

**Открытое акционерное общество
«Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»**

**Устойчивое развитие рынка ипотеки – баланс
интересов заемщиков и кредиторов**

*Александр Семеняка, генеральный
директор*

*Всероссийская конференция
«Развитие ипотеки в России»
25 ноября 2010 г., Москва*



Главные задачи АИЖК

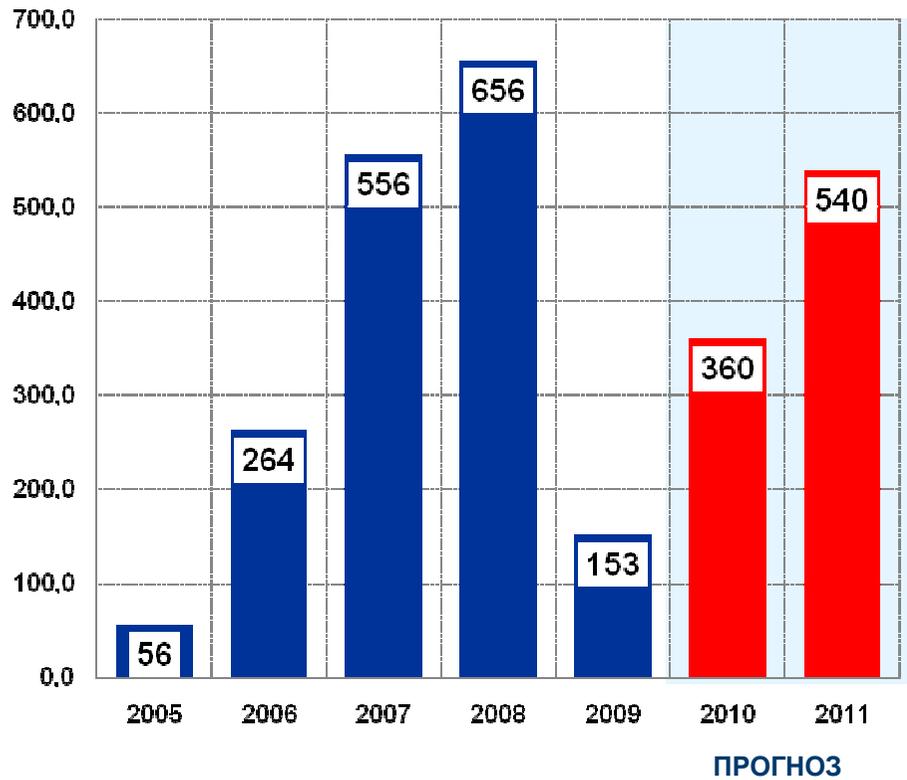
- I. Обеспечить устойчивое развитие ипотеки
- II. Сделать ипотечный долг необременительным
- III. Помочь семье со средними доходами купить жилье
- IV. Снизить риски ипотечных кредиторов



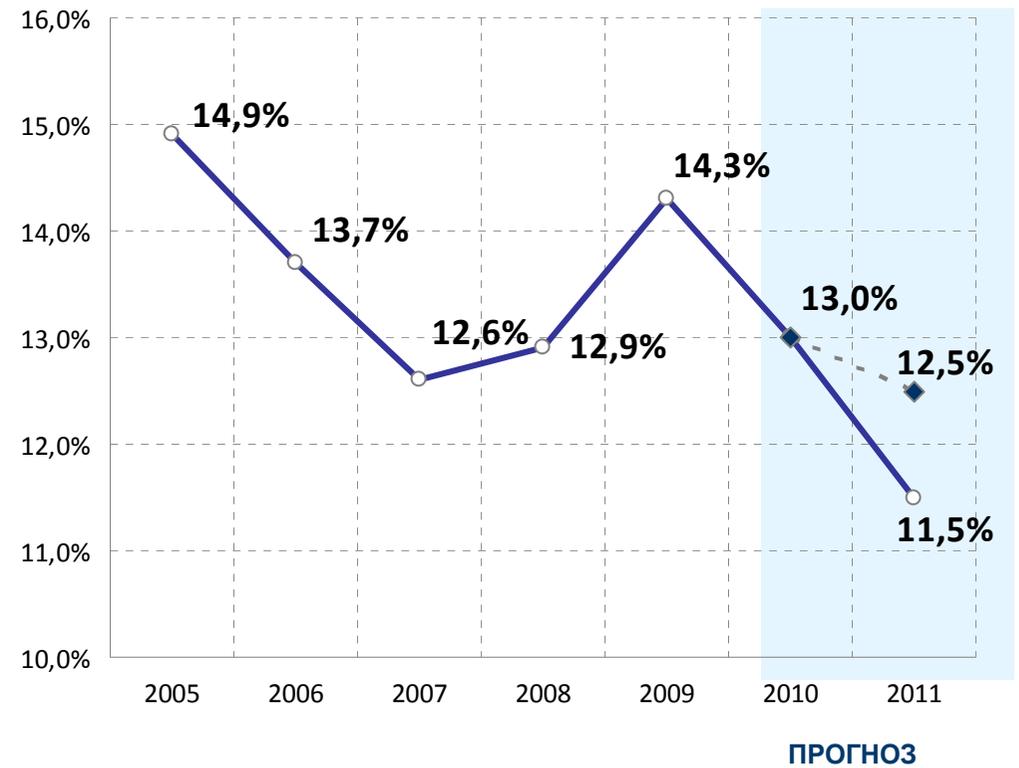
I. Обеспечить устойчивое развитие ипотеки

Развитие рынка было неустойчивым

Объемы ипотеки в 2005-2010 гг.



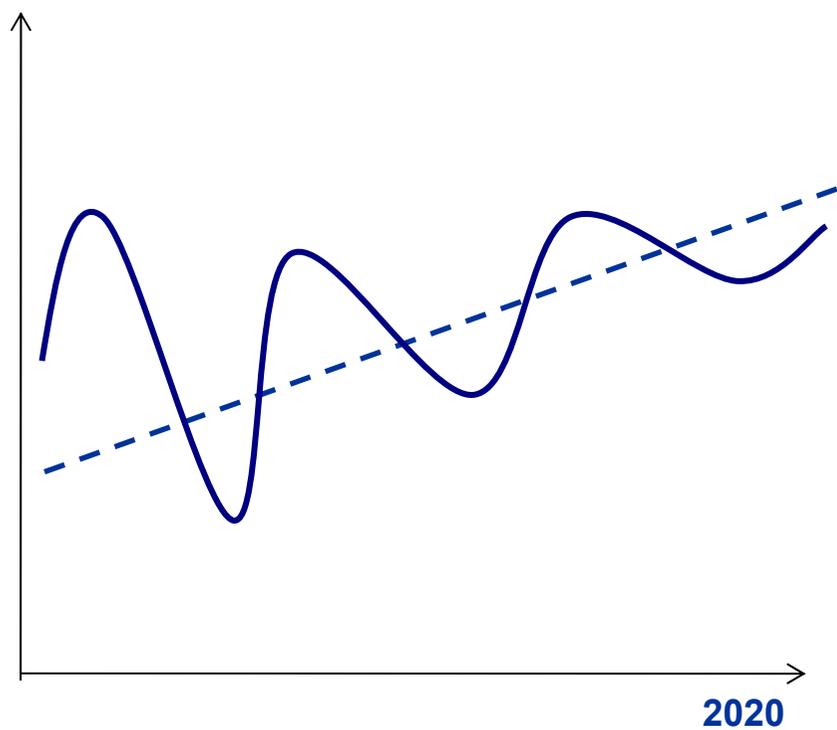
Процентные ставки по ипотечным кредитам в 2005-2010 гг.



Устойчивое развитие рынка

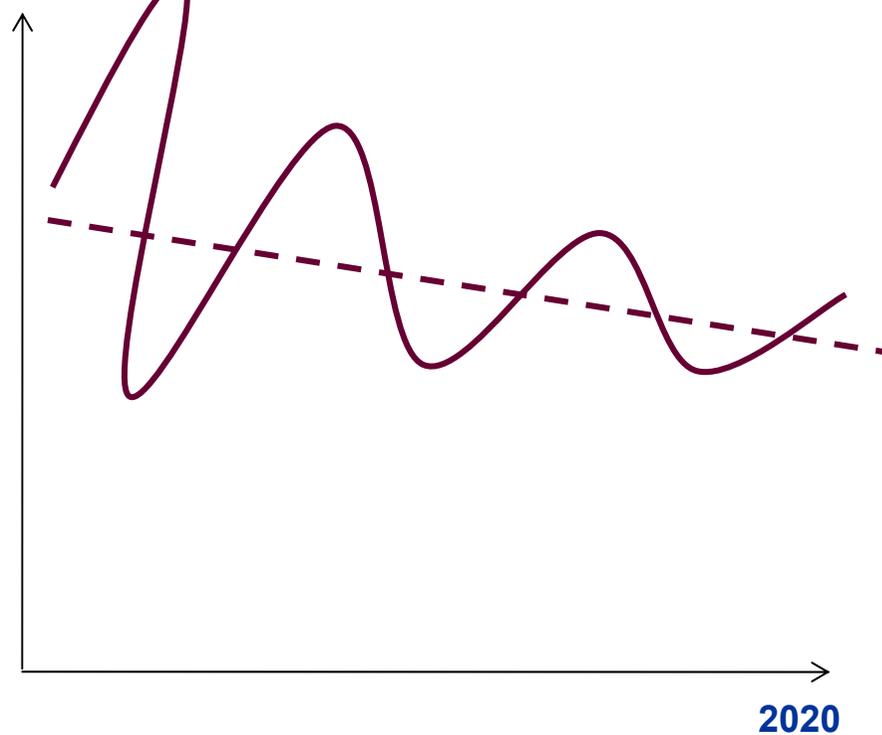
Объемы ипотечного кредитования

Млрд. руб.



Процентные ставки по ипотечным кредитам

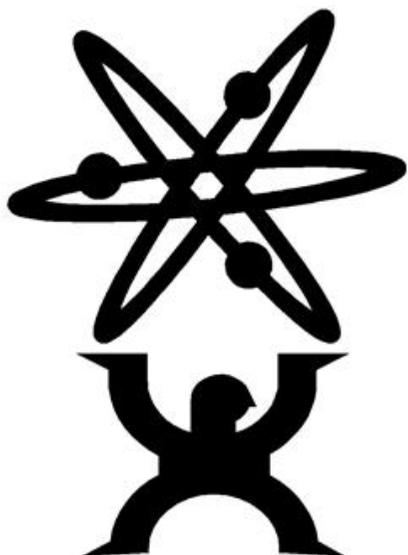
% ставка по кредиту





Поддержание устойчивого развития рынка – главная задача государства

- Активное присутствие АИЖК на рынке в периоды кризиса и сокращение доли на рынке в периоды роста
- Консервативный риск-аппетит: Агентство поддерживает только надежную ипотеку, рефинансирует качественные активы.
- Благодаря качественным активам и высоким рейтингам – привлечение средств с рынка на доступных условиях
- Возможность гасить локальные кризисы, в случае глобальных кризисов – использование средств государства



Внедрение инноваций

- Снижение ежемесячного платежа через развитие специальных ипотечных программ
- Переход от предоставления текущей ликвидности к гарантии ее предоставления в будущем
- Снижение процентных рисков для банков
- Снижение кредитных рисков для банков и инвесторов



Необходимость раскрытия достоверной и объективной информации о рынке

- Сбор и публикация статистики рынка
- Исследования баланса спроса и предложения рынка жилья и ИЖК
- Взаимодействие с основными источниками официальной информации Росрегистрацией, Банком России, Росстат и участниками рынка
- Взаимодействие с бюро кредитных историй
- Совместная деятельность с Гильдией риэлторов по разработке базы данных цен



***Устойчивое развитие рынка – это предсказуемость
будущего. Выгодно всем!***

II. Сделать ипотечный долг необременительным



Проблемы заемщиков

Каждый 7-й заемщик допускает просрочку платежей



Почему долг становится обременительным

- **Опасения обременительного долга**
- **Отсутствие жилья, адекватного доходам граждан**
- **Неадекватные условия кредитования (высокая ставка, индексация платежей)**
- **Недостаток информации по рискам заемщиков**

Неотложные меры

- **Раскрытие в договоре информации по рискам заемщиков и их влиянию на платежи**
- **Специальные кредитные продукты (для отдельных категорий)**
- **Ипотечное страхование**
- **Страхование от потери дохода**
- **Встроенная реструктуризация**
- **Запрет взыскания без реструктуризации**
- **Быстрое взыскание**
- **Маневренный фонд**



- ***Повышение доверия населения к кредиторам
(баланс интересов)***
- ***Более качественные ипотечные активы***

III. Помочь семье со средними доходами купить жилье

Предпочтения и опасения покупателей жилья

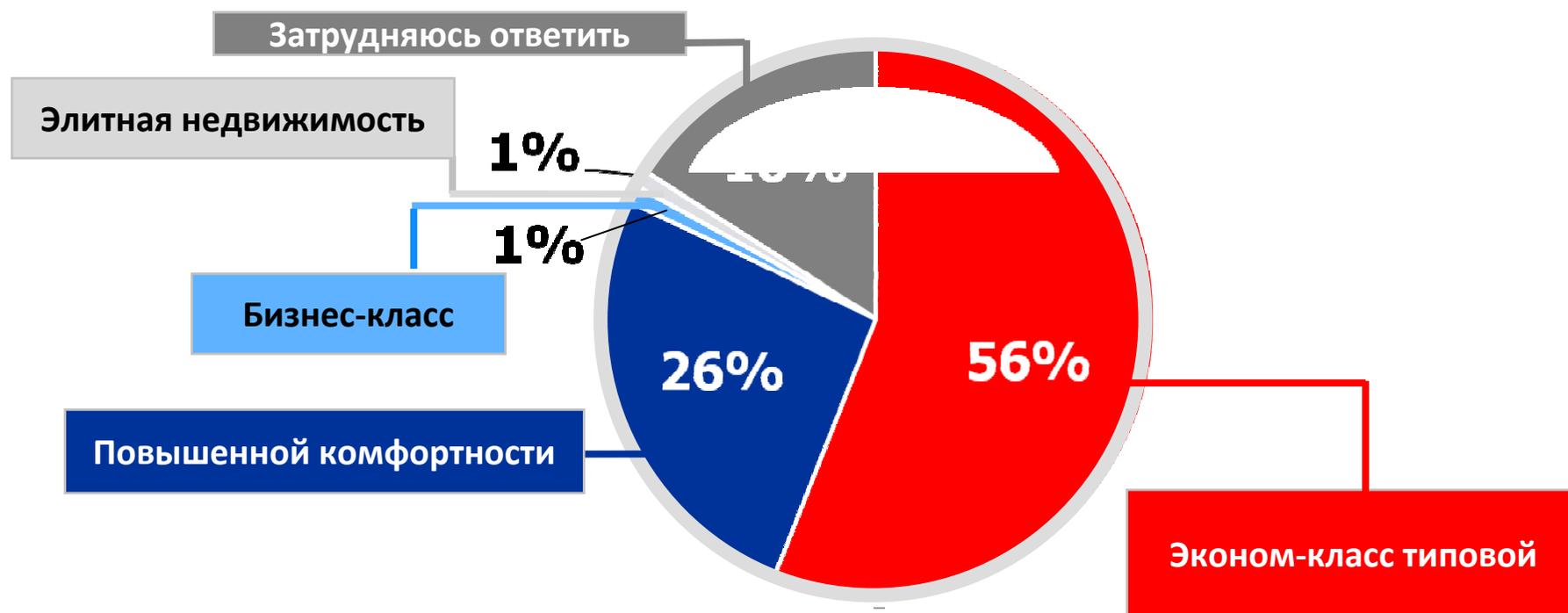
Приоритетный рынок



Топ-5 причин отказа от приобретения недвижимости на первичном рынке



Какое жилье нужно людям?



Как дать людям недорогое жилье и ипотеку на доступных условиях?

Человек
определяет тип
жилья



Институт развития -
заказ жилья эконом-
класса (дом, микр-н,
КОТ)



Институт развития -
организация
финансирования
строительства



Строительный
подрядчик



Кто выигрывает?

- *Люди получают право приобрести жилье по фиксированной цене после завершения строительства.*
- *Люди получают право взять ипотеку по фиксированной цене на покупку построенного жилья.*
- *Для государства – рост объемов строительства опережающими темпами за счет жилья эконом-класса*
- *Обеспечение потока заказов на строительство для подрядчиков (гарантия строительных подрядов)*

IV. Снизить риски ипотечных кредиторов

Риски участников рынка

- Кредитные риски
- Риски ликвидности
- Процентные риски



Как снизить риски участников рынка ипотеки?

Кредитные риски:

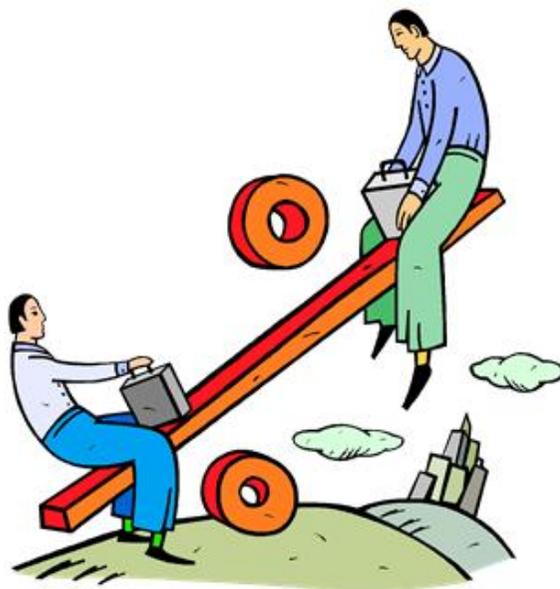
- Выкуп закладных физлиц и юрлиц (100%)
- Поручительства по ИЦБ (100%)
- Ипотечное страхование (20%)



Как снизить риски участников рынка ипотеки?

Риски ликвидности:

- выкуп закладных физлиц и юрлиц,
- выкуп ипотечных облигаций (мезонинного транша).



Как снизить риски участников рынка ипотеки?

Риски процентной ставки:

- Опционы на поставку закладных на выкуп ипотечных облигаций
- право на целевые займы по программе Стимул
- целевые займы под продукт «Переменная ставка»

- *Увеличение объемов ипотеки*
- *Перераспределение рисков кредиторов*

Главные задачи АИЖК

- I. Обеспечить устойчивое развитие ипотеки
- II. Сделать ипотечный долг необременительным
- III. Помочь семье со средними доходами купить жилье
- IV. Снизить риски ипотечных кредиторов

Объемы ввода жилья эконом-класса в 2011-2015 гг. (ФЦП «Жилище»)

