

Объемы выданных ипотечных кредитов в России как по количеству, так и в денежном выражении в этом году собираются побить абсолютные рекорды. Несмотря на существенную активизацию рынка, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) рассматривает для себя абсолютно новые бизнес-ниши. Зачем и какие именно? Об этом мы беседуем с генеральным директором АИЖК **Александром Семенкой**.

## «АИЖК должно оставаться государственным и обеспечивать стабильность правил игры»

— Можно ли уже сейчас говорить, насколько особенным для рынка ипотечного кредитования в России оказался 2012 год? Сбываются ли прогнозы АИЖК?

— Прогнозы АИЖК сбываются: приятно осознавать, что мы предлагаем качественную аналитику, которой доверяют все больше участников рынка. Если апеллировать к цифрам, то за восемь месяцев в России выдано 417 тыс. кредитов — в 1,4 раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это дает основание говорить, что по итогам года будет поставлен абсолютный рекорд. Речь идет о порядке 600–650 тыс. ипотечных кредитов, а общий объем выдачи может достигнуть 1 трлн руб. Причем на фоне таких больших объемов мы видим, что если до кризиса ипотечные кредиты брали инвесторы, то сейчас этим инструментом пользуются покупатели, которые в приобретенных квартирах проживают.

Это видно по нескольким показателям. Во-первых, размер кредита стал меньше: сейчас он чуть ниже 1,5 млн руб. Во-вторых, доля ипотечных сделок возросла по сравнению с докризисным уровнем. Причем произошло это на фоне общего роста количества сделок с жильем (сейчас их происходит более 4 млн в год).

Третий показатель: размер просрочки заметно снизился. За те квартиры, которые приобретаются для проживания, платежи всегда вносятся более дисциплинированно, чем за инвестиционные. На данный момент просрочка по рублевым кредитам составляет 2,6%, а по валютным — 14,8%. Причем валютные просрочки в основном касаются докризисных сделок, когда валютная ипотека привлекала низкими ставками даже тех, кто доходы получает в рублях. А сейчас из-за валютного курса платеж вырос, и не все в состоянии его своевременно вносить. К сожалению, мультивалютными рисками люди у нас управлять еще не научились.

Впрочем, на фоне других стран в России проблема валютной просрочки выглядит достаточно спокойно. На Украине, например, или в Казахстане просрочен каждый третий валютный кредит.

— Сейчас много говорят о второй волне кризиса, готово ли АИЖК к ней? Какие то «резервы» созданы?

— Наверное, кризисы неизбежны и с какой-то периодичностью будут случаться. Поэтому наш подход сводится к «профилактике забелевания», а не к «тушению пожара». Когда случился прошлый кризис, АИЖК владело только одной технологией — выкупа заложных. Сейчас мы научились выкупать не только заложное, но и ипотечные облигации. Это означает, что, с одной стороны, мы расширили круг банков, которым можем предоставить ликвидность. С другой, мы можем быть менее требовательны к качеству ипотечного покрытия. Сегодня, если вы выдали что-то отличное от нашего стандарта, в ипотечной облигации есть младший транш, в котором возникают первые убытки — его всегда выкупает тот, кто выдал ипотечный кредит. Поэтому появляется гибкость в отношении разных кредитных продуктов.

Наша программа выкупа ипотечных ценных бумаг дает право банкам фиксировать срок, объем и ставку. И банк знает, что, если завтра процентные ставки вырастут, он придет и потребует исполнения контракта. У банков появилась страховочка на случай кризиса. Сейчас аналогичные «страховки» мы внедряем и по выкупу заложных — так называемые опционы.

В последнее время мы также делаем акцент на рыночное размещение ипотечных ценных бумаг, а облигации в госгарантии мы накапливали на баланс, делая техническое размещение. Таким образом, сейчас у нас есть первоклассный актив, под который мы всегда можем привлечь деньги. Другой важный момент — работа с заемщиками: у нас есть опыт, мы понимаем, как ведут себя люди, которые оказались в трудной финансовой ситуации, на каких условиях им должны предоставляться стабилизационные займы. Поэтому, если правительство примет решение о новой программе поддержки заемщиков, мы достаточно быстро сможем «развернуть» оказание помощи.

— Банки начали постепенно повышать ставки по ипотечным кредитам. Реально ли изменить направление движения? Когда ставки зафиксированы на уровне 4–5% годовых?

— Про 4–5% не скажу, но снизить ставки за пять следующих лет — это реально. Если, конечно, каждый из участников этого процесса будет выполнять свои обязательства. Первый участник — это правительство РФ, которое в долгосрочных планах обозначило ориентир уровня инфляции в 4,7%. Второй участник — Центральный банк. При



закрытых внешних финансовых рынках (а все долгосрочные заимствования прямо или косвенно делают за рубежом) ликвидность банкам предоставляется. Поэтому хотелось бы, чтобы он проводил такую денежную политику, при которой ставка рефинансирования была максимально приближена к уровню инфляции. По итогам 2012 года, например, мы ожидаем инфляцию на уровне 6%, при этом ставка рефинансирования будет порядка 8%. То есть на 2% больше. Ликвидировать эту разницу — одна из важнейших задач.

И, наконец, третье звено — коммерческие банки и АИЖК. С банков надо спрашивать не абсолютную величину ставки, потому что ставка складывается из компонентов, на которые банки не влияют. С банков можно спрашивать, сколько они зарабатывают. Поэтому 600-м указом президента поставлен целевой ориентир в той части, где описывается максимально допустимый размер маржи. К 2018 году она не должна превышать уровень инфляции больше, чем на 2,2%. Таким образом, сложив 4,7 и 2,2, мы получим величину 6,9% годовых, если ставка заимствования будет равна инфляции.

— За счет чего банки смогут вдвое сократить свою маржу? Ведь сейчас, насколько я знаю, она составляет примерно 4%.

— Совершенно верно. Сегодня банки работают на марже 4%, у АИЖК примерно 3%. Снизить маржу можно за счет сокращения операционных издержек и кредитных рисков. Так, в федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» предлагается внести изменение — обязательность ипотечного страхования. Суть в том, чтобы высокие риски, которые возникают при небольшом первоначальном взносе, банки не закладывали в процентную ставку, а перекладывали на страховщиков. И поскольку международный рынок страхования достаточно развит и конкурентен, есть основания полагать, что на тот же самый риск у страховщиков страховая маржа будет ниже той, которую закладывает сегодня российские банки. Также предлагается изменить процедуру обнуления и списания долга. Сейчас убыток кредитора, продающего квартиру, составляет около 50%. Если повысить эффективность процедуры взыскания долга, то также появятся предпосылки для снижения маржи.

Третья группа проблем связана с трансакционными издержками. Эту задачу планируется решать через введение электронной закладной и перехода от бумажного оборота к электронному. Мы когда-нибудь

видели объем проспекта ипотечных облигаций? Три выпуска по три копии — девять огромных стопок документов с приложением реестра. И это смешно, когда видишь, как люди дремлют сверлят дырки, чтобы это сшить. Это и бумага, и персон... А ведь можно в электронном виде отправить документы на сайт ФСФР, это было бы дешевле.

Межбанковская конкуренция и эффект масштаба также могут снизить маржу. Если процедуры выдачи кредитов автоматизированы, то нет никакой разницы, обслуживать 100 тыс. кредитов, 1 млн или 10 млн. Поэтому по мере роста масштаба, если ипотека будет качественной и доля ручной работы по проблемным активам небольшой, банки смогут снизить свою маржу. Мы эту тему обсуждали. По мнению АИЖК, за счет одного эффекта масштаба маржу можно снизить на 0,25% в год, банки считают реалистичнее показатель в 0,2%. Впрочем, даже в этом случае недосягающий 1% кат и аккумуляруется к 2018 году, поэтому величина маржи в 2,2% мне видится вполне достижимой.

— Спросили ли АИЖК помочь коммерческим банкам выдержать конкуренцию с банками государственным? Ведь основную массу кредитов выдают госбанки.

— Соглашусь, специализированным ипотечным банкам сложнее вести бизнес: в условиях, когда у вас нет внутреннего рынка капитала, вы заложник того, что происходит на внешних рынках.

Однако на мой взгляд, частные банки — вполне эффективные конкуренты, хотя бы потому, что доля госбанков не растет, она стабильно около 65%. Хотя внутри этого сегмента происходит некоторые изменения. Так, по нашей статистике, доля Сбербанка России сократилась на 2,5%, суммарно на 1,5% сократились доли Газпромбанка и Россельхозбанка, при этом ВТБ 24 увеличивает свою долю на 4%. Однако если взглянуть на частные банки, у них динамика гораздо более выражена. Так, «Дельтакредит» в пять раз увеличил объем выдачи, «Уралсиб» и «Связьбанк» — в два с половиной раза. Хотя другие значительно сократили свои доли. Это связано с тем, как частные банки позиционируют ипотеку, делают ли они ее основным продуктом. Одна из основных задач АИЖК — обеспечивать конкурентоспособность частных банков по сравнению с госбанками. И я бы считал, что хорошо делать свою работу, если бы доля госбанков понемногу снижалась. Это сложно выполнимая задача, но от этого выиграет потребитель.

— Чем АИЖК может помочь частным банкам? Ведь даже от участия в программе ВЭБа в первую очередь выгоду получили те же госбанки?

— Каждый банк заявлял тот объем, который считал, что может выполнить, и ничто не мешало частным банкам также заявить большие объемы. Самое важное в этой программе, что на несколько лет вперед участник рынка получил предсказуемость по объему и стоимости денег независимо от того, как меняется рынок. На этой же базе строятся все программы АИЖК.

Однако выдать ипотечный кредит — одно, а продать его — совсем другое. Рейтинговые агентства ставят высокие требования к объему раскрытия информации, это требует высокой автоматизации процессов и жестких регламентов работы. По сути, все, кто первый раз делает выпуск ипотечных ценных бумаг, сталкиваются с необходимостью доработки IT-системы. Это повлияло на задержку с выпусками ипотечных ценных бумаг в рамках программы ВЭБа. Пока их выпустили только те, кто уже имел опыт: АИЖК и ВТБ.

Основное, что АИЖК может дать банкам сегодня, — инфраструктурные услуги. Например, мы имеем рейтинг, равный Российской Федерации, и можем помогать банкам при выпуске ипотечных ценных бумаг. Форма помощи — либо поручительство по старшему траншу, либо, если банк хочет получить рейтинг, мы готовы выступать резервным мастер-сервисером. Вторая услуга — работа с проблемными кредитами (hard collection): мы готовимся предложить рынку эту услугу по цене ниже ее себестоимости и среднего банка. — Можно ли сказать, что в России рынок ИЦБ заработал в полном объеме? — Мне кажется важным, что если до кризиса у нас половина сделок была за рубежом, то сейчас внутренние сделки секьюритизации полностью заместили внешние. Через развитие рынка ИЦБ мы снижаем зависимость от внешнего финансирования.

Мы сейчас работаем над важной инновацией, когда несколько банков делают совместный выпуск в рамках одного проспекта эмиссий. Почему так важно научиться формировать синдикаты? Потому что один банк в среднем формирует ипотечное покрытие в 2–3 млрд за год. Четыре банка формируют его за квартал — скорость оборота выше. Почему важна скорость оборота? Потому что, если вы сегодня выдали ипотеку под 12%, а деньги привлекаете через год, кто даст гарантии, что ставка через год будет тоже примерно 12%. Если вы соберете вместе 20 банков и они смогут это делать, как в Соединенных Штатах, каждую неделю, то риск того, что за неделю ставка изменится, будет гораздо ниже. В Ginnee Bank (государственная национальная ипотечная ассоциация США) банки делают по несколько совместных выпусков каждый день. И это модель, к которой и нам хотелось бы прийти, но при этом необходимо внести серьезные изменения в закон об ипотечных ценных бумагах. Банки должны верить друг другу по качеству выдачи, договориться работать на общем стандарте. Мы сейчас делаем пробную синдицированную сделку, как раз в ходе ее сформируем типовую документацию и решения, которые рынок сможет потом использовать.

В целом, если говорить про наши программы покупки ИЦБ, мы сейчас законтраковали более 50 млрд в рамках трех программ по 20 млрд каждая. Соответственно, спрос на первую программу был в два раза выше, на вторую — в два с половиной. Интересно, что первая программа была бесплательная, затем мы стали брать плату за процентный риск, но при этом договоры стали заключаться даже активнее. — Если говорить в целом, связана ли доступность жилья с доступностью ипотеки, являются ли эти понятия синонимами?

— В каком-то смысле ипотека вообще не связана с ценами на недвижимость: она авансирует ваши доходы и освобождает от периода накопления средств, не более. Неслучайно доступность ипотеки и доступность жилья определяются по-разному. Доступность ипотеки определяется соотношением платежа к уровню доходов (при этом российские банки ограничивают ежемесячные платежи на уровне 30–40% от доходов семьи). Доступность же жилья с точки зрения методики Мирового банка — это соотношение цены квартиры к годовому доходу, ипотеки в нем нет вообще. То есть это показатель, который иллюстрирует, сколько лет придется копить на квартиру. По Москве этот показатель сейчас считается равным 4,7, по России в целом — 3,3. Если посмотреть на другие страны, в Канаде, например, 4,5.

(Окончание на стр. 19)

## Универсальный стимулятор



График характеризует контрицильную политику агентства.

За последние 15 лет АИЖК прошло несколько важных этапов, связанных с эволюцией в российской финансовой системе, включая два крупнейших экономических кризиса. В результате схема работы агентства существенно изменилась, однако основная задача осталась прежней — стимулирование ипотеки в России.

### Трудное детство

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) появилось еще до первого крупного кризиса в истории современной российской экономики и было зарегистрировано 5 сентября 1997 года. Изначально оно создавалось как государственного оператора, поэтому 100% акций АИЖК, как тогда, так и сейчас, принадлежат государству. В результате ни для кого не стало сюрпризом, что все акции агентства при учреждении и размещении дополнительных акций путем подписки оплачены его учредителем и акционером. Создать агентство было решено в рамках федеральной целевой программы «Свой дом» для снижения рисков долгосрочного ипотечного кредитования и привлечения необходимых кредитных ресурсов. По сути, именно АИЖК должно было стать основным рычагом для поддержки зарождающегося ипотечного рынка со стороны государства и обеспечить его «длинными» деньгами.

Однако, несмотря на серьезно заявленные цели, первые четыре года АИЖК практически бездействовало. Дело в том, что сама идея создания агентства опередила рынок и одновременно с ним федеральное законодательство. Свою роль также сыграл экономический кризис 1998 года, из которого российский банк выходил долго и мучительно. Фактически все это время у агентства отсутствовало финансирование, а также правительство никак не могло разработать порядок предоставления гарантий по привлекаемым АИЖК средствам.

### Завоевать рынок

Изначально работе агентства мешала слабая популярность ипотеки в России, связанная как с высоким уровнем инфляции, так и с тем, что Центробанк, опасаясь нового кризиса, не был готов серьезно опустить ставку рефинансирования. Только после 2005 года ситуация начала кардинально меняться. К примеру, если в 2000 году ставка рефинансирования была установлена на уровне 55%, то к концу 2005 года она упала до рекордных 13%. В итоге в 2005 году объем ипотечного кредитования составил 56,3 млрд рублей, и на рынке началась жесткая конкуренция за клиентов, а также начали снижаться ставки по кредитам. Впрочем, на тот момент они были далеки даже от сегодняшних неидеальных и составляли в среднем 14,9% годовых. В 2007–2008 годах некоторые банки под влиянием растущей конкуренции начали вводить рискованные продукты и снижать требования к заемщикам до минимальных. В итоге у кредитных учреждений стали появляться продукты без первоначального взноса и без подтвержденного дохода. В 2006 году объем ипотечных кредитов, выданных банками, составил уже 263,6 млрд рублей, в 2007-м — 556,5 млрд рублей, а ставки ипотечного кредитования в рублях снизились до 12–13%. На все эти вызовы АИЖК пришлось оперативно реагировать.

Превращению АИЖК в крупнейшего игрока российского ипотечного рынка способствовала активная поддержка государства. Так, в январе 2003 года агентство было включено в список 18 приоритетных компаний с государственным участием, а в декабре 2004 года на основе формы закладной, разработанной АИЖК, ФСФР согласовала типовую форму закладной по ипотечным кредитам. Однако в процесс развития ипотечного рынка АИЖК активно вступило только в июне 2005 года, когда федеральное правительство приняло «Концепцию развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов». Именно этот документ определил задачи и этапы развития системы рефинансирования, а также роль АИЖК как ее оператора. Таким образом, в России была создана двухуровневая система ипотечного кредитования, действующая до сих пор. Именно появление подобной системы позволило большому количеству средних и небольших кредитных организаций составить конкуренцию крупным банкам и их ипотечным программам.

### Удар кризиса

Кризис 2008–2009 годов внес серьезные коррективы в динамично развивающийся рынок ипотечного кредитования. Из-за отсутствия доступа к длинным деньгам многие банки либо ушли с рынка, либо приостановили действие своих ипотечных программ, вслед за этим ставки поднялись до 14% и выше. В течение года движения на рынке ипотеки почти не происходило: кредитов выдавалось крайне мало. После пика в 2008 году — 655,8 млрд рублей — в 2009-м было выдано ипотеки всего на 152,5 млрд рублей. Более того, началось снижение цен на жилье и падение доходов у населения, из-за чего многие люди не могли расплатиться по кредитам. В рамках антикризисной стратегии правительство создало дочернюю компанию АИЖК — Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), основной задачей которого стала поддержка таких заемщиков. В общей сложности за время работы в АРИЖК поступило около 40 тыс. обращений от заемщиков, было реструктурировано более 10 тыс. кредитов.

Более того, именно после кризиса в России начали развиваться социально ориентированные ипотечные программы для отдельных категорий заемщиков: военнослужащих, получателей материнского капитала, молодых ученых, учителей и т. п., такие программы разрабатывает и выводит на рынок АИЖК. По инициативе правительства АИЖК также внесло ряд существенных изменений в схему выкупа ипотечных закладных. В частности, был закреплен принцип приобретения закладных не только по номиналу, но с дисконтом или премией. В свою очередь, закладные, процентная ставка по которым ниже ставки рефинансирования, могли быть предложены для рефинансирования с дисконтом.

### Работа на будущее

С 2010 года началось постепенное восстановление рынка, и АИЖК, до этого момента нацеленное на рефинансирование кредитов на вторичном рынке, изменило вектор своей работы. Федеральные власти поручили агентству стимулирование строительства жилья экономкласса, поэтому основной объем предоставляемых средств господдержки агентство решило направить на выкуп кредитов, выданных на приобретение жилья на первичном рынке. С этой целью еще в разгар кризиса была разработана программа стимулирования кредитования застройщиков, работающих в сегменте экономкласса, и покупателей новостроек. Новая программа «Стимул» должна была обеспечить взаимодействие между кредитором, застройщиком и АИЖК. Кредитор проекта был обязан финансировать завершение строительства жилья в соответствии с заключенным с заказчиком-застройщиком договором. В свою очередь, АИЖК предоставляло кредитору проекта целевые займы, которые он мог по своему усмотрению в тех или иных пропорциях потратить на кредитование покупателей жилья и финансирование проекта строительства. За счет собственных средств и средств целевых займов АИЖК кредитор проекта выдавал кредиты физическим лицам, приобретающим жилье помещения в объекте долевого строительства.

К 2012 году ипотечный рынок не только достиг докризисного уровня объемов выдачи, но и превзошел его. По данным АИЖК, сегодня каждая пятая сделка с жильем совершается с помощью ипотеки. Для сравнения: в 2006 году доля сделок с ипотекой в России составляла 9,5%, а в 2011 году — 17,6%. За семь месяцев 2012 года в России было выдано 353 252 ипотечных кредита на общую сумму 516,9 млрд рублей, а к концу года ожидается рекордный за всю историю ипотеки объем выдачи — до 1 трлн рублей. Стратегическим приоритетом для агентства по-прежнему остается развитие системы ипотечного жилищного финансирования. Более того, АИЖК является организатором примерно 50% выпуска всех российских ипотечных ценных бумаг. На сегодняшний день агентство запустило три программы приобретения облигаций с ипотечным покрытием общим объемом 60 млрд рублей. И если в начале работы партнерская сеть АИЖК насчитывала всего 3 банка, на сегодняшний день число партнеров уже увеличилось до 136 банков и 200 небанковских организаций.

Алексей Лоссан

# review 15 ЛЕТ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ ИПОТЕКИ

## Запас прочности

Финансовый кризис последних четырех лет отправил в прошлое дешевые кредиты без первоначального взноса и страховки. Относительно небольшие объемы рынка и качество обеспеченных ссуд спасли Россию от реализации американского сценария ипотечного кризиса, однако государству и кредиторам пришлось изобретать новые механизмы снижения рисков, чтобы продолжать выдавать жилищные кредиты.

На момент начала ипотечного кризиса в США летом 2007 года российская ипотека составляла порядка 2% ВВП и выдавалась преимущественно надежным заемщикам (так называемая категория prime). Поэтому российский рынок жилищных кредитов пострадал от финансового кризиса, но не стал его катализатором. В то же время кризис на ипотечном рынке США и крах крупнейших американских ипотечных игроков Fannie Mae и Freddie Mac спровоцировали падение мировых финансовых рынков. На тот момент рынок ипотеки крупнейшей мировой экономики достигал почти \$10 трлн с большой долей высокорисковой ипотеки для заемщиков категории subprime, то есть с удельно высокой кредитной историей. Выдавались такие кредиты по ставкам, вдвое превышающим стоимость кредитов для надежных заемщиков, к тому же значительная часть этих ссуд выдавалась под плавающие ставки да еще с нулевым первоначальным взносом. Поэтому когда Федеральная резервная система начала повышать размер учетной ставки, ненадежные заемщики оказались не в состоянии обслуживать займы. А снижение стоимости недвижимости не позволило им вернуть средства банкам за счет реализации залога.

Российский рынок ипотеки к началу мирового финансового кризиса до таких проблем еще просто не дорос. В 2007 году у нас только начинали появляться банки, работающие с сегментом subprime, институт кредитных брокеров, а банки только учились выдавать ипотеку без первоначального взноса. В то же время формирующийся рынок российской ипотеки имел ограниченные источники ресурсов кредитования. Финдирование сделок происходило либо за счет Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), выкупавшего закладные на российский рынок, либо путем внешней рекапитализации. Поэтому, когда внешние ресурсы оказались закрыты, а на внутреннем ресурсе не хватало, банки предпочли отказаться от ипотеки, доведя собственные портфели до того уровня, который могли держать на балансе. Одновременно ухудшение состояния экономики, снижение доходов населения, массовые увольнения обусловили рост просроченной задолженности по жилищным кредитам.

### Плохие долги

С конца 2008 года и вплоть до конца 2011 года Банк России непрерывно отмечал «устойчивый» рост просроченной задолженности. За 2009 год ее доля увеличилась в 3,5 раза, до 2,3%, по кредитам в иностранной валюте — вдвое, до 6,3%. Рост просроченной задолженности в рублях продолжался вплоть до конца 2010 года, когда он достиг максимума с начала кризиса и составил 2,8%. К такому повороту событий российский рынок оказался не готов. Неготовой к вызовам кризиса оказалась и законодательная система: не было закона о банкротстве, который позволил бы оперативно решить проблемы в правовом поле. В той же Америке должники сами подают в суд заявления в электронном виде, объясняя, что, получив, например, потребительский кредит в \$50 тыс., имеют доход \$2 тыс. и не в состоянии погасить кредит. От долга они освобождаются, но после процесса банкротства у человека возникает ограничение в получении банковских кредитов.

### Спасение утопающих

Российским участникам рынка и государству пришлось оперативно искать механизмы работы по урегулированию такой задолженности. Причем основной целью было постепенное восстановление платежной дисциплины заемщиков. Уже к концу 2008 года государство приняло программу помощи заемщикам, попавшим в трудную жизненную ситуацию, предполагавшую в том числе гарантии для банков по реструктурируемому кредиту. В 2009 году Агентство по ипотечному жилищному кредитованию создало дочернюю компанию для реструктуризации проблемных ипотечных кредитов и помощи заемщикам, потерявшим работу. — Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Вплоть до 2011 года АРИЖК в рамках государственной Программы помощи таким заемщикам рефинансировало проблемные кредиты, выкупа их с балансов банков. За время работы поступило около 40 тыс. обращений, было реструктурировано более 10 тыс. кредитов (с учетом кредитов в рамках второго уровня поддержки).

В то же время под стандарты агентства подпадало не более 50% ипотечных заемщиков, с остальными банками пришлось работать самостоятельно. Поэтому практически все крупные игроки рынка

ипотеки стали запускать собственные программы помощи. Сбербанк, например, в начале 2009 года сообщил о готовности предоставлять отсрочки или расщепки по кредитам сроком от полугодия до года либо выдавать новый кредит на погашение предыдущего. Тогда же ВТБ 24 согласился реструктурировать проблемные кредиты, уменьшив сумму ежемесячного платежа за счет выплаты только процентов по кредиту. «Уралсиб» решил помогать заемщикам снизить ежемесячный платеж, увеличивая срок кредитования. Заемщикам, получившим кредиты под плавающие ставки, банки предлагали «зафиксировать» ставку: фактически заемщик получал новый кредит на новых условиях, за счет которого погасил старый и продолжал обслуживать новый. Такая программа появилась в начале 2009 года в банке «Дельтакредит». Тем, чьи кредиты были номинированы в иностранной валюте, банки предложили перевести их в рубли. Например, в октябре 2011 года Банк Москвы ввел три специальные льготные программы реструктуризации ипотечных кредитов в швейцарских франках и японских иенах (по состоянию на 15 мая 2012 года на данные программы было принято 1130 заявок). Затем банки стали предлагать клиентам варианты на выбор, у многих эти программы действуют теперь как постоянная опция.

Кроме того, банки освоили механизм добровольной реализации заложенного имущества в случае невозможности погашения и реструктуризации долга заемщиком. И даже стали предлагать специальные кредиты новым заемщикам на выкуп таких квартир. Впервые такую схему предложил ХФБ-банк. Кредит предоставлялся на сумму просроченного долга, а разницу в цене «новый» заемщик выплачивал из собственных средств.

Другим «выводом» российского рынка ипотеки после кризиса стал фактический отказ от ипотеки в иностранной валюте — сейчас она действует только в сегменте премиальной недвижимости. «И банки, и заемщики неплохо выучили уроки кризиса. В настоящий момент в валюте выдается 1,4% от всего объема предоставляемых кредитов, в то время как в 2008 году, например, доля валютных кредитов в выдаче составляла 14,5%», — отмечает директор департамента ипотечного кредитования НОМОС-банка Сергей Арянец. — На наш взгляд, это самый эффективный инструмент управления кредитным риском». В кризис банкиры использовали повышенный первоначальный взнос в качестве заградительной меры при сокращении объемов кредитования. В 2009–2010 годах банки требовали до 60% в качестве первоначального взноса по кредиту. В 2011 году требования значительно снизились, однако до сих пор банки требуют минимум от 20% до 30% стоимости приобретаемого жилья. «Стандартный размер первоначального взноса для квартир в настоящее время 20%, и данный уровень вполне оптимален», — говорит начальник управления развития ипотечного кредитования Юникредит-банка Алексей Мусатов. — Более того, все больше доля клиентов, имеющих на руках 30–40% и более от стоимости квартиры. Как правило, это стоимость имеющейся в собственности одно-, двухкомнатной квартиры». При минимальном размере первоначального взноса банки устанавливают повышенную процентную ставку по кредиту, стимулируют, таким образом, заемщика внести больше собственных средств. Некоторые игроки, в частности ВТБ 24, предлагают клиентам и вовсе накопить на первоначальный взнос по кредиту, разместив средства на специальном ипотечном депозите. Однако массовой такая практика не стала: ставки по депозитам не позволяют накопить на первоначальный взнос, скорее это способ сохранить уже имеющуюся сумму от инфляции.

### Проблема денег

И все же основной причиной сокращения ипотечных программ в кризисных 2008–2009 годах стали не массовые неплатежи по кредитам, а отсутствие средств на финансирование новых выданных кредитов со своих балансов, что также стало весьма затруднительным в условиях кризиса. Количество российских организаций, рефинансирующих ипотеку, стремительно сокращалось. Чтобы оживить рынок и предоставить банкам возможности получить финансирование, государство разработало несколько механизмов стимулирования вторичного рынка ипотеки.

В частности, АИЖК предложило банкам программу выпуска ипотечных ценных бумаг по российскому законодательству под поручительство агентства. После внесения поправок в законодательство и включения таких бумаг в ломбардный список ЦБ банки получили возможность привлекать ломбардные кредиты под залог таких облигаций. Кроме того, в 2010 году с целью стимулирования жилищного строительства и ипотеки, а также повышения доступности ипотеки ВЭБ по поручению правительства запустил Программу инвестиций в проекты строительства доступного жилья и ипотеку. В рамках программы ВЭБ инвестирует до 150 млрд руб. в ипотечные облигации, выпущенные банками и АИЖК на кредиты, выданные не ранее 2008 года на покупку строящегося жилья или квартир в новостройках по ставке не выше 11%.

### ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В СУММАРНОМ ОБЪЕМЕ НАКОПЛЕННОЙ ИПОТЕЧНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (%) ИСТОЧНИК: ЦБ РФ.



Общая доля просроченных платежей в суммарном объеме накопленной ипотечной задолженности по итогам семи месяцев 2012 года составила 2,7% (по рублевым кредитам — 1,6%). Вместе с тем продолжается рост доли просроченных платежей по валютным кредитам, которая в основном генерируется старыми кредитами, выданными в иностранной валюте еще до кризиса, особенно в «экзотических» валютах (швейцарский франк, японская иена). Важно отметить, что за семь месяцев 2012 года выдача кредитов в иностранной валюте не превысила 1,5% от всего объема выдаваемых кредитов, тогда как в 2007–2008 году достигала 15–20%.

### ВЗАИМОВЯЗЬ СТАВОК ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ, ИНФЛЯЦИИ И СТАВОК ЗАИМСТВОВАНИЯ ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА (СРЕДНЕГОДОВЫЕ ДАННЫЕ 2005–2011 ГОДАХ) ИСТОЧНИК: АИЖК.



В 2009 году деньги для банков стали дороже, а возможность продавать дорогие кредиты ухудшилась (кризис), поэтому дельта между ставками по рублевым ипотечным кредитам и рублевым облигациям банковского сектора\* уменьшилась до 2,3 п. п. Как только деньги стали дешевле и население стало отходить от кризиса (2010), дельта между ставками по рублевым ипотечным кредитам и рублевым облигациям банковского сектора\* сразу выросла (до 2,9 п. п.), постепенно возвращаясь к докризисному уровню. \* Индекс TRI Banks.

По данным ВЭБ, на 1 сентября в рамках программы было реализовано 100,2 млрд руб., или 66,7% общего объема программы. Банки — участники программы выдали кредитов на этапе строительства на сумму свыше 57,8 млрд руб., а общий объем выданных ссуд, удовлетворяющих требованиям программы, составил 42,3 млрд руб.

С целью активизировать жилищное строительство и стимулировать кредитование строительства жилья экономкласса АИЖК разработало программу «Стимул», снимающую с банков процентный риск и риск нереализации построенного жилья.

### Сначала на свои

В посткризисный период банкиры стали еще более консервативны. «Риск дефолта заемщика мы минимизируем качественной оценкой риска при андеррайтинге клиента и объекта залога», — отмечает директор департамента ипотечного кредитования НОМОС-банка Сергей Арянец. — На наш взгляд, это самый эффективный инструмент управления кредитным риском». В кризис банкиры использовали повышенный первоначальный взнос в качестве заградительной меры при сокращении объемов кредитования. В 2009–2010 годах банки требовали до 60% в качестве первоначального взноса по кредиту. В 2011 году требования значительно снизились, однако до сих пор банки требуют минимум от 20% до 30% стоимости приобретаемого жилья. «Стандартный размер первоначального взноса для квартир в настоящее время 20%, и данный уровень вполне оптимален», — говорит начальник управления развития ипотечного кредитования Юникредит-банка Алексей Мусатов. — Более того, все больше доля клиентов, имеющих на руках 30–40% и более от стоимости квартиры. Как правило, это стоимость имеющейся в собственности одно-, двухкомнатной квартиры». При минимальном размере первоначального взноса банки устанавливают повышенную процентную ставку по кредиту, стимулируют, таким образом, заемщика внести больше собственных средств. Некоторые игроки, в частности ВТБ 24, предлагают клиентам и вовсе накопить на первоначальный взнос по кредиту, разместив средства на специальном ипотечном депозите. Однако массовой такая практика не стала: ставки по депозитам не позволяют накопить на первоначальный взнос, скорее это способ сохранить уже имеющуюся сумму от инфляции.

Наша статистика показывает, что снижение первоначального взноса ниже 15% резко повышает вероятность будущей дефолтности кредита, — приводит данные Елена Кудилко. — Поэтому я думаю, что времена нулевого первоначального взноса закончились в 2008 году и банки к нему уже возвращаться не будут. С этим согласны и в структурах АИЖК, указывая в то же время на необходимость сохранения приемлемого для заемщиков отношения суммы кредита к стоимости залога.

### Расчет на страхование

В 2009 году по поручению президента России АИЖК была разработана Программа по развитию ипотечного страхования, в которой ипотечное страхование рассматривалось как один из способов повышения доступности ипотеки. В том же 2010 году была создана вторая дочерняя компания АИЖК — ОАО «Стра-

ховая компания АИЖК» (СК АИЖК), основной институт развития этого вида страхования.

Ипотечное страхование — страхование ответственности заемщика и страхование финансовых рисков кредитора — позволяет повысить доступность ипотеки. Благодаря страхованию ответственности заемщика можно выдавать кредиты с низким первоначальным взносом — до 10% по ставке, соответствующей этому уровню взноса. При этом риск невыплаты таких кредитов страхуется и у банка не возникает необходимости повышать по ним процентную ставку. Кредитор, в свою очередь, получает гарантии возврата полной стоимости залога.

«Программа страхования ответственности заемщика помогает снизить процентные ставки по высокорисковым кредитам до уровня кредитов с нормальным уровнем риска, но не понизить их еще больше», — утверждает генеральный директор СК АИЖК Андрей Языков. — Таким образом, ипотечное страхование позволяет уравнивать условия кредитования по кредитам с низким первоначальным взносом и кредитам с высоким первоначальным взносом.

Суть программы в страховании риска того, что денежных средств, вырученных от реализации заложенного имущества, после дефолта не хватит для погашения задолженности заемщика по кредитному договору. Плата за страхование взимается с заемщика одновременно. В случае дефолта по такому кредиту жилье придется продавать по заниженной стоимости, но разницу банку выплатит страховая компания, а не заемщик.

В СК АИЖК подчеркивают, что механизм страхования ответственности заемщика выгоден обеим сторонам кредитного договора. Заемщик получает сниженную ставку, сниженный первоначальный взнос и, соответственно, снижает свои расходы по обслуживанию кредита. Например, при стоимости недвижимости 2 млн руб., размере первоначального взноса 10%, ставка по кредиту со страховой составит 11,4% годовых, а без страховки — 13,75% годовых. Сумма страховки в этом случае составит 3,1% от суммы кредита. Таким образом, ежемесячные платежи по обычному кредиту составят 23,67 тыс. руб., а сумма всех платежей за 15 лет кредитования — 4,26 млн руб. Кредит со страховой обойдется в 20,9 тыс. руб. в месяц и 3,83 млн руб. за 15 лет.

В СК АИЖК признают, что для популяризации новой услуги стоимость страхования ответственности заемщика должна быть ниже, и говорят, что основной акцент будет сделан теперь на программе страхования финансовых рисков — страхователем в этом случае является сам банк. Заемщик участвует в оплате страхового взноса по этому договору, но опосредованно, за счет его включения в небольшую (на доли процента) повышение процентной ставки. При этом процентная ставка повышается не столь значительно, чтобы повлиять на увеличение суммы платежа по кредиту.

На сегодняшний день по договорам ипотечного страхования (страхования ответственности заемщика и страхования финансовых рисков кредиторов) с учетом застрахованных пулов ипотечных кредитов на балансе кредиторов застраховано более 17 тыс. ипотечных кредитов на сумму 25 млрд руб.

Максим Яковлев

## Режим ручного управления

О том, как регулируется ипотечная сфера за рубежом, рассказывает АННА ЛЮБИМЦЕВА, руководитель аналитического центра АИЖК.

### Разнообразие методов

В период с 2011 по 2012 год АИЖК принимало активное участие в работах Совета по финансовой стабильности (Financial Stability Board), главной целью которых было выявление в международном опыте наиболее рациональных и эффективных практик андеррайтинга ипотечных жилищных кредитов для разработки своего рода золотых стандартов в данной сфере. Итогом работы стал документ под названием «Принципы качественного андеррайтинга ипотечных жилищных кредитов», который был распространен и опубликован в апреле.

У членов рабочей группы в данном проекте было четкое понимание, что обнаруженное разнообразие методов работы андеррайтеров в сфере ипотечного кредитования отражает прежде всего особенности структуры жилищного финансирования, культуры и социально-экономической политики исследуемых стран, однако выяснилось, что, несмотря на изобилие «серых» оттенков, правда по большому счету, как всегда, одна. В ходе исследований сформировалось понимание, что ответственное ипотечное кредитование базируется на пяти основных постулатах: прямой государственной надзор за рынком ипотечного жилищного кредитования и его участниками, качественный андеррайтинг заемщиков, развитие системы справедливой оценки предмета залога, защита прав потребителей и регулярное раскрытие информации о рынке жилья и жилищного финансирования. Проблемы начинаются там, где сбой дает какое-либо звено.

В период кризиса наиболее сильно пострадали государства, в которых государственное присутствие в жилищной политике и регулирование рынка жилья и ипотечного жилищного кредитования было крайне слабым (например, Ирландия, Испания, США). Произошло это прежде всего ввиду очевидного конфликта интересов бизнеса и государства в жилищной сфере. Основная задача любого бизнеса — получение максимальной прибыли, тогда как прямая функция государства — социальная защита населения, включая обеспечение жильем семей с низкими доходами.

В США фактически потерпела крах попытка подменить политику развития доступного жилья политикой доступного кредитования, весь процесс был отдан на откуп частному сектору и «невидимой руке рынка». В результате в период бурного роста экономики США, когда заемщики, которые соотвествовали всем критериям выдачи классических рыночных ипотечных продуктов, «закончились», кредитные организации начали постепенно ослаблять стандарты выдачи. На пике цен на рынке жилья в 2006 году примерно 30% заемщиков, впервые приобретающих жилье в США, не вносили первоначальный взнос, а 40% — вносили минимальный (на уровне 3–5%). Стали также появляться различные кредитные продукты, которые предусматривали низкие выплаты в начале срока кредита, а основная нагрузка откладывалась на будущее. Фактически в погоне за сиюминутной прибылью произошло «впячивание» в кредитные отношения неплатежеспособных граждан и появился сегмент «субстандартных» кредитов (subprime), не говоря уже о разогретии цен на рынке жилья.

### Степень вмешательства

В посткризисный период перед правительствами многих стран встал вопрос о том, до какой степени государство должно вмешиваться в функционирование рынка жилья и ипотеки как одного из ключевых элементов жилищного финансирования, а также в какой степени поддерживать оба направления. И одним из важнейших выводов на этом фоне является тот факт, что ипотека вовсе не панацея, а лишь один из инструментов жилищной политики, причем для платежеспособного населения. Далеко не все должны и могут становиться собственниками жилья. Стало также очевидно, что меры по защите прав потребителей и пруденциальное регулирование — это два краеугольных камня обеспечения безопасности целостности и эффективности системы ипотечного кредитования. При этом контроль и своевременное регулирование ипотечных стандартов способны не только стимулировать рост на рынке жилья, но и не допускать его перегрева.

Сейчас, например, мы наблюдаем, как в Китае, Израиле и Канаде власти страны пытаются охладить рынок недвижимости, понизив цены на жилье именно при помощи мер по изменению стандартов кредитования. Главным образом они касаются увеличения уровня обязательного первоначального взноса за жилье. В Израиле первоначальный взнос теперь будет составлять 60–67%, в Канаде — не менее 20%, при этом первоначальный взнос для тех, кто собирается приобрести жилье стоимостью выше 1 млн канадских долларов, должен составлять не менее 200 тыс. Ранее такой метод борьбы с ценовыми пузырями успешно зарекомендовал себя в Индии, Корее и Сингапуре.

Кроме ограничения числа потенциальных заемщиков использование максимального лимита первоначального взноса даст этим странам как минимум еще два преимущества: предоставит кредиторам часть капитала в качестве буфера на случай дефолта, а также создаст для заемщиков до-



полнительный стимул к исполнению своих долговых обязательств. Люди, как известно, в гораздо большей степени склонны выполнять свои обязательства в тех случаях, когда вкладывают свои собственные деньги. Хотя, если говорить о сокращении уровня дефолтов, это лишь одна из мер, которая должна дополняться, как минимум, качественной оценкой способности заемщика обслуживать долг.

Хороший пример здесь Гонконг в 1995 году. Еще тогда там вышло распоряжение, предписывающее банкам при отсутствии должных оснований не полагаться на стоимость обеспечения по кредиту, а делать акцент на оценку способности заемщика исполнить обязательства, ограничивая максимально возможную долю платежа по кредитам в общих доходах заемщика. В результате, когда в период между октябрём 1997 года и июнем 2003 года цены на недвижимость в Гонконге существенно упали, максимальный уровень дефолтов не превысил 1,4%.

В Великобритании и США, напротив, исторически делался больший упор на оценку жилья и перспектив роста стоимости залога, чем на оценку способности заемщика платить по кредитным обязательствам.

### Жесткость стандартов

В целом в большинстве стран перед кризисом существовавшие системы оценки платежеспособности оставляли за скобками такую важную информацию, как сведения о расходах и налоговых обязательствах при расчете максимальной доли платежа по кредиту в общих доходах. Другой часто допускаемой «ошибкой» при оценке платежеспособности было чрезмерное доверие к исторической информации о кредитном поведении заемщика. Между тем количественные показатели кредитных рейтингов, которые составляются на основе данных кредитных бюро, отражают историческую склонность заемщика к возврату кредита, но отнюдь не его способность возратить кредит в настоящем или будущем.

В результате в Великобритании около половины всех кредитных заявок в период с 2007 по 2008 год было обработано вообще без подтверждения дохода, а в США кредиты без подтверждающих документов или с малым количеством документов (low-doc loans) в 2006 году составляли 13% от общего объема выдачи ипотечных кредитов.

Позитивным примером альтернативного подхода являются Австралия и Германия, где активно применяется методология «чистого остатка». Она требует, чтобы потребитель был способен показать остаток средств после вычета налогов, платежей по ипотеке и оплаты расходов на жизнь.

Все эти и другие моменты также учитывались при формировании «Принципов качественного андеррайтинга ипотечных жилищных кредитов». Они представляют собой свод выводов и рекомендаций для регуляторов рынка ИЖК, основанных на изучении лучших мировых практик андеррайтинга, а также описывают некоторые инструменты, которые могут быть использованы для мониторинга и надзора за этими стандартами. Всего ключевых правил качественного андеррайтинга пять: эффективная проверка доходов и иной финансовой информации, обоснованная оценка способности заемщика обслуживать кредит, адекватное отношение суммы долга к стоимости залога, эффективное управление залогом и осмотриальное использование ипотечного страхования.

Стандарты подразумевают, что úplномочные властные структуры будут внедрять их с учетом текущих обстоятельств в каждой конкретной стране и обеспечат надзорным органам полномочия для мониторинга и контроля их исполнения.

Важно отметить, что еще до появления Стандартов многие страны, пострадавшие от кризиса, провели значительную реформу законодательства, регулирующего рынок жилья и жилищное финансирование, включая рынок ипотечных ценных бумаг. Наиболее крупная реформа прошла именно на «родине» последнего финансового кризиса — в США. Был принят Закон о реформировании Уоли-стрит и защите потребителей, более известный под именем его основных разработчиков Додда и Франка, который предполагает самые масштабные изменения в финансовом регулировании США со времен Великой депрессии. Помимо реструктуризации мер регулирования закон Додда-Франка устанавливает более жесткие требования к практикам ипотечного кредитования.

# review 15 ЛЕТ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ ИПОТЕКИ



## Игра на понижение

Ипотечку называют синонимом доступного жилья где угодно, но только не в России. Несмотря на старания участников рынка, кредиты на жилье пока остаются дорогими и недоступными. Однако популярность ипотеки при этом только набирает обороты, заемщиков не останавливает даже повышение ставок.

### Тяжелый год

До недавнего времени крупнейшие игроки ипотечного рынка рапортовали только об успехах. Им действительно было чем похвастаться. За январь—август 2012 года было выдано 417 492 ипотечных кредита на общую сумму 611,6 млрд руб., что в 1,4 раза выше уровня восьми месяцев 2011 года в количественном и в 1,5 раза — в денежном выражении. С учетом довольно сильной инерционной составляющей (в настоящий момент выдаются кредиты, одобрение по которым заемщики получили один-три месяца назад) АИЖК прогнозирует, что по итогам года будет выдано около 1 трлн руб. ипотечных кредитов, что соответствует годовому росту объемов выдачи ипотеки на 40%. Статистика компании «МИЭЛЬ-Новостройки» подтверждает рекорды: доля ипотечных сделок достигла за лето 44%, что на 13% больше аналогичного периода прошлого года.

Такой рост дался ипотечным кредиторам непросто, потому что происходил на фоне увеличения стоимости заемных денег на рынке межбанковского кредитования. Ипотека, как и экономика России в целом, сегодня находится под сильным влиянием внешних факторов. В связи с ростом стоимости фондирования и напряженной ситуацией с ликвидностью в первом полугодии 2012 года многие крупнейшие игроки ипотечного рынка заняли выжидательную позицию. С 14 сентября этого года ЦБ впервые после череды снижений увеличил ставку рефинансирования — до 8,25%. «Можно было наблюдать довольно разнонаправленную политику: одни повышали ставки, другие, напротив, понижали их. При этом форма манипулирования была разной: прямое повышение, отмена специальных и аукционных программ либо ужесточение условий андеррайтинга, что сдвигало среднюю ставку выдачи к верхней границе действующего коридора ставок», — говорит заместитель генерального директора АИЖК Андрей Семенов. — «В целом за январь—август средние месячные ставки выдачи по рублевой ипотеке выросли с 11,8 до 12,3 процентного пункта».

В конце лета стало понятно, что дешевых денег у банков не будет и напряженная ситуация с ликвидностью — это новая реальность, с которой придется научиться работать в ближайшее время. Один из основных игроков в сегменте ипотечного кредитования — Сбербанк РФ дважды (в августе и октябре) повысил ставки по ипотеке. «Теперь все банки ссылаются на рост стоимости заемных денег на рынке

межбанковского кредитования. В ЦБ РФ стоимость денег растет, западные кредиторы за счет высокого странового риска России не могут выдать дешевый кредит, остается один канал — вклады граждан, как мы знаем, и здесь последнее время идет рост ставок. Таким образом, деньги постепенно дорожают, и это, скорее всего, примет массовый характер», — говорит руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин.

В такой ситуации многое зависит от того, насколько банкам будет легко и дальше привлекать долгосрочное финансирование. «ЦБ сейчас ограничивает рост ставок по вкладам, чтобы избежать возможных потрясений при ухудшении экономической ситуации», — говорит заместитель председателя правления АКБ «Ланта-Банк» Ирина Рысь. — «Банки всегда отвечают на удорожание ресурсов ростом ставок. Сбербанк сейчас занимает около 45% рынка ипотеки и может себе позволить повышение ставок, поскольку его условия работы с заемщиками позволяют оставаться конкурентоспособным». Скорее всего, другие банки будут стараться сдерживать рост ставок, чтобы составить конкуренцию госбанкам.

Однако эта конкуренция не будет критической, и заемщики ее на себе не почувствуют. Разве что в нестабильные времена доверие граждан к государственным финансовым институтам традиционно выше, чем к частным. По словам вице-президента банка «Петрокоммерц» Сергея Постнова, доля госбанков и остальных игроков находится примерно на одном и том же уровне, поэтому незначительные колебания в ту или иную сторону погоды не делают. «Частным и некрупным банкам надо усиленно работать, сотрудничать с АИЖК и ВЭБом, привлекать клиентов за счет скорости и качества предоставляемых услуг», — говорит господин Постнов. Так что игроки, присутствующие на ипотечном рынке, останутся.

### Что поможет ставке

Ставки по ипотеке поднимались в течение всего 2012 года. По данным АИЖК, сейчас средняя по рынку ставка в рублях составляет 12–12,3% годовых. По итогам этого года средневзвешенные ставки выдачи по рублевой ипотеке не превысят 12,5%. Участники рынка также прогнозируют увеличение ставок в среднем на 0,5–1% к концу 2012 — началу 2013 года.

Начальник департамента персонального финансового планирования ФГ БКС На-

### ДОЛЯ ИПОТЕКИ В СДЕЛКАХ С ЖИЛЬЕМ

источник: Росреестр, прогнозы АИЖК



Данные Росреестра учитывают не количество выданных кредитов, а количество объектов недвижимости, обремененных ипотекой, что обуславливает расхождение с данными ЦБ РФ о количестве выданных ипотечных кредитов.

таля Смирнова считает, что дальнейший рост будет связан с кризисом еврозоны. «Ряд экспертов опасаются, что, даже если Греция получит очередной транш от ЕС, ситуация в греческой экономике далека от идеала и, скорее всего, высокая вероятность выхода Греции из ЕС и дефолта. Это может произойти в первом квартале 2013-го, значит, если так и случится, ожидать следующего повышения ставок можно будет примерно в это время», — говорит г-жа Смирнова. — «Для снижения ставок нужно либо ждать соответствующего изменения политики ЦБ, либо ждать, пока ситуация в мире стабилизируется и угроза долгового кризиса в ЕС будет полностью нивелирована. И того и другого ждать придется больше года». Однако у участников рынка есть рычаги влияния на ситуацию уже сейчас.

В августе премьер-министр Дмитрий Медведев сообщил, что правительство планирует снизить средний размер ставки по ипотечным кредитам до 5–6% годовых. О необходимости снизить уровень ипотечных ставок до 6,5% в ближайшие годы говорил и президент Владимир Путин. Но с одной оговоркой: это не абсолютные, а относительные значения процентной ставки.

«В указе президента и долгосрочной Стратегии развития ипотеки заложены ориентиры снижения ставки и привязке к инфляции», — уточняет Андрей Семенов. — «Что касается стоимости фондирования, мы считаем, что в долгосрочной перспективе корреляция между уровнем инфляции и ставками станет более тесной, поэтому привязка ставки к инфляции вполне логична».

Логика процесса агентство доказало и на практике, с 3 сентября 2012 года внедрив дополнительную опцию при выдаче стандартного ипотечного кредита — комбинированную процентную ставку, привязанную к уровню инфляции. Таким образом, при снижении уровня инфляции в стране для заемщика автоматически будет снижаться ставка по ипотечному кредиту.

Стоимость фондирования, безусловно, основной фактор, и здесь необходимо привлечение средств институциональных инвесторов. Однако и в силах самих банков повлиять на ситуацию. Вторая составляющая ставки — это кредитные риски,

и здесь есть противоречивая тенденция. С одной стороны, развивается ипотечное страхование, которое снижает кредитные риски, а с другой стороны, принято решение об обнулении долга, то есть поправки тоже могут повысить кредитную маржу банков. Третья составляющая — это операционные издержки. Снижение операционной маржи может быть достигнуто за счет развития ИТ-технологий, электронного оборота закладных, развития рынка секьюритизации, стандартизации рынка.

### По кирпичику

Действенным инструментом снижения ставки эксперты называют инвестирование средств госфондов в ипотечные ценные бумаги (ИЦБ). По классике ипотечного кредитования ИЦБ должны быть основным источником фондирования для ипотечного кредитования. Основные покупатели таких бумаг — пенсионные фонды и страховые компании, для которых актуально получать стабильный доход на протяжении длительного времени. «Пока доля ИЦБ в общем объеме выпусков облигаций, а также в общем объеме финансирования ипотеки невелика. При этом роль ИЦБ как инструмента развития финансового и ипотечного рынка значительна. Программы покупки ИЦБ, реализуемые АИЖК, значительно помогают развивать ИЦБ как инструмент и рынок ипотеки в целом», — говорит Сергей Гришаев, руководитель казначейства DeltaCredit. — «Пока секьюритизирована незначительная доля ипотечных кредитов, и это говорит о том, что у банков нет возможности привлекать длинные деньги за счет рефинансирования ипотеки в силу отсутствия длинных денег и достаточного спроса со стороны инвесторов на ипотечные облигации».

При этом развитая инфраструктура для их выпуска уже создана и развивается. Несколько российских банков («Возрождение», ВТБ 24, Транскапиталбанк и «Открытие») готовы возобновить выпуски ипотечных ценных бумаг. Банк «Возрождение» планирует до конца 2012 года секьюритизировать портфель на сумму 4 млрд руб. Но опасаться печального опыта ипотечного рынка США пока нет оснований. «Качественный андеррайтинг заемщиков

и чистоплотность банковских клерков и их руководителей обеспечивают качественный ипотечный портфель», — говорит господин Постнов.

Влияние на доступность ипотечных кредитов способны оказать и усилия государства, направленные на повышение доступности жилья, — программы активизации строительства жилья экономкласса и развитие рынка арендного жилья. И это не пустые слова. «Позитивный момент, который можно отметить на текущем этапе, это рост жилищного кредитования. Поскольку банки финансируют стройки, они готовы идти на более комфортные условия ипотечного кредитования», — говорит Марина Марутина, исполнительный директор «СКМ Ризлит».

Госбанки в последнее время все больше внимания уделяют мерам, которые связаны со строительством. Например, смысл новой программы Построя и АИЖК заключается в том, чтобы снять с девелоперов некоторые риски, а взамен потребовать соразмерного снижения цен на жилье на уровне заявленных Минрегионом средних 30 тыс. руб. за 1 кв. м по стране. Кроме помощи с финансированием в рамках государственной программы банкам и застройщикам предлагается формировать спрос на жилье еще до начала строительства. Таким образом, оба получают гарантированных клиентов. В Банке Москвы тоже считают, что не совсем правильно закидываться на проблеме высоких ставок. «Проблема не в ставках», — говорит директор ипотечного кредитования Банка Москвы Олег Пятлин. — «а в соотношении уровня дохода и стоимости квадратного метра. При реализации стимулирующих мер, влияющих на увеличение объемов вводимого жилья экономкласса, стоимость квадратного метра будет уменьшаться и возможностей получить ипотечный кредит будет гораздо больше».

Что касается рекомендаций заемщикам, брать ипотеку сейчас или подождать пару лет, однозначных рекомендаций нет. Если у заемщика есть необходимость в улучшении жилищных условий, а ежемесячная выплата по аннуитету посылна для семейного бюджета, откладывать приобретение жилья не стоит. Пока даже увеличение ставок и ужесточение требований к заемщикам практически не сказалось на объемах выдачи кредитов. По словам господина Семенова, есть вероятность, что более существенное замедление рынка мы увидим в 2013 году и темпы роста рынка не превысят 20% в годовом выражении. Такой же прогноз дает господин Пятлин: «Если в этом году рост рынка будет на уровне 30–35% по сравнению с 2011 годом, то в 2013-м рост, скорее всего, не превысит 20%». Резкое уменьшение объемов кредитования, по словам директора департамента ипотечного кредитования Номос-банка Сергея Азянцева, может случиться, например, если средняя клиентская ставка на рынке ипотеки перешагнет психологическую отметку 14%, но пока предпосылок для этого нет.

Ольга Говердовская

## Мифы и реалии



Сергей Гуриев, ректор Российской экономической школы, член Совета директоров АИЖК

Ипотека — один из ключевых финансовых продуктов, а финансы — одно из главных изобретений человечества. В отличие от распространённых стереотипов, ассоциируемых с финансами со сверхбогатыми инвестбанками, на самом деле финансы — это ключевой инструмент уравнивания возможностей и борьбы с бедностью. Венчурные фонды открывают двери бизнеса перед бедными, но талантливыми предпринимателями, образовательные кредиты позволяют учиться в лучших вузах бедным, но талантливым студентам, те же самые инвестбанки мобилизуют ресурсы для инвестиций.

## В России потенциальная роль ипотеки еще больше, чем в других странах

В этом ряду ипотека занимает особое место. Для большинства представителей среднего класса во всем мире (и для почти всех россиян) их главный актив, основная часть их богатства — это их недвижимость. Ипотека позволяет приобрести недвижимость, обратная ипотека позволяет использовать ее для поддержания уровня жизни после выхода на пенсию, кредиты под залог недвижимости — справиться с временными финансовыми трудностями.

При этом в России потенциальная роль ипотеки еще больше, чем в других странах с сопоставимым уровнем развития. Во-первых, несмотря на активное строительство в последние годы, жилищный вопрос стоит по-прежнему очень остро: на одного жителя в России приходится 23 кв. м жилья, а в странах Восточной Европы — более 30. Ипотека — ключевой инструмент финансирования нового строительства. Во-вторых, в России даже небогатые семьи имеют недвижимость (доставшуюся им бесплатно во время приватизации). Эта недвижимость может использоваться в качестве залога и для кредитов на неотложные нужды, и для обратной ипотеки. В-третьих, в России практически отсутствует (и крайне необходимый) рынок «длинных» денег, одним из ключевых элементов которого должны стать ипотечные облигации.

При этом по распространённости ипотеки Россия отстает на порядок от стран Восточной Европы и на два порядка — от США. Поэтому не стоит слишком серьезно относиться к страшилкам о том, что чрезмерное распространение ипотеки грозит нам кризисом — до этого нам еще расти и расти.

Какое будущее ждет ипотеку в России? Вышеперечисленные аргументы дают повод для неумеренного оптимизма. По мере снижения инфляции и развития финансовой системы ипотека в России будет расти очень быстро. При этом можно ожидать не только количественного, но и качественного партнерства на рынке ипотеки, принятия на себя часть рисков, связанных с этой инфраструктурой, не пытаясь заменить собой рынок. То есть деньги дает рынок. А АИЖК должно оставаться государственным, как всякая инфраструктура, которая обеспечивает стабильность правил игры.

Беседовала Наталья Павлова-Каткова

## прямая речь

### Вас ипотека не пугает?

**Елена Ханга, телеведущая:** — Если говорить о России, то, конечно, пугает — с ее своеобразно высокими процентами. А вот за границей можно взять кредит по приемлемым процентам. Когда я жила в США, я брала там морбид, аналог нашей ипотеки. Сначала было страшно решиться на такой шаг, но меня поддержала подруга, и мы вместе с ней пошли в агентство недвижимости. Там мне быстро подобрали квартиру в нужном районе и, главное, под низкие проценты. В Америке действительно дешевые заемные деньги — я могла рассчитывать за десять лет, но у меня появилась машина, который досрочно погасил кредит. А вот в России я бы никогда не взяла ипотеку, и друзьям тоже не посоветовала бы.

**Андрей Коркунов, председатель совета директоров Однической кондитерской фабрики, председатель совета директоров Анкор-Банка:** — Нет, у меня был ипотечный кредит, и никаких проблем с ним не возникло. Я рассчитывал свои силы: взял кредит на 20 лет под 8% годовых и погасил его досрочно. И в документах я не возмизал: кредит оформили квалифицированные юристы моей компании. Я считаю, что кредиты брать выгодно. Когда мне было 20 лет и я собирался купить на машину 5 лет, мой шеф мне сказал: «Андрей, ты будешь копить, отказывая себе, но машина у тебя все равно еще пять лет не будет, лучше займи и делай то же самое, но уже с машиной». И в этом он прав. С ипотекой такая же ситуация: чем копил поближе, лучше купить сразу, а потом выплачивать. Тем более что процентные ставки не такие уж и большие, есть специальные программы — например, наш банк дает ипотечные кредиты под 11% в рублях. Все зависит от условий выдачи: чем они проще, тем выше ставка

по кредиту. Да и потом, жилье не дешевеет даже в условиях кризиса, и если не получается отдать кредит, всегда можно продать жилье и вернуть деньги. Я всю жизнь брал кредиты и могу посоветовать другим делать то же самое. Просто нужно правильно рассчитывать свои силы.

**Виктор Евтухов, заместитель министра промышленности и торговли:** — Конечно, пугает. Я вообще стараюсь кредитов не брать. Наверное, это проявление еще советской ментальности — боязнь оказаться в долгу, тем более если долг велик. Кому же не хочу, чтобы в случае чего мои долги легли на плечи близких. Хотя однажды мне пришлось взять кредит на покупку автомобиля. Но это совсем другая сумма.

**Андрей Кулик, председатель правления Международного банка развития:** — Я никогда не брал ипотечные кредиты. В Европе и США ипотека длиною в жизнь — это образ жизни и неотъемлемая часть культуры. У нас нет этой культуры, масса жилья не приватизирована и находится в плохом состоянии, люди не способны или не готовы строить планы на 30 лет, что, думаю, правильно в нынешней ситуации. Ипотека — реальная возможность улучшить условия жизни, если есть понимание источника закрытия кредита в течение нескольких лет.

**Михаил Мамашивили, президент Федерации спортивной борьбы, олимпийский чемпион:** — Нет, была бы необходимость, взял бы ипотеку. Квартира у меня есть: ее мне дала Коммунистическая партия СССР после того, как я стал чемпионом мира и олимпийским чемпионом. Но если бы квартиры не было, то взял, хотя залоговое обеспечение у меня слабое — только фамилия и олимпийская медаль. И еще, конечно, важно, под какой процент брать. Кредит в миллиард я бы не брал: шансов вернуть его у меня не будет. Но миллионы пять-шесть рублей в течение двух-трех лет я бы отдал. Ведь у меня есть пенсия. Может, я и оптимист, но пока ни я, ни кто-либо из моих родственников не сталкивались с нечестным кредитованием.

## «АИЖК должно оставаться государственным и обеспечивать стабильность правил игры»

(Окончание. Начало на стр. 17)

Но тут есть один подвох. Западные показатели считают по медиане. В России же значения усредняют. Поэтому при большом расхождении в доходах между самыми богатыми и самыми бедными (как у нас) середина смещается, и если пересчитать по западной медиане, то показатель доступности жилья в Москве окажется, я думаю, как в Новой Зеландии — 6,4.

То есть жилье у нас доступно около 25% населения. И мы не все проблемы сможем решить через покупку жилья. Для тех, кто в середине, должен быть выбор — либо покупка, либо коммерческий наем, а для малообеспеченных семей социальный наем. Разным группам по доходам нужно предлагать разные формы пользования жильем. — Поэтому АИЖК начало развивать ипотеку найма? — У нас сложились нерегулируемый рынок годового найма. А что мешает развивать 10-летний, 20-летний? В некоторых странах даже право найма может продаваться — в Англии это называлось лисхолд. У вас есть право на 30 лет, вы прожили только 10 лет и можете лисхолд на оставшиеся 20 лет перепродать.

То есть когда мы говорим о найме, то, первое, надо развивать форму долгосрочного найма. Здесь важно поддерживать не спекулянта, который купил и перепродал, а долгосрочного инвестора, который купил, держит и еще сдаст в наем. Для такого инвестора, собственно, мы разработали продукт «Арендное жилье». Второй важный момент — правильно выстраивать баланс между интересами нанятого и наймодателя. Это и защита от расторжения договора, и предсказуемая ценовая политика или формула индексации по инфляции.

Мы сейчас изучаем американскую программу в части того, что мы назвали бы социальным жильем. Они посчитали, что, если собственник жилья на 30 лет дает публичное обязательство сдавать квартиру в наем на 20% ниже рынка, у него возникает упущенная выгода и он ее компенсирует налоговыми вычетами в течение десяти лет, как бы давал право на уменьшение налоговой базы. Программа очень эффективна, потому что эти права на налоговый вычет стали торгуемыми на рынке. Такой опыт может быть изучен для стимулирования и российского рынка найма. Потому что они решали ту же самую политическую задачу

при отсутствии денег в бюджете. При этом им удалось сохранить мотивацию у бизнеса получать прибыль, потому что иначе этот вычет не работает. Обсуждается и создание специальных институтов, для которых строительство и сдача в наем жилья были бы некоммерческим видом деятельности. В Англии и Германии такие организации могут получать бесплатно землю для целевого строительства жилья и имеют доступ к долгосрочным ресурсам. Собственно, АИЖК и ВЭБ могли бы такое финансирование давать.

— АИЖК вместе с Госстроем разработало новую программу доступного жилья. Что сегодня у вас в приоритете: доступная ипотека или рынок строительства? — Сделать ипотеку доступной — это наш основной приоритет. Мы его пытаемся реализовать всеосторонне. И через развитие рынка ипотечных ценных бумаг, чтобы небольшой банк мог выпустить бумагу с рефинансированием, сопоставимым с АИЖК — это приведет к расширению базы инвесторов. Второй приоритет — ипотечное страхование: оно уменьшает риски и позволяет высвободить капитал.

Но больший эффект вы получаете, когда снижаете цену жилья. Поэтому в последнее время мы все больше внимания уделяем мерам, которые связаны со строительством. Сейчас правительство хотело бы стимулировать создание жилья экономкласса, но не за счет каких-то финансовых вливаний, а за счет создания частно-государственного партнерства. То есть сыграть с девелоперов некоторые риски, а взамен потребовать соразмерного снижения цен на жилье на уровне заявленных Минрегионом средних 30 тыс. руб. за 1 кв. м по стране.

Две резервы снижения расходов? Во-первых, бесплатное предоставление земельного участка. Во-вторых, плата за подключение, причём как в денежном исчислении, так и с точки зрения сроков. Третье — риск сбыта, потому что девелопер начинает строить сегодня и не знает, что будет завтра. Поэтому мы предлагаем научиться еще до начала строительства формировать спрос. Есть план развития территории, проект планировки, из которой уже понятно, что будут построены дома определенной этажности, соответственно, под этот проект собираются заявки людей, кто хотел бы приобрести жилье на этом участке застройкой по данной цене. При этом важно, чтобы списки формировали банки, потому что банк одновре-

менно оценивает платежеспособность человека и рассчитывает размер кредита. В каком-то смысле мы копируем опыт других отраслей. Например, «Газпром» сначала заключает договоры на продажу газа, а только потом строит газопровод.

Со своей стороны, видя этот список, мы рассматриваем возможность предоставления гарантий выкупа нереализованного жилья. Фактически мы гарантируем девелоперу, что у него есть оптимальный покупатель. При таком подходе и банки охотнее готовы кредитовать застройщика. Но, естественно, АИЖК не собирается скупать эти квартиры, потому что основное намерение — чтобы люди, которые застряли, эти квартиры купили. При этом прибыль на капитал застройщика может не снизиться и составить все те же 25% годовых, просто весь цикл строительства станет короче. Так работают строители в странах ЕС, и их тоже можно пригласить.

Если мы правильно сложим весь механизм, нам удастся построить экономику за счет более быстрого оборота средств для девелопера, он будет получать ту же самую доходность на капитал, но при меньшей цене сбыта, мне кажется, эта программа выстрелит.

### — АИЖК начинает все больше напоминать крупную многопрофильную компанию, которая давно переросла те цели, для которых 15 лет назад создавалась. Каким вы видите будущее АИЖК?

— Если говорить про роль АИЖК «крупными маками», я бы сказал, что АИЖК — это некая инфраструктурная компания. Агентство должно, с одной стороны, свести инвестора и Центральный банк, как источники долгосрочных и краткосрочных денег, с другой стороны, банки — для того чтобы постоянно работал круговорот денег. Сама инфраструктура, которая этот оборот делает, должна быть надежной с точки зрения стандартов, качества выдачи, сопровождения, транзакционных издержек. И скорее задача АИЖК — запустить этот рынок, стать оператором частно-государственного партнерства на рынке ипотеки, принять на себя часть рисков, связанных с этой инфраструктурой, не пытаясь заменить собой рынок.

То есть деньги дает рынок. А АИЖК должно оставаться государственным, как всякая инфраструктура, которая обеспечивает стабильность правил игры.

# review 15 ЛЕТ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ ИПОТЕКИ

**15 АИЖК**  
лет

## Альтернативные варианты

Есть ли альтернатива ипотеке, если у семьи не достаточно средств для покупки жилья? Есть. Это помощь государства или аренда. Квартира не самоцель, а место для жизни, и жизнь в арендованной квартире ничем не хуже, чем в собственной. Если, конечно, арендатор не зависит от приточной арендодателя-частника, а живет в «доходном доме», специально предназначенном для сдачи в аренду.

### Программы помощи

Сейчас в Российской Федерации действует несколько уровней государственной помощи в решении жилищного вопроса. Во-первых, безвозмездное выделение земельных участков. Во-вторых, различные виды жилищных субсидий: материнский капитал, сертификаты для различных категорий граждан (молодых ученых, молодых учителей, сотрудников МВД, других госслужащих), которые можно использовать на приобретение жилья в сделках купли-продажи или как часть первоначального взноса по ипотеке, или в счет оплаты уже существующих ипотечных обязательств.

Однако, как показывает практика, средств социальных выплат и собственных накопленных работников бюджетной сферы оказывается недостаточно для приобретения полноценного жилья. Господдержка, как правило, учитывает нужды самого бюджетника, не принимая в расчет нужды всей его семьи. В этом случае помочь может ипотечный кредит, но тоже льготный, иначе стандартному бюджетнику выплаты не потянуть. Особенно повезло военнослужащим: согласно № 117-ФЗ, с 2005 года они могут воспользоваться НИС — накопительно-ипотечной системой обеспечения жильем военнослужащих, которая позволяет приобрести жилье уже в первые годы службы, практически не вкладывая собственные средства. Первоначальный взнос формируется из средств, накопленных к тому моменту на личном счете военнослужащего. Дальнейшие платежи также идут за счет ежегодных перечислений от государства. Из своих средств военнослужащий оплачивает только оценку квартиры и сопутствующие расходы. При этом заемщик может в добровольном порядке вложить свои личные деньги, чтобы увеличить размер кредита, но это не является обязательным условием.

Программа стала первой социальной и уже доказала популярность среди военных. По словам руководителя ФГКУ «Росвоенипотека» Владимира Шумилина, из более чем 123 тыс. участников системы, имеющих право на получение целевого жилищного займа, более 25 тыс. уже купили

квартиры. В этом году в АИЖК начали реализацию программ «Молодые ученые» и «Молодые учителя». По программе «Молодые ученые» размер кредита для заемщика рассчитывается исходя из будущего роста его доходов, соответственно, и обслуживание кредита предполагает ежегодное растущий платеж. Таким образом, заемщик может сразу получить в кредит сумму большую, чем позволяет его нынешняя зарплата, по ставке от 10% до 10,5% годовых. В счет первоначального взноса может быть учтен и жилищный сертификат. Благодаря запуску этой ипотечной программы ученые РАН стали активно разбирать жилищные сертификаты. В августе—сентябре 2012 года молодым ученым было выдано около 1,4 тыс. жилищных сертификатов, что в семь раз больше, чем за весь 2011 год. Размер субсидии зависит от региона и составляет в среднем от 1,5 млн до 3 млн руб.

По программе «Молодые учителя» заемщики могут оформить кредиты по совсем низкой ставке — всего 8,5%. Но этой возможностью могут воспользоваться лишь учителя государственных и муниципальных школ в возрасте до 35 лет, имеющие право на субсидию для оплаты части первоначального взноса по ипотечному кредиту. Субсидия составляет до 20% от суммы кредита. Условия ипотечных про-

### ОБЪЕМЫ ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ



За семь месяцев 2012 года было выдано 353 252 ипотечных кредита на общую сумму 516,9 млрд рублей, что в 1,5 раза превышает уровень семи месяцев 2011 года в коллестивном и в 1,5 раза в денежном выражении.

грамм с «социальным уклоном» неординарны: в АИЖК отмечают, что они вынуждены подстраиваться под варианты господдержки. Трудными моментами являются логистика и особенности реализации программы в различных регионах. Кроме того, очень важно доносить до заемщика всю информацию, объяснять последствия и предупреждать о рисках.

Участники рынка высказывают настороженность относительно вовлечения в ипотеку низзарплатных заемщиков, опасаясь, что однажды те могут оказаться не в силах рассчитаться по кредиту. «Льготы лучше давать лишь тем категориям населения, у кого зарплаты точно будут расти в ближайшие годы. Тогда меньше рисков для банков и для всей ипотечной системы в целом», — отмечает Андрей Черепанов, руководитель «Проекта национальной ипотеки».

В ответ в АИЖК подчеркивают, что «льготная ипотека» не совсем рыночный механизм и не может быть синонимом

«доступной ипотеки», которая дает рынку универсальные решения. Поддержку бюджетника можно оказывать в рамках целевого финансирования — в частности, АИЖК направляет на подобные проекты часть собственной прибыли. Например, на реализацию программы «Молодые учителя» было выделено 3 млрд руб.

### Ставка вместо займа

Есть и более оригинальные способы использования форм господдержки. Так, например, бесплатные земельные участки, положенные по закону многодетным семьям, АИЖК предложило использовать при строительстве «доходных домов». Агентство предлагает консолидировать земельные участки нескольких семей и с привлечением кредитных денег построить для них многоквартирный дом, в котором каждая из семей бесплатно получит квартиру, а остальные квартиры будут сдаваться в коммерческий наем. Такой пилотный проект может быть запущен в Новосибир-

ской области. Здесь планируется объединить в фонд ЖКШ шесть многодетных семей, владеющих участками по 10 соток, на которых построят дом на 90 квартир. Многодетные семьи будут участвовать в проекте своими земельными участками и материнским капиталом, а взамен каждая семья получит в собственность квартиру площадью 100–120 кв. м без обременений. Тема строительства арендного жилья как альтернативы жилья в собственности в последнее время поднимается все чаще. Участники рынка в один голос говорят, что ипотека не должна становиться инструментом решения социальных проблем. Менее обеспеченные люди должны не покупать, а арендовать. Необходимость развития арендного сектора подчеркивается и в Указе президента от 7 мая 2012 года № 600 «О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг». Регионам была поставлена задача «до января 2013 года обеспечить формирование рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода».

В некоторых регионах уже появились первые проекты по формированию фонда арендного жилья. Одной из первых программ строительства «доходных домов» запустила Керемовская область. Квартиры нельзя продать, приватизировать и обменять. Первые арендные дома впустили постольцев и в Калужской области. Проекты расположены вблизи индустриальных парков и предназначены для работников предприятий в Калуге, Обнинске, Бабынинском, Боровском и Жуковском районах. Заместитель министра строительства и ЖКХ региона Вадим Чернышов отметил, что «при благоприятном разви-

тии событий в 2012–2013 годах в регионе будет сдано 65 тыс. кв. м арендного жилья».

В сентябре 2012 года в Новосибирской области состоялось открытие многоквартирных домов, построенных в рамках программы правительства Новосибирской области по созданию фонда наемного жилья. В проекте впервые был использован продукт АИЖК «Арендное жилье»: Агентство готово предоставлять кредитные средства сроком до 20 лет юридическому лицу, которое будет являться арендодателем и на балансе которого будет находиться «доходный дом». В данной схеме поток арендных платежей от нанимателей квартир призван обеспечить погашение ипотечного кредита, предоставляемого Агентством арендодателю на покупку такого «доходного дома».

Опыт Новосибирской области готовится повторить и в Нижегородской. Силами ГП Нижегородской области НИКА с лета 2012 года там строится арендный дом для сотрудников арамасских предприятий ОПК (Нижегородская область). В стадии финансового планирования строительство арендных домов в Кирове и Ленинградской области.

Впрочем, эффективное развитие «доходных домов» невозможно без учета экономических и юридических реалий.

По мнению Александра Крапина, генерального директора аналитического агентства RWAY, строительство жилых домов экономкласса для социальной аренды (найма) невыгодно, поскольку сроки окупаемости таких проектов в большинстве регионов составляют не менее 15–20 лет.

Елизавета Орлова, заместитель директора по жилой недвижимости отдела стратегического консалтинга компании Knight Frank Russia & CIS, считает, что создание регулярного рынка арендного жилья невозможно без изменения законодательства. Например, упрощения процедуры или льготного предоставления земельных участков под строительство арендного жилья, улучшения нормативного регулирования договора коммерческого найма (ТК, ЖК), оптимизации налоговой нагрузки при приобретении и эксплуатации арендного жилья, создания налоговых льгот и преференций, стимулирующих застройщиков и компании по ведению этого бизнеса.

Существенным препятствием, по мнению Елизаветы Орловой, также является исторически сложившееся предубеждение относительно арендного жилья: отсутствие жилья в собственности субъективно воспринимается как признак низкого социального уровня и не совместимо с представлением о благосостоянии человека.

**Наталья Мясоедова**

### КАК РАБОТАЕТ «СТИМУЛ»

Программа «Стимул» разработана в соответствии с поручением правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики. Ее цель — поддержка нового строительства через предоставление займов банкам, кредитуящим проекты строительства жилья.

В 2010 году заключено Кредитное соглашение между Внешэкономбанком и ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» о предоставлении 40 млрд рублей на срок до 1 июня 2020 года.

В мае текущего года Наблюдательным советом АИЖК принято решение о продлении срока действия программы «Стимул» еще на два года. В программу могут быть включены проекты с плановым сроком завершения строительства и ввода в эксплуатацию до 31 декабря 2015 года.

Схема работы следующая. Банк заключает с АИЖК соглашение о финансировании определенного строительного проекта. Согласно условиям соглашения, АИЖК контрактирует для банка средства по фиксированной процентной ставке: от 6,9% до 9,5% годовых. Ставки дифференцированы и зависят от рейтинга банка (оценивается в соответствии с внутренними методиками агентства), срока привлечения займов, наличия

обеспечения и т. д. Согласно условиям программы банкам-участникам предоставляется возможность доступа к целевому займу Агентства по фиксированным ставкам в течение всего периода действия соглашения (от одного до трех лет в зависимости от рейтинга банка). Таким образом, агентство резервирует под строительный проект, кредитуемый банком, необходимый объем средств (так называемый опцион), а банк может прибегнуть к финансовой помощи агентства в любой момент действия соглашения. Полученные средства банк-участник может направить как на кредитование застройщика, так и на кредитование граждан, приобретающих квартиры в строящихся по программе «Стимул» домах. Кредитование граждан осуществляется по условиям продуктов АИЖК «Новостройка» и «Малозажное жилье».

По заключенным соглашениям АИЖК не выдает деньги сразу, а резервирует их для банков на фиксированных условиях — это так называемый опцион. Заключая соглашение, банк-кредитор получает гарантию, что в течение периода финансирования строительного проекта он имеет доступ к целевому займу агентства по фиксированной процентной став-

ке. Банк может финансировать строительство и из собственных источников, до тех пор пока у него не возникнет необходимости прибегнуть к средствам АИЖК (например, у него изменится стоимость привлечения денежных средств).

Агентство выкупает у банков ипотечные кредиты граждан, выданные на покупку жилья, строящегося по программе «Стимул». При этом кредитование граждан должно осуществляться в рамках действующих продуктов АИЖК для первичного рынка «Новостройка» и «Малозажное жилье». Выкуп кредитов/займов осуществляется в течение всего действия соглашения — около двух лет — это беспрецедентные сроки для агентства.

На сегодняшний день по программе «Стимул» заключено более 200 соглашений, в рамках которых ведется строительство более 3,3 млн кв. м жилья. Общий объем финансирования по строящимся объектам — 56,2 млрд рублей. Уже введено в эксплуатацию по завершающимся проектам 911 тыс. кв. м жилья. В программе участвуют 62 банка — Газпромбанк, МТС-банк (бывший МБРР), МКБ, Ханты-Мансийский банк, «Открытие», Юниаструмбанк, Росэнергобанк и другие.

## Доходные или дотационные?

В Новосибирске построены первые «доходные дома», квартиры в которых будут сдаваться в так называемую социальную аренду — право социальна получить молодые ученые из Академгородка. Областное правительство надеется тиражировать пилотный проект и дальше, но девелоперы пока не спешат откликаться на призывы властей.

### Аренда для ученых

Станция Ложок Западно-Сибирской железной дороги, 7 км от новосибирского Академгородка. В сентябре здесь сдали в эксплуатацию два трехэтажных дома на 130 квартир. Это так называемые «доходные дома» для сотрудников фирм — резидентов новосибирского Технопарка и Сибирского отделения РАН. Снять жилье молодые ученые смогут по ставке 14–16 тыс. руб. в месяц. Половину от суммы заплатит бюджет области и работодателя. Застройщик — Новосибирское агентство ипотечного кредитования, объем инвестиций составил 273 млн руб.

Агентство ипотечного кредитования намерено распространять новосибирский опыт и на другие города, рассказал исполнительный директор ОАО АИЖК Андрей Шелковий. Он объяснил, что в подобных проектах заинтересованы муниципалитеты и крупнейшие градообразующие предприятия, в том числе ВПК. «Уже есть предварительные договоренности с властями ряда регионов», — подчеркнул он.

Министр экономического развития Новосибирской области Алексей Струков надеется тиражировать проект в Новосибирской области. По его мнению, идея доходных домов можно заинтересовать бизнес. «Компания строит дом, затем его благоустроивает, меблирует квартиры и сдает в наем, а деньги возвращаются в течение нескольких лет за счет арендной платы», — описывает он модель. Обратные средства для дальнейшей деятельности, добавляет чиновник, компания может получить в банке, используя построенный дом в качестве залога. Господин Струков считает, что строить доходные дома выгодно, ведь высокий спрос на аренду квартир гарантирован: «Огромная часть трудоспособного населения области нуждается в жилье, но по тем или иным причинам не может взять ипотечный кредит. Это люди, которые имеют ежемесячный доход от 13,8 тыс. до 25 тыс. руб.»



Первый доходный дом в Новосибирске сдан, следующие — под вопросом. ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

### Скепсис застройщиков

Но бизнес не разделяет оптимизма чиновника. «Застройщикам не интересны такие проекты даже в случае предоставления им или иных преференций», — опровергает надежды Алексея Струкова директор Региональной строительной компании Владимир Литвинов. — Зачем ждать возврата инвестиционных годов, если есть возможность построить дом и распродать квартиры за год, причём с прибылью?»

Управление жильем или жилищным, как в случае «доходного дома», фондом — бизнес не застройщиков, а профессиональных управляющих, солидарен с господином Литвиновым директор строительной компании «Союз-10» Александр Михайлов. Он указывает, что продавать квартиры можно и на нулевом цикле, а сдать в аренду — только после получения свидетельства о праве собственности, завершения отделки, меблировки квартир, установки кухонного оборудования, плюс придется создать управляющую компанию, которая будет искать клиентов, заниматься маркетингом и проч.

«Сейчас ни один здравомыслящий девелопер не будет строить здания для сдачи

в аренду», — убежден управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков. Эксперт подсчитал, что для жилого дома, где квартиры сдаются в аренду по текущим ставкам, доходность на вложенный капитал не превышает 7%. «Это ниже текущей ставки рефинансирования, которая составляет 8%», — подчеркивает он.

Нежелание предпринимателей строить «доходные дома» объясняется прежде всего их психологией, убеждает директор RID Analytics Елена Ермолаева. По ее мнению, бизнесменам интересно заниматься прежде всего теми проектами, где можно быстро отбить вложенные деньги. «Сроки в 10–15 лет воспринимаются как совершенно неприемлемые: неизвестно, какой будет ситуация в стране спустя столько лет», — аргументирует она. Впрочем, возможны и исключения, оговаривается госпожа Ермолаева: «Например, для тех, кто запланировал уйти на покой — для них стабильный денежный поток будет весьма кстати». Есть и еще один стоп-фактор для реализации проектов доходных домов — бедность местных застройщиков, добавляет эксперт: у строителей хватает средств только на начало строительства, а в дальнейшем приходится привлекать средства дольщиков.

Скепсис разделяют практически все новосибирские застройщики. В середине ну-

левых от идеи создания первого в Новосибирске «доходного дома» отказался крупный девелопер «Труд». Построенную в самом центре высотку компания решила позиционировать как клубный дом. Начинание оказалось коммерчески успешным, квартиры в «Парксаусе» (так называется высотка) были проданы дорого.

### И все-таки они строятся

Но спустя несколько лет в Новосибирске нашлись девелопер, который все-таки рискнул построить дом для сдачи в аренду. В марте текущего года президент холдинга «Трансервис» Александр Бойко сдал в эксплуатацию 17-этажный жилой дом на улице Крылова, где можно снять квартиры как на долгий срок, так и посуточно. Однокомнатная площадью 38 кв. м на месяц обойдется в 30 тыс. руб., двухкомнатная — 40 тыс. руб. Ставка на сутки — 2,5 тыс. руб. и 5 тыс. руб. соответственно. По данным сайта, пустуют всего девять квартир.

«Мой бизнес — строить объекты недвижимости, а затем управлять ими, а не продавать квадратные метры», — объясняет Александр Бойко. Он признает, что для «доходного дома» сроки возврата средств будут долгими. По его мнению, «это нормально, ведь управление недвижимостью — кропотливый и низкодоходный труд».

Тем не менее предприниматель нашел способ сократить сроки окупаемости. По его словам, в состав холдинга входит собственное строительное подразделение, что позволяет снизить себестоимость строительства зданий.

Пока власти ищут способы, чтобы заставить девелоперов строить «доходные дома», рынок аренды в Новосибирске остается столь же «диким», как и при советской власти. «Основная масса арендодателей — это частники, которые сдают жильцам «бабушкину квартиру». Законодательство не обеспечивает защиту прав сторон договора найма жилого помещения, а посредники, способные как-то урегулировать отношения арендатора и арендодателя, — агентства недвижимости — занимают арендой неохотно. По сравнению со сделками купли-продажи на аренде много не заработаешь», — рассказывает директор АН «Франовит» Александр Бычковский.

Спрос на аренду в Новосибирске стабильно высокий — выше, чем в других городах СФО, с 1998 года ставки снижались только раз — в начале 2009 года, но довольно быстро восстановились, рассказывает директор АН «Байт» Игорь Ковалев. Сейчас, по его словам, ставки превысили докризисный уровень, самая скромная однокомнатная квартира обойдется в 15 тыс. руб. в ме-

сяц. Наибольшим спросом, по его данным, пользуются квартиры стоимостью до 30 тыс. руб. в месяц, их арендуют в основном студенты и молодые семьи, которым не по карману купить собственное жилье. Есть квартиры и по \$3 тыс. в месяц и выше — их снимают экспаты, говорит риэлтор. В кризис количество иностранных специалистов упало, но в 2011 году дорогой сегмент ожил, заявки на дорогое жилье есть.

Дом на улице Крылова забрал значительную часть корпоративного спроса, среднестатистический арендатор АН «Дельта» Владимир Затримайлов. Риэлтор объясняет, что в доме «Трансервиса» есть гарантированный набор услуг, возможность документального подтверждения затрат — неожиданно, что пустующие квартиры почти нет. «Но на арендные ставки в целом по городу дом «Трансервиса» никак не повлиял», — считает он.

Сдача в эксплуатацию дома в Ложке так же никак не повлияла ни на новосибирский рынок аренды, ни на ситуацию в Академгородке, соглашается господин Умаров. Дом для ученых был сдан в августе, а в сентябре квартировладельцы, как обычно, подняли ставки аренды в среднем на 15%, говорит он.

Небольшим частным инвестором интереснее строить мини-гостиницы, а не доходные дома: инвестиции не намного выше, чем покупка нескольких квартир, а сроки окупаемости короче, рассуждает управляющий партнер агентства маркетинговых технологий «Марков и партнеры» Максим Марков. Он полагает, что единственная возможность для создания жилого фонда социальной аренды — это инвестиции государства. Аналитик считает, что проекты социального арендного жилья должны реализовывать специальные некоммерческие организации, а прибыль от доходных домов должна reinvestироваться в аналогичные проекты.

Поскольку на всех нуждающихся бюджетников квартир в жилом комплексе в Ложке не хватало, то областные власти решили выделить им субсидии на компенсацию их затрат на аренду. Рассчитывать на помощь смогут работники сферы образования, здравоохранения, социальной политики, культуры, физкультуры и спорта, а также молодежной политики. Максимальная сумма компенсации на семью — 5 тыс. рублей.

**Яна Янушкевич, Новосибирск**