

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ИПОТЕЧНОГО РЫНКА

Ипотечный рынок России стал одним из сегментов экономики, затронутых национальными проектами. Дефицит жилого фонда и недоступно высокие цены на недвижимость привели к накоплению неудовлетворенного спроса на жилье в течение нескольких десятков лет. Выбор ипотеки в качестве национального приоритета должен оказать помощь в решении сложившихся годами проблем в этой сфере. В статье выявлены тенденции, сложности и перспективы развития российского ипотечного рынка.

Ключевые слова: ипотечный рынок, рынок недвижимости, коммерческие банки

В настоящее время в Российской Федерации в целях повышения уровня жизни и благосостояния граждан реализуется несколько национальных проектов. Они касаются роста рождаемости, улучшения здоровья населения, повышения качества образования и др. Одним из таких приоритетов является национальный проект «Доступное и комфортное жилье - гражданам России», основная цель которого - повышение доступности и качества жилья — главного актива семьи. Сегодня такая проблема стоит перед 61% российских семей, при этом лишь 12,4% семей в состоянии приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств. Общая потребность населения России в жилье требует высоких темпов строительства в течение не менее чем 10 лет.¹ В то же время в России объемы жилищного строительства и ипотечного жилищного кредитования остаются низкими.

Национальный проект "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" рассчитан на 6 лет. Он включает подготовительный этап (2005 год), первый этап (2006–2007 гг.) и второй этап (2008–2010 гг.). На первом этапе (2006–2007 гг.) были определены четыре приоритета:

- Увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования.
- Повышение доступности жилья.
- Увеличение объемов жилищного строительства и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры.
- Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем установленных категорий граждан.

Общий бюджет приоритетного национального проекта на первом этапе (2006–2007 гг.) составлял 212,9 млрд. руб., в том числе прямые расходы – 122,9 млрд. руб. и государственные гарантии – 90 млрд. руб. Большую часть этих денег составляли прямые расходы федерального бюджета – 86,1 млрд. руб. и 60 млрд. руб. госгарантий. Средства региональных и местных бюджетов составляли 36,8 млрд. руб. прямых расходов и 30 млрд. госгарантий². Механизмом реализации проекта является федеральная целевая программа «Жилище» на 2002-2010 годы.

Национальный проект предполагает развитие правовой базы, бюджетную и организационную поддержку расширения спроса и предложения на рынке жилья и выполнение гособязательств по обеспечению жильем определенных категорий граждан.

Наибольшие результаты среди направлений этого проекта у ипотечного рынка, где за 2006-2007 гг. произошла существенная активизация сделок. Сформированы и заработали определенную репутацию субъекты ипотечного рынка в числе кредиторов и даже заемщиков.

Класс кредиторов существенно расширился. В России на 01.07.04г. насчитывалось 204 организации, представляющие ипотечные жилищные кредиты, на 01.01.07г. – 451, а на 01.10.08г. - 586.³ На сегодня российские кредиторы представлены тремя крупными группами:

¹ http://www.rost.ru/projects/habitation/habitation_main.shtml

² <http://www.rost.ru/projects/habitation/>

³ По данным Банка России

- Сберегательный банк России,
 - коммерческие банки (Банк Москвы, Банк «Алемар», КИТ Финанс Инвестиционный банк, УРСАбанк, Газпромбанк и др.) и
 - жилищно-строительные, жилищно-накопительные, потребительские ипотечные кооперативы, строительные и инвестиционные компании с различными накопительными системами (ЖСК «Свой дом», «Строим вместе» и др.) и т.д. Наиболее крупными являются банковские кредиторы: Сбербанк, ВТБ, Уралсиб, Хоум Кредит энд Финанс Банк, Внешторгбанк, Москоммерцбанк и др. Характерной чертой рынка становится активность и средних банков.

Особое место среди владельцев капиталов занимает Агентство ипотечного жилищного кредитования со 100%-ым государственным участием. Начинают выходить на российский рынок, и в частности в региональные сегменты, иностранные банки, такие как Банк Сосьете Женераль, Райффайзен-Банк, ЗАО «Газпром моргидж фанднг 1 С.А.» с головным офисом в Люксембурге и др. Эффективность такого финансового решения обусловлена тем, что за рубежом основная банковская маржа составляет 3-5%, российская же ипотека приносит зарубежным кредитным организациям 9-13% дохода. И даже повышенные риски не являются препятствием в реализации стратегии, выбранной зарубежными банками.

Развивается инфраструктура ипотечного рынка, в качестве субъектов которой выступают кредитные брокеры, страховые, оценочные, риэлтерские компании, закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. В Новосибирске насчитывается около 60 риэлтерских компаний, 30 страховых компаний, 20 оценочных компаний и более 30 ипотечных брокеров. В настоящее время этот сегмент становится привлекательным для малого бизнеса.

Объемы кредитов на приобретение жилья нарастают с начала 2005 г. Объем выданных ипотечных кредитов и займов в России вырос с 3 млрд. до 156 млрд. руб. в 2006г. и 537 млрд. руб. в 2008 г. Количество кредитов увеличилось - с 9 тыс. в 2002 году до 206 тыс. кредитов в 2006 г.

Доля ипотечных кредитов на рынке жилья увеличилась примерно в 2 раза с 3,5% в 2005 году до почти 9% в 2008 году. Общий объем задолженности по ипотечным кредитам на 01.01.05 г. в целом по России составил 17,8 млрд. руб., на 01.01.06 г. – 52,8 млрд. руб., 01.07.2007 года 233,9 млрд. руб., на 01.01.08 г. – 611,2 млрд. руб., на 01.01.09г. – 1 трлн. руб.

Пик развития ипотеки и ипотечного кредитования приходится на 2005 - 2007 годы (таблица 1).

Таблица 1.

Сведения об ипотечных жилищных кредитах, предоставленных кредитными организациями физическим лицам

Дата	В рублях		В иностранной валюте		Количество кредитных организаций, предоставлявших кредиты
	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.	Задолженность по предоставленным кредитам, млн. руб.	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.	Задолженность по предоставленным кредитам, млн. руб.	
2005 год					
01.январь	10 116	7 150	8 345	10 622	257
01.апрель	3 012	7 787	1 678	11 708	269
01.июль	8 318	10 945	6 210	15 165	312
01.октябрь	16 946	14 404	13 745	20 751	376
2006 год					
01.январь	30 918	22 223	25 423	30 608	423
01.апрель	13 254	29 739	9 741	36 987	418
01.июль	46 517	51 594	32 020	52 934	448

01.окт	97 753	86 252	57 898	74 158	463
2007 год					
01.январь	179 612	144 806	83 949	89 091	498
01.апр	61 940	187 263	20 376	102 025	499
01.июль	153 263	250 681	49 873	123 759	531
01.окт	280 875	340 464	82 880	145 759	557
2008 год					
01.январь	438 145	446 291	118 344	164 931	587
01.апр	129 206	536 991	21 553	167 979	552
01.июль	293 951	648 718	45 232	176 323	575
01.окт	461 941	768 663	75 522	205 843	586

* Бюллетень банковской статистики 2008 №12.

Наиболее важными факторами, обуславливающими интенсивность развития ипотечного кредитования в этот период выступили:

- поощрительная политика Правительства РФ;
- рост экономики;
- рост инфляции;
- положительная динамика реальных доходов населения;
- рост цен на жилье;
- снижение кредитных ставок;
- широкая депозитная база банковской и финансовой систем;
- активность регионального оператора и/или сервисного агента федеральной системы ипотечного кредитования, созданной Агентством по ипотечному жилищному кредитованию;
- спад недоверия к ипотеке;
- экспансия коммерческих банков в регионы.

Российский рынок ипотеки является сильно дифференцированным. Наиболее активно в 2006-2007 гг. он развивался только в 17% регионов, в которых на 1000 человек выдалось в год более 3-х ипотечных кредитов. В то же время в 47% регионов на 1000 жителей приходилось менее 0,5 ипотечного кредита. Наибольшее количество выданных кредитов в 2006 году приходилось всего на два округа: Приволжский - 54 240 кредитов и Сибирский - 44 780 кредитов. Высокие темпы развития в Башкортостане, Алтайском крае, Кировской области, Чувашии, Оренбургской области, Самаре, Татарстане. Невысокие темпы развития в Южном Федеральном округе.⁴

Цена спроса на жилье за 2005-2007 гг. значительно выросла за счет возможности использования покупателями дополнительных привлеченных средств. Однако ограниченность предложения недвижимости на российском рынке значительна, как в области новостроек, так и на вторичном рынке жилья. Это обеспечило рост цен предложения и, следовательно, цен сделок в течение этих трех лет. Со временем, размер ежемесячных платежей по ипотечным операциям достиг уровня 20-25 тыс.руб., и это превысило возможности среднего класса населения. Цена спроса остановилась.

Стремясь максимально приблизиться к заемщику кредиторы в это время предлагали всевозможные ипотечные продукты с различными условиями кредитования. Количество программ, реализуемых одним коммерческим банком, иногда достигало десяти. Наблюдалось превышение предложения кредитных ресурсов над спросом со стороны заемщиков на них, в результате отмечался очень высокий уровень конкуренции среди кредиторов. Банки шли на сотрудничество с ипотечными брокерами, которые зачастую представляли интересы сразу нескольких кредиторов.

⁴ Вестник банка России, 2007 г.

В 2007-2008 гг. на рынке отмечалось снижение требований к заемщикам: первоначальный взнос в диапазоне 10-30% от стоимости квартир, либо вовсе без первоначального взноса (ММБ, Национальная ипотечная компания), был увеличен возможный возраст заемщиков, который достиг 55-60 лет, увеличились сроки кредитования, достигнув 20-25 лет, в некоторых банках - 30 лет. Коммерческие банки начинали выходить на новые пока неосвоенные сегменты ипотечного рынка – финансирование покупки комнат, коммерческой недвижимости, коттеджей и загородных домов.

Процентная ставка в течение 2005-2007 гг. с ростом объемов кредитования имела тенденцию к снижению. На сентябрь 2007 г. в среднем по кредитным организациям она составляет 11,5-13% годовых по рублевым кредитам и 9,5-11% по валютным займам.

Но объективно информировал заемщиков о полном размере платежей за пользование заемными средствами лишь Сбербанк. Коммерческие банки в основной своей массе начали использовать ипотечный рынок как спекулятивный сегмент финансового рынка, продавая кредитные ресурсы по цене значительно выше цены приобретения (ставки по депозитам составляют 7-8% годовых). Высокие цены реализуемых кредитных ресурсов вуалировались частично в виде комиссионных сборов, оплаты за обслуживание ссудного счета, за рассмотрение заявки, за выдачу кредита и т.д. Такой подход повышал объявленную процентную ставку, в некоторых случаях до двух раз.

Также существенную долю в таком скрытом росте процентной ставки играл механизм гашения основной суммы долга и процентов. В Сберсберегательном банке России, российских и американских коммерческих банках они существенно разнятся.

В Сберсберегательном банке России основная сумма долга делится на весь срок кредитования и заемщик возвращает ежемесячно равные доли основного долга. Проценты выплачиваются по регрессивному механизму, снижаясь к концу кредитования, так как начисляются на оставшуюся сумму долга.

В коммерческих же банках России преобладают аннуитетные платежи, когда заемщик возвращает в течение всего срока кредитования равные суммы. При этом первоначально гасится основная масса процентов, а сумма основного долга растет очень медленно, и только во второй половине срока кредитования сумма гашения основного долга начинает превышать сумму выплачиваемых процентов. Поэтому, не смотря на то, что номинальная ставка невысокая, так как она начисляется на остаток ссудной задолженности, которая практически не снижается, общий объем платежей остается высоким и эффективная ставка значительно выше номинальной. В итоге номинальная кредитная ставка в Сбербанке выше, чем в коммерческих банках, но отсутствие в нем технологии вуалирования процентов и регрессивный механизм платежей с равномерным погашением основного долга, делает займы Сбербанка более привлекательными. Но в отличие от коммерческих банков Сбербанк в процессе оценки кредитоспособности заемщика принимает к учету только официальные доходы граждан, вследствие чего многие потенциальные заемщики вынуждены отказаться от его услуг и к своему сожалению обратиться в коммерческие банки. Данный факт существенно повышал рискованность ипотечных сделок для коммерческих банков.

В итоге схемы кредитования в Сбербанке и в коммерческих банках в России имеют свои достоинства и недостатки (табл. 3).

Таблица 3.

Достоинства и недостатки кредитования в Сберсберегательном банке России и российских коммерческих банках

Кредиторы	Сберсберегательный банк России	Российские коммерческие банки
Достоинства	Прозрачность кредитной сделки; меньшая величина общих платежей по кредиту; объектом страхования выступает физическая целостность кредитуемой недвижимости	Менее жесткая оценка кредитозаемщика; учет неофициальных доходов при кредитной оценке; заемщик и продавец квартиры застрахованы от некачественной сделки на момент ее заключения

	(меньшая страховая сумма), отсутствие риска реализации закладной на вторичном кредитном рынке	
Недостатки	Учет исключительно официальных доходов при кредитной оценке заемщика; риск не приобретения права собственности на момент заключения сделки лежит на заемщике; значительный документооборот при оформлении сделки	Вуалирование истинной цены ипотечного займа для заемщика, в итоге высокая цена кредита; повышенная рискованность ипотечных сделок; объектом страхования выступают физическая целостность кредитуемой недвижимости, титул собственности и жизнь и трудоспособность заемщика (большая страховая сумма); наличие риска реализации закладной на вторичном кредитном рынке

Интерес вызывает технология гашения ипотечного займа в настоящее время в США, которая предполагает гашение в первое время только процентов, которые составляют символическую сумму, и только через 3-5 лет сумма ежемесячных платежей возрастает. Одновременно начинается гашение и суммы основного долга. Таким образом, заемщики надеются, что в будущем у них появятся дополнительные источники доходов, и они смогут выплатить начисляемые суммы.

В настоящее время ресурсной базой для Сбербанка выступают значительные вклады населения и депозиты юридических лиц. Физические лица и предприятия, опасаясь экономических сложностей в стране, стараются свои накопления держать в надежном банке, формируя, таким образом, 91% пассивов Сбербанка. Размер капитала банка на начало 2007 г. составил 358,8 млрд. руб. Это огромная денежная масса и явилась источником финансирования ипотечных операций банка, который, благодаря этому резерву, самостоятельно справляется с финансированием кредитных операций, не прибегая к использованию заемных средств. Согласно национальному приоритету, банк за последние 2 года существенно расширил объемы ссудных сделок, но при этом значительно внимания уделяется кредитоспособности заемщиков, что вынуждает требования оставлять достаточно жесткими. Для Сбербанка ипотечные операции являются доходным надежным долгосрочным активом, поэтому на вторичный ипотечный рынок банк предпочитает пока не выходить. Тем более проблем с ликвидностью пока не предвидится.

Собственная ресурсная база российских коммерческих банков оказалась не достаточной для финансирования расширяющихся ипотечных операций, и, в результате, банки не редко прибегали к покупке иностранных заемных средств. Приобретение иностранных средств было для наших банков весьма выгодным способом пополнения пассивной части своих балансов, так как такие пассивы стоили до 6% годовых, а в результате вуалирования процентной части банки получали 20-25% от ипотеки, в итоге банковская маржа составляла 14-19% годовых. В сравнении маржа для Сбербанка составила 5-6% годовых (ставки по ипотечным операциям – 13% годовых, по вкладам – 7-8%). Кризис на американском и, как следствие, на западных рынках, приостановил этот поток ресурсов из-за рубежа, западные банки востребовали свои ресурсы к возврату. Кризис ликвидности навис над многими кредитными организациями. Некоторые российские банки получили государственную поддержку, некоторые банки начали процесс слияния с целью сохранения платежеспособности. Это вынудило их сократить, а в некоторых случаях даже приостановить кредитные сделки. Наблюдается ужесточение требований к заемщикам (наличие легальных доходов, 30% стоимости недвижимости и т.д.), рост процентных ставок до 18-24% годовых.

В последнее время российские банки также как и американские в стремлении за повышенной нормой прибыли не учитывали уровень риска, выдавая ссуды клиентам с достаточно низкой платежеспособностью. Главным аргументом в пользу рискованной кредитной политики являлась положительная в тот момент статистика об объеме просроченной задолженности на ипотечном рынке и количестве ипотечных дефолтов, а также надежды на дальнейшую оптовую перепродажу ипотечных активов крупным государственным или иностранным инвесторам (передача рисков третьим лицам). Ситуация подобная американской может повториться в России, хотя, вероятнее всего, в меньших масштабах. Российские кредиторы в целях сохранения финансовой устойчивости усилили контроль за кредитоспособностью заемщиков.

Не смотря на быстрые темпы развития первичного ипотечного рынка, вторичный рынок так и не достиг значительных результатов. Можно отметить единичные крупные сделки коммерческих банков по реализации пулов закладных на недвижимость. В качестве такого примера можно назвать сделку, проведенную КБ «Сибконтракт», реализовавшего пул зарубежному коммерческому банку ЗАО «Газпром моргидж фандинг 1 С.А.» с головным офисом в Люксембурге. ОАО «Русская ипотечная акцептная компания» (RuMAC), КБ «ВЕФК-Сибирь» ведут операции на этом рынке.

Некоторые шаги по скупке закладных на недвижимость и выпуску вторичных ипотечных ценных бумаг, обеспечением которых и являются эти закладные, предпринимает Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Можно сказать, что если с первой частью своей работы Агентство справляется достаточно успешно через свои региональные отделения, то относительно эмиссии производных бумаг существенных результатов оно пока не добилось.

За последние десять лет принят целый ряд законов для поддержания и развития ипотечного механизма, важного с позиции государства, основным из которых является Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ (с изменениями на 30 декабря 2004 года). Но в своей совокупности они пока не обладают законодательной зрелостью и оставляют ряд вопросов нерешенными. Например, нет нормативных актов, регулирующих деятельность отдельных категорий субъектов ипотечного рынка – ипотечного брокера, закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости и т.д.

Слабо пока работает закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных аспектов недвижимости», вступивший в силу с 1 апреля 2005 г., согласно которому, застройщик перед началом строительства должен оформить права на землю, подготовить все разрешительные документы, и только после этого он имеет право привлекать средства инвесторов, а договоры с ними регистрировать в органах юстиции. Современные застройщики же зачастую начинают строительство, не имея полного пакета необходимых документов, и начинают их собирать уже в процессе строительства. Также далеко не все договоры об участии в долевом строительстве регистрируются в органах юстиции. Все это приводит к сохранению «юридического беспорядка» в области регистрации прав в новостройках и порождает трудности в кредитовании строительства новых домов. Если даже физическое лицо и решило приобрести новую квартиру в строящемся доме по ипотеке, то на заключительном этапе может выясниться еще один казус. Согласно современному законодательству и по договору с инвестором, застройщик может не брать на себя обязательство регистрации дома в юстиции, что приводит к необходимости внесения заемщиком дополнительной значительной суммы для регистрации права. Если у заемщика такой суммы не оказывается, а ее, скорее всего, нет, так как человек не обращался бы в банк за кредитом на покупку этой квартиры, то возникают сложности с приобретением права собственности и влечет нарушение условий ипотечного договора.

Также проблемой законодательства остается потеря права использования налогового вычета в случае рефинансирования ипотечной сделки. Согласно статье 220 Налогового Кодекса РФ граждане, приобретающие недвижимость, имеют право на

налоговый вычет не только с 1.000.000 рублей (не более), который был заплачен непосредственно за недвижимость, но и со всей суммы, которая ушла на выплату процентов по кредиту. Но налоговый вычет предоставляется лишь один раз в жизни и только в том случае, если жильё приобретается (также строится или ремонтируется). Когда же кредит рефинансируется, то это получается уже второй кредит. А поскольку право на вычет уже однажды использовано, то право на вычет по уплачиваемым процентам уже теряется.

С 1 июля 2007 г. в действие вступила инструкция ЦБ, принуждающая кредитные организации полностью раскрывать сведения о всех дополнительных платежах, помимо процентов, которые заемщик должен будет заплатить за пользование кредитом.

В настоящее время встречаются случаи, когда российские субъекты ипотечного рынка стараются игнорировать законодательство, либо обойти его.

Главной причиной недоступности ипотеки остается, прежде всего, дефицит самого жилья, удовлетворять потребности в обеспечении жилья не успевают строители. По оценкам Росстроя, для нормального жилищного положения в стране необходимо ежегодно вводить как минимум 1 квадратный метр жилья на душу населения. Национальный жилищный проект ориентируется на достижение вполне конкретных высоких показателей уже к 2010 году, когда ежегодно планируется вводить 80 миллионов квадратных метров жилья. Но в 2006 г. было введено всего 0,3 м² на душу населения.⁵ В 2008 г. кризис прежде всего нанес существенный удар опять по строительству. Следовательно, выход на заданные нормативы в национальном проекте будет практически не реальным.

В 2007 г. становится востребованной услуга по предоставлению ипотечного кредита на покупку коммерческой недвижимости. Все сильнее проявляется тенденция перехода от аренды помещений к приобретению их в собственность. Но кризис 2008 г. все вернул на свои места. Компании вновь потеряли возможность таких капиталовложений в результате сложностей с ликвидностью, сокращением хозяйственного оборота и платежеспособного спроса на свою продукцию. Формируется даже тенденция на перемещение в другие более дешевые арендуемые производственные и офисные помещения, ипотека вновь становится не реальной.

В итоге можно сказать, что ипотечный рынок еще формируется.

На протяжении незначительного периода развития ипотеки в России за 2005-2007 гг. сложились уже положительные тенденции:

- 1) высокие темпы роста объемов ипотечных сделок – увеличение в 4-5 раз в год;
- 2) рост количества субъектов и формирование инфраструктуры ипотечного рынка;
- 3) высокий уровень конкуренции между банковскими институтами за потенциальных заемщиков, снижение уровня монополизации рынка;
- 4) снижение процентных ставок с 14-16% до 11-13% годовых;
- 5) расширение линейки ипотечных продуктов;
- 6) формирование вторичного ипотечного рынка;
- 7) региональная экспансия коммерческих банков;
- 8) повышение доступности условий кредитования, смягчение требований к пакету документов для получения кредитного решения по ипотеке;
- 9) снятие мораториев на досрочные платежи;
- 10) снижение требований к первоначальному взносу по ипотеке.

Не смотря на значимые тенденции развития жилищной ипотеки, в России все еще остается ряд проблем, которые сдерживают развитие ипотечного кредитования, а именно:

1. Экономический кризис, который приостановил высокие темпы развития строительства, сократил предложение ипотеки от коммерческих банков и платежеспособный спрос от населения.
2. Относительная слабость отечественной банковской системы, отсутствие опыта долгосрочного кредитования.

⁵ По данным Госкомстата России.

3. Невысокий финансовый потенциал отечественных страховых, риэлтерских и оценочных компаний.
4. Отсутствие у населения устойчивых моделей сберегательного и кредитного поведения.
5. Юридические проблемы, охватывающие вопросы создания жилищно-инвестиционного законодательства, нормативно-правовой базы, позволяющие слаженно работать всем секторам инвестиционного жилищного рынка.
6. Высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности населения.
7. Проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему и строительную отрасль.
8. Неустойчивое состояние ипотечного рынка, спрос и предложение не отрегулированы.
9. Невысокий уровень развития инфраструктуры ипотечного рынка.
10. Слабая страховая защита кредитора от риска неспособности должника.
11. Отсутствие официального разделения граждан по типам заемщиков.
12. Недоступность кредита по причине высоких платежей по ипотеке.
13. Высокая рискованность большого количества ипотечных сделок.
14. Недоступность кредита для большинства населения из-за жестких требований к заемщику.
15. Низкий уровень развития рынка ипотечного кредитования приобретения коммерческой недвижимости.

Кризис 2008 г. несколько изменил описанные тенденции: объемы кредитования сократились, процентные ставки выросли, требования к заемщикам ужесточились. Но, вероятнее всего, что выход из кризиса даст новый толчок к развитию ипотечного рынка, и достигнутые к концу 2007 г. результаты продолжают свой рост.

Литература

1. Ввод в действие жилых домов. Число построенных квартир // Россия в цифрах, 2006, стр. 248-249.
2. Медведев Д. Доступное и комфортное жилье. Актуальные вопросы // http://www.rost.ru/projects/habitation/habitation_main.shtml
3. Мулик Е. Грозит ли нам ипотечный кризис // Ваш квартирный вопрос, 2007 г., №138 (14), стр.1.
4. Объем задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями населению на покупку жилья. Бюллетень банковской статистики, 2007, №7 (170), стр.24, 110.
5. Отдельные показатели по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам и индивидуальным предпринимателям // Бюллетень банковской статистики, 2007, №2 (26), стр.54.
6. Хвастунова О. Ипотека – бум или кризис // Квадрум, 2007 г., 28 августа, стр. 1.