

В прошедшем году наибольший рост показали банки, использующие агрессивную и рискованную стратегию в отношении ипотечных заемщиков. // Александр Виноградов. "Финанс" №5(191) 5-11 февраля 2007

Если посмотреть на статистику роста объемов ипотечных займов, то можно смело сделать вывод - особых проблем с поиском клиентов у кредитных организаций не было. У одних портфель ипотечных кредитов вырос на 100%, у других - на 200%, но были и рекордсмены, чьи портфели выросли более чем в 4-7 раз. Так, консолидированный портфель ипотечных кредитов группы ВТБ (ВТБ24, ВТБ и ПСБ) составил около \$930,5 млн, что в 4 раза превышает результат 2005 года. Банк «Дельтакредит» выдал ссуд на \$290,8 млн, что в 2,3 раза больше, чем в 2005-м. Банк жилищного финансирования (БЖФ) увеличил объем выданных кредитов на \$179,9 млн.

В целом российские банки только с января по октябрь 2006 года выдали ипотечных кредитов на сумму \$5,5 млрд. Показатели довольно красноречивые, однако в прошлом году банкиры столкнулись со значительными трудностями, главная из которых - почти 100-процентный рост цен на недвижимость в Москве, не сильно отстали в этом отношении и регионы. По словам банкиров, минимальный размер кредита, который сейчас достаточен для покупки квартиры в Москве, - \$150 тыс., а чтобы его получить, надо показать доход в размере не ниже \$4-5 тыс. Похвастаться им могут немногие. Поэтому, как видно из таблицы, объемы рынка выросли, а вот количество самих сделок изменилось не столь существенно.

Количество людей, способных реально приобрести столичную недвижимость с использованием ипотечного кредита, было ничтожно мало. По данным Независимого бюро ипотечного кредитования (НБИК), из всех обратившихся в компанию людей реально воспользовались кредитом всего 12,6%. «Тот рост цен на недвижимость, который мы наблюдали в прошлом году, не способствовал развитию рынка ипотеки. Многие сделки срывались, так как ни клиенты, ни банки зачастую не успевали за ростом стоимости жилья», - вспоминает заместитель руководителя центра ипотечного кредитования Абсолют-банка Елена Воронина. Кроме роста цен и снижения спроса на ипотечные продукты повлияли и другие факторы. По словам андеррайтера НБИК Павла Комолова, доходы большинства семей не позволяли рассчитывать на покупку квартиры в Москве: «50% семей зарабатывают до \$2 тыс., что недостаточно для приобретения однокомнатной квартиры в столице даже с помощью ипотеки». Большинству потребителей приходится снимать жилье - это обходится значительно дешевле кредита. Правда, квартира так и остается чужой. Скажем, снять двухкомнатную квартиру (45 кв. метров) с хорошим ремонтом в районе метро «Кожуховская» можно за \$800-850, при этом покупка обошлась бы в \$175 тыс., а ежемесячные выплаты по кредиту составили бы около \$1515.

О непростой ситуации на рынке свидетельствует и средний размер выданных банками кредитов. Лишь у банка «Сосьете Женераль Восток» он составляет \$129 тыс., у следующего за ним Московского кредитного банка - \$120 тыс. «Так как стоимость простой двухкомнатной квартиры в современном панельном доме превысила \$200 тыс., а в некоторых районах приближается к \$300 тыс., то полный кредит на такую квартиру

может быть доступен только заемщикам с доходом \$5-6 тыс. и выше. Таких людей даже в Москве не так много. Ипотека развивается в основном за счет региональных продаж, а в Москве - как доплата к существующим средствам чаще всего от продажи другой квартиры», - говорит начальник департамента розничных банковских продуктов МДМ-банка Елена Бушнякова.

Впрочем, некоторые эксперты оценивают прошлогоднюю ситуацию более оптимистично. «Несмотря на бурный рост цен, ипотечные кредиты были максимально востребованы. Редкая цепочка покупки-продажи квартир шла без кредитных средств», - утверждает начальник отдела ипотечного жилищного кредитования Московского ипотечного центра (МИЦ) Константин Шибеев. Как заявил один из банкиров, несмотря на тот факт, что у многих игроков 50-80% одобренных кредитов не были востребованы заемщиками, число сделок по сравнению с 2005 годом увеличилось не менее чем на 50-100%.

Потеря баланса. В прошлом году частные коммерческие банки наконец-то решились поставить под сомнение гегемонию Сбербанка. Он, кстати, является одним из немногих крупных банков, отказавшихся предоставить «Ф.» информацию о выданных в 2006 году ипотечных кредитах. Наибольших же успехов достигли Москоммерцбанк, Абсолют-банк, «КИТ Финанс», «Уралсиб», БЖФ и др. Их доля на рынке значительно увеличилась, хотя до лидера (в отсутствие Сбербанка 1-е место прочно удерживает группа ВТБ) им еще далеко.

Как считают эксперты, успех пришел благодаря бурным и достаточно нетрадиционным рекламным кампаниям, повышению уровня сервиса, либерализации требований к заемщикам и, конечно же, существенному снижению процентных ставок. «Чтобы натянуть хотя бы часть одеяла на себя, коммерческим банкам пришлось заняться совершенствованием технологий, что в результате принесло свои плоды. Новые решения, в том числе сокращение срока рассмотрения заявок, уменьшение количества требуемых документов, возможность подачи заявки через интернет, помогли существенно продвинуться на рынке, что не замедлило сказаться на объемах выданных кредитов», - заявил начальник отдела методологии и развития банка «КИТ Финанс» Антон Карелин. «Ставки снизились на 0,5-1 процентных пункта, у некоторых игроков снизился до нуля размер первоначального взноса. Существенно уменьшились требования банков к уровню дохода заемщиков: соотношение размера ежемесячных платежей и уровня дохода увеличилось до 65%. Ряд банков выдают кредиты из расчета, что заемщик будет ежемесячно выплачивать до 85% своего дохода. Значительно возросли и сроки кредитования», - вспоминает начальник отдела ипотечного кредитования Судостроительного банка Артем Ветюгов.

В начале 2006 года программы, ориентированные на куплю-продажу на вторичном рынке, перестали находить своих клиентов. Как пояснил Павел Комолов, баланс между стоимостью квадратного метра, ставками, доходом семьи и ставкой аренды нарушился. В результате люди стали покупать подмосковные новостройки, однако многих не привлекало переоцененное низкокачественное панельное жилье ни в качестве объекта проживания, ни в качестве объекта инвестиций. В этой кризисной ситуации больше всех укрепили позиции те банки, которые принимали в залог уже имеющуюся недвижимость

и работали с новостройками, причем не только с узким кругом избранных застройщиков, строящих преимущественно в пределах МКАД.

Самый впечатляющий скачок сделал Москоммерцбанк, заняв в рейтинге «Ф.» второе место после ВТБ24. Константин Шибецкий объясняет это хорошей организацией партнерских отношений с риэлторами и ипотечными брокерами. Видимо, сказалась и хорошо подобранная команда, занимающаяся ипотекой, - при минимальных затратах они смогли достигнуть максимального эффекта. Как уверяют банкиры, у Москоммерцбанка была одна из самых широких продуктовых линеек: новостройки, вторичное жилье, загородка. Пошатнулись позиции у «Сосьете Женераль Восток» и Райффайзенбанка. Причина - недостаточно быстрое реагирование на требования рынка. А Сбербанк сильно проиграл из-за повышения ставок по валютным кредитам, которые сразу стали неконкурентоспособными по сравнению с предложениями конкурентов.

Некоторые участники рынка стали более лояльными к заемщику. «Возможно, скоро некоторые кредитные организации будут кредитовать «отказников» из других банков или, как в Чехии, выдавать займы на 120% от стоимости жилья», - прогнозирует Артем Ветюгов. Однако таких «смельчаков», по его словам, будет немного.

Как считают многие финансисты, банк не должен идти на поводу у клиента и давать ему столько денег, сколько он просит. Тем самым заемщик загоняется в долговую кабалу, из которой неизвестно еще выберется он или нет. Необходимо объяснять клиенту, что он может и не рассчитать свои финансовые возможности. Большинство участников рынка до сих пор предпочитают не рисковать. «Мы ведем умеренную кредитную политику и не выдаем кредиты всем, кто приходит», - говорит глава дирекции андеррайтинга банка «Глобэкс» Олег Семкичев. «Сложно сказать, какую стратегию выберут новые ипотечные игроки, выходящие на рынок. Одни будут рисковать, другие, наоборот, придерживаться консервативной стратегии. Если портфель состоит из кредитов, по которым риски высоки, руководство банка должно понимать, что могут возникнуть проблемы с рефинансированием. Кому и за сколько можно будет продать такой портфель в будущем?» - прогнозирует директор управления ипотеки компании «Миэль-недвижимость» Юлия Вербицкая.

Пришел - ушел. В этом году рынок ипотечного кредитования полностью стабилизируется, предупреждают участники рынка, и на нем уже не останется случайных игроков. «Рынок стал высококонкурентным - растет борьба за клиента. Высокие затраты на привлечение заемщиков и снижение рентабельности могут привести к тому, что ряд игроков захотят переориентироваться с рынка ипотечного кредитования на более высокорентабельные рынки», - считает Олег Семкичев. Весьма показателен пример банка «Русский стандарт», который в конце прошлого года ввел ипотеку, а уже в январе 2007-го отказался от кредитования покупки жилья. По мнению владельца банка Рустама Тарико, рынок недвижимости сильно перегрет. По его словам, «большая часть квартир покупается спекулянтами в инвестиционных целях. А в так называемых новых жилых комплексах реально никто не проживает. Пока во всех этих новостройках не появится свет в окнах, «Русский стандарт» (РС) ипотекой заниматься не станет». Правда, по мнению аналитиков, дело вовсе не в перегреве рынка. «Особого падения цен не

ождается. Мне кажется, РС изначально не слишком рассчитывал на привлечение большого числа ипотечных клиентов. К тому же тот продукт, который был запущен, вряд ли имел какое-либо преимущество по сравнению с уже имеющимися на рынке программами», - объясняет Константин Шибецкий. По мнению гендиректора «Фосборн Хоум» Василия Белова, ипотека РС была обречена на провал: «Его клиенты - это не те люди, которые берут ипотечный кредит. Банк попробовал, увидел отсутствие эффекта и решил сконцентрироваться на других программах».

Впрочем, трудности новичков не пугают. Банки, особенно с иностранным участием, готовы потеснить «стариков». Так, Сведбанк - «дочка» Hansabank - объявил о запуске розничного бизнеса, причем начать планируется как раз с ипотеки. «По слухам, Ситибанк начал набирать людей в ипотечные отделы еще весной этого года и ведь до сих пор не вышел с новым продуктом. Но когда выйдет, на попятную не пойдет. Тем более так быстро, как это сделал РС», - говорит Павел Комолов.

Осторожный оптимизм. Однако придумать что-нибудь новое или вывести на рынок уникальное предложение довольно сложно. «Даже проблемные заемщики оказались в этом году в поле зрения банков - так, ХКФБ заявил, что готов кредитовать тех, кто получил отказ в других банках», - объясняет Василий Белов. По мнению начальника управления разработки кредитных продуктов Промсвязьбанка Сергея Крисько, за счет маркетинговых шагов еще можно привлечь потребителей, а вот с точки зрения программ или условий что-то новое придумать трудно: «Большинство банков не будет рисковать. Многие из них работают по стандартам Агентства ипотечного жилищного кредитования, стараясь не принимать на себя риски: выдав кредит на квартиру, банки через 1-2 месяца рефинансируют его, зарабатывая на обороте», - поясняет Сергей Крисько.

Говоря о планах на 2007 год, банкиры надеются на лучшее. «Можно предположить, что и в 2007 году темпы не снизятся. Люди поймут, что цены не упадут, и отложенный спрос начнет реализовываться. Впрочем, не исключено, что кому-то все же придется и уйти с рынка. Ипотека будет интенсивно развиваться при условии, что рост цен на жилье не превысит 1% в месяц. Если недвижимость упадет в цене, многие мелкие банки перестанут работать с ипотечными программами, другие же могут пойти на увеличение размера первоначального взноса или скорректировать ставки в сторону их повышения», - считает Елена Воронина. А как уверен Олег Семкичев, любое резкое изменение цен на недвижимость окажет серьезное влияние на темпы роста рынка кредитования: «Рост стоимости недвижимости, который опережает рост доходов населения, негативно скажется на увеличении спроса на ипотечные кредиты. Резкое снижение цен заставит банки обратить внимание на риски, которые могут возникнуть из-за обесценивания залога и поставить тем самым ипотеку в один ряд с необеспеченными кредитами».

Чаще всего среди «двигателей» ипотеки банкиры называют регионы, загородную и подмосковную недвижимость, новостройки, а также усовершенствование технологии выдачи займа на жилье. «Банкам интересна подмосковная недвижимость, где объем застройки значительно больше столичного. К тому же здесь ниже цены, а значит, существуют возможности для роста. Региональный рынок становится все более привлекательным, но пока еще отличается более низкой доходностью», - отмечает

Елена Воронина. «В связи с меньшим количеством игроков на региональных рынках, меньшей стоимостью недвижимости и более медленным ростом цен на нее выход в регионы выглядит привлекательно», - считает начальник отдела управления маркетинга департамента розничного бизнеса Собинбанка Юлия Смакова.

Новостройки сами по себе привлекательны из-за низкой цены, но и здесь региональное жилье интереснее для банков. «В Москве и области многие компании по-прежнему используют различные вексельные и страховые схемы. В регионах же ситуация лучше: во многих из них застройщики работают по 214-му закону, что позволяет банкам кредитовать клиентов таких компаний», - объясняет Сергей Крисько.

Как показал прошедший год, многое будет зависеть от скорости принятия решений по выдаче ссуд. «Особое внимание будут привлекать услуги, в основе которых лежат современные технологии. Например, наш банк запускает новую услугу «Ипотека 3 в 1», которая предлагает возможность получить консультации и оформить документы на получение кредита в течение семи дней в неделю, включая рабочие и выходные дни. Помимо этого сервиса клиенты получают возможность оформить ипотеку по привлекательным процентным ставкам и получить кредитную карту Visa Gold», - говорит старший вице-президент «АйСиАйСиАй банка (Евразия)» Винод Исваран.

Банкиры в то же время сомневаются, что 2007 год станет «годом перекредитования». Уж слишком молод рынок российской ипотеки, и не у многих заемщиков появилась необходимость в рефинансировании кредита по более низкой ставке.

«Перекредитовывать ипотечный кредит имеет смысл при разнице между ставками более 2 процентных пунктов. При этом для банка очень важна профессиональная оценка заемщика, поскольку на один-два месяца, пока длится переоформление залога, банк принимает на себя все риски по кредиту», - говорит Елена Воронина. «При разнице в 1-2 процентных пункта перекредитование пока неинтересно заемщику, так как расходы по новому оформлению кредита могут быть выше, чем выгода от более низкой ставки. На мой взгляд, этот продукт будет интересен тем заемщикам, у которых ставки по кредиту, который они выплачивают, на 4-6 процентных пункта выше нынешних», - считает Константин Шибецкий. Согласен с ним и начальник управления продаж ипотечных кредитов Бинбанка Василий Ченушкин: перекредитование - удовольствие недешевое. Ведь заемщику необходимо новое одобрение на получение кредита в другом банке, оценить квартиру, пройти перерегистрацию залога, досрочно погасить кредит в первом банке, а это зачастую облагается штрафом. Ко всему прочему это еще и потеря времени. Сложив все затраты и потери - временные, моральные, финансовые - и сравнив с выигрышем, заемщик будет принимать решение, насколько ему это выгодно. Поэтому реально с перекредитованием работать будут только те банки, которые смогут значительно снизить ставки. Цифры: Грустная статистика

Несмотря на рост объемов ипотечных портфелей банков, россиян, готовых взять ссуду на жилье, еще не так много.

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), лишь 12% граждан России готовы воспользоваться ипотекой при покупке жилья. Главные

причины: недостаточно высокие доходы (этот аргумент привели 53% опрошенных), высокие ставки (42%), неуверенность в стабильном заработке (37%), невозможность официально подтвердить свой доход (6%).

В Москве ситуация ненамного лучше: желание взять кредит выразили всего 13,7% опрошенных. Только 19,9% москвичей в последнее время смогли изменить свои жилищные условия.

Причем 7,8% приобрели жилье за свои деньги, 7,2% получили жилье по наследству или в подарок, еще 1,6% - по очереди и 1,4% строили жилье собственными силами.

Воспользовались кредитом для улучшения качества жилья только 1,2% москвичей. Пытались воспользоваться ипотекой 5,9% жителей столицы, отказ получили 85,7%. Всего

НАФИ опросило 2100 россиян, из них 500 москвичей. Риски: Жилье с нуля

Продуктом года в области ипотеки можно назвать «кредит на квартиру без первоначального взноса».

Летом 2006 года первым эту услугу предложил Банк Москвы. Позже его примеру последовали ВТБ24, Национальный резервный банк, Абсолют-банк, «Хоум Кредит энд Финанс банк» (ХКФБ), «Дельтакредит». В этом году от первоначального взноса отказался Транскредитбанк. Правда, кредит в размере 100% от стоимости квартиры у него могут оформить только железнодорожники, имеющие право на получение субсидий при приобретении жилья на первичном рынке недвижимости под поручительство «Российских железных дорог», «Желдорипотеки» и фонда «Жилсоципотека».

«Кредитам на все 100%» уже исполнилось полгода, а споры в отношении таких займов не утихают до сих пор. Одни уверяют, что это наиболее оптимальный путь привлечения заемщиков, другие предупреждают - риски невозвратов в этом случае повышаются в разы. Рекламный эффект от отмены первоначального взноса значительный - везде люди видят конкретные ставки, и тут на тебе - полный ноль, хотя он к ставкам и не имеет никакого отношения. «Ипотека на все 100%» привлекала в банки клиентов, которые не могли себе позволить жилье из-за высоких цен на недвижимость и невозможности накопить на «входной билет». Однако отказ от практики взимания первоначального взноса существенно повышает риски банка. Ведь если клиент не в состоянии накопить даже 5-10% от будущей квартиры, то его дисциплинированность как плательщика под большим вопросом. Кроме того, ссуды без первоначального взноса становятся более привлекательными для мошенников. Ведь несмотря на то, что квартира находится в залоге у банка, выселить из нее неплательщика зачастую очень сложно. Рейтинг ипотечных банков*

Выдано ипотечных кредитов в 2006 году

ВТБ24	756,6	509	931,0	41,0
Москоммерцбанк	620,0	Н. д.	598,5	90,5
Уралсиб	337,0	259	395,0	27,0

Ипотечные агрессоры

Автор: Administrator
23.10.2012 18:28 -

Дельтакредит	290,8	Н. д.	417,0	90,0
КИТ Финанс	277,3	5966	410,6	Н. д.
Городской ипотечный банк	211,4	393	88,9	100,0
Газпромбанк	195,5	130	306,4	38,0
Росбанк	192,9	Н. д.	204,1	Н. д.
Банк Москвы	189,3	743	197,1	15,0
Абсолют-банк	186,7	287	226,1	72,2
Банк жилищного финансирования	179,9	674	140,2	95,5
Возрождение	171,6	362	156,7	47,0
Юниаструм-банк	159,2	737	178,5	84,8
Международный московский банк	144,0	235	175,0	21,0
Сосьете Женераль Восток	139,1	173	182,0	37,0
Собинбанк	137,9	460	118,0	32,0
МБРР	105,9	5992	91,3	25,9
Импэксбанк	83,0	3404	83,5	10,1
МДМ-банк	80,0	196	95,0	10,0
Росевробанк	51,0	Н. д.	51,0	Н. д.
Бинбанк	45,0	100	45,1	25,0
Номос-банк	34,9	Н. д.	3,7	Н. д.
Московский кредитный банк	24,7	4860	35,1	21,2
Промсвязьбанк	19,5	151	15 052	3,0

* Без учета Сбербанка, который отказался предоставить информацию.