

банк

Фейс-контроль для застройщиков

— сотрудничество —

Банк выбирает
Как правило, при выборе банков-партнеров застройщики руководствуются прежде всего параметрами ипотеки, интересными для потенциальных покупателей жилья, а банки — надежностью девелопера. «Важнейшими параметрами в выборе ипотечного продукта для будущих заемщиков являются величина процентной ставки по кредиту, размер первоначального взноса, а также наличие дополнительных расходов по обслуживанию займа. Нюансов много, и мы постоянно анализируем рынок ипотеки, чтобы определить круг банков-партнеров, предлагающих наиболее выгодные условия кредитования», — рассказывает Светлана Лазарева.

Банки, в свою очередь, имеют различные ограничения и бонусы для партнеров-застройщиков в зависимости от результатов андеррайтинга. Например, ВТБ24 предоставляет ипотечные кредиты только на квартиры в аккредитованных объектах, причем для ряда объектов крупных застройщиков установил специальный дисконт (0,3%–0,25%) в рамках стандартной ипотечной программы (3 млн руб., ставка — 11,4% годовых, первоначальный взнос от 20%). А в банке «Любэкс» ставка по ипотечным программам для аккредитованных застройщиков может быть немного снижена по сравнению с неаккредитованными при наличии совместных программ («застройщик — банк». «По существу это некоторая скидка, которую предоставляют клиенту физлицу застройщик и банк одновременно. Речь идет о 0,5–1% годовых, типичных для рынка», — рассказывает Николай Русов.

Считается, что механизм аккредитации выгоден для всех — для кредитных учреждений, строительных компаний и должников. Во-первых, выбрав квартиру, например, в одном из аккредитованных в Сбербанке объектов недвижимости, заемщики могут получить ипотечный кредит без поручителей или залога иного объекта недвижимости — достаточно регистрации договора долевого участия. Во-вторых, при аккредитации банк проверя-



Аккредитация в банках позволяет застройщикам привлечь новых покупателей квартир

ет разрешительную документацию на строительство, что повышает уверенность должника в том, что дом будет построен.

Выгода для финансовых компаний прежде всего заключается в надежности заемщика, а также скорости оформления сделок. «Принимая решение о работе с тем или иным партнером, мы не только контролируем риски, которые принимает на себя банк, но и стремимся провести предварительный анализ для клиента, так как ипотека — долгосрочный продукт, и мы стремимся помочь клиентам принимать правильные и экономически обоснованные решения», — подтверждают в банке «Дельта-Кредит». Таким образом, банк получает надежного партнера-застройщика и качественный кредитный портфель, полагает Алексей Тухов из Сбербанка. «Аккредитация позволя-

ет проверить застройщиков и работать только с самыми надежными из них, а значит, обезопасить и клиентов, и банк», — подтверждают в Россельхозбанке. Кроме того, сотрудники банка могут присутствовать непосредственно на строительной площадке или в офисе продаж застройщика, добавляет Николай Русов из «Любэкса». Застройщикам это тоже дает дополнительные выгоды: позволяет привлечь в свои объекты должников-ипотечников и избавляет от необходимости держать в штате специалистов по ипотеке. Правда, вместе с бонусами участники процесса получают и дополнительные сложности. Например, деньги застройщику от банков в случае ипотеки поступают примерно на месяц позднее, чем при стопроцентной оплате со стороны должника, напоминает Ольга Сажина.

КОНТЕКСТ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 40% СОКРАТИЛСЯ ОБЪЕМ ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

По данным Волго-Вятского главного управления Банка России, в период с января по август 2015 года банки выдали жителям Нижегородской области 9342 ипотечных кредита на сумму 13,7 млрд руб. Все кредиты были выданы в рублях. По сравнению с аналогичным периодом 2014 года количество выданных ипотечных кредитов региональным заемщикам снизилось на 38%, а объем — на 40%. По состоянию на 1 сентября 2015 года объем ипотечной задолженности в регионе составил почти 75 млрд руб., что выше значения начала года на 4%, а аналогичной даты 2014 года — на 14%. По данным на 1 сентября 2015 года, объем просроченной ипотечной задолженности региональных заемщиков составил 776 млн руб., из которых 606 млн руб. —

задолженность по рублевым кредитам, а 170 млн руб. — по валютным. По сравнению с началом 2015 года объем просроченных долгов по ипотечным кредитам вырос на 32%. «Однако, несмотря на рост объема просроченных кредитов, их доля в ипотечном кредитном портфеле продолжает оставаться незначительной. По состоянию на 1 сентября 2015 года уровень просроченной задолженности в общей сумме ипотечной задолженности составил 1%», — отмечают в Волго-Вятском ГУ ЦБ. Средневзвешенные процентные ставки по ипотечным кредитам, по данным регулятора, в августе 2015 года в Нижегородской области составили 13,9%, что на 0,1 п.п. выше среднероссийского показателя, но ниже (на 0,1 п.п.) среднего значения по Приволжскому федеральному округу. **Антон Прусаков**

Непредвиденные риски

Со временем механизм аккредитации банков меняется. «По строящимся объектам наше сотрудничество с банками-партнерами выстраивается с 2008 года. За этот период процедура аккредитации претерпела существенные изменения, стала более оперативной. Однако изменения законодательства в части обеспечения дополнительной защиты прав и интересов должников вносят свои коррективы, в том числе и в процесс аккредитации», — рассказывает Светлана Лазарева. Так как гарантия по передаче жилого помещения участнику долевого строительства сейчас должна обеспечиваться страхованием гражданской ответственности девелопера, то банку требуется дополнительное время на проверку соответствия действий застройщиков и страховых компаний новым требованиям. Именно изменение законодательства, которое определило узкий круг страховых компаний, имеющих право страховать стройку, вызывают у участников строительного рынка особые беспокойства.

Кроме изменений правил игры на федеральном уровне, на застройщиках и процедуры их аккредитации в банках сказывается экономический кризис и соответствующее сжатие строительного рынка в связи с падением платежеспособного спроса. Количество аккредитованных объектов сократилось незначительно, так как те застройщики, которые давно на строительном рынке, как строили, так и продолжают строить, рассказывает Георгий Гречин. А вот количество заемщиков, к примеру в нижегородском филиале ВТБ24, с января по август этого года по сравнению с восьмью месяцами 2014 года сократилось в 3,5 раза. Запуск в марте 2015 года программы ипотеки с государственной поддержкой позволил поддержать строительный рынок и спрос на ипотечное кредитование: ставки по данной программе составляют в среднем 11–12%, и все опрошенные «Б» банки называют ее самой популярной среди заемщиков. Однако это не остановило спад рынка, поэтому банкам в этом году будет значительно сложнее выполнить свои планы по ипотечному портфелю. Поэтому, по прогнозам Ольги Сажиной, кредитные учреждения до конца года будут активно развивать этот ликвидный продукт.

При этом, несмотря на эффективность механизма аккредитации, кризис показал, что она не является гарантией ни для должников, ни для кредитных учреждений. В частности, речь идет о процедуре банкротства крупной федеральной строительной компании СУ-155, которая возводила в Нижегородской области несколько жилых кварталов. Поэтому и эксперты, и участники рынка прогнозируют дифференциацию подхода банков к заемщикам. «На наш взгляд, основные игроки будут использовать дифференцированный подход,

Например, в банке существует стандарт работы с объектом, который находится на стадии строительства — два и более этажей, одновременно с этим есть компании-застройщики, бизнес которых нам понятен, и мы готовы работать с объектами, которые строятся данными партнерами с этапа котлована», — рассказывает в банке «Дельта-Кредит».

«В основном мы видим такой тренд: банки остаются с теми застройщиками, которые у них уже кредитуются как юрилица, и фактически ипотека здесь становится кросс-продуктом. В новые проекты сейчас идут достаточно осторожно и сами застройщики, здраво оценивая свои силы, и банки», — рассказывает аналитик Standard&Poors Сергей Вороненко. Эксперт прогнозирует, что получить аккредитацию новым проектам станет сложнее, если это не проекты с государственным участием либо возводимые в рамках госзаказа и предполагающие гарантированные платежи из государственного бюджета. В более сложной ситуации окажутся проекты премиум-класса, прогнозирует господин Вороненко. «В целом банки начинают «закручивать» свои процедуры риск-менеджмента, хотя ипотека в целом является сейчас одним из основных драйверов для кредитных учреждений, и именно на ипотеку многие банки, прежде всего государственные, делают большую ставку как на потенциальный продукт для роста портфелей физических лиц», — констатирует аналитик.

По мнению Сергея Вороненко, случаи, подобные банкротству СУ-155, не исключены и в дальнейшем в силу экономической ситуации в стране, что усложнит взаимодействие банков с застройщиками. «Строительная отрасль как отрасль с относительно высокой долговой нагрузкой больше всего страдает от кризисных явлений, и банки, естественно, начинают с осторожностью к ней относиться. Строительство и девелопмент в любом его проявлении находятся в пристальном watch-листе у большинства банков, потому что проседание спроса и цен в период экономического спада становится выраженно довольно ярко», — отмечает эксперт. По прогнозам Сергея Вороненко, механизм аккредитации застройщиков в любом случае останется, так как эффективен в качестве своего рода «фейс-контроля», отсеивающего самые высокорисковые проекты. Но так как на последующих стадиях могут возникать проблемы со строительными компаниями-партнерами, которые невозможно спрогнозировать на этапе аккредитации, то на первый план у кредитных учреждений выйдет процесс мониторинга работы уже аккредитованных застройщиков. Соответственно, количество аккредитованных застройщиков в банках, скорее всего, будет снижаться, хотя механизм аккредитации сохранится как способ ранней идентификации потенциальных рисков.

Анна Павлова

СТРАТЕГИЯ ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА

Президент ПАО «Саровбизнесбанк» Ирина Алушкина — о развитии в кризис



Президент ПАО «Саровбизнесбанк» Ирина АЛУШКИНА

— Отечественная экономика переживает не лучшие времена. Что делать в такой ситуации? Переждать — как стихийное бедствие?

— Как правило, в кризисные времена предлагаются именно два этих сценария: переждать — или наращивать активность. Но универсального ответа, который подошел бы всем, просто нет, решение зависит от многих исходных условий. В какой-то фазе кризиса лучше притормозить. А когда перспективы выхода определились и ты способен рассчитывать свой запас прочности, надо, наоборот, идти вперед как танк.

И, конечно, многое зависит не только от внешнего фона, но и от того, что представляет собой та или иная компания. Кому-то, как ни хотелось бы развиваться и в кризис, это не удастся просто потому, что нет внутренних ресурсов. Для развития мало одного лишь желания — нужны еще и возможности. Более того, надо признать, что многие из тех решений, что мы принимаем в кризис, — вынужденные. Иногда приходится выбирать между плохим и худшим, потому что хорошего решения просто не существует.

Если говорить о нашем банке, то мы будем действовать в соответствии с планом. У нас намечены важные для дальнейшего развития технологические мероприятия и мероприятия, направленные на сохранение качества активов на приемлемом уровне.

— Так все-таки это — выжидательная позиция?

— Нет, в кусты мы не спрятались, не затихли — просто поменяли приоритетность задач. Было время, когда бизнес рос и

все силы уходили в рост — времени, чтобы заняться нужными, но менее срочными делами, не оставалось, потому что на первом месте были клиенты, объемы, рост по всем направлениям. Сейчас появилось время, и нужно заняться отложенными ранее делами. В прошлом году мы завершили построение собственного процессингового центра, что потребовало немалых материальных и человеческих ресурсов. В текущем году мы закончили переход на единую для всех подразделений банка ИТ-платформу, заложив в нее самые современные технологии.

Саровбизнесбанк в нынешнем виде сложился в результате объединения трех разных банков, так что проблема унификации бизнес-процессов и технологий для нас очень важна. Мы над ней работали все эти годы, но осталось немало нюансов, которые необходимо устраним, чем мы и занимаемся. Задача — оптимизировать и унифицировать процессы и работать как единый организм.

— Не собираетесь полностью пересматривать стратегию с учетом новой реальности?

— У любой компании есть свои стратегические цели. Принципиальные. Кризис, который мы сейчас переживаем, далеко не первый. Если всякий раз перекраивать стратегию, то никогда не достигнешь своей цели. Поэтому надо сегодня делать все то, что можешь и должен, чтобы двигаться вперед. По опыту знаю, что корректировать стратегию, адаптировать ее к сложившимся условиям скорее придется — нужно будет пересматривать целевые показатели, сроки и способы их достижения. Но если каждый из нас будет делать все необходимое на своем месте, деятельность все неминуемо сложится в лучшую сторону.

Разумеется, мы учитываем новые реалии и ориентируемся на довольно консервативный сценарий развития банка. Наша главная задача — сохранить портфель активов, которыми мы располагаем, при соответствующем его качестве. Никаких «рывков» в ближайшее время мы не планируем. Уже хотя бы потому, что на сегодня вопросов — по тем же тенденциям — все еще больше, чем ответов.

Поэтому в нашем плане стратегического развития реперными точками стали именно внутренние процессы: совершенствование корпоративного управления, структуры банка, системы риск-менеджмента, переход на единую ИТ-платформу и так далее. Это как раз то, что даст нам возможность к моменту, когда рынок пойдет в рост, стартовать, имея для этого все возможности.

— Но это как-то не очень вяжется с той оптимизацией, под которой сегодня во многих компаниях понимают набор секвестровых мер.

— Да, есть и такая тактика: урезать расходы, сокращать персонал. Но это не наш метод по одной простой причине: мы никогда не раздували штат и не тратили деньги неэффективно. Так что и прошлый кризис, и нынешний проходим без сокращения персонала — нам некого сокращать, лишних нет, каждый человек на месте и при деле. А поскольку объемы мы намерены не только сохранить, но и умеренно увеличить, работы всем только прибавится.

Прошлый кризис многому научил банкиров, и прежде всего — вовремя реагировать на «звоночки». Потому что чудес не бывает, а грядущим неприятностям лучше готовиться до того, как они начались. Кризис 2008 года мы прошли благодаря хорошей подушке ликвидности, но постарались не растратить ее и в последующие годы.

— Это интуиция?

— Скорее — здравый смысл. Ведь за годы, прошедшие с того кризиса, ничего кардинально не изменилось ни в экономике, ни в банковском секторе, чтобы можно было сказать себе: ну все, такого больше не повторится. Так что скорешью ликвидностью мы вошли и в 2015 год, а по мере развития ситуации стремилась ее наращивать — уже в начале года стали просматривать перспективы приближения непростых времен: цены на нефть, санкции и все остальное. И свою кредитную политику строили соответствующим образом, учитывая, что есть направления бизнеса, которые кризис затронет сильнее.

Для нас главное — сохранить устойчивость банка. И если для этого в трудные времена (или даже в предрывидении их) надо пожертвовать частью прибыли, вопросов не возникает.

— Но почему бы вам не воспользоваться этой самой подушкой, чтобы равнорезко резко вывалиться на фоне затихающего рынка такой рывок был бы эффективным, разве нет?

— Не всегда то, что эффектно, является эффективным. Рост любой ценой — это всегда непомерные риски. И, как часто уже бывало, предсказуемый печальный финал. Нельзя бурно расти вопреки рынку. Да, ты можешь нарастить кредитный портфель за счет клиентов других банков, и это безусловно даст какой-то эффект. Только ведь все сегменты рынка, все его участники связаны между собой. И если банк активно кредитует, например, сотрудников предприятия, которое с большой вероятностью в ближайшем будущем испытает проблемы с выплатой зарплат, ему надо быть готовым к тому, что будут массовые частные дефолты. Если сегодня падают объемы нового строительства, надо предполагать, что скоро начнутся проблемы у тех, кто производит строймате-

риалы, и так далее. Не может эффективно развиваться банковский сектор, когда в реальной экономике сворачивается инвестиционная активность, все больше предприятий испытывает проблемы с платежеспособностью, кредитоспособная часть населения опасается брать новые кредиты. Банковский сектор живет не сам по себе.

И здесь, кстати, нам помогает тот принцип, который мы с самого начала заложили в свою работу: да, наш банк предлагает хорошие продукты и часто на условиях более выгодных, чем в среднем по рынку, но не всем. А только тем, кто здраво оценивает свои риски и возможности, будь то предприятие или частный клиент. Раздавать деньги направо и налево, без разбора — это не для нас.

— Вы используете какую-то определенную схему работы с вкладчиками?

— А схема здесь, как мы считаем, всегда должна быть она и та же: безусловно исполнять свои обязательства. В случае чего любые ограничения лишь подогреют ажиотаж. Во всех отделениях и банкоматах должно быть достаточно наличности. Уговаривать человека вот момент, когда он твердо решил снять со счета деньги, не просто бесполезно — вредно. Подавляющее большинство отговорить все равно не удастся, зато «сарфанное радио» быстро разнесет слухи, что вот, в таком-то банке едва выцарапал свои кровные, и породит новую волну паники. Когда рынок паникует, главное — не допускать очередей в банке и к банкоматам. Необходимо в отделения выводить дополнительных сотрудников, больше купюр максимального номинала загружать, наш человек так устроен — увидел очередь и встал в нее. Вот и вся схема.

— Нудно, привлечь вкладчиков высокой ставкой несложно, а вот как эти деньги потом размещать?

— Знаете, тут ведь дело не только в том, какая ставка в моменте, а в том, сколько ее будут на этом уровне удерживать. У любого предприятия, компании, банка есть свой запас прочности, больший или меньший. На высокой ставке можно продержаться какое-то определенное время — для каждого оно свое. Конечно, большинство корпоративных клиентов в конце прошлого года испытывали шок, но в известной степени многие были к нему готовы, потому что затаханные активно, свертывание инвестиционных проектов начались задолго до декабря, и это почувствовали банки. Нет, кредитование не остановилось, но это были кредиты в основном на пополнение оборотных средств, либо текущие нужды — ну, надо заменить какой-то станок или прикупить пару грузовиков для автопарка. Бизнес решил подождать.

— Но чего ждут? Вот скажите, как, по-вашему, с точки зрения здравого смысла что могло бы вернуть нашу экономику из стагнации?

— Выдернуть — не получится. Нет такого рецепта, чтобы завтра дать экономике некое лекарство, а послезавтра уже наступит результат. Да, движение вперед вполне возможно, но оно будет медленным и трудным. И займет не месяцы, а годы. Я не скажу ничего нового: то, что необходимо глубокие структурные реформы, ясно сегодня уже не только профессионалам-экономистам. И точно так же ясно, что ответственность за эти преобразования обязано взять на себя государство. Понятно, что бизнесу надо создать условия для развития — административные, налоговые, финансовые, правовые — именно в наиболее важных для страны отраслях. Иначе мы так с места и не двинемся, не соскочим с той самой «нефтяной иглы».

Надо же когда-то переходить от слов к конкретным делам. И сейчас — подходящий момент, сами обстоятельства подталкивают нас к нужным решениям. Кстати, одно из них даже не требует каких-то денежных вливаний — я говорю о малом и среднем бизнесе. Это же классика: малый и средний бизнес должен играть значимую роль в любой сильной экономике. У нас этот сегмент сам выживает как может. В торговле уже во всю диктуют условия крупные сети. Еще как-то держатся сфера услуг, но почему малому бизнесу отводиться лишь эта ниша? До тех пор, пока мы не пустим его в качестве, например, субподрядчиков в стратегически важные отрасли, существующих экономик не будет. Нельзя строить здоровую экономику, опираясь исключительно на крупные корпорации.

— Казалось бы, все, о чем мы сейчас говорили, очевидно. Но вот у меня, например, нет уверенности в том, что будут приняты правильные решения. А как вы видите будущее, Ирина Арьевна?

— Ощущения грядущей катастрофы у меня нет. Хотите, называйте это интуицией, хотите — опорой на опыт. Наша страна понастолько велика. Но будет непростое, даже трудно. Применительно к банковской сфере еще острее станет проблема качества активов, соответственно потребуются дополнительные резервы, снизится прибыль. Сейчас нет недостатка в пессимистических прогнозах, но это, по-моему, лишняя трата сил и нервов. Да, работать придется, как говорится, «больше и дольше», и одним годом ситуация не выправится, скорее всего нелегким будет и следующий год. Но как бы то ни было, иных способов преодолеть кризис, нежели продуманная, последовательная и повседневная работа, я пока не знаю.