

РУСИПОТЕКА

кредитование и секьюритизация

Аналитический Центр

ООО «РУСИПОТЕКА»

ВЫСШАЯ ИПОТЕЧНАЯ ЛИГА

Обзор конкурентной среды
на рынке ипотечного кредитования
по итогам января 2018 года
(полная версия)

 **БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

 **УРАЛСИБ**

 **ПримСоцБанк**

 **ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

 **БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ**

 **СвязьБанк**

 **ТрансКапитал
Банк**

 **банк
российский
капитал**

 **открытие**

 **БАНК
ЗЕНИТ**

 **Промсвязьбанк**

 **ДЕЛЬТАКРЕДИТ
Ипотечный Банк**

 **РоссельхозБанк**

 **Абсолют Банк**

 **ВТБ**

 **СБЕРБАНК**

 **Райффайзен
БАНК**

 **БАНК
ЦЕНТР-ИНВЕСТ**

 **АК БАРС БАНК**

 **АК БАРС БАНК**

 **Запсибкомбанк**

 **МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК**

 **ГАЗПРОМБАНК**

 **ЮниКредит Банк**

 **СМП БАНК**

 **СОВКОМБАНК**

 **ВОСТОЧНЫЙ БАНК**

 **МОСКОВСКИЙ
КРЕДИТНЫЙ БАНК**

 **КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
КУБАНЬ КРЕДИТ**

 **СЕВЕРГАЗБАНК**

 **Банк
Жилищного
Финансирования**

1 марта 2018

О компании ООО «РУСИПОТЕКА»

Консалтинговая компания ООО «РУСИПОТЕКА» создана в 2006 году на базе одноименного сайта, который начал свою работу в 2003 году. В задачи компании входит доведение до участников ипотечного рынка достоверной, актуальной и качественной аналитической и статистической информации о состоянии. В 2007 году компанией был создан Аналитический Центр, в задачи которого входит мониторинг и анализ рынка.

Проекты компании

1. **«Российский ипотечный конгресс»** - с 2015 года совместно с ГК Сбондс самое масштабное ежегодное событие на ипотечном рынке.
2. **«Энциклопедия российской секьюритизации»** - с 2008 года совместно с ГК Сбондс ежегодное издание статей, аналитики и статистики.
3. **«ЛюдиИпотеки.рф»** - интернет-портал сообщества участников ипотечного рынка.
4. **«Рейтинг ипотечных банков»** - обновляемый дважды в год рейтинг ипотечных банков России.
5. **«Высшая ипотечная лига»** - авторский проект ежемесячного обзора конкурентной среды на ипотечном рынке (топ-25 ипотечных банков).
6. **«Мониторинг ипотечного рынка»** - ежемесячный обзор ипотечных ставок, событий, публикаций, экспертных комментариев.
7. **«Закрытый опрос»** - анонимный опрос участников рынка с целью получения объективной информации по актуальным вопросам.

Услуги Аналитического центра Русипотеки

1. Продвижение бренда, создание положительного образа компании (новости, упоминания, статьи, интервью, участие в рейтингах, обзорах).
2. Оценка эффективности работы ипотечных подразделений в банках (check-up).
3. Построение вертикали ипотечного бизнеса в банке - от выдачи кредита до секьюритизации.
4. Стратегические сессии для владельцев, акционеров, топ-менеджмента ипотечных банков и компаний.
5. Разработка программ лояльности и мотивации.
6. Обучение команд под определенные задачи.
7. Аналитические исследования и обзоры ипотечного рынка под заказ, в т.ч. с разбивкой по регионам.
8. Организация круглых столов с профильными участниками рынка.
9. Экспресс-комментарии финансовым изданиям по вопросам ипотечного рынка и жилищной политики.

Возможности порталов Русипотека.рф, ЛюдиИпотеки.рф

1. Размещение новостей, статей, интервью. Материалы транслируются в соцсети и яндекс-ленту.
2. Создание личного или корпоративного блога. Материалы транслируются в соцсети и яндекс-ленту.
3. Размещение аналитических исследований и обзоров.
4. Размещение разноформатной рекламы.

По вопросам сотрудничества, заказа исследований, проведения круглых столов, стратегических сессий, участия в конференции, размещения рекламы, предложений и просьба обращаться по указанным контактным реквизитам.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ООО «РУСИПОТЕКА»

www.rusipoteka.ru

research@rusipoteka.ru

+7 (916) 113-80-01

+7 (916) 632 91-83

Обзор конкурентной среды на рынке ипотечного кредитования по итогам января 2018 года (полная версия)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Первые итоги начавшегося года.

Таблица 1. Ставки кредитования в конце 2017 года и начале 2018 года

2. Комментарии экспертов ипотечного рынка: Дмитрий Юрин (Банк Зенит), Дина Павлова (Банк Левобережный), Иван Любименко (Абсолют Банк), Станислав Кондакчян (Металлинвестбанк), Антон Рябов (Банк Возрождение), Екатерина Синельникова (Банк Санкт-Петербург), Андрей Морозов (Райффайзенбанк).

3. Январь 2018 - слом тенденций

Таблица 2. Относительное место января

4. Высшая ипотечная лига в январе

Таблица 3. Высшая ипотечная лига. Объем кредитования в январе 2018 года

Таблица 4. Доля ведущих банков на ипотечном рынке.

5. Рефинансирование в динамике

Таблица 5. Участие ведущих банков в рефинансировании

6. Заключение



Январь показал серьезность намерений по снижению ставок кредитования и росту объемов. Примечательна не только самая большая январская выдача по сравнению с предыдущими годами, но и рекордно высокое отношение январских объемов к декабрьским.

Если темп сохранится, то рынок вырастет на 35 %, а это дает прогноз годового объема выданных кредитов в 2,7 трлн рублей. Оценка может быть пересмотрена по итогам квартала.

1. Первые итоги начавшегося года

По данным Банка России выдано 78 012 кредитов на общую сумму 148 252 млн рублей.

Ставки кредитования без раздумий и пауз продолжили снижение по рекламным предложениям. По выданным кредитам снизилась ставка по новостройкам. А по всем кредитам несколько выросла.

Запущена новая программа субсидирования, которая рассчитана на 5 лет льготной выдачи общий объем кредитования в 600 млрд руб. по ставке 6 %. Часть программы «детской» ипотеки придется на 2018 год с соответствующим влиянием на рост выдачи и снижение ставки.

Совет директоров Банка России 9 февраля 2018 года принял решение снизить ключевую ставку на 25 б.п., до 7,50% годовых.

Таблица 1. Ставки кредитования в конце 2017 года и начале 2018 года

	Индекс Русипотеки (ПВ 30%, клиент с «улицы»)			Данные ЦБ о ставках по выданным кредитам	
Месяц	Средняя ставка предложения на вторичном рынке	Средняя ставка предложения на первичном рынке	Средняя ставка предложения по рефинансированию кредитов сторонних банков	Средняя ставка по всем кредитам	Средняя ставка по кредитам под залог прав требований
Декабрь 2017	10,19	10,10	9,96	9,79	9,72
Январь 2018	10,12	9,98	9,93	9,85	9,61
Февраль 2018	9,98	9,91	9,79	-	-



2. Комментарии экспертов ипотечного рынка

В рамках сбора информации для анализа тенденций ипотечного рынка, Аналитический центр компании ООО «РУСИПОТЕКА» попросил ведущих экспертов кратко рассказать об основных трех задачах, которые ставит перед собой банк на ипотечном рынке в 2018 году.



Дмитрий Юрин

**Руководитель блока розничного бизнеса
Банк Зенит**

«Перед нами стоит первая важная задача — диверсификация ипотечного портфеля»

2018 год станет достаточно сложным годом для банков, так как банки еще не завершили перестроение своих моделей бизнеса под новые макроэкономические реалии, прежде всего, под низкую / стагнирующую инфляцию).

В то же время по итогам 2017 года уже стало очевидным, что ипотечное кредитование стало одним из главных драйверов развития банковской системы. Этот тренд уже абсолютно точно сохранится и в 2018 году. На сегодняшний день Банк Зенит уже устойчиво занимает значимые позиции на рынке ипотечного кредитования военнослужащих. Фокус на развитие этого клиентского сегмента мы планируем сохранить.

Но при этом перед нами стоит **первая важная задача** — диверсификация ипотечного портфеля. В рамках этой задачи мы планируем развитие в двух направлениях.

Первое направление: развитие так называемого «классического» ипотечного кредитования. Имеется в виду, что мы начинаем развивать ипотечное кредитование не только сегмента «военнослужащие», но и начинаем активно адаптировать продукты и процессы для всех потребителей. Для нас этот шаг важный, так как этот путь развития заложен в стратегию развития. С учетом наработанных компетенций по ипотечному кредитованию военнослужащих, задача является несложной, но крайне интересной.

Второе направление: рост доли регионального ипотечного портфеля. Эта задача даже более амбициозна, чем развитие «классической ипотеки», так как основной ресурс для достижения этой цели — это «человеческий капитал».

Второй важной задачей на 2018 год является развитие рефинансирования ипотечных кредитов. Это своего рода продолжающийся тренд 2017-го года, но это результативный тренд. Мы уже сделали важные шаги в этом направлении: запустили рефинансирование классической ипотеки, и уже первыми на рынке провели сделку по рефинансированию военной ипотеки, во втором квартале собираемся поставить рефинансирование военной ипотеки на поток. С учетом вышесказанного, общие финансовые цели Банка на рынке внешне могут выглядеть не столь амбициозными — мы планируем продать около 6 млрд рублей. ипотечных кредитов, - но в совокупности с необходимыми качественными процессами в Банке - это серьезная работа, которая обязательно должна завершиться успехом.

**Дина Павлова****Начальник управления ипотечного кредитования
Банк «Левобережный»***«Наша задача внедрение новых механизмов принятия решений по кредитным заявкам»*

Учитывая увеличение плановых показателей по объемам ипотечного кредитования, основными задачами на 2018 год станет следующее.

Первая задача - увеличение штата сотрудников по ипотечному кредитованию во всех точках присутствия банка. Одновременно с набором новых кадров мы планируем усовершенствовать методику обучения специалистов по ипотечному кредитованию, которая поможет повысить качество обслуживания клиентов за счет повышения экспертности сотрудников.

Вторая задача - внедрение новых механизмов принятия решений по кредитным заявкам, максимально возможная их автоматизация, что позволит сократить время от обращения клиента до выдачи ему решения.

Третья задача - дальнейшее внедрение и развитие технологических возможностей по дистанционной работе с партнерами — агентствами недвижимости, застройщиками, ипотечными брокерами.

**Иван Любименко****Управляющий директор продаж подразделений сети
Абсолют Банк***«Вся процедура покупки квартиры займет один-два часа»*

В феврале банк запустил цифровую ипотеку. В рамках проекта у банка начала работать новая платформа по выдаче ипотеки, которая позволяет принимать заявки, формировать решение и производить выдачу кредита в автоматическом режиме. На первом этапе на новой платформе начали работать все офисы банка. В результате перехода на цифровой формат и использование современных скоринговых технологий минимальное время рассмотрения кредитной заявки уже сократилось до 25 минут, среднее время - до 40 минут. В то время как раньше на это требовалось как минимум 1 день. Время оформления кредита, от момента подачи заявки до выдачи кредита, сократится до 2 часов.

Во 2 квартале 2018 года банк **продолжит развивать проект**. Начнется подключение партнеров банка - строительных и риэлторских компаний. После подключения к платформе партнеров банка, клиенты смогут в офисе риэлторской и строительной компании сразу после осмотра объекта недвижимости заключить договор. Таким образом, вся процедура покупки квартиры - от осмотра объекта до оформления кредита - займет один-два часа. При этом заемщику потребуется минимальный пакет документов. Это

позволит банку выйти совершенно на новый уровень сервиса - существенно повысить скорость выдачи кредитов. Мы стремимся сделать процесс оформления ипотеки максимально комфортным.

Вторая задача - банк планирует существенно нарастить объемы выдач кредитов и укрепить свои позиции на рынке. По объемам выдач банк устойчиво входит в 10 ведущих игроков ипотечного рынка. По итогам года рыночная доля Абсолют банка в объемах выдачи ипотеки составила 1,34%, в некоторых регионах она составляет 4% - Москва, Санкт-Петербург. За 2017 год банк выдал ипотечных кредитов на сумму около 27 млрд рублей. По итогам 2018 года банк планирует выдать ипотечных кредитов на 50% больше, чем в 2017 году - 40-42 млрд рублей. Это станет возможным благодаря внедрению новой платформы, а также улучшению общей ситуации и повышению доступности ипотечного кредитования. Снижение процентных ставок остается одним из основных драйверов роста ипотечного рынка. Благодаря повышению доступности ипотечных кредитов число потенциальных клиентов расширяется. Еще один драйвер - государственная ипотечная программа для семей с двумя и тремя детьми под 6% годовых. Это программа окажет существенную поддержку рынку, так как примерно половина семей, оформляющих ипотеку, - это семьи с детьми. Так как программа распространяется на семьи, у которых ребенок родился после 1 января 2018 года, то популярность программы будет постепенно набирать обороты.

Третья задача - повышение доступности ипотечных кредитов и повышение рентабельности бизнеса. Банк проводит планомерную работу по сокращению операционных расходов в результате оптимизации бизнес-процессов, использование современных ИТ-решений и скоринговых технологий, эффективность и маржинальность бизнеса будут повышаться. Использование различных баз данных и организация межведомственного взаимодействия, наработанная экспертиза позволяют банку сохранять высокое качество портфеля, несмотря на быстрые темпы роста и сокращение срока проведения оценки клиентов. При этом банк не планирует отказываться от сети офисов, так как мы понимаем, что клиенту важно иметь рядом отделение, в которое он может обратиться и лично пообщаться с менеджером.



Станислав Кондакчян

**Заместитель директора департамента ипотечного кредитования
АКБ «Металлинвестбанк»**

«Мы одни из первых начали работать по госпрограмме субсидирования ипотеки для семей с детьми»

Основные факторы успеха — привлекательные ставки, кредитные решения, покрывающие весь спектр потребностей заемщиков, высокая скорость принятия решений и качественный сервис. Клиенты делают выбор в пользу банка, в котором можно быстро оформить ипотеку и удобно обслуживаться в дальнейшем.

Мы фокусируем усилия на том, чтобы сделать наши кредитные продукты и сервис еще более качественными, современными и удобными для клиентов. Совершенствуем и продуктовую линейку — запустили рефинансирование ипотечных кредитов, одни из первых начали работать по госпрограмме субсидирования ипотеки для семей с детьми.

**Антон Рябов**

Руководитель розничного блока
Банк «Возрождение»

«Мы планируем улучшить свои позиции и вернуться в ТОП-10 ипотечных банков»

Первоочередная задача — это рост ипотечного портфеля и наращивание темпов выдач ипотечных кредитов. В 2018 году мы планируем улучшить свои позиции и вернуться в ТОП-10 банков по объему выданных ипотечных кредитов.

Вторая задача, которая перед нами стоит в 2018 году — это разработка продуктовых и технологических решений, которые позволят сделать предложения банка максимально выгодными и комфортными для клиентов и партнеров банка.

Третьей задачей на 2018 год является изменение традиционной для Банка «Возрождение» структуры выдач новых кредитов — мы планируем значительно увеличить долю ипотечных кредитов, выдаваемых для приобретения уже построенного жилья, не сокращая объемы выдач по первичному рынку.

**Екатерина Синельникова**

Руководитель бизнеса ипотечное кредитование и расчетов по сделкам с недвижимостью
Банк «Санкт-Петербург»

Основные три задачи Банка Санкт-Петербург на 2018 год можно сформулировать следующим образом.

1. Запуск личного кабинета с электронной регистрацией и транслирование его на рынок.
2. Запуск конвейера по секьюритизации.
3. Запуск эскроу-счетов на первичном рынке.

**Андрей Морозов**

Руководитель управления массового рынка и кредитных продуктов
Райффайзенбанк

«Наша задача сделать выдачу ипотечных кредитов полностью диджитальной»

Основные задачи, которые ставит перед собой банк в 2018 году следующие. Мы планируем продолжать наращивать ипотечный портфель по трем направлениям — рефинансирование, первичный и вторичный рынок. Параллельно будем делать процесс решения о выдаче кредита максимально быстрым, а саму выдачу — полностью диджитальной: и клиенты, и застройщики смогут дистанционно работать с нами.



РоссельхозБанк АО “Россельхозбанк”

Основные задачи, которые ставит перед собой банк в 2018 году следующие.

1. Увеличение рыночной доли банка в объемах выдачи с сохранением качества кредитного портфеля.
2. Развитие продуктовой линейки и бизнес-процессов с учетом диджитализации.
3. Расширение круга партнеров банка - выстраивание отношений с новыми риэлторами и застройщиками.



3. Январь 2018 – слом тенденций

До 2017 года включительно можно было говорить (табл. 2), что:

- январь вносит в годовой результат непропорционально малый вклад;
- низкая результативность января не может быть объяснена только праздниками. Например, в январе 2017 года было 77 % рабочих дней относительно декабря 2016 года, а объем кредитования января к декабрю не превысил 40%;
- в январе после декабрьского пика активности наступает спад, который еще больше подчеркивает низкие объемы января.

В 2018 году январь был бодрее. Выдан 51% от результатов декабря, который был сам по себе рекордным.

Таблица 2. Относительное место января

Год	Объем кредитования в январе, млн руб.	Доля января в годовом объеме, %	Доля января к декабрю прошлого года, %	Объем кредитования за год, млн руб.
2018	148 217	-	51,02	-
2017	71 084	3,52	38,59	2 021 918
2016	61 796	4,19	35,13	1 473 227
2015	70 525	6,15	31,13	1 147 339
2014	79 318	4,50	44,39	1 762 523
2013	52 249	3,86	41,88	1 353 926
2012	38 959	3,78	37,88	1 031 992

4. Высшая ипотечная лига в январе

В соответствии с Правилами проекта по итогам 2017 года формируется рейтинг ипотечных кредиторов, из которого составляется Высшая ипотечная лига на следующий соревновательный сезон.

Предоставление данных о выдаче ипотечных кредитов осуществляется банками ежемесячно на добровольной основе. Указанные особенности могут привести к некоторому несоответствию состава Высшей ипотечной лиги рейтингу ипотечных банков в третьей десятке участников.

В ТОП часть списка вошел Совкомбанк, который существенно нарастил ипотечное кредитование в 2017 году и в общем рейтинге занял 10-е место.

В 2017 в список участников Высшей ипотечной лиги впервые были включены Банк Уралсиб и АКБ Российский капитал. В 2018 году Уралсиб стартует с 8-ой позиции, а Российский капитал с 11-й.

При анализе работы ВТБ для сравнения с предыдущим периодом будет учтен суммарный результат ВТБ24 и ВТБ Банк Москвы.

До момента прекращения розничного кредитования АО АИЖК объем выдач кредитов АКБ Российский капитал будет приведен отдельной строкой. После завершения интеграции к результатам АКБ Российский капитал будет приплюсованы объемы АО АИЖК и оставлен один участник.

Анализ объемов кредитования участников Высшей ипотечной лиги в январе позволяет выделить кредиторов с самым мощным стартом.

Только 14 кредиторов имеют соотношение между объемами января и декабря лучше, чем среднерыночные 51 %. В прошлом году таких участников было только 7. Это косвенное подтверждение серьезности намерений и конкретных банков и рынка в целом на серьезный рост.

Лидерами январского старта стали:

1. Московский кредитный банк.
2. АО АИЖК.
3. Россельхозбанк.
4. Райффайзенбанк.
5. Транскапиталбанк.

Таблица 3. Высшая ипотечная лига. Объем кредитования в январе 2018 года

№	БАНК	Объем выданных ипотечных за январь, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов за январь.	Отношение выдачи январь/декабрь, %
1	Сбербанк	82 239	45 770	51,97
2	ВТБ	25 535	11 537	41,43
3	Россельхозбанк	9 080	5 493	63,77
4	Газпромбанк	8 115	3 866	56,16
5	Райффайзенбанк	3 855	1 448	62,84
6	Банк ДельтаКредит	3 456	1 355	42,60
7	Банк Уралсиб	2 248	1 001	49,61
8	Абсолют Банк	2 151	962	53,84
9	Банк Санкт-Петербург	1 681	791	57,47
10	Совкомбанк	1 435	2 535	48,19
11	Банк АК БАРС	1 366	798	63,04
12	Банк Российский капитал	1 171	608	36,13
13	Транскапиталбанк	989	358	62,08
14	ЮниКредит Банк	970	354	50,26
15	Банк ФК Открытие	949	451	50,83
16	Банк Центр-Инвест	723	431	32,83
17	Промсвязьбанк	699	27	53,89
18	Банк Возрождение	694	287	56,19
19	СМП банк	607	104	52,19
20	Запсибкомбанк	515	264	35,71
21	Связь-Банк	478	225	35,04
22	Металлинвестбанк	436	162	49,83
23	Московский кредитный банк	374	110	64,48

№	БАНК	Объем выданных ипотечных за январь, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов за январь.	Отношение выдачи январь/декабрь, %
24	Примсоцбанк	364	180	44,34
25	Банк Левобережный	272	166	43,04
26	Кубань кредит	206	122	
27	Банк Зенит	164	68	52,23
	Все банки	148 252	78 012	51,02
	Вне конкурса			
	АО АИЖК	4 109	2 418	64,45

Примечание. Сумма результатов, предоставленных банками, превышает статистику регулятора на 2,5 млрд рублей в январе. Причем, без учета АО АИЖК. Указанное расхождение будет исследовано отдельно.

Неравномерность январского старта привела к перераспределению мест в Высшей ипотечной лиге (табл.4). Но еще рано говорить о перспективах сохранения изменений по итогам года.

Отмечаем следующие изменения.

1. Россельхозбанк поменялся местами с Газпромбанком.
2. Уралсиб определил Абсолют Банк.
3. Совкомбанк обосновался на десятом месте.

Таблица 4. Доля ведущих банков на ипотечном рынке.

№	БАНК	Рыночная доля в январе 2018, %	Рыночная доля в декабре 2017, %	Рыночная доля по итогам 2017, %
1	Сбербанк	55,47	54,47	53,53
2	ВТБ	17,22	21,22	21,46
3	Россельхозбанк	6,12	4,90	3,63
4	Газпромбанк	5,47	4,97	3,95
5	Райффайзенбанк	2,60	2,11	2,92
6	Банк ДельтаКредит	2,33	2,79	2,90
7	Банк Уралсиб	1,52	1,56	1,34
8	Абсолют Банк	1,45	1,38	1,35
9	Банк Санкт-Петербург	1,13	1,01	1,23
10	Совкомбанк	0,97	1,03	1,02
11	Банк АК БАРС	0,92	0,75	0,70
12	Банк Российский капитал	0,79	1,12	0,92
13	Транскапиталбанк	0,67	0,55	0,49
14	ЮниКредит Банк	0,65	0,66	0,47

№	БАНК	Рыночная доля в январе 2018, %	Рыночная доля в декабре 2017, %	Рыночная доля по итогам 2017, %
15	Банк ФК Открытие	0,64	0,64	0,62
16	Банк Центр-Инвест	0,49	0,76	0,60
17	Промсвязьбанк	0,47	0,45	0,66
18	Банк Возрождение	0,47	0,43	0,79
19	СМП банк	0,41	0,40	0,30
20	Запсибкомбанк	0,35	0,50	0,54
21	Связь-Банк	0,32	0,47	0,57
22	Металлинвестбанк	0,29	0,30	0,28
23	Московский кредитный банк	0,25	0,20	0,25
24	Примсоцбанк	0,25	0,28	0,33
25	Банк Левобережный	0,18	0,22	0,22
26	Кубань кредит	0,14		0,19
27	Банк Зенит	0,11	0,11	0,18
	Вне конкурса			
	АО АИЖК	2,77	2,19	1,64

5. Рефинансирование в динамике

В январе 2018 года интенсивность использования рефинансирования сохранилась (табл. 5). После последовательного присоединения к гонке за чужими заемщиками подавляющего большинства ведущих кредиторов можно говорить, что рыночная сила продукта вышла на проектную мощность.

Таблица 5. Участие ведущих банков в рефинансировании

№	БАНК	Объем рефинансированных кредитов в январе 2018 года, млн руб.	Доля рефинансирования в объеме продаж в январе 2018 года, %	Доля рефинансирования в объеме продаж в IV квартале 2017 года, %
1	Сбербанк	7 066	8,59	7,04
2	ВТБ	3 257	12,76	13,63
3	Россельхозбанк	1 865	20,54	5,25
4	Газпромбанк	3 736	46,04	41,30
5	Райффайзенбанк	1 814	47,06	48,69
6	Банк ДельтаКредит	772	22,34	23,62
7	Банк Уралсиб	179	7,96	12,01
8	Абсолют Банк	99	4,60	8,06

№	БАНК	Объем рефинансированных кредитов в январе 2018 года, млн руб.	Доля рефинансирования в объеме продаж в январе 2018 года, %	Доля рефинансирования в объеме продаж в IV квартале 2017 года, %
9	Банк Санкт-Петербург	13	0,77	1,07
10	Совкомбанк	0	0,00	-
11	Банк АК БАРС	181	13,25	14,53
12	Банк Российский капитал	427	36,46	30,31
13	Транскапиталбанк	346	34,98	15,30
14	ЮниКредит Банк	278	28,66	24,12
15	Банк ФК Открытие	239	25,18	35,84
16	Банк Центр-Инвест	-	-	-
17	Промсвязьбанк	27	3,86	1,71
18	Банк Возрождение	17	2,45	0,58
19	СМП банк	60	9,88	3,59
20	Запсибкомбанк	146	28,35	22,24
21	Связь-Банк	0	0,00	0,03
22	Металлинвестбанк	0	0,00	1,47
23	Московский кредитный банк	-	-	-
24	Примсоцбанк	236	64,84	67,87
25	Банк Левобережный	106	38,97	39,62
26	Кубань кредит	-	-	-
27	Банк Зенит	-	-	-
	Топ-20	20 522	12,82	12,50
	Вне конкурса			
	АО АИЖК	3 067	74,64	66,32



6. Заключение

В начале года было сделано много заявлений об амбициозных планах кредиторов. На всех не хватит места ни в ТОП-5, ни в ТОП-10.

Ход выполнения планов роста будет отражаться в ежемесячном анализе конкурентной среде, мониторинге ипотечного рынка и специальных исследованиях. В оформленном виде все публикации располагаются в специальном месте на ЛюдиИпотеки.РФ.

Активность кредиторов позволяет оценивать прогноз года с оптимизмом. Возможен рост рынка на 35 % и достижение объёма выданных кредитов в 2,7 трлн рублей.



Уважаемые участники рынка!

Аналитический Центр компании ООО «РУСИПОТЕКА» будет рад услышать ваши отзывы и предложения, а также вопросы по исследовательским и консалтинговым услугам.

По всем вопросам просьба обращаться:

- на электронный адрес research@rusipoteka.ru
- по телефонам +7 (916)113-8001 или +7 (916) 632-9183

Следите за обновлениями информации на сайтах

Русипотека.рф и ЛюдиИпотеки.рф

С наилучшими пожеланиями,
Коллектив компании ООО «РУСИПОТЕКА»



Настоящий аналитический обзор предназначен исключительно для информационных целей и не может рассматриваться как предложение или побуждение осуществлять какие-либо операции с ценными бумагами и любыми другими финансовыми инструментами. Авторы данного продукта использовали источники информации, которые следует отнести к надежным, но точность и полнота предоставленной информации не гарантируется. Любые оценки и суждения в данном материале отражают точку зрения авторов на момент выпуска обзора и могут изменяться. Все права на аналитический обзор принадлежат ООО «РУСИПОТЕКА». Копирование, воспроизводство и распространение информации без письменного разрешения ООО «РУСИПОТЕКА» запрещено.