

# РУСИПОТЕКА

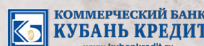
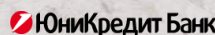
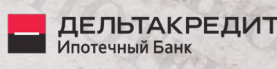
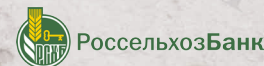
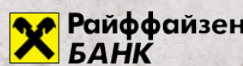
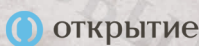
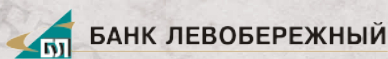
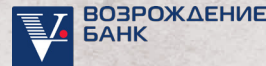
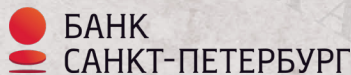
кредитование и секьюритизация

## Аналитический Центр

### ООО «РУСИПОТЕКА»

# ВЫСШАЯ ИПОТЕЧНАЯ ЛИГА

## Обзор конкурентной среды по итогам ноября 2018 года



30 декабря 2018

# Обзор конкурентной среды по итогам ноября 2018 года

## СОДЕРЖАНИЕ

---

1. Общие итоги ипотечного жилищного кредитования.

Таблица 1. Динамика ставок кредитования в 2018 году.

Рис. 1. Изменения ставок в 2018 году для кредитов на приобретение новостроек.

2. Комментарии экспертов ипотечного рынка.

- Чернявский Андрей, - заместитель исполнительного директора, Владимирский городской ипотечный фонд (ВГИФ)
- Любименко Иван, - управляющий директор по продажам подразделений сети, Абсолют Банк
- Синельникова Екатерина, - руководитель бизнеса ипотечное кредитование и расчетов по сделкам с недвижимостью, Банк Санкт-Петербург
- Гречихина Евгения, - заместитель начальника управления ипотечного кредитования, Банк Левобережный
- Шабунина Наталья, - заместитель председателя правления, Банк «Возрождение»
- Красильников Антон, - руководитель Центра ипотечного кредитования, Банк Zenit
- Ханенко Никита, - руководитель дирекции развития ипотечного кредитования, Банк Уралсиб
- Заботина Марина, - руководитель центра разработки ипотечных продуктов, Промсвязьбанк
- Пышной Александр, - руководитель департамента розничного бизнеса, Банк Кубань Кредит

3. Ретроспективный анализ объемов кредитования по итогам ноября.

Таблица 2. Относительное место ноября.

Рис.2. Ежемесячные объемы кредитования 2012-2018 в тысячах рублей.

4. Результаты Высшей ипотечной лиги по итогам одиннадцати месяцев 2018 года.

Таблица 3. Высшая ипотечная лига. Суммарный объем кредитования за одиннадцать месяцев 2018 года.

5. Результаты Высшей ипотечной лиги по итогам ноября 2018 года.

Таблица 4. Высшая ипотечная лига. Объем кредитования в ноябре 2018 года.

6. Динамика рефинансирования ипотечных кредитов.

Таблица 5. Высшая ипотечная лига. Суммарный объем рефинансирования за одиннадцать месяцев 2018 года.

Таблица 6. Изменение интенсивности использования рефинансирования.

7. Выводы и заключение.





# У РОССИЙСКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ КОНГРЕСС

БУДУЩЕЕ ИПОТЕЧНОЙ ОТРАСЛИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИДЕРСТВА

6 февраля 2019 года, Москва



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

**Секция 1.** Ипотечное кредитование как обязательный инструмент жилищной политики, банковского бизнеса, строительной отрасли.

**Секция 2.** Может ли секьюритизация обеспечить конкуренцию и необходимое фондирование?

**Секция 3.** Как внедрить цифру и не потерять личный контакт?

## В ПОИСКАХ БАЛАНСА МЕЖДУ БИЗНЕСОМ, ПОЛИТИКОЙ, ТЕХНОЛОГИЯМИ И КЛИЕНТОМ

Индивидуальный формат каждой секции

Обсуждение острых вопросов ипотечного бизнеса

Акцент на дискуссионную часть

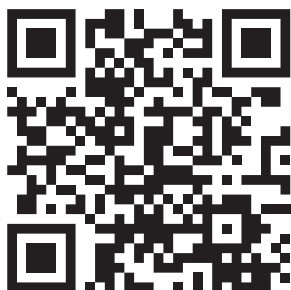
Награждение участников Высшей ипотечной лиги и их партнеров

Яркие, харизматичные, профессиональные спикеры

Дистанционный доступ к мероприятию в онлайн и офлайн форматах

Участие в V 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/441/](http://www.cbonds-congress.com/events/441/)

## 1. Общие итоги ипотечного жилищного кредитования

Ноябрь показал, что ипотечное кредитование достигло такого уровня, когда любые тренды не дают мгновенного эффекта. Тренд повышения ставок развивается, а объемы кредитования сохраняются на высоком уровне. Главный лозунг ноября можно сформулировать так: *«Кому паника и инфоповоды, а кому напряженная практическая работа»*.

### Общий объем кредитования

По данным Банка России коммерческими банками за одиннадцать месяцев 2018 года выдано 1 314 585 кредитов на общую сумму 2 672 181 млн руб.

Ипотечный кредитный портфель увеличился на 153 413 млн руб. и достиг 6 356 865 млн руб.

За ноябрь выдано 139 969 кредитов на сумму 301 552 млн рублей. Это на 30 % больше ноября прошлого года. В текущем году ноябрь стал первым по интенсивности кредитования месяцем года из одиннадцати прошедших.

### Долевое строительство

За 11 месяцев выдано 332 742 кредитов на сумму 783 774 млн руб. для приобретения квартир по договорам участия в долевом строительстве. Доля указанного кредитования за период с января по ноябрь равна 29,3 %.

Кредитование долевого участия в ноябре дало 28,2 % от всех выдач в денежном выражении. За ноябрь выдано 34 614 таких кредитов на сумму 84 949 млн руб.

### Просрочка

Просрочка кредитов 90 + составила 1,83 %. На аналогичную дату в 2017 году было 2,3 %.

### Прогноз Русипотеки

Прогноз годовой выдачи в 3,17 трлн рублей, сделанный Русипотекой еще весной, оставляем неизменным.

### Рефинансирование

Доля рефинансирования в общем объеме выданных банками кредитов за 11 месяцев не превышает 10,39 %. В отдельно взятом ноябре долю рефинансирования можно оценить в 8,04 %. До конца года доля еще снизится.

### Ставки

Средняя ставка по всем выданным кредитам за месяц увеличилась на 0,11 пп до уровня 9,52 %. Средняя ставка по кредитам под залог прав требований увеличилась на 0,09 пп и составила в ноябре 9,15 %.

В ноябре, ставки предложения по всем продуктам показали увеличение (табл. 1). Ставки по выдаче, измеряемые ЦБ, отстают по динамике от ставки предложения и догоняют их не полностью. Индекс не учитывает партнерские программы и скидки.

Данные за декабрь подтверждают тренд на увеличение ставки предложения.

Таблица 1. Динамика ставок кредитования в 2018 году

месяц	Индекс Русипотеки (ПВ 30%, клиент с «улицы»)			Данные ЦБ о ставках по выданным кредитам	
	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	9,75	9,58
Март 2018	9,90	9,74	9,77	9,64	9,54
Апрель 2018	9,86	9,73	9,69	9,57	9,43
Май 2018	9,79	9,69	9,65	9,56	9,39
Июнь 2018	9,76	9,67	9,60	9,48	9,26
Июль 2018	9,77	9,60	9,61	9,57	9,09
Август 2018	9,72	9,54	9,58	9,42	9,05
Сентябрь 2018	9,92	9,71	9,74	9,41	9,11
Октябрь 2018	10,05	9,82	9,89	9,41	9,16
Ноябрь 2018	10,21	10,02	10,06	9,52	9,25
Декабрь 2018	10,31	10,18	10,23	-	-

Примечание. Средняя ставка предложения не учитывает партнерских, клиентских скидок, специальных продуктов, субсидированных совместных программ.

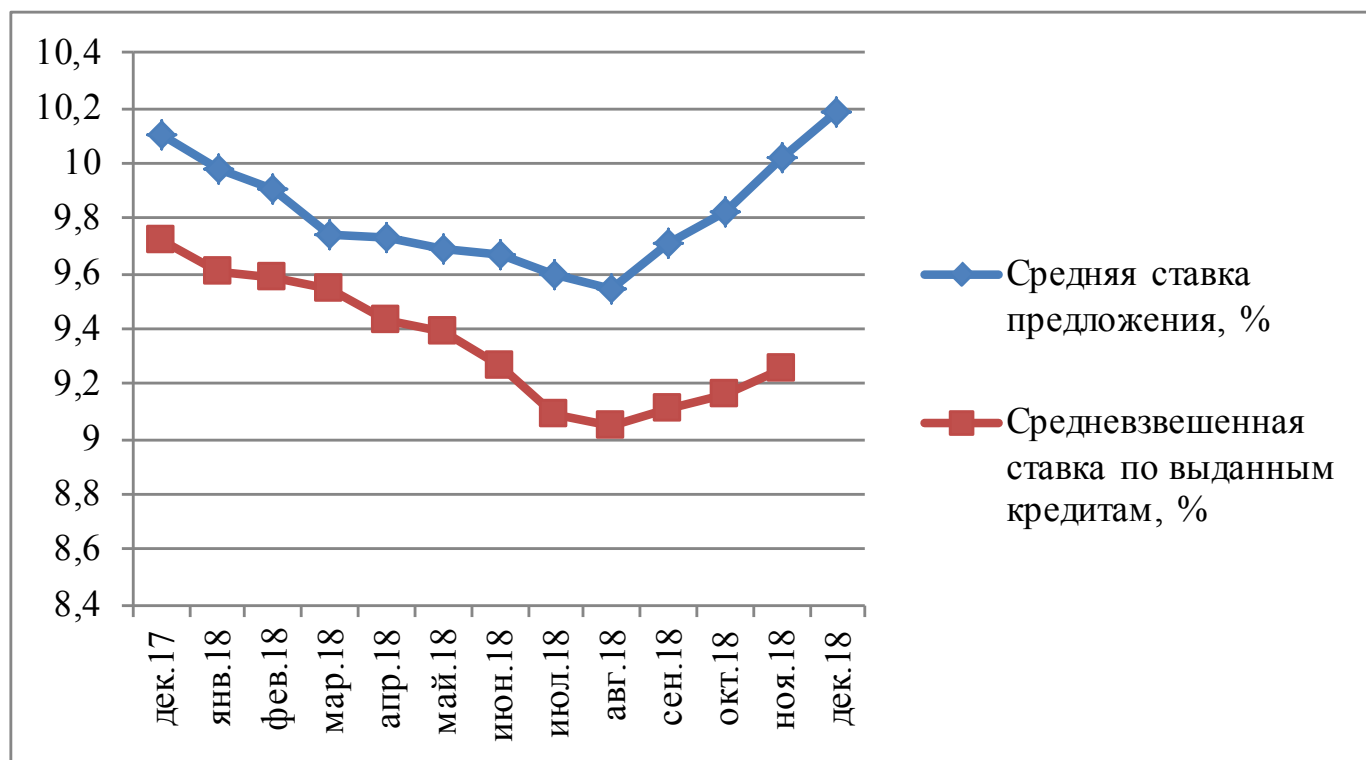


Рис. 1. Изменения ставок в 2018 году для кредитов на приобретение новостроек

Количественное сравнение средней ставки предложения и средневзвешенной ставки по выданным кредитам не имеет смысла из-за разности измерений, но представляет интерес в части трендов. Ставка предложения в таблице и на графике (рис.1) приведена для самых благоприятных в смысле надежности кредитов с первоначальным взносом от 30%. Для других размеров первоначального взноса измерения можно найти в ежемесячном ипотечном мониторинге в магазине исследований сайта ЛюдиИпотеки.рф.

Можно предположить, что средняя ставка предложения отражает настроение кредиторов, которое можно характеризовать как осторожное.

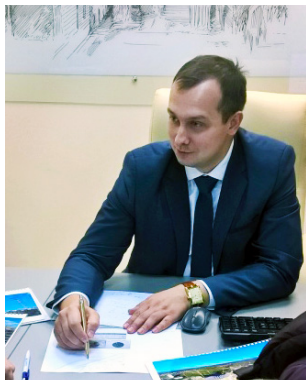
В свою очередь средневзвешенная ставка по выданным кредитам показывает реалии ипотечного бизнеса, в котором присутствуют инерция и обязательства перед клиентами и партнерами, которые прерываются только в случае откровенного кризиса.

### Прогнозы

В первом квартале ставка предложения продолжит рост. Ставка по выданным за месяц кредитам приблизится или даже преодолет 10 % и достигнет пика в марте. В оптимистичном варианте дальше произойдет стабилизация ставок, а по итогам года средневзвешенная ставка по выданным кредитам останется на уровне 10 %. Объемы кредитования вырастут на 15%. В пессимистичном варианте ставка уйдет за 10 %, а объемы кредитования останутся на уровне 2018 года.

## 2. Комментарии экспертов ипотечного рынка

Эксперты делятся с Аналитическим центром компании ООО «РУСИПОТЕКА» мнением о развитии ипотечного рынка.



**Андрей Чернявский**

**Заместитель исполнительного директора  
Владимирский городской ипотечный фонд (ВГИФ)**

*«Вот уже 15 лет мы работаем на благо жителей нашего региона и не только»*

***Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для компании?***

2018 год отметился рядом крупных достижений для Владимирского городского ипотечного фонда. Во-первых, установлен наш личный рекорд по выдаче ипотечных кредитов: с начала января по конец ноября во всех офисах ВГИФ выдано ипотеки на общую сумму 6 млрд. 234 млн. рублей – это в 3,25 раза больше, чем за весь 2017. С такими объемами выдачи Фонд занял второе место среди всех партнеров ДОМ.РФ. Во-вторых, стоит отметить серьезное расширение нашего call-центра. Несмотря на то, что появился он в 2017, по-настоящему вырос он именно в этом году, теперь это большой штат профессионалов, которые обслуживают клиентов со всей России. В-третьих, большой шаг для нас – прямой выход на Питерский рынок купли-продажи недвижимости с помощью открытия офиса ВГИФ в Санкт-Петербурге. И, в-четвертых, победа на региональном рынке в конкурсе «Диплом «Доверие потребителей», которая присуждается предпринимателям-производителям качественных товаров и услуг самого высокого уровня. Также в этом году был юбилей Ипотечного Фонда, вот уже 15 лет мы работаем на благо жителей нашего региона и не только.

***Русипотека: Выполнили вы поставленные задачи в уходящем году и какие планы ставите на 2019 год?***

В целом, можно сказать, что этот год мы завершаем достойно и основные задачи выполнены. В 2019 году планируем, как минимум, не снижать темпов выдачи ипотечных кредитов по стандартам ДОМ.РФ; продолжать удерживать свою долю на Владимирском рынке недвижимости, которая сейчас составляет около 11% от общего объема выдачи; развивать партнерскую сеть ВГИФ. Хотелось бы продвигать такие льготные ипотечные программы, как «Семейная ипотека» или «Медицинская ипотека», тем самым способствуя повышению доступности жилья для разных категорий населения. И, конечно, оставаться открытыми для новых перспективных идей и предложений.

***Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?***

Есть много факторов, которые могут благоприятно повлиять на ситуацию на ипотечном рынке. Перечислю некоторые из них:

- Цифровизация ипотеки. Сведя весь процесс оформления кредита буквально к паре кликов, можно существенно облегчить жизнь всем участникам процесса – сократить время подачи и обработки документов, избавив клиентов от бумажной волокиты; ускорить вынесение решения по ипотечному кредиту; привлекать гораздо больше клиентов за счет оптимизации процесса.

- Ипотечные агрегаторы. Появление ипотечных агрегаторов, каталогизирующих финансовые организации, занимающиеся выдачей ипотеки, очень поможет клиентам. Посмотреть колебания ипотечных ставок и действующие ипотечные программы можно будет в одном месте. К тому же, ипотечный агрегатор является сервисом, с помощью которого клиент сможет отправить единое обращение в несколько банков сразу, экономя свое время, а также многократно повышая вероятность одобрения займа. За рубежом известным примером такого агрегатора является Quicken Loans.

- Консолидация кредитов. К нам часто обращаются клиенты, имеющие большую долговую нагрузку по кредитам, процентные ставки по которым измеряются сотнями процентов годовых. Эти люди хотели бы все свои кредиты перевести в один под залог жилья. Появление такого продукта, как «Консолидация кредитов под залог имеющегося жилья» было бы выгодно и для нас, и для наших клиентов. Стоит уточнить, что похожие продукты есть и сейчас, но они не так популярны, необходима популяризация консолидации кредитов.

- Ипотека на частные дома. Не все банки сейчас предлагают такую услугу, как ипотека на частное жилье и зря. Мы во ВГИФ считаем, что разработка подобных ипотечных программ послужит неплохим толчком для развития ипотечного рынка. Банки до сих пор рассматривают дома как рискованные объекты инвестирования, хотя в развитых странах покупка дома с ипотечным кредитом – дело обыденное. Полагаю, что поддержка государства для снижения рисков кредиторов могла бы оказать существенное стимулирующее воздействие в этой сфере.



**Иван Любименко**

**Управляющий директор по продажам подразделений сети  
Абсолют Банк**

*«Абсолют Банк более чем на 100% выполнил поставленные планы и задачи»*

***Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для банка?***

В этом году банк запустил цифровую ипотеку, которая позволяет принимать заявки и формировать решение в автоматическом режиме как в офисах банка, так и непосредственно на территории партнеров - застройщиков и агентств недвижимости. В результате перехода на новую современную технологическую платформу минимальное время рассмотрения кредитной заявки сократилось до 10 минут. В то время как раньше на это требовалось как минимум 1 день.

Реализация этого проекта дала банку важные конкурентные преимущества - повышение качества сервис, увеличение количества обрабатываемых заявок, предоставление партнером удобного и технологичного решения для быстрого оформления покупки недвижимости с использованием кредитных средств. В результате, мы существенно увеличили объемы выдач ипотеки: результат прошлого года был улучшен в два раза.

***Русипотека: Выполнили вы поставленные задачи в уходящем году и какие планы ставите на 2019 год?***

Абсолют Банк более чем на 100% выполнил поставленные планы и задачи. Мы укрепили свои позиции в числе ведущих ипотечных банков и значительно увеличили объемы кредитования. Так, за 11 месяцев 2017 года Абсолют банк выдал 23,3 млрд руб., а за аналогичный период 2018 г. - 43,7 млрд руб.

В 2019 году мы продолжим наращивать объемы кредитования. И планируем улучшить наш результат, ориентировочно, на 30%.



***Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?***

Рынок за последнее время претерпел существенные изменения. Если раньше основная конкуренция происходила по ценовым параметрам, то теперь ставки на рынке практически выровнялись. Это связано с тем, что если раньше крупные игроки могли привлекать более дешевое финансирование с международного рынка капитала, то теперь основной источник фондирования - это средства физических и юридических лиц. Безусловно, стоимость ресурсов у банков отличается, но эти различия уже не такие глобальные, как раньше.

Это приводит к тому, что большое значение стали приобретать технологичность бизнес-процессов, что влияет как на качество сервиса, так и на величину операционных расходов банков. Современные скоринговые решения, наличие значительных массивов данных, находящихся как в открытом, так и закрытом доступе позволяют кредиторам подробно изучить портрет клиента и провести его качественную оценку.

Те игроки, которые создают современные технологические платформы для дальнейшего развития бизнеса, смогут предоставить конкурентные продукты и услуги, и быть эффективными.



**Екатерина Синельникова**

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

***«2018 год стал годом рекордов для Банка Санкт-Петербург»***

***Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для банка?***

2018 год стал годом рекордов для банка:

1. Рекорд по объемам выдач в ипотечном кредитовании
2. Рекордный портфель аккредитивов
3. Из месяца в месяц рекорд по открытию эскроу счетов на вторичном рынке

Но самым важным остается, запуск эскроу счетов на первичном рынке и первый успешный проект с застройщиком по новой технологии.

***Русипотека: Выполнили вы поставленные задачи в уходящем году и какие планы ставите на 2019 год?***

В 2018 году выполнены все поставленные задачи: объемы новых выдач, эскроу счета на первичном и вторичном рынке, секьюритизация, запущена платформа «Виртуальное ипотечное пространство» и еще много прибыльных и важных проектов.

***Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?***

В текущих реалиях - программы государственного субсидирования ставки, для формирования доступного предложения.



**Евгения Гречихина**

Заместитель начальника управления ипотечного кредитования  
Банк Левобережный

*«По интенсивности использования рефинансирования Банк «Левобережный» занял 3 место»*

***Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для банка?***

2018 год был весьма успешным для банка. Мы освоили новые территории, открыв два новых офиса, повысили долгосрочный рейтинг дефолта эмитента, по данным агентства Fitch Ratings, до уровня «BB-», а также получили подтверждение рейтинга от Эксперта РА с позитивным прогнозом. Очень значимыми событиями для Банка «Левобережный» стали топовые позиции в престижных рейтингах Markswobb, оценивающих работу интернет-банков и их мобильных версий.

И, безусловно, для нас очень престижно находится в ТОП-30 «Высшей ипотечной лиги», в которой по итогам октября Банк «Левобережный» занял 26 место в рейтинге по объемам выданных ипотечных кредитов. По интенсивности использования рефинансирования (доля рефинансирования в объеме всех продаж) Банк «Левобережный» занял 3 место с показателем 43,23%. Для нас, как для регионального банка это очень важный показатель.

***Русипотека: Выполнили вы поставленные задачи в уходящем году и какие планы ставите на 2019 год?***

2018 год для банка «Левобережный» (ПАО), как и для других участников ипотечного рынка был достаточно продуктивным. Планы, поставленные на текущий год были достигнуты; по результатам работы за 9 месяцев (т.е. на 01.10.2018 было выдано ипотечных кредитов на 4 439 млн руб., за 2017 год было выдано кредитов на сумму 4 409 млн руб.). 2019 год вряд ли сможет похвастаться такими же ипотечными рекордами, учитывая тот факт, что в декабре 2018 года ЦБ поднял ключевую ставку, и вероятность того, что ключевая ставка будет снижаться в 2019 году - не велика, для этого нет экономических предпосылок, роста объемов выданных кредитов на будущий год - не планируется.

***Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?***

Ипотечное кредитование, безусловно, перспективное направление в кредитовании населения, целевой характер использования денежных средств способствует снижению рисков банка. Для дальнейшего полноценного развития ипотечного рынка, прежде всего, необходимо:

- стимулирование со стороны государства, направленное не только на поддержку крупных федеральных программ, но и на других участников рынка;
- условия кредитования должны исходить из спроса платежеспособного населения.

**Наталья Шабунина****Заместитель председателя правления  
Банк «Возрождение»**

*Банк не планирует останавливаться на достигнутом: ипотека останется фокусным продуктом для Возрождения*

***Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для банка?***

Событие года – безусловно, вхождение банка «Возрождение» в крупнейшую финансовую структуру – Группу ВТБ. Теперь развитие продуктового ряда и повышение его конкурентных преимуществ будут продолжены с учетом высоких стандартов, принятых в Группе ВТБ.

***Русипотека: Выполнили вы поставленные задачи в уходящем году и какие планы ставите на 2019 год?***

Объем по выдачам, который был запланирован на 2018 год, перевыполнен, и Банк не планирует останавливаться на достигнутом: ипотека останется фокусным продуктом для «Возрождения». Банк входит в число лучших российских ипотечных банков. В наших планах на 2019 год – увеличение выдач, а также дальнейшее развитие технологичности процессов, что позволит сократить время выхода клиента на сделку и удешевить процесс.

***Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?***

За последние несколько лет мы наблюдали как резкий рост ипотечного кредитования, так и его стагнацию. Сейчас, когда большинство игроков не могут больше демпинговать по ставкам, при выборе банка-кредитора наравне с размером процентной ставки возвращаются такие критерии как скорость принятия решения и простота сделки. Последнему из перечисленных факторов способствует развитие технологий электронной регистрации и электронной закладной, массовый запуск которой мы ожидаем в 2019 году.

На снижение рисков напрямую могут повлиять готовность государственных структур к интеграции с банками, что позволит, например, получать достоверную информацию о доходах потенциальных клиентов и актуальные данные по статусу работодателя клиента, а также осуществлять онлайн-проверку чистоты истории недвижимости.

Пользуясь случаем, хочу поздравить всех с наступающим Новым годом и пожелать всего наилучшего! Пусть вопросы финансов не будут проблемой, а станут обычной частью жизни, о которой позаботится банк «Возрождение».

**Антон Красильников****Руководитель Центра ипотечного кредитования  
Банк Зенит**

*«Мы планируем умеренный рост выдач ипотечных продуктов, преимущественно в сегменте вторичного рынка и кредитования под залог недвижимости»*

***Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для банка?***

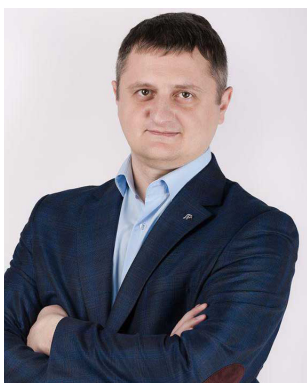
В 2018 году Банк ЗЕНИТ сделал акцент на развитие розничного бизнеса и расширение географии присутствия в РФ. Поэтому, говоря о значимых событиях Банка в 2018 году, я могу выделить следующие: запуск Центра ипотечного кредитования в Москве, а также открытие полноформатных офисов в столице и Санкт-Петербурге. В ЦИКе каждый клиент Банка сможет проконсультироваться по вопросам ипотеки, оформить заявку и получить ипотечный кредит, выбрать жилье, а также оформить другие дополнительные продукты. Помимо Центра ипотечного кредитования, Банк открыл пять дополнительных отделений на территории Москвы и Санкт-Петербурга. До конца года планируется запуск нового офиса в центре Саратове. Мы становимся ближе к клиентам, и это не может не радовать!

***Русипотека: Выполнили вы поставленные задачи в уходящем году и какие планы ставите на 2019 год?***

Согласно утвержденной стратегии в 2018 году, у нас большие планы на предстоящие три года. Поэтому оптимально оценивать достижения Банка можно будет только после 2020 года. Возвращаясь к рынку ипотечного кредитования, в 2019 году мы планируем умеренный рост выдач ипотечных продуктов, преимущественно в сегменте вторичного рынка и кредитования под залог недвижимости.

***Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?***

По нашему мнению, ипотечному рынку может дать толчок развитие рынка секьюритизации, отмена закладной и обязательной независимой оценки для закладной с сохранением возможности секьюритизации сделок кредитования, развитие электронных сервисов на стороне Росреестра, дальнейшее смягчение порядка резервирования при просрочках и реструктуризациях по обеспеченным недвижимостью кредитам.

**Никита Ханенко****Руководитель дирекции развития ипотечного кредитования  
Банк Уралсиб**

*«Рынку необходимы новые механизмы финансирования, одним из которых может стать механизм жилищных строительных сбережений»*



*Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для банка?*

30-летие работы Банка УРАЛСИБ на рынке.

*Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?*

На наш взгляд, в современных условиях рынку необходимы новые механизмы финансирования. Одним из них может стать механизм жилищных строительных сбережений, уже апробированный в ряде регионов страны. Это схема финансирования, в которой клиент сначала копит средства на оплату части стоимости жилья на специальном банковском вкладе (при этом государство начисляет на этот вклад бюджетную премию (надбавку), а по окончании срока накопления - получает возможность оформить ипотеку в этом же банке по льготной ставке. Это программа имеет неплохой потенциал для масштабирования и позволяет снизить издержки застройщиков, дольщиков и банков. А адресная поддержка со стороны государства помогла бы на практике реализовать выполнение майских указов Президента по снижению ипотечных ставок и росту объемов строительства.

Подобная программа уже работает в двух регионах страны: на территории Республики Башкортостан и в Краснодарском Крае. Несколько тысяч человек на протяжении 3 лет откладывают ежемесячно часть своего дохода и получают субсидию от государства в размере 30% от суммы накоплений.



**Марина Заботина**

Руководитель центра разработки ипотечных продуктов  
Промсвязьбанк

*«В планах на 2019 год укрепиться в 7-ке ипотечных банков и стать банком №1 для военнослужащих»*

*Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для банка?*

Безусловно для нас важнейшая инициатива 2018 года - это запуск 25 июня 2018 года кредитования в рамках Военной ипотеки. Для Промсвязьбанка, как опорного банка оборонно-промышленного комплекса, это особенно важно и актуально. Мы предлагаем кредиты на покупку квартир на первичном и вторичном рынке, а также на рефинансирование ипотечных кредитов. Процентная ставка 8,9% годовых, первоначальный взнос от 10%. Программы Промсвязьбанка соответствуют утвержденным Стандартам ипотечного кредитования участников НИС. Помимо низкой ставки и первоначального взноса преимущества программ - это решение по заявке он-лайн, он-лайн сервис оценки квартир, возможность подписания документов по доверенности.

На 2019 год наша цель: создание технологического функционала по оформлению и выдаче ипотеки без посещения банка. Планируем, что до конца 2018 объем выдач по программ военной ипотеки достигнет 5 млрд руб.

*Русипотека: Выполнили вы поставленные задачи в уходящем году и какие планы ставите на 2019 год?*

Да, все задачи 2018 года нами выполнены. Это касается не только роста объема выдач и повышения

ипотечного рейтинга, но и внутренних задач по оптимизации процесса подготовки и проведения сделки. На 2019 год планы более чем амбициозные: как минимум укрепиться в 7-ке ипотечных банков по объему выданных и стать банком «№1» для военнослужащих.

***Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?***

Доходность ипотеки зависит от многих факторов. Во-первых, фондирование. Источники получения денежных средств ограничены и в текущих условиях удорожания фондирования, осенью, мы видим тренд на сжимание маржи с целью удержания клиентской процентной ставки на приемлемом уровне. Во-вторых, сокращение внутренних расходов: цифровизация, оптимизация сопровождения, автоматизация - главные направления для сокращения расходов.



**Александр Пышный**

**Руководитель департамента розничного бизнеса  
Банк Кубань Кредит**

***«Каждый день, изучая потребности населения, мы стремимся сделать наши предложения лучше и привлекательнее»***

***Русипотека: Какое событие вы считаете событием года для банка?***

Самое важное и знаковое событие 2018 года для КБ «Кубань Кредит» - 25-летний юбилей Банка. За четверть века став одним из крупнейших самостоятельных региональных банков страны, «Кубань Кредит» в своей работе опирается на самые высокие стандарты и использует все передовые практики обслуживания клиентов, в том числе цифровые технологии и насыщенный клиентский сервис. Кредитная организация регулярно удостоивается наград банковского сообщества страны. Среди них звания «Лучший региональный банк» и «Лидер экономики Кубани».

***Русипотека: Выполнили вы поставленные задачи в уходящем году и какие планы ставите на 2019 год?***

Основные показатели и задачи, поставленные руководством Банка перед розничным блоком, выполнены. По одному из ключевых направлений, ипотечному кредитованию, Банк демонстрирует уверенный рост показателей в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года. На сегодня темп роста составляет почти 120%.

Высокий результат достигнут, благодаря нескольким факторам. Один из них — активное использование маркетинговых акций. Каждый день, изучая потребности населения, мы стремимся сделать наши предложения лучше и привлекательнее. Кроме того, весомый вклад в рост ипотечного кредитования оказало взаимовыгодное и эффективно выстроенное партнерство с крупнейшим объединением застройщиков Юга России «ВКБ-Новостройки». Это позволило в 2018 году успешно реализовать ряд продуктовых предложений, таких как «Для всех только летом» и «День продаж». Это предоставило клиентам Банка возможность приобрести жилье по сниженной стоимости и без вложения собственных средств. Итог данных акций - более 500 счастливых обладателей новых квартир.

Основными задачами на 2019 год по-прежнему являются увеличение объема выданных ипотечных кредитов и наращивание ипотечного портфеля. Постоянное повышение качества сервиса позволит и в 2019 году быть Банком первого выбора для наших клиентов. В планах также вступление в Маркетплейс, курируемый Банком России, и начало работы в системе CRM совместно с Business Intelligence. Обе системы дадут повышение качества коммуникаций с клиентами и увеличение продаж за счет таргетированных предложений.

*Русипотека: Что требуется ипотечному рынку для развития, снижения рисков, а для банков повышения доходности и эффективности?*

КБ «Кубань Кредит» ставит себе в первоочередные задачи максимальное снижение уровня рисков ипотечного кредитования. Поэтому для минимизации риска Банк подходит индивидуально к каждому клиенту, используя технологическую платформу «Кредитный конвейер». Тщательно анализируем пакет документов по объектам недвижимости, а также ориентируем клиентов на страхование залога в стабильных крупнейших страховых компаниях.

Достижение высоких результатов невозможно без IT-технологий. При тенденции снижения маржинальности банковского бизнеса необходимо повышение качества и эффективности каждой операции. Внедрение новых решений на базе Интернет-банка, Маркетплейс, автоматизация платформы управления взаимоотношениями с клиентами, а также новая система анализа базы данных – всё это даст Банку «Кубань Кредит» возможность совершить в 2019 году серьезный рывок в развитии розничного бизнеса.



## 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»

- ✓ 15 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 «Сообщество участников ипотечного рынка 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](http://www.rusipoteka.ru)  
[research@rusipoteka.ru](mailto:research@rusipoteka.ru)

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



### 3. Ретроспективный анализ объемов кредитования по итогам ноября

Ноябрь 2018 года по объему выдачи кредитов получился на 30 % больше ноября 2017 года и на 0,6 % больше октября текущего года. Средний прирост ноября к октябрю за семь последних лет составляет 1,61 % (табл. 2).

Таблица 2. Относительное место ноября и 11 месяцев

Год	Объем кредитования в ноябре млн руб.	Доля ноября к году, %	Прирост ноября к октябрю текущего года, %	Объем кредитования за 11 месяцев	Доля 11 месяцев в году	Доля декабря к ноябрю текущего года, %	Объем кредитования за год, млн руб.
2018	301 552	-	0,6	2 620 181	-	-	3 160 000*
2017	232 615	11,50	9,17	1 731 431	85,63	24,88	2 021 918
2016	136 849	9,29	9,43	1 289 363	87,52	34,49	1 473 227
2015	112 497	9,81	1,13	985 762	85,92	56,36	1 147 339
2014	150 690	8,55	-8,66	1 537 553	87,24	50,36	1 762 523
2013	132 924	9,82	-2,41	1 175 241	86,80	34,43	1 353 926
2012	104 424	10,12	2,04	907 248	87,91	19,46	1 031 992
Среднее	-	9,85	1,61	-	86,84	36,66	-

\* прогноз Русипотеки

Ноябрь и октябрь по общему объему кредитования стали самыми успешными месяцами в истории отечественного ипотечного кредитования.

В новейшей истории ипотечного кредитования, когда годовые объемы превышали один трлн рублей, ноябрьские объемы по-разному соотносились к октябрьским. Параллельно посмотрим, что происходило в декабре - обсуждается только вопрос насколько вырастет объем в декабре.

Для справки вспомним 2008-й год. В четвертом квартале упомянутого года объем кредитования уменьшился на 40 % относительно третьего квартала. Это единственный случай с 2006 года, когда ведется публичная статистика ЦБ РФ.

Любопытно взглянуть и на помесечную динамику (рис.2) и выбрать наиболее динамичный или равномерно растущий год.

В дополнение к графику помесечных объемов уточним, что в течение 2017 года средневзвешенная ставка выданных кредитов с января по декабрь уменьшилась на 2,05 процентных пункта. За период январь – октябрь снижение составило 0,44 процентных пункта. При этом объемы текущего года ежемесячно превышали прошлогодние на 30 и более процентов. Ноябрь, впрочем, как и декабрь в части ставки предложения подтверждают начавшийся с июля/августа тренд на повышение ставок.

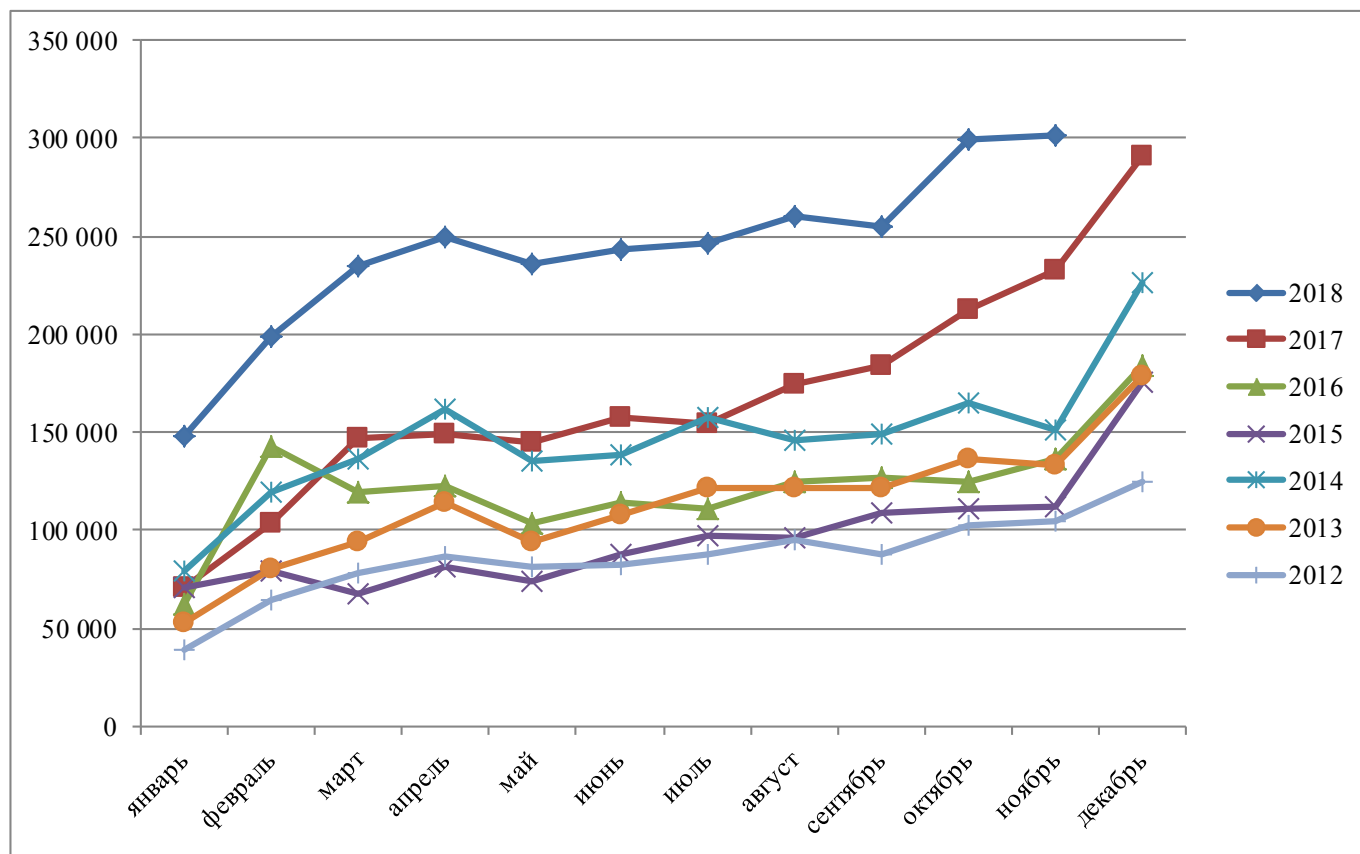


Рис.2. Ежемесячные объемы кредитования 2012-2018 в тысячах рублей

#### 4. Результаты Высшей ипотечной лиги по итогам 11 месяцев 2018 года

Высшая ипотечная лига отмечает, что движение внутри турнирной таблицы по итогам 11 месяцев остановилось. Никто никуда не пошел относительно результатов 10-ти месяцев. По итогам года на основе анализа ежемесячных объёмов все же прогнозируются изменения в турнирной таблице Высшей ипотечной лиги.

Таблица 3. Высшая ипотечная лига. Суммарный объем кредитования за 11 месяцев 2018 года

№	БАНК	Объем выданных ипотечных за 11 месяцев, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов за 11 месяцев	Рыночная доля за 11 месяцев, %	Доля рефинансирования чужих клиентов в объеме выдачи, %
1	Сбербанк	1 396 928	743 809	52,28	4,05
2	ВТБ	577 672	250 508	21,62	12,62
3	Газпромбанк	135 305	58 513	5,06	32,58
4	Россельхозбанк	119 731	64 564	4,48	14,77
5	Банк ДельтаКредит	65 551	25 276	2,45	20,60
6	Райффайзенбанк	60 613	21 837	2,27	40,53
7	Абсолют Банк	43 741	18 080	1,64	3,40
8	Банк Уралсиб	28 234	13 102	1,06	10,42

№	БАНК	Объем выданных ипотечных за 11 месяцев, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов за 11 месяцев	Рыночная доля за 11 месяцев, %	Доля рефинансирования чужих клиентов в объеме выдачи, %
9	Альфа-Банк	28 073	7 825	1,05	38,37
10	Банк ФК Открытие	27 755	11 062	1,04	15,64
11	Банк АК БАРС	27 697	16 732	1,04	5,89
12	Совкомбанк	23 640	25 835	0,88	-
13	Банк Возрождение	24 568	9 266	0,92	4,23
14	Банк Санкт-Петербург	22 195	10 000	0,83	3,26
15	Банк ДОМ.РФ	22 085	11 093	0,83	38,99
16	Промсвязьбанк	21 295	9 070	0,80	25,45
17	ЮниКредит Банк	19 199	7 215	0,72	44,49
18	Банк Центр-инвест	12 450	7 365	0,47	0,00
19	Транскапиталбанк	11 490	5 540	0,43	25,20
20	СМП банк	11 054	2 348	0,41	6,59
21	Запсибкомбанк	9 582	4 614	0,36	17,20
22	Связь-Банк	8 016	3 924	0,30	0,56
23	Примсоцбанк	6 622	3 516	0,25	46,19
24	Московский кредитный банк	7 207	1 609	0,27	-
25	РНКБ	5 731	2 739	0,21	-
26	Банк Левобережный	5 259	3 012	0,20	41,87
27	Металлинвестбанк	4 596	1 884	0,17	4,61
28	Кубань кредит	3 779	2 176	0,14	-
29	Банк Зенит	2 944	1 031	0,11	9,51
	Все банки	2 670 000	1 315 000		
	АО ДОМ.РФ	53 790	29 180	2,01	65,90
	Суммарно ДОМ.РФ с учетом дочернего банка	75 875	40 273	2,84	58,07

Примечание.

1. Под выданными кредитами понимаются все кредиты, полученные на баланс в течение месяца, включая приобретенные у других кредиторов.
2. Банк АК Барс зафиксировал покупку кредитов на 3,175 млрд руб.

## 5. Результаты Высшей ипотечной лиги по итогам ноября 2018 года

По результатам месяца 14 банков и ДОМ.РФ в ноябре улучшили показатели октября. Перемещений внутри таблицы довольно много. Все их можно описать одной фразой «кто-то теряет, а кто-то находит».

Таблица 4. Высшая ипотечная лига. Объем кредитования в ноябре 2018 года

№	БАНК	Объем выданных ипотечных за ноябрь, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов за ноябрь	Рыночная доля в ноябре, %	Прирост кредитования в ноябре относительно октября, %
1	Сбербанк	152 392	79 158	50,84	17,71
2	ВТБ	77 176	32 417	25,75	27,41
3	Газпромбанк	13 618	5 620	4,54	29,04
4	Банк ДельтаКредит	7 785	3 908	2,60	-26,37
5	Россельхозбанк	7 217	2 731	2,41	25,23
6	Банк ФК Открытие	5 786	2 124	1,93	74,49
7	Банк АК БАРС	3 889	1 603	1,30	-1,34
8	Абсолют Банк	3 698	1 211	1,23	-20,42
9	Альфа-Банк	3 640	1 260	1,22	42,13
10	Промсвязьбанк	3 613	874	1,21	-30,85
11	Банк Возрождение	3 358	1 494	1,12	40,86
12	Райффайзенбанк	2 247	2 118	0,75	8,03
13	Банк ДОМ.РФ	2 220	1 064	0,74	-14,75
14	ЮниКредит Банк	2 210	1 059	0,74	-37,41
15	Совкомбанк	2 081	1 808	0,69	14,03
16	Банк Уралсиб	2 051	870	0,68	2,65
17	Банк Санкт-Петербург	1 996	758	0,67	2,99
18	СМП банк	1 677	454	0,56	9,11
19	Банк Центр-инвест	1 309	773	0,44	21,54
20	Запсибкомбанк	1 219	576	0,41	27,64
21	Московский кредитный банк	1 134	534	0,38	19,41
22	Транскапиталбанк	1 004	222	0,33	62,99
23	Связь-Банк	945	442	0,32	-19,98
24	РНКБ	693	330	0,23	1,17
25	Банк Левобережный	366	227	0,12	-44,21
26	Примсоцбанк	309	116	0,10	-8,58
27	Кубань кредит	232	80	0,08	-22,67
28	Металлинвестбанк	312	183	0,10	-32,90
29	Банк Зенит	173	268	0,06	-85,39
	Все банки	299 753	141 251		17,37
	АО ДОМ.РФ	3 914	2 113	1,31	-37,18
	Суммарно ДОМ.РФ с учетом дочернего банка	6 124	3 172	2,05	-37,26

Примечание.

1. Под выданными кредитами понимаются все кредиты, полученные на баланс в течение месяца, включая приобретенные у других кредиторов.
2. Банк АК Барс зафиксировал покупку кредитов на 3,175 млрд руб.



## 6. Динамика рефинансирования ипотечных кредитов

Доля рефинансирования в общем объеме выданных кредитов за 11 месяцев не превышает 10,39 %. В отдельно взятом ноябре долю рефинансирования можно оценить в 8,04 %. До конца года доля будет постоянно снижаться. В интенсивности использования рефинансирования можно еще раз зафиксировать тенденцию к снижению (табл. 5,6).

По итогам одиннадцати месяцев **максимальный объем работы по рефинансированию** чужих кредитов показали коммерческие банки (ТОП-5):

1. ВТБ - 72 881 млн руб.
2. Сбербанк - 56 611 млн руб.
3. Газпромбанк - 44 076 млн руб.
4. Райффайзенбанк - 24 567 млн руб.
5. Россельхозбанк - 17 685 млн руб.

**Рейтинг интенсивности использования рефинансирования** определяется долей рефинансирования в объеме всех продаж. Список лидеров среди коммерческих банков выглядит следующим образом:

1. Примсоцбанк – 46,19 %.
2. ЮниКредит Банк – 44,49 %
3. Банк Левобережный – 41,87 %
4. Раффайзенбанк – 40,53%
5. Банк ДОМ.РФ – 38,99 %
6. Альфа-Банк – 38,37 %
7. БТБ – 32,58 %

Представлены банки с долей рефинансирования, превышающей 30 % от общего объема продаж конкретного банка за 11 месяцев.

Таблица 5. Высшая ипотечная лига. Суммарный объем рефинансирования за 11 месяцев и в ноябре 2018 года

№	БАНК	Объем рефинансированных кредитов за 11 месяцев, млн руб.	Количество рефинансированных кредитов за 11 месяцев	Объем рефинансированных кредитов за ноябрь, млн руб.	Количество рефинансированных кредитов за ноябрь
1	Сбербанк	56 611	35 156	2 758	1 730
2	ВТБ	72 881	37 569	10 567	5 537
3	Газпромбанк	44 076	23 729	2 980	1 576
4	Россельхозбанк	17 685	11 423	391	248
5	Банк ДельтаКредит	13 502	6 112	1 129	519
6	Райффайзенбанк	24 567	10 664	681	258
7	Абсолют Банк	1 489	634	9	4
8	Банк Уралсиб	2 942	1 465	213	103
9	Альфа-Банк	10 773	3 329	1 008	341
10	Банк ФК Открытие	4 341	2 104	636	285
11	Банк АК БАРС	1 632	973	216	145

№	БАНК	Объем рефинансированных кредитов за 11 месяцев, млн руб.	Количество рефинансированных кредитов за 11 месяцев	Объем рефинансированных кредитов за ноябрь, млн руб.	Количество рефинансированных кредитов за ноябрь
12	Совкомбанк	-	-	-	-
13	Банк Возрождение	1 038	482	124	56
14	Банк Санкт-Петербург	724	348	28	13
15	Банк ДОМ.РФ	8 611	4 334	605	281
16	Промсвязьбанк	5 420	2 862	2 041	1 122
17	ЮниКредит Банк	8 542	3 345	881	306
18	Банк Центр-инвест	-	-	-	-
19	Транскапиталбанк	2 895	1 521	5	43
20	СМП банк	728	220	139	38
21	Запсибкомбанк	1 648	966	183	90
22	Связь-Банк	45	25	3	2
23	Примсоцбанк	3 059	1 450	98	44
24	Московский кредитный банк	-	-	-	-
25	РНКБ	-	-	-	-
26	Банк Левобережный	2 202	1 352	136	72
27	Металлинвестбанк	212	101	28	15
28	Кубань кредит	-	-	-	-
29	Банк Зенит	280	124	13	6
	ТОП-20	278 457	146 270	24 411	12 605
	АО ДОМ.РФ	35 450	19 664	1 910	1 100
	Суммарно ДОМ.РФ с учетом дочернего банка	44 059	23 835	2 514	1 291

Таблица 6. Изменение интенсивности использования рефинансирования

№	БАНК	Доля рефинансирования в объеме продаж в денежном выражении в %						
		ноябрь	сентябрь	август	июль	июнь	апрель	январь
1	Сбербанк	1,85	2,51	3,03	3,40	4,36	4,87	8,59
2	ВТБ	12,77	12,79	12,58	13,35	14,71	10,78	12,76
3	Газпромбанк	22,87	25,35	28,45	29,60	31,50	38,36	46,04
4	Россельхозбанк	5,61	8,82	9,46	12,23	13,62	19,19	20,54
5	Банк ДельтаКредит	14,34	20,39	20,36	20,59	17,39	22,27	22,34
6	Райффайзенбанк	22,66	35,27	39,05	42,79	41,24	42,47	47,06

№	БАНК	Доля рефинансирования в объеме продаж в денежном выражении в %						
		ноябрь	сентябрь	август	июль	июнь	апрель	январь
7	Абсолют Банк	0,19	0,58	1,50	2,77	5,87	5,88	4,60
8	Банк Уралсиб	11,00	18,28	13,62	14,47	7,32	5,08	7,96
9	Альфа Банк	24,01	20,23	45,44	49,67	55,58	46,63	39,79
10	Банк ФК Открытие	11,41	12,85	15,82	15,80	17,25	14,10	25,18
11	Банк АК БАРС	3,88	8,17	2,35	5,27	3,20	8,68	13,25
12	Совкомбанк	-	-	-	-	-	-	-
13	Банк Возрождение	3,78	3,48	3,74	5,89	5,61	2,41	2,45
14	Банк Санкт-Петербург	1,47	2,75	4,88	5,34	7,77	2,35	0,77
15	Банк ДОМ.РФ	21,23	43,78	43,79	50,94	57,79	39,76	36,46
15	Промсвязьбанк	52,37	33,81	19,71	11,96	12,05	7,56	3,86
17	ЮниКредит Банк	42,58	48,19	47,60	44,44	50,63	39,96	37,01
18	Банк Центр-Инвест	-	-	-	-	-	-	-
19	Транскапиталбанк	0,65	23,35	30,83	18,83	25,53	19,35	34,98
20	СМП банк	10,37	1,63	6,19	3,60	2,07	2,16	10,92
21	Запсибкомбанк	15,93	14,11	11,97	15,28	21,41	17,96	28,35
22	Связь-Банк	0,41	0,51	0,29	0,40	0,81	0,28	0,00
23	Примсоцбанк	21,12	37,67	44,68	43,77	43,54	53,67	64,84
24	Московский кредитный банк	-	-	-	-	-	-	-
25	РНКБ	-	-	-	-	-	-	-
26	Банк Левобережный	28,33	39,38	42,86	42,39	30,75	45,69	38,97
27	Металлинвестбанк	8,14	8,58	7,03	3,85	2,54	8,80	-
28	Кубань кредит	-	-	-	-	-	-	-
29	Банк Зенит	5,75	20,00	12,20	12,72	14,90	11,37	-
	ТОП-20	8,04	9,06	9,34	10,08	11,39	11,19	13,95
	АО ДОМ.РФ	47,44	66,74	32,35	70,10	70,14	70,59	74,64
	Суммарно ДОМ.РФ с учетом банка Российский капитал	36,56	58,44	50,62	63,83	67,04	63,20	66,17

## **7. Выводы и заключение.**

В ноябре и объемы и тенденции не изменились относительно октября. Выводы остаются практически аналогичными.

Ипотечное кредитование в течение ноября 2018 года развивалось устойчиво. Некоторое повышение ставок кредитования не оказало существенного негативного влияния на выдачу по рынку в целом, но повлияло на отдельных игроков.

Прогнозы на будущее включают в себя следующие предположения.

1. В 2018 году будет выдано ипотечных кредитов на сумму 3,16 трлн рублей (весенний прогноз Русипотеки).
2. В 2018 году средняя ставка всех выданных за год кредитов приблизится к 10 %.
3. В первом квартале ставка предложения продолжит рост. Ставка по выданным за месяц кредитам приблизится или даже преодолет 10 % и достигнет пика в марте.
4. В оптимистичном варианте дальше произойдет стабилизация ставок, а по итогам года средневзвешенная ставка по выданным кредитам останется на уровне 10 %. Объемы кредитования вырастут на 15 %.
5. В пессимистичном варианте ставка уйдет за 10 %, а объемы кредитования останутся на уровне 2018.

**Опубликованы вопросы для обсуждения и начата регистрация участия на V Российский ипотечный конгресс, который состоится 6 февраля 2019 года в Москве**





## 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](mailto:research@rusipoteka.ru)
- по телефонам +7 (916)113-8001 или +7 (916) 632-9183

Следите за обновлениями информации на сайтах

[Русипотека.рф](http://rusipoteka.rf) и [ЛюдиИпотеки.рф](http://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.