



**Федеральная система рефинансирования  
ипотечных кредитов – инструмент  
реализации приоритетного национального  
проекта «Доступное и комфортное жилье –  
гражданам России»**

***А.Н. Семеняка***  
***Генеральный директор***

Уважаемый Илья Иосифович, уважаемые участники совещания.

Искренне рад приветствовать всех Вас на 5-ом всероссийском совещании участников федеральной системы рефинансирования ипотечных кредитов. Прежде всего, разрешите поблагодарить администрацию города Санкт-Петербург за активную помощь в подготовке и проведении нашего мероприятия.

Сегодня в зале собрались люди, которые самыми первыми пришли в ипотеку и которые за несколько лет при поддержке региональных администраций добились впечатляющих результатов.

На следующем слайде видно,

## Базовые ориентиры развития ипотечного жилищного кредитования в России



### Ориентиры Президента и Правительства Российской Федерации к 2010 году

(решения Президиума Государственного совета РФ от 19.04.2005 и Правительства РФ от 30.06.2005)

	<u>2006 г.</u>	<u>2010 г.</u>
Объемы ипотечного кредитования, млрд. руб. в год/накопл. итогом	108 210	415,0
Объем выдаваемых ипотечных кредитов /ВВП (в год/накопленным итогом)	1,2% 1,5%	6,6%
Доля стандартных кредитов и залладных по отношению к ко всем сделкам составляет	63%	до 100 %
Количество ипотечных кредитов в год в целом по Российской Федерации, шт.	170 000	1 000 000

2

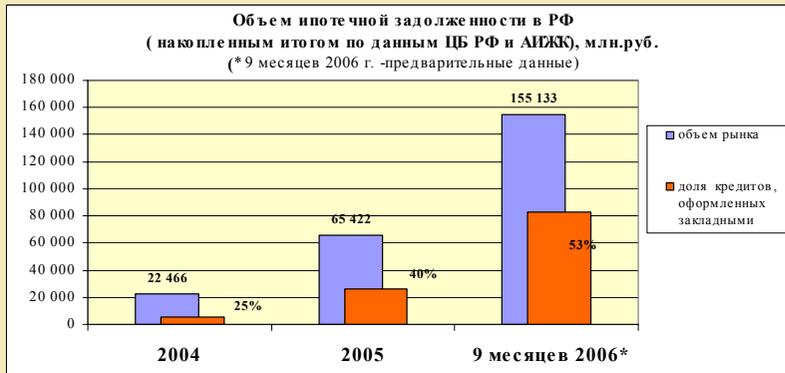
Ориентиры национального проекта по выдаче ипотечных кредитов в 2006 году будут выполнены как в стоимостном, так и в количественном исчислении, а это порядка 170 тысяч семей.

Ипотека все более заметна не только на рынке жилья, но и с точки зрения макроэкономики годовой объем выдачи превышает 1% ВВП.

Сегодня уже никто из практиков не спорит о том, какой стандарт лучше. По данным Росрегистрации 2/3 ипотечных кредитов оформляется залладными, хотя в прошлом году было меньше половины.

Если в прошлом году мало кто верил, что 1 млн.семей смогут взять ипотечный кредит в 2010 году, то сегодня таких скептиков стало гораздо меньше.

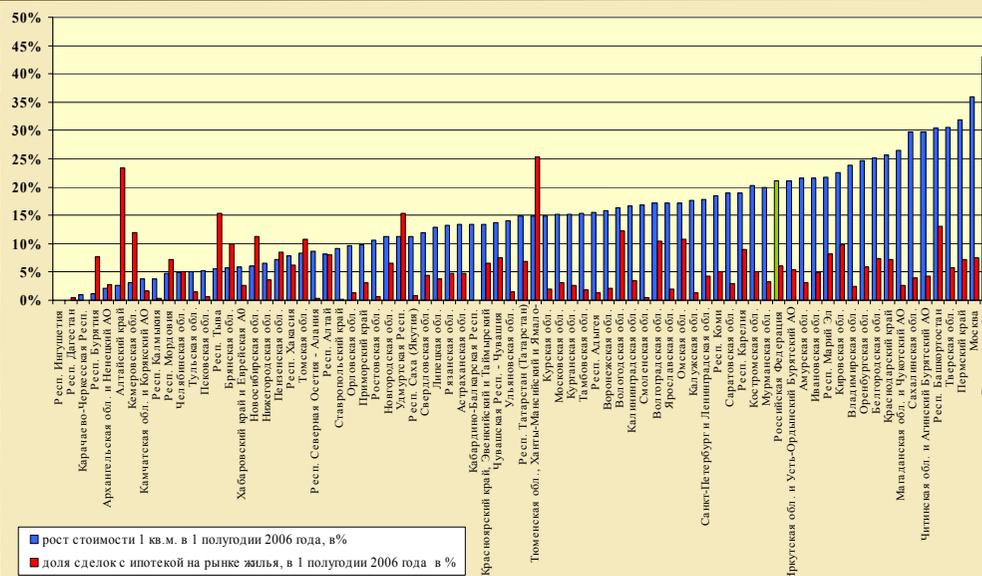
## Ипотека как локомотив национального проекта. Статистика



- **Динамичное развитие рынка ипотеки в 2006 г.:** на конец сентября 2006 г. объем задолженности составил порядка 155 млрд.руб. По итогам года ожидается рост рынка в стоимостном выражении в 2,5-3 раза.
- **В 1 полугодии 2006 года более 63% (в 2005 году - 47,3%),** всех выданных ипотек было оформлено залоговыми. Таким образом, существенный прирост ипотечного кредитования был обеспечен за счет деятельности федеральной системы рефинансирования.

1. Задолженность по ипотечным кредитам ежегодно удваивается в течение последних трех лет. Это очень высокая скорость развития.
2. Однако развитие неравномерно по регионам. За полгода более 45% прироста по стоимости пришлось на 4 региона: Москву, Московскую область, Санкт-Петербург и Тюменскую область, но только 12% прироста по количеству. Поэтому в данных субъектах только 1 из 500 семей улучшили жилье с помощью ипотеки.
3. Основное количество кредитов выдается в других регионах благодаря федеральной системе рефинансирования, обеспечивая их доступность для населения. В тех регионах, где областная администрация работает наиболее активно, например, Алтайский край, Республика Башкортостан, Кемеровская, Новосибирская область, Томская, Омская области – в среднем каждая 150-я семья воспользовалась ипотечными кредитами.

## Рост стоимости 1 кв.м жилья (на первичном и вторичном рынке) и доля сделок с ипотекой на рынке жилья в регионах РФ в 1 полугодии 2006 года\*



\*Данные Росрегистрации, Госкомстата, расчеты АИЖК

4

1. Доля ипотечных сделок на рынке жилья также выросла почти в 2 раза и сейчас составляет 6% в среднем по РФ.
2. Рыночная стоимость жилья (на первичном и вторичном) рынке за 9 месяцев 2006 года увеличилась на 38%, (за 2005 год -25%).
3. Однако ипотека в этом не виновата. При К/З = 70%, ипотека дает всего лишь 4% дополнительных денег на жилищный рынок.
4. Данный график показывает, что в регионах с развитой ипотекой цены растут медленнее, чем в среднем по стране.
5. Мы это объясняем тремя взаимосвязанными факторам:
  - Ипотека обеспечивает гарантированный сбыт и строители начинают больше строить,
  - Ипотека отсекает спекулятивный спрос и поэтому ценовые скачки снижаются,
  - Замедление роста жилищных цен в условиях высокого роста доходов населения повышает доступность жилья и все больше людей начинает обращаться за ипотечным кредитом.

## Прогноз на 2007 год по рынку стандартных жилищных закладных



	Млрд. руб.	Тыс. шт.
<b>Выдача кредитов</b>	<b>220-250</b>	<b>280-320</b>
<b>Оформлено закладными:</b>	<b>180-200</b>	<b>230-255</b>
<b>Потребность в рефинансировании через ЕИС</b>	<b>38-50</b>	<b>48-63</b>

5

Теперь несколько слов о наших совместных планах на 2007 год.

АИЖК прогнозирует, что в следующем году рынок снова удвоится и будет выдано порядка 300 тысяч ипотечных кредитов на сумму до 250 млрд.рублей.

Мы ожидаем, что стандартными закладными будет оформляться 80% всех вновь выдаваемых кредитов и емкость рынка закладных составит порядка 200 млрд.рублей.

Объем поставок в рамках федеральной системы рефинансирования составит около 50 млрд.рублей.

Но инфраструктура ипотечного рынка уже сейчас не успевает за таким бурным ростом. Поэтому если мы хотим сохранить набранные темпы и в следующем году, то нам необходимо выявить «узкие» места и совместными усилиями принять меры по их «расширению».

## Основные направления развития федеральной системы рефинансирования в 2007 г.



6

Основные направления развития системы рефинансирования показаны на следующем слайде.

Первое направление – развитие инфраструктуры – должно осуществляться в интересах не только системы рефинансирования, но и всего ипотечного рынка.

Второе направление – безусловно будет реализовано в интересах участников нашей системы с целью повышения их способности получать прибыль в условиях все возрастающей конкуренции в регионах.

Третьим направлением – развитие новых бизнесов – обеспечивает устойчивое развитие и конкурентоспособность на долгосрочную перспективу.

Важно отметить, что каждое из направлений требует роста производительности труда и мощностей, т.е. интенсивного развития.

Иначе двукратный рост потребует в два раза больше людей, площадей, компьютеров и т.д.

О приоритетных для АИЖК задачах по каждому направлению будут подробно докладывать мои коллеги.

Поэтому я их перечислю кратко.



## Развитие инфраструктуры системы рефинансирования



- **Взаимодействие с Росрегистрацией**
  - нехватка персонала в органах Росрегистрации
  - типовые формы документов
- **Депозитарная инфраструктура**
  - недостаток свободных мощностей для хранения кредитных дел
  - небольшая пропускная способность депозитариев по приему закладных и проставлению передаточных надписей
- **Номинальное держание закладных**
  - подготовка законодательной базы
- **ЕИС**
  - полный охват, совершенствование, обучение
  - интеграция ЕИС и информационной системы Росрегистрации

7

В части инфраструктуры основные усилия АИЖК направит на решение следующих задач:

1. Совместно с Росрегистрацией дальнейшее сокращение сроков регистрационных действия и совершенствование типовой закладной;
2. Совершенствование функциональности, безотказности и быстродействия ЕИС,
3. Расширение депозитарных мощностей по хранению закладных и повышению их пропускной способности
4. Инициирование принятия закона о номинальном держании закладных



- **Повышение качества закладных**
  - плохие закладные никому не нужны, когда есть много хороших
- **Повышение качества сервиса**
- **Ускорение оборота сделок**
  - с закладными
  - с ипотечным покрытием

Принципиальным и для АИЖК, и для каждого из вас в 2007 году станет повышение качества закладных, подробнее об этом будет в докладах моих коллег - Сунгурова Сергея Геннадьевича и Кольцовой Натальи Юрьевны.

Попросту говоря – ипотечных кредитов будет много и можно будет выбирать только закладные хорошего качества. Вы хорошо знаете примеры вторичных операторов, которые сначала погнались за количеством сегодня озаботились качеством.

Другой важной задачей является совершенствование сопровождения, например, медлительность ряда РО и СА в подписании допсоглашений по договорам страхования стала одной из причин задержки сроков дебютного выпуска ипотечных облигаций.

Качество выдачи ипотечных кредитов и поставки их через ЕИС, а также качество сопровождения напрямую влияют на сроки формирования ипотечного покрытия и скорость оборота в целом.

Каждый из нас является звеном в цепи рефинансирования и мы должны осознать, что слабое звено будет мешать остальным получать прибыль.

## Развитие новых бизнесов в рамках системы рефинансирования



- **Земельная ипотека**
  - финансирование обустройства и застройки больших участков под залог земли
  - работа с физическими лицами
- **Новые кредитные продукты**
  - внедрение кредитов с растущими аннуитетами
  - кредитование молодых семей и военнослужащих
- **Операции с ипотечными ценными бумагами**
- **Инициатива участников системы рефинансирования по созданию Российской ассоциации ипотечных компаний**

9

В 2007 году АИЖК будет стимулировать три новых вида бизнеса:

Операции по выпуску и сделкам с ипотечными облигациями станут следующим шагом в развитии рынка стандартных закладных. Участники системы рефинансирования, которые освоят новые финансовые технологии получают важное конкурентное преимущество – прямой доступ на рынок капитала. Завтра директор Департамента финансов Кольцова Н.Ю. подробно расскажет как выпустить ипотечные облигации, которые будет покупать Пенсионный фонд РФ. Вы знаете, что позавчера на заседании Госсовета Президент РФ дал поручение внести соответствующие законодательные акты. Мы также ожидаем, что создаваемая вами ассоциация будет рассматривать данную задачу как приоритетную и АИЖК готово к конструктивному сотрудничеству.

Кредиты с растущими периодическими платежами, как вы уже знаете на примере военной ипотеки, могут обеспечить 100% повышение доступности кредита для семей с низким уровнем дохода, включая молодые семьи. Данные кредиты планируем предлагать и гражданскому населению. О новых жилищных кредитах расскажет Полякова М.Б.

Земельная ипотека должна стать самой важной инновацией 2007 года, поскольку на ее основе будет создан универсальный механизм долгового финансирования как обустройства, так и застройки для всех заинтересованных лиц – муниципалитетов, девелоперов и застройщиков-физлиц. В АИЖК создан специальный департамент жилищного финансирования и его директор, Петренко В.В., подробно расскажет о предлагаемых нами схемах.

## Реализация пилотных проектов



- **Пилотные проекты – отработка системных решений по новым формам финансирования строительства для выполнения целевых показателей Национального проекта:**
  - снижение себестоимости за счет эффекта масштаба
  - использование современных недорогих технологий
  - возможность привлечения иностранных подрядчиков (опыт Иркутской области)
  - снижение стоимости финансирования за счет залога земли и привлечения долгового финансирования
- **Возможность фиксации цены жилья для людей на начальном этапе строительства через заключение предварительных договоров**
- **Региональные операторы должны стать локомотивом реализации Национального проекта в регионах**

10

Пилотные проекты

Письма и совместные лоббирование

Переговоры с ИНтеко, Балтросом, Инокетьевская слобода и другими – единое типовое решение.

Опыт Щербакова - доклад

## Преимущества работы в федеральной системе рефинансирования



- **Комплексный подход к развитию бизнеса**
- **Планирование деятельности на долгосрочную перспективу**
- **Повышение конкурентоспособности за счет постоянного освоения новых бизнесов и технологий**
- **Всегда более низкая стоимость финансирования**
- **Развитие конкурентного рынка, включая поддержку малого и среднего бизнеса**
- **Система рефинансирования – коллективный институт развития и ключевой инструмент реализации Национального проекта в части развития ипотечного кредитования**

11

В среднесрочной перспективе конкуренция на рынке классической ипотеки будет все более возрастать по мере того, как банки будут осваивать этот сегмент рынка. Региональные операторы по определению проигрывают банкам в финансовой мощи, а следовательно и в конкурентоспособности. Поэтому для прибыльной деятельности на ипотечном рынке необходимо быть частью большой системы, что позволяет (1) раньше других выходить в новые сегменты рынка, (2) сокращать издержки за счет использования наиболее передовых технологий, (3) зарабатывать на больших объемах сервиса, которые дает сотрудничество с АИЖК, (4) получать господдержку из федерального бюджета (через АИЖК) и от региона (в рамках Нацпроекта).

## Отличие РО от других участников рынка. Необходимость государственной поддержки



- **Региональные операторы выполняют:**
  - рыночные функции – господдержка требуется в моменты резких колебаний рынка и по мере его роста
  - социальные функции и функции институтов развития – господдержка необходима на постоянной основе

Господдержка имеет непрерывный характер	Господдержка имеет ситуационный характер
Работа по программам социальной ипотеки, с молодыми семьями, военнослужащими	Работа со стандартными ипотечными продуктами
Работа в небольших населенных пунктах	Работа в крупных городах
Работа в условиях слаборазвитой инфраструктуры и банковской системы	Работа в условиях сформированной инфраструктуры и развитой банковской системы
Объемы ипотечного кредитования в регионе ниже, чем в среднем по РФ	Значительные объемы кредитования в регионе
Строительство доступного жилья	Строительство коммерческого жилья
Массовая застройка	Точечная застройка

12

В ряде регионов администрации не совсем четко понимают роль региональных операторов в развитии регионального ипотечного рынка. Высказывается мнение, что если банки достаточно активно работают на ипотечном рынке, то господдержка РО не нужна. Это заблуждение. РО (1) является инструментом регулирования рынка в руках государства, прежде всего в кризисных ситуациях. Одновременно РО (2) поддерживает конкурентную среду на рынке и (3) выполняет функции маркет-мейкера, в том числе является ориентиром по процентным ставкам. Такой инструмент государство должно иметь всегда, а не только на начальном этапе развития рынка. Чтобы РО мог выполнять такие функции, необходимо увеличивать его капитал по мере роста рынка. Кроме того, РО выполняет (4) социальные функции и (5) функции института развития, в том числе в рамках реализации Нацпроекта. Это предполагает уже не дискретную, а постоянную господдержку.

Таким образом, речь не должна идти об уходе РО с рынка и о прекращении их господдержки. Напротив, присутствие РО на рынке должно расширяться, но формы его должны постепенно меняться. Такая эволюция должна происходить как на федеральном, так и на региональном уровне, и необходимо обеспечить согласованные действия всех участников системы. Отставание означает снижение конкурентоспособности.