

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РЕЗЕРВНЫЙ
БАНК**

Ипотечное кредитование в России. Инструменты повышения доходности

**Спрос и предложение ипотечных продуктов: текущая
ситуация на столичном и региональных рынках**

Шварцман Татьяна
Зам. Начальника Управления Региональных Ипотечных Программ

1. Представление ипотечных продуктов, предлагаемых АКБ «НРБанк» (ОАО) на столичных и региональных рынках

1.1. Описание кредитных продуктов (3)

1.2. Динамика выдачи ипотечных кредитов за 2008 год (4)

1.3. География присутствия ипотечного бизнеса АКБ «НРБанк» (ОАО) в регионах РФ (5)

1.4. Стратегия регионального развития АКБ «НРБанк» (ОАО) (6)

2. Спрос и предложение ипотечных кредитных продуктов на столичных рынках (Москва, МО, Санкт-Петербург, Ленинградская область)

2.1. Предложение основных игроков ипотечного бизнеса. Последние изменения в связи с текущей ситуацией на финансовом рынке (7)

2.2. Спрос на ипотеку в столице – падение или рост? (8)

3. Спрос и предложение ипотечных кредитных продуктов на региональных рынках

3.1. Общие тенденции рынка- ипотека идет в регионы (10)

3.2. Спрос и предложение на ипотечные кредитные продукты на региональных рынках (14)



«Стандартный» – для тех, кто мечтает о собственном жилье, но не успевает за ростом цен.

«Инвестиционный» – для тех, кто хочет приобрести квартиру в новостройке или построить собственный дом.

«Ремонт» – кредит для поддержки ваших дизайнерских замыслов, для собственников жилья.

«Целевой» – для тех, кто уже имеет в собственности недвижимость и хочет приобрести дополнительно недвижимость.

«Рефинансирование» – кредит на более выгодных условиях для желающих погасить ипотечный кредит, полученный ранее.

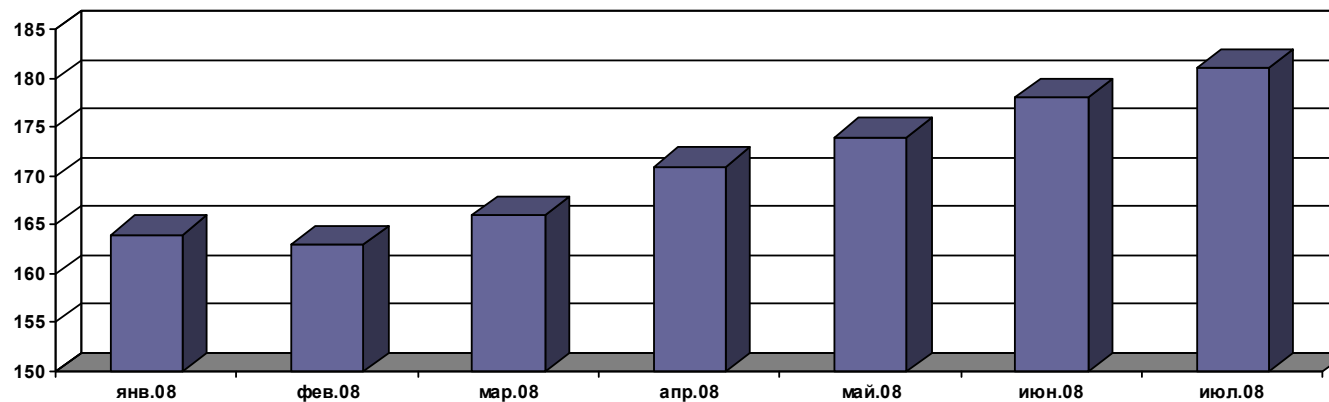
Условия выдачи ипотечных кредитов:

- Кредиты выдаются во всех регионах присутствия АКБ «НРБанк» (ОАО)
- Валюта кредитования – рубли РФ, доллары США, евро
- Срок кредитования – от 1 года до 25 лет
- Минимальный первоначальный взнос – 10% от стоимости закладываемого имущества
- Процентная ставка – от 10,5 % в долларах, от 12,75% в рублях (по состоянию на 22.09.08)

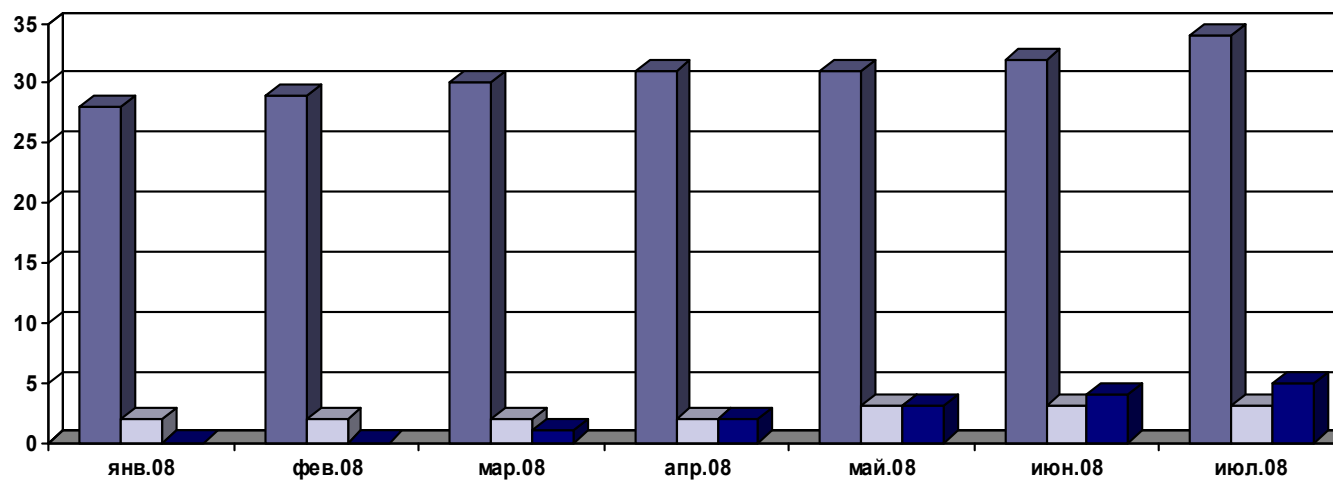
Динамика выдачи ипотечных кредитов НРБанка



млн. долл. США



■ Москва



■ Санкт-Петербург

■ Воронеж

■ Волгоград



 Ипотечные пулы в портфеле Банка



Расширение регионального бизнеса — одно из основных направлений деятельности НРБанка на ближайшие пять лет. Достижение этой цели предполагает формирование высокоэффективной сети региональных подразделений, предоставляющей клиентам широкий спектр банковских услуг при сохранении высокой эффективности деятельности Банка. В настоящее время уже успешно функционируют филиалы в городах – Воронеж, Санкт-Петербург, Волгоград. В ближайшее время планируется открыть первые 17 из 100 точек продаж:

№ п/п	Город открытия точки продаж	Тип региональной точки продаж	Запланированный срок открытия
1	Астрахань	опер.офис	15.09.2008
2	Калуга	опер.офис	15.10.2008
3	Новосибирск	филиал	15.11.2008
4	Белгород	опер.офис	15.11.2008
5	Ярославль	филиал	01.12.2008
6	Тюмень	филиал	15.12.2008
7	Красноярск	опер.офис	15.12.2008
8	Самара	филиал	15.01.2009
9	Ростов на Дону	опер.офис	01.02.2009
10	Санкт-Петербург	опер.офис	15.02.2009
11	Волжский	опер.офис	15.02.2009
12	Иркутск	филиал	15.02.2009
13	Краснодар	филиал	15.02.2009
14	Кемерово	опер.офис	15.02.2009
15	Екатеринбург	филиал	15.02.2009
16	Казань	опер.офис	15.02.2009
17	Саратов	опер.офис	15.02.2009



Тенденции в связи с изменениями, происходящими на мировом финансовом рынке:

В связи с ухудшившейся ситуацией на рынке, многие банки испытывают недостатки в «длинном» финансировании, а также вынуждены привлекать деньги по повышенным ставкам.

Также ухудшилась ситуация с качеством портфелей ипотечных кредитов – растет число неплатежей, увеличивается число «дефолтных» кредитов.

Еще одной проблемой для банков становится снижение активности клиентов, ожидающих скорого падения цен на рынке недвижимости (многие эксперты делают такие прогнозы).

Соответственно потенциальные заемщики занимают «выжидательную» позицию.

Возникшие проблемы вынуждают банки идти на такие меры как –

- Увеличение процентных ставок по ипотечным кредитам
- Изменение размера первоначального взноса по кредиту в сторону увеличения
- Ужесточения требований к заемщику, снижение доли «серых» заемщиков в портфеле

В столице ситуация в банках не такая острая, как в регионах, так как крупные столичные банки более свободны в выборе средств по финансированию, по привлечению средств. При этом небольшие банки, специализированные под ипотеку, не имеющие возможности привлечь достаточное количество ресурсов (в том числе, продать уже выданные пулы кредитов, в банки-инвесторы) – испытывают серьезные трудности и вполне могут выйти из рынка.

В сложившейся ситуации банки вынуждены использовать определенные маркетинговые решения (в рамках максимально возможных принимаемых на себя рисков), для успешной борьбы за клиентов на рынке. Это могут быть такие сервисные решения как:

- предложение перечислять деньги по ипотечной сделке до регистрации договора купли-продажи в УФРС (с возможным привлечением дополнительного обеспечения до момента окончания регистрации). Эта мера позволяет вывести для клиента список возможных вариантов на рынке недвижимости на максимальный уровень.
- предложение оформлять в качестве Созаемщика по кредиту – не только супругов но также третьих лиц (во многих банках это до сих пор не практикуется)
- расширять возрастной ценз для заемщиков
- увеличивать максимальный срок выдачи кредита, так как для многих заемщиков это единственный вариант получить необходимую сумму кредита (при повышении срока, аннуитетные платежи уменьшаются и возможная сумма кредита увеличивается)
- принимать решения по кредитам и оформлять сделки в максимально короткие сроки, а также делать всевозможные акции на снижение доп. расходов – отмены комиссий за рассмотрение, за обслуживание счета и т.п.

В качестве особенностей столичного рынка на данный момент можно выделить также:

- Увеличение доли ипотечных кредитов, выдаваемых в рублях РФ. Это связано с нестабильным курсом \$ на рынке.
- Увеличение доли кредитов, выдаваемых на первичном рынке недвижимости. Компании-застройщики, также испытывая проблемы с финансированием, снижают цены на 1 кв.м. жилья, стремясь к получению быстрой прибыли, тем самым стимулируя спрос на инвестиционную ипотеку



Повышения процентных ставок по ипотеке основными участниками рынка и становящиеся все более недоступными цены на жилье в столичном регионе, отсекали от рынка ипотеки достаточно большое число потенциальных клиентов (около 15-20%)

С другой стороны, спрос на ипотеку формируется далеко не только от размера процентных ставок (прямая зависимость здесь существует только если рассматривать ипотечный кредит как способ разместить денежные средства, и получать доход по арендной плате, в этом случае именно ставка по кредиту играет решающую роль).

Кроме размера ставки по кредиту, важнейшими факторами, влияющими на ипотечный спрос является размер первоначального взноса по кредиту и срок заимствования. Соответственно, чем взнос минимальнее а срок больше, тем выше спрос на такой продукт.

Помимо этого, в связи с постоянным ростом цен на недвижимость в столице, спрос на ипотеку подогревает и такой факт, что без помощи ипотечного кредита – купить квартиру могут все меньшее количество человек.

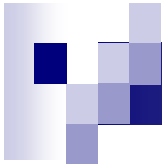
В данный момент времени (начиная с конца лета 2008 года) мы наблюдаем некое падение спроса.

Снижение количества поступивших заявок отмечают почти все представители основных ипотечных банков.

При этом под падением они понимают всего лишь снижение темпов роста, по сравнению с показателями осени 2006 и 2007 годов.

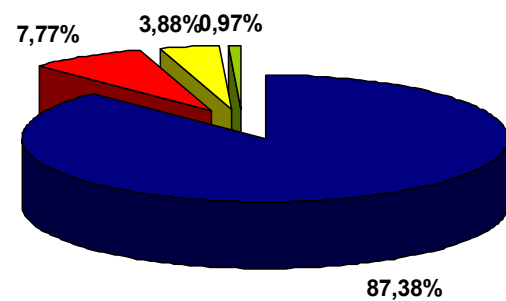
В таком случае следует говорить не о падении спроса, а о вхождении рынка в период стабилизации.

При этом прогнозируется рост спроса на ипотеку, как только стабилизируется кризисная ситуация, и в случае если банкам до конца года не придется еще раз поднимать ставки



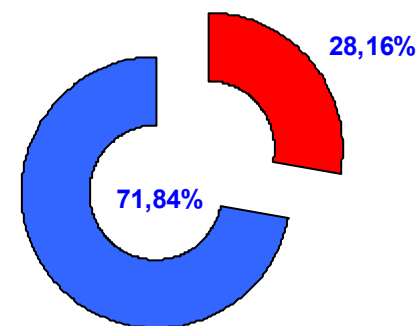
Статистика выданных кредитов НРБанк в Москве и Санкт-Петербурге по цели кредита и валюте кредитования за III кв. 2008 г.

Статистика по целям ипотечных продуктов



■ вторичка ■ инвестиционка ■ рефинансирование ■ целевой

Выданные кредиты по валюте кредитования



■ Из них в долларах США
■ Из них в рублях РФ



В настоящее время ни для не кого не секрет, что дальнейшее развитие ипотечного кредитования в России, будет происходить в основном за счет регионов, причем самое последнее перспективное направление - это города с населением менее 800 тыс. чел, так как города «миллионники» уже являются достаточно насыщенными по ипотеке.

Активное строительство жилья, крайне плачевное, «ветхое» состояние большого числа объектов существующего жилого фонда, стабильно укрепляющееся финансовое состояние жителей во многих регионах РФ – все это основные причины успешного развития ипотечного кредитования на региональных рынках.

В данный момент, темпы спроса на ипотеку в регионах не снижаются даже не смотря на кризис.

Одна особенность рынка, дополнительно к высоким ставкам и ужесточившимся требованиям к заемщикам, может составить проблему для потенциального покупателя ипотечного кредита - это проблемы с финансированием у специализированных региональных ипотечных банков, и их уход с рынка. В этом случае для заемщика снижается количество вариантов банка-кредитора, и он вынужден идти в крупные (чаще даже государственные) банки, при этом возможно не находя у них подходящих для себя условий, и ему приходится принимать для себя определенные компромиссные решения.

В такой ситуации для крупных столичных банков открываются большие возможности по выходу на региональный ипотечный рынок или захвату довольно большого куска такого рынка. Их задачей становится – определение региональных особенностей, потребностей заемщиков именно этого региона, и предложение ему оптимальных условий кредитования. В данный момент, с этой задачей лучше всего справятся банки, привлечшие на работу профессиональную команду ипотечных специалистов, хорошо знающих специфику местных рынков (чаще всего в их роли выступают люди, по разным причинам покинувшие специализированные ипотечные банки, работавшие в конкретном городе).

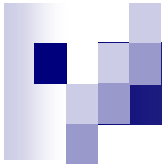
Особенностями региональных рынков ипотечного кредитования являются –

- кредитование осуществляется преимущественно в рублях
- из-за слабого развития малоэтажного строительства, не популярны ипотечные продукты для кредитования коттеджей
- также не популярны продукты с «плавающими» процентными ставками, дифференцированными ежемесячными платежами, ипотека в нестандартных валютах и другие «специфические» продукты.
- широко развита «социальная» ипотека

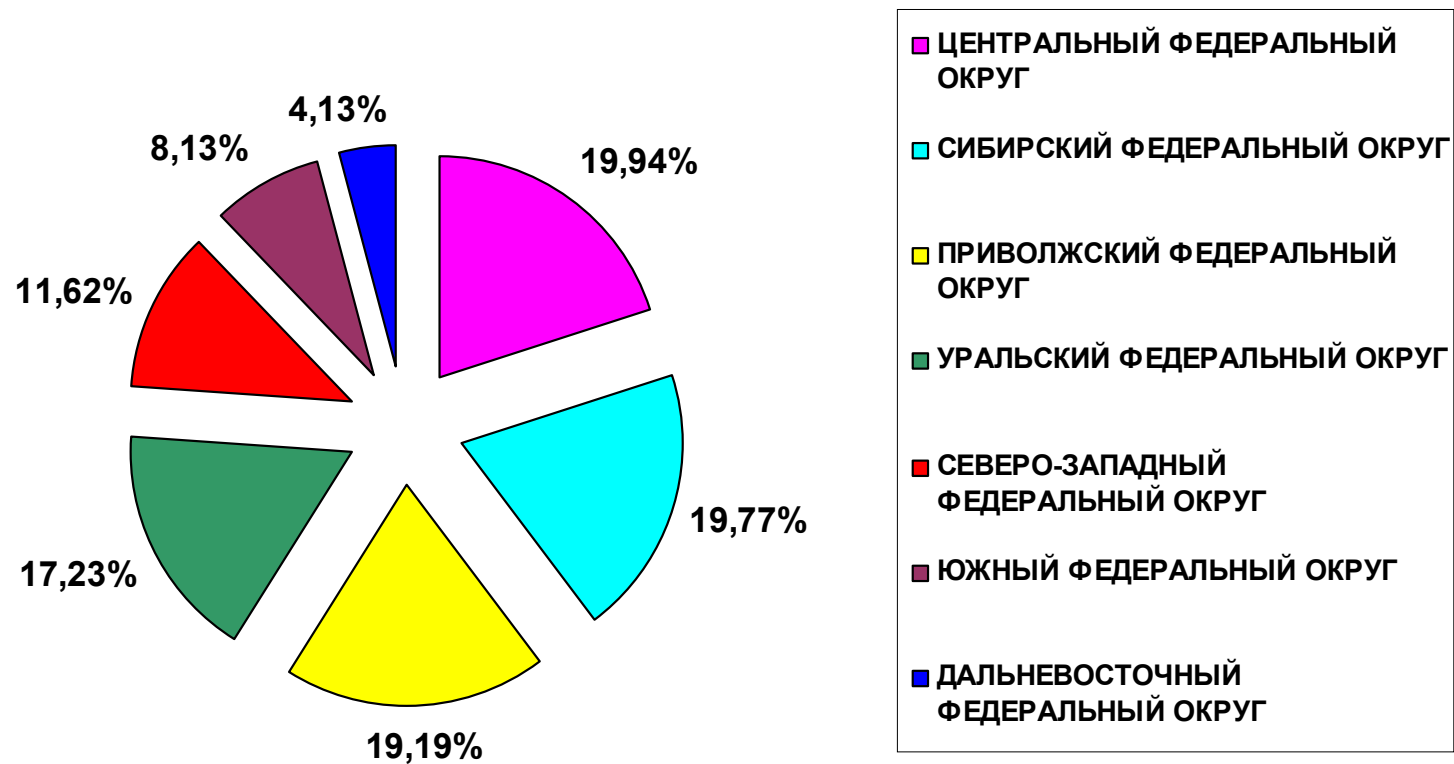
ЦБ РФ предоставил статистику по выдаче ипотечных кредитов в различных регионах РФ по состоянию на 01.07.08, по ней четко прослеживается то насколько насыщен рынок ипотеки в том или ином регионе.

При этом если рассматривать конкретные города, то например Тюмень по объемам выдачи обогнала даже Санкт-Петербург, а он в свою очередь Москву, таким образом столица переместилась на третье место с первого. А ХМАО (Югра) опередил в свою очередь Московскую область

Далее приведены аналитические таблицы, основанные на информации от ЦБ РФ, а также статистика АКБ «НРБанк» по кредитам, выданным в регионах присутствия банка

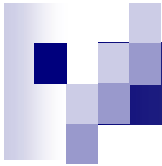


Распределение объемов ипотечного кредитования по федеральным округам РФ (данные на 01.07.2008)

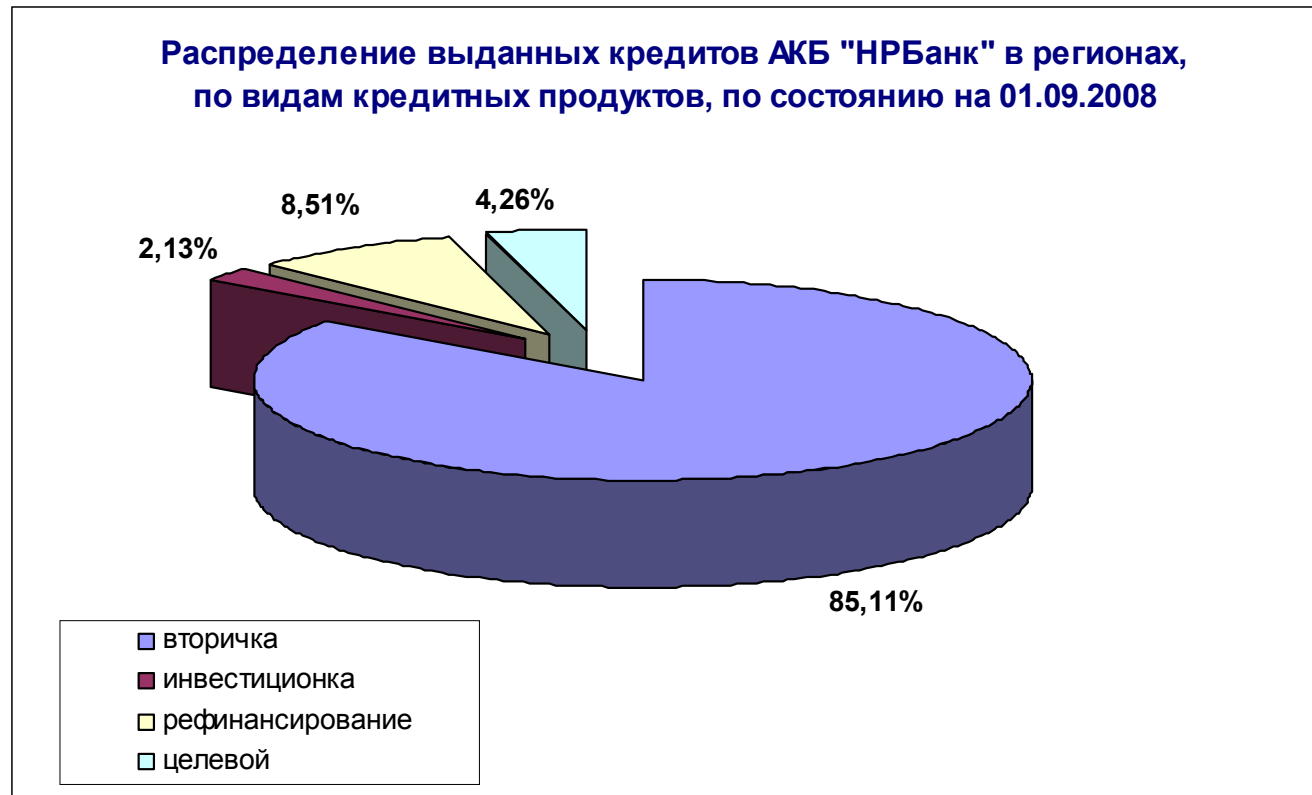




№п/п	Регион	Объем задолженности по ипотеке (млн. руб.)
1	Тюменская область	59 064,20
2	г. Санкт-Петербург	40 119,90
3	г. Москва	40 047,80
4	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	32 584,30
5	Московская область	31 010,50
6	Красноярский край	25 804,30
7	Свердловская область	25 694,10
8	Новосибирская область	24 391,90
9	Челябинская область	23 656,00
10	Самарская область	19 511,40
11	Иркутская область	18 592,50
12	Пермский край	17 178,80
13	Краснодарский край	15 821,20
14	Республика Башкортостан	15 797,40
15	Нижегородская область	14 538,90
16	Республика Татарстан (Татарстан)	14 342,90
17	Омская область	13 949,10
18	Ростовская область	13 912,50
19	Кемеровская область	13 779,30
20	Алтайский край	10 471,20



Все кредиты выданные в регионах присутствия АКБ «НРБанк» - выданы в рублях РФ





Предложением в сфере ипотечного кредитования в настоящее время в регионах занимаются в основном крупные, много-филиальные, региональные розничные банки, из ТОП-30 рейтинга ипотечных банков.

У них достаточно средств для финансирования ипотечного кредитования, налаженная система стандартов ипотечного кредитования, открыты разветвленные сети отделений и кассовых офисов, налажена работа с основными партнерами по ипотеке в регионах, есть свое имя, и некий «кредит доверия» от населения.

Эти банки предлагают свои кредитные продукты, стандартизированные как для Москвы так и для других регионов, иногда – с минимальными отличиями. Это и стандартные продукты – на кредитование на вторичном рынке жилья под залог приобретаемой квартиры, так и кредиты под иные цели – инвестирование, рефинансирование, на ремонт или другие цели под залог имеющегося жилья и т.п.

Зачастую, данные банки сотрудничают с компаниями-застройщиками, кредитуют их под строительство, и именно от таких компаний готовы принимать на кредитование заемщиков, желающих приобрести право требования на строящееся жилье. Безусловно, со своими предложениями на ипотечном рынке существуют и специализированные региональные банки, занимающиеся только ипотекой и зачастую имеющие сеть своих подразделений в пределах одной – двух областей. Но по причине сложившегося кризиса, их доля на рынке региональной ипотеки сильно снижена.

Спрос на ипотеку на региональных рынках

- Основная (практически единственная) – валюта кредитования – рубли РФ
- Большая доля кредитов на кредитования жилья «Эконом –класса» и соответственно небольшая сумма кредита (согласно статистике, чем более дешевое жилье планирует приобрести потенциальный покупатель, тем больше вероятность того, что он воспользуется для этого ипотекой)
- Часто заемщики при оформлении кредита прибегают к привлечению дополнительных Созаемщиков по кредиту, для того чтобы Банк одобрил необходимую сумму кредита (доходы населения небольшие)
- Активно развивающееся строительство (рынку первичной недвижимости в регионах еще есть куда развиваться) – провоцирует спрос на инвестиционную ипотеку
- Существует большой спрос на такие продукты как кредитование на строительство индивидуальных домов, под залог права собственности на землю. К сожалению, предложением такого кредита не может похвастаться большинство банков, и поэтому этот сегмент рынка остается не до конца реализованным

Спрос на ипотеку неразрывно связан с состоянием рынка недвижимости. Для ипотеки в регионах в этом смысле есть большой потенциал – рынок недвижимости во многих регионах активно строится, на него выходят московские девелоперы, рынок развивается «качественно» - появляется сегмент жилья «элитного» и «бизнес» классов. Соответственно свой взгляд на ипотеку могут обратить более требовательные клиенты, с более высокими доходами (коих сейчас в регионах становится больше, так как тенденция непреодолимой тяги состоятельных людей переехать жить в Москву – снижается, сейчас и в регионах можно обеспечивать себе достойный уровень жизни).