



# IV РОССИЙСКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ КОНГРЕСС

БУДУЩЕЕ ИПОТЕЧНОЙ ОТРАСЛИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИДЕРСТВА

7 февраля 2018 года, Россия, Москва



Компании РУСИПОТЕКА и Cbonds-Congress приглашают посетить Четвертый Российский ипотечный конгресс – главное тематическое мероприятие года с тремя секциями.

**Секция 1.** Пленарное заседание – определяющее влияние ипотечного кредитования на социально-экономическое развитие.

**Секция 2.** Секьюритизация как необходимое условие развития ипотечного бизнеса. Практическая конференция непосредственных участников процесса выпуска ИЦБ.

**Секция 3.** Наша главная цель – клиенты, а технологии нам помогут.

## ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КОНГРЕССА 2018

Индивидуальный формат каждой секции

Обсуждение острых вопросов ипотечного бизнеса

Акцент на дискуссионную часть

Награждение участников Высшей ипотечной лиги и их партнеров

Яркие, харизматичные, профессиональные спикеры

Дистанционный доступ к мероприятию в онлайн и офлайн форматах

Участие в IV Российском ипотечном конгрессе - это уникальный шанс получить информацию о текущих трендах ипотечного рынка

**ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ДО 31 ДЕКАБРЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ СКИДКА**

**КОНТАКТЫ ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ**

Альберт Ипполитов,  
«РУСИПОТЕКА»  
+7 916 113-80-01  
office@rusipoteka.ru

Екатерина Гриценко,  
«Сбондс-Конгресс»  
+7 812 336-97-21 добавочный 223  
kate@cbonds.info



Сайт конгресса: [www.cbonds-congress.com/events/397](http://www.cbonds-congress.com/events/397)

# Альтернативный взгляд на публичные ипотечные тренды



**Сергей Гордейко**

руководитель Аналитического Центра ООО «РУСИПОТЕКА»

## СОДЕРЖАНИЕ

---

1. Часть первая. Тренды и новости.
  - 1.1. Первый тренд. Интенсивное снижение ставок.
    - 1.1.1. Таблица 1. Изменение ставок в 2017 году.
  - 1.2. Второй тренд. Выравнивание продуктовых ставок.
  - 1.3. Третий тренд. Рефинансирование – продукт года.
  - 1.4. Четвертый тренд. Изменения в конкурентной среде.
    - 1.4.1. Таблица 2. Возможный ипотечный рынок 2018 года.
  - 1.5. Пятый тренд. Ускорение регулирования строительной отрасли с переходом к явному реформированию.
  - 1.6. Шестой тренд. Субсидирование продолжается, но в других формах.
  - 1.7. Седьмой тренд. Рост влияния жилищных вопросов на социально-экономическое развитие в политически активный период.
    - 1.7.1. Внедрение электронной закладной.
    - 1.7.2. Прозрачность кредитного договора.
    - 1.7.3. Борьба с недостаточным первоначальным взносом.
2. Часть вторая. Тренды и перспективы.
  - 2.1. Фактор рефинансирования.
  - 2.2. Фактор растущих объемов.
  - 2.3. Фактор снижающихся ставок.

2.4. Фактор состояния строительной отрасли в эпоху перемен.

2.5. Фактор доступности.

3. Заключение.



В статье предпринята попытка собрать вместе и прокомментировать основные заголовки на ипотечную тему. В конце года полезно на пять минут прерваться от выполнения героических планов и переоценить происходящее. Текст планировался объемом на тетрадный листок, но растянулся до небольшой статьи. Первоначальный план позволил отнести получившуюся статью к телеграммам, невзирая на объем.

## **Ставки, рефинансирование, конкуренция, субсидирование**

Статья была написана до подведения итогов октября. Сейчас они уже известны. Успешно пройден еще один рекордный месяц. Все выводы и прогнозы подтверждаются. Подробности будут опубликованы отдельно.

Материал был впервые опубликован на главном банковском ресурсе Банкир.ру:

- 22 ноября [Альтернативный взгляд на публичные ипотечные тренды. Часть I: тренды и новости](#),
- 27 ноября [Альтернативный взгляд на публичные ипотечные тренды. Часть II: тренды и перспективы](#).

### **1. Часть первая. Тренды и новости**

Рассмотрим общий тренд ипотечного рынка, сложившийся к текущему моменту, и свежие новости месяца.

В качестве главного тренда выделим идею, что резкое снижение ипотечных ставок привело к рекордным объемам кредитования, а тенденция доступности ипотечного кредита будет только усиливаться. Общий тон некоторых заявлений находится на грани перехода от демонстрации здорового оптимизма к описанию радужных перспектив.

В абсолютном денежном выражении за 9 месяцев 2017 года, а также в третьем квартале и сентябре выдан максимальный объем ипотечных кредитов. Нет сомнения, что до конца года сохранится темп установления рекордов. В результате годовая выдача уверенно преодолет планку в 1,9 трлн рублей. Отметим, что часть экспертов опасалась некоторого падения объемов после завершения программы субсидирования ипотечных кредитов. Русипотека всегда придерживалась оптимистичного сценария. В первом публичном прогнозе от 30 января был предложен диапазон 1,7 – 1,9 трлн рублей, который уже 10 марта был изменен на 1,9 трлн руб.

Можно сказать, что всё идет по плану и даже лучше. Вопрос заключается только в том насколько годовой объем кредитования приблизится к 2 трлн руб., но и он является вторичным по сравнению с гарантированным ростом относительно прошлого года на 30%.

Если предположить, что тренды 2017 года будут только развиваться, то 2018 год ипотечный рынок может закончить уже со следующим красивым числом – 2,5 трлн рублей.

Выделим тренды 2017 года и перспективы их продолжения в следующем году.

## 1.1. Первый тренд. Интенсивное снижение ставок

Начиная с марта 2017 года, средняя ставка по выданным кредитам только снижается. В сентябре средняя ставка по всем выданным кредитам составила 10,05%, по новостройкам 9,88%.

Внутри этого объективного показателя учитываются все стандартные, льготные, совместные программы.

Дополнительную наглядность дает измерение ставок для клиентов с «улицы», не имеющих льгот и преференций, что является самыми стандартными публичными условиями для всех. Ставки зависят от первоначального взноса и имеют большое разнообразие. Ограничимся только индексом Русипотеки для кредитов с первоначальным взносом 30 %. Интенсивность снижения ставок показывает уникальность 2017 года (табл. 1).

Таблица 1. Изменение ставок в 2017 году.

Индекс Русипотеки		Данные ЦБ о выданных кредитах	
Изменение средней ставки предложения на вторичном рынке, пп	Изменение средней ставки предложения на первичном рынке, пп	Изменение средней ставки по всем кредитам, пп	Изменение средней ставки по кредитам под залог прав требований, пп
1,76	1,68	1,63	1,46

Примечание.

<sup>1</sup> Изменения рассчитаны за период март-сентябрь.

<sup>2</sup> Изменение средней ставки предложения по рефинансированию кредитов сторонних банков измерено за период июль – сентябрь и составило 0,67 пп.

<sup>3</sup> Ставка предложения в октябре снизилась еще на 0,3 процентных пункта по всем продуктам, включая рефинансирование.

## 1.2. Второй тренд. Выравнивание продуктовых ставок

Практически отсутствует значимая разница между ставками кредитования на первичном и вторичном рынке. Исчезла из практики дополнительная плата за риск при кредитовании новостроек. В некоторые месяцы индекс Русипотеки для новостроек показывал даже лучшее значение относительно кредитов на вторичном рынке.

## 1.3. Третий тренд. Рефинансирование – продукт года

Индекс Русипотеки для этого продукта ежемесячно показывает значение лучшее, чем индекс кредитов на приобретение квартир.

Продукт в течение года запускался ипотечными кредиторами в разное время и занимает разную долю в структуре продаж кредиторов, в том числе из-за разной продолжительности продаж.

Тем не менее, картину можно представить довольно объективно:

**Первое.** В рамках проекта Высшая ипотечная лига анализируется деятельность АО АИЖК и 25-ти коммерческих банков. В настоящий только у двух банков такой продукт отсутствует.

**Второе.** Некоторые кредиторы сделали особую ставку на рефинансирование и достигли высокой доли среди всех своих продаж. По итогам 9-ти месяцев к ним относятся:

- Райффайзенбанк - 46%

- Примсоцбанк - 40%
- Банк ФК Открытие - 31,87%
- АО АИЖК - 29,46%

Данные за третий квартал показывают, что доля рефинансирования у кредиторов значительно выше и по ней можно более точно судить об интенсивности эксплуатации кредиторами продукта года.

Лидеры применения рефинансирования в третьем квартале следующие:

- Примсоцбанк – 53,68 %,
- Райффайзенбанк - 47,28 % ,
- АО АИЖК – 45,26 %,
- Банк ФК Открытие – 37,83 %,
- Газпромбанк – 23,85 %

Еще четыре банка приблизились или преодолели 15% рефинансирования в структуре продаж, в том числе: Банк ДельтаКредит, Банк Российский капитал, Запсибкомбанк, Банк Левобережный.

Не забыли про продукт и лидеры рынка. По итогам квартала у Сбербанка 2,37% своих выдач заняло рефинансирование, у ВТБ 24 8,17%.

**Третье.** Участники Высшей ипотечной лиги занимают около 99 % рынка в денежном выражении. Не будет большой ошибки использовать имеющиеся данные для оценки всего рынка.

За 9 месяцев доля рефинансирования в структуре продаж составила 5,35%, а за третий квартал достигла 7,18%. Перспективы продукта для рынка в целом будут определяться работой Сбербанка, имеющего 52 % от всех выдач в стране по итогам 9-ти месяцев.

В четвертом квартале доля рефинансирования будет в диапазоне 10-15%. Можно предположить, что и в 2018 году на пике рефинансирования оно достигнет предела в 15% от всех выдач.

В различных интервью и публикациях экспертами текущая доля рефинансирования оценивается в 15 %. Автор в публикации от 27 сентября [«Ипотечная телеграмма № 21. 2017 год: рекордная выдача и падение КПД локомотива развития»](#) сделал смелое предположение, что будет при достижении доли рефинансирования уровня в 15 %. Проведенные в данный момент расчеты основываются на реальных данных и позволяют считать, что по итогам 2017 года суммарная доля рефинансирования будет стремиться к 10 %, что для нового продукта демонстрирует выдающийся результат.

**Четвертое.** Продукт будет существовать довольно долго, но интенсивно развиваться до лета-осени следующего года. В дальнейшем его доля в структуре продаж существенно уменьшится по причине снижения интенсивности ставок и последующего сокращения объема соответствующей клиентской базы.

## 1.4. Четвертый тренд. Изменения в конкурентной среде

**Первое.** Последовательный и неуклонный рост концентрации ипотечного рынка. По сравнению с 2007 годом доля ТОП-10 возросла на 18,7 пп и превысила 91 %. а количество коммерческих банков, имеющих 1 % рынка, уменьшилось с 26 до 11 банков.

**Второе.** Внеплановые санации и закономерные объединения. Санация Банка ФК Открытие и Бинбанка не повлияла на их ипотечную работу, а вот процессы объединения на рынок повлияют.

Наше внимание привлекают три процесса:

- переход банка Российский капитал под управление АО АИЖК с созданием объединенного розничного ипотечного бизнеса,
- присоединение ВТБ24 к ВТБ,
- объединение Промсвязьбанка и банка Возрождение.

Первые два процесса оформлены юридически и находятся в той или иной степени практической реализации. Формальное подтверждение третьего процесса не состоялось, но работа по практически идентичным продуктовым линейкам и объявления о возможном выпуске совместных ипотечных облигаций позволяют учитывать возможное влияние от объединения.

Все три процесса приведут к изменению в первой десятке ипотечного рынка. А если учесть информацию о возможном приобретении ВТБ других банков, то концентрация ипотечного бизнеса в верхней части рейтинга кредиторов только усилится.

Простое суммирование рыночных долей по итогам 9 месяцев 2017 года дает список из 11-ти ипотечных кредиторов, имеющих рыночную долю свыше 1% (табл. 2).

Это то же количество в 11 банков, но суммарная доля ТОП 10 возрастет еще на 3 пп и составит 94%. Трудности процессов объединения, равно как и положительный синергетический эффект не учитываются.

Таблица 2. Возможный ипотечный рынок 2018 года

№	БАНК	Рыночная доля, %
1	Сбербанк	52,03
2	ВТБ24	22,08
3	Газпромбанк	3,48
4	Россельхозбанк	3,44
5	Райффайзенбанк	3,31
6	Банк ДельтаКредит	3,11
7	ДОМ.РФ (АИЖК + Российский капитал)	2,12
8	Банк Возрождение + Промсвязьбанк	1,78
9	Абсолют Банк	1,34
10	Банк Санкт-Петербург	1,31
11	Банк Уралсиб	1,19

## 1.5. Пятый тренд. Ускорение регулирования строительной отрасли с переходом к явному реформированию

Требования к застройщикам увеличены, запущен в работу компенсационный фонд, запланирован ввод эскроу счетов. Это принципиально другой уровень контроля и обеспечения прав дольщиков. Буквально на днях было принято политическое решение о планомерном переходе в течение 3-х лет к проектному финансированию вместо использования средств дольщиков.

Для граждан это означает улучшение качества строительства, гарантию сохранности средств. Банки получают возможность нарастить ипотечного объем бизнеса в широком смысле этого слова. Крупные участники рынка могут получить синергетический эффект от комплексной работы, включая проектное

финансирование, организацию жилищных накоплений, массовое кредитование покупателей. Отсутствие двухэтапной работы с квартирой позволит сократить издержки. Вкупе с конкуренцией и необходимостью продавать квартиры в сжатые сроки можно надеяться, что цены не вырастут. К тому же не надо будет давать скидки на этапе котлована.

## **1.6. Шестой тренд. Субсидирование продолжается, но в других формах**

Большая федеральная программа субсидирования кредитования новостроек успешно отработала как эффективное антикризисное действие. Задачи субсидирования продолжают решаться, но уже в явно выраженном сегментарном характере. Постоянно объявляется об очередной региональной программе социальной ипотеки. Как правило, работа организуется субъектом федерации и АО АИЖК. Для некоторых категорий граждан, в том числе дефицитных специалистов предлагаются условия кредитования ниже рыночного уровня. Объемы исчисляются сотнями в год, иногда тысячами. На рынок в целом не влияют, но весьма полезны для имиджа региональных властей и участников программы.

В последние дни прошла новость о поддержке кредитования деревянного домостроения. Это уже интереснее из-за более существенного объема и положительного влияния на смежные отрасли.

## **1.7. Седьмой тренд. Рост влияния жилищных вопросов на социально-экономическое развитие в политически активный период**

Внимание высших руководителей страны к ипотечному кредитованию связано с сложившимся пониманием трех принципиальных моментов:

- важности места жилищных вопросов среди потребностей человека,
- успеха ипотечного кредитования в целях увеличения доступности приобретения жилья,
- влияния ипотечного кредитования на развитие смежных отраслей и социально-экономическое развитие страны в целом.

Интерес Президента РФ к ипотечному кредитованию начался не в мае 2012 года, но с майских указов, активно демонстрируется в публичной плоскости. Прибавим к этому постоянную словесную тетраду: инфляция, ключевая ставка, кредитная ставка, доступность.

Практические действия кредиторов подтверждают доверие к последовательности такого курса. Все как один, прогнозируют дальнейшее снижение ставок, рост объемов ипотечного бизнеса на фоне увеличивающейся доступности ипотечных кредитов для населения.

Складывается ощущение, что происходит самоугаривание. Чем больше раз повторишь, тем лучше подействует.

Попробуем определить влияние семи трендов на объемы и перспективы роста после обсуждения новостей.

**К ним свежим новостям относится следующий набор:**

- плановый этап внедрения электронной закладной, в виде подготовки к очередному этапу прохождения соответствующего законопроекта в Государственной Думе;
- очередная законодательная инициатива в виде борьбы за внешнюю прозрачность условий кредитования, которая сейчас выражается в добавлении к полной стоимости кредита отображения затрат заемщика в денежном выражении;
- борьба регулятора за безрисковость ипотечного бизнеса в виде повышенной оценки рисков для кредитов с первоначальным взносом ниже 20 %, которое проявится в дополнительных затратах банка на резервирование.



Коротко эти новости можно обозначить как качели с названием «очевидное-неочевидное», что является не недостатком, но нормальным свойством любого сложного и динамичного процесса.

### *Первая новость — внедрение электронной закладной*

Очевидно, что безбумажный и дистанционный документооборот ускоряет и удешевляет ведение ипотечного бизнеса от выдачи до секьюритизации. Отсутствие у населения электронной подписи является только технической задачей, которая может быть решена почти мгновенно, если соответствующую процедуру начнут выполнять банки.

Неочевидно, что при дистанционных процедурах с залогом закладная в принципе нужна для решения каких-либо задач. Закладная обеспечивала удобство передачи/продажи активов от одного кредитора к другому, особенно, при наличии в схеме небанковских организаций. Широкое применение такие сделки имеют при выпуске ипотечных облигаций от имени ипотечного агента.

И, как часть указанного процесса, закладная была нужна для хранения в специализированном депозитарии, для обеспечения защиты интересов инвесторов в ИЦБ. Для собственной деятельности кредитора закладная не нужна, так как залог и так подлежал государственной регистрации. При выпуске ипотечных облигаций с баланса банка закладная вообще избыточна.

Уточним, что ипотечный бизнес поменялся. Главный интересант в существовании закладных АО

АИЖК будет кредитовать с применением банковской лицензии банка Российский капитал. Практика выкупа закладных у партнеров еще существует, но развитие агентской схемы работы, когда выдача кредита осуществляется напрямую с баланса кредитора, получает всё большее развитие.

Таким образом, движение к внедрению электронной закладной и последующий эффект абсолютно позитивные, но, возможно, рано или поздно электронную закладную придется заменить на электронный залог, а спецдепозитариям дать право разблокировать этот залог в процессе обслуживания ипотечных облигаций.

### *Вторая новость — прозрачность кредитного договора*

В качестве шутки представим кредитный договор в виде клиповой презентации, в которой текстовыми остаются только упоминание банка и заемщика, а все остальное цифры в красивых квадратиках:

- тип стандартного кредитного договора;
- процентная ставка;
- эффективная процентная ставка;
- полный платеж;
- код залога;
- стоимость залога.

В качестве необязательного лирического приложения можно оставить раздел о страховании, но и без него можно обойтись. Достаточно нарисовать квадратик страхования и оставить его или перечеркнуть, а сама страховая компания в виде кода будет в типовом договоре.

Уже смешно, но не очень. Откуда берутся затраты заемщика помимо обслуживания кредита? В первую очередь, страховка и оценка.

Очевидно, что надо упрощать кредитный договор и не переписывать в него очевидные положения из законодательства, а условия кредитования должны быть просты и понятны.

Неочевидно, что выделение крупным шрифтом очередного производного показателя чем-либо поможет

заемщику на практике. Не проще ли дать возможность банкам ограничиться разработкой мобильного приложения «кредитный договор», который по движению пальцем дает все актуальные показатели, в том числе сразу пересчитывает платеж после гашения и автоматически отправляет сведения в страховую компанию для пересчета страхового взноса. О том, что страхование давно должно было перейти на ежемесячную оплату, можно ввиду очевидности подробно не упоминать.

Одним словом, устаревшая суета вчерашнего дня.

### ***Третья новость — борьба с недостаточным первоначальным взносом***

Очевидно, что высокий первоначальный взнос положительно влияет на обслуживание ипотечного кредита. Это, как говорится, в среднем по портфелю. Первоначальный взнос в 20 % необходим для выпуска ипотечных ценных бумаг. Ипотечный рынок стал весьма профессиональным и научился разумно оценивать риски.

Неочевидно, что этот вопрос должен привлекать нормативную активность регулятора. Умелый кредитор аккуратно применяет продукты с низким первоначальным взносом для клиентов и объектов с определенными характеристиками. За это умение кредитор получает дополнительный процентный доход, предлагая такой кредит с повышением процентной ставкой.

К тонкому умению можно отнести сложные сделки, когда кредит выдается на максимальную сумму, но учитывается продажа старой квартиры, после которой произойдет соответствующее восстановление нормативов.

Опять суета. Во-первых, это путь в клиповый кредитный договор. Во-вторых, это косвенное признание, что регулятор не может поспособствовать развитию рынка ипотечных ценных бумаг, при котором ограничение в 20 % существенно влияет на кредитную политику банков.

Вот куда полезно энергию направлять, а не подменять решение принципиальных задач шлифованием саморегулируемых частных дел.

## **2. Часть вторая. Тренды и перспективы**

В первой части были описаны семь публично обсуждаемых трендов и три новости. Теперь вернемся к самому интересному — перспективам.

Главное — ипотечный бизнес будет интенсивно развиваться с растущим влиянием на все стороны социально-экономического развития страны.

Обозначенные выше тренды могут влиять с ускорением или замедлением на такое развитие. Факторы влияния действуют одновременно и совокупно, поэтому разделение их довольно условно, но необходимо для структурирования изложения. Коротко факторы влияния можно описать следующим образом.

### **2.1. Фактор рефинансирования**

На приобретение новых квартир фактор не влияет никоим образом. Дает послабление заемщикам, что в какой-то степени снижает риск дефолта, но в совокупности доходность кредитных портфелей уменьшается. Продукт отвлекает операционные ресурсы и приносит суету в обслуживание ипотечных облигаций. Не стоит пренебрегать рисками от растущей легкости смены кредиторов. При очевидном снижении маржи нужно время, чтобы получить прибыль от кредита/заемщика. Удаленная идентификация в совокупности со ставкопадением и рефинансированием не должны пугать, но требуют думать категориями клиентов, а не кредитных продуктов.

Но есть и много положительного. Развитие продукта заставит задуматься о том, как сделать, чтобы

рефинансирование предлагалось своим, а не чужим заемщикам. Сюда бы энергию регулятора на упрощение учета разделения рефинансирования и реструктуризации.

## **2.2. Фактор растущих объемов**

Сам факт роста объемов обладает положительным влиянием. В орбиту ипотечного бизнеса вовлекается все больше людей и видов бизнеса. Страхи от ипотечного кредита значительно уменьшились. Можно говорить о политическом влиянии ипотечного бизнеса на социально-экономическое развитие страны.

В абсолютном денежном выражении 2017 год покажет рекордный результат в части выданных кредитов. Мы говорим об уверенном преодолении рубежа в 1,9 трлн рублей, но в голове держим более высокую планку в 1,95 трлн рублей.

Для более корректного сравнения с 2014 годом можно вычесть 7 % рефинансирования в годовом исчислении, можно пересчитать в количественном выражении. Все равно получается, что рекорд будет установлен.

Принципиально важно, что 2014 год был пиком в периоде нескольких лет непрерывного роста, а 2017 года несет на себе отпечаток программы субсидирования, которая существенно определяла объемы 2015-2016 года (почти 40%).

Отталкиваясь от результата года и понимания, что рефинансирование будет ещё расти, а затем уменьшаться, можно прогнозировать развитие ипотечного жилищного кредитования в ближайшие годы. Оптимистичный прогноз состоит в выдаче кредитов на сумму 2,5 трлн рублей уже в 2018 году, а пессимистичный в 2019 году. Даже при некотором снижении темпов роста выдачи можно говорить об удвоении ипотечного жилищного кредитования в 2020 году по сравнению с 2017 годом.

Связка роста объемов с вовлечением населения и бизнеса будет способствовать развитию ипотечного кредитования.

Отметим необходимость решить вопрос фондирования ипотечных кредитов посредством выпуска и размещения ИЦБ. С выпуском уже разобрались, а размещение будет вызовом и для бизнеса, и для Правительства в компании с Центробанком.

## **2.3. Фактор снижающихся ставок**

Ставки, скорее всего, будут снижаться весь следующий год, но с замедлением со второй половины. Это не означает, что ставки начнут расти, по крайней мере, до 2020 года. Если только совсем чуть-чуть и периодически.

Денежно-кредитная политика Центробанка указывает на то, что инфляция будет в районе 4%, то есть, налицо, стабилизация процесса на определенном уровне. Рост экономики в обоих сценариях будет стремиться к 2 %. При такой стабилизации и ставки должны нащупать свой уровень. Следуя за горизонтом планирования ЦБ можно предположить планку стабилизации ставок на уровне 7 %. Это не средняя ставка по всем выданным кредитом, а ставка массового предложения или настолько заметного, что можно сказать, что ипотечное кредитование добилось таких ставок. Можно даже предположить, кто первым такое предложение сделает, хотя возможно, что начнется соревнование в скорости.

Очевидно, что снижение и стабилизация ипотечных ставок на низком уровне будет положительно влиять на развитие кредитования в ближайшие три года.

Этого периода должно хватить, чтобы продумать, как работать при чередовании циклов снижения и роста. Возможно, что пройдет предубеждение к плавающим или переменным ставкам, а банковское

сообщество устанет от суеты рефинансирования.

## **2.4. Фактор состояния строительной отрасли в эпоху перемен**

Для отечественного рынка сложилась неотделимость строительства жилья и ипотечного кредитования. Факт ухода от долевого строительства к проектному финансированию эту связь никак не разорвет, а только усилит.

Все трудности переходного периода будут преодолены. Для высококонцентрированного банковского рынка в целом и ипотечного рынка в частности объемы проектного финансирования являются подъемной величиной. А ставку придется снижать из-за конкуренции, постоянно помня о том, что квартиры надо бы продать в ипотеку гражданам побыстрее, а высокий процент проектного финансирования процесс может затруднить.

Еще раз обратим внимание на обсуждение программы льготной ипотеки на деревянное строительство.

Удобный для массового кредитования банками ввод жилья застройщиками находится на уровне 50 млн кв. м год. Еще 30 млн кв. м дает индивидуальное строительство, которое кредитруется весьма пассивно. Фрагмент строительства в 50 млн кв. метров подлежит реформированию. Так почему не заняться и частью на 30 млн кв. метров. Сначала поддержим тех, кто работает с деревянными домами, а далее процесс пойдет и станет можно и к тому же политически выгодно кредитовать малоквартирное строительство.

Подытожим уверенностью, что строительная отрасль будет питать ипотечное кредитование разнообразной работой и объектами для кредитования.

## **2.5. Фактор доступности**

В этом факторе концентрируется борьба между пессимизмом и оптимизмом при оценке перспектив ипотечного жилищного кредитования.

Мы можем работать с усреднённой доступностью на основе формальных расчетов, которые показывают, что доступность растет и всё больше семей могут обслуживать ипотечный кредит.

Из формальных коэффициентов следует, что доступность зависит от следующих факторов:

- доходов населения;
- стоимости недвижимости, определяемой ценой за квадратный метр;
- ставки кредитования.

Из такого расчета можно черпать оптимизм ложкой даже при слаборастущих доходах населения. Проверим доступность на микроуровне для конкретной семьи, приобретающей квартиру в городе N стоимостью 2,25 млн рублей с первоначальным взносом 20%. Кредит наградим ставкой в 7% и сроком в 15 лет.

Параметры доступности таковы:

- в городе N в определенном районе должна найтись квартира необходимой степени готовности и качества, удовлетворяющая запросам семьи;
- семья должна быть готова платить 15 370 рублей в месяц много лет подряд
- банк должен увидеть доходы семьи выше 44 000 рублей в месяц;
- семья должна иметь накопления на первоначальный взнос 450 000 рублей в месяц;
- семья должна иметь средства с некоторым запасом на проведение сделки и дополнительные расходы в размере 50 000 рублей;

- семья должна иметь средства на переезд, ремонт, оборудование в индивидуально определяемой сумме.

Все параметры должны быть соблюдены одновременно. Оставим за кадром субъективный вопрос достаточности средств для проживания, а отметим два момента: выбор квартир в городе N и накопления.

Для кратного роста ипотечного рынка такие города N и даже поселки M должны располагаться во всей России, и даже в забытом крупными банками Крыму. Есть уверенность, что с реформой строительной отрасли Правительство и бизнес справятся, а года через три такой выбор будет. Кстати, объем жилого фонда в стране уже не такой маленький, как может показаться. При грустном официальном демографическом прогнозе Росстата квартир на всех будет хватать уже очень скоро.

Осталось решить, где и как накопить. Смотрим одновременно на минимальные 44 000 рублей и минимальные 450 000 рублей. Инфляция, кредитные ставки не позволяют серьезно думать о депозитах. Рост доходов в отдельных группах населения возможен, но мы говорим про кратный рост по всей стране. Использование старого жилья в качестве первоначального взноса возможно и полезно, особенно в городах, где нет массовой реновации. Есть и еще много идей.

Первая состоит, в том, что большие объемы жилья, построенного без средств дольщиков, открывают принципиально новые возможности для развития арендного жилья. А если стоимость аренды меньше ипотечного платежа, то можно повысить комфорт семейного проживания и копить неторопливо.

Вторая идея отсылает к забытой теме. А не ударить ли нам по строительным сберегательным кассам? [Попытки принять соответствующий закон безуспешно предпринимались](#), но не хватало потребностей у бизнеса и населения.

А сейчас совокупность факторов говорит о том, что можно этот подумать об этом механизме еще раз. Недостатки прошлых законопроектов являются техническим препятствием, устраняемым при наличии политической воли и потребностей бизнеса. Как отмечалось, ипотечный бизнес стал весьма мощным и концентрированным и многое может.

Сделаем смелый вывод, что даже некоторые сомнения в доступности не остановят рост ипотечного кредитования и даже принципиально не замедлят.

## 4. Заключение

В статье не делалась попытка полного системного анализа состояния и перспектив ипотечной отрасли, но после проведения небольших рассуждений получилось, что ипотечное кредитование стало паровозом, который разогнался и не собирается останавливаться.

