

## **Стенограмма круглого стола «Ипотека в России – 2016», который состоялся 26 октября 2016 года. Организатор РА Эксперт**

Ведущий — Гришанков Дмитрий Эдуардович, президент рейтингового агентства РАЕХ (Эксперт РА):

— Доброе утро, уважаемые дамы и господа! Разрешите открыть наше очередное мероприятие, посвященное ипотеке в России. Каждый год осенью мы проводим исследование ипотечного рынка и затем обсуждаем его результаты с участниками рынка, с аналитиками, с общественностью, чтобы понять основные тенденции – что происходит.

Сейчас достаточно много новостей. Может быть, они противоречивые, но, тем не менее, на наш взгляд, рынок вернулся к докризисному уровню. Идет достаточно бурное его развитие. Есть признаки перегруппировки сил на рынке ипотеки. Самое главное – довольно значительно обострилась конкуренция, что всегда с точки зрения рынка вроде бы хорошо, но иногда воспринимается несколько болезненно.

Как мы построим работу? Сначала – краткое изложение основных выводов нашего исследования. После мы проведем интерактивный опрос с тем, чтобы потом можно было опираться на цифры, которые есть в умах собравшихся здесь специалистов. Я считаю, что это лучшие специалисты рынка. Затем – дискуссия в свободном формате по основным вопросам исследования. В завершение круглого стола приятное событие – награждение лидеров рынка.

Итак, первый пункт. Это краткие итоги нашего исследования. Их доложит сотрудник рейтингового агентства Анастасия Личагина. Пожалуйста!

Личагина Анастасия Павловна, ведущий аналитик по банковским рейтингам рейтингового агентства РАЕХ (Эксперт РА):

— Здравствуйте, уважаемые коллеги! Меня зовут Анастасия Личагина. Специально для сегодняшнего мероприятия мы провели исследование рынка ипотечного кредитования. Сейчас хотели бы предложить вашему вниманию наше видение текущего состояния рынка и наши прогнозы относительно конца 2016— го и 2017 года.

Сразу перейдем к нашим основным выводам. Все мы видели восстановление ипотечного рынка, в результате которого объемы выдачи ипотеки в 1 полугодии 2016 г. практически приблизились к докризисному уровню. При этом название нашей презентации «Возвращение конкуренции», несомненно, неслучайно. Мы действительно наблюдали усиление конкуренции на ипотечном рынке, в том числе, благодаря крупным частным банкам.

Что касается спроса на ипотечные кредиты, первичный рынок здесь был поддержан госсубсидиями, а на вторичный повлияло снижение цен на жилье. По итогам этого года мы ожидаем, что текущая динамика рынка сохранится на уровне 40%, но уже в 2017-м рынок ждет замедление.

Для начала немного статистики. За 1 полугодие 2016-го было выдано ипотечных кредитов на 665 млрд рублей. Это на 44% лучше результатов прошлого года (тогда рынок, как вы помните, сократился на 40%), данный показатель приблизился к объему выдачи в рекордном 1 полугодии 2014-го – 770 млрд рублей. Также до уровня 2014 года восстановилась и доля зарегистрированных прав на жилье с ипотекой.

Такая позитивная динамика рынка, конечно, обусловлена в первую очередь удешевлением

стоимости ипотечных кредитов. Все мы помним рост ипотечных ставок к апрелю прошлого года до 14,7%. Потом ставки постепенно снижались вслед за учетной ставкой Центрального банка, и к марту они опустились до уровня двухлетнего минимума – 12,1%.

Именно в марте мы ожидали предварительное окончание госпрограммы субсидирования. В дальнейшем программа была продлена, но ее условия стали менее выгодными для банков. Все это в сочетании со снижением стоимости фондирования обусловило активизацию выдач по собственным программам банков, в результате чего ставки на рынке опять несколько поднялись, но несущественно.

Помимо ставок и программы госсубсидирования причинами роста ипотечного рынка можно назвать снижение цен на жилье, сохранение платежной дисциплины ипотечных заемщиков. Конечно, мы наблюдали некоторый рост просроченной задолженности, однако в совокупности ее доля в ипотечном портфеле составила 1,7%, что намного лучше по сравнению с другими секторами розничного кредитования, такими как необеспеченная розница и автокредиты. Конечно, не стоит забывать об эффекте отложенного спроса и низкой базы, который стандартно проявляется после пиков экономических кризисов.

Что касается конкуренции, на фоне положительной динамики она обострилась. Большинство банков усилило выдачи ипотечных кредитов. Так, 13 из топ-20 ипотечных банков увеличили выдачу ипотеки более чем в два раза. При этом крупные банки с госучастием, по нашему исследованию, несколько уступили позиции. В основном сказались сокращение доли Сбербанка, которая на пике кризиса выросла до 66%, что достаточно много. Конечно, сейчас, по мере стабилизации экономической ситуации, доля Сбербанка опять вернулась к 50% рынка, как было в 2014 году.

При этом если посмотреть темпы роста выдачи именно у крупных банков с госучастием, то по итогам 1 полугодия 2016-го они составили всего 30%. Если мы сравним с крупными частными банками, здесь темпы роста в четыре раза больше – 126%.

Перейдем опять к спросу. Продление госпрограммы субсидирования, конечно, существенно поддержало выдачу ипотеки на первичном рынке. В результате по итогам 1 полугодия она составила более 50% у большинства опрошенных нами банков. Однако, несмотря на это, ко II кварталу доля по рынку в целом несколько снизилась – до 34%. Сказались пик спроса на ипотечные кредиты на первичное жилье в I квартале, ожидание сворачивания госпрограммы, а в дальнейшем – ее продление сразу на три квартала, до конца года. В целом мы ожидаем, что на ипотечном рынке произойдет аналогичный всплеск спроса, но уже в ноябре–декабре 2016 года.

Давайте сравним также динамику индексов цен на первичном и вторичном рынках жилья. Здесь наметилась достаточно интересная тенденция, связанная с тем, что до этого при общей ниспадающей динамике индексы цен на первичное и на вторичное жилье имели одну направленность. Я сразу отмечу, что черным цветом обозначена динамика цен на первичном рынке, красным – на вторичном.

Однако со II квартала 2015 года, с момента активного введения программы господдержки, при общей ниспадающей динамике разница между ценами стала существенно увеличиваться. Таким образом, госпрограмма поддержала строительную отрасль и затормозила снижение цен на первичном рынке. А цены на вторичное жилье продолжали падать.

В итоге ко II кварталу 2016 года достаточно сильное удешевление вторичной недвижимости в совокупности со снижением банками ставок по собственным программам привело к всплеску спроса на ипотечные кредиты именно на вторичное жилье. В итоге, согласно результатам нашего опроса, половина банков, принявшая участие в анкетировании, более активно

увеличивала выдачи ипотечных кредитов именно на вторичном рынке.

Перейдем к прогнозам. Ипотека наряду с кредитами крупному бизнесу остается одним из основных ключевых драйверов кредитного банковского рынка. При этом портфели кредитов необеспеченной розницы и малого, среднего бизнеса до сих пор сокращаются. В частности, этот факт обуславливает то, что в своем прогнозе на 2016 год, и в базовом, и в негативном сценариях, мы закладываем достаточно высокие темпы роста выдачи ипотеки. Кроме всего прочего, как я уже говорила, мы ожидаем дополнительный всплеск спроса на ипотеку в последние месяцы текущего года.

В итоге в базовом сценарии мы закладываем темпы прироста выдачи на уровне 40%. Подобное развитие событий наиболее вероятно, по нашим оценкам, при относительной стабилизации макроэкономических параметров. Мы ожидаем стабилизацию цены на нефть, снижение уровня инфляции и сохранение уже до конца года ключевой ставки Банка России. А в случае ухудшения макроэкономических параметров думаем, что темпы прироста ипотечного рынка составят всего 15%. Однако данный сценарий мы считаем менее реалистичным.

Что касается прогнозов на 2017 год, делать их, конечно, довольно сложно. Мы рассматриваем следующие факторы поддержки ипотечного рынка в 2017 году. Это сохранение в той или иной степени господдержки для ипотечного рынка, естественно, не в такой форме, в которой она существует сейчас. Возможно, она будет для отдельных сегментов или для отдельных категорий заемщиков.

Также мы ожидаем дальнейшее снижение цен на недвижимость. По нашим оценкам, произойдет стабилизация стоимости ипотечных кредитов. Платежная дисциплина заемщиков останется на умеренно высоком уровне, поскольку риски валютной ипотеки, как мы видим, уже реализовались, а выдачи в валюте сейчас единичны. В частности, доля валютной ипотеки в портфеле сейчас составляет не многим более 2%. Еще, несомненно, для большинства россиян остается достаточно высокий потенциал для улучшения жилищных условий. Мы также ожидаем внедрения новых механизмов поддержки рынка секьюритизации, в том числе «фабрики ИЦБ».

Мы также видим и определенные ограничения для развития ипотечного рынка в 2017 году. Во-первых, это сохранение ключевой ставки на умеренно высоком уровне, во-вторых, дальнейшее снижение реальных доходов населения и, в-третьих, возможные дальнейшие проблемы застройщиков, обусловленные ростом цен на стройматериалы и вероятной реализацией риска недостроя.

А в случае если факторы поддержки рынка сохранятся, при этом макроэкономическая ситуация не ухудшится, а ключевая ставка Банка России снизится до 8–9%, мы рассчитываем на реализацию базового сценария, когда в 2017 году ипотечный рынок вырастет на 25%. В случае нестабильности макроэкономических параметров и сохранения высокой ставки Центрального банка рост составит всего 10%. Но хотела бы обратить ваше внимание на то, что при реализации обоих сценариев мы рассчитываем на замедление темпов роста рынка в 2017 году.

У меня все. Спасибо за внимание. Готова ответить на вопросы.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Спасибо, Анастасия. Есть ли вопросы к докладчику? Если нет, Анастасия, еще раз спасибо. Настя будет здесь. Если у нас возникнут вопросы, мы всегда сможем уточнить.

Интерактивное голосование. У всех есть такой листочек. Он нужен для того, чтобы

максимально быстро провести интерактивное голосование. У тех, кто представляет ипотечный рынок, есть вот такой прибор. Для того чтобы привести его в рабочее состояние, нужно нажать любую кнопку и на устройстве загорится красная лампочка. Это означает, что он активирован.

Как только вопрос появляется на экране, вы можете нажимать клавишу, которая соответствует номеру ответа. Если вы нажали несколько клавиш, засчитано будет только последнее нажатие.

Итак, первый вопрос. Ваш прогноз по объему ипотечного кредитования по итогам 2016 года. Для справки: по итогам 1 полугодия, напомним, было 664,5 млрд рублей. Варианты ответа: 1) менее 1,4 трлн рублей; 2) 1,4–1,5 трлн рублей; 3) 1,5–1,6 трлн рублей; 4) 1,6–1,7 трлн рублей; 5) более 1,7 трлн рублей. Ваш прогноз, как вы видите развитие рынка.

Итак, большинство, 43%, предсказывает объем 1,4–1,5 трлн рублей, 33% – 1,5–1,6 трлн рублей. Напомним, наш прогноз был около 1,6 трлн рублей, то есть рынок чуть более пессимистичен, чем наши аналитики.

Пожалуйста, следующий вопрос. Прогноз по динамике среднерыночных процентных ставок по ипотеке в ближайшие 6 месяцев. Варианты ответа: 1) процентные ставки останутся примерно на текущем уровне; 2) процентные ставки будут снижаться, но не более чем на 1 п. п.; 3) процентные ставки будут снижаться более чем на 1%; 4) процентные ставки будут расти, но не более чем на 1%; 5) процентные ставки будут расти более чем на 1%.

Результаты. Большинство сошлось на том, что ставки будут снижаться, но не более чем на 1%; о том, что ставки останутся примерно на текущем уровне, говорят 23%. Напомним, что в прошлом году тоже был очень осторожный прогноз. Правда, тогда большинство говорило: «Останутся на месте либо чуть-чуть вырастут».

Пожалуйста, следующий вопрос. Охарактеризуйте планы вашего банка по изменению процентных ставок по ипотеке на ближайшие 6 месяцев. Варианты ответа: 1) процентные ставки в нашем банке останутся примерно на текущем уровне; 2) будут снижаться, но не более чем на 1%; 3) будут снижаться более чем на 1%; 4) будут расти, но не более чем на 1%; 5) будут расти более чем на 1%. Одно дело – рынок, другое – мы, родные. Что думаете о себе? Здесь, как правило, мнения начинают расходиться.

Итак, большинство говорит, что ставки будут снижаться, но не более чем на 1%. Но 37% по-прежнему говорят, что они останутся примерно на текущем уровне. «Тормозят» уже не 33, а 37%.

Четвертый вопрос. Какая группа банков, по вашему мнению, будет лидировать по темпам роста выдачи ипотечных кредитов по итогам 2016 года? Варианты ответа: 1) крупные госбанки; 2) крупные частные банки; 3) крупные банки с иностранным участием в капитале; 4) средние и малые банки. Я напомним, что речь идет о темпах роста, а не об абсолютных цифрах, чтобы не пугались и не путали.

Итак, 45% ставят на крупные госбанки, 41% (примерно пополам) – на крупные частные банки. В иностранцев верят 14%. На средние и малые, к сожалению, никто не поставил.

Пожалуйста, следующий вопрос. Какую долю в общем объеме продаж ипотечных кредитов в вашем банке за 9 месяцев этого года составляют кредиты на приобретение недвижимости на первичном рынке? Варианты ответа: 1) менее 20%; 2) 20–30%; 3) 30–50%; 4) 50–70%; 5) более 70% первички.

Итак, мнения разделились: 30% говорят, что первичка достигнет 50–70%; 26% участников –

менее 20%. Здесь ситуация, как мы видим, довольно неоднородная. Причем такие резкие полюсы – от менее 20 до более 70%.

Шестой вопрос. Как, по вашим прогнозам, изменится доля кредитов на приобретение недвижимости на первичном рынке в общем объеме выдачи ипотеки в вашем банке? Варианты ответа: 1) существенно не изменится; 2) вырастет в пределах 10%; 3) вырастет более чем на 10%; 4) сократится в пределах 10%; 5) сократится более чем на 10%.

У нас есть результаты? Здесь мнения тоже разделились, и самое главное – полярно: по 33% за «существенно не изменится» и «сократится более чем на 10%». Иными словами, ситуация такая: либо все останется как есть, либо будет совсем плохо. Заметьте, очень сильно отличается от прогноза рынка. Я думаю, что у нас первыми выступят аналитики с комментариями относительно этой ситуации, я имею в виду тенденцию: почему для банка прогнозы одни, а для рынка – другие.

Седьмой вопрос. Какая доля в общем объеме выданных вашим банком ипотечных кредитов за 9 месяцев приходится на партнерские каналы продаж – застройщиков, риелторские компании, страховые компании, брокеров? Варианты ответа: 1) менее 10%; 2) 10–20%; 3) 20–30%; 4) 30–50%; 5) более 50%.

Вариант «более 50%» выбрали 58% участников, то есть более половины. Ситуация примерно такая же, как в прошлом году. Хотя, если я правильно помню, тогда это было более 2/3.

Следующий вопрос. Какой вызов для ипотечных банков будет ключевым в 2016–2017 годах, то есть примерно на ближайшие 1,5 года? Варианты ответа: 1) высокая стоимость фондирования; 2) ухудшение качества ипотечных портфелей; 3) рост конкуренции; 4) риски банкротства партнеров-застройщиков – риски недостроя; 5) мы не видим серьезных вызовов для рынка ипотеки. В 2016–2017 годах. Дальше мы пока не смотрим.

Итак, большинство опасается роста конкуренции, о чем и говорилось в докладе, – конкуренция повышается; 21% опрошенных опасаются риска банкротства партнеров-застройщиков, хотя в прошлом году это было более половины участников нашего круглого стола.

Последний вопрос. Какой фактор, по вашему мнению, может стать ключевым драйвером ипотечного рынка в 2016–2017 годах? Варианты ответа: 1) снижение процентных ставок по ипотечным кредитам; 2) смягчение требований банков к заемщикам; 3) рост объемов жилищного строительства; 4) снижение цен на жилье.

Основной драйвер – снижение процентных ставок по ипотечным кредитам. Это мнение более чем 2/3 присутствующих. Соответственно, осталось только реализовать снижение ставок.

Спасибо за помощь в голосовании. Спасибо всем, кто принял в нем участие.

Итак, мы переходим непосредственно к дискуссии, к обсуждению результатов, представленных Анастасией, и результатов голосования, которые вы сейчас видели. Первый вопрос я бы, наверное, хотел задать Сергею Геннадьевичу Гордейко. Прокомментируйте те выводы, которые прозвучали, о темпах роста рынка. Как вы это видите? Согласны вы с ними или не согласны? Напомню, что большинство присутствующих здесь видят рынок по результатам года в объеме 1,4–1,5 трлн рублей. В докладе прозвучала цифра 1,6 трлн рублей.

Гордейко Сергей Геннадьевич, руководитель аналитического центра ООО «Русипотека»:

— Мы находимся в умеренно оптимистичной фазе: рынок закончит год с 1,45–1,5 трлн рублей,

а может, и больше. Не меньше – вот такая оценка. Уже полгода я пишу – 1,45. Лучше ошибусь в меньшую сторону.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— А почему вы хотите видеть рынок меньше? Вы хотите подготовить рынок к тому, что он станет победителем? Или здесь какой-то другой заказ?

Гордейко С. Г.:

— Нет. Есть разнонаправленные факторы, которые могут по-разному выстрелить. Не нужно предаваться чрезмерному оптимизму. Нужно быть реалистами. Так же, как в вашем прогнозе на 2017 год вообще не нужно сравнивать с 2015-м и рисовать – в 1 полугодии 2016 года рост на 40% по сравнению с 2015-м. Каждый год уникальный. Сравнения год с годом – это вообще не очень хорошая история.

А вот оценка следующего года 1,7 трлн рублей – это, я бы сказал, умеренный оптимизм, а выше закладывать не нужно. Прирост 2015 года 15% к 2016-му – замечательный результат. Любой рынок, растущий на 15–20%, – это просто прекрасно. А 40% уже авантюризм. Если ипотека будет расти от 15 до 20% каждый год, больше не нужно. Не нужно гнать, потому что это надо переварить, пережить и гражданам, и инфраструктуре рынка, и мозгам аналитиков тоже. Не надо их так возбуждать.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Соглашусь с вами. Когда видишь, что даже в негативном прогнозе рост 10%, это вселяет гордость за страну. Михаил Анатольевич Гольдберг, каково ваше мнение по данному вопросу? Ваша организация во многом отвечает за этот рост.

Гольдберг Михаил Анатольевич, руководитель аналитического центра АО «АИЖК»:

— Здравствуйте, коллеги! Мне лестна такая оценка. Спасибо. Прежде всего, хотел бы актуализировать ту оценку рынка, которая сейчас прозвучала. Во-первых, по нашим подсчетам, за 9 месяцев уже выдано более 1 трлн рублей. Во-вторых, несмотря на то что к концу года темп роста рынка немного замедляется, с наибольшей вероятностью будет выдано 1,5 трлн, а может быть, и немного больше.

Следующий год, по нашему мнению, имеет все шансы стать рекордным для рынка. Напомню, что предыдущий рекорд зафиксирован в 2014 году, когда было выдано 1,75 трлн; 1,7 трлн – это действительно достаточно умеренный оптимизм. Скорее всего, будет больше. Мы тоже ориентируемся на минимальную планку – 1,7 трлн в следующем году. Но еще раз повторю: скорее всего, будет больше.

Ипотека – это вообще один из немногих рынков в нашей стране с кратным потенциалом роста. Мы проводили исследование в конце прошлого и в начале нынешнего года. Даже по тем ставкам, которые были на тот момент (напомню, это порядка 14% по рыночным условиям), около 700–800 тысяч кредитов в год был тот годовой уровень спроса, который люди собирались реализовать.

При снижении ставок (мы видим, что сейчас они падают очень стремительно, особенно после уменьшения ключевой ставки до 10%) спрос увеличивается. По нашим оценкам, если будет снижение ставок (возьмем некий абстрактный уровень) до 10% годовых, это даст почти двукратный прирост потенциального спроса по сравнению со ставкой в 14%. Соответственно,

даже не знаю, с какими отраслями нашей экономики в текущих условиях можно сравнить тот потенциал рынка, который есть.

Безусловно, опасность чрезмерного роста существует. Но нужно сравнивать с ситуацией на рынке недвижимости. Никакого «пузыря», который мог бы быть опасен, сейчас нет. Поэтому мы настроены очень оптимистично. На следующий год будет минимум 1,7 трлн рублей. Скорее всего – больше.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Спасибо. У нас, к сожалению, презентация была ограничена. По-моему, пришлось убрать слайд – соотношение объема ипотеки и ВВП.

Гольдберг М. А.:

— Да, оно сейчас составляет почти 5%.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Да, четыре с чем-то процента.

Гольдберг М. А.:

— Напомню, что в других странах...

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— В Европе это 40–50.

Гольдберг М. А.:

— В Европе – 40–50, в США – 70.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Не будем говорить о США. Там все плохо. Оттуда приходит кризис. А в Европе более спокойная ситуация. Татьяна Васильевна, вопрос к вам. Уже несколько раз затрагивалась тема ставок. Говорится о том, что ставки являются ключевым фактором для роста рынка ипотеки. По крайней мере, об этом говорят результаты голосования. Михаил Анатольевич только что сказал, что они стремительно падают. Я, честно говоря, наверное, не соглашусь с тезисом о стремительности. Какие факторы, на ваш взгляд, сейчас больше всего будут влиять на поведение ставок в ближайшей перспективе – примерно год?

Ушкова Татьяна Васильевна, заместитель председателя правления по розничному бизнесу АКБ «Абсолют Банк»:

— Большое спасибо, что пригласили нас на конференцию. Большое спасибо, что теперь в аналитике выделяется такой блок, как крупные частные игроки, и сравнение уже идет по другим критериям.

О ставках. Стремительное снижение ставок произошло. В начале 2016 года ставку 14% на самом деле называли великой депрессией. Сейчас мы видим, что все основные игроки отыграли и уже скорректировали цены. Мы, «Абсолют Банк», сделали это немного раньше, в конце

августа, уже зная, какие будут предпосылки для снижения ставок. На прошлой неделе отыграли Сбербанк, ВТБ24. Мы увидели объявления очень многих банков об изменении процентных ставок в сторону уменьшения.

Сейчас мы говорим, что 11% и 12% годовых – это та ставка, которую физлица-заемщики воспринимают как нормальную. Они готовы рассматривать предложения и позитивно относиться к тем программам, которые предлагают застройщики и банки. А на первичном рынке есть уникальнейшая программа от застройщиков, где физлицо может получить ставку и 9, и 9,5, и 10%. Я называю снижение ставок с 14 до 10,9% стремительным. Соглашусь с Михаилом [Гольдбергом], так и есть. Это было ралли. Очень приятно, что оно случилось в течение этого года, который был для экономики сложным.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Вы назвали 9,5%. Это с учетом влияния госпрограммы или это чисто рыночные ставки?

Ушкова Т. В.:

— Нет. Ставка 9,5% – программа, где есть и влияние госпрограммы, и субсидирование застройщика. Очень многие застройщики это используют. Для физлиц конечная ставка на весь договор остается 9,5%, а застройщик закладывает в свою экономику субсидирование банком.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Я бы хотел попросить Андрея Игоревича Точеного тоже прокомментировать вопрос ставок. Как вы в вашем банке смотрите на ставки, на их поведение?

Точеный Андрей Игоревич, и. о. директора департамента развития розничного бизнеса ПАО АКБ «Связь-Банк»:

— Мы догоняем.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Кого догоняете?

Точеный А. И.:

— Догоняем Сбербанк, догоняем ВТБ, которые на прошлой, позапрошлой неделе об этом объявили. Да, действительно. Причем Сбербанк поставил довольно неплохую планку, и, мне кажется, озадачил, по крайней мере, ряд игроков, потому что сейчас даже ВТБ, насколько я понял, предлагает немного меньшее снижение, чем Сбербанк.

Как мы видели, основной драйвер – это ставка, и основной вызов – это конкуренция. Соответственно, мы все сводим к ставке, все сводим к клиенту, к его возможностям и желаниям, поэтому ставка будет падать. Я не уверен, что в течение следующего года она будет 9–10%, но в пределах 11%. Все зависит от ключевой ставки и от прогноза.

Сейчас говорят, что 8–9% – оптимистичный прогноз снижения ключевой ставки. Если честно, выразу личное мнение, я не вижу предпосылок для установления ключевой ставки 8%. Но при такой ключевой ставке мы можем, естественно, пойти по ставке ниже, и 9,5% – это уже будет не совместное предложение с застройщиками, а предложение банка, хотя, конечно, такого уже



давно не было.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Во всех средствах массовой информации говорится о том, что инфляция будет около 6%. Вас не смущает, что у людей будет некое раздвоение? С одной стороны, инфляция 6%, с другой стороны, даже самая «шоколадная» ставка – это 9–9,5%.

Точеный А. И.:

— Инфляция 6% может быть названа в средствах массовой информации и может быть реальной. Наверное, здесь нужно смотреть немного глубже, не на уровне обзоров СМИ. Более глубокая аналитика.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Вы не видите здесь потенциального влияния на спрос?

Точеный А. И.:

— Я думаю, прямое влияние на спрос будет вряд ли. Среднестатистический покупатель недвижимости вряд ли будет оценивать инфляцию, сравнивать со ставкой и анализировать это столь глубоко. Действительно, ставка 10–11% – психологически комфортная. Уже много лет, последние годы, в 2013–2014-м, и ранее рынок ипотеки жил с этой ставкой. Она довольно комфортна для людей.

Гришанков Д. Э.:

— Спасибо. Следующий вопрос хочу адресовать Сергею Ревазовичу. Не знаю, по адресу вопрос или нет, но в рамках этого круглого стола вы, Сергей Ревазович, представляете государство. Программа господдержки. С одной стороны, по нашим оценкам, если бы программы не было, то не было бы никакого 40%-ного роста. В этом плане она оказала очень благотворное влияние на рынок. С другой стороны, получается, что меры господдержки виноваты в том, что цены на первичку находятся на относительно высоком уровне. Как вы считаете, какие меры господдержки сохранятся в следующем году и почему? Если возможно.

Платонов Сергей Ревазович, заместитель директора департамента финансовой политики Министерства финансов РФ:

— Добрый день, уважаемые коллеги! Я бы предложил все-таки посмотреть на тему, которую мы обсуждаем, немного шире. Российский рынок далеко не уникален, а вот территория, где этот рынок развивается, действительно уникальна. Больше 100 лет в нашей стране не было такой взвешенной серьезной системы, обеспечивающей возможность граждан покупать себе жилье. На сегодняшний день мы только постепенно подходим к этому.

Безусловно, темпы роста в десятки процентов – это аномалия. Здесь радоваться нечему. Просто стартовали с минусовой базы. Все-таки влияние на рост ипотечного рынка, наверное, связано не только с тем, что банки будут снижать ставку по тем или иным причинам. Здесь, вероятно, действует комплекс мер: и цены на жилье, и стоимость фондирования для банков, и, что немаловажно, а может быть, самое важное – платежеспособный спрос нашего населения, который, безусловно, не растет так быстро, как хотелось бы и нам, и банкирам, готовым выдавать ипотеку на десятки процентов больше. Поэтому здесь влияние комплексное.

Что касается программы, которая нами запущена в марте 2015 года, то мы поняли: рынок движется не так быстро, и наши планы прекратить ее в феврале были неправильными. Сейчас мы продлили программу до 1 января 2017 года для банков и до марта – для АИЖК (в силу специфики АИЖК, покупающего у малых банков ипотечные кредиты, – право требования). Эта программа действительно оказала серьезное влияние именно в тот период, когда, по нашему мнению, она была нужна.

На сегодняшний день мы посчитали самую актуальную цифру. На 1 октября по этой программе было выдано 425 700 кредитов. Профинансировано порядка 21 млн кв. м жилья – новостроек, связанных именно с программой субсидирования. В общей сложности мы даже посчитали, что на 1 октября из 1 трлн, планируемого на программу субсидирования, уже выдано 765 млрд. Темпы выдачи приближаются к 50 млрд в месяц.

Исходя из тех заявок, которые мы попросили сделать банки, понимая, что программа заканчивается, мы видим, что очень многие банки наращивают темпы, и IV квартал будет серьезно отличаться по объемам выданной ипотеки по программе субсидирования.

У нас нет информации о том, что правительство собирается продлевать эту программу. Мы считаем, что она сыграла свою роль. На сегодняшний день мы приближаемся к ситуации, когда в этом больше не будет экономического смысла. Мы видим, что темпы снижения ключевой ставки, скорее всего, приведут к тому, что условия программы просто не позволят субсидировать дальше, если Центральный банк будет продолжать так же снижать ключевую ставку.

В течение реализации программы, с 2015 года по сегодняшний день, Минфин России ни разу не воспользовался своим правом сократить лимиты на выдачу субсидированных кредитов тем банкам, которые не выполняли ключевое требование программы – выдавать 300 млн в месяц. Таким образом, мы пытались поддержать именно малые региональные банки, которые просто не в состоянии в силу своих возможностей ежемесячно выдавать такие объемы. На сегодняшний день это позволило остаться в программе 49 банкам, которые в разных объемах, но, тем не менее, выдали суммы, о которых я вам сейчас сказал.

Что касается наших дальнейших взглядов на то, как поддержать ипотеку, они уже реализованы в новой редакции Постановления № 220, которое совсем недавно было принято правительством. Мы заложили туда возможность рефинансирования ипотечных кредитов. Теперь у банков будет право уступки ипотечным агентам прав требования по выданным ипотечным кредитам.

Таким образом, банки получают возможность освободить свой баланс и выдать новые кредиты на новых условиях, которые рынок будет диктовать в тот момент, когда они будут их выдавать. Право на получение субсидии в данном случае сохранится. Поэтому вопрос передачи прав требования ипотечному агенту решен. Мы считаем, что это один из тех моментов, который, наверное, позволит поддержать рынок ипотеки в сегодняшних условиях.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Коллеги, я, может быть, не очень четко оговорил с самого начала. Если у кого-то возникает вопрос к выступающему или желание дополнить, дайте знать любым удобным способом. Странно. Выступил человек от государственной власти. Как я понимаю, молчание означает, что все довольны, и нет проблем, связанных с господдержкой. Пожалуйста, Дмитрий Львович!

Дорофеев Дмитрий Львович, старший менеджер управления секьюритизации «ВТБ Капитал»:

— У меня вопрос. Я хотел бы уточнить. Это очень интересный для меня факт. Можно еще раз уточнить? Уже есть принятое постановление правительства?

Платонов С. Р.:

— Принятое.

Дорофеев Д. Л.:

— Согласно ему, в случае уступки субсидированных кредитов ипотечного агента субсидия будет сохраняться?

Платонов С. Р.:

— Да. Мы старались. Буквально несколько дней тому назад.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Коллеги, двигаемся дальше, к чуть более сложному блоку вопросов, связанных с рисками ипотеки. Прежде всего, хотелось бы задать вопрос представителям практикующих банков. Для начала я хочу спросить Татьяну Васильевну. Каковы ваши ожидания относительно качества ипотечных портфелей в краткосрочной перспективе? Сейчас все выглядит достаточно благобно с точки зрения просрочки и тому подобного. Вы ожидаете, что так и будет, либо нужны какие-то специальные меры?

Ушкова Т. В.:

— Ипотечный рынок – это рынок очень сильных игроков с очень сильными компетенциями. Там нет стартапов. Там ни у кого нет возможности начинать с нуля. Это первый риск, который не реализуется в ипотеке, потому что ни один банк не применяет такие методы, как раскручивание требований к заемщикам. Мы очень благодарны всем участникам рынка за то, что все ведут себя как ответственные кредиторы, поскольку сумма, предоставляемая физическому лицу, выдается не краткосрочно. Это большая сумма, измеряемая в Москве миллионами, в регионах – 1,5–2 млн рублей. Она выдается на достаточно продолжительный срок. Поэтому не реализовался первый риск, которого все опасались, что, вероятно, заемщик будет попадать в крайне тяжелую ситуацию, заведомо не оценив свои возможности. Ипотечный портфель пережил два кризиса – и 2008-й, и 2014 год. Ухудшения мы не увидели.

Второе. Сейчас программа реструктуризации становится для банка нормальной программой общения с заемщиком. Когда мы общаемся с физическими лицами в «дни грамотности» и в дни выдачи ипотеки, предлагаем: если вы попали в трудную ситуацию – снижение доходов, семейные обстоятельства, – пожалуйста к нам на переговоры. В нашем банке и, как я вижу, практически во всех банках, которые работают на ипотечном рынке, действует несколько программ реструктуризации: каникулы, удлинение срока, переход в другой вид кредитования. Это то, что сейчас нивелирует риски, даже если физическое лицо попадает в тяжелую ситуацию.

Третье. Конечно, мы надеемся, что программа помощи заемщикам АИЖК заработает в полную силу, как она должна работать. Это тоже правильный инструмент. Государство определило критерии социально незащищенных или социально уязвимых категорий граждан, которые могут воспользоваться программами и получить дотацию от государства в тяжелой жизненной ситуации. Если банк станет ответственно относиться к ипотечному кредитованию, консультировать клиента и ответственно считать ему лимит, тогда очень многие риски будут

нивелированы. Как я сказала, мы ждем от государства, что эта программа заработает в полной мере.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Да, пожалуйста, Михаил Анатольевич.

Гольдберг М. А.:

— Я хотел бы дополнить. После того, как в программу были внесены изменения, и сумма увеличена до 600 тысяч, она заработала достаточно активно. Мы наблюдаем довольно большой поток обращений. Большинство из них сейчас удовлетворяется. В целом общая ситуация с просроченной задолженностью оказалась не такой драматической, как во время прошлого кризиса. Поэтому те объемы государственной поддержки, которые были заложены, были, скорее, изначально ориентированы на тот возможный резкий скачок неплатежеспособности ипотечных клиентов, который мы наблюдали в 2008 году.

Тогда, напомним, просроченная задолженность 90+ приближалась к 10% от ипотечного портфеля, что было крайне высоким показателем. Сейчас такого нет и в помине. Мы наблюдаем долю просроченной задолженности 90+ порядка 3%. Поэтому та государственная программа, которая сейчас действует, позволяет полностью удовлетворить спрос именно со стороны социальных категорий, который они предъявляют. Говорить, что она не работает в полную силу, наверное, не совсем правильно.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Андрей Игоревич, вы используете какие-то механизмы для снижения просрочки?

Точеный А. И.:

— Я могу сказать для примера, просто для размышления, может быть, для обсуждения, что портфель первички оказывается существенно лучше, чем портфель вторички. У нас практически в два раза, сводится к нулю. Вторичка, наверное, чуть ниже, чем среднерыночные значения, которые здесь показаны. Мы воспользовались программой АИЖК. Мы, наконец, все-таки добились, закрыли внутренние вопросы. Недавно оформили первую сделку с использованием помощи для нашего первого заемщика. В дальнейшем ставим на поток. Да, программа работает. Новые изменения в программе помощи заемщикам действительно ведут к упрощению. Процедуры АИЖК очень прозрачны и упрощают работу с данной программой. Хочу сказать за это спасибо.

Что касается рисков, потенциала, текущих портфелей, мне кажется, не будет каких-то резких скачков. Пока мы не видим предпосылок. Люди ведут себя довольно осознанно. Действительно, я хотел поддержать тезис относительно неснижения требований к клиентам. Не следует уходить в нулевые первоначальные взносы, в гонку за объемами. Не нужно (извините, если я, может быть, сейчас кого-то обижу) идти на поводу партнеров, застройщиков, которые хотят продать больше, больше и больше. Нужно все-таки действительно сохранять баланс риска и доходности. Текущая ситуация показывает, что пока все хорошо.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Понятно. Следующие вопросы – вопросы конкуренции. В нашей презентации прозвучал вывод о том, что конкуренция растет. Например, если вернуться к обсуждению годичной давности, звучали очень мрачные прогнозы относительно того, что государственные банки

сейчас всех задавят. Этого не случилось. Я хочу обратиться к Юрию Геннадьевичу Грибанову. Как вы прокомментируете уровень конкуренции и снижение доли государственных банков в выдаче ипотеки?

Грибанов Юрий Геннадьевич, генеральный директор компании Frank Research Group:

— Спасибо за вопрос. Я люблю вопросы о конкуренции. Я, честно говоря, не согласен. Вернее я понимаю, почему банки, отвечая на вопрос, называют рост конкуренции одним из рисков. Но, наблюдая за ситуацией со стороны, я убежден, что на самом деле наши банки настоящей конкуренции еще даже не нюхали. Элементы конкурентной борьбы проявились в 2014–2015 годах. О какой конкуренции можно было говорить до этого, если рынок рос на 50, 60, 70%? Я провожу аналогию с Диким Западом, когда поселенцы садились на повозки и мчались: кто быстрее долетел, поставил флажок – того земля. Этот период был в 2000-х вплоть до 2014–2015 годов.

Сейчас ситуация меняется. Конкуренция действительно начинает поджимать, и от банков требуются уже новые компетенции по сравнению с теми, которые требовались три, пять, десять лет назад. Сегодня банки чувствуют, что рынок перестает расти так энергично, и возникает конкуренция. Но конкуренция возникает не просто сама по себе, это конкуренция за лучшего заемщика, поскольку сейчас макроэкономическая и клиентская ситуация действительно усложняется.

Снижаются реальные доходы населения. Банки хотят работать с теми заемщиками, которые будут добросовестно выполнять взятые на себя обязательства. Это касается не только ипотеки, но и других кредитных продуктов. А для того чтобы работать с такими людьми и их привлекать, банки должны выстраивать то, о чем очень много говорили, – lifetimevalue. Они должны смотреть на клиента не как на человека, с которым нужно заключить быструю сделку, а как на партнера, с которым нужно выстраивать длительные-длительные отношения.

Ипотека – это отличный крючок, для того чтобы выстроить с клиентом долгую историю, но нельзя оставаться в своей «ипотечной коробочке». Нужно смотреть на отношения с клиентом со всех сторон, потому что это целый ряд продуктов, целый ряд сервисов, которые банк может и должен предоставлять клиенту. Это ипотека. Это карточки. Это расчетные сервисы для клиента. Это в дальнейшем инвестирование. Иными словами, можно предлагать клиенту даже кредит, но и какие-то варианты инвестирования, возможности накопления на его краткосрочные задачи. Потому что клиент, имея ипотеку, хочет и машину, он хочет отдыхать и прочее.

Если говорить о цифрах, то мы видим, что в выдачах рынок консолидируется, укрупняется. Если год назад топ-10 [банков] принадлежало 85% выдач, то в августе 2016-го на эти банки пришлось уже 89% выданных ипотечных кредитов. Действительно, Сбербанк теряет свою долю. Наверно, это можно назвать тенденцией, потому что на рынок всерьез выходят корпоративные игроки. В десятке, помимо государственных банков, такие сильные частные банки, как «ДельтаКредит» (очень серьезный игрок), «ТрансКапиталБанк», «Абсолют Банк», группа «Промсвязьбанк» и «Возрождение». Эти банки, совершенно очевидно, хотят быть на этом рынке. Они имеют все необходимые технологии, возможности, маркетинговые усилия для того, чтобы составить конкуренцию госбанкам.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Юрий Геннадьевич, а Сбербанк, по вашему мнению, теряет или специально сдерживается?

Грибанов Ю. Г.:

— Я не думаю, что какой-то здравомыслящий конкурентный игрок будет всерьез себя сдерживать на таком рынке. Нет. Я думаю, что это чистая потеря.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Понятно. Здесь в числе прочих назвали «ДельтаКредит». Никита Игоревич, как вы прокомментируете тезис о конкуренции? Как вы ее чувствуете на себе? Если она есть, это для вас благо или не благо?

Зубарев Никита Игоревич, вице-президент по работе с финансовыми институтами банка АО «КБ ДельтаКредит»:

— Большое спасибо. Безусловно, мы ощущаем конкуренцию. Результаты мини-исследования, которое мы здесь с вами провели, показывают, что это, безусловно, основной риск. Мы реально сталкиваемся с ужесточением конкуренции. Понятно, что на рынке мы по-прежнему считаем для себя основными соперниками Сбербанк и ВТ24, но действительно видим сейчас очень серьезную конкуренцию со стороны таких игроков, как «Абсолют Банк» (традиционно), «Райффайзенбанк» (он в самом деле активно занялся ипотечным направлением).

Были периоды, мы помним конец 2014 года, когда произошли известные события с ключевой ставкой. Многие банки, по сути дела, свернули свою деятельность на ипотечном рынке. Сегодня мы сравнивали 1 полугодие 2015-го с аналогичным периодом 2016 года. Ясно, что 1 полугодие, наверное, брать было не совсем корректно ввиду того, что тогда многие игроки просто свернули свою деятельность, распустили все свои команды. А потом, когда поняли, что они погорячились, решили начать отстраивать бизнес заново.

Как я уже сказал, мы действительно ощущаем конкуренцию. Перед нами тоже стоят достаточно амбициозные планы. В частности, я отвечаю за подразделение, которое выстраивает взаимоотношения с региональными банками. В нашей стратегии мы предусматриваем увеличение доли выдачи при помощи наших партнеров. Мы видим определенный потенциал в совместной работе с сильными региональными банками, для того чтобы выдавать как можно больше ипотеки, тем самым действительно обеспечивать достойную конкуренцию государственным банкам. Совместная работа с крупными региональными банками, но в том числе и с федеральными.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Ощущение, что государственные банки сейчас задают рынок, ослабилось? Я правильно вас понимаю?

Зубарев Н. И.:

— Судя по цифрам – да. Но я не могу сказать, что в Сбербанке все расслабились. Думаю, однозначно определенные идеи у них есть. Мне кажется, что это может быть действительно связано с их стратегией. Я не думаю, что они просто взяли и отпустили ситуацию, исходя из тех цифр, которые мы сейчас видим. У меня есть ощущение, что это, может быть, часть их стратегии. К сожалению, сегодня здесь нет коллег из Сбербанка. Очень хотелось бы узнать их точку зрения на то, что происходит внутри банка. Но, тем не менее, мне кажется, в любом случае у них что-то происходит. Может быть, они каким-то образом взвешивают определенные риски.

Я достаточно часто путешествую по стране, общаюсь со многими с региональными банками. Сегодня у вас в качестве риска был назван недострой. Могу сказать, что многие крупные банки в регионах, общаясь с девелоперами, действительно наблюдают такой риск. Существует определенная обратная связь, потому что Сбербанк, который очень активно заходит во все эти стройки, тоже ощущает, что данный риск может реализоваться. Наверное, это тоже является одной из причин, по которой Сбербанк сейчас сдерживает агрессивное наращивание своего ипотечного портфеля и дает больше возможности коммерческим банкам проявить активность на этом рынке. Это одна из идей.

Грибанов Ю. Г.:

— Может быть, это связано с их трансформацией? Сейчас они внедрят Jail, а потом снова «порвут» весь рынок.

Зубарев Н. И.:

— Да, возможно. Но, наверное, нелогично так приготовиться к резкому старту. Мне кажется, за этот период времени они, скорее всего, больше потеряют.

Точеный А.И.:

— Текущее поведение со ставками, думаю, показывает, что они настроены на рост и планируют развитие.

Пахаленко В.А.:

— А можно попробовать высказать другую идею? Чувствую себя Капитаном Очевидность. Наверное, все забыли, что произошло 17 декабря 2014 года, что делал Сбербанк и что делали остальные? То, что получили мы и целый ряд других банков в 1 полугодии 2015-го, – это наша реакция на 17 декабря. Я думаю, все помнят, что Сбербанк отреагировал не так, поэтому увеличение доли тогда было абсолютно логичным. Сейчас мы возвращаемся в ситуацию нормализации. То же самое было с АИЖК в 2009–2010 годах, когда никто не выдавал по той ставке, по которой они выкупали. Доля взлетела, по-моему, до 30%, если я хорошо помню. Потом так же вернулась абсолютно нормальная конкурентная ситуация. У них, мне кажется, нет никакой истории, что они взяли паузу, внедрят Jail.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Иными словами, Сбербанк идет ровной, неспешной поступью? Я правильно понял вашу мысль? Тема секьюритизации как механизма фондирования банков. Я хотел бы, естественно, прежде всего, адресовать этот вопрос Дмитрию Львовичу. Каковы, на ваш взгляд, перспективы секьюритизации? Это достаточно сложный инструмент. Несмотря на то что об этом много говорится, темпы его развития пока, по моему мнению, точно не соответствуют ожиданиям. Еще один момент. Когда позавчера мы с нашими аналитиками обсуждали сегодняшний доклад, было сказано, что нужно делать, чтобы быстро расти. Ответ очевидный: «присосаться» к дешевому источнику фондирования. А если не получилось? Тогда срочно секьюритизировать портфель и продать его. Как вы прокомментируете такие простые житейские стратегии?

Дорофеев Д. Л.:

— Спасибо. Я сразу прокомментирую. Да, стратегия очень правильная. Действительно, найти какой-то субсидированный источник фондирования. До сих пор, последние два года, это была государственная программа. Действительно, альтернатива – секьюритизировать, снять и

процентный риск, и большую часть кредитного риска, переложить его на инвестора.

Что касается тенденций, у нас последний год на самом деле был очень интересным. Не по объему, а именно по тем событиям, которые происходили. Во-первых, складывается очень интересная динамика спроса на ипотечные ценные бумаги. Пенсионные фонды убедились в том, что это один из самых надежных инструментов на рынке с точки зрения кредитного качества. Действительно, был показан график по просрочке.

Естественно, та же ситуация и с перформансом ипотечных ценных бумаг, которые были выпущены уже в достаточно большом объеме, и люди действительно имели возможность посмотреть статистику. Даже близко никто не подошел к тому, чтобы нести какие-то потери. Более того, со временем уровень кредитной поддержки и структуры, которые до сих пор выпускаются, только растут. Вероятность потерь для держателей старших траншей постоянно уменьшается.

Соответственно, за счет этого буквально с начала текущего года мы видим как раз очень большой интерес пенсионных фондов, связанный, еще раз скажу, не только с самим продуктом, но и, конечно, с ликвидностью. Несмотря на заморозку, те средства, которые частично были получены пенсионными фондами, дали большой толчок ликвидности пенсионных фондов. А предложение качественного корпоративного долга очень невелико, прежде всего, в силу стагнации экономики. Соответственно, спрос на этот продукт очень большой, прежде всего, у ведущих пенсионных фондов.

Мы видели это и в уровне спроса по доходности в двух последних сделках, которые сейчас были. Мы делали, «Металлинвестбанк». Размещали где-то на уровне ОФЗ +145, то есть это где-то б.п. уже, чем мы говорили раньше. «Абсолют Банк» разместился в сентябре, по-моему, еще несколько уже. Да? Действительно, как говорят, произошел такой сейсмический шифт на рынке. Я думаю, что это еще не предел. Я думаю, что у нас действительно будет продолжаться сужение спредов.

Кроме того, очень интересный феномен, который я вообще впервые вижу на российском рынке, сколько могу вспомнить. Инвесторы просят дюрацию, то есть консенсус такой, что ставки будут падать. Десятилетняя ОФЗ, все видят, где чуть выше 8%, то есть кривая у нас инвертированная. Рынок ожидает дальнейшего снижения ставок. Соответственно, как говорится, *nameofthegame* – покупать больше дюрации.

Поэтому я бы сказал так. Для тех, кто хотел бы размещаться сейчас, наверное, еще не было лучше времени на российском ипотечном рынке. Конечно, у нас небольшая проблема с продуктом заключается в том, что эта история все еще довольно долгая даже для тех, кто делает повторно. Наверное, рекордсмены по количеству повторных сделок у нас «Абсолют», «Возрождение». Сколько это занимает? Все равно занимает 4–5 месяцев? Поэтому, соответственно, необходимо видение на несколько месяцев вперед.

Если позволите, у меня есть некоторые соображения. Я лично в отношении возможного снижения ставок голосовал гораздо более агрессивно. Думаю, что мы можем быть очень удивлены, насколько еще они упадут. Прежде всего – на длинном конце кривой. Приведу всего несколько цифр. Доля иностранцев на рынке ОФЗ, по-моему, сейчас выше, чем в 1998 году, – больше 25%. С чем это связано, на мой взгляд? Очевидно, с тем, что рубль показал феноменальный перформанс: +15% за этот год.

Соответственно, если в мире существует, по-моему, 12 трлн долларов долга с негативной доходностью, и у вас есть альтернатива с ожидаемой доходностью за 10% в долларах, то, естественно, поток денег, который устремляется на наш рынок, может превратиться в водопад.



В связи с этим, я думаю, ЦБ придется либо действительно скупать доллары, либо, скорее всего, более агрессивно снижать ставку.

Кроме того, я полагаю, что 23 месяца снижающегося реального дохода населения приведут к тому, что инфляция обвалится гораздо больше, чем ожидает рынок. Думаю, может быть, ниже 4%. Соответственно, у них будут политические основания для того, чтобы снизить ставку. Я бы ожидал сюрприз с этой стороны, если ничего не случится с глобальным рынком облигаций. Все-таки не нужно забывать: то, о чем мы говорим, – белый шум по сравнению с пятнами на солнце в лице Федерального резерва, который может повысить ставку. А все ставки, образно говоря, off. Никто не знает, как будет.

Был еще один очень интересный кусочек данных на этой неделе. Я читал на Bloomberg, что глобальная дюрация в портфелях Fixed Income достигла рекордных исторических значений. Рынок никогда не покупал столько длинных облигаций. Бельгия выпускала, по-моему, 100-летние. Очень много perpetual. Все люди, которые знакомы с финансовой математикой, понимают, что любое, даже небольшое повышение ставок в таких условиях приведет к огромным потерям mark-to-market в портфелях.

Соответственно, как будет вести себя рынок – непонятно, потому что готовность первичных дилеров абсорбировать это (я сейчас говорю о глобальных банках) гораздо меньше, чем была еще в 2008–2009 годах. Многие люди ожидают в связи с этим «мать всех кризисов». Поэтому то, что наш ЦБ аккуратненько их продает, я считаю, очень здорово. Покупает золото. У меня вопрос к Минфину. Как это вообще? Это, конечно, не к вам. Это будет интересно ЦБ. Насколько это действительно продуманная планомерная политика – продажа долга и покупка золота в резервы?

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Сергей Ревазович, вы готовы что-то сказать по данному поводу или это все-таки вопрос не к вам?

Платонов С. Р.:

— Это действительно прерогатива Банка России. Единственно, я могу сказать то, что вы знаете и без меня. Это тенденция всех крупных национальных банков. Сейчас у большинства банков происходит увеличение резервов золота на десятки процентов. Эта тенденция началась не вчера.

Дорофеев Д. Л.:

— Да. Кстати, мне кажется, эта история у всех «ниже радаров». Она действительно началась не вчера, а уже пару лет назад, поэтому, чем все закончится, будет очень интересно посмотреть. Если все будет продолжаться, как есть, если дальше деньги будут печатать и, образно говоря, сбрасывать с вертолетов или с других устройств, я считаю, произойдет именно то, о чем я говорил вначале: эта волна придет к нам, нас накроет, и всем будет очень хорошо.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Иными словами, нужно отгораживаться. Я понял. Особенно когда вы сказали о столетних бумагах. Это вообще завораживает. Был более сиюминутный вопрос по поводу того, что в сделках по секьюритизации норма резервирования по младшему траншу 1250%. По сути дела, это не просто запрет, а запрет «с притом».

Дорофеев Д. Л.:

— У нас есть прекрасный пример. Мы закрыли сделку «Металлинвеста» в июне. Это была первая сделка так называемых одностраншевых бумаг. Там кредитной поддержкой являлось перепокрытие. Условно говоря, на 100 рублей залога ипотечного покрытия мы выпускали 85 рублей облигаций. При этом данный гэп фондировался кредитом самого банка.

Пока, слава богу, ЦБ строго придерживается толкования Инструкции № 139: такая норма резервирования относится именно к младшему траншу – облигации. Любые другие формы фондирования под это не подпадают. Соответственно, этот вопрос решился достаточно просто, хотя нам пришлось немного подумать, поколдовать, поскольку вся регуляторная неопределенность имела место как раз в то время, когда мы занимались этой сделкой. Зная, что у многих наших клиентов неприятности с существующими младшими траншами, но они более-менее решаются, мне кажется, все это сойдет на нет. Если все останется как есть, то не будет никаких проблем с регуляторной точки зрения.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Я понял. Михаил Анатольевич?

Гольдберг М. А.:

— Я тоже хотел бы прокомментировать тему относительно траншей и Инструкции № 139. Все мы знаем, что буквально на прошлой неделе в Инструкцию № 139 были внесены изменения, которые предполагают снижение коэффициента со 100 до 20% по облигациям с поручительством АИЖК. Повышение до 1250% по младшим траншам, которое произошло в начале года, действительно сформировало некий спрос и тренд на траншевую секьюритизацию.

Не секрет, что одним из ключевых направлений развития АИЖК является именно создание нового инструмента секьюритизации – траншевых ипотечных ценных бумаг с поручительством АИЖК. Поправки в Инструкцию № 139 – это первый шаг, который, по нашему мнению, позволит повысить привлекательность данного инструмента.

В самом деле, та секьюритизация, которая была раньше – классическая траншевая, – сопряжена с рядом проблем и сложностей. Это долгая, достаточно затратная процедура. Каждый выпуск не стандартизирован. Инвестору, если он действительно хочет проверить риски, которые приобретает, приходится анализировать фактически каждый выпуск, анализировать покрытие. Это достаточно долго и дорого, поэтому спросом не пользовалось. Как мы знаем, у нас ИЦБ в обращении сейчас составляют примерно 10% ипотечной задолженности, в то время как в ведущих странах данный показатель примерно в 5 раз выше.

Соответственно, мы прилагаем все усилия для того, чтобы сделать секьюритизацию продуктом стандартизированным, понятным для инвестора и дешевым для эмитента. Очень отратно, что тенденции, наблюдаемые нами, поправки в нормативно-правовой базе теперь позволяют это сделать. Мы рассчитываем, что как раз траншевая секьюритизация, в том числе с поручительством АИЖК, станет в ближайшем будущем ключевым трендом на рынке секьюритизации.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Отратно это слышать. Для рейтинговых агентств это особенно отратно, потому что нам придется их рейтинговать. Фронт работ расширяется. Я хотел адресовать оставшуюся часть вопроса Сергею Ревазовичу. Допустим, некоторое количество активов секьюритизировано. Кто,

на ваш взгляд, держатели, покупатели этих активов в идеальном случае?

Платонов С. Р.:

— Ипотечные агенты.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Здесь несколько раз называли НПФ и прочих, но у них нет столько денег.

Платонов С. Р.:

— Наша задача – создать условия. Сейчас условия созданы. На законодательном, нормативном уровне все выстроено. Теперь – дело за рынком. Если эти бумаги будут пользоваться спросом, то найдется и покупатель.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Я понял.

Платонов С. Р.:

— Мы стараемся стимулировать этот спрос условиями. Колоссальную работу проводит АИЖК. Надо отдать должное Банку России. Изменения в Инструкцию № 139 появились не просто и не быстро, но, тем не менее, сейчас АИЖК как институт развития, наверное, одной из главных целей в ближайшее время видит именно этот вопрос. Правильно?

Гольдберг М. А.:

— Да, это так. Если говорить о покупателях, предлагаемый нами инструмент, – наверное, еще и инструмент управления ликвидностью для банков, потому что до сих пор регулирование было построено так, что кредитной организации было выгоднее держать на балансе ипотечный портфель, чем бумагу, как на книжке. Сейчас ситуация меняется. Если эмитент будет держать на балансе свою секьюритизированную ипотеку, то он получит, в том числе, инструмент управления ликвидностью, потому что эти бумаги можно использовать – самое очевидное – также для РЕПО.

Платонов С. Р.:— Это торгуемый портфель.

Гольдберг М. А.:— Да. Более того, он получает регулятивные преимущества, когда те нормативы, которые сейчас внедрены, позволят ему экономить резервы и капитал. Поэтому мне кажется, хотя спрос со стороны каких-то внешних инвесторов тоже очень важен, но банки будут это использовать – скажу еще раз – как инструмент управления ликвидностью. Кроме того, как уже сказали коллеги, учитывая, что на рынке ОФЗ сейчас рекордная доля иностранных инвесторов, нет причин, по которым ИЦБ, представляющие собой бумаги с доходностью, наверное, чуть выше, чем ОФЗ, но при этом с гарантией государственного института развития, не привлекут иностранных инвесторов.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Дмитрий Львович несколько раз упомянул ваш банк, Татьяна Васильевна. Каковы ваши впечатления? Вы получили определенный опыт секьюритизации. По вашим ощущениям, этот опыт положительный? Он будет тиражироваться? Или вы столкнулись с какими-то

проблемами, которые сдерживают?

Ушкова Т. В.:

— Нет. Секьюритизация ипотеки давно является для нас актуальным инструментом фондирования. Мы провели четвертую сделку и имеем достаточно серьезную экспертизу. Очень радостно, что сейчас нам предлагают новации и организаторы сделок, и АИЖК. Мы вывели для себя три критерия успеха, чтобы этот рынок заработал.

Это, конечно же, упрощение подготовки сделки. Инструмент, который сейчас предлагают АИЖК и наши организаторы, – одностраншевая сделка. Регуляторное преимущество для банка сейчас – давление на капитал – выходит на первый уровень, даже не маржинальность, а давление на капитал, потому что капитализация банковской системы пока не в очень хорошем состоянии. Разумеется, важным критерием является аппетит инвесторов к нашим бумагам.

На сегодня, когда мы открыли книжку, аппетит к нашим бумагам был очень большой. Если ипотека, которую выдают банки, подтверждается рейтинговыми агентствами, и будет подтверждаться АИЖК, это говорит о том, что банковская организация очень надежная. Для нас это еще один критерий, мерило надежности нашего банка. Поэтому для нас такие сделки очень интересны.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Понятно. Да, Сергей Ревазович.

Платонов С. Р.:

— Я позволю себе сказать следующее. Никто не говорит, что офшорная секьюритизация – это плохо и что мы не рады западным инвесторам. Но если вы заметили, в последнее время законопроекты, инициируемые Минфином, как в части секьюритизации ипотеки, так и в части секьюритизации не ипотечных финансовых активов, все-таки направлены на создание на законодательном, нормативном уровне условий для внутренней секьюритизации.

Мы все-таки пытаемся создать свой рынок. Когда у нас будет сильный и со временем, наверное, достаточно объемный, сопоставимый с другими юрисдикциями, собственный рынок, тогда уже можно будет немного иначе смотреть на внешнюю секьюритизацию. Одно не исключает другое. Просто она была, а этого инструмента не было. Сейчас мы эту брешь пытаемся закрыть.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Вопрос Дмитрию Петровичу Алексеву. У вас есть планы секьюритизации или, может быть, уже осуществленные сделки? Я не информирован об этом.

Алексеев Дмитрий Петрович, заместитель директора дирекции розничного бизнеса ПАО «Банк «Санкт-Петербург»:

— Сделок нет. Планы есть. При хорошем рынке, думаю, удастся разместиться уже в этом году. Сделка уже в завершающей стадии. Это для нас будет первое размещение. Довольно долго подготавливаем, как и любую первую сделку. Но мы надеемся успеть разместиться в этом году, скорее всего, в декабре. Таков краткий ответ.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Понятно. Спасибо. Двигаемся дальше. Третий блок – это взаимодействие банков, застройщиков и государства, рынок жилищного строительства. Первый вопрос я, наверное, хотел бы задать Наталье Николаевне Селивановой. С чем, на ваш взгляд, связано снижение объемов ввода нового жилья в 1 полугодии? Каковы ваши дальнейшие прогнозы? Что будет происходить? В конце цепочки – жилье. Сколько бы мы ни упражнялись на тему финансовых инструментов, жилье все-таки базовый актив.

Селиванова Наталья Николаевна, руководитель отдела ипотеки ООО «БЕСТ Новострой»:

— Добрый день. По данным аналитики нашего агентства, мы не заметили сокращения ввода жилья в I квартале. Возможно, это было связано именно с тем, что в I квартале 2016 года очень вырос спрос. Люди очень хотели воспользоваться господдержкой до ее окончания. Количество обращений в агентство «БЕСТ Новострой» увеличилось в 3 раза. Естественно, люди начали подбирать объекты. Все, кто хотел получить ипотечный кредит, ипотечный заем в банках и был одобрен, нашли свое жилье. Наша аналитика не подтверждает, что было какое-то снижение. На протяжении 2016 года постоянно росло количество введенного нового жилья.

Естественно, на данный момент спрос на рынке первичного жилья тоже очень велик. Мы также ожидаем увеличения спроса в ноябре–декабре в связи с завершением программы господдержки. Дальнейшее развитие на 2017 год, по моему мнению, будет немного зависеть от новой редакции закона 214-ФЗ – как его примут застройщики. Это, разумеется, будет отражаться непосредственно на процентной ставке и на предложениях банков. Если повысится рыночная стоимость жилья, мы потеряем своих клиентов. Произойдет удорожание квартир.

Если же все-таки изменения и дополнения, вносимые в 214-ФЗ, заработают в полной мере, это приведет к тому, что клиент будет более защищен, тогда мы опять станем ожидать увеличения спроса. Ставки пришли к докризисному уровню. Банки выровняли эти ставки. Государственная поддержка не нужна. Мы считаем, что будет стабилизация клиентского потока и в следующем году, наверное, даже прирост.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Вопрос к Павлу Александровичу Тимошенко. Как меняется спрос на новостройки? Примерно та же самая тема. Если можно, затроньте спрос на вторичное и первичное жилье.

Тимошенко Павел Александрович, руководитель управления прямых продаж ФСК «Лидер»:

— Добрый день. В первую очередь хотел бы поблагодарить за то, что пригласили, за то, что уважаемые банкиры прислушиваются к мнению застройщиков. Это действительно так, что подтверждает наличие совместных программ со многими банками, которые у нас есть.

Что касается спроса, действительно, в 2016 году спрос на ипотеку и в принципе на жилье очень сильно увеличился именно за счет продолжения программы государственной поддержки. Цифры это доказывают. Если в январе мы провели 94 сделки с привлечением ипотеки, то в августе, который стал рекордным за многие годы, в нашей компании прошло 285 сделок с привлечением ипотеки; 98% из них были именно по программе господдержки.

Нельзя сказать, что если бы не было программы господдержки, не было бы всех этих сделок. Конечно, они были бы, но, естественно, в меньшем количестве, потому что ипотека была бы менее доступной и не каждый из купивших у нас квартиры мог бы себе позволить ипотеку по тем ставкам, которые были без программы государственного субсидирования.

Уменьшение долей Сбербанка и госбанков в целом – данная тема сегодня затрагивалась – могу

подтвердить. Если анализировать именно наши продажи, это действительно так. Доля Сбербанка с начала года заметно снизилась – с 38 до 25%; ВТБ остался примерно на одном уровне – 25–27%. Но значительно выросла доля коммерческих банков, в том числе «Абсолют Банка», банка «Райффайзен», с которым у нас есть совместная программа.

Нужно отметить, что все эти коммерческие банки, которые увеличили свои доли, увеличили их за счет совместных программ с застройщиками. Это касается конкретно нашей компании. Например, «Абсолют Банк», который не так давно снизил ставку до 10,7% годовых, сделал это первым из всех, значительно увеличил долю в наших продажах и сейчас находится на четвертом месте, после Сбербанка, ВТБ и Райффайзенбанка, с которым у нас тоже есть совместная программа субсидирования ипотечной ставки. Доля этого банка в наших продажах выросла до 20%.

Какой был второй вопрос?

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Первичка и вторичка – их соотношение. Сейчас получается, что внимание населения во многом переключается на вторичку из-за того, что цены на первичное жилье растут опережающими темпами.

Тимошенко П. А.:

— Действительно, мы видим, что часть клиентов уходит на вторичный рынок только потому, что цены там ниже. Может быть, не ниже стоимости наших квартир, но ниже, чем были не так давно. Действительно, на вторичке можно купить квартиры даже недалеко от центра за небольшие деньги. Но в любом случае, ставка по ипотеке на первичку значительно ниже и за счет господдержки, и за счет совместных программ с банками, которые мы осуществляем. Даже после отмены программы государственного субсидирования мы планируем продолжать совместные программы с банками. Ставка по новостройкам в любом случае будет ниже, чем по вторичке. Тем самым, я думаю, мы сохраним свои доли и не дадим клиентам полностью уйти на вторичный рынок.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— У меня еще один вопрос. Мы уже далеко не первый год проводим обсуждение по теме ипотеки. Я специально выждал, пока вы с Натальей Николаевной говорили. Люди, которые представляют застройщиков либо хотя бы близки к ним, не могут сдержаться. Они говорят, что банки и застройщики – это структуры, которые друг друга абсолютно не понимают. Что-то изменилось? Ни вы, ни Наталья Николаевна [Селиванова] не затронули эту тему.

Тимошенко П. А.:

— Почему же не понимают? На самом деле мы в прекрасных отношениях с банками.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Здесь тоже прогресс.

Тимошенко П. А.:

— Прогресс, безусловно, есть. Банки очень часто нас слышат. Мы проводим совместные встречи. Представители банков приезжают к нам, мы приезжаем к ним, обмениваемся опытом и

создаем какие-то совместные продукты. Сейчас такой проблемы я не вижу.

Селиванова Н. Н.:

— Я полностью поддерживаю это мнение. Я сказала бы, что, наоборот, началось более тесное сотрудничество. Банки встречаются с застройщиками. Они разговаривают о субсидировании ставок. Они придумывают новые программы. Застройщики понимают, что господдержка заканчивается и нужно устанавливать взаимоотношения с банками. Это также прекрасно понимают банки, которые идут навстречу застройщику. Привлекаются и агентства недвижимости. Я считаю, сейчас идет очень тесное сотрудничество. Эти тандемы, думаю, приведут к новым программам в следующем году, когда уже закончится господдержка.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Это первый год, когда звучат такие слова. В таком случае я попробую подойти к той же теме с обратной стороны. Вопрос Вадиму Александровичу. Как вы оцениваете финансовое состояние застройщиков? Если говорить об ипотеке, просрочка совсем символическая. Если говорить о застройщиках, она доходит до 20% с лишним.

Пахаленко Вадим Александрович, директор дирекции ипотечного кредитования ПАО «ТрансКапиталБанк»:

— Мы хотим обсудить тему кредитования застройщиков? Я думаю, здесь есть представители других банков.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Мы хотим затронуть эту тему, потому что она в любом случае оказывает влияние на конечный продукт. Нет стройки – нет предмета ипотеки.

Пахаленко В. А.:

— В рамках корпоративного кредитования кредитование застройщиков – это не наш профиль, мы больше специализируемся на других отраслях. Но если говорить о каких-то проблемах или об их отсутствии у застройщиков и сравнивать рынок первички сейчас и 10 лет назад, это, по моему, абсолютно разные истории.

Здесь, мне кажется, самое главное, что должно произойти, будет делать государство. Все понимали, что после 17 декабря 2014 года, если не повторить программу ВЭБ или что-то подобное, будет плохо, будет намного хуже, поэтому появилась программа господдержки. Программа (наверное, ни у кого из присутствующих нет иллюзий) была не для заемщиков, не для банков, а для строителей. Здорово, что она появилась. Наверное, также никто из присутствующих не скажет, что это было плохо. Это поддержало отрасль.

Возможно, у отдельных застройщиков есть проблемы. Пожалуй, нельзя сказать, что мы видим общий срез серьезных сложностей. Есть много примеров. Мы перед началом говорили с коллегами о СУ-155. Это не единственный пример, где решаются проблемы. Сложный объект «Белый город» или «Немецкая деревня»? Два года проблема не решалась, пока кто-то не позвонил Владимиру Владимировичу. Разрешили. К вопросу о платежеспособности заемщиков, который сегодня затрагивали. Люди продолжали платить. Это относится, мне кажется, не столько к банкам, сколько к системной поддержке со стороны государства и вовлечению, в том числе, на местном, муниципальном уровне. Много положительных кейсов разрешения проблем.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Сергей Ревазович, вы хотели дополнить?

Платонов С. Р.:

— Я как раз хотел сказать, чтобы действительно не было иллюзий, что программа субсидирования была направлена именно на поддержку заемщиков – конечных получателей того итогового продукта, который связан с этой программой. Я объясню – почему. Действительно рассматривалось несколько разных вариантов. Начиналось с того, что нужно поручить Минстрою поддержать застройщиков, от чего большинство руководителей, принимающих решения, были в ужасе.

Именно поэтому, вы сейчас видите, подтверждением моих слов является то, что это уникальный случай, когда главным распорядителем бюджетных средств по программе является Минфин. Я конкретно отвечаю за выделение этих субсидий. В истории Минфина России это первый и единственный случай, когда Минфин сам выделяет субсидию. Для этого всегда есть профильные ведомства. В данном случае это ведомство – Минстрой. Но занимаемся этим мы. Не потому, что не хотели поддерживать застройщиков, а потому, что считали поддержку застройщиков связанной с достаточно большими рисками, о которых все знают. Мы хотели поддержать того, ради кого эта программа, а не инструменты для ее достижения. Деньги выделялись именно для поддержки. Через спрос тех же застройщиков и всех остальных участников этого процесса, но чтобы деньги и выгоды от данной программы были в итоге именно у наших граждан, конкретных получателей продукта – ипотечного кредита.

Опосредованно были поддержаны банки, не имеющие доступа к дешевому фондированию, и застройщики из-за отсутствия платежеспособного спроса, не имеющие покупателя. Это действительно так. Это инструмент именно в той форме, в какой вы его видите. По крайней мере, мы не слышим серьезной критики в адрес данной программы. Значит, наверное, она удалась именно потому, что не была «размазана» по отдельным очень значимым, очень уважаемым, но не справившимся со своими задачами застройщикам.

Если бы мы начали спасать упомянутый здесь СУ-155, никто бы не получил этих денег и вот этих 700 тысяч, просто не было бы 765 млрд розданных кредитов. Поэтому мы все-таки говорили о конечных покупателях квартир и об их поддержке через нашу государственную программу. Это что касается иллюзий.

Так как здесь присутствуют в основном банкиры, я бы хотел озвучить, если это будет интересно, несколько цифр. Мы попросили все банки, участвующие в программе субсидирования, предоставлять нам достаточно объемную информацию в составе того заявления на получение субсидии, которое они нам подавали. Из этой информации мы можем теперь извлечь определенные статистические данные, связанные именно с первичным жильем, которое реализовывали через программу субсидирования. Может, это будет полезно для корректировки программ по выдаче.

Средняя площадь жилья, которое покупали по этой программе, – 50 кв. м. Средняя стоимость одного жилого помещения – порядка 2,8 млн рублей. Средний размер кредита – 1,8 млн рублей. Средняя стоимость квадратного метра – 56 900 рублей. Таким образом, вы видите, что и первоначальный взнос (многие, в том числе банкиры, говорили, что нашему населению достаточно тяжело выдержать безопасный для банка ограничитель в 20%) по нашей программе оказался выше. У нас в среднем первоначальный взнос наших граждан получился 37%. Может, у банков – участников программы – есть какие-то отклонения от средних цифр. Эти средние



цифры – ориентир именно по той программе, которую мы сделали. Может, это будет полезно.

Дорофеев Д. Л.:

— Можно вопрос? Судя по вашим данным, такие показатели, наверное, за счет того, что большинство кредитов было выдано в регионах? У вас есть разбивка?

Платонов С. Р.:

— Да, безусловно.

Дорофеев Д. Л.:— Это, получается, явно не Москва.

Платонов С. Р.:

— Нет, конечно. Это средние показатели по программе. Но я вам скажу, что маховик программы раскручивался достаточно медленно. Мы начинали в 2015 году с выдач в диапазоне 23–26 млрд в месяц. Сейчас подошли к цифре 43–46 млрд в месяц. Статистика 2015 года говорит, что больше половины выдач было как раз в регионах. Москва только сейчас постепенно начинает догонять. Москва. Московская область даже больше, чем Москва. Санкт-Петербург.

У нас есть региональные ограничения по суммам выдачи кредитов для этой программы. Мы все-таки пытались обеспечить условия для кредитования покупки не элитного жилья, а жилья для среднего класса. Но это действительно средние цифры. По регионам они разбиваются. Эти цифры есть, они не являются тайной. Можем предоставить, если кому-то будет интересно. Спасибо.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Мы первые подписываемся.

Гольдберг М. А.:— Кстати, мы все время смотрим на вашу статистику, которая публикуется на сайте Минфина. Также было бы интересно посмотреть цифры в региональной разбивке.

Платонов С. Р.:

— Я хотел сказать, что более подробные цифры действительно есть на сайте. Мы в свое время получили разрешение руководства оформить на сайте Минфина раздел, касающийся этой программы субсидирования. Таким образом, насколько возможно, обеспечиваем максимальную открытость всей программы, в том числе процесса распределения, перераспределения, выделения лимитов. Видно, какой лимит имеет каждый банк, сколько выдает, как выдает. Так что это все можно посмотреть.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Никита Игоревич, вы хотели дополнить?

Зубарев Н. И.:

— Нет. Я хотел задать вопрос нашим коллегам, представляющим застройщиков. Мы поговорили о спросе. Сегодня мы говорим также о прогнозах на 2017 год. У меня есть ощущение, что в 2016 году совпало очень много факторов. Программа государственной

поддержки, о которой мы поговорили. В этот период было достаточно большое предложение на рынке.

Понятно, что кризис, который мы наблюдали, наверное, сдержал разработку новых проектов, которые, может быть, планировались. Как вы видите предложение в 2017 году? Я думаю, что вы можете со своей стороны рассказать о каких-то проектах, которые будут влиять, в том числе, на рынок ипотеки. У меня есть ощущение, что, наверное, не будет такого предложения, какое мы видели на текущий момент (я имею в виду 2016 год). Как вы можете это прокомментировать?

Тимошенко П. А.:

— Что касается компании ФСК «Лидер», могу сказать, что мы не планируем снижать объемы ввода и строительства. У нас стартует 1 ноября один достаточно большой новый проект, и 15 ноября – еще один. До конца года мы открываем продажи по двум большим жилым комплексам. Но мы, естественно, продолжаем строить те объекты, которые есть сейчас. Наверное, все знают, уже ни для кого не секрет, что мы приобрели компанию «ДСК-1», и за счет этого наши объемы, разумеется, увеличились практически в 1,5 раза. Могу ответить только о своей компании: у нас не планируется никакого снижения, планируется только увеличение. Может быть, скажет представитель агентства недвижимости.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Наталья Николаевна.

Селиванова Н. Н.:

— Я соглашусь. Думаю, крупные игроки, то есть застройщики, на рынке недвижимости оставят те же объемы, они будут наращивать. Что касается более мелких компаний-застройщиков, нужно смотреть тенденцию изменений в 214-ФЗ – насколько они смогут увеличить свой уставный капитал, который сейчас прописан законодательством. Считаю, что мелкие застройщики вряд ли останутся на рынке, но будет увеличение крупных игроков.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Спасибо. Я хотел бы еще обратиться к Дмитрию Петровичу Алексееву и, может быть, к Елене Владимировне Барминой. Скажите, у ваших банков есть опыт взаимодействия с застройщиками?

Алексеев Д. П.:

— Сложно ответить нет.

Бармина Елена Владимировна, руководитель по развитию ипотечного кредитования банка «Союз» (АО):

— Да, сложно ответить нет. Задавался вопрос по анализу финансового положения застройщиков.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Да, если такой опыт есть, сразу задам второй вопрос. Как вы оцениваете их финансовое

состояние на сегодня и самое главное – перспективы на ближайшее будущее?

Бармина Е. В.:

— Коллеги уже говорили о том, что мы здесь не рассматриваем блок корпоративного кредитования. Мы выдаем кредиты физическим лицам. В первую очередь мы, конечно, анализируем заемщиков. Некоторые требования к ним отличаются от тех требований, при которых мы кредитуем на вторичном рынке жилья. Определенные критерии первоначального взноса. Определенные требования к соотношению долговой нагрузки.

Второй вопрос. В каждом банке, который активно занимается кредитованием первичного жилья, конечно, есть определенная процедура аккредитации застройщиков. Ее никто не отменял. Данная процедура учитывает разные аспекты. Хотя мы, повторю, уже не рассматриваем застройщика как клиента, то есть не кредитуем его, тем не менее, анализируем его предыдущий опыт. Какие объекты, как и в какие сроки были сданы? Аккредитуется, помимо застройщика, конкретный объект строительства. Обращаем внимание на сроки ввода в эксплуатацию. Делаем финансовый анализ застройщика – уровень дебиторской, кредиторской задолженности, активы, уставный капитал. Все это анализируется. В каких-то банках – проще, в каких-то – глубже. Кто-то запрашивает достаточно большой пакет документов по застройщику, который, наверное, аналогичен пакету документов при кредитовании самого застройщика как корпоративного клиента.

Что нужно отметить применительно к нашим банкам? Мы не участвуем в государственной поддержке. У нас своя определенная стратегия развития, основанная больше на вторичном рынке жилья. Тем не менее, сделки по первичному рынку есть. Нужно сказать, что в предыдущие годы сформирован достаточно большой портфель по новостройке. Он действительно ведет себя лучше, чем кредиты на вторичном рынке жилья.

Даже наш риск-менеджмент премию за риск по кредитам на первичном рынке жилья дает существенно меньше, чем по кредитам на вторичном рынке жилья. Хотя, казалось бы, дом еще может быть не сдан в эксплуатацию, у клиента нет права собственности, у нас еще нет твердого залога, есть залог прав требований. Тем не менее, поведение заемщиков на первичном рынке жилья лучше.

Чем это объясняется? Возможно тем, что, у клиентов это уже не первое жилье. Определенно, если они ждут сдачи дома в эксплуатацию, значит, им есть, где жить. Это, конечно, определенный платежеспособный статус заемщика: есть накопленные средства, есть достаточный трудовой стаж.

Я думаю, конечно, риск банкротства мелких застройщиков существует. Программа государственной поддержки активно действует в течение полутора лет. Как дальше будут вести себя именно мелкие застройщики – это большой вопрос. Конечно, если оперировать цифрами представителя Минфина, можно сказать, что государственная поддержка все-таки распространяется на средние объекты, на экономжилье. А экономжилье строится быстро.

По этой причине можно немного уменьшить прогноз по рискам с учетом того, что экономжилье строится быстрее. Если дом уже возведен, то можно с большой долей вероятности утверждать, что дешевле будет его сдать в эксплуатацию, нежели заморозить на каком-то этапе. Элитное жилье в государственной программе не участвует. Скорее всего, на дорогостоящих объектах велик риск банкротства застройщиков. Мое мнение таково, что риск банкротства мелких застройщиков банкам определенно нужно иметь в виду. Но с учетом направленности государственной программы на экономжилье, я думаю, в этом сегменте риск минимален.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Дмитрий Петрович, вы что-нибудь скажете о том, как вы видите застройщика?

Алексеев Д. П.:

— Застройщиков мы видим хорошо. Что уж скрывать? На одном из слайдов была представлена статистика по задолженности крупному бизнесу. По-моему, 50,5 трлн. Никто не обратил внимания? Что-то в этом роде. Я уверен, что хотя бы 10% данной суммы должно быть сконцентрировано в строительной отрасли, исходя из того, какое значение имеет отрасль для всей экономики. Правильно запомнил. Причем доля, судя по всему, растущая. Соответственно, если в среднем корпорате кредитовать становится все тяжелее и тяжелее, то в крупном рост практически сопоставим с ипотекой.

Не помню, кто сказал, что государство действительно оказывает довольно серьезную поддержку застройщикам, как на муниципальном, региональном уровне, если застройщик относительно некрупный, так и практически на федеральном. Наверное, уже нет смысла снова говорить о СУ-155.

Естественно, у каждого банка, если он работает с первичкой, есть своя процедура аккредитации. Мы с первичкой работаем довольно активно. У нас доля этого сегмента составляет более 70%. Я отвечал на один из вопросов о доле выдач на первичном рынке. В каком-то году мы даже получили премию от «Эксперта» за то, что у нас доля составляла, вроде бы, 92%. На тот момент (по-моему, это был 2013 год) казалось удивительным, что с такой долей можно жить – какие мы сумасшедшие люди, что набираем на себя столько рисков. А вышло не так уж и страшно. Особенно с ценой риска в данной отрасли менее 1%, а если с реализованной ценой риска, так и менее 0,5%, остается вполне доступный и понятный для кредитования сегмент с первичным рынком.

Естественно, о застройщике мы пытаемся собрать максимально много информации – и финансовой, и не финансовой, и мониторинги строительства, и мониторинги прессы. Это уже, наверное, musthave для каждого банка, чтобы понимать, что у него происходит со структурой аккредитованных портфелей. Скорее всего, у большинства из нас есть определенное лимитирование на застройщика или на конкретный его объект, по которому мы имеем мало или много информации. От этого тоже выстраивается риск-профиль.

Но мы сейчас не видим каких-то значимых проблем в строительном секторе, за исключением того, что все-таки постепенно формируется навес предложения. Объекты, выводимые в продажу. Срок, за который мы, скорее всего, продадим их все (мы совместно с застройщиками, застройщики совместно с нами). За сколько мы продадим объекты, которые сейчас выведены на рынок? Этот срок, наверное, все же постепенно растет, начиная с 2014 года.

У нас есть статистика по Питеру. Если ранее срок (сколько, с учетом темпов продаж, нам потребуется времени на то, чтобы продать все, что находится на рынке) составлял менее полутора лет, то сейчас он вырос примерно до двух с небольшим лет. Цифра пока не критичная. При среднем цикле строительства, как раз, наверное, около двух лет, оказывается, что все, что выходит на рынок, будет распродано.

Но если тенденция продолжится, то сформируется определенный навес предложения. Тогда мелким застройщикам будет действительно довольно тяжело и обеспечить должную инфраструктуру своим объектам, для того чтобы конкурировать с крупными, и в то же время выдерживать все регуляторные ограничения по 214-ФЗ и с точки зрения, возможно, более высоких ставок фондирования по сравнению с крупными игроками. Тогда мелкие застройщики

попадают в зону риска. Но пока мы видим тенденцию скорее к укрупнению застройки. Пока этот риск кажется довольно управляемым. Надеюсь, что он не реализуется.

Ушкова Т. В.:

— Можно я дополню? В этом блоке мы впервые с 2014 года сели за один стол, разговаривали как партнеры. Это застройщики, агентства недвижимости, государство и банковское сообщество. Были все участники. Очень активная программа обсуждения государственного субсидирования. Застройщики и банки. Мне кажется, благодаря опыту, который мы приобрели после кризиса 2014 года, в дальнейшем много новаций и от государства, и от застройщиков, и от банков будет проводиться быстрее.

Это был первый для нас, точно, опыт, когда все обсуждали открыто и менялось несколько редакций. В том числе слышали изменения, которые предлагали строительная отрасль и банковское сообщество. Для меня это первый опыт, потому что раньше застройщики и агентства недвижимости сами носились за клиентами и думали, как их получить. Мы сами носились за клиентами с застройщиками. Каждый рассматривал себя как отдельное плечо в сделке. Это изменение произошло.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Спасибо. Коллеги, мы постепенно приближаемся к завершению. Я хотел бы задать очень важный для меня вопрос. Сначала я его адресую Никите Игоревичу. Также очень хотел бы услышать мнение остальных, кто готов что-то сказать по этому поводу. Сегодня прозвучал тезис о том, что обостряется конкуренция. А за какие ниши в основном будут конкурировать? Где самые сладкие куски? Самое главное – за счет чего, чем? Ставкой, сервисом, еще чем-то? Об этом сегодня уже говорилось, но хотелось бы услышать мнение именно тех людей, которые будут конкурировать.

Зубарев Н. И.:

— Понятно, что ставка, наверное, в любом случае будет определяющей. Тем не менее, мы со своей стороны действительно видим конкретный потенциал внедрения новых продуктов за счет того, что являемся лидирующим частным банком. Мы также смотрим на опыт более развитых рынков.

В частности, не так давно, наверное, месяца три назад, мы запустили достаточно интересный новый продукт, предполагающий выплату заемщиком кредита 2 раза в месяц, который существует на американском рынке. Это действительно дает возможность заемщику значительно экономить на процентах. Мы понимаем, что вряд ли, наверное, сможем очень серьезно конкурировать с теми банками, у которых, безусловно, есть более дешевое фондирование, с АИЖК, поэтому на самом деле выбираем для себя путь создания новых продуктов, которые могут быть достаточно интересны потребителю.

Второй важный сегмент тоже, может быть, из западного опыта. Я думаю, что сейчас не открою тайну. Это, наверное, рефинансирование кредитов. Сегодня упоминалась ситуация, которая сложилась в конце 2014 года. Мы видим постепенное снижение ставок, которые были тогда. Естественно, заемщики, которые на текущий момент имеют ипотеку, безусловно, следят за тенденциями на ипотечном рынке. Если они действительно найдут для себя возможность рефинансироваться на более выгодных условиях (как мы сейчас видим по телевизору, это связано с потребительским кредитованием), мне кажется, в сегменте ипотеки это тоже будет одним из драйверов роста.

В любом случае, если коллеги сегодня сказали, что в 2017 году с предложением у них все будет достаточно неплохо (надо надеяться), я думаю, рынок первички по-прежнему будет развиваться. Россия – огромная страна. Строительная индустрия – это действительно локомотив для развития нашей экономики. Сегодня уже упоминали о том, что ипотека в структуре ВВП составляет менее 5%.

Полагаю, основными драйверам должны быть внедрение новых интересных продуктов и сервис, потому что он, безусловно, имеет большое значение. Тем более, если мы говорим о первичном рынке, когда человек, может быть, забронировал какой-то интересный объект, для него, думаю, очень важно как можно быстрее получить соответствующее предложение, пока этот интересный объект не продан. Наверное, таковы основные драйверы, которые мы видим.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Кто хотел бы еще высказаться по этому поводу? Да, Дмитрий Львович.

Дорофеев Д. Л.:

— Можно задать вопрос Никите и, может быть, присутствующей здесь коллеге из «Абсолют Банка»? Сколько у вас сейчас занимает рефинансирование существующего кредита? Меня всегда поражало, что в прошлом цикле снижения ставок, до 2007–2008 годов, у нас этот рынок был вообще практически мертвым, и разница между существующим портфелем на рынке и текущим купоном была примерно 2–3%. Сейчас похожая ситуация. Меня действительно удивляло, что ни один банк серьезно не озаботился ускорением данного процесса, чтобы для заемщика это было незаметно. Я по собственному опыту в Америке даже не могу вспомнить, сколько это занимало времени, потому что я никуда не ходил, а просто отправил несколько и-мейлов – и все само рефинансировалось. Для меня это был процесс, которого я не замечал, – так быстро все происходило.

Зубарев Н. И.:

— Как я уже сказал, полагаю, на текущий момент ситуация глобально не изменилась, но считаю, что однозначно сейчас все банки рассматривают данный сегмент. Думаю, они действительно будут улучшать свои текущие предложения, для того чтобы в конечном итоге мы стремились к тому лучшему опыту, который существует на американском рынке.

Не секрет, что рынок США, наверное, во многом состоит из этого сегмента. Люди действительно каждый день наблюдают. Там процентные ставки уже отличаются на сотые доли. Если клиент увидел для себя value, он уже готов собрать соответствующий минимальный пакет документов, для того чтобы просто-напросто перекредитоваться. Там действительно идет битва за таких клиентов. Мы сегодня отмечали, что риск – это высокая конкуренция. Я думаю, мы будем активно конкурировать, в том числе, за этот сегмент.

Дорофеев Д. Л.:— А сколько времени занимает процесс?

Зубарев Н. И.:

— Сколько времени? Мы уже работаем в этом направлении.

Дорофеев Д. Л.:

— Я конкретизирую. Сколько примерно времени это занимает для заемщика? Он пришел в

банк, хочет рефинансироваться. Сколько времени займет этот процесс?

Зубарев Н. И.:

— Конечно, я сейчас могу назвать идеальный срок – мы можем принять решение в течение дня.

Дорофеев Д. Л.:

— Нет. Сколько есть – столько есть. Мне просто интересно.

Зубарев Н. И.:

— Я думаю, что сейчас это, наверное, укладывается в формат стандартной выдачи кредита, и здесь нет ничего глобального. Тем не менее, полагаю, что вместе с улучшением нашего бизнес-процесса по обычным кредитам срок по рефинансированию, безусловно, сократится. По большому счету, на текущий момент это, по сути, тот же самый бизнес-процесс. Если мы действительно хотим конкурировать за клиентов такого рода, то, несомненно, нужно делать условия более лояльными, стремиться к тем средним срокам и к тому сервису, которые характерны для американского рынка.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Коллеги, кто еще хотел бы высказаться? Да, Елена Владимировна.

Бармина Е. В.:

— Вопрос по рефинансированию коллеге из «ДельтаКредит». Как вы решаете проблему с отсутствием залога в течение полутора месяцев? Вы повышаете действующую ставку или сохраняете ее, и она для вас является повышающей по сравнению с той, которая будет у клиента позже, после рефинансирования?

Зубарев Н. И.:

— Я сейчас, наверное, не отвечу на вопрос о всех нюансах. В любом случае, насколько я знаю, есть ряд инициатив, которые мы внедряем на текущий момент. Этот процесс уже становится более простым для клиента. Я сейчас не готов ответить на вопрос.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Да, Татьяна Васильевна.

Ушкова Т. В.:

— У нас сейчас идет стратегическое планирование на 2017 год. Каждый банк уже понимает, какими каналами он будет прирастать, потому что в октябре–ноябре все находится в этом процессе. Конечно, у нас первое направление – работодатели. Мне кажется, это тема на будущее. У нас в 2016 году это направление стартовало достаточно хорошо. Работодатели субсидируют своим сотрудникам ставки. Этот проект очень интересен.

Когда мы приносим руководителю предприятия кейс – сколько ему стоит субсидирование ставки, чтобы удержать сотрудника, оказывается, что в его бюджете это минимальные суммы. Просто ему никто ни разу не считал, что 2% субсидирования удержит практически всех его ключевых сотрудников. Когда мы приносим данный кейс, это работает. Но для этого нужно

вести переговоры. Мы здесь пионеры. Это очень благодатная тема, она очень понятна топ-менеджерам, руководителям.

Вторая тема – рефинансирование. Если создавать тот же самый процесс, никто не пойдет. За изменение ставки на 1% наш заемщик не готов второй раз проходить регистрационные процедуры, переподписание договора. Этот проект инновационный. Мы взяли в него тех, кому мы одобрили кредиты, но не выдали, тех, кого мы знаем, кого мы проанализировали, вдоль и поперек проандеррайтили. Этим клиентам мы сейчас готовим облегченную, лайт-схему перехода, поскольку тот же самый процесс – будут те же самые 1–2%, которые всегда были. Рефинансирование никак не повлияет.

Третий проект касается, конечно, использования маткапитала, который сегодня находится на руках у физических лиц в виде сертификатов. У «Абсолют Банка» 65% бизнеса вне Москвы. Это значит, что сумма маткапитала сегодня больше 450 тысяч рублей. Это серьезный первоначальный взнос в ипотечной сделке. Это серьезное погашение кредита. Если мы вовлечем данный инструмент в наш ипотечный процесс, он станет драйвером на 2017–2018 годы. На сегодня это триллионы. У физических лиц в виде сертификатов лежит триллион рублей. Мы должны придумать инструмент, как быстро вовлечь эти средства, и тоже будем здесь проактивными. Это те деньги, которые выделены государством, и находятся на руках у физических лиц.

Я не говорю о стандартных каналах. Мы любим партнеров, застройщиков. Мы продолжим работать, будем встречать в офисах, хорошо консультировать. Я не повторяюсь. Я говорила, наверное, о новых инструментах, которые мы запланировали на 2017 год.

Платонов С. Р.:

— Ремарка о маткапитале. Совсем недавно по нашей инициативе было внесено изменение в законодательство. Раньше им можно было только погашать проценты. Теперь можно использовать и в качестве первоначального взноса. Так что это теперь тоже доступный инструмент. Раньше, к сожалению, этим пользовался только Сбербанк как банк, обслуживающий Пенсионный фонд.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Коллеги, кто-то еще хочет дополнить? Юрий Геннадьевич.

Грибанов Ю. Г.:

— Коротко. Татьяна [Ушкова], очень крутой проект с работодателем. Я впечатлен, правда. Это инновационно и вовремя.

Если говорить о точках роста, то я сейчас их вижу три. Первая, конечно, сервис, потому что со стороны заемщиков ипотечная сделка выглядит абсолютной катастрофой, как и жизнь с банком. Многим банкам тоже очень больно. Я со стороны могу сказать как ипотечный заемщик, что с моим банком очень некомфортно. Не стану называть банк, его представитель находится в этом зале. Например, чтобы сделать частичное досрочное погашение, нужно пройти семь кругов ада. Это ужас!

Коллеги, выиграют те банки, которые смогут объяснить клиенту, что с ними легко, комфортно, просто и приятно. Даже с учетом более высокой цены. Я уверен, что клиент может заплатить за хороший сервис 0,5 п. п. Я знаю, что работу в этом направлении ведут многие банки, в том



числе те, которые сейчас представлены за столом. Это очень правильно. Это будет окупаться.

Второй аспект, конечно, массовый сегмент. Ипотека будет идти в массовый сегмент. Больше идти некуда. Уже сегодня 72% рынка – клиенты с зарплатой до 60 тысяч рублей, 59% рынка – с зарплатой до 45 тысяч рублей. Это уже массовый сегмент.

Третье – регионы. Регионы – это то, чем будет прирастать ипотека. Сейчас большая концентрация в крупных городах. Это Москва, Петербург. В малых регионах тоже есть большой спрос, большая нереализованная потребность. Там, конечно, хуже ситуация с экономической точки зрения, но рынку идти некуда, кроме как туда. У нас, кстати, хорошая статистика по регионам. Не по прописке, а по месту выдачи кредита. Поэтому будем рады помочь. Спасибо.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Пожалуйста, Наталья Николаевна.

Селиванова Н. Н.:

— Возвращаясь к вопросу о том, почему государственные банки потеряли своих клиентов, а частные банки приобрели, могу сказать одно. Частные банки стали более лояльны к клиентам. Они стали иначе относиться к рассмотрению документов. Качество остается на высшем уровне, но лояльность к клиенту возросла. Кроме того, низкая процентная ставка. Все-таки сохраняется тенденция: клиент сначала смотрит на процентную ставку, потом – на доверие банка и так далее.

К сожалению, государственные банки на протяжении всего времени оставались верны своим тенденциям рассмотрения клиентов. Не было лояльности, не было гибкости. Поэтому, естественно, клиенты уходили в другие банки. Сбербанк, ВТБ отказали – мы идем в другой банк.

Затем очень вовремя банки среагировали на понижение ставки с государственной поддержкой. Они стали привлекать низкой ставкой – 11, 11,2% там, где было субсидирование ставки, начиная с 9%. Естественно, клиенту тоже стало интересно. Поток пошел. Разумеется, частные банки получили своего клиента. За это время они набрали популярность, они уже пользуются доверием у клиентов, которые сейчас приходят. Они уже идут не в Сбербанк, не в другие государственные банки. Они уже целенаправленно обращаются в определенный банк.

Мы с Юрием уже успели обсудить еще один фактор. Это качество обслуживания клиента. Иногда клиенту проще переплатить по более высокой ставке. Но он будет смотреть количество офисов, где ему нужно платить, интернет-банк – насколько качественно он может сделать досрочное погашение через интернет-банк, через отделение, требуется или не требуется присутствие в банке. В этом отношении с частными банками работать намного проще.

Очень часто у нас ведется диалог с банками. Представители приезжают к нам в один день. Решение принимается не в течение недели или двух, а молниеносно – за день-два. Если они захотели увеличить свою долю и обращаются к нам, мы быстро находим решение, в отличие от государственных банков. Важны, прежде всего, процентная ставка, обслуживание клиента и лояльность к нему. Спасибо.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Да, Сергей Геннадьевич.

Гордейко С. Г.:

— Я прошу прощения. Мне кажется, здесь сегодня раз десять звучал ложный тезис. Я все ждал момента, когда удастся сказать. Статистически доля государственных банков никоим образом не упала. Значит, оценка дана неверно. Доля государственных банков по стране как была 80%, так и остается, потому что туда добавляются новые банки. Миллиард в месяц выдают «Российский капитал», «Глобэкс», АИЖК то выдает миллиард, то выходит на два. Это один аспект.

С точки зрения сегодняшней конкуренции – все против всех – у нас она есть между государственными банками. «Россельхозбанк» работает. Говорили насчет Сбербанка. Тоже была дана немного оппортунистическая оценка. Доля Сбербанка с 2013 года колеблется плюс-минус 2%, которые для них – погрешность измерения, а для многих это весь годовой объем. Сразу говорю, что Сбербанк ведет свою линию совершенно спокойно. Кроме того, государственные банки выступают демпфером падения: I квартал 2015 года – 66% Сбербанка. Он как работал, так и работал. Ни на грамм не пошевелился. Просто другие упали.

Поэтому логика работы сектора пока не изменилась. Доля государства на рынке ипотеки велика. Но конкуренция между госбанками идет на пользу всем. Поэтому не нужно их выставлять такой единой машиной – они против рынка. У них немного дешевле фондирование, а во всем остальном они, образно выражаясь, звери зверьем по отношению друг к другу. Доля государства не меняется. Не нужно забывать об агентстве, которое все равно свои 1,5–2% может иметь и будет иметь на рынке. Это 80%, просто нужно добавить не только верхушку из двух банков, а всех остальных. Я говорю о «Глобэкс», «Российском Капитале», АИЖК; 80% – стабильно.

У нас на растущем рынке эти банки растут по 15%; ВТБ немного «дергается», остальные могут чуть больше. Просто еще раз сопоставим: 4% – Сбербанк, 46% – доля рынка в 2013 году, потом – 50%. Что такое 4% для всех остальных? Это, грубо говоря, пять вместе взятых частных российских банков. Я немного утрирую. Поэтому немного другая оценка. Но конкуренция всех против всех – это тезис 2017 года по всем сегментам, от борьбы застройщиков. Павел приводил пример. Люди бьются за все – за клиента, за место у застройщика и за другие вещи.

Ведущий — Гришанков Д. Э.:

— Очень коротко. По поводу всех банков. Был слайд – топ-30. Там все отбраковывалось вручную. В топ-30 сложно не узнать государственный банк. По поводу конкуренции полностью с вами согласен. По поводу цифр, наверное, имеет смысл уточнять в рабочем порядке, и предела этому не будет.

Но самое главное – здесь прозвучали многие выводы, с которыми согласились все. Никто не усомнился в том, что даже при негативном сценарии развития событий темпы роста в следующем году будут все равно двузначными. Должно случиться что-то невероятное, чтобы они были ниже. Двузначные темпы развития, даже если это 10%, – все равно очень-очень много.

На этом я бы завершил официальную часть нашего обсуждения. Сейчас мы проведем награждение победителей, после чего можно будет пообщаться неформально. Спасибо всем участникам.