

Крысин Андрей
Ассоциация российских банков (АРБ)
Председатель Комитета по ипотечному кредитованию

ПРАКТИКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Благодарю Вас за возможность выступить на столь представительном форуме и рассказать о развитии российского рынка ипотечного кредитования в России, возможностях и перспективах инвестиций на рынке недвижимости. Я выступаю здесь в двойственной роли, в роли президента банка, который уже несколько лет активно работает на рынке финансирования недвижимости и ипотечного кредитования и в качестве Председателя Комитета по ипотечному кредитованию АРБ. Благодаря этому у меня есть возможность представить мнение не только одного российского банка, но постараться отразить обобщенную картину, складывающуюся в сфере ипотеки и инвестиций в рынок недвижимости.

Правовые основы для развития рынка жилищного ипотечного кредитования возникли в России в 1998 г. после принятия закона «Об ипотеке». Законодательство постоянно совершенствуется с целью создания наиболее благоприятных условий для всех участников рынка, включая банки-кредиторы, а также инвесторов, желающих инвестировать свои средства в этот рынок через различные финансовые инструменты.

На практике банки начали операции по кредитованию населения на цели приобретения жилья под залог приобретаемого жилья с 2000 г. Объемы выдаваемых кредитов быстро растут, увеличиваясь ежегодно в 2 раза. В настоящее время общий объем выданных банками ипотечных кредитов оценивается в 1 млрд долларов США.

Общая емкость российского ипотечного рынка оценивается следующим образом:

- до 70% российских домохозяйств желали бы улучшить своих жилищные условия, при этом 10% семей имеют достаточные доходы, чтобы сделать это при условии получения кредита,
- текущая потребность в кредитах составляет примерно 50 млрд долларов США. Эта потребность постоянно будет расти по мере повышения доходов населения.

Таким образом, рынок ипотечных жилищных кредитов в России огромен, он будет развиваться быстрыми темпами и увеличиваться в объемах.

Увеличилось количество банков – кредиторов. Если в начале 2003 г. на рынке жилищной ипотеки работало 15-20 банков, то к началу 2004 г. более 160 банков начали осуществлять программы ипотечного кредитования.

В настоящее время с увеличением количества кредиторов на рынке ипотеки сложилась реальная конкуренция между банками, в результате которой:

- снизились процентные ставки по кредитам в долларах США с 18-15% до 10-13,5 и с 21-18% до 13- 15 % в рублях;
- увеличились сроки кредитов до 20-27 лет;
- уменьшились требования к размеру первоначального взноса с 40-30% до 15-20% от стоимости жилья.

Анализ состояния рынка жилья показывает, что предложение жилья существенно отстает от спроса.

До 50% от существующего жилищного фонда находится в ветхом состоянии и нуждается в реконструкции и замене.

За последние годы на рынке строительства нового жилья удалось преодолеть тенденцию снижения объемов строительства. В 2004 г. вновь построено 40 млн кв. метров жилья. К 2010 г. эксперты прогнозируют удвоение объемов нового строительства.

Тем не менее, эти темпы недостаточны и явно не удовлетворяют существующее отставание от спроса. Эксперты считают, что необходимо строить ежегодно 150 млн кв.м нового жилья.

В условиях недостатка в новом и качественном жилье, а также при росте доходов населения цены на жилье - за 2002-2003 гг. увеличились на 30-40%.

Благодаря высокому спросу в настоящее время строительство жилья – это один из наиболее доходных и привлекательных секторов российской экономики для инвесторов.

По прогнозам экспертов при условии создания благоприятных условий к 2010 г. объем ипотечных кредитов должен возрасти в 30 раз.

Для достижения этой цели необходимы долгосрочные ресурсы, позволяющие выдавать кредиты на срок до 10-20 лет, а также надежные механизмы и инструменты их привлечения с рынка капиталов.

В настоящее время на практике действуют следующие схемы финансирования жилищных ипотечных кредитов, выдаваемых банками:

- **кредитные линии и займы** на цели развития ипотечных программ банков, получаемые от различных международных финансовых организаций (IFC, EBRD, OPIC), а также других заинтересованных российских и иностранных инвесторов. Однако они доступны лишь отдельным российским банкам для реализации ипотечных программ.
- **продажа ипотечных кредитов заинтересованному инвестору** – этот способ привлечения кредитных ресурсов под ипотеку широко используется в настоящее время в России и будет рассмотрен на следующем слайде.

Наиболее распространенной формой рефинансирования ипотечных кредитов в настоящее время в России является продажа этих активов инвестору.

На схеме показано, как Банк-кредитор выдает кредиты заемщикам, а затем уступает их со своего баланса на баланс инвестору. Как правило, при этом первичный кредитор продолжает обслуживать платежи, а также контролировать их своевременность и состояние залога на протяжении всего срока данных кредитов.

Кредитный риск между кредитором и инвестором распределяется в зависимости от соглашения между ними и может быть передан полностью инвестору, либо оставлен у первичного кредитора. В последнем случае при наступлении дефолта заемщика, первичный кредитор осуществляет обратный выкуп «плохого» кредита либо замену на другой «хороший» кредит.

Вознаграждение первичного кредитора определяется в зависимости от выполняемых им функций и, как правило, составляет разницу между ставкой, по которой кредит выдается заемщику, и ставкой, по которой его выкупает инвестор.

Инвесторами в данной схеме могут выступать как кредитные, так и некредитные организации.

По этой схеме Европейский трастовый банк уже 3 года активно сотрудничает с ИБ «ДельтаКредит», а также рядом других российских и иностранных банков.

Хотелось бы особо отметить, что в прошлом году наш банк успешно апробировал данную схему рефинансирования потребительских кредитов на покупку автомобилей с одним из японских банков, недавно вышедших на российский рынок – Мичиноку Банк - Москва. Мы надеемся, что в этом году наше сотрудничество будет продолжено и расширено за счет рефинансирования не только 3-летних автомобильных кредитов, но и 10-летних ипотечных жилищных кредитов.

Среди инвесторов – некредитных организаций, рефинансирующих жилищные ипотечные кредиты банка, можно назвать Федеральное Агентство по ипотечному кредитованию, региональные ипотечные агентства, а также частные компании-инвесторы, имеющие право инвестировать свои средства в ипотечные активы.

Помимо перечисленных выше схем все большее внимание вызывают новые финансовые инструменты, а именно выпуск ипотечных ценных бумаг. В 2003 г. в России был принят закон «Об ипотечных ценных бумагах», который ввел возможность выпускать ипотечные ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами. Инвесторы, приобретающие ипотечные ценные бумаги, будут пользоваться определенными льготами по доходу от инвестиций.

Пока что в России не было зарегистрировано ни одного выпуска ипотечных ценных бумаг, однако, кредиторы, имеющие ипотечные активы, серьезно оценивают возможности выпуска этих финансовых инструментов уже в 2005 г. По закону «Об ипотечных ценных бумагах» возможен выпуск трех типов ипотечных ценных бумаг:

- ипотечные облигации, выпускаемые банками;
- ипотечные облигации, выпускаемые специально создаваемым ипотечным агентом;
- ипотечные сертификаты участия.

На слайде представлена схема выпуска ипотечных облигаций банками:

- банк-кредитор собирает портфель однородных по характеристикам ипотечных кредитов, формирует их в пул и организует выпуск ипотечных облигаций;
- пул ипотечных кредитов находится на балансе банка, является источником погашения обязательств по ипотечным облигациям, а также одновременно их обеспечением;
- законом предусмотрено, что в случае банкротства кредитора, ипотечное покрытие выводится из общей конкурсной массы и держатели ипотечных облигаций имеют приоритетное право удовлетворения своих требований;
- инвесторы приобретают ипотечные облигации, которые в отличие от других ценных бумаг имеют надежное обеспечение в виде ипотеки, а также дают льготы по налогам с доходов (9-15% в сравнении с 24% налога по обычным ценным бумагам).

На слайде представлена схема выпуска ипотечных облигаций с помощью специально учреждаемого юридического лица - ипотечного агента. Он создается для выполнения двух основных функций: хранения на своем балансе ипотечных активов и выпуска ипотечных облигаций. Все иные операции и виды деятельности для ипотечного агента запрещены законом «Об ипотечных ценных бумагах». Ипотечный агент не имеет собственного штата и все функции по его управлению, включая функции учета, управления финансовыми потоками, обслуживания платежей по кредитам и по облигациям выполняет банк-кредитор или иные специализированные независимые организации.

Основное преимущество этой схемы в отличие от предыдущей состоит в том, что ипотечное покрытие, служащее обеспечением выпускаемых ипотечных облигаций, с самого начала выделено на отдельный баланс, ему не угрожают риски, связанные с деятельностью банка-кредитора, и рейтинг данных облигаций может быть выше, чем рейтинг банка за счет качества ипотечных активов.

Еще одна схема – это создание закрытого ипотечного паевого инвестиционного фонда (ЗИ ПИФ), в который передаются ипотечные кредиты и выпускаются паи, которые приобретаются инвесторами. Данная схема основана на действующем законе «Об инвестиционных фондах» и позволяет привлечь средства инвесторов в различные активы, включая ипотечные кредиты, объекты жилой и коммерческой недвижимости или ценные бумаги. Эти активы передаются в паевой инвестиционный фонд (ПИФ) под доверительное управление Управляющей компании, действующей на основании лицензии Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР). Паи и права инвесторов регистрируются специализированным регистратором, учет имущества осуществляется специализированным депозитарием. Активы ПИФа надежно защищены от любых рисков, связанных с банкротством банка-кредитора, либо управляющей компании. Держатели паев получают доходы в соответствии с правилами доверительного управления, которые зарегистрированы в ФСФР и не могут быть изменены без их согласия.

Сфера финансирования жилой и коммерческой недвижимости в России – чрезвычайно перспективна с точки зрения различных инвесторов, желающих инвестировать свои средства, как на короткий, так и на долгосрочный период.

В рамках короткой презентации можно дать лишь общий обзор действующих и перспективных схем, в рамках которых в сферу жилищной и коммерческой ипотеки могут быть привлечены средства инвесторов. Такие схемы в России уже есть, они работают, возможно их дальнейшее развитие в рамках действующего законодательства.

Представители государственных органов управления, законодатели, банковское сообщество, застройщики и другие участники рынка активно работают по совершенствованию законодательной базы, позволяющей повысить надежность и привлекательность различных финансовых инструментов в сфере ипотеки для различных инвесторов.

Представляется, что при наличии интереса со стороны японских деловых кругов наш банк, комитет по ипотеке АРБ могли бы организовать активное и плодотворное сотрудничество для реализации различных программ как в сфере недвижимости, так и по другим направлениям развития банковского бизнеса.

Специально для сайта "Ипотека в России" (Русипотека)