

УДК 336.02

## ИПОТЕЧНЫЕ ПОЙНТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

**А.И. Симбарская**

Национальный исследовательский университет  
Высшая школа экономики, Санкт-Петербург  
E-mail: simbarskaya@mail.ru

В статье рассматривается проблема ипотечного кредитования в России. Основным барьером для заемщика являются высокие процентные ставки по ипотеке. Ныне существующие инструменты для ее снижения являются неэффективными. Для решения данной проблемы автор предлагает ввести в практику российских банков такой инструмент, как ипотечные поинты, активно используемый банками США. Данный инструмент позволит снизить процентную ставку, тем самым снизив расходы заемщика и сделав ипотечный кредит более доступным, а также позволит банку застраховать себя от риска досрочного погашения. Таким образом, предлагаемый инструмент выступает компромиссным решением, позволяющим разрешить конфликт между банком и заемщиком.

*Ключевые слова:* ипотека, ипотечное кредитование, ипотечная ставка, поинт.

## MORTGAGE POINTS AS AN INSTRUMENT OF REDUCTION OF COST OF MORTGAGE CREDIT

**A.I. Simbarskaya**

National Research University Higher School of Economics  
(St. Petersburg)  
E-mail: simbarskaya@mail.ru

The article considers the issue of mortgage crediting in Russia. High mortgage rates are the main barrier for borrower. The existing reductive tools are ineffective. For that matter the author suggests introduction of such extensively used instrument of US banks as mortgage point into practice of Russian banks. Thus, the suggested instrument is a compromise solution that makes it possible to resolve conflict between bank and borrower.

*Key words:* mortgage, mortgage crediting, mortgage rate, point.

Наличие собственного жилья является необходимым фактором для создания приемлемого уровня социальной защищенности себя и своей семьи, полноценной самореализации, гарантии достойного будущего [3]. К сожалению, возможности граждан нашей страны приобрести собственную квартиру весьма ограничены, что подтверждается низкой величиной индекса доступности жилья. Согласно методике Национальной ассоциации риэлторов США этот индекс рассчитывается по следующей формуле [7]:

$$i = \frac{M \cdot 100 \%}{I_m},$$

где  $M$  – это средний доход домохозяйства,  $I_m$  – доход, необходимый для получения и обслуживания долгосрочного ипотечного кредита, достаточного для приобретения среднего по стоимости жилья.

В табл. 1 представлены значения индексов доступности для нескольких стран на 2004 г.

Таблица 1

## Доступность жилья по странам [7]

Страна	Средняя цена на жилье, тыс. долл.	Годовой доход населения, тыс. долл.	Максимальный % ставки по ипотеке	Индекс доступности жилья, %
Хорватия	81,000	12,900	8,5	63
Чехия	64,000	13,700	7,0	95
Венгрия	51,000	13,200	9,5	95
Казахстан	29,000	2,900	13,0	30
Польша	76,000	7,400	6,5	45
Румыния	46,000	6,000	10,0	46
Россия	68,000	2,700	15,0	10

В России этот индекс рассчитывается несколько другим методом и выражается в количестве лет, требуемом для приобретения жилья при данном доходе [7]. На 2004 г. он составил 4,3 года [18], на август 2012 г. этот показатель равен 4,4 на первичном рынке и 5,07 на вторичном. Согласно шкале, разработанной аналитическим агентством RWAY, индекс от 4 до 5 лет говорит о том, что доступность жилья осложнена; если индекс больше 5 то, жилье существенно недоступно.

Надеясь на улучшение ситуации с доступностью жилья в нашей стране не приходится, так как темп роста цен на недвижимость значительно превышает темп роста доходов населения. Данный факт практически лишает граждан возможности приобретения квартиры самостоятельно за счет собственных сбережений, и, следовательно, вынуждает население прибегать к ипотечному кредитованию [3, 12]. Это обуславливает высокую значимость системы ипотечного кредитования не только с экономической, но и с социальной точки зрения. Очевидно, что разработка мер, направленных на повышение эффективности ее функционирования, на обеспечение ее соответствия интересам заемщиков при сохранении приемлемого для банков уровня рентабельности, имеет большое значение для экономики нашей страны и для российского общества.

Отметим, что теоретически приобретение жилья в собственность не является единственным способом решения жилищной проблемы. Альтернативой ему, в частности, может быть развитие рынка арендного жилья [8]. Однако здесь необходимо учитывать два фактора.

В силу как менталитета россиян, так и недостаточного уровня правового регулирования отношений арендаторов и арендодателей жители нашей страны считают жилищную проблему решенной только при наличии жилья в собственности. Аренднованное жилье не дает им приемлемого уровня безопасности.

Потенциальные арендодатели тоже должны приобретать жилье для последующей сдачи его в аренду. Очевидно, что часть таких покупок будет совершаться на заемные средства. Таким образом, удешевление ипотечно-

го кредита снизит издержки арендодателей и приведет к снижению стоимости арендного жилья. Следовательно, даже если приоритет в решении жилищного вопроса будет отдан развитию рынка аренды жилой недвижимости, удешевление ипотечного кредита будет соответствовать интересам арендаторов и арендодателей.

Ключевая проблема, вызывающая трудности для приобретения жилья по ипотеке, кроется в высоких ставках по ипотечному кредиту. Ниже представлена сравнительная таблица средних ипотечных ставок в различных странах (табл. 2).

В России в среднем данная величина колеблется в пределах от 13 до 16 % в зависимости от срока, валюты и других условий кредитования (табл. 3).

Первоочередной причиной столь высоких ставок являются высокие риски коммерческих банков. К основным рискам можно отнести риск невыплаты и риск досрочного погашения [10]. Традиционным инструментом компенсации рисков при выдаче кредита является прибавление премии к процентной ставке, что ведет к ее росту [5]. Ранее инструментом хеджирования риска досрочного погашения были также комиссии. В настоящее время такие комиссии были запрещены для создания более благоприятных условий для заемщика. Однако их запрет спровоцировал банки увеличить свои процентные ставки для компенсации выпадающих доходов. Риск невыплат является вполне обусловленным, ниже (табл. 4) представлена динамика просроченной задолженности по ипотечному жилищному кредитованию (ИЖК) за 2011 г., которая имеет положительный тренд.

Таблица 2

**Средние процентные ставки по странам**

Страна	Ставка, %
США	4,5
Франция	3,95
Германия	3,65
Испания	2,44
Черногория	7,5
Чехия	2,5
Польша	8
Хорватия	5,5
Эстония	5
Финляндия	1,72
Украина	17,5

Таблица 3

**Процентные ставки в России [14,15, 16, 17]**

Показатель	Уралсиб	ВТБ24	Газпромбанк	Альфа Банк
% ставки	11–17	13,4–16,75	11–14,75	2,9–16,55

Таблица 4

**Динамика просроченной задолженности по ИЖК [4]**

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. в % к	
					2010 г.	2008 г.
Объем просроченной задолженности, млрд руб.						
По ИЖК в рублях	5,3	18,5	23,6	25,9	109,7	в 4,9 раза
По ИЖК в иностранной валюте	6,2	12,5	18,1	19,4	107,2	в 3,1 раза
Удельный вес в общем объеме задолженности, %						
По ИЖК в рублях	0,6	2,3	2,5	2,0	80,0	в 3,3 раза
По ИЖК в иностранной валюте	2,7	6,3	10,0	11,8	118,0	в 4,4 раза

Хотя купленная заемщиком квартира служит обеспечением по ипотечному кредиту, в случае наступления невозможности выполнения должником своих обязательств банк не сможет сразу же изъять у него квартиру из-за действующего ипотечного законодательства. Попытки же прибегнуть к внесудебным мерам (таким, как обращение в коллекторские агентства) сталкиваются с острым общественным противодействием и вредят имиджу банка [1, 4] (что с учетом важности [2] имиджа банка для его потенциальных заемщиков и вкладчиков может крайне негативно сказаться на эффективности банка). В США же в случае длительных невыплат банку судебные приставы сразу же выставят заемщика за дверь ипотечной квартиры. В России к задолженностям относятся более лояльно, однако это ведет к увеличению ставки по ипотечному кредиту на 3–4 %.

Не менее важной причиной завышенных ипотечных ставок является дороговизна кредита для коммерческих банков, а именно высокая ставка рефинансирования. На данный момент ставка рефинансирования ЦБ установилась на уровне 8,25 %. В США данный показатель за последние несколько лет не превысил уровня в 0,25 %. Здесь немаловажную роль играет инфляция, а точнее, попытки ей противостоять. Известно, что основной метод борьбы с инфляцией – снижение ликвидности на рынке, а следовательно, удорожание денег для банков. В России сегодня наблюдается подъем экономики, который невозможен без растущей инфляции. Плюс ко всему инфляционная политика относится к долгосрочным целям государства, для решения подобных проблем потребуется немало времени.

И, наконец, последней основополагающей причиной высоких ипотечных ставок является «жадность» коммерческих банков. В России показатель рентабельности банков достигает 20–30 %, в то время как в странах ЕС и США 2–3 % считаются высоким результатом. Однако введение потолка процентной ставки не сможет решить эту проблему. Во-первых, банки будут пытаться всеми способами вернуть реальную процентную ставку на прежний уровень, лишь формально выполняя требования закона. Во-вторых, возможно сокращение объемов кредитования, так как банкам будет просто невыгодно выдавать ссуды под низкую процентную ставку. Более того, банками будут отвергнута та часть заемщиков, чей уровень риска выше риска, покрываемого максимальной процентной ставкой, но все равно приемлем для банков – при условии выплаты определенной премии за риск. Введение же потолка процентной ставки «с запасом», чтобы охватить всех потенциальных заемщиков, было бы совершенно абсурдным.

Субсидирование процентных ставок, активно и достаточно эффективно применяемое в мире [12], может потребовать отвлечения значительного объема средств из государственного бюджета, что в условиях неустойчивой экономической конъюнктуры затруднительно. Кроме того, для применения этой меры нужно принятие соответствующего закона и планирование средств на субсидирование, и, таким образом, она окажется эффективной только в среднесрочном периоде.

В итоге все классические инструменты, которые могут быть приняты в качестве политики по снижению процентной ставки, неэффективны. Они либо ограничивают свободу банков, либо сужают возможности заемщи-

ков. Однако столь высокие ставки лишают существенную часть населения России возможности приобрести собственное жилье, поэтому необходимо разработать меры по снижению ставок. Эти меры должны носить не законодательный характер, а соответствовать экономическим интересам как заемщиков, так и банков.

Отметим, что высокие процентные ставки имеют негативный эффект и для банковской системы. Во-первых, они снижают число потенциальных заемщиков. Во-вторых, они побуждают лиц, получивших ипотечный кредит, досрочно погасить его, чтобы избежать чрезмерной переплаты, и в итоге банки лишаются долгосрочного дохода.

Для решения этой проблемы стоит прибегнуть к западному опыту. Во-первых, в Европе и в США процентные ставки в среднем несколько раз ниже, чем в России. Во-вторых, уровень развития рынка ипотечного кредитования на Западе более высокий. По нашему мнению, особый интерес представляет инструментарий, существующий в США. В США процентные ставки установились на уровне 3–6 %. Более того, именно в США рынок ипотечного кредитования считается самым развитым в мире.

Укажем, что проблема переноса в Россию методов ипотечного кредитования, разработанных за рубежом, достаточно подробно проанализирована в отечественной исследовательской литературе [7, 9]. Однако изучалась она прежде всего с точки зрения трансплантации институтов ипотечного кредитования [9]. При всей важности и долгосрочной эффективности такой трансплантации, она не будет способствовать решению жилищного вопроса в краткосрочной перспективе.

По этой причине, по нашему мнению, особое внимание следует обратить на разработанные за рубежом инструменты банковского маркетинга, позволяющие согласовать интересы банка и заемщика. Приоритетным среди них, на наш взгляд, является такой широко используемый в практике американского ипотечного кредитования инструмент снижения ставки по кредиту, как *mortgage points*. В отечественной литературе этот инструмент не описывался, и мы считаем возможным предложить в качестве его русскоязычного эквивалента термин «ипотечные пойнты».

Данная опция предоставляет заемщику возможность сократить свои расходы по ипотеке. Покупка пойнтов позволяет снизить процентную ставку по ипотеке. Один пойнт снижает фиксированную ставку, как правило, на 0,25 %, а плавающую – на 0,375 %. Обычно банк предлагает купить заемщику не более трех пойнтов. Единица измерения пойнта – процент, следовательно, его стоимость зависит от суммы, взятой в кредит. Допустим, заемщик берет ссуду размером в 100 000\$ и покупает 1 % пойнт, следовательно, за него он заплатит 1000\$. На решение о приобретении пойнтов влияют условия кредитования, к примеру, желаемый срок проживания в приобретаемом доме или срок кредитования.

Предполагается, что заемщик берет ссуду размером 100 000\$ на 30 лет, не планирует рефинансировать дом в ближайшие 15 лет и покупает два пойнта [19].

В итоге, заемщик сэкономит 3,811\$ за 15 лет. Эта сумма состоит из двух слагаемых: выигрыш в ежемесячных платежах и выигрыш в сумме остатка

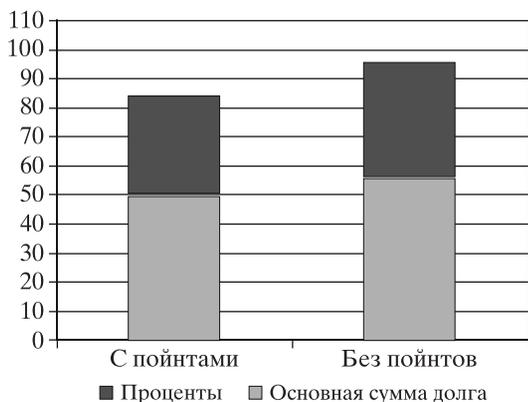


Рис. 1. Структура аннуитетных выплат [16]

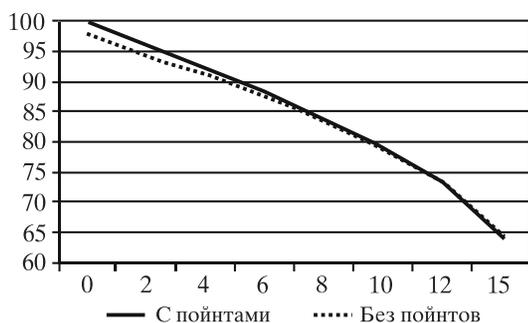


Рис. 2. Динамика суммы остатка основного долга [16]

основного долга. С одной стороны, стоимость поинтов включается в тело кредита, следовательно, ежемесячный платеж увеличивается, с другой стороны, поинт снижает процентную ставку. Для получения положительного выигрыша в ежемесячном платеже необходимо, чтобы процентная ставка снижалась на такую величину, которая бы покрывала увеличение суммы кредита. Если ежемесячный платеж меньше при покупке поинтов, то он остается положительным на протяжении всего срока кредитования (рис. 1).

С остатком основного долга все обстоит несколько по-другому. Как видно из графика (рис. 2), в первые 6 лет сумма остатка основного долга при покупке поинтов значительно выше, чем без них. Большая отрицательная разница может превысить выигрыш в ежемесячных платежах, а, следовательно, заемщик понесет потери.

Только через 15 лет остаток основного долга при покупке поинтов будет чуть выше, чем эта же величина без поинтов. Безусловно, с каждым годом положительная разница будет увеличиваться.

В рассмотренном варианте заемщик сохранит при покупке поинтов 3,443\$ за счет выигрыша в ежемесячных платежах и 368\$ за счет меньшего остатка основного долга. Соответственно, покупка поинтов выгодна далеко не всегда.

Такой инструмент по своему воздействию схож с действием комиссий на досрочное погашение. Банк страхует себя от досрочного погашения, так как заемщику это просто невыгодно, но при этом никак не притесняет его получателя кредита. Речь идет не о простом взимании денег с заемщика для максимизации прибыли банка (как это происходило с запрещенными ныне комиссиями), а для предоставления заемщику за плату более льготных условий получения кредита. С экономической точки зрения речь идет о досрочной выплате процентов. С точки зрения маркетинга можно говорить о дополнительной скидке для покупателя кредита, по сути дела, аналогичной скидке при покупке карты постоянного клиента.

Безусловно, введение такой опции в практику российских банков должно быть постепенным. Также невозможно точно предвидеть эффект от ее внедрения. Однако данный инструмент, по нашему мнению, является наиболее приемлемым для рынка ипотечного кредитования в России. Основ-

ное его преимущество заключается в том, что он выступает компромиссным решением конфликта кредитора и заемщика: банк хочет получить прибыль в виде процентных выплат в течение всего срока кредитования, заемщик желает как можно быстрее расплатиться с долгами с минимальными денежными затратами. С одной стороны, ипотечный поинт позволяет заемщику сократить свои расходы; с другой – кредитор, хотя и теряет часть своей прибыли за счет понижения процентной ставки, но при этом гарантированно получает денежную сумму (стоимость поинта), а также выплаты в течение установленного срока. Этот инструмент делает для заемщика выгодным долгосрочное сотрудничество с банком.

По этой причине мы полагаем, что позитивный эффект от его внедрения будет состоять не только в удешевлении ипотечного кредита, но и в оздоровлении отношений между банками и заемщиками в нашей стране, в трансформации их из поиска путей максимизации выгоды одной стороны за счет другой в подлинное долгосрочное сотрудничество для максимизации общей ценности [11].

### Литература

1. Белоусов А.Л. Формирование законодательства в сфере деятельности по взысканию просроченной задолженности // *Финансы и кредит*. 2012. № 7. С. 72–75.
2. Бельских И.Е. Специфика методики имиджевого продвижения депозитных продуктов для населения на региональных финансовых рынках России // *Финансы и кредит*. 2008. № 12. С. 44–50.
3. Голоманчук Э.В. Ипотека как способ решения жилищной проблемы в Российской Федерации // *Труды Института системного анализа РАН*. 2006. Т. 24. С. 85–91.
4. Котляров И.Д. Коллекторская деятельность в Российской Федерации: критический анализ // *Управление корпоративными финансами*. 2012. № 4. С. 204–210.
5. Котляров И.Д. Особенности маркетинга кредитных продуктов // *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*. 2012. № 2. С. 81–88.
6. Кулешова Л.В. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2012. № 79. С. 540–549.
7. Моисеев А.К. Рынок ипотеки в странах Центральной и Восточной Европы: Уроки для России // *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2009. Т. 6. С. 165–191.
8. Петрухина Е.А. Формирование рынка арендной недвижимости как вариант решения жилищной проблемы // *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством*. 2013. № 1. С. 86–93.
9. Полтерович В.М. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов. М.: Наука, 2007. 196 с.
10. Феймен А., Хе Линг Т. Риск досрочного погашения кредита и его влияние на результаты работы банка // *Управление финансовыми рисками*. 2012. № 4. С. 298–310.
11. Черникова Л.И., Заернюк В.М. Институциональные особенности развития российского банковского сектора // *Сервис Plus*. 2011. № 1. С. 113–118.
12. Kosonen K. The Pricing of Subsidized Housing Loans in Finland // *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*. 1997. V. 12. Issue 14. P. 381–399.
13. Stephens M. The Role of Housing Finance in the Housing Policy of Transition Countries // *Housing Finance. New and Old Models in Central Europe, Russia and Kazakhstan*. Ed. by J zsef Heged s and Raymond J. Struyk. Budapest: Open Society Insitute, 2006. P. 43–62.

14. Ипотечные программы Альфа-банк 2013. URL: [http:// www.alfabank.ru](http://www.alfabank.ru)
15. Ипотечные программы ВТБ 24 2013. URL: <http:// www.vtb24.ru>
16. Ипотечные программы Газпромбанк 2013. URL: <http:// www.gazprombank.ru>
17. Ипотечные программы Уралсиб 2013. URL: <http:// www.bankuralsib.ru>
18. Цены на рынке жилья 2013. URL: <http:// www.gks.ru>
19. Mortgage calculator 2013. URL: <http://www.usbank.com>

### Bibliography

1. *Belousov A.L.* Formirovanie zakonodatel'stva v sfere dejatel'nosti po vzyskaniju pro-srochennoj zadolzhennosti // *Finansy i kredit*. 2012. № 7. P. 72–75.
2. *Bel'skih I.E.* Specifika metodiki imidzhevogo prodvizhenija depozitnyh produktov dlja naselenija na regional'nyh finansovyh rynkah Rossii // *Finansy i kredit*. 2008. № 12. P. 44–50.
3. *Golomanchuk Je.V.* Ipoteka kak sposob reshenija zhilishhnoj problemy v Rossijskoj Federacii // *Trudy Instituta sistemnogo analiza RAN*. 2006. T. 24. P. 85–91.
4. *Kotljarov I.D.* Kollektorskaja dejatel'nost' v Rossijskoj Federacii: kriticheskij analiz // *Upravlenie korporativnymi finansami*. 2012. № 4. P. 204–210.
5. *Kotljarov I.D.* Osobennosti marketinga kreditnyh produktov // *Nauchno-issledovatel'skij finansovyj institut. Finansovyj zhurnal*. 2012. № 2. P. 81–88.
6. *Kuleshova L.V.* Ipotecnoe kreditovanie kak sposob reshenija zhilishhnoj problemy v Rossii // *Politematicheskij setевой jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*. 2012. № 79. P. 540–549.
7. *Moiseev A.K.* Rynok ipoteki v stranah Central'noj i Vostochnoj Evropy: Uroki dlja Rossii // *Nauchnye trudy: Institut narodnohozjajstvennogo prognozirovanija RAN*. 2009. T. 6. P. 165–191.
8. *Petruhina E.A.* Formirovanie rynka arendnoj nedvizhimosti kak variant reshenija zhilishhnoj problemy // *Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij. Serija: Jekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom*. 2013. № 1. P. 86–93.
9. *Polterovich V.M.* Formirovanie ipoteki v dogonjajushhij jekonomikah: problema transplantacii institutov. M.: Nauka, 2007. 196 p.
10. *Fejmen A., He Ling T.* Risk dosrochnogo pogashenija kredita i ego vlijanie na rezul'taty raboty banka // *Upravlenie finansovymi riskami*. 2012. № 4. P. 298–310.
11. *Chernikova L.I., Zaernjuk V.M.* Institucional'nye osobennosti razvitija rossijskogo bankovskogo sektora // *Servis Plus*. 2011. № 1. P. 113–118.
12. *Kosonen K.* The Pricing of Subsidized Housing Loans in Finland // *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*. 1997. V. 12. Issue 14. P. 381–399.
13. *Stephens M.* The Role of Housing Finance in the Housing Policy of Transition Countries // *Housing Finance. New and Old Models in Central Europe, Russia and Kazakhstan*. Ed. by József Hegedüs and Raymond J. Struyk. Budapest: Open Society Institute, 2006. P. 43–62.
14. Ipotecnyje programmy Al'fa-bank 2013. URL: <http:// www.alfabank.ru>
15. Ipotecnyje programmy VTB 24 2013. URL: <http:// www.vtb24.ru>
16. Ipotecnyje programmy Gazprombank 2013. URL: <http:// www.gazprombank.ru>
17. Ipotecnyje programmy Uralsib 2013. URL: <http:// www.bankuralsib.ru>
18. Ceny na rynke zhil'ja 2013. URL: <http:// www.gks.ru>
19. Mortgage calculator 2013. URL: <http://www.usbank.com>