Автор: Administrator
25.10.2012 12:55 -

Возможности ценовой конкуренции на ипотечном рынке практически исчерпаны. Уже в 2012 году игрокам придется обратить внимание на новые каналы продаж и инновационные ипотечные продукты.

Ипотечный рынок остается для российских банков очень привлекательным сегментом. Почти 70% опрошенных «Эксперт РА» фининститутов считают ипотечное кредитование одним из приоритетных направлений своего развития. С начала 2011 года две трети опрошенных банков уже запустили новые программы кредитования, а 75% планируют расширить спектр ипотечных продуктов до конца года.

Неудивительно, что рынок ипотеки продолжает активно расти. С января по июнь коммерческие банки предоставили населению ипотечных кредитов на общую сумму 268,6 млн рублей (см. график 1). Это вдвое превышает результаты первого полугодия прошлого года и составляет почти 70% объема рынка за весь 2010 год. Динамика рынка остается очень высокой, хотя темп прироста выданных кредитов несколько снизился (в первом полугодии 2010 года - 2,4 раза).

Итоги первого полугодия свидетельствуют о стабилизации качества ипотечных кредитов (см. график 2). За первые шесть месяцев 2011 года объем просроченной задолженности вырос всего на 1,5%, а благодаря росту ипотечного портфеля ее доля даже снизилась - с 3,7 до 3,5%.

Ипотечные гонки

Участники рынка отмечают существенное ужесточение конкуренции. «Сейчас работать на рынке сложнее, чем, например, до кризиса 2008 года, - полагает Иван Веденисов, начальник управления ипотечного кредитования Юникредитбанка. - В связи с ростом популярности ипотечных кредитов количество участников рынка увеличивается как в результате возвращения опытных игроков, так и за счет агрессивных новичков, которые пробуют предложить клиентам новые технологии получения кредитов». Неудивительно, что по итогам первого полугодия 2011 года основные участники рынка продемонстрировали взрывные темпы роста ипотечного кредитования (см. таблицу 1). В результате по итогам первого полугодия по сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля топ-10 банков по объему выдачи выросла с 68 до 74%.

Таблица:
1. Ренкинг банков по объему ипотечного кредитования в 1-м полугодии 2011 года

Лидер рынка - Сбербанк России - в первом полугодии выдал ипотечных кредитов на 129 млрд рублей, почти в два раза превысив прошлогодние результаты. При этом доля госбанка сохранилась на уровне конца 2010 года и составила 48%. Два других госбанка - ВТБ24 и Газпромбанк - росли более быстрыми темпами (139 и 183% соответственно), увеличив долю рынка в среднем на 1,5 п. п.

Замыкают пятерку лидеров по темпам роста два банка с иностранным участием. Впечатляют результаты Абсолют-банка: несмотря на то, что он фактически выставлен на продажу, объемы ипотечного кредитования с начала 2011 года выросли в пять раз. Схожие темпы (почти 450%) продемонстрировал Райффайзенбанк, оказавшийся в результате на пятом месте. Высокие темпы роста показали и другие банки с иностранным участием, в частности БСЖВ (236%), Нордеа Банк (110%) и Юниаструм-банк (142%).

Среди основных участников высокие результаты у Ханты-Мансийского банка (225%) и банка «Возрождение» (244%). Несколько хуже рынка росли «Жилфинанс» (79%) и Росевробанк (89%). Следует особо отметить успехи банка «Уралсиб»: в первом полугодии он сделал значительный рывок, и в результате объемы кредитования выросли в 10 раз. Пример Автоградбанка наглядно демонстрирует, что даже относительно небольшой фининститут способен занимать высокие строчки в ренкингах. Находясь на 20-м месте по объему ипотечного кредитования, банк входит в пятерку лидеров по числу выданных кредитов (см. таблицу 2). Подобный результат достигнут за счет значительного числа относительно небольших по размеру кредитов (банк выдает кредиты до 3 млн рублей).

Таблица:
2. Топ-30 банков по числу предоставленных ипотечных кредитов в 1-м полугодии 2011 года

Не в ставке счастье

Как и год назад, стремительный рост рынка бы в основном обеспечен двумя факторами - снижением процентных ставок и корректировкой условий кредитования банками. Еще в декабре 2010 года средневзвешенные ставки по ипотеке (по кредитам с начала месяца) достигли докризисного уровня, однако 2011 год показал, что это не предел. С начала года ставки по кредитам в рублях дополнительно снизились на 0,7 п. п. и впервые опустились ниже 12% (11,9%), по валютным кредитам они приближаются к 9%.

Вместе с тем возможности наращивания ипотечного портфеля путем снижения ставок практически исчерпаны. «Возможности для ценового маневра у подавляющего большинства участников рынка ограничены, ставки по ипотеке у ведущих игроков почти не отличаются», - комментирует ситуацию Илья Филатов, заместитель председателя правления банка «Уралсиб». 80% опрошенных «Эксперт РА» ипотечных банков полагает, что до конца года ставки по ипотеке останутся на текущем уровне, а если изменятся, то незначительно. «Наибольшие резервы для снижения есть у банков, предлагающих сегодня ставки выше среднерыночных, - полагает Ольга Докучаева, заместитель начальника управления розничных кредитных продуктов Росбанка. - Скорее всего, мы увидим тенденцию к сужению диапазона между наименьшими и наибольшими ставками». Опрошенные «Эксперт РА» банки также ожидают небольшого снижения ставок по программам АИЖК, однако считают их влияние на рынок несущественным.

Сегодня, как отмечают банкиры, конкуренция все более явно переходит в сферу маркетинга и технологий. Ведь в то время как крупные госбанки выдают кредиты с максимально жестким отбором, но по минимальным ставкам, остальные участники вынуждены искать баланс между лояльностью к заемщику (быстрота оценки и вероятность положительного решения) и уровнем кредитного риска. Следовательно, при прочих равных условиях сервисная составляющая продукта играет все большую роль.

Так что в борьбе за клиента банки активно улучшали параметры кредитования и требования к заемщикам. «В частности, выросли сроки кредитования и снижен размер первоначального взноса с 30-35 процентов в 2010 году до 10-20 процентов в первом полугодии 2011-го, - говорит Вячеслав Лясевич, директор департамента розничного бизнеса Нордеа Банка. - Кроме того, многие банки снова стали принимать к рассмотрению доходы, подтвержденные не только справкой по форме 2-НДФЛ, но и справкой по форме банка». Несмотря на то что стоимость ипотечного кредита зачастую играет решающую роль при выборе кредитора, банки уделяют все больше внимания качеству и быстроте обслуживания ипотечных клиентов. Ведь при наличии двух банков с одинаковыми ставками по кредиту заемщик пойдет туда, где более гибкие требования к платежеспособности, к объекту залога и так далее.

В то же время участники рынка отмечают, что растет требовательность клиента и к самому процессу получения и последующего обслуживания кредита. Например, особое внимание уделяется согласованности действий банка на всех стадиях получения кредита, наличию прозрачных правил предоставления заемных средств. Все большее значение приобретает качество дальнейшего банковского обслуживания: ведь ипотечный кредит берется на длительный срок, поэтому заемщику важно изначально получать качественный сервис. Здесь значимые конкурентные преимущества у банков с развитой сетью пунктов погашения кредитов (в том числе в рамках партнерства с другими кредитными организациями).

Дополнительный рост объемов кредитования смогут обеспечить фининституты, готовые развивать новые каналы продаж и предлагать клиентам инновационные ипотечные продукты. В частности, участники рынка пока не уделяют достаточного внимания предложению ипотеки непосредственно в местах продаж недвижимости, то есть в офисах риэлтерских агентств и девелоперов. Именно здесь сосредоточен значительный резерв потенциальных заемщиков: покупатели недвижимости часто имеют поверхностное представление об ипотеке. А ведь даже в рамках обычной консультации по объекту недвижимости менеджер вполне способен предложить клиенту различные условия кредитования. «Традиционно считается, что ипотека может продаваться только в банковских отделениях, однако это далеко не так, - говорит Светлана Шаипова, директор департамента по связям с общественностью Страхового дома ВСК. - Наша компания запустила совместный с банком проект по реализации ипотечных займов через отделения и дополнительные офисы ВСК, а также через риэлтерские агентства».

Таблица:
3. Топ-30 банков по величине ипотечного портфеля на 01.07.11

Однако эффективность подобного сотрудничества во многом зависит от уровня квалификации менеджеров (зачастую просто невыгодно держать отдельного банковского служащего в офисах продаж недвижимости) и правильно выстроенной бонусной политики. «Большое значение имеет сервисная составляющая - прежде всего организация документооборота и срок рассмотрения документов, - продолжает тему Илья Филатов. - Не стоит забывать и о проведении совместных рекламных и маркетинговых акций с компанией-партнером. С одной стороны, это позволяет банку продвигать именно его продукт, а с другой - выгодные акционные условия помогают строительной компании продать квартиру».

Небольшим банкам, не готовым вступать в жесткую ценовую схватку с ипотечными

гигантами, есть смысл активно развивать инновационные ипотечные продукты. В качестве интересных инструментов можно рассматривать «обратную» ипотеку (пилотный проект в ближайшее время запустит АИЖК), а также образовательную ипотеку (предоставление образовательных кредитов под залог существующего жилья). Массовый интерес к таким продуктам, скорее всего, проявится не ранее чем через год-полтора, когда будут исчерпаны резервы роста «классической» ипотеки за счет продаж в офисах риэлтеров и девелоперов. Поэтому те участники рынка, которые готовы инвестировать в развитие этих продуктов уже сейчас, в среднесрочной перспективе могут получить значимые конкурентные преимущества.

Таблица:
Публичные рейтинги кредитоспособности банков по состоянию на 30 сентября 2011 года

К новым вершинам?

По прогнозам «Эксперт РА», по итогам 2011 года объем ипотечного кредитования составит 650-680 млрд рублей (см. график 3), превысив рекордные результаты 2008 года (656 млрд рублей). В 2012-м нас ожидает дальнейшее замедление темпов роста ипотечного рынка, как вследствие исчерпания эффекта низкой базы, так и в связи с прогнозируемым снижением объемов ввода нового жилья. Так, в 2010 году на рынке появилось меньше жилья, чем даже в кризисном 2009-м. При этом последние данные Росстата свидетельствуют о дальнейшем замедлении: с января по май 2011 года было введено на 7% меньше квадратных метров жилья, чем за аналогичный период прошлого года.

Рассчитывать на поддержку рынка со стороны спроса на кредиты банкирам тоже не следует: большинство тех, кто в период кризиса накопил достаточные сбережения, уже либо успели инвестировать их в «твердые» активы, либо сделают это до конца 2011 года. Дальнейшее улучшение условий кредитования (снижение первоначального взноса, требований к залогу, соотношение «платеж по кредиту/доход» и т. п.) может быть связано с принятием повышенных рисков, на что банки в нынешних условиях (отток капитала из страны, локальные проблемы с ликвидностью) не пойдут.

Более того, нестабильность на финансовых рынках способна не только дополнительно снизить темпы роста ипотечного кредитования, но и отразиться на качестве портфеля.

Ключевой риск для рынка сегодня несут кредиты в валюте и с плавающей процентной ставкой, на которые в крупных банках может приходиться до 20-30% портфеля. В частности, на середину года доля валютных кредитов составила 12% совокупного ипотечного портфеля. Хотя это в два раза меньше показателя осени 2008-го, в случае дальнейшего обесценения рубля качество обслуживания ипотечного портфеля может заметно ухудшиться.

Вместе с тем в случае второй волны кризиса мы не ожидаем повторения ситуации трехлетней давности, когда банки массово свернули ипотечные программы вследствие закрытия внешних источников фондирования. Зависимость сектора от иностранных денег в кризис существенно снизилась, а новые сделки по привлечению капитала на международном рынке в 2010-2011 годах носили единичный характер.

Как мы считали

Выводы аналитиков «Эксперт РА» основаны на публичных данных, статистике Банка России по состоянию на 1 июля 2011 года, результатах анкетирования банков и углубленных интервью с участниками рынка.

В рамках исследования под ипотечными жилищными кредитами понимаются жилищные кредиты, предоставленные в соответствии с Федеральным законом № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 года. Этот подход полностью совпадает с методологией, применяемой Банком России. Методика составления ренкинга участников ипотечного рынка согласована с ОАО АИЖК.

В ходе анкетирования мы просили банки указывать данные по портфелю ипотечных кредитов в соответствии с формой отчетности 0409316. Использовалась проверка предоставленной информации на основе расчета их соответствия данным, отраженным в оборотно-сальдовой ведомости банков (форма отчетности 0409101).

В основной ренкинг (по объему предоставленных ипотечных кредитов) были включены данные 73 банков. По нашим оценкам, охват рынка составил порядка 85-90%. По мнению агентства, в топ-10 банков по объему выданных ипотечных кредитов мог бы войти «ДельтаКредит», однако агентству были предоставлены данные только по величине портфеля ипотечных кредитов.

График 1
Ипотечный рынок продолжает демонстрировать внушительные темпы роста

График 2
Просроченная задолженность по ипотеке на балансах банков стабилизировалась

График 3
В 2012 году темпы прироста ипотечного рынка продолжать падать