

Review банк российский кредит

Ставка спросу не помеха

Ипотечное кредитование в настоящее время наиболее стабильный сегмент розничного кредитного рынка. По данным Национального бюро кредитных историй, во втором квартале 2014 года ипотека — единственный вид кредитования, по которому доля невозвратных кредитов с начала года не выросла, а, наоборот, сократилась и составила 2,4%. Одним из банков, вышедших на рынок ипотеки в текущем году, стал «Российский кредит».

— ипотека —

Разумеется, банки понимают, что развитие ипотечных программ — дальновидный и правильный шаг, который позволит им получить надежных клиентов и качественные долгосрочные кредитные портфели. На фоне замедления всех сегментов розничного кредитования ситуация на рынке ипотеки выглядит оптимистично. Так, объем выдачи ипотечных жилищных кредитов за первое полугодие 2014 года достиг 448 536 единиц на общую сумму 769,5 млрд руб., прирост рынка составил 33,4% в количестве и 41,8% в денежном выражении. Средняя сумма по выданным с начала года кредитам составила 1,72 млн руб., по сравнению с первым полугодием 2013 года она возросла на 101 тыс. руб., или на 6,3%. По данным банка «Дельтакредит», региональная структура выдачи кредитов по итогам первого полугодия 2014 года выглядела следующим образом: на Московский регион пришлось 19,7% от объема всех выданных ипотечных кредитов (показатель сохранился на уровне первого полугодия прошлого года), 6,9% — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область (увеличение по сравнению с первым полугодием прошлого года на 0,6 п. п.).

Эксперты сходятся во мнении, что прорыв ипотеки по сравнению с другими видами кредитования объясняется просто: не только банки стремятся нарастить долю залоговых кредитов, но и сами граждане в настоящее время стараются меньше получать кредиты «на чайники», предпочитая брать в долг ради более дорогих покупок. Что особенно важно для банков, снижается текущая долговая нагрузка, так как ипотечные займы долгосрочные и ставки по ним ниже, чем по беззалоговому кредитованию.

Во время роста спроса на ипотечные кредиты растет и предложение. Увеличивается число кредитных организаций, которые включают ипотечные предложения в свои продуктовые линейки. Это способствует росту конкуренции, и, как следствие, повышается качество предоставляемых банками услуг. Если в конце 2010 года банки — узкие специалисты по ипотеке (то есть те, у которых доля

ипотечных кредитов в структуре кредитных портфелей превышает 70%) занимали больше 25% рынка, то сейчас этот показатель снизился до 9%. То есть тенденция к росту конкуренции видна. Если она сохранится, выиграют все, и прежде всего сами заемщики. Банкиры, разумеется, учитывают эти факторы. Недаром банк «Российский кредит» решил выйти на высококонкурентный рынок ипотеки и не прогадал. Только за первые две недели продаж, по словам начальника отдела ипотечного кредитования банка «Российский кредит» Платона Ломсадзе, число заявок достигло 70. При этом банк ставит перед собой цель выдавать ипотечные кредиты на сумму 200–250 млн руб. ежемесячно.

«Рынок ипотеки суперперспективен в настоящее время, особенно в контексте того, что клиент привязывается к банку на многие годы и для банка открывается множество возможностей для кросс-продаж, — комментирует перспективы развития банком этого направления начальник аналитического департамента АРБ Сергей Григорян. — Объем рынка равен примерно 3% от ВВП, тогда как в большинстве европейских стран этот уровень выше 50%, очевидно, что емкость для развития рынка имеется и новые игроки только приветствуются, в том числе регуляторная политика способствует развитию именно ипотечного кредитования».

«Российский кредит» был хорошо известен как банк для корпоративных клиентов. Долгое время он был ориентирован преимущественно на комплексное обслуживание крупных и средних предприятий. Два года назад банк принял важное решение: сделал ставку на розницу, то есть активно развивал филиальную сеть и запустил широкую линейку продуктов для физических лиц, в том числе кредитных. Банк открыл ипотечные программы в таких городах, как Москва, Барнаул, Санкт-Петербург, Тюмень, Кемерово, Ижевск, Уфа, Новосибирск, Воронеж, Ростов, Оренбург, Ярославль, Нижний Новгород, Смоленск. Самые перспективные регионы, по словам Платона Ломсадзе, помимо столицы и Подмосковья это Новосибирская и Свердловская области.



Уже в первые две недели после выхода на рынок ипотеки рынок ипотеки стало ясно, что банк не прогадал. Число заявок превысило ожидания. Санкт-Петербургское отделение банка «Российский кредит»

Получить преимущества на новом рынке, даже если он высококонкурентен, по мнению господина Ломсадзе, можно, главное — тщательная работа с партнерами и подбор предложений персонально для каждого

клиента. Поэтому ипотечные программы банка включают практически любой продукт, представленный сегодня на рынке: кредитование на покупку квартир на первичном и вторичном рынках, жилых домов, комнат, военная ипотека, программы с использованием материнского капитала. Более того, банк работает как с клиентами, готовыми подтвердить доход официально, так и с клиентами, которые не имеют такой возмож-

ности. Банкиры согласны, что борьба за клиентов на ипотечном рынке идет жесткая, поэтому работа с заемщиками становится важнейшим преимуществом. «Ипотечное кредитование в условиях жесткого регулирования неопределенной розницы стало драйвером роста розничного бизнеса, к тому же ипотечные заемщики считаются одними из самых качественных и дисциплинированных, — говорит заместитель председателя

Состояние рынка ипотечного кредитования в регионах (на 1 июля 2014 года)				
Регион	Общий объем действующих кредитов (млн руб.)	Количество действующих кредитов (единиц)	Объем просроченной задолженности (млн руб.)	Количество просроченных кредитов (единиц)
Москва	441333	125858	14945	3124
Московская область	211133	72177	5186	1871
Санкт-Петербург	178228	70081	3968	1780
Свердловская область	107110	61780	1980	1754
Ханты-Мансийский АО — Югра	81187	39717	848	835
Республика Башкортостан	79816	58678	2723	1932
Челябинская область	104945	81537	3539	2587
Краснодарский край	65124	36078	2195	1259
Республика Татарстан	71013	55113	545	1548
Ростовская область	63736	37671	1163	1297
Красноярский край	68096	42577	1326	1691
Новосибирская область	88883	55093	1640	1383
Самарская область	68887	44558	2346	1761
Нижегородская область	55590	33742	1335	772
Кемеровская область	58676	45855	998	1105
Иркутская область	34290	21005	792	644
Пермский край	49982	30477	2375	1524
Алтайский край	50004	42517	1272	983
Тюменская область (без ХМАО и ЯНАО)	45817	27924	1314	703
Омская область	40852	29018	905	953
Волгоградская область	36093	21801	1504	837
Оренбургская область	49649	38440	830	734
Приморский край	40367	20567	609	410
Саратовская область	35822	22764	709	667
Ленинградская область	34771	16510	600	366
Ставропольский край	30982	17746	788	488
Хабаровский край	34369	17731	318	412
Воронежская область	31581	20277	399	407
Республика Саха (Якутия)	28446	15970	167	417
Ямало-Ненецкий автономный округ	37251	16963	176	287

Источник: НБКИ.

Донесем до каждого

— амбиции —

Неожиданно для конкурентов банк «Российский кредит» не просто объявил о выходе на рынок ипотечного кредитования, но поставил перед собой высокую планку — довести ежемесячный объем выдачи ипотечных кредитов до 250 млн руб. О причинах этого амбициозного решения — ПЛАТОН ЛОМСАДЗЕ, начальник отдела ипотечного кредитования банка «Российский кредит».



По мнению Платона Ломсадзе, задача банка состоит в том, чтобы человек получил с помощью ипотечного кредита то жилье и на тех условиях, которые ему нужны

— Не слишком ли запоздалое решение — рынок ипотечного кредитования уже очень конкурентный?

— Объяснить интерес к ипотеке очень просто. Растет число кредиторов, которые включают ипотечные предложения в свои кредитные программы. Это стабильный залоговый вид кредитования, для которого характерны долгие сроки. Сейчас заметна тенденция сокращения доли рынка банков, специализирующихся только на ипотеке. Конечно, сейчас заемщика на ипотечном рынке удивить достаточно сложно. Все программы похожи. Поэтому нашим основным конкурентным преимуществом станут отношения с заемщиками и партнерами. С партнерами мы будем проводить обучающие семинары, чтобы они могли легко и профессионально консультировать потенциальных клиентов. Привлекательным для заемщиков будет широкий выбор программ, в частности социальная, военная ипотека. Наш банк заинтересован в том, чтобы человек получил именно то жилье и на тех условиях, которые ему нужны. Блага наша линейка позволяет нам это сделать.

К тому же банк на протяжении длительного времени не занимался розницей и сеть продаж не развивал. А теперь мы начинаем активно оказывать услуги физическим лицам: предлагаем овердрафты, пользование системой «Роскредит Онлайн» и многое другое. С начала текущего года мы запустили продажу розничных продуктов. И вот теперь с августа стартуют ипотечные программы.

— Каковы целевые установки?

— Мы планируем выдавать ежемесячно ипотечные кредиты на сумму 200–250 млн руб.

— Ваши основные партнеры по ипотечному кредитованию?

— Мы будем работать по программам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), сотрудничать с банком «Дельтакредит». Среди девелоперов — Текта Group, «БЕСТ-Новострой».

— Каковы приоритетные для банка сегменты на рынке ипотечного кредитования? Какие продукты банк предлагает заемщикам?

— Мы захватываем большой сегмент. Сложность в том, чтобы выделить значимые программы: военная ипотека, кредитование с использованием материнского капитала, льготные кредиты. Работа с «Дельтакредитом» — кредиты на комнаты, жилые дома, квартиры в новостройках. При этом «Дельтакредит» принимает документы в свободной форме и рассматривает заявки нерезидентов.

— По вашим оценкам, каким заемщикам получить ипотечный кредит будет легче всего?

— Каждый человек наверняка сможет найти подходящее для себя кредитное предло-

жение. Но заемщики, которые аккуратно обслуживали свои обязательства, имеют безупречные кредитные истории, получают доступ к лучшим кредитным предложениям с более выгодными годовыми ставками, суммами и сроками.

Мы видим, что средний возраст заявителей составляет 30–35 лет. Очевидно, что за последние четыре года портрет ипотечного заемщика изменился: люди начали гораздо лучше разбираться в условиях кредитования, заявок, в которых недвижимость переоценена, стало меньше, спрос на кредиты с минимальным взносом снижается.

— Когда банк планирует запускать продажи собственных продуктов?

— Пока у нас есть один собственный продукт — кредит на любые цели под залог имеющейся недвижимости. Поэтому банк будет, скорее всего, выполнять функции ипотечного брокера, а через полгода у нас появятся другие продукты. Тогда мы сможем разрабатывать особые условия для партнеров, участников зарплатных проектов.

— Какие продукты, по вашим ожиданиям, будут наиболее востребованы заемщиками?

— Интерес у заемщиков сейчас вызывают новостройки. Около 70% квартир в новостройках в Москве и регионах продается через ипотеку. В последнее время популярность набирают жилые дома. Особенно этот тренд заметен в столице в связи с ее расширением.

— Какие требования в настоящее время банк предъявляет к ипотечным заемщикам? Как меняется портрет заемщика в стране?

— Перечень документов стандартный: паспорт, копия трудовой книжки, справка 2-НДФЛ или документ по форме банка. При этом у нас есть и продукт без подтверждения дохода при первом взносе 50%. Подбор зависит и от возраста: согласно одним условиям, заемщик должен быть не моложе 21 года, другим — 18. Возраст, к которому срок обслуживания кредита должен завершиться, — 65 лет.

— В каких городах банк уже начал развивать ипотечное кредитование? К какому сроку планируется начать работу в отделениях на всей территории страны?

— Ипотечные программы мы предлагаем в Москве, Барнауле, Санкт-Петербурге, Тюмени, Кемерово, Ижевске, Уфе, Новосибирске, Воронеже, Ростове, Оренбурге, Ярославле, Нижнем Новгороде, Смоленске. Пока мы не начали работать только в Туле и Белгороде. При этом причина этого исключения сугубо техническая. Как ни парадоксально звучит, она состоит именно в том, что банк активно развивается, в частности наращивает сеть продаж. Мы ожидаем, что к концу сентября уже во всех отделениях появятся ипотечные специалисты. Приоритетных регионов у нас нет, мы планируем развивать ипотечное кредитование равномерно во всех отделениях на всей территории страны.

— Каковы основные показатели банка по ипотечному кредитованию в настоящее время?

— Пока наш ипотечный портфель — это кредиты «Мой банк. Ипотека», санацией которого занимался банк «Российский кредит». Качество портфеля, объем которого 450 млн руб., я оцениваю как хорошее. Основные регионы, в которых выданы эти кредиты, — Республика Башкортостан, Новосибирская область.

— А в каких регионах России наибольшие объемы ипотечных кредитов? Каков средний размер кредита?

— Основные регионы — это прежде всего Москва, Московская область и Санкт-Петербург. Хорошо развивается ипотечное кредитование в Свердловской и Новосибирской областях. Средний размер кредита в целом по стране — это 1,8 млн руб.

— АИЖК ожидает роста ставок по ипотечным кредитам. Каков ваш прогноз до конца года?

— С начала года, по нашим оценкам, ставка в зависимости от банка выросла в диапазоне от 0,5 п. п. до 1 п. п. До конца года она может вырасти еще на полпункта.

правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. — Понятно, что за этих клиентов банки активно борются, поэтому выходить на этот рынок банку, у которого ипотека была ассортиментным продуктом, в нынешних условиях будет довольно сложно».

С нею согласен Роман Слободян, начальник управления продаж ипотечных продуктов Нордеа-банка: «Выход на рынок сейчас непростое дело. Если новый игрок рынка сможет предложить уникальный продукт, то, конечно, шансы есть. Но нужно учитывать, что сегодня на финансовом рынке складывается непростая ситуация с долгосрочным фондированием, поэтому демпинговать по ценовым условиям практически невозможно».

Как отмечает Татьяна Ушкова, основной вопрос в том, насколько выгодные условия сможет предложить банк клиентам. Не секрет, что ставки по ипотечным кредитам начали расти у ряда крупных участников рынка, в том числе госбанков. Но при этом нельзя говорить о том, что общая тенденция: кто-то даже снижает ставки, понимая, что этот рынок активный, в отличие от потребительского кредитования.

Эксперты едины во мнении, что в этой ситуации важно, как будут выглядеть на фоне рынка ставки и условия в этом сегменте. А для того чтобы иметь возможность предложить действительно привлекательную ставку для заемщика, банку необходим доступ к долгосрочному фондированию. Отсюда к длинным деньгам во многом и будет зависеть успех на рынке. Разумеется, нельзя не учитывать такие факторы, как качественная система оценки рисков, бизнес-стратегия акционеров конкретного банка — они тоже формируют картину. Также стоит отметить ключевую ставку ЦБ: если она будет снижена, то снизится и стоимость фондирования, то есть в перспективе и размер ипотечных ставок.

В то же время аналитический центр банка «Дельтакредит» отмечает, что недавнее введение санкций против России повлечет за собой снижение ликвидности на рынке, возможности рефинансировать долги на внешнем рынке, изменение оценки рисков локальными инвесторами. Все эти факторы могут привести к увеличению стоимости заимствований на внутреннем рынке и, соответственно, увеличению ставок по кредитам. Тем не менее, так как размер внешнего заимствования у кредитных организаций не очень значителен, «Дельтакредит» оставляет прогноз в изменении процентных ставок в пределах 0,5–1 п. п. до конца года. С этой оценкой согласен и Платон Ломсадзе: по его прогнозам, такой рост ставок на спросе со стороны заемщиков никак не скажется, а значит, препятствий для развития ипотеки не возникнет.

Елена Григорьева

— Какое влияние на ипотеку оказывают внешние факторы, например повышение ключевой ставки ЦБ, ситуация на внешних рынках и ограничение возможностей заимствований на международных рынках капитала?

— Конечно, все эти факторы оказывают влияние. Но закрывать это направление ни один банк не будет. Ипотека в настоящее время является наиболее надежным для банков кредитным сегментом. В то же время неизбежно поднимутся ставки. Тем не менее не думаю, что рост ставок существенно повлияет на спрос на ипотеку, ведь российский рынок далек от насыщения. В настоящее время люди стараются меньше получать дорогие потребительские, отдавая предпочтения заложенным кредитам.

Что касается санкций, то эффект от них будет кратковременным. По моим прогнозам, они продлятся максимум год. Еще примерно два года российские банки будут устранять их негативное влияние.

— Какова ситуация с просрочкой на рынке ипотеки? Какие факторы повлияют на ее динамику по итогам года, по вашей оценке? Каких значений она может достигнуть?

— Качество ипотечных кредитов сохраняется на хорошем уровне. Мы прогнозируем, что до конца года доля просрочки (в частности, на срок более 90 дней) возрастет не более чем до 2,15%. Резкого роста безработицы, обвала зарплат в настоящее время нет. Но если влияние санкций усилится, то рост просрочки мы будем наблюдать в 2015 году.

— Каким, по вашей оценке, будет объем ипотечного кредитования в стране по итогам 2014 года?

— Темпы роста ипотечного рынка стабильны. По моей оценке, объем кредитов, выданных в этом году, составит не более 1,6–1,7 трлн руб. Дело в том, что россияне пока не привыкли к долгосрочным выплатам. Хотя 15 лет назад даже автомобиль в краткосрочный кредит было брать. Сейчас это делает каждый второй.

Беседовала Елена Григорьева