

РУСИПОТЕКА

кредитование и секьюритизация

Аналитический Центр

ООО «РУСИПОТЕКА»

ВЫСШАЯ ИПОТЕЧНАЯ ЛИГА

Обратная сторона модных ипотечных трендов

Продуктовые предложения июля и комментарии экспертов



Сергей Гордейко (автор), - Аналитический Центр ООО «РУСИПОТЕКА»



Карина Кучерук, - Банк УРАЛСИБ



Виктория Новская, - Банк ЗЕНИТ



Антон Павлов, - Абсолют Банк



Екатерина Синельникова, - Банк Санкт-Петербург

28 июля 2017

ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПРОВОДНИК В ИПОТЕЧНОМ МИРЕ

ИПОТЕЧНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА

- Ежедневная сводка отечественных и международных новостей
- Мнения экспертов в личных блогах
- Дискуссии на актуальные темы
- Экспертные консультации
- Регулярные исследования и обзоры рынка кредитования и недвижимости
- Статистическая информация по ипотечному рынку

ОНЛАЙН-СЕРВИСЫ ДЛЯ ВСЕХ

- Тематическая новостная лента
- Создание личных и корпоративных блогов
- Регулярные исследования рынка

Почему вам необходимо обратиться к ООО «РУСИПОТЕКА»

- ✓ Учитываем стратегические интересы собственников
- ✓ Используем лучшие практики и экспертов
- ✓ Индивидуально подходим к каждому Заказчику
- ✓ Не зависим от каких-либо бизнес-структур
- ✓ Имеем возможность смотреть на проект шире, чем сотрудник с четким функционалом и планом

ПОДДЕРЖКА ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОРОВ

- Разработка стратегии развития ипотечного бизнеса
- Проведение обучающих семинаров для линейных сотрудников и стратегических сессий для топ-менеджеров
- Независимая экспертиза ипотечного бизнеса и рекомендации по повышению эффективности
- Экспертиза и поддержка отдельных частей ипотечного проекта и активностей

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ

- Исследования ипотечного рынка любой сложности
- Мониторинг ипотечных ставок и анализ условий кредитования участников рынка
- Постоянное информационно-аналитическое сопровождение

Компетенции команды ООО «РУСИПОТЕКА»

- ✓ 10 лет на рынке информационных и консалтинговых услуг
- ✓ 15-летний разнообразный опыт работы в ипотечном кредитовании, в том числе запуск с нуля коммерческих ипотечных проектов, региональных и корпоративных социальных ипотечных программ
- ✓ Постоянное нахождение в центре информационного ипотечного поля и участие в его формировании

Проекты ООО «РУСИПОТЕКА»

- ➔ Авторский проект «Информационно-аналитический портал РУСИПОТЕКА.РФ»
- ➔ Авторский проект «Социальная сеть ЛюдиИпотеки.РФ»
- ➔ Авторский проект «Рейтинг ипотечных банков»
- ➔ Авторский проект «Высшая ипотечная лига»
- ➔ Со-организатор проекта «Энциклопедия российской секьюритизации»
- ➔ Со-организатор проекта «Российский ипотечный конгресс»

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ООО «РУСИПОТЕКА»

www.rusipoteka.ru
research@rusipoteka.ru

+7 (916) 113-80-01
+7 (916) 632 91-83

ОБРАТНАЯ СТОРОНА МОДНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ТРЕНДОВ

Тренд первый: рефинансирование как энергичный способ привлечения чужих клиентов

В линейке ипотечных кредитов предложения по рефинансированию присутствуют не первый год. Они исчезали только на период обострения кризисов, но ранее объем таких сделок был незначительным из-за недостаточной эффективности для всех сторон сделки.

В 2017 году положение принципиально изменилось, а рефинансирование стало активно продвигаться банками и получило спрос у клиентов. В середине июля такое предложение имели 80% ведущих кредиторов, анализируемых Русипотекой (23 банка и АО АИЖК) в рамках **Высшей ипотечной лиги**.

Бурное развитие программ рефинансирования вызвано двумя основными причинами.

Первая причина - появление достаточной разницы между ставкой по действующему кредиту и ставкой по продукту «рефинансирование».

Начиная с марта предлагаемые клиентам кредитные ставки непрерывно снижаются (табл. 1). Появилось достаточное количество клиентов, обслуживающих кредиты с высокими ставками.

В мае 2017 года средняя ставка по выданным кредитам равна 11,32%, а в 2014 – 2016 года она менялась от 12 до 14 % и выше. За два года действия программы субсидирования (выдача с марта 2015 по декабрь 2016 года) известно, что 35 % от всего объема кредитования выдано со ставкой ниже 12 %, что дало вклад в низкие средние ставки по выданным кредитам. Но большая часть оставшихся кредитов выдавалась на приобретение вторичного жилья по ставкам от 13 % до 15 %.

Именно для таких кредитов разница между действующей ставкой и предлагаемой для рефинансирования находится в диапазоне 2,5 – 4 процентных пункта. Всего в 2015 -2016 годах выдано свыше одного миллиона кредитов без субсидии. Если добавить к ним кредиты прошлых периодов с высокими ставками (от 13 %) и без досрочного гашения, то количество заемщиков, для которых рефинансирование может предоставлять потенциальный интерес, с учетом продолжения снижения ставок может приблизиться к двум миллионам.

Таблица 1. Индекс Русипотеки в марте – июле 2017 года

месяц	Средняя ставка предложения на вторичном рынке	Средняя ставка предложения на первичном рынке	Средняя ставка предложения по рефинансированию кредитов сторонних банков
март	12,31	12,26	-
апрель	11,75	11,45	-
май	11,73	11,45	-
июнь	11,51	11,32	-
июль	11,17	11,06	11,01

Примечание: Индекс Русипотеки измеряется для кредитов на 15 лет с первоначальным взносом 30%. В расчет берутся клиенты «с улицы», согласные на страхование, подтверждающие доход, не платящие комиссии за снижение ставок.

Вторая причина - дефицит новых заемщиков для выполнения плана банков по формированию доходного кредитного портфеля.

Ликвидность у банков есть, а вот заемщики не богатеют, да и депозиты почти не растут. Цены на недвижимость хотят, но также не растут. Ставки кредитования снижаются, а разговоры о доступности ипотечного кредитования не прекращаются.

В начале года звучали заявления руководителей некоторых банков, что они планируют вырасти выше рынка. Когда речь идет о 30% росте продаж, то борьба идет по всем направлениям.

В июле средняя ставка рефинансирования случайно оказалась ниже, чем средние ставки по кредитам на приобретение недвижимости (табл. 1).

Случайное усреднение можно списать на округления и неточности в сборе исходных данных.

Посмотрим на место предложения кредиторов по рефинансированию в продуктовой линейке (табл. 2). Несмотря на условность сравнения, очевидно, что рефинансирование смотрится достойно.

Таблица 2. Продуктовое предложение середины июля 2017 года

№	БАНК	Ставка кредитования		
		Вторичное жилье (взнос 30%)	Новостройка (взнос 30%)	Рефинансирование
1	Сбербанк	11,00	10,70	10,90
2	ВТБ24	11,00	11,00	11,00
3	Райффайзенбанк	10,99	10,99	10,90
4	Россельхозбанк	10,00	10,00	индивидуально
5	Газпромбанк	11,00	11,00	10,25
6	ВТБ Банк Москвы	11,00	11,00	11,00
7	Банк ДельтаКредит	11,25	11,25	9,50
8	Банк Санкт-Петербург	11,75	11,00	11,50
9	Абсолют Банк	11,25	11,25	10,25
10	Банк Возрождение	11,75	10,40	нет
11	Банк Уралсиб	11,25	11,00	11,50
12	Промсвязьбанк	11,75	10,90	нет
13	Банк Российский капитал	11,25	11,25	11,25
14	Банк АК БАРС	12,60	12,30	12,30
15	Запсибкомбанк	11,75	11,75	11,75
16	Банк Центр-Инвест	13,75	13,75	13,75
17	ЮниКредит Банк	10,40	11,00	11,40
18	Транскапиталбанк	11,50	11,50	11,25
19	Связь-Банк	11,50	10,90	нет
20	Банк ФК Открытие	10,25	10,00	10,25

21	Примсоцбанк	10,00	9,75	9,75
22	Зенит	10,00	13,50	нет
23	Московский кредитный банк	12,40	10,75	нет
Вне конкурса – Единый институт развития в жилищной сфере				
	АО АИЖК	10,00	9,75	9,75

Примечание. Ставки определяются по критериям аналогично таблице 1.

За обобщенным понятием рефинансирование скрывается целый букет вариантов соответствующей кредитной сделки (табл.3) с различной экономической целесообразностью для клиентов.

Таблица 3. Варианты рефинансирования

Тип клиента/Суть сделки	Рефинансирование только ипотечной задолженности	Рефинансирование общей кредитной задолженности
Заемщик своего банка	Изменение ставки по действующему ипотечному кредиту	Выдача дополнительного кредита под залог имеющейся недвижимости для гашения любых видов кредитов в своем и других банках
Заемщик другого банка	Выдача кредита на гашение ипотечного кредита, выданного другим банком	Выдача кредита под залог имеющейся недвижимости для гашения любых видов кредитов в других банках

Зачастую банкам сложно разделить рефинансирование от залогового кредита. Скорее всего, количество кредитов, попадающих под смысл рефинансирования больше, чем удалось зафиксировать.

Тем не менее, благодаря активной помощи коммерческих банков и АО АИЖК удалось проанализировать практические результаты работы за первое полугодие (табл.4). Наиболее наглядно развитие продукта видно из данных о доле клиентов, привлеченных в банк с помощью этого продукта. Это уже не символические, а серьезные объемы. Представленные объемы не позволяют говорить о революционном влиянии на весь рынок ипотечного кредитования, а вот на формирование клиентского портфеля конкретных банков уже можно. **В первом полугодии банки продукт запускали в разное время, что не позволяет делать точные выводы о влиянии этого продукта на деятельность банков.** Во втором полугодии доля рефинансированных кредитов в общей выдаче может возрасти.



Таблица 4. Доля рефинансирования в результатах Высшей ипотечной лиги за 6 месяцев 2017 года

№	БАНК	Объем выданных ипотечных кредитов на 01.07.2017			Количество выданных ипотечных кредитов на 01.07.2017		
		Всего, млн руб.	Рефин., млн руб.	Доля, %	Всего, штук	Рефин., штук	Доля, %
1	Сбербанк	396 501	2 618	0,66	239 208	1 575	0,66
2	ВТБ24	155 147	5 879	3,79	74 814	2 949	3,94
3	Райффайзенбанк	31 270	-	-	11 838	-	0,00
4	Россельхозбанк	24 621	116	0,47	15 051	85	0,56
5	Газпромбанк	24 266	2 600	10,71	10 448	1 497	14,33
6	ВТБ Банк Москвы	23 502	457	1,94	9 897	213	2,15
7	Банк ДельтаКредит	22 337	1 620	7,25	8 555	656	7,67
8	Банк Санкт-Петербург	10 249	-	-	4 757	-	-
9	Абсолют Банк	10 061	486	4,83	4 677	234	5,00
10	Банк Возрождение	9 248	-	0,00	3 556	-	0,00
11	Банк Уралсиб	7 883	374	4,74	4 004	131	3,27
12	Промсвязьбанк	7 083	-	-	2 816	-	-
13	Банк Российский капитал	5 353	443	8,28	2 745	196	7,14
14	Банк АК БАРС	5 130	36	0,70	2 984	27	0,90
15	Запсибкомбанк	4 464	271	6,07	2 221	162	7,29
16	Банк Центр-Инвест	4 229	-	-	2 508	-	-
17	Транскапиталбанк	3 671	-	-	1 560	-	-
18	ЮниКредит Банк	3 726	951	25,52	1 419	300	21,14
19	Связь-Банк	3 581	-	-	1 915	-	-
20	Банк ФК Открытие	2 656	571	21,50	1 039	182	17,52
21	Примсоцбанк	2 296	658	28,66	1 301	293	22,52
22	Банк Зенит	2 054	-	0,00	650	-	0,00
23	Московский кредитный банк	1 690	-	0,00	459	-	0,00
Вне конкурса – Единый институт развития в жилищной сфере							
	АО АИЖК	7 829	890	11,36	6 224	563	9,05

Примечание.

1. Рефин. – рефинансированные кредиты других банков.
2. Доля – доля рефинансированных кредитов в общем объеме и количестве за 6 месяцев
3. Банк Санкт-Петербург и Транскапиталбанк продукт «Рефинансирование» запустили с 1 июля 2017 года.
4. Продукт «Рефинансирование» отсутствует в банке Возрождение, Промсвязьбанке, Связь-Банке, банке Зенит, Московском кредитном банке.
5. Данные Райффайзенбанка, банка Центр-Инвест по объему рефинансирования отсутствуют.
6. Данные Сбербанка по продукту «Рефинансирование под залог недвижимости» **приведены за весь период действия программы с 18 апреля по 24 июля 2017 года.**
7. В таблице представлены уточненные данные общего объема кредитования по сравнению [с ранее опубликованными](#).

ЧТО НАХОДИТСЯ ЗА ОБРАТНОЙ СТОРОНОЙ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ?

Первое. Для рефинансирования приоритет имеют чужие клиенты

Заемщики часто обижаются, что банки неохотно рефинансируют кредиты своих клиентов. Общая причина заключается в том, что банку удобно управлять не клиентским, а кредитным портфелем.

Выданные кредиты должны быть обеспечены соответствующими пассивами. Если ценность актива в виде ставка уменьшается, то доход банка снижается. Например, банк выпустил ипотечные ценные бумаги и успешно их разместил. Допустим, ставка, которую нужно уплатить держателю ИЦБ, равна 9,5%. Платежи инвестору формируются из средств, поступающих от заемщиков. Представим, что средняя ставка в кредитном портфеле равна 13%, а рефинансирование банк для чужих клиентов предлагает по ставке 10,5%. Если своему заемщику кредит рефинансировать и уменьшить ставку до 10,5%, то поток платежей уменьшится до критического уровня. Опустим технические подробности про хранение закладной в спецдепозитарии и то, что кредит продан ипотечному агенту и формально банку не принадлежит. Конечно, можно полностью досрочно погасить кредит, который уйдет из ипотечного покрытия, а потом разбираться с заемщиком, имея кредит опять на своем балансе.

Для массового розничного бизнеса это очень хлопотно. Необходимо научиться объяснять, что изменение ставки не вызвано ухудшением качеством обслуживания кредита, а дополнительные резервы не требуются.

Но при дальнейшем снижении ставок, возможно, сложится ситуация, когда стоимость привлечения нового клиента станет настолько высока относительно процентных доходов, что придется идти на любые хлопоты, чтобы клиента удержать в банке.

Реальная практика значительно разнообразнее и часть ипотечного портфеля фондируется депозитами, что не отменяет задачу поддержания прибыльности кредитной организации и выплат процентного дохода вкладчикам.

При рефинансировании кредита новому заемщику банк исходит из текущей стоимости своих ресурсов, а не из старых обязательств.

Объективно большинству своих заемщиков банки пока будут отказывать. Если пойти дальше, то надо начинать разговор о том, что развитие ипотечного кредитования с фиксированными ставками имеет определенные ограничения. Общественное мнение к такому разговору не готово, а уже пора начинать.

Второе. Выдачи растут, а приобретение жилья не увеличивается

Банки план продаж выполняют, но часть этого плана является исключительно финансовыми операциями. Заемщик уменьшает платеж, банк получает клиента, но никакая квартира не приобретается.

Если рефинансирование продолжит интенсивно развиваться, то на какой-то момент времени рост продаж ипотечных кредитов будет опережать рост совокупного кредитного портфеля по причине перераспределения клиентов между банками.

Рост рефинансирования вносит еще один вклад в концентрацию ипотечного рынка. Банки с лучшими возможностями фондирования могут не только успешно привлекать новых клиентов с помощью низких ставок, но и существенно потрепать клиентскую базу других кредиторов.

Ситуацию уравнивает вторая характерная черта ипотечного рынка – конкуренция. Представленный обзор показывает, что рефинансирование готовы применять подавляющее большинство коммерческих банков и АО АИЖК. Продукт требует хорошей компетенции ипотечных сотрудников при работе с клиентами, а индивидуальное мастерство может побороться с размером конкурента.

Как отмечалось выше, рефинансирование это – выбор между клиентом и текущей эффективностью. Прогнозы снижения кредитных ставок до 7% годовых с удвоением рынка в ближайшие три года будут постоянно ставить вопрос об эффективности работы с ипотечным заемщиком. Кредитные портфели возрастут, количество заемщиков увеличится, а маржа уменьшится, что в свою очередь, будет влиять на рассматриваемый выбор.

Рефинансирование кредита, выданного другим банком, является сделкой с большей трудоемкостью, чем кредитование приобретения квартиры, особенно в новостройке, которое стало быстрым и удобным. Затраты на рефинансирование возвращают нас к вопросу о фиксированных ставках и идущему рядом вопросу об изменении условий кредитования действующим клиентам.

Можно предположить, что рефинансирование после фазы интенсивного роста в 2017 и частично в 2018 году вернется на объективно необходимый рынку уровень. Рефинансирование останется и далее в активной продуктовой линейке ипотечных кредиторов. Не так уж много времени остается банкам для внедрения рефинансирования и его интенсивного использования. Есть и альтернативный путь – вообще не заниматься переманиванием чужих клиентов, а удерживать своих и сконцентрироваться на привлечении новых клиентов в соответствии с выбранным сегментом.

В любом случае жизнь кредиторов в ближайшее время усложнится, а заемщики получают все больше возможностей не только для улучшения жилищных условий, но и для снижения финансовой нагрузки по действующим обязательствам.



КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА

Ведущие эксперты поделились своим мнением с Аналитическим центром Русипотеки и ответили на следующие вопросы:

- При каких условиях банкам интересно рефинансировать своих собственных заемщиков?
- Сколько продлится рост рефинансирования относительно других ипотечных программ?



Новская Виктория

**Начальник управления партнерских продаж департамента розничного бизнеса
Банк ЗЕНИТ**

«Рефинансирование собственных заемщиков для банков весьма болезненная процедура»

Рефинансирование собственных заемщиков для банков весьма болезненная процедура.

Во-первых, это не приветствуется ЦБ РФ. С формальной точки зрения изменение условий по кредиту в сторону смягчения и/или выдача нового кредита на погашение действующего кредита расценивается как признаки ухудшения положения заемщика, а значит кредитор должен досоздать под такой кредит резервы, что крайне болезненно для банковских нормативов и накладно для акционеров.

Во-вторых, это дополнительные операционные затраты, которые, как правило, не окупаются

В-третьих, это еще и финансовые потери в виде снижения процентной ставки, что в совокупности с двумя вышеуказанными причинами зачастую делает рефинансирование внутри банка финансово-бессмысленной процедурой.

Если, к примеру, взять европейскую практику, то там считается нормальной ситуация, когда заемщики раз в 3-4 года мигрируют из банка в банк, это считается естественной миграцией клиентов. При этом это вовсе не означает, что эту ситуацию надо «пустить на самотек». В реальной жизни уже достаточно много банков перешли на расчет life time value по клиентам, и здесь очевидно, что кредит становится продуктом-якорем для большинства клиентов. Это означает, что если заемщик имеет другие продукты банка, то иногда выгоднее проиграть в одном продукте, чтобы в целом клиент остался в банке и принес пусть меньше, но все-таки доход.

Считаю, что рост программы рефинансирования был ожидаем из-за последних корректировок ключевой ставки со стороны ЦБ, что заставило коммерческие банки снизить свои ставки по розничному кредитованию. Поэтому этот существенный рост будет продолжаться только до тех пор, пока ставки не будут зафиксированы на каком-то среднем уровне, без существенных скачков в краткосрочном временном интервале.

**Кучерук Карина****Начальник управления ипотечных продаж
Банк УРАЛСИБ**

«Программа рефинансирования будет являться в текущем году одной из топовых позиций продуктовой линейки»

На сегодняшний день у нас нет программ рефинансирования внутренних клиентов, своих заёмщиков. Программа рефинансирования для клиентов с улицы, имеет главной целью привлечение новых клиентов за счет заемщиков других банков. Программа набирает обороты, пользуется большим спросом и, безусловно, будет являться в текущем году одной из топовых позиций продуктовой линейки. Для клиента это отличная возможность рефинансировать все имеющиеся кредиты и кредитные карты, а не только ипотечный кредит другого банка под более низкую ставку. Важным фактором в динамике роста программы рефинансирования по отношению к другим кредитным программам, является возможность увеличения суммы кредита. Клиенты, которые предпочитают гасить кредиты досрочно и понимают, что увеличив сумму смогут позволить себе покупку дачи ли новый хороший ремонт, начинают пользоваться этим продуктом. Уверена, что этот продукт будет активно развиваться до тех пор, пока снижение кредитных ставок не замедлят свою динамику.

Какой самый главный интерес банка при рефинансировании своих клиентов? Самый эффективный тот, кто, снижая ставку по текущему портфелю, увеличивает его объем. Помимо планов продаж, важным показателем является объем, качество портфеля и его доходность. Время бездумного демпинга и отчаянного пиара прошло. Теперь важно всем игрокам сохранять доходность, выполняя планы продаж.

**Синельникова Екатерина****Руководитель бизнеса ипотечное кредитование дирекции розничного бизнеса
Банк Санкт-Петербург**

«Рост рефинансирования будет популярным, пока активно снижается ключевая ставка»

Рефинансирование собственных заемщиков станет интересным банкам, если будут изменены подходы к данному продукту на уровне законодательства, а именно:

а) исключение требований ЦБ в части признания изменений условий кредитования, которые осуществляются при внутреннем рефинансировании, реструктуризацией с дальнейшими последствиями в форме увеличения размера резерва по данным ссудам и необходимости осуществления дальнейшего мониторинга финансового положения и качества обслуживания по данной ссуде;

- б) возможность включения данных ссуд в портфель кредитов для целей секьюритизации;
- в) возможно, в каком-то виде государственная поддержка банка.

Считаю, что рост рефинансирования будет популярным, пока активно снижается ключевая ставка.



Павлов Антон

**Директор департамента кредитования и страховых продуктов
Абсолют Банк**

«В настоящее время рефинансирование не является массовым, так как для клиента - это определенные временные и финансовые затраты»

Запуск программы по рефинансированию кредитов внутри банка имеет несколько сложностей.

Есть кредитный договор, подписывая который клиент соглашается на определенные условия предоставления кредита - размер ссуды, срок кредитования, процентная ставка и прочие параметры. Если банк будет постоянно пересматривать условия кредитования по действующим кредитам, то это приведет к повышению рисков и существенному увеличению операционных затрат, что в конечном итоге отразится на величине процентной ставки. В настоящее время данный продукт не является массовым, так как для клиента рефинансирование - это определенные временные и финансовые затраты (услуги оценочной компании, страховании, справки от банка-кредитора и пр.), поэтому далеко не для всех заемщиков рефинансирование является лучшим решением. Если разница в ставках меньше 1,5 процентного пункта, то выгода неочевидна. Если с момента оформления кредита прошло уже более половины срока, то также это не всегда рационально (при аннуитетных платежах вначале выплачиваются проценты, а потом тело кредита).

Мы ожидаем, что со снижением ставок спрос на рефинансирование будет расти. По нашим прогнозам доля данного продукта может достигнуть 20-25% от объемов вновь выдаваемых ипотечных кредитов уже в 2019-2020 гг.



Выводы

Ипотечный бизнес показал свою гибкость, внедрив в активную практику рефинансирование ипотечных кредитов. Преимущественное применение получила работа с клиентами других банков.

Можно положительно отметить энергию и практическую хватку ипотечных кредиторов. Еще раз показано, что ипотечный бизнес выдавит из себя любителей и случайных участников. Конкуренция на ипотечном рынке приводит к появлению для конкретного клиента экономически выгодных предложений.

До конца 2017 года тренд рефинансирования будет интенсивно развиваться.

Второй ипотечный тренд будет посвящен ожиданию европейских ипотечных ставок для отечественного рынка и представлен в следующей публикации, где мы попробуем обсудить тему плавающих ипотечных ставок.

Подробная аналитическая информация всегда доступна на [ресурсах Русипотеки](#).

