



## Последние тренды продуктового развития на рынке ипотечного кредитования в России.



Юлия Топольская  
Глава Розничного бизнеса  
ОАО «МДМ-Банк»



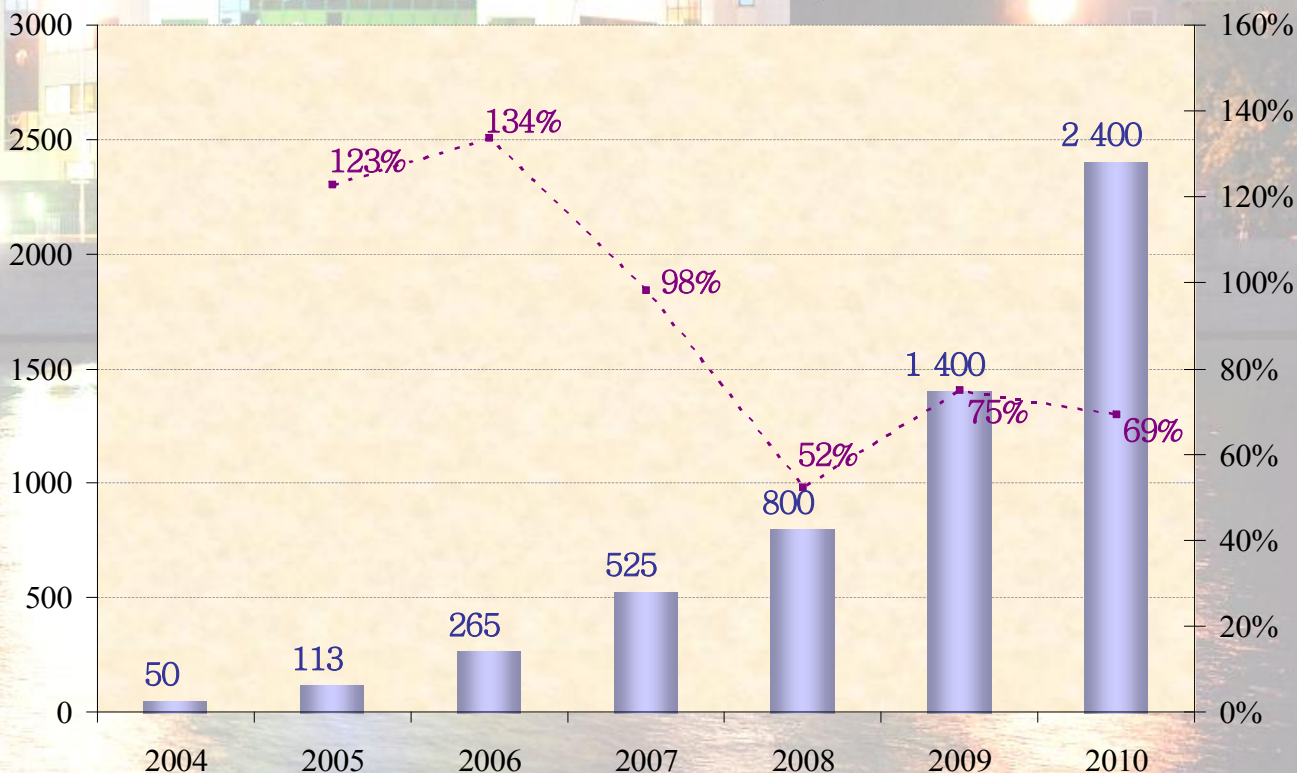
- **Объем рынка ипотечного кредитования и прогнозы**
- **Основные продукты и обзор российского продуктового предложения в ипотечном кредитовании**
- **Особенности и основные тенденции ипотечного кредитования рынка Европы и США**

По данным аналитических источников объемы ипотечного кредитования в первом полугодии 2007г. продолжили устойчивую динамику роста и составили 226, 6 млрд рублей, что в 2 раза превышает показатели аналогичного периода прошлого года, и это не смотря на стагнацию рынка недвижимости в первом полугодии 2007г .

Объем рынка Ипотечных кредитов (млрд. руб.)



Рост рынка ипотечного кредитования 2004-2010гг (факт+прогноз) (ист. МДМ-Банк)



Увеличению объемов ипотечного кредитования способствовало множество факторов, прежде всего:

- снижение процентных ставок
- смягчение условий кредитования
- упрощение процедуры андеррайтинга заемщика
- появление продуктов, позволяющих получить кредит без предоставления подтверждающих доход документов
- увеличение доли расходов заемщика на обслуживание долга (соотношение платеж/доход)



Также увеличению объемов ипотечного кредитования способствовало улучшение макроэкономической ситуации в стране.

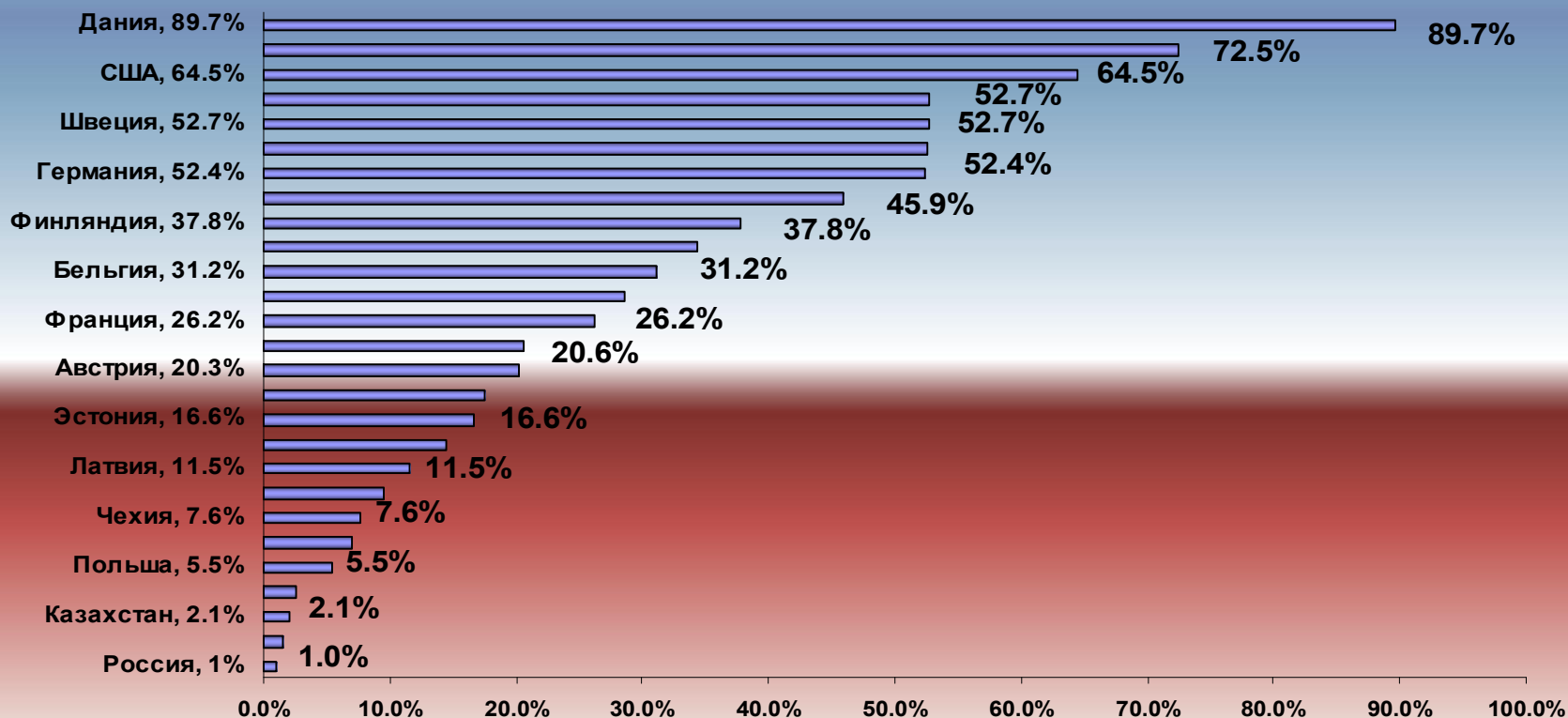


- ❖ Инфляция по итогам 8 месяцев в стране составила 6,7%
- ❖ Рост ВВП по итогам I полугодия составил 7,9% по отношению к аналогичному периоду прошлого года
- ❖ Рост реальных располагаемых доходов населения по предварительным данным составит 15,5%
- ❖ Средняя начисленная заработная плата в июле 2007г. составила 13575 рублей

## Доля ипотеки по отношению к ВВП государств с различным уровнем развития экономики, %

(по данным European Mortgage Federation, ЦБ РФ)

Доля ипотеки по отношению к ВВП (в % по странам мира)



- 
- **Объем рынка ипотечного кредитования и прогнозы**
  - • **Основные продукты и обзор российского продуктового предложения в ипотечном кредитовании**
  - **Особенности и основные тенденции ипотечного кредитования рынка Европы и США**

В ипотечной линейке ведущих российских банков можно выделить следующие продукты:

- Кредитование на приобретение квартиры в стадии строительства;
- Кредитование на приобретение квартиры с оформленным правом собственности;
- Кредитование на приобретение загородной недвижимости;
- Рефинансирование;
- Улучшение жилищных условий;
- Кредитование под залог имеющейся недвижимости;
- Кредитование на приобретение земельного участка;
- Кредитование коммерческой ипотеки.





## Структура ипотечного портфеля на российском рынке:

- предложения по кредитованию под залог имеющейся в собственности недвижимости,
- Рефинансирование пулов ипотечных кредитов
- кредитование коммерческой ипотеки

Ипотечные кредиты 2007 Н1



РБК: 97 банков

## К основным характеристикам ипотечных продуктов российских банков можно отнести:

- Срок кредитования - в среднем от 1 до 30 лет;
- Цель предоставления кредита – кредитование на приобретение или под залог имеющейся недвижимости;
- Соотношение кредит/залог - в среднем – 80-90%;
- Соотношение платеж/доход - в среднем – составляет 50-55%.

## Основные отличия:

- цель кредитования,
- объект кредитования,
- объект залога.



- **Объем рынка ипотечного кредитования и прогнозы**
- **Основные продукты и обзор российского продуктового предложения в ипотечном кредитовании**
- • **Особенности и основные тенденции ипотечного кредитования рынка Европы и США**

## Продуктовая линейка западных рынков

Европейские страны можно разделить на:

- развитые рынки (Великобритания, Германия)
- развивающиеся (Испания, Ирландия)
- рынки начального уровня (страны Восточной Европы)

Ранее общий рост Европейского ипотечного рынка можно было объяснить следующими причинами:

- Снижение Процентных Ставок,
- Рост цен на жилье,
- Рост спроса на жилье и на ипотеку.

Конкурентная среда, на сегодняшний день, контролируется универсальными коммерческими банками, покрывающими 42% от общей доли рынка, хотя специализированные ипотечные банки, брокеры, страховые компании вытесняют их благодаря высокой эффективности своих бизнес процессов.

До кризиса рост ипотечного рынка в США объяснялся теми же причинами, что и в Европе, но с учетом следующих особенностей:

- Рост рынка Sub-prime market (особая категория заемщиков)
- Бум рефинансирования существующих займов
- Увеличение доли кредита по отношению к стоимости залога



При исследовании ипотечных продуктов на западном, да и на российском рынке необходимо обратить внимание на несколько аспектов:



- Основные характеристики продукта
- Экономическая составляющая продукта
- Гибкость при предоставлении продукта
- Комбинация продуктов
- Страховые продукты
- Инновационные продукты

По видам продуктов можно выделить следующие:

- Кредиты с объемом финансирования до 125% стоимости жилья (95% - ипотека, 30% - потребительский кредит)
- “Кредит резерва наличности”
- Временный кредит “Pre-Mortgage” (финансирование сопутствующих услуг)
- Ипотечные кредиты с переменной процентной ставкой
- Продукты, которые привязаны к базовой ставке Национального Банка и изменяются в соответствии с ее изменениями
- Кредиты для приобретения недвижимости с последующей сдачей ее в аренду
- Продукты с ограничением процента.

К особенностям ипотечных продуктов можно отнести:

**1. Специализацию на страховых услугах:**

- Все лидеры западного рынка предлагают страхование жизни и имущества. Некоторые банки предлагают также страховку покрывающую временную нетрудоспособность.
- В Восточной Европе, обычно, обязательной является страховка задолженности, покрывающая риск невозврата в дополнение к временному страхованию жизни, до окончания срока ипотеки.

**2. В качестве дополнительной опции** Банки создают собственные компании, оказывающие услуги по покупке/продаже недвижимости

**3. Гибкость выплат.**

Некоторые банки предлагают гибкий подход в части выплат, позволяя пересматривать график платежей в течение срока действия кредита, в том числе переплачивать, приостанавливать выплаты или снимать средства, принимая во внимание долгосрочность ипотеки и изменяемые доходы клиента.



#### 4. Комиссия за преждевременное погашение

- В большинстве случаев банки на Европейском рынке и рынке США запрещают заемщикам досрочно погашать кредиты до окончания срока действия кредитного договора либо используют систему штрафов за досрочное погашение.
- Однако некоторые банки не берут комиссию за преждевременное погашение с клиентов банка с кредитной историей более 10 лет.

#### 5. Продукт с возвратом наличности (Cash Back)

- Распространены продукты, предоставляющие возврат наличных “cashback” и предусматривающие скидку при завершении покупки. Возврат может составлять до ~1% от суммы ипотеки. Такие продукты позволяют удерживать клиента.

#### 6. Self Certification:

- Продукты, позволяющие надежным клиентам лично подтверждать доходы для ускорения процесса выдачи ипотеки.



## Каналы продаж ипотечных продуктов:



- Прямые продажи осуществляются за счет присутствующих на рынке как смешанных моделей распространения, основанных на собственных филиалах, так и за счет распространения с использованием различных торговых агентов.


- Косвенные продажи осуществляются за счет широкой сети косвенных торговых агентов, представленных финансовыми консультантами, а также за счет косвенных каналов, основанных на собственной филиальной сети


В операционной деятельности наблюдается тенденция аутсорсинга.


Здесь можно выделить две модели:


- Применение децентрализованной модели, где продавцы ответственны за весь процесс андеррайтинга.
- Применение модели аутсорсинга, когда специализированные компании предоставляют услуги нескольким ипотечным Банкам, а процессинговый центр, в основном, ответственен за оформление ипотечного договора и договора обеспечения, а также все последующие после выдачи ипотеки фазы.





 Мы полагаем, что в ближайшее время подобные процессы затронут и российский ипотечный рынок.

 Полагаем, что в ближайшее время можно ожидать появления продуктов, позволяющих кредитовать заемщиков с дальнейшей возможностью смены залогодателя и переводом долга на членов семьи заемщика; опция позволит проводить политику по привлечению клиентов на долгосрочное обслуживание.

 Продукт, сочетающий ипотеку и депозит, основанный на возможности клиента осуществлять накопления первоначального взноса путем внесения денежных средств на накопительный вклад и в дальнейшем получить кредит на более выгодных условиях.

 Возможно, также появления продукта, совмещающего депозит и ипотеку, когда проценты уплачиваются исходя из разницы остатков на депозитном и ипотечном счетах.

 Продукт, сочетающий в себе ипотеку и страховой продукт, когда накопительная часть страховых премий консолидируется в страховой компании и при отсутствии страхового случая часть накопленной суммы направляется в счет погашения основного долга.

 Однако, в свете последних событий, разразившихся в августе на мировых финансовых рынках (и как следствие кризис ликвидности финансовых институтов), в связи с ипотечным кризисом в США, стоит задуматься, что привело к таким событиям.



**Здесь стоит отметить несколько тенденций, которые привели к такой ситуации на ипотечном рынке США.**

**С одной стороны** - это движение в сторону наполнения ипотечных продуктов с дополнительными финансовыми опциями в части:

- ✓ плавающих процентных ставок,
- ✓ изменения графика платежей,
- ✓ предоставления льготного периода по уплате основного долга,
- ✓ увеличения суммы кредита свыше 100% стоимости недвижимости.

**С другой стороны** – упрощение процедуры получения кредита, появление субстандартных продуктов.

**С третьей** - тенденция смещения андеррайтинга в сторону аутсорсинга и передача данного процесса третьим лицам.

**Наконец** - это развитие и бум секьюритизации, позволяющий банкам снизить собственный кредитный риск, продав накопленный портфель ипотечных кредитов рефинансирующей компании или инвестиционному банку.



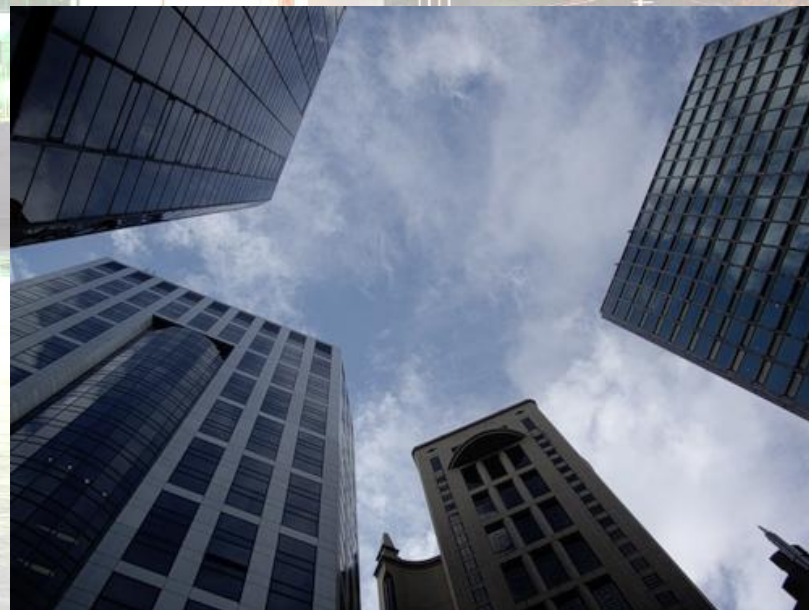
Как итог, данная стратегия лидеров рынка могла быть рассчитана только на постоянный рост рынка недвижимости, когда в случае неплатежеспособности заемщиков можно было выгодно продать находящуюся в залоге недвижимость.

Однако, с прекращением роста цен на недвижимость и ужесточением учетной политики ФРС, многие заемщики, в первую очередь в сегменте субстандартных кредитов, оказались неспособны обслуживать кредиты. В итоге рост дефолтов в данном сегменте, перекинулся и в сегмент стандартных ипотечных кредитов.

Информация о банкротстве крупных ипотечных компаний, таких как American Home Mortgage Investment, а также известия о сложностях у других гигантов рынка вызвали паническую волну на мировых фондовых рынках.

В ответ на данную ситуацию, ужесточились требования к потенциальным заемщикам не только у американских банков, но также и у европейских.

Для России многими экспертами в том числе, отмечается тот факт, что кризис ликвидности, вызванный ипотечным кризисом в США, коснется рынка косвенно, отразившись на уровне процентных ставок.





Тенденции развития продуктового предложения в России очень сходны с теми, которые привели к кризису на ипотечном рынке США и в Европе.



В этой связи хотелось бы отметить, что кризис на ипотечном рынке США и Европы должен послужить хорошим уроком в части дальнейшего совершенствования продуктового предложения в России и качества ипотечных кредитов, не смотря на развивающиеся процессы секьюритизации ипотечных кредитов.

**Последние тренды продуктового развития на  
рынке ипотечного кредитования в России.**



**Юлия Топольская  
Глава Розничного бизнеса  
ОАО «МДМ-Банк»**

**[www.mdmbank.ru](http://www.mdmbank.ru)**

**Тел: 797-95-00 Факс:797-95-01**

**E-mail: [Julia.Topolskaya@mdmbank.com](mailto:Julia.Topolskaya@mdmbank.com)**