

# бизнес-проект

установление правил игры на рынке в виде принятия пакета новых законов и повышение благосостояния граждан. Очевидно, что теперь, когда правила сформированы, дальнейшее развитие рынка будет зависеть именно от динамики второго фактора.

«Принятие пакета законопроектов создает необходимые предпосылки для развития массовых программ ипотечного кредитования с точки зрения создания необходимого правового поля, поскольку указанные изменения в законодательстве направлены как на снятие существовавших правовых коллизий, так и на создание необходимых рыночных условий функционирования рынка, критичных для всех его участников — заемщиков, продавцов недвижимости и банков, — говорит начальник отдела маркетинга и разработки кредитных продуктов Внешторгбанка Мария Серова. — В то же время очевидным является то, что одним из основных препятствий для развития массовых рыночных ипотечных программ является низкий уровень доходов населения страны, а также низкий уровень прозрачности этих доходов. К сожалению, решение данной проблемы не может ограничиваться исключительно принятием поправок к действующему законодательству, а является достаточно долгосрочным процессом, напрямую зависящим от стабилизации и улучшения общеэкономической ситуации в стране, что напрямую влияет на уровень жизни и платежеспособность населения».

Другая сторона «экономической готовности» общества к развитию ипотеки — возможность банков. «Принятый Госдумой «ипотечный» пакет законов прежде всего устранил все несоответствия законодательства, а также упрощил процедуру оформления кредита. Но на сегодняшний день у «массовой» ипотеки остается одна большая проблема — проблема привлечения банком «длинных» низкопроцентных денег. Одним из законодательных инструментов, призванных решить данную проблему российских банков, стало принятие изменений в ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», однако это только первый шаг к формированию рынка вторичных ценных бумаг и, как следствие, массовое развитие ипотеки», — подчеркивает заместитель председателя правления банка «Союз» Екатерина Демькина.

## Гибкость навстречу клиенту

Конкурентная борьба за ипотечного клиента уже дает о себе знать. На этом рынке действуют Внешторгбанк, Росбанк, Импэксбанк. Из крупнейших банков разве что МДМ-банк еще не признал ипотеку приоритетным направлением розницы. А Международный московский банк в конце мая объявил новые условия предоставления кредитов, которые, по словам его менеджера, «лучше рынка». ММБ практически по всем пунктам, которые влияют на выбор человека банка-кредитора, пошел навстречу клиентам. Представляя новую ипотечную программу, начальник управления маркетинга и развития розничных банковских услуг ММБ Сергей Тропин заявил: «У каждого клиента свои критерии «доступности кредита». Для человека с хорошей зарплатой, но без накопленного важен размер первоначального взноса. Для обладателя значительной суммы, полученной по наследству или от продажи другой собственности, но с относительно небольшой зарплатой важен необременительный размер ежемесячных платежей. Конечно, в идеале клиенты хотели бы, чтобы и первый взнос, и ежемесячные платежи были невелики. Но такое сочетание ведет к заметному увеличению риска для банка. Мы нашли компромиссный вариант для решения этой проблемы. Допустим, клиент готов взять кредит по нашей новой — весьма привлекательной — процентной ставке 9,9% годовых, но такая ставка возможна, только если клиент сразу внесет 20% стоимости квартиры, а у него на руках лишь половина этой суммы. В этом случае мы предлагаем выход: клиент вносит 10% стоимости квартиры и получает кре-

дит, но при условии, что первые полтора года он будет платить чуть больше — исходя из ставки 11,9%, а по прошествии полутора лет ставка будет снижена до оговоренных 9,9%. Вариант с 10-процентным первым взносом мы предлагаем в рамках специальной программы, действующей до 1 сентября 2005 года. Все остальные варианты вводятся как стандартная ипотечная программа с открытым сроком действия».

Вице-президент банка «Московский капитал» Алексей Коекин подчеркивает, что в интересах клиента — гибкость банковского предложения. «Наиболее оптимальные параметры ипотечного кредита как для банка, так и для клиента — это ставка от 8 до 12% годовых в рублях, срок от 3 до 15 лет. Такой большой диапазон сроков кредита обусловлен сложившейся ситуацией в обществе, когда с каждым годом уровень благосостояния населения значительно растет. Клиент вступает в ипотеку на одних условиях (например, оформив кредит на 10 лет), а выходит на других (заранее погасив задолженность за 3—4 года). Именно поэтому, я считаю, банки должны предложить клиенту как можно больше вариантов сроков ипотечного кредитования», — считает г-н Коекин.

## Ставка снизится, но не скоро

Екатерина Демькина из банка «Союз» отмечает, что прогнозировать динамику параметров ипотечного кредита преждевременно. «На сегодняшний день оптимальные параметры кредита таковы: на срок 10 лет, процентная ставка 11—12% годовых в валюте (Москва более приспособлена к валютному кредитованию жилья) и суммой кредита, при которой ежемесячный платеж по кредиту не превышает половины зарплаты заемщика, — говорит она. — Прогнозы на изменение данных параметров преждевременны, так как наиболее значимая величина ипотечного кредита для заемщика — процентная ставка — напрямую зависит от жизненных обстоятельств, доступности и достаточности стоимости привлеченных ресурсов, что опять-таки приводит нас к размышлениям о том, какие факторы могут и должны стимулировать «массовую» ипотеку».

Несмотря на то что для банков идет пока период инвестиции в ипотечный бизнес, стоимость привлеченных ими ресурсов остается фактором, определяющим параметры кредитного предложения. «На мой взгляд, на практике не существует какого-то универсального ответа на вопрос о критериях рентабельности ипотечного бизнеса банка, поскольку как при принятии решения о запуске продукта, так и при организации и тиражировании бизнес-процесса на итоговый результат влияет совокупность факторов, находящихся в тесной взаимосвязи друг с другом. Например, одним из основных вопросов, который возникает у банка, рассматривающего возможность выхода на рынок ипотечного кредитования, является вопрос фондирования операций, решение которого является достаточно индивидуальным с точки зрения ценообразования», — говорит Мария Серова из Внешторгбанка. — С моей точки зрения, ипотечные кредитные продукты Внешторгбанка, предлагаемые по фиксированным процентным ставкам от 10,5% в долларах и от 15% в рублях на срок до 20 лет, соответствуют реалиям рынка как с точки зрения конкурентоспособного предложения для клиента, так и с точки зрения банковской инфраструктуры, влияющей на установление ставки. Что касается перспектив изменения данных ценовых условий в ближайшие 3—5 лет, то на постепенное снижение процентных ставок и упрощение кредитных процедур в целом будут влиять сразу несколько факторов — это и развитие нового инструмента фондирования — рефинансирования — и становление и эффективное функционирование кредитного бюро, создание прецедентов по обращению взыскания на заложенное имущество».

А Алексей Коекин из «Московского капитала» полагает, что ставка по ипотечным кредитам в первую очередь будет зависеть от ставки рефинансирова-

ния ЦБ: «Ставка рефинансирования очень четко коррелирует с уровнем инфляции. К 2006 году можно ожидать, что ставка снизится до 11—12%. Соответственно, ипотечные кредиты будут дешевле на 1—2%».

## «Национальному проекту» нужна и господдержка

Дискуссия о том, в какой мере государство должно продолжать поддержку развития ипотеки, ведется в правительстве в весьма острой форме. До сих пор, как известно, эта поддержка помимо политического аспекта имела и финансовый: правительство создало Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое выкупает ипотечные кредиты у банков, привлекая для этого средства на финансовом рынке под госгарантии.

Одна точка зрения (ее придерживаются в Министерстве финансов) состоит в том, что рынок за последнее время развился настолько, что поддерживать его рефинансированием больше не нужно. Кроме того, в Минфине указывают на то, что госгарантии для АИЖК негативно отражаются на бюджете. Другая сторона (Минэкономразвития) полагает, что практику рефинансирования необходимо продолжить: банковский сектор пока не может брать на себя риск долгосрочного кредитования, и часть этого риска должно принять на себя государство. Поэтому МЭРТ подготовило концепцию единой системы рефинансирования ипотечного кредитования, которая предусматривает сохранение госгарантий по обязательствам АИЖК до 2010 года.

Владимир Путин поручил премьер-министру Михаилу Фрадкову в 1 июля «рассмотреть и утвердить» эту концепцию, определить форму и параметры господдержки АИЖК до 2010 года и «разработать предложения, направленные на снижение первоначального взноса и процентных ставок по ипотечным жилищным кредитам». Концепцию предполагается рассмотреть на одном из ближайших заседаний кабинета министров. И спор между ведомствами, вероятно, продолжится.

## Рефинансирование — источник «длинных» денег

Банкиры согласны с тем, что возможность рефинансирования — ключ к массовой ипотеке. «Чтобы ипотека стала массовой, в стране не созданы экономические условия, без которых невозможно увеличение объемов кредитования. В настоящее время большинство банков предоставляет кредиты из собственных средств, которые оборачиваются длительное время (в связи с тем, что ипотечные кредиты выдаются, как правило, на срок не менее 10 лет), и абсолютно естественно, что подобная ситуация не может продолжаться долго, так как в один прекрасный момент средства просто иссякнут. Многие банки пытаются рефинансировать ипотечные кредиты на Западе, при этом данное рефинансирование не настолько дешево, как принято считать. И опять-таки возникает проблема своевременности поступления денежных средств, так как период оценки подготовки и продажи портфеля невозможен строго регламентировать по времени», — считает Екатерина Демькина из банка «Союз».

«Возможность рефинансирования и секьюритизации ипотечных портфелей, безусловно, является одним из ключевых факторов развития массовой системы ипотечного кредитования, поскольку существенно снижает барьеры входа на рынок, а также создает источник долгосрочных ресурсов для развития ипотечных программ на внутреннем рынке», — утверждает начальник отдела маркетинга и разработки кредитных продуктов Внешторгбанка Мария Серова. — Поэтому очевидно, что потенциальные участники рынка, ограниченные в своих планах выйти на рынок именно наличием проблем с привлечением долгосрочных пассивов, однозначно заинтересованы в данной услуге».

## «АИЖК обеспечит непрерывность рефинансирования»

Государственная поддержка ипотеке осуществляется через Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. АИЖК рефинансирует банки, выкупая у них права требования по ипотечным кредитам и принимая на себя соответствующие риски. Генеральный директор Агентства Александр СЕМЕНЯКА рассказал «Времени банков» о своем взгляде на развитие ипотеки и взаимоотношениях АИЖК с коммерческими банками — участниками рынка.

### Как вы оцениваете имеющуюся сегодня динамику выдачи ипотечных кредитов? Какие факторы сдерживают этот процесс?

— В 2004 году объем выданных банками ипотечных кредитов вырос в среднем в 2 раза. Это впечатляющая динамика. Правда, следует отметить, что более половины кредитов было выдано в Москве и Петербурге. По моему мнению, основным сдерживающим фактором является игнорирование банками текущих возможностей по рефинансированию ипотечных кредитов. Отчасти это следствие того, что господдержка системы рефинансирования ипотечного жилищного кредитования не является последовательной и предсказуемой за пределами бюджетного года. Если банки не будут работать на обороте «выдал-продал», то в ближайшем будущем низкая капитализация банковской системы станет мешать дальнейшему росту ипотеки.

### Чем бы вы могли объяснить существенную разницу в оценках перспектив этого рынка со стороны банкиров?

— Ипотечные и потребительские кредиты имеют много общего как составляющие розничного банковского бизнеса. Но есть три важных отличия — ипотечные кредиты имеют существенно более длительные сроки погашения. Поэтому в отличие от потребительских кредитов рублевые ипотечные кредиты с фиксированной ставкой нельзя рефинансировать за счет имеющихся на финансовом рынке долговых инструментов, так как это требует 100-процентного резервирования за счет капитала банка. Кроме того, поскольку большинство банков стремится получать процентный доход, то потребительский кредит для них интереснее из-за более высокой ставки кредитования и меньших рисков ликвидности.

### Согласны ли вы с тезисом о том, что российские банки недостаточно капитализированы вообще и для агрессивного развития ипотеки в частности?

— Не согласен. Альтернативой росту капитала банков является рост оборачиваемости активов. Банкам, нацеленным на оборачиваемость активов, важен комиссионный доход. Региональные банки не могут значительно увеличить свой капитал, но в оборачиваемости активов они могут быть намного конкурентоспособнее, чем крупные многофилиальные банки.

### В чем вы видите выгоды и риски для банков в ипотечном бизнесе?

— Главная выгода в ипотечном бизнесе — это работа с оборота, когда процентный доход уступается инвестору, а банк получает комиссию за выдачу кредита. В большинстве регионов с заемщика берут от 3 до 5% единовременной комиссии. Ежемесячно продавая ипотечный кредит АИЖК либо специализированному ипотечному агенту, банк не только возвращает себе 100% денег в оборот, но и получает доходность от 36 до 60% годовых.

### Один из принципов работы АИЖК — стандартизация ипотечных кредитов с целью их рефинансирования. В чем в таком случае вы видите поле для конкуренции между банками за клиента?

— Стандартизация — главное условие оборачиваемости ипотечных кредитов. Если оборачиваемость будет расти, то соразмерно вырастет годовая доходность. При высокой скорости оборота можно для расширения клиентской базы безболезненно снижать комиссию за выдачу, сохраняя при этом годовую доходность в целом выше рынка.

### В чем вы видите возможности для улучшения условий выдачи ипотечных кредитов для потребителя — по срокам, по ставке?..

— Поскольку процентная ставка уступает инвестору в ипотечные ценные бумаги, то банк-кредитор на нее не может оказать существенное влияние. Другое дело, когда долгосрочные консервативные инвесторы, такие как пенсионные фонды и страховые компании, начнут покупать ипотечные ценные бумаги. Тогда процентные ставки снизятся. Большинство банков за уме-



ренную плату предложит своим клиентам оформить новый более дешевый ипотечный кредит и досрочно погасит кредиты, взятые ранее по более высокой ставке. Как только инфляция будет снижаться, банки снова и снова будут предлагать данную услугу, стремясь получить свои комиссионные доходы.

### Концепция развития единой системы рефинансирования ипотечного кредитования, которую разработали в Минэкономразвития, подразумевает корректировку роли АИЖК. В чем она заключается, как вы будете строить свои отношения с банками?

— В ближайшее время региональные банки в совокупности будут выдавать каждый месяц порядка 2500 кредитов на 1 млрд руб. Таким образом, формирование ипотечного покрытия размером 3 млрд руб. будет занимать около трех месяцев. Такой капитал (по сроку и объему) имеется в большом объеме, и об этом свидетельствуют ежедневные остатки на счетах банков в Банке России. Эти деньги могут быть использованы на накопление ипотечного покрытия и последующего выпуска ипотечных ценных бумаг.

Таким образом, уже в ближайшем будущем должны появиться новые вторичные операторы ипотечного рынка, и АИЖК по мере их возникновения будет сокращать выкуп кредитов на свой баланс. Однако для региональных операторов и банков АИЖК всегда будет оставаться гарантом выкупа залженных. Это означает, что если кто-то из вторичных операторов перестанет выкупать залженные, то их выкупит АИЖК и тем самым обеспечит первичному кредитору непрерывность рефинансирования. Кроме того, через информационную систему любого вторичного оператора будет обеспечен доступ к уже работающей региональной инфраструктуре. Таким образом, при содействии АИЖК крупные банки и ПИФы смогут самостоятельно формировать ипотечное покрытие и инициировать выпуски ипотечных ценных бумаг.

Что следует учитывать при секьюритизации ипотечного покрытия? Прежде всего фактор досрочного погашения ипотечного кредита заемщиком. Это

происходит из-за того, что у заемщика, как правило, имеются неучтенные доходы, которые не указаны в справке 2НДФЛ. Кроме того, его материальное положение может измениться вследствие индексации его доходов в зависимости от инфляции. Таким образом, срок жизни кредита сокращается, и мы считаем, что в среднем он будет составлять шесть лет. Шестилетних долговых инструментов в настоящее время на фондовом рынке не существует. Поэтому весь поток платежей необходимо будет разделить как минимум на два транша.

Первый транш, краткосрочный, будет целиком рефинансирован рынком. Это ипотечные облигации без господдержки сроком на 2—3 года.

Другой транш ипотечных облигаций — долгосрочный, его невозможно будет продать в рынок из-за проблемы «длинных» денег, и его будет выкупать АИЖК. Но для этого потребуется господдержка, которая позволит АИЖК привлекать капитал на гораздо большие сроки, чем это могут делать корпоративные эмитенты. Если Пенсионному фонду будет разрешено заниматься выкупом таких ценных бумаг, то АИЖК будет выкупать лишь малую часть этого транша, а именно ту часть, которая связана с оценкой досрочного погашения кредита из-за недостаточности статистики. Большое значение также имеют различные проводимые правительством реформы, к примеру в сфере ЖКХ, которые могут существенно повлиять на реально располагаемые доходы заемщика и тем самым изменить срок жизни ипотечного кредита. Мы считаем, что рынок сможет сам фонтировать этот поток платежей и удельный вес господдержки в будущем будет снижаться.

Для развития рынка ипотечных ценных бумаг неизбежно потребуются некий переходный период, и он составит, как мы считаем, пять лет. За это время, как мы полагаем, должны решиться проблемы, связанные с доработкой законодательства по выпуску ипотечных ценных бумаг, с созданием надежной системы сопровождения ипотечного покрытия, а также будет сформирована база долгосрочных инвесторов в эти долговые инструменты.

Идеальные условия торговли на FOREX и рынке российских акций

(095) 771 68 45 (812) 336 61 11

www.umis.ru

Предлагаем сотрудничество региональным и зарубежным партнерам

**UMIS**™

Мы поддержим Ваши сделки