, EDN: RUTOMB

1. Introduction / Введение

Наличие жилища с древних времен является базовой потребностью человека, направленной на обеспечение безопасности собственной жизни. Данная потребность находится на первых стадиях известной пирамиды потребностей Маслоу. С течением времени и развития человечества представление об угрозах и жизненной безопасности изменились. Но несмотря на это, недвижимость сохранила позиции базовой нужды человека и вдобавок к этому приобрела свойства финансового актива, объекта инвестирования с целью сохранения и преумножения капитала. При этом приобретение недвижимости в современном мире является труднореализуемой задачей [1].

Существует ряд проблем, осложняющих решение данной задачи.

Во-первых, проблемы материального характера. Недвижимость – дорогостоящий товар, рыночная стоимость которого не сопоставима со среднегодовым доходом среднестатистического потенциального покупателя, что обуславливает актуальность и необходимость наличия ипотечных программ и доступного кредитования.

Во-вторых, приобретение недвижимости связано с риском. Покупка жилья связана с анализом рынка, поиска наилучших предложений по параметрам: цена, качество ремонта и постройки, год постройки, местоположение, сбор документации, взаимодействие с риэлторскими организациями, банковским сектором и нотариальным институтом. Все это требует достаточного уровня компетентности либо сопряжено с дополнительными затратами при обращении за помощью к профессиональным профильным организациям.

В-третьих, поведенческие особенности современной жизни. Современная культура потребления сопряжена с большим количеством «необязательных» затрат, что отчасти затягивает решение квартирного вопроса. Особенно данным потребностям в комфорте при использовании дополнительных услуг подвержено молодое поколение.

Решение данных проблем необходимо для развития рынка недвижимости как инвестиционного товара.

2. Materials and Methods / Материалы и методы

В настоящей работе основными критериями для классификации покупателей недвижимости являются возраст, социальный статус и доход. Мы представляем следующую классификацию:

1. Первая группа состоит из молодых людей или семьи без детей. Средний возраст данной категории 21-30 лет.
2. Ко второй группе относятся семьи, имеющие 1-2 детей возрастом дошкольного возраста (до 7 лет), средний возраст данной категории также составляет 25- 35 лет.
3. Третья категория относит к себе людей в возрасте 35-50 лет, семейные, с взрослыми детьми. Уровень дохода данной категории выше среднего показателя, они уже достигли определенных карьерных успехов либо имеют собственный бизнес.

Анализ 1 категории.

Первая группа состоит из молодых людей, проживающих в одиночку либо находящихся на стадии образования института семьи, но еще не имеющие детей. Средний возраст данной категории 21-30 лет. Данная категория как правило объединяет людей с высшим образованием, определившиеся со сферой деятельности и имеющие стабильную работу, но находящиеся на старте своего карьерного пути.

Основные сложности в приобретении недвижимости у данной группы вызваны двумя факторами: стартом профессиональной карьеры, что обусловлено низким уровнем заработной платы и поведенческими особенностями молодежи в возрасте 21-30 лет.

Наиболее распространенной формой досуга в современном мире для этой категории лиц являются посещение кафе, ресторанов, кинотеатров и выставок. Предпочтительным вариантом проведения отпуска – путешествие. Современным трендом является также делегирование задач, связанных с бытовым содержанием жизни: доставка продуктов на дом, обращения в клининговые агентства. Скорость жизни, в особенности в крупных городах, сопряжена с необходимостью наличия личного автомобиля либо использованием сервисов такси или каршеринга, что также сказывается на располагаемом доходе данной группы населения, т.к. каждый из указанных пунктов приводит к удорожанию жизни.

Также на старте карьеры существует необходимость постоянного повышения квалификации, что приводит к необходимости обращения к услугам образовательных центров, оплату тренеров, репетиторов, коучей. Таким образом нацеленность на быстрый карьерный рост, как ни парадоксально, приводит к затягиванию решения жилищного вопроса у молодой категории граждан. Кроме того, немаловажным является процесс самоопределения и выбора дальнейшего жизненного пути. Значимый процент молодежи, проживающих в регионах, рассматривает вариант переезда в столицу либо в более крупные города. Небольшая доля молодых людей задумывается о переезде в другую страну. Трудности определения и выбора своего будущего оказывают непосредственное влияние на решение о приобретении собственного жилья. Совершаемая покупка, если она происходит взвешенно и осознанно, должна иметь два выполняемых критерия: ликвидность и финансовая доступность.

В подавляющем большинстве случаев участники данной группы не имеют собственных накоплений и основным способом приобретения недвижимости для них являются различные ипотечные программы, первоначальные взносы на которые зачастую вносятся с помощью накоплений родителей. Как правило, у данной группы людей эта недвижимость является первой и ввиду ограниченности финансовых ресурсов цена объекта и наличие льготных ипотечных программ являются основными определяющими факторами при выборе объекта. Учитывая вышеуказанные параметры, молодые люди в возрасте 21-30 лет являются целевой аудиторией для городской недвижимости эконом-класса. Покупка загородной недвижимости для данной категории является редким явлением и рассматривается в данной работе как статистический выброс.

Анализ 2 категории.

Ко второй группе относятся семьи, имеющие 1-2 маленьких детей, средний возраст данной категории также составляет 25-35 лет. Основным отличием данной группы от первой категории является осознанность решения о расширении жилплощади для постоянного проживания, связанной с взрослением детей, для которых планируется создать лучшие условия. Кроме того, данная категория с меньшей долей вероятности связывает свою жизнь с переездом в другой регион/страну. Для совершения покупки представители этой группы готовы вложить имеющиеся накопления и продать имеющуюся недвижимость (при ее наличии). В случае использования ими заемных средств сумма кредитования, как правило, является незначительной в общей стоимости жилья. Однако процентные ставки по ипотеке также играют важную роль в принятии решений, т.к. платежеспособность данной группы также существенно ограничена невысокими доходами семьи, текущими тратами и затратами на детей.

Анализ 3 категории.

Третья категория относит к себе людей в возрасте 35-50 лет, семейные, с взрослыми детьми. Уровень дохода данной категории выше среднего показателя, они уже достигли определенных карьерных успехов, либо имеют собственный бизнес. У данной группы зачастую формируется желание приобретения или строительства своего загородного дома. Данное решение формируется мотивами усталости от шума и городской жизни. Ввиду наличия у этих людей накоплений и собственной недвижимости, дальнейшие решения по расширению площади или приобретению

загородного участка осуществляется преимущественно без кредитования. В структуре спроса на загородную недвижимость сложно определить основной критерий спроса: является ли цена определяющим фактором их решения или приоритетней местоположение и инфраструктура объекта.

Также данная категория может рассматривать варианты приобретения городской недвижимости для своих детей, либо в качестве инвестиционной стратегии с целью защиты денежных средств от инфляции и получения пассивного дохода.

Если первая модель жизненного поведения у данной группы решается преимущественно за счет собственных средств либо посредством продажи имеющейся у них недвижимости, то решение задачи по приобретению недвижимости для детей или в инвестиционных целях также сопряжено с использованием ипотечных программ. Основная идея в таком решении заключается в получении «длинных денег» под низкий процент, что дает возможность не использовать имеющийся текущий капитал одномоментно. С учетом ежегодных высоких инфляционных ожиданий, снижения покупательной способности рубля, а также роста стоимости недвижимости (в долгосрочной перспективе) такая финансово-поведенческая стратегия является наиболее оптимальной в современных реалиях России.

Для всех трех групп независимо от их возраста, семейного положения и уровня дохода, государственные ипотечные программы являются актуальными и напрямую влияют на принимаемые ими решения. В истории современной России отмечалось значимое изменение условий ипотеки: снижение процентных ставок (за последние 30 лет ставки снизились с 200% в середине 90-х гг. до 8,84% в 2020 г.), увеличился срок кредитования с 3 месяцев до 30 лет, внедрялись льготные программы с государственной поддержкой под 2-5%, появились около нулевые процентные ставки по жилищным кредитам, представляющиеся от застройщиков [2].

Согласно данным АО «Дом. РФ» именно 2020 год стал периодом бурного роста ипотечного кредитования в России за всю историю наблюдений: 1,7 млн кредитов (+35% к 2019 г.) на 4,3 трлн руб. (+50%). Наибольший спрос пришелся на вторичный рынок, где доля составила 72% от всех выданных ипотечных кредитов. Основным драйвером послужило смягчение денежно-кредитной политики Банка России, внедрение льготной ипотеки под 6,5% и иных программ [3].

На начало 2020 года средняя ставка по ипотеке составляла 9% и была снижена до 7,32% к концу года, в том числе на первичном рынке – до 5,82%, на вторичном рынке – до 8,04% [4]. Реформа механизма финансирования жилищного строительства и введение эскроу счетов привели к снижению рисков при покупке недвижимости, что стало еще одним стимулом для увеличения спроса и появлению новых клиентов на первичном рынке. Снижение ставок привело к логичному росту заявлений по рефинансированию имеющихся кредитов полученных под 13,7%, что позволило примерно 234 тыс. семей сократить размер ежемесячных платежей по кредитам [5].

Резкий рост рынка ипотечного кредитования не привел к увеличению объема просроченных задолженностей. Ипотека по-прежнему осталась самым качественным сегментом кредитования физических лиц: в условиях активного роста цен на недвижимость каждое домохозяйство осознает важность погашения ежемесячных платежей по ипотеке в срок, ведь в случае изъятия банком жилплощади или ее продажи с дисконтом ввиду обременения приобрести что-то идентичное уже вряд ли получится ввиду недостаточности финансовых средств и изменения стоимости. По данным Банка России, доля просроченной свыше 90 дней задолженности по ипотечным кредитам к концу третьего квартала 2020 г. снизилась до уровня менее 1,3%, тогда как по другим кредитам населению выросла до 8,5%., всего 3,6% ипотечных кредитов выдается с первоначальным взносом менее 10% [6].

В 2021 году рост выдачи ипотечных кредитов продолжился и составил 7% к показателям 2020 года, что в абсолютном выражении составляет 1,9 млн кредитов. В первом полугодии драйверами роста служили те же факторы, сложившиеся в прошлом году: низкие рыночные ставки ипотеки, продолжение реализации программ льготной ипотеки, предусматривающие максимальный размер кредита в размере 12 млн руб. в столичных регионах и 6 млн. руб. – в остальных. Второе полугодие отметилось снижением темпов роста ипотечного кредитования ввиду роста рыночных ставок ипотеки и изменения условий государственных программ. Доля просроченной задолженности свыше 90 дней по итогам года не превышала 1% [7].

Значительные изменения макроэкономической ситуации в конце февраля 2022 года привели к росту волатильности финансовых рынков и росту инфляции. Ответным действием Банка России стало повышение ключевой ставки до 20% (+10,5 п.п.). Данный фактор окажет существенное влияние на выдачу ипотеки во втором квартале 2022 года. Первый квартал 2022 отметился ростом выдачи новых кредитов на 8,7% к данным соответствующего периода 2021 года (данные рассчитаны без учета рефинансирования), в абсолютном выражении количество выданных кредитов составило 382,6 тысяч, что составило 1,3 трлн руб. Также в первом квартале был отмечен рост спроса на ипотеку по льготным программам: 133,1 тыс. кредитов, что на 14,1% больше чем годом ранее, на сумму 442,1 млрд. руб. (+13,5% к показателям 2021 года) [8]. Во втором квартале произошло сокращение кредитование из-за внешних условий: общий объем выданных кредитов составил 151,4 тыс. кредитов (на 71% меньше нежели во втором квартале 2021 года) общей суммой 554,8 трлн руб. (этот показатель меньше на 64% к соответствующему периоду прошлого года) [9]. Ситуация начала выправляться в третьем квартале 2022. Общий объем выданных кредитов составил 350,1 тыс. ед. (+131% ко второму кварталу 2022 г.), совместная сумма которых составила 1,3 трлн руб. Снижение рыночных ставок в условиях смягчения денежно-кредитной политики ЦБ, распространение субсидируемой ипотеки от застройщиков по низким ставкам стали драйверами для восстановления ипотечного рынка [10].

Как показывает анализ представленных статистических данных, доступность ипотечного кредитования, а также наличие субсидируемых государством программ оказывают существенное влияние на объемы сделок с недвижимостью, а значит, на поведенческие особенности всех перечисленных ранее групп.

Данный инструмент имеет определенные возрастные ограничения для использования. Кредитоспособность заемщика по Российскому законодательству наступает с 18 лет, однако банки имеют право выдавать займы гражданам начиная с 21 года. Данная планка установлена для повышения вероятной платежеспособности клиента, ведь каждый займ выдается на принципах возвратности. В некоторых случаях получить ипотечный кредит ранее 21 года возможно, однако для этого в обязательном порядке потребуются наличие поручителя или созаемщика. Некоторые кредитные организации увеличивают возрастные рамки для заемщиков и выдают кредиты начиная с 23 лет. Основными критериями при одобрении ипотеки являются: кредитная история клиента, уровень дохода, наличие стабильного места работы, стаж. Мужчинам, не достигшим 27 лет уделяют особое внимание. Для них действуют дополнительные требования к предоставляемой документации: наличие военного билета либо справок, подтверждающих наличие отсрочки. Порядок выдачи ипотечных займов регулируется ФЗ от 16.07.1998 №102 «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

По данным Национального Бюро Кредитных Исследований (НБКИ) за 7 месяцев 2022 года больше всего ипотечных кредитов получили заемщики в возрасте от 30 до 40 лет [11].

Таблица 1. Структура заемщиков по количеству выданных ипотечных кредитов по возрастам в РФ в 2020-2021 гг. [12]

Table 1. The structure of borrowers by the number of mortgage loans issued by age in the Russian Federation in 2020-2021 [12].

Возраст заемщиков	Доля в общем кол-ве выданных ипотечных кредитов, в %		Динамика, в п.п.
	10 месяцев 2021 год	10 месяцев 2022 год	
моложе 30 лет	21,2%	20,6%	-0,5%
от 30 до 40 лет	46,7%	45,7%	-1%
от 40 до 50 лет	23,7%	24,4%	+0,7%
от 50 до 60 лет	7,5%	8%	+0,5%
Старше 60 лет	0,9%	1,2%	+0,3%

Введение льготных ипотечных программ является мерой поддержки спроса на недвижимость в условиях экономической турбулентности. Однако этот инструмент вкупе с высокими инфляционными ожиданиями привел к стремительному росту цен как на первичном, так и на

вторичном рынках. По данным информационного агентства «РБК» с 2015 по 2022 год средний размер ипотечного кредита в России вырос с 1,5 млн до почти 4 млн руб. [13]. При таком росте стоимости и, как следствие, ежемесячного ипотечного платежа вкупе с высокой ключевой ставкой базовые программы ипотеки стали практически недоступными для большинства городов. Показатели существенно различаются от города к городу, но при ставке в 12% во всех городах миллионниках платеж превысит рекомендованные 30–35% семейного дохода, а при росте ставки до 14% приведет это значение в некоторых городах до уровня в 70%, 80% и даже 90%.

Таблица 2. Динамика суммы ежемесячного платежа и его доли в доходах семьи при росте ставок по ипотеке до 12% и до 14% годовых [14]

Table 2. Dynamics of the amount of the monthly payment and its share in family income with an increase in mortgage rates up to 12% and up to 14% per annum [14]

Город	Платеж по ипотеке при ставке 12%, тыс. руб.	Платеж по ипотеке при ставке 14%, тыс. руб.	Доля платежа в доходах семьи при ставке 12%	Доля платежа в доходах семьи при ставке 14%
Волгоград	37,5	42,3	50%	56%
Воронеж	38,3	43,2	46%	52%
Екатеринбург	53,3	60,2	50%	56%
Казань	66,7	75,4	70%	79%
Краснодар	59,5	67,2	62%	70%
Красноярск	45,3	51,2	42%	47%
Москва	145,3	164,1	81%	91%
Нижний Новгород	56,7	64	59%	66%
Новосибирск	52,4	59,2	54%	61%
Омск	53	59,8	64%	73%
Пермь	44	49,7	48%	54%
Ростов-на-Дону	46,2	52,2	51%	57%
Самара	38,4	43,4	43%	49%
Санкт-Петербург	85,3	96,3	68%	77%
Уфа	45,4	51,2	47%	53%
Челябинск	33,8	38,1	40%	45%

В случаях, когда домашние хозяйства будут вынуждены отдавать от 50 до 77% семейного бюджета на погашение ипотечного платежа, возникает актуальный вопрос о том, стоит ли прибегать к такому инструменту, как ипотека, и приобретать собственное жилье. Особенно в условиях снижения арендных ставок в стране. В итоге сложившаяся ситуация, возможно, коренным образом изменит поведение первой и второй группы населения, рассмотренных ранее: основным источником средств как для первой, так и для второй группы людей станут накопления родителей, либо процедура наследования недвижимости от близких родственников. Иное развитие событий предполагает возврат к модели долгосрочной аренды жилья либо вовсе вернет нас к модели, где аренда жилья на долгосрочный период (5-10 лет) будет более привлекательной, нежели приобретение недвижимости на заемные средства по высокой ставке.

3. Results and Discussion / Результаты и обсуждение

Резюмируя проведенный анализ, можно сделать вывод, что наличие как базовых, так и льготных ипотечных программ создает определенные закономерности поведения населения в сфере операций на рынке недвижимости. Любые инициативные проекты по смягчению или уже-

сточению кредитной политики приводят к быстрой адаптации и изменениям в моделях поведения. Опираясь на статистику, которая демонстрирует многократный рост выдачи ипотечных кредитов с момента старта льготных ипотечных программ, нельзя забывать об обратной стороне этого процесса – росте цен на недвижимость. Следствием этого может стать рост ежемесячного платежа либо увеличение срока выплат. На 1 декабря 2022 года по данным сетевого издания «Frank Media» ежемесячный платеж в России составляет 26,6 тыс. руб. [15] и остается практически неизменным на протяжении последних трех лет, в то время как в январе 2022 года средний срок ипотечного кредита в России превысил 20 лет (следует из данных «Кредитистория» объединенного кредитного бюро) [16], по данным эксперта по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Валерия Емельянова в августе средний срок ипотеки превысил 23 года, что говорит о двух вещах: рост ипотечного портфеля банков происходит на фоне ухудшения платежеспособности спроса и о том, что предел увеличения сроков платежей практически исчерпан [17].

Таким образом, ипотека является актуальным для нашей страны инструментом поддержки населения и строительной отрасли как локомотива экономического роста. Основная цель при поддержке населения – обеспечить граждан жилой площадью, сделать решение этой задачи максимально доступной и не обременительной для домашних хозяйств. Однако современная стратегия государственного стимулирования и поддержки привели к резкому увеличению спроса при стабильном предложении и, как итог, к активному росту стоимости недвижимости. Согласно статистическим данным, первая категория граждан (молодые люди в возрасте 21-30 лет, без семьи, находящиеся на старте карьерного пути) составляет около 20% в общем количестве выданных ипотечных кредитов. На это есть несколько причин.

Во-первых, отсутствие уверенности в выборе профессионального пути, а приобретение недвижимости – это решение долгосрочного характера, требующее как минимум стабильности в уровне доходов.

Во-вторых, резкий рост стоимости недвижимости, который практически нивелировал положительный эффект от введения различных программ государственной поддержки и смягчения кредитно-денежной политики. Он привел либо к росту ежемесячного платежа и первоначального взноса, либо к увеличению срока кредитования. Домашнее хозяйство, состоящее из одного человека либо молодой семьи, на старте карьерного пути зачастую не способно безболезненно либо с приемлемыми издержками для семейного бюджета погашать ежемесячный взнос по ипотеке. В таких случаях им приходится опираться на помощь родителей в части их финансовых накоплений для первоначального взноса либо погашения платежей.

Наибольшая доля в общем количестве ипотечных кредитов приходится на вторую категорию граждан (25-35 лет., семейные с 1-2 детьми дошкольного возраста). Ипотека как инструмент решения «квартирного вопроса» для данной категории на сегодняшний день является актуальным, однако даже небольшое изменение в процентной ставке (в большую сторону) приведет к резкому снижению спроса ввиду недостаточности семейного бюджета. Решить данную проблему за счет увеличения срока кредитования они также не могут, т.к. средний срок ипотечного кредита на 2022 г. уже составлял 23 года.

На третью группу граждан приходится около 25% выданных кредитов. В данном случае эта цифра подтверждает первоначальное предположение о том, что в случае этой группы чаще используются личные накопления и средства от продажи ранее приобретенной недвижимости. Высокий процент выданных ипотечных кредитов может также свидетельствовать об инвестиционной стратегии данной группы населения. Недвижимость в России всегда рассматривается как наиболее надежный и устойчивый к кризисам инструмент сохранения денежных средств. Зачастую приобретенные в инвестиционных целях объекты недвижимости используются под сдачу в аренду (извлечение прибыли при приобретении объекта на стадии «котлована» стало малорентабельным, т.к. с введением эскроу счетов выгода застройщика учтена в полном объеме уже на старте работ), а снижения процентных ставок делают такой вариант инвестирования еще более привлекательным, т.к. основную часть ипотечных платежей удается гасить за счет доходов, полученных от сдачи в аренду.

4. Conclusion / Заключение

Любые решения в области недвижимости и ипотечного кредитования требуют тщательного анализа опыта прошлых лет, т.к. каждое действие имеет как краткосрочные результаты и изменения в поведенческих привычках россиян, так и отложенные, порой негативные эффекты, результаты которых в случае резких изменений экономической ситуации в стране, будет сложно нивелировать. Необходимо искать оптимальную формулу решения задачи по стимулированию строительной отрасли и поддержке населения в части приобретения собственной недвижимости либо концептуально менять подход в решении жилищного вопроса по средствам внедрения фондов недвижимости на примере западных стран и переходу к долгосрочной аренде на выгодных для граждан условиях.

Список источников

1. Савенкова А.С. Жилищные стратегии московской молодежи // Теория и практика общественного развития. – 2022. – № 2. – С. 44–49.
2. В России ставка по ипотеке уменьшилась с 200% до 8,84%. URL: <https://yakapitalist.ru/finansy/stavka-po-ipoteke-v-rossii> (дата обращения 11.01.2023).
3. Ипотечный рынок в России за 2020 год побил все рекорды. URL: <https://www.дом.рф/media/smi/lpotechnyj-rynok-v-Rossii-za-2020-god-pobil-vse-rekordy/> (дата обращения 12.01.2023).
4. Итоги 2020 и прогноз на 2021 год на рынке ипотеки: постковидная диета. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2021/ (дата обращения 13.01.2023).
5. Обзор рынка ипотечного кредитования в 2020 году. URL: <https://www.дом.рф/analytics/archive/?section=841> (дата обращения 14.01.2023).
6. Анализ динамики долговой нагрузки населения России в 2-3 кварталах 2020 года на основе данных бюро кредитных историй (Информационно аналитический материал). URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/31945/review_03022021.pdf (дата обращения 16.01.2023).
7. Обзор рынка ипотечного кредитования в 2021 году. URL: <https://www.дом.рф/analytics/archive/?section=841> (дата обращения 17.01.2023).
8. Обзор рынка ипотечного кредитования 1 квартал 2022 года. URL: <https://www.дом.рф/analytics/archive/?section=841> (дата обращения 17.01.2023).
9. Обзор рынка ипотечного кредитования 2 квартал 2022 года. URL: <https://www.дом.рф/analytics/archive/?section=841> (дата обращения 17.01.2023).
10. Обзор рынка ипотечного кредитования 3 квартал 2022 года. URL: <https://www.дом.рф/analytics/archive/?section=841> (дата обращения 17.01.2023).
11. НКБИ: в январе-июле 2022 года в структуре выданных ипотечных кредитов сильнее всего выросла доля граждан моложе 30 лет. URL: <https://nbki.ru/company/news/?id=1241027> (дата обращения 15.01.2023).
12. Эксперты назвали возраст самых активных ипотечных заемщиков. URL: <https://realty.rbc.ru/news/61b1d09b9a794731c2f6f7ee> (дата обращения 15.01.2023).
13. Как за семь лет ипотечный кредит в России вырос в два раза. URL: <https://www.rbc.ru/finances/28/10/2022/635942a09a79473e7cbdba4e> (дата обращения 12.01.2023).
14. Платежи в 70-90% дохода, где ипотека станет недоступной в 2022 году. URL: <https://realty.rbc.ru/news/620fc6cf9a7947a3b8bc4210> (дата обращения 13.01.2023).
15. Средний платеж по ипотеке в России. URL: <https://frankrg.com/data-hub/category/mortgage/figure/29540> (дата обращения 17.01.2023).
16. Как в России за год выросли срок кредита и сумма платежа по ипотеке. URL: <https://realty.rbc.ru/news/620ce2de9a7947ffa1b3ec4c#:~:text=В%20январе%202022%20года%20средний,20%20лет%20и%20%20месяца> (дата обращения 17.01.2023).
17. Подобие пузыря. Эксперты предсказали обвал цен на жилье. URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/6380be299a794728debfddd6> (дата обращения 20.01.2023).

Конфликт интересов

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

© 2023 Авторы. Издательство Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева. Эта статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Авторы

Свириденко Владислав Сергеевич – соискатель

Институт экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет

634050 Томск, Ленина 36

E-mail: vladsviridenkophoto@gmail.com

Хлопцов Дмитрий Михайлович – доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики

Институт экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет

634050 Томск, Ленина 36

E-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru

References

1. Savenkova A.S. ZHilishchnye strategii moskovskoj molodezhi [Housing strategies of Moscow youth]. Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya = Theory and practice of social development. 2022. Vol. 2. pp. 44-49.
2. V Rossii stavka po ipoteke umen'shilas' s 200% do 8,84% [In Russia, the mortgage rate has decreased from 200% to 8.84%]. URL: <https://yakapitalist.ru/finansy/stavka-po-ipoteke-v-rossii> (data obrashcheniya 11.01.2023).
3. Ipotechnyj rynek v Rossii za 2020 god pobil vse rekordy [The mortgage market in Russia in 2020 broke all records]. URL: <https://www.dom.rf/media/smi/lpotechnyj-rynek-v-Rossii-za-2020-god-pobil-vse-rekordy/> (data obrashcheniya 12.01.2023).
4. Itogi 2020 i prognoz na 2021 god na rynke ipoteki: postkovidnaya dieta [Results of 2020 and forecast for 2021 in the mortgage market: post-COVID diet]. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2021/ (data obrashcheniya 13.01.2023).
5. Obzor rynka ipotechnogo kreditovaniya v 2020 godu [Overview of the mortgage lending market in 2020]. URL: <https://www.dom.rf/analytics/archive/?section=841> (data obrashcheniya 14.01.2023).
6. Analiz dinamiki dolgovoj nagruzki naseleniya Rossii v 2-3 kvartalakh 2020 goda na osnove dannyh byuro kreditnyh istorij (Informacionno analiticheskij material) [Analysis of the dynamics of the debt burden of the population of Russia in 2-3 quarters of 2020 based on data from credit bureaus (Information and analytical material)]. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/31945/review_03022021.pdf (data obrashcheniya 16.01.2023).
7. Obzor rynka ipotechnogo kreditovaniya v 2021 godu [Overview of the mortgage lending market in 2021]. URL: <https://www.dom.rf/analytics/archive/?section=841> (data obrashcheniya 17.01.2023).
8. Obzor rynka ipotechnogo kreditovaniya 1 kvartal 2022 goda [Overview of the mortgage lending market in 2022]. URL: <https://www.dom.rf/analytics/archive/?section=841> (data obrashcheniya 17.01.2023).
9. Obzor rynka ipotechnogo kreditovaniya 2 kvartal 2022 goda [Overview of the mortgage lending market in 2022]. URL: <https://www.dom.rf/analytics/archive/?section=841> (data obrashcheniya 17.01.2023).
10. Obzor rynka ipotechnogo kreditovaniya 3 kvartal 2022 goda [Overview of the mortgage lending market in 2022]. URL: <https://www.dom.rf/analytics/archive/?section=841> (data obrashcheniya 17.01.2023).
11. NKBi: v yanvare-iyule 2022 goda v strukture vydannyh ipotechnyh kreditov sil'-nee vsego vyroslo dolya grazhdan molozhe 30 let [NCBI: in January-July 2022, the share of citizens under 30 years of age increased the most in the structure of issued mortgage loans]. URL: <https://nbki.ru/company/news/?id=1241027> (data obrashcheniya 15.01.2023).
12. Eksperty nazvali vozrast samyh aktivnyh ipotechnyh zaemshchikov [The experts named the age of the most active mortgage borrowers]. URL: <https://realty.rbc.ru/news/61b1d09b9a794731c2f6f7ee> (data obrashcheniya 15.01.2023).
13. Kak za sem' let ipotechnyj kredit v Rossii vyros v dva raza [How a mortgage loan in Russia doubled in seven years]. URL: <https://www.rbc.ru/finances/28/10/2022/635942a09a79473e7cbdba4e> (data obrashcheniya 12.01.2023).
14. Platezhi v 70-90% dohoda, gde ipoteka stanet nedostupnoj v 2022 godu [Payments at 70-90% of income where mortgages become unavailable in 2022]. URL: <https://realty.rbc.ru/news/620fc6cf9a7947a3b8bc4210> (data obrashcheniya 13.01.2023).
15. Srednij platezh po ipoteke v Rossii [Average mortgage payment in Russia]. URL: <https://frankrg.com/data-hub/category/mortgage/figure/29540> (data obrashcheniya 17.01.2023).
16. Kak v Rossii za god vyrosli srok kredita i summa platezha po ipoteke [As in Russia, the loan term and the amount of the mortgage payment increased over the year]. URL: <https://realty.rbc.ru/news/620ce2de9a7947ffa1b3ec4c#:~:text=V%20yanvare%202022%20goda%20srednij,20%20let%20i%20%20mesyaca> (data obrashcheniya 17.01.2023).

17. «Podobie puzyrya». Eksperty predskazali obval cen na zhil'e ["Similarity of a bubble." Experts have predicted a collapse in housing prices]. URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/63806e299a794728debfd6> (data obrashcheniya 20.01.2023).

Conflicts of Interest

The authors declare no conflict of interest.

© 2023 The Authors. Published by T. F. Gorbachev Kuzbass State Technical University. This is an open access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Authors

Vladislav Sviridenko – post-graduate

Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University

634050 Tomsk, Russia, Lenina 36

Email: vladsviridenkophoto@gmail.com

Dmitry Khloptsov – Doctor of Economics, Head of the Department of Economics

Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University

634050 Tomsk, Russia, Lenina 36

E-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru

