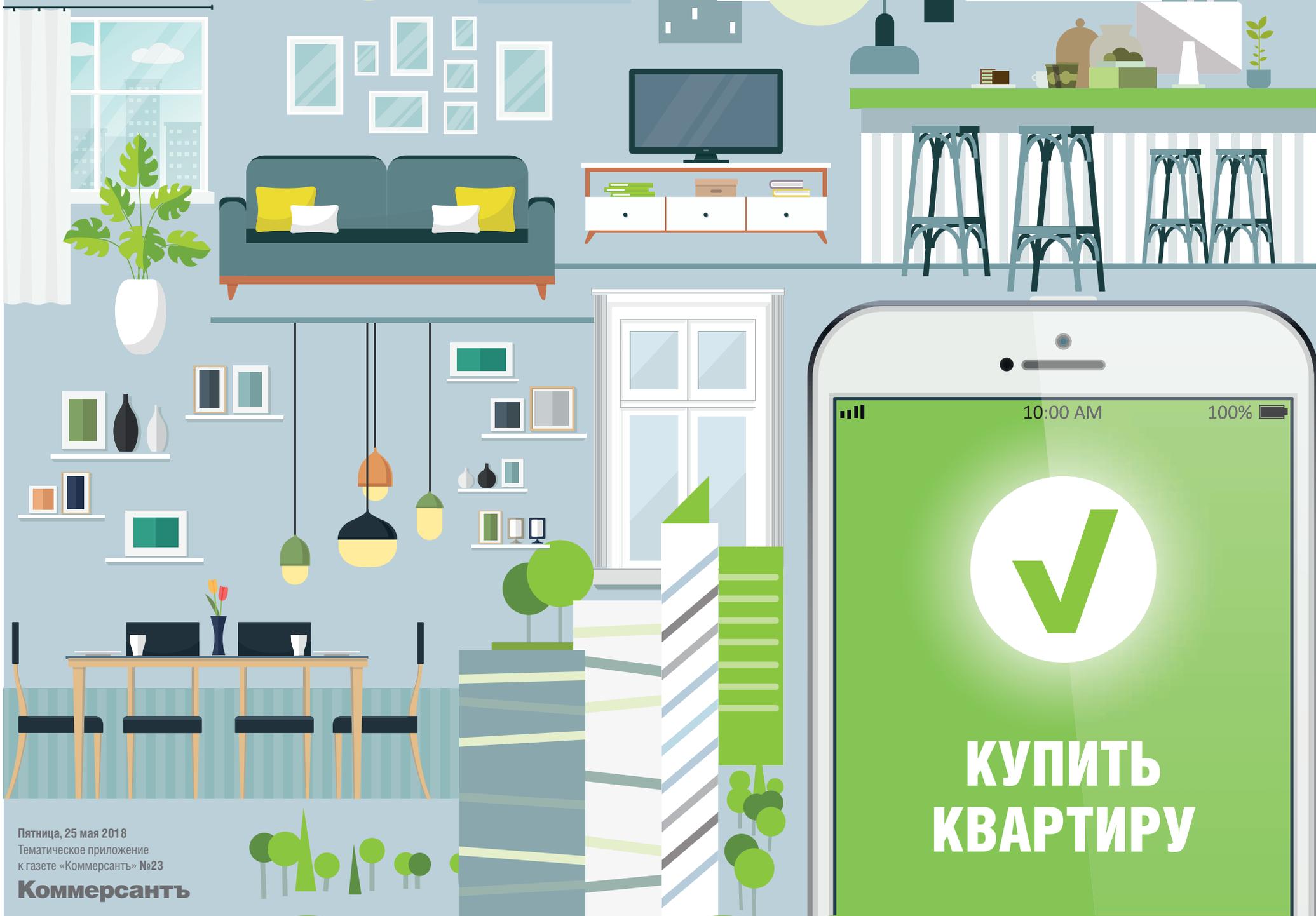


# ТЕХНОЛОГИИ ЖИЛЬЯ

КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАС ЖДУТ НА РЫНКЕ  
ЖИЛЬЯ И ИПОТЕКИ /3-4  
ЦИФРОВИЗАЦИЯ — НОВОЕ БУДУЩЕЕ  
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ /6-7  
ИТОГИ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНКУРСА  
КОНЦЕПЦИЙ СТАНДАРТНОГО ЖИЛЬЯ /8-9  
ИПОТЕЧНЫЙ ПУЗЫРЬ — ПОЧЕМУ НАМ  
НЕ ГРОЗИТ ПОВТОРЕНИЕ КРИЗИСА США /12-13  
ВЫБИРАЕМ ОПТИМАЛЬНУЮ  
ИПОТЕЧНУЮ ПРОГРАММУ И ПРОГРАММУ  
РЕФИНАНСИРОВАНИЯ /14

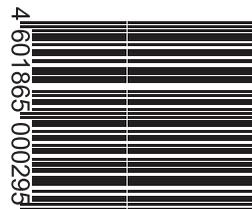


Пятница, 25 мая 2018  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №23

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



## СРЕДНИЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ СНИЗИЛИСЬ ДО РЕКОРДНОГО УРОВНЯ – МЕНЕЕ 10%

К 2024 ГОДУ ДОСТИГНУТ 8%

СНИЖЕНИЕ СТАВОК ДО УРОВНЯ НИЖЕ ЭКОНОМИЯ

**20-25%**

НА ЕЖЕМЕСЯЧНОМ ПЛАТЕЖЕ

**10%**

до **40%**

ЗА ВЕСЬ СРОК КРЕДИТА



## ДОСТУПНОСТЬ ИПОТЕКИ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

В **1,4** раза

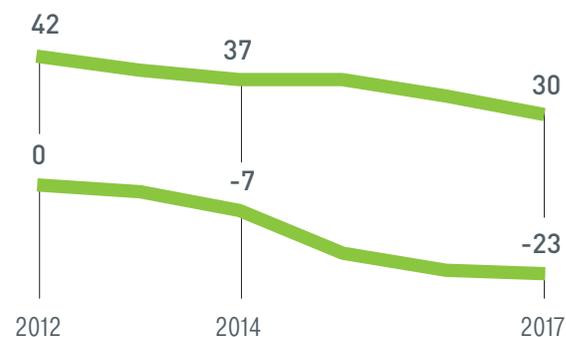
СНИЗИЛАСЬ ДОЛЯ ПЛАТЕЖА ПО ИПОТЕКЕ В ДОХОДАХ СРЕДНЕЙ СЕМЬИ

на **23%**

СНИЗИЛИСЬ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ С 2012 ГОДА С ПОПРАВКОЙ НА ИНФЛЯЦИЮ

ДОЛЯ ПЛАТЕЖА ПО ИПОТЕКЕ В ДОХОДАХ СРЕДНЕЙ СЕМЬИ, %

ИЗМЕНЕНИЕ РЕАЛЬНЫХ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, % К 2012 Г.



Площадь квартиры – 54 кв. м

Срок кредита – 15 лет

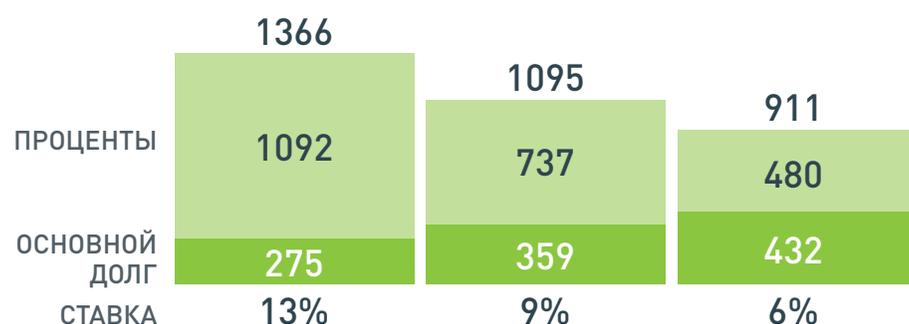
Первоначальный взнос – 30%

Доходы – совокупная зарплата 2 работающих

## СНИЖЕНИЕ СТАВКИ ПОЗВОЛЯЕТ ПОГАШАТЬ ОСНОВНОЙ ДОЛГ БЫСТРЕЕ

ЗА ПЕРВЫЕ 5 ЛЕТ ВЫПЛАТЫ КРЕДИТА ПОГАШАЕТСЯ НА 30% БОЛЬШЕ ОСНОВНОГО ДОЛГА, А ПРОЦЕНТНЫЕ ПЛАТЕЖИ СОКРАЩАЮТСЯ В 1,5 РАЗА ПРИ СНИЖЕНИИ СТАВКИ С 13% ДО 9%

СУММА ПЛАТЕЖЕЙ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУ ЗА 5 ЛЕТ, ТЫС. РУБ.



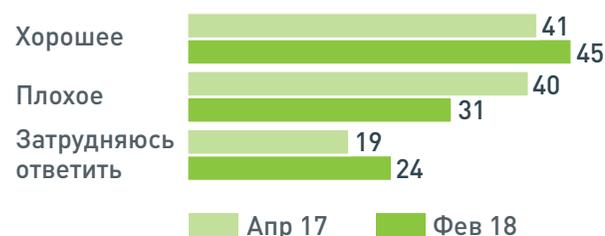
## ТЕПЕРЬ МОЖНО КУПИТЬ КВАРТИРУ БОЛЬШЕЙ ПЛОЩАДИ ИЛИ ЛУЧШЕГО КАЧЕСТВА ПРИ ТОМ ЖЕ УРОВНЕ ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА ПО ИПОТЕКЕ

СРЕДНЯЯ СУММА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА В РУБЛЯХ, ТЫС. РУБ



## СЕГОДНЯ ПОЛОВИНА РОССИЯН СЧИТАЮТ, ЧТО СЕЙЧАС – УДАЧНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ

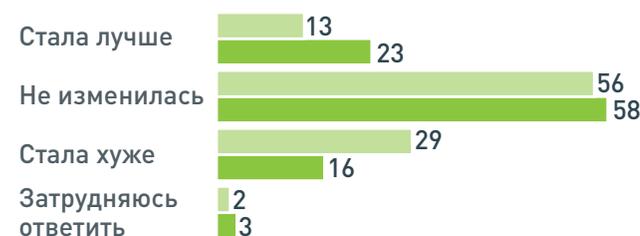
В ЦЕЛОМ СЕЙЧАС ХОРОШЕЕ ИЛИ ПЛОХОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ? %



КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, В БЛИЖАЙШИЕ 6 МЕСЯЦЕВ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ В РУБЛЯХ БУДУТ РАСТИ ИЛИ СНИЖАТЬСЯ? %



КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ВАША ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ТОЙ, ЧТО БЫЛА 6 МЕСЯЦЕВ НАЗАД? %



Опросы ДОМ.РФ совместно с ВЦИОМ

## ОТДЕЛЬНЫЕ КАТЕГОРИИ ГРАЖДАН УЖЕ СЕЙЧАС МОГУТ ВЗЯТЬ ИПОТЕКУ ПОД 6% ГОДОВЫХ

■ В НАЧАЛЕ ГОДА ПО ПОРУЧЕНИЮ ПРЕЗИДЕНТА РФ ЗАПУЩЕНА ПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ ПРИ РОЖДЕНИИ 2 И 3 РЕБЕНКА

■ РЕГИОНЫ СОВМЕСТНО С ДОМ.РФ РЕАЛИЗУЮТ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАН

# ТЕХНОЛОГИИ ОБНОВЛЕНИЯ ЖИЛЬЯ

**ЖИЛЬЕ — ОДНО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ УСЛОВИЙ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ. ПОЯВЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЕГО РАЗВИТИЕ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 20 ЛЕТ ДАЛО ВОЗМОЖНОСТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО УЛУЧШИТЬ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ МИЛЛИОНАМ СЕМЕЙ, И С КАЖДЫМ ГОДОМ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИПОТЕКОЙ СТАНОВИТСЯ ВСЕ ПРОЩЕ.** ОКСАНА САМБОРСКАЯ, КСЕНИЯ ДЕМЕНТЬЕВА

До появления в России ипотечного кредитования смену жилья могли себе позволить очень немногочисленные граждане, как правило, квартирный вопрос решался за счет получения жилья по наследству от родственников или же получения квартир очередниками от государства. Позволить купить недвижимость могли себе лишь единицы. Сейчас покупка квартиры не воспринимается как нечто необычное благодаря возможности занять необходимую сумму для приобретения жилья у банка, причем с каждым годом ипотека становится все более и более доступной.

**КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ** Законодательные основы выдачи ипотеки были сформированы в 1998 году с принятием закона «Об ипотеке». На тот момент ипотека являлась нишевым продуктом для состоятельных граждан, а ставки по кредитам на приобретение жилья достигали 30%, в том числе в валюте, при этом сроки не превышали пяти лет. В результате в 2001 году было выдано всего 4 тыс. кредитов, из них половина — в валюте. Реальное развитие рынка ипотеки началось после того, как появилась необходимая нормативная база в 2004 году.

С тех пор начался бурный рост, в результате к 2017 году ипотека стала доступна для 40% семей при значении данного показателя не выше 5% в начале 2000-х. Это объясняется снижением ставок, которые к концу прошлого года закрепились на отметке ниже 10%, а на сегодняшний день опустились в среднем до 9,5% годовых. Сформированный к началу 2018 года ипотечный портфель превысил 5 трлн руб.

В целом же с момента появления ипотеки наблюдается значительная эволюция: если вначале ее основными потребителями выступали граждане с высокими доходами, которые брали кредиты на один-три года, то сейчас ипотека стала массовым продуктом. И на ближайшие годы президентом поставлена задача сделать приобретение жилья, в том числе в кредит, еще более доступным.

И банкиры уже готовы поддержать данную инициативу. «В прошлом году мы увеличили в два раза темп выдачи ипотеки по сравнению с 2016 годом», — отмечал на встрече с Владимиром Путиным глава Сбербанка Герман Греф в конце марта. — И в прошлом году в третьем квартале произошло резкое падение ставок, что

увеличило, конечно, очень сильно спрос на ипотеку». По словам господина Грефа, Сбербанк уже сегодня выдает кредиты от 7,5% по различным льготным программам — для молодых семей и так далее — и намерен и дальше стремиться к снижению ставок. Готов снизить ставки по ипотеке и глава ВТБ Андрей Костин при дальнейшем снижении ключевой ставки. «Конечно, это реально. У нас инфляция сегодня чуть больше 2%, а это значит, что ключевая ставка вполне может быть снижена до уровня 5%, — считает господин Костин. — Если ставка будет снижена до уровня 5% или даже 6%, то, конечно, ставка по ипотеке будет снижена до уровня 7%».

Рекордно низкие ставки являются основным фактором роста ипотеки: в первом квартале 2018 года выдано 299,4 тыс. ипотечных кредитов на 582 млрд руб., что на 81% больше, чем годом ранее. «По предварительным оценкам ДОМ.РФ, в апреле рост ипотечного рынка продолжился: выдано кредитов на сумму около 250 млрд руб., что в 1,7 раза выше уровня апреля 2017 года. По нашим прогнозам, объемы выдачи ипотеки продолжат расти и увеличатся до уровня 2,5–2,8 трлн руб. в 2018 году», — комментирует генеральный директор ДОМ.РФ Александр Плутник. Рост доступности ипотеки является драйвером роста рынка жилья. По оценкам, в первом квартале 2018 года население приобрело 600 тыс. жилых помещений (+12% к первому кварталу 2017 года). С ипотекой заключено 59% сделок в новостройках и 39% сделок на вторичном рынке. Объемы строительства нового жилья также увеличиваются. В первом квартале 2018 года объемы ввода выросли на 19,6% к первому кварталу 2017 года: построено 15,7 млн кв. м, в том числе 7,3 млн кв. м в многоквартирных домах.

**ШАГ ВПЕРЕД** Майский указ президента Владимира Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» вновь обозначил задачи в сфере жилищного строительства и создания комфортной городской среды как приоритетные.

Новые задачи позволят продолжить работу, ведущуюся в жилищной сфере не первый год: улучшение жилищных условий не менее 5 млн семей ежегодно, увеличение объемов жилищного строительства не менее чем до 120 млн кв. м в год. Для достижения этих показателей определены цели, которые направлены на стимулирование спроса и предложения на рынке жилья.

«Основным инструментом поддержки платежеспособного спроса на жилье является ипотека. Сегодня каждая вторая квартира в новостройке и каждая третья — на вторичном рынке жилья покупаются с использованием ипотечного кредита. Ключевой элемент повышения доступности жилья — это снижение ставок по ипотеке ниже 8%. Важным механизмом развития рынка ипотечного кредитования будет являться развитие рынка ипотечных ценных бумаг», — отмечают в ДОМ.РФ.

Кроме того, указом предусмотрен поэтапный переход к новым формам финансирования жилищного строительства, обеспечивающим защиту прав граждан и снижение рисков для них. Еще в прошлом году принят закон о Фонде защиты прав граждан — участников долевого строительства. Также ДОМ.РФ совместно с Минстроем России создали единую информационную систему жилищного строительства наш.дом.рф, призванную дать покупателям объективную информацию о застройщиках. А с 1 июля текущего года в силу вступает ряд поправок в 214-ФЗ, которые предусматривают использование эскроу-счетов при покупке строящегося жилья.

К необходимости таких изменений привела в том числе невозможность оценить покупателями финансовое состояние того или иного застройщика, риски стро-



**ОТ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА — К НОВОМУ КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ**

ящегося объекта. «Для большинства потребителей надежность застройщика менее важна, чем цена объекта и/или его местоположение. Практика долгостроев показывает, что в подавляющем большинстве случаев клиенты привлекались низкой ценой либо вкладывали средства в конкретный объект, так как в нужном районе, городе не было альтернативного объекта для вложения», — объясняет ситуацию Александр Пыпин, ведущий аналитик ЦИАН.

В подобных случаях, считает генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин, более эффективным, чем участие коммерческих страховщиков, механизмом является Фонд защиты прав граждан — участников долевого строительства. «Как показала практика, в случае возникновения проблем у крупных застройщиков все равно требуется вмешательство государства и крупных финансовых структур. Фонд является государственным механизмом защиты прав и законных интересов граждан — участников долевого строительства, в который перечисляют взносы сами застройщики. Поскольку фонд аккумулирует взносы со всей страны, он будет обладать достаточной финансовой прочностью, чтобы эффективно и, главное, оперативно решать возникающие проблемы с долгостроями. При этом речь идет о некоммерческой организации, которая призвана решать именно социальную задачу предотвращения проблем со строительством, а не зарабатывать деньги. Полагаю, что через один-два года фонд станет надежной структурой для предотвращения появления новых обманутых дольщиков», — говорит генеральный директор Tekta Group Роман Сычев. Сейчас порядка 855 застройщиков уже перечислили обязательные отчисления в фонд. Тем более, добавляет Александр Пыпин, что способом обеспечения обязательств выбран не только возврат средств дольщикам, но и достройка объектов за счет нового застройщика и/или фонда.

Важную роль в обеспечении прозрачности рынка должна сыграть единая информационная система жилищного строительства наш.дом.рф. Со временем, считает Роман Сычев, она заменит разрозненные онлайн-

порталы с объектами недвижимости, которые далеко не всегда содержат актуальную информацию: «Вопрос создания такой системы назрел давно, и я думаю, что с каждым годом все больше покупателей будут обращаться к ней при выборе проекта. Сейчас система только начала развиваться: ее запуск состоялся в начале 2018 года, но по некоторым регионам уже есть полная информация о местных объектах долевого строительства и потенциальные покупатели ее используют».

Переход на проектное финансирование — решение, вызывающее больше всего обсуждений, связанных с дальнейшей стоимостью жилья, привлечением денег дольщиков и аккумуляции их на «неприкосновенных» счетах эскроу. «Такая схема исключит «котлованное» финансирование, которое содержало под собой риск перераспределения денег не в пользу целевого инвестирования. Порядка станет больше», — комментируют в компании «Брусника». Минстрой России и ДОМ.РФ совместно с другими профильными министерствами, а также Банком России участвуют в реализации «дорожной карты», которая предусматривает использование эскроу-счетов при покупке строящегося жилья. Как отмечают в компании «Брусника», государство в настоящее время усиливает регуляторную функцию долевого строительства жилья в сторону большего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью застройщиков. Это повысит безопасность покупки жилья.

«У застройщиков появится подушка безопасности: при сезонном или ином спаде продаж застройщик сможет воспользоваться кредитной линией банка, чтобы продолжать строительство согласно плану-графику или с его опережением. В то же время в случае неправильного финансового планирования у застройщика, неоптимальных затрат банк, обладая профессиональными знаниями, сможет заметить это и вовремя скорректировать траты денег застройщиком», — комментирует нововведение Александр Пыпин. Использование счетов эскроу при покупке строящегося жилья позволит минимизировать для покупателей риски банкротства застройщика или существенной задержки строительства, а для девелопера — получить надежный источник средств для финансирования стройки, отмечают эксперты ДОМ.РФ. «Прозрачность и надежность схемы →

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Технологии жилья»)

**Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ»  
**Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ»  
**Анатолий Гусев** — автор дизайн-макета  
**Рекламная служба:**  
 Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262  
**Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат»  
**Ксения Дементьева** — выпускающий редактор  
**Ольга Еременко** — редактор  
**Сергей Цомык** — главный художник  
**Виктор Куликов,**  
**Наталья Коновалова** — фоторедакторы  
**Екатерина Бородулина** — корректор  
**Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301

Учредитель: АО «Коммерсантъ».  
 Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.  
 Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).  
 Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-64419 от 31.12.2015

**Типография:** Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь»  
 109548, Москва, ул. Шоссейная, дом 4Д  
 тел: (495) 276-1606, факс: (495) 276-1607  
 print@pkpp.ru, www.pkpp.ru  
**Тираж:** 75000. Цена свободная  
 Ограничение: 16+

Рисунок на обложке: Михаил Разгуляев

## ТЕХНОЛОГИИ

→ использования счетов эскроу в проектом финансировании застройщиков укрепят доверие граждан к строительному сектору и оживят спрос на строящееся жилье», — комментируют в институте развития.

Еще одно опасение: стоимость квартир станет «постоянной величиной», а значит, вкладывать деньги в стройку никто не захочет. Александр Пыпин считает, что это не так и разница в стоимости квартир «на котловане» и в сданном доме сохранится, хотя, возможно, будет меньше. Более того, постоянное повышение цен по мере роста стадии стройки является и психологическим стимулом к покупке на ранних стадиях, а низкие цены на этапе котлована расширяют круг потенциальных покупателей квартир в доме», — заключает эксперт. Применение эскроу-счетов в отдельности не повлияет на уве-

личение стоимости жилья, уверены в компании «Бруника»: в этом случае ставка по кредиту будет ниже, так как вклад граждан на такой счет будет иметь целевой характер без начисления процентов и являться базой пассивов для кредитного учреждения.

Чтобы рост спроса не привел к повышению цен на жилье, предусмотрено увеличение объемов жилищного строительства от уровня 2017 года в 1,5 раза — до 120 млн кв. м. При этом важно, чтобы строительство жилья сопровождалось как улучшением его качества, так и формированием современной комфортной жилой среды.

31 декабря 2017 года президент Российской Федерации Владимир Путин подписал федеральный закон, в соответствии с которым понятие «жилье экономического

класса» меняется на понятие «стандартное жилье». Сегодня Минстрой России формирует требования к стандартному жилью. Чтобы понять, каким оно может быть, Минстрой России и ДОМ.РФ провели открытый международный конкурс архитектурных концепций стандартного жилья и жилой застройки. В ДОМ.РФ главной целью конкурса и в целом развития стандартного жилья называют создание инновационного, экологически устойчивого, доступного, комфортного и безопасного жилья, выполненного с применением передовых строительных технологий. Использование предусмотренных законодательством механизмов по стимулированию строительства для строительства стандартного жилья позволит повысить доступность жилья для всех граждан, подчеркивают в Минстрое России.

Кроме того, по мнению Минстроя России, для достижения необходимого уровня ввода жилья в стране необходимо обеспечить застройщиков достаточным объемом земельных ресурсов, прежде всего в виде перспективных территорий в крупных городах — внутри городской застройки, а также прилегающих к городской черте, считают в Минстрое России. ДОМ.РФ реализует программу по вовлечению неиспользуемых или неэффективно используемых федеральных земель под жилищное строительство общей площадью более 13,5 тыс. га, расположенных внутри городов, с использованием механизмов 161-ФЗ. Потенциал застройки этих участков составляет не менее 65 млн кв. м. Важным также является и снижение административной нагрузки на застройщиков — это возможно за счет перевода таких процедур в электронный вид. ■

## НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ — НОВОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

**Александр Плутник, генеральный директор ДОМ.РФ:**



За последние 16 лет потребность населения в жилье снизилась в 1,4 раза, но жилищный вопрос по-прежнему остается ключевым для многих российских семей. Президентом Российской Федерации В. В. Путиным поставлена задача к 2024 году обеспечить возможность ежегодного улучшения жилищных условий не менее 5 млн семей. Основным инструментом поддержки платежеспособного спроса на жилье является ипотека. В 2017 году с помощью ипотеки более 1 млн семей приобрели жилье с ипотекой, в 2018 году их будет на 30–40% больше, а в 2024 году будет выдаваться около 2 млн кредитов. Будет расти и доля ипотеки: уже по итогам первого квартала 2018 года 53% договоров долевого участия заключалось с использованием ипотечных кредитов.

Российская экономика переходит в новый период — период низких процентных ставок. Ставки по ипотеке опустились ниже 10%, а в соответствии с указом президента РФ к 2024 году они должны достичь уровня ниже 8%. В таких условиях маржинальность ипотечного бизнеса будет снижаться.

Ключевыми факторами привлечения клиентов становятся скорость, удобство оформления и обслуживания кредита, простая процедура покупки жилья. Заемщики будут отдавать предпочтение банкам с наиболее комфортным обслуживанием и современным сервисом.

Потребители привыкли пользоваться удобными онлайн-сервисами во всех сферах жизни: от покупки билетов, бронирования отелей и заказа такси до оплаты жилищно-коммунальных услуг. Аналогичный уровень сервиса и возможностей онлайн-обслуживания люди ожидают получить в процессе выбора и покупки жилья, в том числе с использованием ипотечного кредита.

Уже сейчас существуют площадки и сервисы, с помощью которых можно не выходя из дома подобрать нужный дом или квартиру в зависимости от своих потребностей, изучить инфраструктуру, определиться с районом покупки жилья, проработать интерьер своей будущей квартиры. Значительно упростился и процесс оформления ипотеки: если еще несколько лет назад подать заявку можно было только лично в офисах банка, а ее рассмотрение занимало несколько дней, а то и неделя, то сейчас отправить заявку можно не выходя из дома, а ответ от банка придет в течение нескольких часов. Банки автоматизируют процесс рассмотрения заявок и кредитного скоринга.

Современные технологии значительно облегчили процесс оформления сделок с жильем с использованием ипотеки, но заемщик все еще тратит значительное время на сбор всех необходимых документов, справок, а также на неоднократные визиты в банк.

Одной из ключевых технологий, которая может существенно оптимизировать процесс, является технология блокчейн. Она позволяет существенно упростить выстраивание доверительных отношений между множеством участников. В мае 2018 года ДОМ.РФ и блокчейн-платформа Vostok запустили проект, в рамках которого планируется совместное развитие платформы и внедрение технологии блокчейн в бизнес-процессы жилищной сферы.

Задача-максимум — перевод в электронный вид всех бизнес-процессов: от подачи заявки, предоставления заемщиком всех необходимых документов, сопровождения и секьюритизации ипотечных кредитов до регистрации приобретенной недвижимости. Это подразумевает прежде всего дистанционное взаимодействие с заемщиками, возможность оформления и дальнейшего обслуживания ипотечных кредитов без посещения офиса банка.

С точки зрения ипотеки перевод сервисов в электронный формат очевидно сокращает издержки банков на выдачу и сопровождение кредитов и оказывает влияние на снижение ставки.

Ключевой новацией 2017 года стало принятие федерального закона от 25 ноября 2017 года №328-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „Об ипотеке

(залоге недвижимости)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», предусматривающего регулирование выдачи и обращения электронной закладной. В законе прописаны важные бизнес-процессы, внедрение которых позволит существенно упростить и облегчить сопровождение ипотечных кредитов. Описана процедура выдачи, хранения электронной закладной, учет прав на нее, а также внесения изменений в электронную закладную, предусмотрена возможность заполнения залогодателем электронных документов с использованием дистанционных систем обслуживания залогодержателя — банка или единого института развития в жилищной сфере. Кроме того, федеральным законом также предусмотрена возможность электронного взаимодействия депозитариев, осуществляющих хранение электронных закладных, с органами регистрации прав.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ БАЗ ДАННЫХ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЕСТРА НЕДВИЖИМОСТИ

<p><b>Австралия:</b> Land and Property Information (LPI)</p> 	<p>Комплексная государственная база данных недвижимости, зарегистрированных прав, и кадастровых оценок</p> <p>Информация об отдельных объектах и сделках предоставляется бесплатно</p> <p>Для профессионального использования расширенные данные предоставляются через информационных партнеров (за плату)</p> <p>Аналитические отчеты и индексы цен по рынку жилья публикуются Новозеландским институтом недвижимости</p>
<p><b>Великобритания:</b> HM Land Registry portal</p> 	<p>Государственная база регистрации прав собственности на землю и недвижимость в Англии и Уэльсе</p> <p>Информация об отдельных объектах и зарегистрированных правах</p> <p>Все данные по сделкам с жильем предоставляются бесплатно через электронный сервис (с задержкой до 2 месяцев)</p> <p>На основе данных рассчитывается индекс цен на жилье (аналог индекса Кейса-Шиллера)</p> <p>Аналитические отчеты и сервисы на основе данных публикуются частными компаниями</p>
<p><b>Сингапур:</b> Land Authority</p> 	<p>Интегрированная земельная информационная служба (INLIS) — интернет-система, которая позволяет получить картографическое и текстовое описание земельных участков и недвижимости</p> <p>Информация об отдельном объекте недвижимости, включая персональные данные собственника, доступна всем желающим за плату</p> <p>Для государственных квартир (80% всего жилья Сингапура) разработан сервис отображения всех сделок за последние 3 года</p> <p>Частные компании в партнерстве с Правительством предоставляют сервисы на основе данных о сделках</p>
<p><b>Эстония:</b> Electronic Land Register</p> 	<p>The e-Land Register – государственный электронный реестр всех объектов и прав на недвижимое имущество</p> <p>Часть программы «Электронное правительство»: доступ к реестру и услуги по регистрации полностью обеспечиваются через электронные сервисы</p> <p>Доступна статистика по сделкам и ценам на жилье в разрезе населенных пунктов (конструктор таблиц)</p> <p>Частные компании в партнерстве с Правительством предоставляют сервисы на основе данных реестра</p>

Уже к 1 июля 2018 года будут приняты все необходимые подзаконные акты, и механизм электронной закладной сможет активно применяться на практике. Это позволит отказаться от необходимости оформлять и хранить закладную в бумажном виде. Для банков это означает сокращение транзакционных издержек при секьюритизации выданных ипотечных кредитов. Отмечу, что сейчас для оформления закладной заемщик обязательно должен обратиться с заявлением в МФЦ или Росреестр — в будущем этого не потребуется.

Тенденцией сегодня также является минимизация личного присутствия заемщика. Пока действующее законодательство предписывает кредитору «знать своего клиента», для чего заемщик должен прийти в офис банка для подписания документов. Но уже сейчас Банком России совместно с банковским сообществом разработана единая платформа для удаленной идентификации клиентов. Она предусматривает использование биометрических данных заемщика (лицо и голос).

Зарубежный опыт показывает, что, хотя ипотечный кредит и является одним из наиболее сложных массовых банковских продуктов для физических лиц, в мире уже есть позитивные примеры его полного перевода в онлайн. Компании, которые первыми выстраивают процессы по переводу всего жизненного цикла ипотечной сделки в электронный вид, получают конкурентное преимущество. Среди таких примеров: Rocket Mortgage — дивизион компании Quicken Loans, крупнейшего ипотечного кредитора в США, CIBC — один из пяти крупнейших банков Канады, M Bank — дочерний банк немецкого Commerzbank в Польше, а также ING Direct — дочерняя финтех-компания голландского финансового конгломерата ING.

В новую цифровую эпоху ключевым вопросом взаимодействия станет вопрос открытости и прозрачности, доверия не только участников сделки друг к другу, но и доверия к информации. С 1 января 2018 года в России заработала Единая информационная система жилищного строительства — информационный ресурс наш.дом.рф, на котором можно найти информацию о каждом строящемся объекте жилищного строительства, получить данные о состоянии рынка жилищного строительства как в стране в целом, так и в отдельном регионе, изучить ипотечные предложения банков. Информационная система разработана ДОМ.РФ совместно с Минстроем России в рамках федерального закона от 29 июля 2017 года №218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан — участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В зарубежных странах также существует опыт формирования информационных баз данных на основе государственного реестра недвижимости. Так, в Австралии это Land and Property Information (LPI), в Великобритании — HM Land Registry portal, в Сингапуре — Land Authority, в Эстонии — Electronic Land Register.

Интеграция информационной системы наш.дом.рф с данными Росреестра, Банка России и других уполномоченных органов позволяет перейти к пообъектному анализу данных о рынке жилья и ипотеки, повышает оперативность и качество информации о жилищной сфере. Для покупателей жилья это означает прежде всего облегчение выбора объекта недвижимости, а также получение объективной информации о предполагаемом к покупке жилье. В дальнейшем на сайте появится возможность выбрать ипотечную программу и подать заявку на кредит.

# ПОКУПКА И АРЕНДА

**КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС АКТУАЛЕН ДЛЯ МНОГИХ ЛЮДЕЙ. СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЯМ ДОМ.РФ, В РОССИИ ОКОЛО 25 МЛН СЕМЕЙ ХОТЯТ УЛУЧШИТЬ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ. ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО СЕЙЧАС ДЛЯ ЭТОГО ЕСТЬ МНОГО СПОСОБОВ, САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИЗ КОТОРЫХ — ПОКУПКА И АРЕНДА ЖИЛЬЯ.** ОКСАНА САМБОРСКАЯ

С одной стороны, покупка. Копим, откладываем, ищем квартиру мечты, потом переезд, ремонт, бытовые вопросы, а в случае ипотеки — выбор банка, программы, выплата процентов на протяжении нескольких лет. Но зато это свое, родное и возможность решить жилищный вопрос здесь и сейчас.

С другой стороны, аренда. Быстро, в нужном районе, за приемлемую для себя плату, без особых бытовых проблем и с ощущением мобильности и полной свободы: захотел — и поменял, причем не только район, но и город.

И что же лучше — купить или арендовать? Когда выбирать покупку жилья в собственность, а когда — жить в арендном?

Как отмечают в ДОМ.РФ, ипотека дает возможность человеку решить свой жилищный вопрос, не откладывая его на более позднее время. А с учетом снижающихся ставок по ипотеке и стабильных цен на жилье сейчас удачное время для улучшения жилищных условий с помощью ипотеки. И если у человека нет планов по переезду, смене места жительства, имеются накопления на первоначальный взнос, то ипотека — подходящий способ для решения жилищного вопроса. «Не стоит забывать, что при досрочном погашении кредита заемщик может существенно сократить и сумму аннуитетного платежа, и сумму общей переплаты. Как показывает практика, в среднем заемщики полностью погашают ипотечный заем в течение семи-семи с половиной лет», — добавляет директор компании «МИЭЛЬ-Аренда» Мария Жукова.

Вместе с тем сейчас в России проживают около 34 млн граждан в возрасте 20–35 лет. Для молодого поколения ключевыми ценностями являются свобода, мобильность, среда проживания. Им гораздо важнее комфортная среда и развитая инфраструктура, нежели размер квартиры, потому что зачастую дома они проводят минимум времени, а свободное время предпочитают проводить в общественных местах — парках, кафе, спортзалах. «Большинство этих людей — потенциальные арендаторы цивилизованных арендных домов. Сегодня все больше молодых образованных людей переезжает в крупные города, где сосредоточена основная экономическая активность и есть потребность в квалифицированных сотрудниках. Аренда жилья для них естественный способ временного решения жилищного вопроса. Это люди, которые хотят уйти от стандартов жизни „машина-квартира-дача“, а вкладывают в путешествия, впечатления, дословно говоря, „живут здесь и сейчас“, „живут легко“, — говорит руководитель коммерческой службы ДОМ.РФ Анна Двуреченская.

Выбор — ипотека или аренда — лежит в поле ценностей, а не экономических причин, считают в компании «Брусника». «Трудовая миграция, распределение точек развития отраслей по регионам и арендный бизнес позволяют части активного населения удовлетворять свои потребности в мобильности, — комментируют в компании. — Поэтому и ипотека, и аренда сегодня два равноценных инструмента для разных по своим характеристикам целевых групп потребления».

«У некоторых арендаторов ключевым критерием является мобильность и возможность легко менять локацию», — добавляет руководитель отдела ипотеки и кредитов департамента продаж компании «НДВ — Супермаркет недвижимости» Ирина Ячменева. Председатель комитета по взаимодействию застройщиков и собственников жилья Российского союза строителей Виолетта Басина согласна с коллегой: «Аренда — очевидно выгодное решение для мобильных, то есть для тех, кому квартира нужна на время: на несколько месяцев, год, два, три, например на период учебы или работы по контракту».

В мировой практике арендное жилье является наряду с ипотекой самым распространенным механизмом решения жилищного вопроса. Арендное жилье является важ-



МФК «ЛАЙНЕР», МОСКВА, ХОДЫНСКИЙ БУЛЬВАР

ным сегментом рынка недвижимости и позволяет удовлетворять жилищные потребности на определенных стадиях жизненного цикла (например, для молодых семей, специалистов, которые переезжают для временной работы, семей, которые копят средства на первоначальный взнос и пр.). Объем арендного жилищного фонда в зарубежных странах составляет более 30% (в Германии — более 50%, в США и Великобритании — 35%, а в крупных городах — еще выше, например в Нью-Йорке — 70%, в Берлине, по различным оценкам, — до 85%).

Такая тенденция характерна для крупных городов. Именно в них сосредоточено большинство крупных компаний-работодателей, которые являются точками притяжения кадрового потенциала со всех регионов страны. Там стремятся работать молодые специалисты. Наилучшим решением для них является аренда, которая дает ряд дополнительных преимуществ: улучшение мобильности (например, выбор новой локации при смене работы, возможность быстрой смены жилья при смене места работы или изменении семейного положения).

В России же, по экспертным оценкам, на данный момент доля институционального арендного жилья составляет менее 8% от всего жилищного фонда. Жилье на рыночных условиях арендуют около 5,7 млн семей, общая площадь арендных квартир в частном секторе оценивается примерно в 260 млн кв. м. Рынок арендного жилья более чем на 95% представлен частными владельцами, находится в тени и характеризуется краткосрочными (до года) договорами аренды. Все это квартиры, полученные в результате приватизации или купленные населением с ин-

вестиционными целями. Права арендатора на таком рынке не защищены, отсутствуют гарантии соблюдения условий договора найма или аренды (арендатор может быть выселен в короткие сроки по решению арендодателя, стоимость аренды может произвольно меняться).

Небольшое количество объектов в сегменте «цивилизованной аренды», то есть «доходных домов», — недостаток современного рынка аренды. «С одной стороны, несколько жилых комплексов, представленных на нем, действительно были успешно реализованы, к тому же с премией в 15–20% к сложившейся ставке аренды в районах их расположения (то есть целевая аудитория у таких объектов, готовая платить чуть больше за надежность и сервисные услуги, в крупных городах существует), — рассказывает руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов. Согласно исследованию ВЦИОМ и ДОМ.РФ, порядка 7 млн семей готовы арендовать жилье, если будут созданы подходящие условия. 4,7 млн семей рассматривают аренду как долгосрочное решение квартирного вопроса. Этот потенциальный спрос вполне может стать реальным. Как отметили в ДОМ.РФ, пилотный проект современного арендного жилья МФК «Лайнер» в Москве доказал востребованность и интерес населения к формату такой аренды, где права арендатора защищены официальным договором и где жильцам предоставляется качественный сервис. В «Лайнере» оказались востребованы все типы апартаментов от 25 до 84 кв. м. Все они были полностью сданы уже в середине сентября 2017 года, менее чем через два месяца после запуска арендного дома.

Тех, кто хочет не покупать, а арендовать, немало, как немало и причин для выбора этого сегмента рынка. Универсальной рекомендации, брать ипотечный кредит или арендовать, быть не может, считает управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE Мария Литинецкая. На конечный результат влияют не только количественные показатели (стоимость недвижимости, ставки по аренде и ипотеке, сроки кредитования, размер переплаты, площадь объектов), но также и субъективное восприятие отдельных характеристик жилья и кредита. «Предпочитая ипотечный кредит, клиент почти всегда осознает, что переплачивает за объект недвижимости, но и получает право собственности. Равно как и арендатор знает, что оплачивает чистую рыночную стоимость выбранного объекта, но он инвестирует в чужой актив», — отмечает Мария Литинецкая. Для тех, кто не планирует переезд, строит карьеру в определенном городе, имеет стабильный доход, достаточный для обслуживания ипотечного кредита, и сумму для первоначального взноса, подойдет вариант покупки жилья в собственность.

Аренда подойдет для той категории людей, кому важны мобильность, возможность быстрого переезда. А за счет развития цивилизованного формата жилья на прозрачных, рыночных условиях без рисков досрочного расторжения контракта сократится число семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий. И наравне с покупкой жилья в собственность арендные дома в дальнейшем могут стать реальным вариантом решения жилищного вопроса на определенном жизненном этапе. ■

# КЛЮЧИ ОТ БУДУЩЕГО

ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ, ЧТО В НЕДАЛЕКОМ БУДУЩЕМ ВЗЯТЬ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ МОЖНО БУДЕТ ПРЯМО СО СВОЕГО СМАРТФОНА. ИДЕАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ ДЛЯ КЛИЕНТА, КОТОРЫЙ ХОЧЕТ ИЗБЕЖАТЬ ЛИШНИХ БЮРОКРАТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР. НЕ МЕНЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО ЭТО И ДЛЯ БАНКОВ, ОПТИМИЗИРУЮЩИХ БИЗНЕС НА ФОНЕ СОКРАЩЕНИЯ ЕГО МАРЖИНАЛЬНОСТИ. ЛЕТОМ 2018 ГОДА РЫНОК ПОЛУЧИТ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО НОВАЦИЙ ДЛЯ УПРОЩЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. СРЕДИ НИХ — ДОЛГОЖДАННАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ЗАКЛАДНАЯ, А ТАКЖЕ ЕЕ ДЕПОЗИТАРНЫЙ УЧЕТ, А В ПЕРСПЕКТИВЕ — СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН. ПОДТАЛКИВАТЬ К ВНЕДРЕНИЮ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БАНКИ БУДЕТ НЕ ТОЛЬКО СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК, НО И РАСТУЩАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ЗА КАЧЕСТВЕННОГО ИПОТЕЧНОГО ЗАЕМЩИКА.

ОЛЬГА БУКЛИНА

Простое оформление кредита по двум документам для рынка давно не новость. Но не в случае со столь трудоемким и кропотливым процессом, как выдача ипотеки. Здесь с заемщика по-прежнему требуется внушительный пакет. И в этом плане банки уже сделали гигантский скачок вперед. До недавнего времени желающим купить квартиру в кредит приходилось самостоятельно подавать заявки сразу в несколько банков в поисках того из них, кто его одобрит. Впоследствии этот этап перешел в офисы застройщиков, и заявки на получение кредита стали оформляться на месте. Правда, решений даже крупных продвинутых банков в этом случае все еще нужно ждать не один день. Тем не менее все большее число операций в рамках ипотечного кредитования переводится в электронный вид. Для упрощения процедуры оформления заявки и одобрения ипотечного кредита некоторые игроки разрабатывают собственные ипотечные онлайн-платформы, позволяющие банку принимать решение по кредиту в режиме реального времени за счет автоматизации процесса. Их суть примерно одинакова: все документы передаются в банк в электронном виде, а он оперативно (у каждого банка, впрочем, свое понимание оперативности) выдает одобрение или отказ. «Раньше одобрения банка приходилось ждать один-три дня и люди порой теряли нужный им вариант квартиры», — говорит председатель правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. — В цифровом формате банку достаточно часа, чтобы принять решение, в итоге клиент получает ответ, не выходя из офиса застройщика». Впрочем, речь идет лишь о стандартных ситуациях, не требующих дополнительных документов и процедур, как, например, в случае с использованием материнского капитала, оговаривается она. Причем некоторые сервисы и вовсе привлекают клиентов дополнительными скидками. Сервис «Домклик» от Сбербанка делает скидку 0,3% от ипотечной ставки при покупке квартиры на своем сайте. Цифровая модель предусматривает перевод в электронную форму не только самой ипотеки, но и сопутствующих услуг, что, по сути, и является их конкурентным преимуществом друг перед другом. Так, в том же «Домклик» можно заказать услугу электронной регистрации прав собственности и получить за это скидку 0,1% от ставки. Дистанционно можно пользоваться и услугами юристов и риэлторов, добавляет вице-президент Тинькофф-банка Александр Емешев.

Со своей спецификой выходят на рынок и новые игроки. Так, Единый институт развития в жилищной сфере ДОМ.РФ планирует запустить технологическую платформу для онлайн-кредитования. «Предполагается, что это будет комплексный сервис дистанционной выдачи ипотеки: от консультирования клиента до госрегистрации сделки с жильем, и при этом она будет объединять клиентов, банки, оценочные и страховые компании с Росреестром», — говорят в ДОМ.РФ. На старте проекта ипотечные кредиты будет выдавать дочерний банк ДОМ.РФ «Российский капитал». Планируется, что граждане получат возможность взять ипотечный кредит не выходя из дома, а банки снизят расходы на привлечение клиентов, андеррайтинг, оформление и регистрацию ипотечных сделок, поясняют в ДОМ.РФ.

Таким образом, на данный момент самый продвинутый вариант для заемщика — одно посещение банка на финальной стадии лишь для открытия счета, если ранее он обслуживался в других банках, и подписания договора.

Сама по себе такая минимизация присутствия клиента в банке уже приносит большую выгоду обеим сторонам. Но в величину ставки заложены и другие затраты банка, в том числе на бумажный документооборот, связанный с прочими формальностями и последующим обслуживанием кредита уже после его выдачи. И в этом аспекте заемщиков ждут хорошие новости.

**МИНУС ОДНА БУМАЖКА** В июле 2018 года вступают в силу поправки в закон «Об ипотеке», сделавшие возможным перевод бумажных закладных в электронную форму. Для ипотечного рынка это долгожданная новация, которая не только ускорит процесс ипотечной сделки, но и удешевит ее за счет сокращения бумажного документооборота. Согласно закону «Об ипотеке», закладная — это именная ценная бумага, удостоверяющая право залога недвижимого имущества и право кредитора на возврат суммы кредита и получение процентов по кредиту. Сейчас для оформления закладной заемщик обязательно должен обратиться в МФЦ или Росреестр. Затем закладная передается банку и хранится в депозитарии. «Сейчас документ существует только в бумажной форме, что сопряжено со значительным количеством неудобств, издержек и рисков (в частности, утраты), которые особенно актуальны при работе с большими пулами закладных», — поясняют в Минэкономразвития.

Поправки об электронной закладной описывают необходимые для внедрения новых бизнес-процессов изменения. «В частности, они устанавливают процедуру выдачи, хранения и учета прав на электронную закладную, а также предусматривают возможность электронного взаимодействия депозитариев, осуществляющих хранение электронных закладных, с органами регистрации прав», — отмеча-

ет управляющий директор ДОМ.РФ Алексей Ниденс. Появление закладных в электронном виде решает сразу несколько задач. «Форму электронной закладной можно будет заполнить на портале госуслуг, на официальном сайте Росреестра, а также через интернет-банк», — поясняют в Минэкономразвития. Причем в последнем случае заемщик сможет подписать закладную даже простой электронной подписью (коды, пароли и прочие способы подтверждения личности, установленные договором с банком), что избавляет его от необходимости лично оформлять платную подпись в удостоверяющих центрах. Банк же заверяет заполненные заемщиком онлайн-документы собственной усиленной подписью и направляет в Росреестр. По мнению директора дивизиона «Домклик» Сбербанка Николая Васева, один из главных плюсов электронной закладной для клиентов — скорость, так как им не нужно будет посещать МФЦ, а для банка это еще большая автоматизация процессов. Кроме того, электронная закладная сведет практически к нулю риски мошенничества и позволит снизить издержки банка при выдаче кредита, добавляет в ВТБ.

## ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАКЛАДНЫЕ И СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ — ВЫГОДНЫЙ КОКТЕЙЛЬ

Сокращение бюрократических процедур при выдаче ипотечного кредита далеко не единственный ожидаемый эффект от цифровизации закладных. Гораздо более важным последствием банкиры считают упрощение работы с большими пулами ипотечных портфелей, например для их продажи или секьюритизации — выпуска и продажи инвесторам ипотечных ценных бумаг (ИЦБ), обеспеченных закладными. Именно эти инструменты позволяют банкам рефинансировать ипотеку, привлекая более дешевое фондирование, и выдавать новые кредиты, стимулируя рост рынка жилищно-строительства.

По данным ЦБ, в 2017 году объем рефинансирования ипотечных кредитов путем их продажи другим организа-

циям продемонстрировал почти двукратный рост по отношению к 2016 году и составил 154 млрд руб. Что касается рынка секьюритизации, то на 30 апреля объем ИЦБ в обращении составил, по оценке ДОМ.РФ, 338,8 млрд руб. при общем объеме рынка ипотеки более 5,5 трлн руб. Причина столь невысоких показателей в обоих сегментах относительно объема ипотеки в целом заключается в сложности организации сделки, особенно в случае с секьюритизацией. Она представляет собой ранжирование уже выданных ипотечных кредитов в портфели (пулы) по уровню риска, под которые впоследствии выпускаются долговые ценные бумаги. «Сейчас, пока закладная существует только в бумажном виде, банку для секьюритизации ипотечного портфеля необходимо собрать по каждому заемщику досье, куда входят кредитный договор и закладная, затем передать их организатору выпуска и в депозитарий, а это не только большой объем бумажной документации, но и временные затраты на ее пересылку», — рассказывает Татьяна Ушкова. По ее мнению, перевод в электронную форму не только кредитных договоров, но и закладных существенно ускорит процесс секьюритизации и в конечном счете упростит доступ для банков к получению рефинансирования через этот инструмент.

Впрочем, цифровизация закладных не последний этап инновационного развития ипотеки в России. Следующий шаг — использование в этой сфере технологии будущего — блокчейн. Это система распределенного хранения информации у всех участников сделки в одной цепи, где события записываются в отдельные блоки. Все они связаны между собой взаимными ссылками, так что ни одно из событий не может быть изменено или удалено без ведома всех участников. «В ипотечном процессе присутствует много участников: покупатель, продавец, банк, оценщик, страховая компания, Росреестр», — комментирует Алексей Ниденс. — Одной из задач, которую решает технология блокчейн, является обеспечение доверительных отношений между участниками».

## «БЛОКЧЕЙН МОЖЕТ СУЩЕСТВЕННО УПРОСТИТЬ ПОКУПКУ НЕДВИЖИМОСТИ»

**О том, каковы перспективы внедрения технологии блокчейн на российском рынке, чем она может быть полезна покупателям недвижимости и как упростит процесс ипотечного кредитования, рассказал BUSINESS GUIDE директор по стратегическому развитию Waves Innopolis, основатель и генеральный директор Waves Platform (блокчейн-платформа) АЛЕКСАНДР ИВАНОВ.**



**АЛЕКСАНДР ИВАНОВ:** Блокчейн-технология предлагает новую парадигму развития IT-систем, в том числе финансовых. Криптовалюты представляют собой успешный пример применения блокчейна для электронных расчетов, схемы ICO качественно изменили венчурное инвестирование. В настоящее время финансовые институты работают над пилотными проектами, позволяющими использовать блокчейн-технологии во многих традиционных отраслях, включая банковские взаиморасчеты, страхование, аккредитивы, биржевую торговлю.

**BG:** Может ли блокчейн найти применение в ипотеке?  
**А. И.:** Сутью блокчейн-технологии является создание прозрачных и дешевых систем. Ипотечный и жилищный рынки довольно непрозрачны, и блокчейн явно мог бы привести в них качественные улучшения.

**BG:** Какие именно?  
**А. И.:** Блокчейн может существенно упростить взаимодействие между покупателями недвижимости, застройщиками, реестрами недвижимости и контролирующими органами. Объединив их в блокчейн-экосистему, мы удаляем ненужных посредников и упрощаем процесс взаиморасчетов и регистрации недвижимости.  
**BG:** Есть примеры реализации проектов с использованием технологии блокчейн на мировом рынке и в России?  
**А. И.:** В России запущен ряд прототипов блокчейн-систем, работающих с государственными реестрами и крупным бизнесом, ввод их в эксплуатацию ожидается в 2018–2019 годах.  
**BG:** В чем преимущества технологии блокчейн применительно к ипотечному рынку?  
**А. И.:** Создавая единую систему для всех участников рынка, технология блокчейн способна удешевить бизнес-процессы, привнести прозрачность и предотвратить незаконные манипуляции при операциях с недвижимостью.  
**BG:** Как скоро блокчейн сможет войти в нашу жизнь и в жизнь российских ипотечных заемщиков и что для этого необходимо сделать?  
**А. И.:** Возможно, понадобится изменение законодательства, которое планируется осенью этого года. Следует ожидать запуска блокчейн-систем в реальном секторе в начале 2019 года.

**BG:** Какие именно?

**А. И.:** Блокчейн может существенно упростить взаимодействие между покупателями недвижимости, застройщиками, реестрами недвижимости и контролирующими органами. Объединив их в блокчейн-экосистему, мы удаляем ненужных посредников и упрощаем процесс взаиморасчетов и регистрации недвижимости.

**BG:** Есть примеры реализации проектов с использованием технологии блокчейн на мировом рынке и в России?

**А. И.:** В России запущен ряд прототипов блокчейн-систем, работающих с государственными реестрами и крупным бизнесом, ввод их в эксплуатацию ожидается в 2018–2019 годах.

**BG:** В чем преимущества технологии блокчейн применительно к ипотечному рынку?

**А. И.:** Создавая единую систему для всех участников рынка, технология блокчейн способна удешевить бизнес-процессы, привнести прозрачность и предотвратить незаконные манипуляции при операциях с недвижимостью.

**BG:** Как скоро блокчейн сможет войти в нашу жизнь и в жизнь российских ипотечных заемщиков и что для этого необходимо сделать?

**А. И.:** Возможно, понадобится изменение законодательства, которое планируется осенью этого года. Следует ожидать запуска блокчейн-систем в реальном секторе в начале 2019 года.

Интервью взяла КСЕНИЯ ДЕМЕНТЬЕВА



## РЫНОК ЖИЛЬЯ ЖДЕТ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Масштабный проект на основе блокчейна «Мастерчейн» разрабатывается сейчас на базе ассоциации «Финтех» при ЦБ. Согласно докладу ЦБ по технологии распределенных реестров, опубликованному в декабре 2017 года, одна из ключевых наработок «Мастерчейна» — депозитарный учет электронных закладных. К экосистеме будут подключены депозитарии, банки, Росреестр и ДОМ.РФ. «Наибольшего эффекта от применения технологии блокчейн в ипотечном кредитовании можно достичь при создании закладных и отслеживании их жизненного цикла», — говорит руководитель проекта «Мастерчейн» Анатолий Конкин. — Электронная закладная будет передаваться от заемщика в депозитарий с возможностью отслеживания всех изменений, что делает процесс прозрачным, исключает возможность ошибок и повышает скорость проведения последующих операций вплоть до продажи». Сейчас в ассоциацию входят 20 банков и компаний, но по мере расширения функционала платформы она станет востребованной у большего числа игроков. «Мы намерены присоединиться к блокчейн-платформе на базе ассоциации «Финтех» при ЦБ, как только к ней подключится Росреестр», — отмечает Татьяна Ушкова. В перспективе блокчейн может использоваться и при секьюритизации пула электронных закладных, от чего в ДОМ.РФ ожидают дополнительного синергетического эффекта. «Сокращаются затраты на андеррайтинг, и в целом повышается доверие к портфелю», — поясняют там.

**БЛОКЧЕЙН В ДЕЙСТВИИ** Все эти планы выглядят тем более реалистично, что фактически блокчейн уже используется в сделках с недвижимостью. Так, в феврале текущего года ДОМ.РФ (в лице Фонда защиты прав граждан — участников долевого строительства) совместно с Росреестром и Внешэкономбанком запустили в Ленинградской области пилотный проект по регистрации договоров участия в долевом строительстве (ДДУ) с применением технологии блокчейн. Всего за прошедшие три месяца было зарегистрировано около 200 договоров (с использованием кредитных и собственных средств граждан). Пока текущими результатами проекта стороны довольны. «Применение технологии блокчейн в рамках взаимодействия фонда и Росреестра позволяет всем участникам проекта иметь доступ к актуальной информации по процессу регистрации каждого ДДУ», — отмечают в ДОМ.РФ. — Кроме того, исключена возможность рассинхронизации

информационных систем Росреестра и фонда, осуществлена возможность локальной работы с полными данными при отсутствии связи между Росреестром и Фондом, исключен риск несанкционированной корректировки данных в информационных системах». В Минэкономике наиболее объективной оценкой проекта считают присужденную ему

международную премию «Блокчейн-экономика» в номинации «Лучшая цифровая практика применения блокчейн-на в государственном секторе».

Уже в текущем году будут запущены еще четыре проекта с использованием блокчейна. Один из них — совместный проект АФТ и ДОМ.РФ по реализации децентра-

**ИПОТЕКА БУДУЩЕГО**

**Мишель Кольбер, председатель правления банка «ДЕЛЬТАКРЕДИТ»:**

— Диджитализация — один из основных трендов банковского рынка в целом и ипотечного рынка в частности. Клиенты хотят решать любые вопросы онлайн. Это удобнее и быстрее, а в случае с ипотекой еще и дешевле, так как позволяет сравнивать разные продукты и выбирать оптимальный вариант из



множества других. Однако нужно понимать, что клиенту не нужна ипотека как продукт, а нужен дом или квартира. Ипотека — это всего лишь часть большого клиентского пути, который начинается с поиска жилья, услуг риэлтора, проверки юридической чистоты, потом ипотека как сам продукт, затем идет переезд, ремонт и так далее. Соответственно, наша задача — сделать этот путь максимально удобным для клиента. На сегодняшний день процесс предварительного одобрения ипотеки полностью ушел в онлайн. А что будет дальше? Каков ипотечный сервис будущего?

Прежде всего доступный, быстрый, безопасный, прозрачный и вариативный. Доступность означает возможность приобрести жилье в любом удаленном уголке России, даже где физически нет офисов банка. Невероятно динамичное распространение доступного интернета по стране скоро сделает это реальностью. И, разумеется, в онлайн-формате все будет намного быстрее, чем офлайн. В среднесрочной перспективе простые сделки по ипотеке (покупка у застройщика) смогут быть оформлены в пределах 30–60 минут. При этом передача данных будет безопасной и осуществляться по защищенным каналам. Клиент сможет четко понимать ход сделки шаг за шагом. И в рамках оформления сделки у него будет возможность изменять те или иные ее параметры, например ставку или длительность кредита.

И, конечно, все ждут, что через несколько лет банковские отделения заменят онлайн-сервисы, позволяющие заемщикам дистанционно пройти весь путь получения кредитов. Сейчас клиенту все-таки необходимо приходить в офис для подписания финального пакета документов. Однако уже этим летом должны быть приняты поправки к закону по удаленной идентификации клиентов, а также возможности использования биометрической идентификации. Если поправки будут приняты, то мечта о том, что ипотеку можно будет получать онлайн, станет реальностью.

Тем не менее банковские офисы все еще нужны. И дело не в технологиях, которые как раз фактически готовы, а в зрелости общества. Огромные риски, связанные с подлогом документов, неправомерным использованием подписей при оформлении сделок и другими видами мошенничества, не дают полностью уйти в онлайн, особенно в части сложных ипотечных сделок — слишком уж высока цена риска.

И все-таки ставку нужно делать именно на технологии. Ипотечные заемщики молодеют, количество интернет-пользователей растет, а значит, те, кто используют онлайн-продукты, и есть наши клиенты, в том числе будущие. Традиционные банки будут сталкиваться с новыми цифровыми конкурентами. За ними будущее. И наоборот, «опоздавшие» в цифровой революции банки рискуют потерять клиентов и, как следствие, доход. В этом плане банк «Дельтакредит» в тренде и даже где-то пионер: он продолжает свою цифровую трансформацию как во взаимоотношениях с клиентами, так и с партнерами. Выиграть конкурентную борьбу в ипотечном бизнесе сегодня можно именно на поле технологий.

лизованной депозитарной системы, разрабатываемой на платформе «Мастерчейн». Система призвана обеспечить единый реестр по учету прав на закладные с децентрализованной формой управления.

Ключевым элементом в проектах станет единая информационная система жилищного строительства наш.дом.рф, которая запущена с 1 января 2018 года. Планируется, что за счет быстрого и безопасного взаимодействия между ведомствами на основе блокчейна будет организована вся цепочка от приобретения жилья: от поиска объекта до регистрации сделки онлайн», — говорят в ДОМ.РФ.

**ВСЕ В ОНЛАЙН** Не за горами и следующий этап диджитализации, когда заемщику вовсе не придется ходить в банк, чтобы купить квартиру в кредит. Согласно принятым в конце декабря 2017 года поправкам в «антиотмывочный» закон №115-ФЗ, летом текущего года вводится в действие удаленная идентификация для банковских клиентов с использованием их биометрических данных (лица и голоса). Первичную идентификацию клиенты, соответствующие требованиям этого закона, смогут пройти в уполномоченных банках, после чего получат доступ к дистанционному открытию счетов и в других банках. Фактически с июля у заемщиков вовсе не останется причин для оформления ипотеки в офисе, считает Александр Емешев. «Электронная подпись и регистрация уже реализованы. Чтобы завершить переход ипотеки в онлайн полностью, не хватало только электронной закладной», — подчеркивает он. Первой ипотечной услугой, которая полностью перейдет в онлайн, по его мнению, будет рефинансирование. По оценкам ДОМ.РФ, в первом квартале 2018 года доля рефинансирования составила около 15% от общего объема выдач: рефинансировано более 45 тыс. ипотечных кредитов на сумму 90 млрд руб.

Как пояснил ВГ первый зампред комитета Совета федерации по бюджету и финансам Николай Журавлев, о том, насколько слаженно работает механизм и интересен ли он гражданам, можно будет судить после вступления закона в силу и при положительном опыте подразумевается дальнейшее развитие сферы дистанционного обслуживания, в том числе ипотечного кредитования. Собеседники «Ъ» поясняют: банкам для этого понадобится доступ к государственным информационным ресурсам, а заемщикам — все та же простая электронная подпись. При этом спрос на онлайн-ипотеку только лишь техническим прогрессом не ограничивается. «Даже при наличии у банков дистанционных сервисов значительная часть заемщиков все же предпочитает увидеть приобретаемый объект, оценить качество инфраструктуры, лично пообщаться с менеджером, увидеть сделку на бумаге», — отмечают в ВТБ. До полной адаптации клиентов к дистанционным сделкам, по мнению банкиров и законодателей, пройдет не один год, считают собеседники ВГ.

С учетом широты предоставляемых участникам рынка инструментов для упрощения кредитования регуляторы, в свою очередь, ждут от них либерализации своей процентной политики. «Именно внедрение новых технологий влияет на снижение издержек участников рынка и дает возможность снизить тарифы для потребителя», — подчеркивают в ЦБ. — Поэтому мы действительно ожидаем как активизации потребительского кредитования, так и снижения процентных ставок».

В ДОМ.РФ подсчитали: расходы на выдачу и сопровождение ипотеки российскими банками составляют до 1 п.п. в структуре процентной ставки, тогда как в странах со зрелыми ипотечными рынками и возможностью осуществлять все ключевые процессы жизненного цикла ипотечного кредита в электронном виде эти же затраты, по экспертным оценкам, составляют около 0,3–0,5 п.п.

При этом к переходу в онлайн-кредитование банкиров подталкивает не только экономика, но и конкуренция за клиента, что вдвойне важно в случае с обеспеченными качественными ипотечными кредитами. На 1 апреля доля ипотечных кредитов с просрочкой 90 и более дней составляла 2,1%, или 114,4 млрд руб., против 11,1%, или 762,5 млрд руб., по неипотечным кредитам физлиц. «Банки, которые останутся в офлайне, автоматически получат negative selection среди клиентов — тех, кто не получил сразу одобрение от онлайн-банков», — заключает Александр Емешев. — Выигрывают те банки, которые выведут ипотеку в онлайн — не потому, что сократят расходы, а потому, что это удобно для клиентов». ■

# СТАНДАРТ ЖИЛЬЯ

РОСТ ОБЪЕМОВ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ В РОССИИ СТАВИТ НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ПЕРЕД ДЕВЕЛОПЕРАМИ. ПОКУПАТЕЛИ УЖЕ НЕ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ЗА БЕТОННЫЕ КОРОБКИ В ЧИСТОМ ПОЛЕ, ИМ ВАЖНЫ УДОБНЫЕ ПЛАНИРОВКИ КВАРТИР, БЛАГОУСТРОЕННАЯ ПРИДОМОВАЯ ТЕРРИТОРИЯ, ДВОР БЕЗ МАШИН, СОВРЕМЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ОТДЫХА И СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ. ОТ ВСЕГО ЭТОГО ЗАВИСИТ, СМОЖЕТ ЛИ ГОРОД ПРИВЛЕЧЬ СПЕЦИАЛИСТОВ И ПРОФЕССИОНАЛОВ. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ СЕГОДНЯ ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ.

31 декабря 2017 года президент Владимир Путин подписал федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон „О содействии развитию жилищного строительства“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации», в котором понятие «жилье экономического класса» меняется на понятие «стандартное жилье». Сегодня Минстрой формирует требования к стандартному жилью.

Чтобы понять, каким может быть стандартное жилье, Минстрой России и ДОМ.РФ запустили в октябре 2017 года Открытый международный конкурс архитектурных концепций стандартного жилья и жилой застройки в России. На первом этапе поступило 177 российских и 122 иностранных конкурсных предложения. Каждый из участников мог разработать до четырех проектов жилых зданий для одной из трех моделей городской среды — малоэтажной жилой, среднеэтажной жилой или центральной. В мае жюри, в которое вошли чиновники, архитекторы и эксперты в области жилой среды, выбрало пять победителей — три российских коллектива и два иностранных.

## GRUPO H D.O.O. (СЛОВЕНИЯ)

Концепция, предложенная словенской командой Grupo H d.o.o., основана на представлении о том, что пригородное пространство с низкой плотностью застройки не должно состоять из изолированных жилых единиц, хаотично расположенных в сельской местности. Современная малоэтажная среда может гармонично сочетать городскую инфраструктуру и природное окружение. Поэтому главная цель концепции — создать удобную для жизни среду в человеческом масштабе, прочно связанную с природой. В результате проектируемый квартал сочетает в себе традиционные элементы города, такие как пешеходные улицы, площади и зеленые зоны, все они связаны сетью пешеходных и велосипедных дорожек. Гибкость архитектурных решений позволяет изменять фасад зданий в зависимости от культурных и экологических особенностей города.



ООО ЭШЕР (РОССИЯ)

Предполагается, что при строительстве будут также использованы местные материалы.

Все основные идеи проекта можно объединить в три принципа. Органическая городская геометрия: плани-

ровка квартала основана не на строгой ортогональной схеме улиц, а на более органическом подходе к сетке улиц, которая позволяет создавать различные городские среды. Человеческий масштаб среды: соразмер-

ность городской среды человеку — такой же важный критерий, как и планировка. Смешивание типологии и функции: для создания многофункциональной среды и обеспечения социального равенства типологии жилья и функции смешаны и организованы по гибкому и динамичному принципу.

Комплексный подход к проектированию позволяет создавать не только жилые кварталы, но и формировать разнообразную и удобную для жизни городскую среду.

## ООО ЭШЕР (РОССИЯ)

Все секции квартала, спроектированного россиянами из ООО ЭШЕР, имеют правильную форму помещений, несмотря на прямоугольную сетку генплана. Такое расположение зданий формирует интересное дворовое пространство и фасадное решение. Со стороны улицы здания формируют уличный фронт, при этом сохраняя проницаемость квартала.

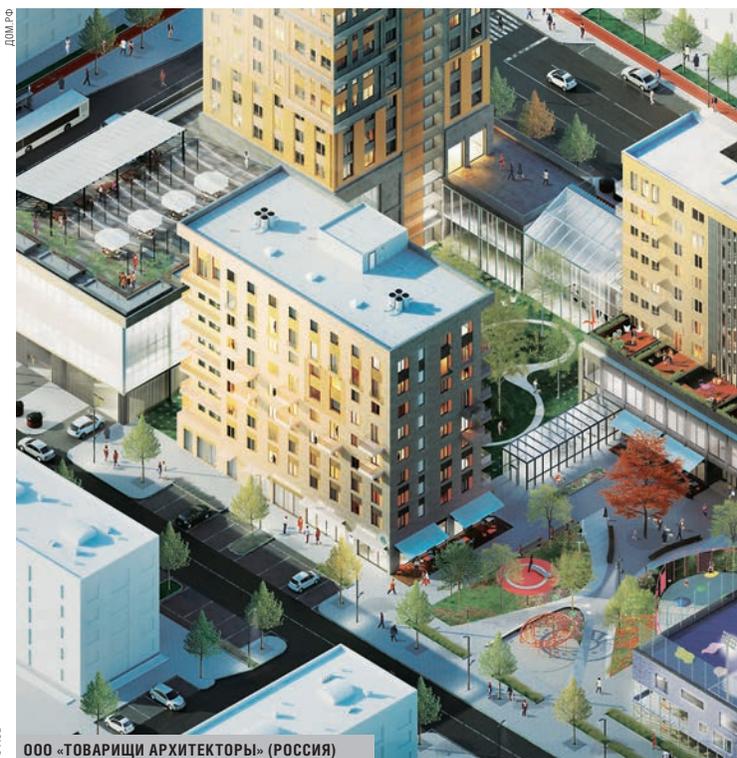
## TA.R.I-ARCHITECTS (ИТАЛИЯ)

Концепция «разнообразный город» итальянской команды TA.R.I-Architects отталкивается от личности и индивидуальных потребностей пользователей. Эти параметры являются ключом проектирования среды для современного общества. Идея архитекторов заключается в том, чтобы предложить не список архитектурных и городских решений, а предоставить набор инструментов, составленный из характерных элементов, которые комбинируются под различные потребности жителей.

Новый городской квартал в представлении итальянцев сочетает традиции и инновации в разных типологиях, используя большое разнообразие материалов и общественных пространств. Пространство квартала составлено из четырех типов участков разного размера, где могут располагаться различные функции (жилые, социальные, рекреационные и коммерция). Такой подход обеспечивает разнообразие функционального наполнения в пределах одного квартала.



GRUPO H D.O.O. (СЛОВЕНИЯ)



ООО «ТОВАРИЩИ АРХИТЕКТОРЫ» (РОССИЯ)



ТА.Я-АРХИТЕКТС (ИТАЛИЯ)

ФОТО

### ООО «ТОВАРИЩИ АРХИТЕКТОРЫ» (РОССИЯ)

В квартале, спроектированном Archifellows, застройка квартала реагирует на окружающие ее условия: иерархия улиц вокруг квартала диктует условия для распределения застройки на территории. Все дома приспособлены под совмещение различных функций и объединены универсальным стилобатом, что позволяет варьировать размещенные функции. Дом-башня может с легкостью изменить функционал с жилья, например, на офисы.

В рамках предложенного квартала на первых трех этажах башни размещены встроенная парковка и торговые функции. Четвертый и пятый этажи отведены под офисы, все этажи выше — жилые. На 13-м этаже устроен большой открытый балкон со смотровой площадкой, откуда открывается вид на самые красивые городские панорамы. Прямо под башней устроен потайной березовый сад.

В целях оптимизации пространства расположенная в квартале школа встроена в жилой дом-галерею, где галерея выполняет функцию буфера, защищая жителей от

шумового загрязнения. На крыше располагаются спортивная площадка и теплицы для выращивания растений.

### АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО «ПЛАН\_Б» (РОССИЯ)

Пространственная организация квартала, спроектированного бюро «План\_Б» следует направлению иерархической соподчиненности центров формирования социальной коммуникации. Середину квартала занимают зоны, доступные для внешних пользователей. Это «гостиная» квартала. Здесь располагаются элементы—носители его

идентичности: квартальная площадь, роща. Все внутреннее пространство объединяет пешеходная аллея, где каждое дерево — представитель конкретного подъезда и объект его заботы и ухода. Для поддержания и развития социальных связей в масштабе дома организуются помещения общественного назначения: коммунальная кухня, общественная гостиная, игровые, гостевые комнаты и т. д. Во дворах устраиваются площадки для общения между жителями подъездов, создаются участки для коллективных «городских» огородов и других форм контролируемого вовлечения в процесс благоустройства. ■



ДОМ РФ



АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО «ПЛАН\_Б» (РОССИЯ)

## ГАЛЕРЕЯ

# ИПОТЕКА: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

## К 2020 ГОДУ ДОЧЕРНИЙ БАНК ДОМ.РФ «РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ» ДОЛЖЕН ВОЙТИ В ТРОЙКУ КРУПНЕЙШИХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОРОВ. БАНК В 2018 ГОДУ, КАК И ВСЕ ОРГАНИЗАЦИИ ГРУППЫ, ПЕРЕЙДЕТ ПОД ЕДИНЫЙ БРЕНД ДОМ.РФ. ОБЪЕМ ЕГО АКТИВОВ ВЫРАСТЕТ ДО 445 МЛРД РУБ., А РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА СОСТАВИТ 20%. ЕЖЕГОДНО БАНК ДОЛЖЕН ЗАРАБАТЫВАТЬ НЕ МЕНЕЕ 6 МЛРД РУБ., СООБЩАЕТСЯ В СТРАТЕГИИ ДОМ.РФ. ПРИ ЭТОМ, ПЕРЕДАВ БАНКУ ФУНКЦИИ ВЫДАЧИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, САМ ДОМ.РФ ПРОДОЛЖИТ КУРИРОВАТЬ РАЗВИТИЕ РЫНКА ИПОТЕКИ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ ЛЬГОТНЫХ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАН В РЕГИОНАХ. ЮЛИЯ ИВАНОВА

В конце 2017 года ДОМ.РФ завершил процесс консолидации банка «Российский капитал». Перед кредитной организацией, которая еще недавно проходила процесс финансового оздоровления, поставлена задача стать одним из лидеров ипотечного рынка к 2020 году. «Наша задача сейчас — максимально эффективно провести изменения, чтобы оптимизация и трансформация бизнес-процессов положительно отразились на качестве обслуживания клиентов и результатах деятельности банка. Мы создаем новый, современный универсальный ипотечно-строительный банк под брендом ДОМ.РФ с прибылью не менее 6 млрд руб. в 2020 году, и сейчас важно сосредоточиться на достижении этой цели», — отмечает председатель правления банка Артем Федорко.

Исторически Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК; со 2 марта — ДОМ.РФ) само осуществляло функции ипотечного кредитора, но недавно встал вопрос о необходимости появления в его структуре специализированного банка. «Агентство совмещало две роли: выдачу собственных ипотечных кредитов (по сути работая в качестве «квазибанка») и секьюритизацию ипотечных займов», — объясняет директор московского офиса Boston Consulting Group Сергей Ишков. — Думаю, руководство ДОМ.РФ понимало, что для максимальной поддержки и развития ипотечного рынка необходимо было как минимум разделить эти два направления, а как максимум — выстроить с одним из банков сквозной процесс секьюритизации (выдача ипотеки «на руке» банка по единым стандартам, позволяющим затем быстрый выпуск ипотечных ценных бумаг «на руке» ДОМ.РФ).

Несмотря на то, что банк «Российский капитал» не был заметным игроком на ипотечном рынке, кредитная организация приобрела хорошие компетенции в строительной отрасли, осуществляя с 2015 года функции санатора компании СУ-155. Осенью 2016 года был согласован проект передачи банка с баланса Агентства по страхованию вкладов, которое до этого занималось оздоровлением банка, на баланс Росимущества, а впоследствии — ДОМ.РФ. «С переходом к ДОМ.РФ у «Российского капитала» начался новый этап развития с новыми стратегическими задачами и перспективами в качестве ипотечно-строительного банка», — комментирует председатель совета директоров банка Михаил Кузовлев.

**ВОРВАТЬСЯ В ТРОЙКУ** По итогам 2017 года «Российский капитал» совместно с ДОМ.РФ уже смог войти в топ-5 по объемам выдачи ипотеки. Доля ипотечно-строительного сегмента в кредитном портфеле банка должна вырасти до 66% к 2020 году, говорится в стратегии ДОМ.РФ. При этом сам ДОМ.РФ прекратит деятельность

**ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА БАНКА — СДЕЛАТЬ СЕРВИС ПРОСТЫМ И ПОНЯТНЫМ, СОКРАТИТЬ ВРЕМЯ НА ПОСЕЩЕНИЕ ОФИСА. В ЭТОМ ПОМОГУТ ДИСТАНЦИОННЫЕ КАНАЛЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ОНЛАЙН-ОБСЛУЖИВАНИЕ**

по выдаче ипотечных кредитов, передав эти функции банку. Корпоративный бизнес банка будет сфокусирован преимущественно на финансировании жилищного строительства и должен составить не менее 60% от портфеля юридическим лицам в 2020 году. Портфель финансируемых проектов к концу 2020 года должен составить не менее 100 млрд руб., или около 10 млн кв. м строящегося жилья. Традиционно высокие риски в области строительства в ближайшее время должны быть существенно снижены, так как с 1 июля в рамках закона 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» вступят в силу новые требования к застройщикам и начнут использоваться эскроу-счета при покупке строящегося жилья.

Используя полученный опыт взаимодействия с различными игроками строительной отрасли, банк и в будущем намерен развивать бизнес по всем связанным с ней направлениям. Главные критерии отбора заемщиков — экономическая целесообразность с учетом близости к этому сегменту, риск-доходность, не меньшая, чем в целевом сегменте, и достаточность капитала. Помимо кредитования банк будет развивать транзакционную платформу для компаний строительного кластера и предлагать транзакционные продукты для поставщиков и покупателей в строительной сфере.

При этом цели сделать из «Российского капитала» монобанк у ДОМ.РФ нет. По сути, он останется универсальным банком с акцентом на ипотечно-строительный сегмент. «Помимо этих продуктов банк будет кредитовать компании и других отраслей, что позволит лучше диверсифицировать риски», — указывает Сергей Ишков. — Чистая «стройка» по стратегии не будет превышать 25–27% кредитного портфеля».

**ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕ** Главная задача банка — сделать сервис простым и понятным, а также сократить время клиентов на посещение офиса. Дистанционные каналы взаимодействия и онлайн-обслуживание — ключевые направления цифровизации банка. «Мы сосредоточимся на цифровизации и развитии новых технологий, чтобы взаимодействие с банком для клиентов — физических и юридических лиц — было максимально удобным. В условиях равных ставок по ипотечным кредитам заемщики будут отдавать предпочтение банкам с наиболее комфортным обслуживанием и современным сервисом, поэтому в ближайшее время стратегически важным для нас станет переход к автоматизированным процессам и выдаче ипотеки в режиме онлайн», — комментирует Артем Федорко. Перевод взаимодействия с ипотечными заемщиками в онлайн станет возможным в том числе благодаря началу использования электронной ипотечной закладной. В соответствии с поправками в законодательство это станет возможным с 1 июля.

«Стать одним из лидеров ипотечного рынка можно только при серьезном развитии IT-технологий», — указывает управляющий директор московского офиса Accenture, руководитель направления технологической стратегии в РФ и СНГ Илья Золин. — Банк, на который ляжет основная нагрузка в области выдачи и обслуживания ипотеки, должен стать цифровым как снаружи для клиентов — предлагая современные продукты и сервисы через цифровые каналы, так и изнутри — максимально повысить эффективность собственных процессов.

Современный клиент стал очень требовательным, он привык пользоваться удобными и мгновенными цифровыми сервисами, как у Uber, Yandex, Amazon, Air B'n'B, и ожидает получать аналогичный уровень сервиса от банков и финансовых институтов. «Поэтому удобные и функциональные цифровые каналы (например, мобильное приложение для клиентов и партнерский фронт) будут играть решающую роль в привлечении и обслуживании клиентов», — подчеркивает господин Золин.

Для достижения этих целей цифровой банк построит современную цифровую площадку на базе открытого API и интеграции с внешними партнерами. Это позволит клиентам банка получать не только ипотечные кредиты и другие банковские продукты, но и всевозможные партнерские услуги, связанные с покупкой и эксплуатацией жилья. По словам Ильи Золина, внутренние процессы банка должны стать гибкими и быстрыми, чтобы иметь возможность сократить срок одобрения кредитной заявки до нескольких часов и сразу же сделать для клиента индивидуальное персонализированное предложение, включая пакет дополнительных услуг (страховку, кредит на ремонт, подключение интернета и т. д.), исходя из профиля клиента.

«Для персонализации продуктов и обслуживания банк будет развивать свои аналитические инструменты: хранилище данных, работу с большими данными, продвинутые аналитические алгоритмы на основе искусственного интеллекта и машинного обучения», — отмечает Илья Золин. — В результате IT станет полноценным партнером бизнеса, будет предоставлять экспертизу и специалистов в бизнес-команды, используя преимущества и сочетание подходов гибкой реализации проектов по методологии Agile для фронтальных функций и проверенных, традиционных методов развития и сопровождения бэк-офисных и продуктовых IT-систем».

Весь спектр услуг, который доступен клиенту в отделении, будет перенесен в цифровые каналы. Клиенты банка смогут получать ипотечные кредиты через сеть партнеров ДОМ.РФ, работа с которой также переносится на базу банка. Все заемщики также смогут бесплатно погашать кредиты через партнеров банка.

Новые цифровые решения позволят существенно повысить операционную эффективность банка. Цель — оптимизировать расходы в два-три раза по сравнению с моделью традиционного банка. Благодаря этому показатель cost to income должен сократиться в несколько раз — до 39% и ниже к 2020 году. Ежегодно банк будет зарабатывать не менее 6 млрд руб., а рентабельность его капитала составит порядка 20%.

В зависимости от скорости построения единой цифровой платформы и повышения операционной эффективности размер сети банковской группы должен составить к концу текущего года 51 отделение, а численность персонала — 2,3 тыс. человек.

**РАЗВИТИЕ ФАБРИКИ ИЦБ** Одно из ключевых направлений деятельности ДОМ.РФ — секьюритизация ипотечных пулов за счет выпуска однотраншевых ипотечных ценных бумаг с поручительством единого института развития в жилищной сфере, и в этом банк также будет играть ведущую роль. «Дочерний банк ДОМ.РФ станет поставщиком ипотечных закладных, изначально подходящих для секью-

ритизации в рамках Фабрики ИЦБ, то есть соответствующих как с точки зрения стандартов качества, так и доступности необходимых данных», — поясняет Сергей Ишков.

В 2017 году объем выпущенных однотраншевых ипотечных ценных бумаг с поручительством ДОМ.РФ составил 110 млрд руб. Это 87% от общего объема выпусков ипотечных ценных бумаг за прошлый год. Две крупнейшие сделки прошли со Сбербанком (50 млрд руб.) и группой ВТБ (48,2 млрд руб.).

Сегодня секьюритизация ипотечных пулов часто задерживается из-за отсутствия единого стандарта данных и четкого процесса, даже у крупнейших игроков, поясняет господин Ишков. По его мнению, «Российский капитал» сможет создать связку с ДОМ.РФ, которая позволит сразу выдавать кредиты, готовые для их быстрой секьюритизации. Это позволит сделать Фабрику ИЦБ более гибким и удобным инструментом для всего рынка.

**АМБИЦИИ И КОНКУРЕНТЫ** Ипотечное кредитование — единственный сегмент розницы, который все эти годы не только показывал положительную динамику, но и ставил исторические рекорды. Соответственно, конкуренция между банками на этом поле развернулась нешуточная. С одной стороны, свои позиции усиливали госбанки Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк (РСХБ) и квазигосбанк Газпромбанк, пользуясь возможностью предлагать более низкие процентные ставки за счет более дешевой стоимости собственного фондирования. По данным ДОМ.РФ и Frank RG, по итогам 2017 года суммарная доля в объеме выданных ипотечных кредитов Сбербанка, ВТБ (объединенного), РСХБ и ГПБ составила 78%, при этом на Сбербанк и ВТБ приходилось 71%, их доля увеличилась за год на 4 п.п.

С другой стороны, активно наращивали ипотечный портфель и частные игроки. «В абсолютном значении по объему выдач за прошедший год больше всех выросли ДОМ.РФ и «Российский капитал» (+22 млрд руб.), Райффайзенбанк (+22 млрд руб.), «Уралсиб» (+21 млрд руб.), Совкомбанк (+16 млрд руб.), «Дельтакредит» (+14 млрд руб.)», — отмечает глава FRG Юрий Грибанов. Еще одним трендом минувшего года стал интерес универсальных частных банков, ранее ипотеки в кредитном портфеле не имевших — например, в конце прошлого года Альфа-банк заявил о намерении выйти на этот рынок.

Таким образом, амбиции бурного роста придется реализовывать в условиях жесткой конкуренции. Сейчас по итогам первого квартала 2018 года доля ДОМ.РФ и «Российского капитала» — 3%. «В принципе в среднесрочной перспективе банк может побороться за третье место по выдаче, хотя конкурентная группа у него очень сильная — другие госбанки и иностранные банки, у которых накоплен существенный опыт в этом бизнесе», — считает аналитик рейтингового агентства АКРА Александр Проклов. Он уточняет, что преимущества банка — это продолжение преимуществ ДОМ.РФ, то есть его статус института развития именно в жилищной сфере, возможность предоставления дополнительной регулярной поддержки со стороны государства. «Вместе с тем мы наблюдаем интересную картину, когда соперничество на рынке ипотеки разворачивается между госбанками, за каждым из которых по-своему стоит государство», — добавляет эксперт.





**ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА ВСТРЕТЯТ КЛИЕНТОВ  
В НОВОМ ФОРМАТЕ**

Но особенность ипотечного рынка в том, что, несмотря на свой бурный рост и огромный потенциал (с учетом пока еще небольшой доли ипотечного кредитования по сравнению с развитыми странами), он быстро меняется, указывают эксперты. «Ключевой фактор успеха на таком рынке — специализация на ипотеке и готовность предлагать процесс, продукты и сервисы, максимально ориентированные именно на ипотечных клиентов», — считает Сергей Ишков. — Пока рыночные игроки заявляют ипотеку в качестве одного из приоритетных продуктов, для «Российского капитала» в составе ДОМ.РФ она уже стала продуктом, на который делается большая ставка и алоцируются максимальные ресурсы». По его мнению, в ближайшие один-два года выигрывает будет на стороне тех банков, которые смогут максимально использовать все доступные каналы продаж (партнерский, агентский, прямой и т. д.) и выстроить эффективный процесс закрытия сделок по конкурентной цене.

Преимущества дочернего банка ДОМ.РФ — наличие не только собственной сети, но и работа через агентские каналы (сеть других банков по единому стандарту), имидж госбанка, ориентированного именно на ипотеку, и участие в государственных программах. «Бизнес-план достаточно амбициозен, и то, насколько он реализуем, зависит не только от действий банка в условиях жесткой конкуренции, но и от экономической ситуации в стране, от доходов населения, колебаний стоимости фондирования и так далее», — считает Александр Проклов.

**Льготная ипотека для семей с детьми**

В январе банк «Российский капитал» совместно с ДОМ.РФ начали принимать заявки на ипотеку по ставке 6% годовых для семей, где родился второй или третий ребенок. В отличие от предыдущих программ с субсидированием процентной ставки государством, которые запускались в период экономического кризиса в 2015 году, данная программа направлена не на поддержку банковской или строительной отрасли, а прежде всего на решение социальных задач.

Правила программы были утверждены накануне новогодних праздников. Согласно условиям программы, семьи, где в период с 1 января 2018 года по 31 декабря

2022 года родился второй или третий ребенок, имеют право на получение (или рефинансирование действующего кредита) ипотеки по льготной ставке 6% годовых. В случае рождения второго ребенка эта ставка действует три года, при рождении третьего — пять лет. Программа распространяется только на покупку жилья на первичном рынке. Кроме того, по условиям программы можно рефинансировать действующий ипотечный кредит, оформленный ранее на покупку строящегося жилья. Воспользоваться программой, по оценке ДОМ.РФ, могут более 500 тыс. семей.

Уже в феврале Минфин объявил, что объем заявок со стороны банков — участников программы вдвое превысил предложенный лимит. «Заявки на участие в программе субсидирования ипотеки для семей с детьми подали АИЖК (прежнее название ДОМ.РФ — «Б») и 46 кредитных организаций, в том числе 21 региональный банк. Участие в программе субсидирования одобрено всем кредитным организациям, подавшим заявки», — отметили в Минфине. «Наибольшую долю получили Сбербанк — 320,8 млрд руб., ВТБ — 200 млрд руб., Абсолют-банк — 46,6 млрд руб.», — сообщил на своем сайте Минфин.

В Абсолют-банке сообщили, что в первом квартале получили уже 26 заявок на сумму почти 80 млн руб. по данной программе. «Скорее всего, активные выдачи по данной программе начнутся в конце 2018 — начале 2019 года», — прогнозирует управляющий директор по розничным продуктам Абсолют-банка Антон Павлов. В пресс-службе ВТБ количество заявок не назвали, уточнив лишь, что наблюдают стабильный спрос на кредиты в рамках этой программы. «Практически во всех регионах клиенты обратились в банк за такими кредитами», — уточнили в ВТБ. — Основная причина — привлекательные условия. Со временем спрос будет расти, так как все большая часть населения будет подходить под ее условия (дети должны родиться после 1 января 2018 года и должна быть сформирована потребность в улучшении жилищных условий». В Сбербанке сообщили, что на 1 мая подписано около 270 кредитных договоров по программе ипотеки с государственной поддержкой семей. ДОМ.РФ также отмечает рост объема заявок от заемщиков на ипотечные кредиты по программе. На 1 мая партнерами ДОМ.РФ и дочерним банком выдано порядка 100 кредитов. Наибольший интерес заемщики проявляют к рефинансированию ранее оформленных кредитов.

**Льготную ипотеку в каждый регион**

Льготная ипотека под 6% годовых доступна не только семьям, где начиная с текущего года родился второй или третий ребенок. ДОМ.РФ совместно с Минстроем РФ реализуют региональные программы ипотеки по ставке от 6% годовых для отдельных категорий населения (молодые семьи, многодетные семьи, работники бюджетной сферы и т. д.). При этом такие категории определяются каждым регионом самостоятельно в зависимости от ситуации в субъекте и необходимости поддержки жителей при покупке жилья. Для многодетных семей, а также покупателей жилья в Дальневосточном федеральном округе и Байкальском регионе действует дополнительный вычет 0,25 п.п. Согласно условиям программы, ипотечный кредит выдается партнером ДОМ.РФ по сниженной ставке на весь срок кредита, а разницу между льготной и текущей ипотечной ставкой компенсирует регион из своего бюджета. «Такой механизм позволяет регионам поддерживать отдельные категории граждан и при этом снижать нагрузку на региональный бюджет по сравнению с действующими механизмами субсидирования», — подчеркивают в ДОМ.РФ.

В настоящий момент соглашения о реализации региональных программ уже подписаны с 15 субъектами РФ. Это Республика Карелия, Новгородская, Ульяновская, Удмуртская, Кемеровская, Воронежская, Новосибирская, Омская, Волгоградская, Саратовская области, Республика Мордовия, и в четырех из них — Владимирской, Калининградской, Волгоградской областях и Ямало-Ненецком автономном округе — такие программы уже действуют.

«В программе, которую реализует наше общество, льготные категории не определены», — рассказывает гендиректор АО «Ямальская ипотечная компания» Светлана Гришан. — Необходимость иметь собственные накопления в размере не менее 20% на оплату первоначального взноса, высокая цена за квадратный метр — от 72 тыс. до 99 тыс. руб. (в зависимости от строящегося объекта и города региона) привели к решению поддержать всех жителей ЯНАО, изъявивших желание приобрести квартиру на первичном рынке по сниженной процентной ставке. С начала текущего года в адрес общества поступила 41 заявка на сумму 119,1 млн руб. На них потребуются субсидий в размере 12,268 млн руб.». По ее словам, всего в окружном бюджете на эти цели в 2018 году предусмотрены средства

в размере 40 млн руб., что позволит выдать ипотечные кредиты на сумму 388 млн руб. Это позволит улучшить жилищные условия для 118 семей.

Во Владимирской области утвержден перечень 18 льготных категорий граждан, имеющих право на субсидирование процентной ставки по ипотеке. «С апреля 2017 года до конца года было подано 512 заявок на льготную ипотеку, в 2018 году — 266 заявок. «За 2017 год (с апреля) было предоставлено 234 ипотечных кредита на 265 млн руб., в 2018 году (на 1 мая) — 71 ипотечный кредит на 80 млн руб., — уточнил заместитель начальника кредитного отдела ВГИФ Игорь Лопухов. — В 2017 году было выделено 17,428 млн руб. на субсидирование процентной ставки. В 2018 году ожидаем выделения 20 млн руб., что позволит предоставить порядка 270 ипотечных кредитов на 305 млн руб.». Еще более чем с 20 субъектами РФ сейчас ведется обсуждение и согласование условий таких программ.

В годовом обзоре по рынкам жилья, жилищного строительства и ипотеки, подготовленном ВШЭ, Минстроем России и ДОМ.РФ, отмечается, что главная региональная особенность ипотечного рынка — его высокая концентрация. На десять ведущих регионов приходится почти половина выданных (46,8% в 2017 году, из них 28,4% в столичном макрорегионе), где сконцентрирована почти треть населения России. Такое положение дел будет сохраняться и впредь, прогнозируют в ДОМ.РФ. Это связано с высокими объемами строительства в этих регионах, а также высоким уровнем платежеспособного спроса на жилье, в том числе с помощью ипотеки в регионах с крупнейшими агломерациями.

В обзоре агентства «Эксперт РА» «Региональные рынки ипотечного кредитования в 2017 году: движение к единой ставке» отмечается, что большинство регионов показали темпы выдачи ипотечных кредитов выше 30%. При этом темпы снижения процентных ставок в разных регионах различались. По данным агентства, максимальные темпы падения ставок показали в основном регионы, в которых стоимость ипотеки была выше средних показателей на начало года, и, напротив, менее значительное снижение наблюдалось в субъектах, где годом ранее ставки были ниже среднероссийских. Наибольший прирост среди топ-20 регионов по объему выданных продемонстрировали Свердловская область (+48%), Краснодарский край (+43%) и Ленинградская область (+42%), уточняется в обзоре.

В первом квартале 2018 года никаких существенных изменений по объемам выдачи ипотеки не произошло: на десять ведущих регионов приходится 49%, ставки по ипотеке находятся на уровне 9,7–9,9%.

Среди лидеров по выдаче ипотеки в первом квартале 2018 года — Москва (73 млрд руб.), Московская область (48,5 млрд руб.), Санкт-Петербург (38,6 млрд руб.), Тюменская область (27,7 млрд руб.), Свердловская область (19,6 млрд руб.), Республика Татарстан (18,7 млрд руб.), Республика Башкортостан (18,4 млрд руб.), Краснодарский край (14,9 млрд руб.), Новосибирская область (12,5 млрд руб.), Красноярский край (12,2 млрд руб.).

Почти половина (41,9%) строящегося многоквартирного жилья в 2017 году приходилось на столичные макрорегионы — Москва, Санкт-Петербург и области. В первом квартале 2018 года — 38,9%. При этом любопытный факт: Московская область опережает столицу по площади вводимого жилья, хотя численность населения и миграционный прирост в Москве выше. Впрочем, это объясняется несколькими факторами — более высокие цены в Москве по сравнению с областью и более высокая плотность застройки. При этом обеспеченность жильем в Москве гораздо ниже, чем в области, — 19,1 кв. м против 33,7 кв. м на человека. ■

**С ПЕРЕХОДОМ К ДОМ.РФ У «РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА» НАЧАЛСЯ НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ С НОВЫМИ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ЗАДАЧАМИ И ПЕРСПЕКТИВАМИ В КАЧЕСТВЕ ИПОТЕЧНО-СТРОИТЕЛЬНОГО БАНКА**

# МИФЫ О ПУЗЫРЕ

## ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК В РОССИИ РАСТЕТ ВСЕ АКТИВНЕЕ. А ВМЕСТЕ С НИМ МНОЖАТСЯ ПРОГНОЗЫ И ОЦЕНКИ. „Ъ“ РАЗБИРАЛСЯ, ПОЧЕМУ РОССИИ НЕ ГРОЗИТ ПОВТОРЕНИЕ АМЕРИКАНСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА.

КСЕНИЯ ДЕМЕНТЬЕВА

По данным ЦБ, объем выдачи рублевой ипотеки в первом квартале 2018 года вырос в РФ на 81% к аналогичному периоду прошлого года — с 321 млрд руб. до 582 млрд руб. Еще в 2017 году ипотечная ставка стабильно закрепилась на уровне ниже 10% — впервые за всю историю развития рынка ипотеки, в первом квартале 2018 года она составила 9,73%. В численном выражении рост ипотеки в первом квартале составил почти 68% — было выдано более 299 тыс. ипотечных кредитов против нескольких более 178 тыс. штук за первые три месяца прошлого года.

Реальный прирост за первый квартал, за вычетом рефинансирования, чуть ниже. С начала года выдано новых кредитов на 500 млрд руб., но и это более чем на 50% больше показателя аналогичного периода прошлого года. «Рынок ипотеки растет прежде всего за счет новых заемщиков», — отмечает генеральный директор ДОМ.РФ Александр Плутник. По итогам апреля, по предварительной оценке ДОМ.РФ, рост рынка сохранился: выдано ипотечных кредитов на сумму около 250 млрд руб., что в 1,7 раза выше уровня апреля 2017 года.

Ипотека заметно оживилась еще в прошлом году. По его итогам прирост в рублях составил более 30%, что уже дало ряду «экспертов» повод начать говорить о рисках возникновения пузыря на этом рынке наподобие того, как это произошло в США, где в 2007–2008 годах разразился кризис некачественной ипотеки класса subprime, который в итоге перерос в международный финансовый кризис.

Впрочем, аналитики прогнозируют такой же — более чем 30-процентный — рост. Согласно прогнозам Аналитического центра ДОМ.РФ, по итогам года будет выдано 1,4 млн кредитов на 2,5–2,8 трлн руб. Для сравнения: выдано в 2017 году составило 1,087 млн ссуд на сумму 2,021 трлн руб.

Такой рост заложен в стратегию ДОМ.РФ и на следующие два года. Она предполагает рост объема общего ипотечного портфеля банков по ипотечным кредитам с 5,1 трлн руб. по итогам 2017 года до 10 трлн руб. к концу 2020 года. Ежегодный же объем выдаваемых ипотечных кредитов должен вырасти с 1,9 трлн руб. в 2017 году до 3–3,5 трлн руб. в 2020-м.

**ОДНАЖДЫ В АМЕРИКЕ** Ипотечный кризис в США разразился в 2007 году после того, как лопнул пузырь цен на недвижимость. Они резко пошли вниз после нескольких лет последовательного и стабильного роста, поддерживавшегося низкими процентными ставками и значительным притоком иностранного капитала. Однако рост оказался небесконечным, сменившись падением на фоне переизбытка предложения жилья, продаваемого в кредит.

В 2006 году рост цен на недвижимость остановился, а в 2007-м стоимость жилья просела настолько, что многие заемщики, покупавшие жилье в расчете на рост цен и последующее рефинансирование на более выгодных условиях, не смогли или не захотели обслуживать взятые на пике бума кредиты. В первую очередь это коснулось так называемой ипотеки класса subprime — выданной людям с низкими или неподтвержденными доходами, большой закредитованностью, низким первоначальным взносом, покупающим жилье в спекулятивных целях, на особых условиях, например с отсрочкой основных выплат, окончание которой как раз и пришлось на период кризиса, или по плавающей процентной ставке и т. п. Многие кредиторы в США ориентировались не на качество, а на количество выданных кредитов.

Существенно снизились стандарты андеррайтинга и требования к заемщику: в 2007 году около 40% ипотеки выдавалось с первым взносом менее 3% от стоимости жи-

лья. Эти кредиты в последующем секьюритизировались. В то же время в России изначально не допускалась секьюритизация кредитов в первоначальном взносом ниже 20%, а в начале 2018 года Банк России нормативно ограничил выдачу таких кредитов.

Изыятие заложенной по кредиту недвижимости во многих случаях банки от убытков не избавляло, так как из-за снижения цен дома стали стоить меньше, чем выданные на них кредиты.

Ситуацию усугубили особенности рынка секьюритизации ипотеки в США — когда банки финансируют этот сегмент на фондовом рынке, продавая ценные бумаги, обеспеченные закладными по ипотеке. Многие банки выпускали сложно структурированные инструменты, обеспеченные именно subprime-ипотекой, при этом инвестиционная привлекательность таких бумаг обеспечивалась первоклассными рейтингами на уровне AAA — рейтинга ценных бумаг Казначейства США. В процессе секьюритизации оригинатор передавал все кредитные риски инвесторам, что также не стимулировало его к должному кон-

тролю качества кредитов. Что касается ипотечных ценных бумаг с последующей переупаковкой младших траншей в инструменты повторной секьюритизации, банки дополнительно маскировали кредитные риски. Рынок секьюритизации рухнул вслед за рынком недвижимости и ипотеки. А учитывая, что в США ипотечный долг составлял заметно более половины ВВП, проблемы банков стали оказывать влияние на всю экономику, что привело к необходимости господдержки ряда ключевых игроков. Но и это еще не все. Объем рынка MBS в 2007 году — более \$4 трлн, из них более \$1 трлн принадлежало зарубежным инвесторам. Из-за большого объема внешних инвестиций в экономику США на фоне бума, а также глобальной значимости «экономики номер один» проблемы вышли за пределы Америки, и кризис получил глобальное распространение.

**ДВА ПОЛЮСА** Впрочем, по словам опрошенных „Ъ“ экспертов, сходства между ситуацией сейчас в России и тогда в США довольно мало.

## ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПУЗЫРЯ НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ И НЕДВИЖИМОСТИ ОТСУТСТВУЮТ



### ИПОТЕЧНЫЙ КРИЗИС 2007 ГОДА

#### РАЗВИТОСТЬ РЫНКА

- ▶ Накопленный ипотечный портфель – **83%** к ВВП
- ▶ Объем ИЦБ в обращении к задолженности по ипотеке – **71%**

#### ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ

- ▶ Стабильный рост цен

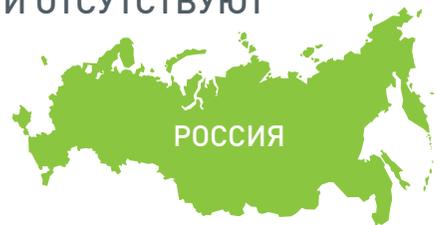
#### SUBPRIME ИПОТЕКА

- ▶ Распространение высокорискованной subprime ипотеки
- ▶ Резкий рост дефолтов

#### СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ

- ▶ Секьюритизация кредитов через сложные многотраншевые бумаги
- ▶ Выпуск ИЦБ на сумму более **\$1,6 трлн**, обеспеченных subprime кредитами (2003–2007 годы)

Источник: ДОМ.РФ.



### ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

#### РАЗВИТОСТЬ РЫНКА

- ▶ Накопленный ипотечный портфель – **6%** к ВВП
- ▶ Объем ИЦБ в обращении к задолженности по ипотеке – **6%**

#### ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ

- ▶ Снижение цен в реальном выражении с 2012 года

#### SUBPRIME ИПОТЕКА

- ▶ Стабильно низкий уровень просроченной задолженности
- ▶ Отсутствие subprime кредитов
- ▶ Оперативное реагирование Банка России на появление кредитов с низким первоначальным взносом

#### СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ

- ▶ Фабрика ИЦБ секьюритизирует только кредиты высокого качества с использованием простой однотраншевой бумаги
- ▶ Разрабатываются стандарты ответственного ипотечного кредитования

Как указывает руководитель направления анализа денежно-кредитной политики и банковского сектора Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) Олег Солнцев, это соотношение накопленного гражданами ипотечного долга к ВВП, темпы роста рынка, долговая нагрузка на ипотечного заемщика, доля семей, которые могут позволить себе ипотеку, динамика цен на рынке недвижимости и ряд других.

**ВАЖНОЕ СООТНОШЕНИЕ** Уровень проникновения, или соотношение ипотечного долга и ВВП, в России также на безопасном уровне, указывают эксперты. «Мы находимся на таком низком уровне проникновения по сравнению со многими другими странами, что говорить о пузыре или кризисе очень сильно преждевременно», — считает старший управляющий директор — главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников.

«Соотношение ипотечного долга к ВВП в России сейчас в районе 6%, — конкретизирует Олег Солнцев. — А по стратегии развития ДОМ.РФ к 2020 году должно вырасти до уровня 9,5–10%. Если этот показатель сравнивать с развитыми рынками, то в России он на порядок меньше и опасений не вызывает. Так, накануне ипотечного кризиса в США соотношение ипотечного долга к ВВП было на уровне около 80%. Если посмотреть на другие развитые страны — это 50–80–90% к ВВП».

Смысл этого показателя — отражение некоего потенциала роста рынка исходя из разных типов экономик, понимание, далеко ли нам еще до своего странового потолка, указывают эксперты. Для развитых стран, где ипотечные инструменты используются десятилетиями, он выше, для экономик, перешедших не так давно от плановых к рыночным, ниже. «За базу для сравнения можно взять страны Восточной Европы и Прибалтики. И даже у них соотношение ипотечного долга к ВВП гуляет от 13–14% в Венгрии и Словении до 28–32% в Словакии и Эстонии. То есть нам даже до Восточной Европы еще расти и расти», — отмечает он.

**СТРАШЕН ЛИ РОСТ?** Темпы роста портфеля важны, чтобы понимать, насколько быстро мы движемся к своему потолку, даже если он еще далеко, продолжает господин Солнцев.

По итогам 2017 года по размеру ипотечного портфеля Россия выросла почти на 14%, а по объему выдач новых кредитов — примерно на треть к 2016-му. «Много это или мало — покажет сравнение с нашими же темпами роста в иные периоды. Так, в 2011–2014 годах годовые темпы роста ипотечного портфеля были на уровне 30–40%, то есть даже выше, чем сейчас. При этом, что важно, такие темпы прошли краш-тест кризисом 2014 года. Жесткого приземления по ипотеке тогда не было, этот сегмент в меньшей степени, чем другие, дал просрочку. Да, была проблема с валютной ипотекой, но в общем объеме ее доля незначительна», — говорит эксперт.

По данным ЦБ, просрочка от 90 дней в течение двух лет после кризиса 2014 года достигала пика в 0,73% по сравнению с докризисными 0,37%, а от 180 дней — 2,67%. Потом она стала снижаться и по итогам марта составляла 0,27% и 1,84% соответственно.

Пока говорить о назревающем пузыре преждевременно, говорит Юрий Грибанов, гендиректор Frank RG: «Просрочка остается на весьма умеренном уровне в несколько процентов от портфеля, что вполне приемлемо».

**ДОЛГОВАЯ РАЗГРУЗКА** Важным показателем, позволяющим говорить о возможности возникновения проблем с обслуживанием ипотечных кредитов в будущем, является соотношение ипотечного платежа к доходу среднего домохозяйства. Так, в 2008 году средний платеж по ипотеке составлял 60%, в 2011–2012 годах —

## ПРОГНОЗЫ

30–35%, в 2017–2018 годах — комфортные 25%. При этом средний размер кредита за этот период вырос с 1,7 трлн до почти 2 трлн руб. Это вполне посильный уровень, учитывая, что в семье, взявшей ипотеку, обычно бывает не один работающий человек, отмечают эксперты и участники рынка.

«Плюс ставки снижаются, а сроки ипотеки растут, что тоже влияет позитивно на соотношение среднего платежа к доходу, и сейчас это соотношение в России одно из лучших за все время, которое ипотека существует как экономически значимое понятие», — констатирует господин Солнцев.

Доля семей, которые могут позволить себе купить в ипотеку квартиру на стандартных условиях, чем-то похожа на предыдущий показатель, но здесь учтен фактор дифференциации по доходам между разными группами семей. Так, по словам Олега Солнцева, если в целом по стране в 2011–2012 годах эта доля была на уровне 29–31%, то в 2016-м — 34%, в 2017-м — 44%. То есть потенциал выше по сравнению с прошлыми годами.

Это означает, что реальный платежеспособный спрос со стороны стандартных заемщиков не настолько узкий, чтобы банкам в рамках конкурентных стратегий форсировать субстандартную ипотеку с экстремальным соотношением долга к доходу или минимальным первоначальным взносом, уходя в рискованный сегмент, считает эксперт.

Что касается нормального платежеспособного спроса, недостаток которого зачастую подталкивает банки в сегмент subprime, то он еще не исчерпан, считает и Дмитрий Гаранин, партнер McKinsey. «Пока банки скрупулезно проверяют доходы и оценивают залоговые, предпочитают не рисковать ради расширения клиентуры», — говорит он. Более того, он полагает, что текущий платежеспособный спрос может быть расширен за счет новой категории покупателей жилья в ипотеку, которые сейчас предпочитают жилье арендовать, в основном по экономическим соображениям.

Это достаточно большой потенциальный сегмент, который со временем также может быть задействован, рассуждает господин Гаранин. «Стандартный строительства не стоят на месте, и качество жилья, которое строится сейчас, несопоставимо выше в сравнении с тем, что в основном сдается: старые приватизированные квартиры, жилье, доставшееся по наследству или купленное в сытые докризисные года и сдаваемое, чтобы не простаивало», — поясняет он. Запрос на качество и может сформировать некий класс нового платежеспособного качественного спроса, резюмирует Дмитрий Гаранин.

**НЕПОПУЛЯРНЫЙ SUBPRIME** Еще один ключевой фактор — масштаб сегмента subprime. «Надо понимать, что американский рынок ипотеки рухнул не от того, что ипотека сама по себе рискованна, а из-за того, что ее стали выдавать тем, кому нельзя, безработным, например. Люди на ипотеку спекулятивно покупали инвестиционные квартиры без первоначального взноса. И все это происходило на фоне практически нулевых ставок», — добавляет Михаил Матовников. — Вот это факторы риска. У нас сейчас их нет: ставки все равно довольно высокие, первоначальные взносы немаленькие, уровень инвестиционной ипотеки небольшой».

«Предложения ипотеки с первоначальным взносом, равным нулю, в России, можно сказать, их нет», — указывает и Юрий Грибанов. — Более того, банки придерживаются весьма консервативной рискованной политики, то есть они не суют с вертолета ипотечные кредиты категории subprime, потому что все еще прекрасно помнят проблемы просроченных долгов, которые их накрыли после кризиса 2008 и 2014 годов».

Необходимо продолжать проводить политику по предотвращению формирования высокорискованного портфеля ипотечных кредитов с низким первоначальным взносом, отмечают эксперты ДОМ.РФ. В начале 2018 года Банком России введены повышенные коэффициенты резервирования по кредитам с низким первоначальным взносом (менее 20%). «Эти меры будут способствовать предупреждению формирования кредитных рисков и дальнейшему росту качества ипотечного портфеля: по статистике Банка России вероятность возникновения просроченной задолженности по ипотеке в течение месяца по кредитам с первоначальным взносом до 10% бо-

лее чем в два раза выше, чем по кредитам с первоначальным взносом в 20–30%», — комментирует Аналитический центр ДОМ.РФ.

Что касается инвестиционных ипотечных заемщиков, которые быстро перестают обслуживать долг, как только цены на жилье падают настолько, что это становится невыгодным. «Но российский рынок недвижимости уже охладился: прошли те времена, когда инвесторы скупали жилье в надежде на рост цен на несколько десятков процентов в год, и, скорее всего, с учетом реновации это вряд ли повторится», — говорит Дмитрий Гаранин. — Сейчас высока доля людей, покупающих квартиры, чтобы улучшить жилищные условия, и относящихся к покупке как к очень значимому событию».

Спекулятивный спрос невелик, указывает и господин Грибанов: большая часть людей покупает квартиры для жизни. Спекулянтам, по его словам, рынок при текущем уровне и динамике цен стал неинтересен, они уже несколько лет как переложили свои средства в более выгодные растущие активы. Люди же, которые покупают для себя, рассуждает он, менее рациональны, и даже если квартира стала стоить меньше, чем они должны банку, продолжают обслуживать кредит, потому что отказ обслуживать долг и покупка новой более дешевой квартиры для них будут связаны с эмоциональной потерей.

В такой ситуации для банков важно обеспечить клиентов понятными и прозрачными процессами и продуктами, отмечает господин Гаранин. Если стандарты безопасного кредитования и управления соблюдаются, сам по себе рост опасности не представляет, согласен Михаил Матовников.

**ЦЕНОВЫЕ КАЧЕЛИ** Если говорить о динамике цен на жилье, что стало триггером кризиса в США, то оптимальной является ситуация умеренного роста цен, чтобы динамика не слишком отрывалась от инфляции, указывают эксперты.

«Это признак сбалансированности. Умеренное превышение над ИПЦ — это хорошо. Сильное — плохо:

стимулируется покупка жилья в инвестиционных целях, и возникает опасность пузыря. Схлопывание цен — признак кризиса», — отмечает господин Солнцев. В России сейчас нет ни того ни другого. — Коррекция цен уже закончилась, сейчас они стагнируют. В будущем нас не ждет слишком мощный рост цен, но и вряд ли будет существенное снижение. Охлаждать цены будет и ввод нового жилья, который наконец тоже стал расти. По мере исчерпания запаса жилья ценовые качели двинутся в другую сторону, тем самым не давая ценам упасть. В этом же направлении будут работать и новые механизмы финансирования жилья, переход на которые запланировало правительство. Переход от долевого строительства за счет граждан к проектному финансированию за счет банков, вероятно, несколько повысит себестоимость для застройщиков и подтолкнет цены чуть вверх». Но, полагает Олег Солнцев, это будет единовременная ценовая коррекция, а не устойчивый тренд, способный вызвать спекулятивный ажиотаж и привести к надуванию ценового пузыря.

Цены на жилье сейчас стабильны на протяжении длительного периода. В условиях снижения ставок по ипотеке это увеличивает его доступность и в то же время не позволяет реализоваться риску, отмечают в ДОМ.РФ. «И даже если предположить какое-то более шоковое снижение, надо учитывать, что жилье для среднестатистического россиянина — это сакральное имущество и он последнюю рубашку с себя скинет, но будет выплачивать долг в страхе, что его квартира будет у него отнята», — рассуждает он.

**РИСКА НЕТ** Признаков возникновения пузыря на российском рынке ипотеки нет, единодушно эксперты.

Вместе с тем, они указывают на возможное введение санкций по ОФЗ, что может негативно отразиться на фондовом рынке и рынке секьюритизации. Впрочем, доля фондирования ипотеки через секьюритизацию сейчас в России невелика, ипотека в основном сейчас финансируется за счет депозитов граждан. «К тому же на этом рын-

ке есть институт развития — ДОМ.РФ, который к этому моменту может разработать схемы хеджирования таких рисков», — полагает господин Солнцев.

У нас отсутствует машина по секьюритизации ипотечных ссуд, которая была построена в Америке и сформировала там огромный рынок институциональных инвесторов в ипотечные ценные бумаги, что увеличивало риски», — говорит и Дмитрий Гаранин. Все, что связано с секьюритизацией, в России находится пока на начальном этапе, если развивать этот продукт грамотно и осторожно, он будет очень полезным: и банки расчистят балансы, и инвесторы получат хороший инструмент, продолжает господин Гаранин: «Конечно, все можно довести до абсурда — если какое-то лекарство пить в очень больших количествах, можно и пострадать, но пока для меня на горизонте до десяти лет этих рисков не видно».

В части секьюритизации ипотечных пулов ДОМ.РФ занимается развитием механизма выпуска однотраншевых ипотечных ценных бумаг с поручительством единого института развития в жилищной сфере. В рамках этого механизма в целях управления этим риском будут проводиться тщательный отбор и проверка всех закладных, попадающих в пул.

Присутствуют некоторые процентные риски для банков из-за возможных санкций США по ОФЗ, что увеличит стоимость фондирования ипотеки для банков. Но, во-первых, их пока нет, а во-вторых, у нас есть государство, которое понимает, что ипотека — это чувствительный сегмент, и, если предположить, что произойдет что-то радикальное, вероятно, включит какие-то системы поддержки, как это было в 2014 году, считает господин Грибанов.

Повторение американского сценария 2007–2008 годов — образование пузыря на ипотечном рынке в России — очень маловероятно, считает Дмитрий Гаранин. «Во-первых, кризисы никогда точно не копируют предыдущие: человечество учится на ошибках. Плюс кроме предположения, что на те же точно грабли мы не наступим, российский рынок структурно сильно от американского отличается», — отмечает он. ■

ленный банк (referral fees), что привело к утрате крупными банками примерно половины клиентского потока. Также в числе причин высокий уровень развития инфраструктуры и рыночных инструментов.

Успех многих небанковских организаций на развитых рынках напрямую зависит от зрелости инфраструктуры. Например, основа успеха одной из наиболее популярных моделей небанковской ипотечной платформы Rocket Mortgage, разработанной Quicken Loans, заключается в возможности применять технологию originate-to-sell для управления портфелем (полное хеджирование процентного и кредитного риска и возможность реинвестирования более 90% портфеля в течение короткого срока после выдачи за счет секьюритизации). При этом компании достаточно соблюдать требования к закладным, устанавливаемые ипотечными агентствами. Также стоит отметить доступность клиентских данных. В Европе с внедрением открытого обмена банковскими данными (Open Banking) практически любая организация, заинтересованная в развитии ипотечного бизнеса, получает доступ ко всей информации о клиенте, предварительно заручившись его согласием.

В качестве третьего тренда можно упомянуть развитие экосистемного подхода, которое обусловлено рядом процессов. Со стороны клиента это заинтересованность не в получении ипотеки как таковой, а в приобретении жилья. Ряд технологических игроков уже меняет привычную последовательность действий, сначала предлагая подобрать интересующий объект, а затем оценить возможность его финансирования заемными средствами и при необходимости получить кредит (например, сервис Zoora в Великобритании). С учетом изменения потребительских предпочтений банки в борьбе за клиентов включают конкуренцию через предоставление дополнительных сервисов (от поиска жилья до ремонта и переезда). Например, у банка Lloyds в Великобритании есть специализированное предложение по страхованию в реальном времени, а Wells Fargo в США выдает единый кредит на покупку недвижимости и ремонт (Purchase & RenovateSM). И, наконец, нарастающая активность в финансовой сфере международных технологических корпораций, которые имеют огромную клиентскую базу и высокий уровень клиентской лояльности. Ряд крупнейших игроков (например, Amazon и Alibaba) уже проявляет заинтересованность в разработке специализированного предложения в области ипотеки.

Несмотря на то что некоторые из названных трендов еще не получили широкого распространения в России, общий вектор движения указывает на то, что влияние их растет. Расширение присутствия на ипотечном рынке некрупных банковских и небанковских организаций будет зависеть от дальнейшего развития рынка секьюритизации и инфраструктуры обмена данными. Перед банками, заинтересованными в развитии ипотеки, встает вопрос о стратегическом позиционировании: в каком качестве и за счет каких компетенций можно обеспечить себе конкурентное преимущество в будущем.



## ИПОТЕЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАПАДА

**Филип Гаджен, глава OLIVER WYMAN в РОССИИ и СНГ:**

— Российский рынок отличается от рынков большинства развитых европейских стран и США низким уровнем проникновения ипотеки. И хотя до насыщения рынка еще далеко, понимание драйверов успеха и проблем, продвинутых с точки зрения ипотеки рынков, важно уже сейчас, так как многие из них могут стать актуальными в России.

Рассмотрим три ключевых тренда, влияющих на трансформацию ипотечного бизнеса на Западе.

Во-первых, это изменения в части цепочки создания ценности в ипотечном процессе. Традиционно банки полностью владели цепочкой: от приема и обработки заявки до закрытия и обслуживания сделки. Сейчас ситуация меняется: банки постепенно начинают использовать сервисы, предоставляемые специализированными компаниями (часто из небанковской отрасли). Сегодня на развитых рынках поиск недвижимости осуществляется по большей части онлайн. Например, в США технологические компании Roostify и Blend предлагают короткие анкеты с автоматическим заполнением благодаря интеграции со специализированными сервисами (например, с Yodlee для интеграции счетов всех банков через API). A Habito и Trussle в Великобритании позволяют сравнивать несколько предложений при выборе квартиры или дома, выдаче нового кредита и рефинансировании.

Новые специализированные игроки используют продвинутые алгоритмы для оценки потенциальных заемщиков и объектов недвижимости в считанные секунды. При этом объем информации, предоставляемой самим клиентом, минимален. Так, немецкая компания Kreditech задействует технологии продвинутого машинного обучения для мгновенного скоринга клиентов, располагая ограниченным объемом данных. В США компания HouseCanary предоставляет решения по автоматизированной оценке стоимости жилья, снижающие до минимума затраты клиентов. Синергия технологических компаний и банков — аутсорсинг и автоматизация процессов — позволила банкам США сократить операционные затраты на 25–30%. Число компаний, предоставляющих такие услуги, велико: среди них WorkFusion и Capsilon с полным спектром сервисов по автоматизации ипотечного процесса для банков и других участников (например, страховых компаний).

Вторым трендом является изменение ландшафта ипотечного сектора: увеличивается доля небольших банков и небанковских компаний. Этот тренд актуален в первую очередь для США, где доля небанковских организаций существенно выросла (с 8% в 2010 году до 31% в 2016 году), тогда как доля топ-5 банков значительно сократилась (с 64% до 25% за аналогичный период). Причин несколько. В частности, усиление регуляторного давления. Ярким примером этого в США стала доработка законодательства RESPA / TILA, в результате которой был введен запрет на комиссионные за направление клиентов в опреде-

## ПРОГНОЗЫ

# ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ РЕШАЯ КУПИТЬ КВАРТИРУ В ИПОТЕКУ, ЗАЕМЩИК ЧАЩЕ ВСЕГО ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА УРОВЕНЬ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО КРЕДИТУ И РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА, ОДНАКО НА ПРАКТИКЕ СЛЕДУЕТ ОПЕРИРОВАТЬ И ДРУГИМИ КАТЕГОРИЯМИ.

ЮЛИЯ ИВАНОВА

В первую очередь надо оценить ту финансовую нагрузку, которую получит семья с момента заключения ипотечного договора. В мировой практике считается, что обслуживание ипотеки не будет вызывать затруднений, если на обслуживание кредита будет уходить не более 40% от общего дохода семьи. «В эти расходы принято включать не только сумму ежемесячного платежа, но и сопутствующие расходы на обязательное страхование предмета недвижимости, личного страхования заемщика», — советуют в ДОМ.РФ.

По мнению вице-президента СМП-банка Романа Цивинюка, как правило, комфортный уровень ежемесячного платежа равен 30–40% от совокупного дохода семьи, допустимый уровень — 50%, иначе кредитная нагрузка может стать слишком серьезным бременем для заемщика. «Размер ежемесячного платежа не более 40–50% от доходов позволит не лишать семью отпуска, позволит сделать ремонт, также будет возможность откладывать часть денег для обучения детей», — рекомендует начальник управления ипотечных продаж банка «Уралсиб» Карина Кучерук. — Важно понимать, что ипотечный кредит не должен снизить уровень жизни семьи, а должен сформировать новые приоритеты по расходам и планирование бюджета».

Сейчас банки обязаны на первой странице кредитного договора раскрывать не только эффективную процентную ставку, но и общую сумму выплат в денежном выражении. Эта мера дополнительно призвана обеспечивать клиентов наиболее полной и прозрачной информацией по кредиту. Раскрываются сумма основного долга, дополнительно взимаемые с заемщика суммы, без

уплаты которых кредит не будет предоставляться либо будет предоставлен на менее выгодных условиях (например, оплата страхования заемщика и предмета залога, комиссии, плата за пользование банковской ячейкой, аккредитивом и т. п.), суммы периодических платежей и их сроки, общая сумма, подлежащая выплате банку, общая «цена кредита» — общая сумма, подлежащая выплате банку, за вычетом суммы основного долга. «Такая информация позволяет заемщику в простой и доступной форме понять, сколько именно средств будет уходить на обслуживание ипотеки, и более взвешенно оценивать объем принимаемых им денежных обязательств», — отмечает вице-президент, директор департамента развития ипотечного бизнеса банка «Российский капитал» (принадлежит ДОМ.РФ) Сергей Калинин.

Во-вторых, важно учитывать, что низкий первоначальный взнос (менее 15%) всегда подразумевает повышенную процентную ставку. Это в том числе связано с тем, что такие кредиты на практике чаще уходят в просрочку, поясняют участники рынка. По оценкам ДОМ.РФ, у кредитов с первоначальным взносом менее 20% шанс выйти на просрочку 90+ в течение первых двух лет жизни кредита почти в два раза выше, чем у кредитов с первоначальным взносом 20–40%, и в шесть раз выше по сравнению с кредитами с первоначальным взносом более 50%. Поэтому эксперты советуют все-таки брать ипотеку, как минимум имея 20–30% стоимости квартиры. По оценке ДОМ.РФ, семья (двое работающих) со средними зарплатами может накопить 10% стоимости типовой квартиры (2,97 млн руб.), откладывая по 30% своих зарплат, примерно за год.

Третье правило ответственного заемщика — сформировать так называемую подушку безопасности. Это может быть, например, депозит с суммой, достаточной для погашения трех-шести платежей. Такая мера необходима на случай непредвиденных обстоятельств, в частности потери работы. «Также необходимо учитывать, что каждый год обязательна оплата страховой премии и важно делать это своевременно», — уточняет Карина Кучерук. — Лучше откладывать на эти цели 1–1,5 тыс. руб. ежемесячно в течение года. Особенно актуально это для тех, кто берет кредит в декабре, когда наступает время покупки подарков».

Если клиент планирует покупать квартиру в новостройке, то стоит изучить спецпредложения по выбранному комплексу. «Часто компания-застройщик продает определенный пул квартир со скидкой, например на нижних этажах, или предлагает специальные условия для ипотечных заемщиков конкретного банка», — рассказывает Роман Цивинюк. — Банки, в свою очередь, тоже готовы кредитовать на льготных условиях покупку квартир в жилых комплексах застройщиков-партнеров: это может быть ипотека по сниженным ставкам, нулевой первоначальный взнос и т. д. Сейчас с учетом большого объема новостроек и высокой конкуренции у клиентов есть возможность сэкономить достаточно ощутимую сумму на различных акциях и спецпредложениях». При покупке квартиры на вторичном рынке важно проверить юридическую чистоту жилья — запросить копии всех правоустанавливающих документов, выяснить, в результате какой сделки была приобретена квартира действующим собственником, прописаны ли в квартире несовершеннолетние дети (в этом случае потребуется разрешение органов опеки на продажу).

Большинство ипотечных заемщиков стараются погасить кредит быстрее за счет досрочных погашений. И здесь тоже есть свои нюансы. «Ряд банков предлагает снижение процентной ставки, когда при единовременной выплате 0,5–2% от суммы кредита при заключении договора ставка снижается на 1–2 процентных пункта на весь срок кредита, но берет за это разовую комиссию», — рассказывает Роман Цивинюк. — Такой вариант подойдет тем, кто в моменте располагает необходимой суммой и при этом планирует гасить кредит пять-семь лет и более — за такой срок, как правило, комиссия окупается. Если же клиент планирует погасить ипотеку в ближайшем будущем, например за счет продажи имеющейся недвижимости, то уплата такой комиссии может не окупиться. Экономическую целесообразность уплаты такой комиссии необходимо рассчитывать в каждом конкретном случае».

И, наконец, следует помнить о правилах поведения в случае форс-мажора, когда в данный момент нет возможности платить по кредиту. «Надо сразу незамедлительно обратиться в банк с письменным заявлением, не слушать советы друзей, не читать отзывы в интернете, не надеяться, что ситуация разрешится и вы сможете платить», — подчеркивает Карина Кучерук. При обращении в банк надо четко и конструктивно изложить, что произошло, чтобы банк предложил варианты реструктуризации кредита — за счет снижения ежемесячного платежа и увеличения срока кредитования или отсрочки оплаты процентов по кредиту. «Сейчас есть возможность заемщикам, попавшим в затруднительное положение, предложить несколько выходов из затруднительных ситуаций», — указывает госпожа Кучерук. ■

## ПОЙМАЙ СВОЮ СТАВКУ В 2017 ГОДУ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ ОПУСТИЛИСЬ НИЖЕ 10%, ЧТО ПРИВЕЛО К РАЗВИТИЮ МАСШТАБНОЙ КАМПАНИИ ПО РЕФИНАНСИРОВАНИЮ. ДОЛЯ ТАКИХ КРЕДИТОВ В НОВЫХ ВЫДАЧАХ БАНКОВ ПО ИТОГАМ ГОДА ПРЕВЫСИЛА 7%.

ЮЛИЯ ИВАНОВА

В прошлом году ключевая ставка Банка России была понижена с 10% до 7,75% (сейчас — 7,25%), что привело к существенному удешевлению стоимости банковских кредитов. Ипотечные ставки опустились до исторических минимумов: средневзвешенная ставка снизилась с 11,5% в начале года до 9,8% годовых. У госбанков появились программы с возможностью получения ипотеки от 7,4% годовых. В майском указе президент РФ Владимир Путин задает целевой ориентир для снижения ипотечных ставок по рынку в целом — ниже 8% к 2024 году.

Таким образом, особенно актуальным становится рефинансирование ипотечных кредитов, взятых заемщиками в 2014–2016 годах по ставкам 13–16% годовых. По оценке аналитического центра ДОМ.РФ, в 2017 году 75–85 тыс. семей смогли рефинансировать ипотечные кредиты на общую сумму 140–150 млрд руб. — это 7,5% от общего объема выдач. «Сейчас на рефинансирование приходится 10–15% новых выдач», — оценивает глава Frank RG Юрий Грибанов. — Мы ожидаем, что в течение этого года эта доля сохранится примерно на том же уровне». Но некоторые банкиры не исключают, что объем рефинансирования может быть и больше. «Мы ожидаем, что объемы рефинансирования в 2018 году будут больше, чем в предыдущий период, и могут достигнуть 20–25% от общего объема выдач», — указывает управляющий директор по розничным продуктам Абсолют-банка Антон Павлов. — В прошлом году многие заемщики предпочитали подождать, когда ставка опустится еще ниже, чтобы получить наиболее выгодные условия, но сейчас психологическая отметка преодолена, поэтому откладывать сделку смысла нет. Сейчас мы видим достаточно большой поток заявок».

Клиенты ищут более выгодные условия, желая сэкономить на платежах по кредиту, а банки охотятся за самыми надежными заемщиками (по статистике ипотека отличается наименьшей долей просроченной задолженности среди всех розничных кредитов). Но хотя тренд остается прежним, в текущем году банки разнообразили кампанию по переманиванию чужих клиентов. «Ресурсы для снижения ставок у банков сейчас фактически исчерпаны», — отмечает Антон Павлов. — Поэтому ведущие банки расширяют возможности для рефинансирования кредита. Например, если изначально большинство банков предлагали рефинансировать кредиты уже в готовых объектах недвижимости, то сейчас можно получить более выгодные условия по ипотеке, даже если объект недвижимости еще не сдан в эксплуатацию. Также, безусловно, имеет значение скорость рассмотрения заявки и выхода на сделку». Кроме того, добавляет Юрий Грибанов, ряд банков предлагает рефинансирование с упрощенной процедурой, заявляя, что банк сам оформляет все необходимые документы и выплачивает долг заемщика первому кредитору.

Заемщик может рефинансировать ипотеку двумя способами — увеличив период кредитования или уменьшив процентную ставку, поясняет глава банка «Дельтакредит» Мишель Кольбер. Возможен и комбинированный вариант, отмечают в ДОМ.РФ. В свою очередь, банк будет учитывать ряд факторов, чтобы одобрить сделку: доход клиента, расходы и сумму выплат по ипотеке, кредитную историю клиента, наличие созаемщиков и поручителей.

Важно помнить, что банки практически никогда не рефинансируют собственные кредиты, хотя именно к своему кредитору заемщик обращается с этой просьбой в первую очередь. Прежде всего это связано с особенностями регу-

лирования. Согласно требованиям ЦБ, снижение процентной ставки по уже выданному кредиту трактуется как ухудшение его качества, а значит, грозит банку повышением отчислений в резервы. Соответственно, банк рискует не только потерять доход по уже выданному кредиту (за счет снижения ставки заемщику), но и получить расходы в виде резервов.

В первую очередь, выбирая программу и банк для рефинансирования, клиенты ориентируются на уровень ставок. Однако важно учитывать, что разница в процентных ставках между первым и вторым кредитом должна составлять минимум 1–2 п.п. Это позволит оправдать расходы на переоформление кредита и сбор необходимых документов. «Мы рекомендуем задумываться о перекредитовании в том случае, если ставка по ипотеке снизилась более чем на 2 п.п. и если с момента оформления кредита прошло не более пяти лет», — советует Антон Павлов. «Размер выгоды рассчитывается индивидуально — не только в зависимости от ставки, но и от срока, в течение которого заемщик уже платит кредит», — уточняет Мишель Кольбер. — Чем меньше времени прошло с оформления первой ипотеки, тем больше будет экономия от рефинансирования.

В среднем расходы на рефинансирование составляют порядка 15 тыс. руб., отмечают в ДОМ.РФ. Расходы на переоформление, по словам господина Кольбера, — это страховая премия, комиссия за конвертацию денежных средств, оплата регистрационных услуг, нотариальных сборов и пошлин. «Клиент должен посчитать в графике платежей проценты, которые он заплатит до конца срока по текущему кредиту, запросить у потенциального кредитора размер переплаты по новому кредиту. Потом вычесть из первой суммы вторую и дополнительно вычесть сумму, которую он по-

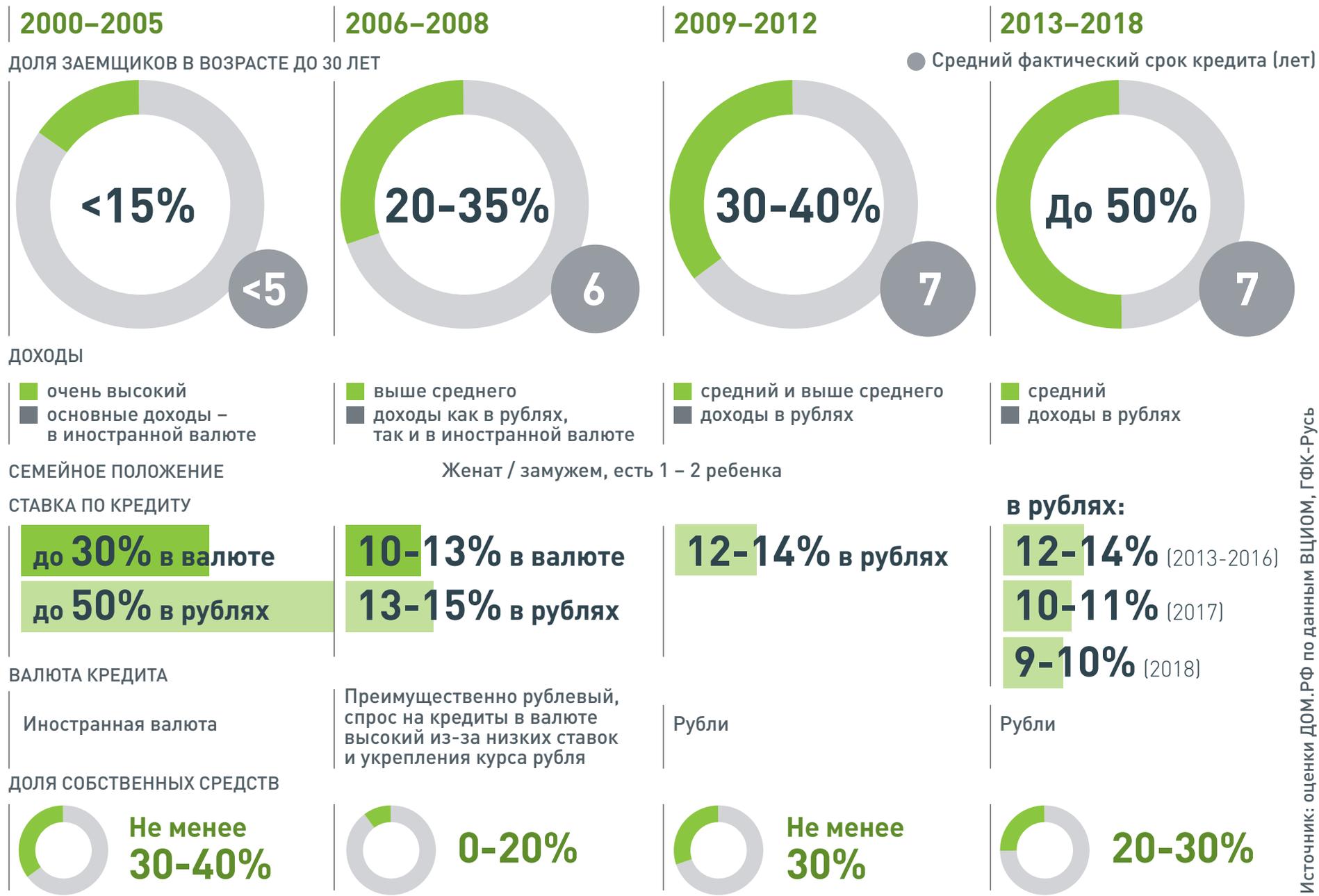
тратит при оформлении новой сделки», — советует Мишель Кольбер. Например, если заемщик должен банку 2,8 млн руб., ему платить ипотеку еще 14 лет по ставке 13% годовых, то переоформление ипотеки по ставке 10,5% годовых сэкономит более 0,5 млн руб. переплаты.

Рефинансировать имеет смысл ипотеку, срок оплаты которой составляет не менее двух-трех лет. Это связано с тем, что при аннуитетной форме погашения кредита (а у большинства кредитов именно такая форма погашения) в первые несколько лет до 90% ежемесячного платежа составляют проценты. В то же время основной долг гасится минимально. «Важно учитывать, что не все ипотечные заемщики могут воспользоваться рефинансированием», — предупреждает Антон Павлов. — Как правило, банки не осуществляют рефинансирование кредитов, если по ипотеке осуществлялось частичное досрочное погашение за счет средств материнского (семейного) капитала. Кроме того, данное ограничение может распространяться на заемщиков, которые уже ранее рефинансировали кредит». Но, к примеру, в ДОМ.РФ такого ограничения нет. Кроме того, при перекредитовании в ДОМ.РФ у заемщиков есть возможность менять перечень собственников и заемщиков по ипотечному кредиту, подчеркивают в организации.

Сейчас значительной разницы между ценовыми предложениями банков уже нет, поэтому особое внимание стоит уделить условиям рефинансирования. «Например, не все участники рынка предоставляют возможность рефинансирования кредита в строящихся объектах, могут быть жесткие требования к объектам недвижимости (особенно в части перепланировок), по возможности привлечения созаемщиков для оформления кредита», — указывает Антон Павлов. ■

# 7,3 млн семей улучшили жилищные условия с помощью ипотеки с 2000 по 2018 год

## ПОРТРЕТ ИПОТЕЧНОГО ЗАЕМЩИКА



Источник: оценки ДОМ.РФ по данным ВЦИОМ, ГФК-Русь

## СПРАВКА ПО ИПОТЕЧНЫМ ЗАЕМЩИКАМ

ОКОЛО 4,7 млн семей выплачивают ипотечный кредит



**75%** ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ – ЭТО СЕМЬИ С ДЕТЬМИ. НЕ МЕНЕЕ ПОЛОВИНЫ ИЗ НИХ – С ДВУМЯ И БОЛЕЕ ДЕТЬМИ. ДЛЯ НИХ ЖИЛЬЕ – ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА.



С 2007 ГОДА СЕРТИФИКАТ НА МСК ПОЛУЧИЛИ БОЛЕЕ **8,5 млн семей**



# Петербургский международный экономический форум



**ПМЭФ'18**  
ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ



## ПАНЕЛЬНАЯ СЕССИЯ ДОМ.РФ

### «Технологии жилья»

25 мая, 10.00, зал G2

2017 год стал значимым для рынка ипотеки и жилья. Зафиксирован рекордный объем выдачи ипотечных кредитов – около двух триллионов рублей: более одного миллиона семей улучшили свои жилищные условия с помощью ипотеки. Ставки по ипотечным кредитам в 2017 году упали ниже 10%, к 2024 году они должны снизиться до уровня менее 8%. Ипотека является основой спроса на жилье: каждая вторая сделка в новостройках и каждая третья на вторичном рынке проходят с использованием ипотечных кредитов.

Ожидается, что к 2024 году ежегодно не менее 5 млн семей в России будут улучшать свои жилищные условия и более 2 млн семей – приобретать жилье с помощью ипотеки. Порядка 40% жилья покупается с использованием ипотечного кредита, поэтому для удовлетворения растущего спроса на жилье необходимо в первую очередь развивать новые технологии в ипотечном кредитовании, переводить покупку жилья, выдачу и обслуживание ипотечных кредитов в онлайн-среду.

Динамичное снижение ставок ведет к снижению маржи банков, что означает необходимость повышения эффективности бизнеса. Преимущества получают игроки, которые смогут нарастить объемы выдачи за счет удобного сервиса покупки жилья с помощью ипотеки и передовых технологий. Пример развитых рынков показывает, что рыночную долю активно наращивают не кредитные организации, а компании, активно использующие инновационные технологии, в том числе PropTech и FinTech.

Уже сейчас в Российской Федерации принята необходимая законодательная база, позволяющая перевести сделки с недвижимостью в онлайн и выдавать ипотечные кредиты полностью в электронном виде. В 2018 году пройдут первые сделки с электронной закладной, заработает система биометрической идентификации граждан.

ДОМ.РФ реализует проекты, которые охватывают весь рынок недвижимости. Создается экосистема для B2B- и B2C-пользователей: единая информационная система жилищного строительства, электронная закладная, электронная регистрация сделок, электронные госуслуги, Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства, блокчейн-платформа, центры жилья и онлайн-кредитование на базе банка и т.д. В экосистеме ДОМ.РФ клиент и застройщик смогут получить услуги полного цикла, а контролирующий орган – проверить данные и помочь человеку.

### Вопросы сессии:

- ✓ Как технологии меняют жилищный рынок?
- ✓ Какими характеристиками будет обладать сервис будущего для покупателей жилья?
- ✓ Какие онлайн-сервисы в ипотечном кредитовании заменят традиционные?
- ✓ Как цифровизация и стандартизация процесса кредитования изменят экономическую модель приобретения жилья, в том числе в ипотеку?
- ✓ Может ли существовать полноценная модель онлайн ипотечного кредитора без физических офисов?
- ✓ Какие действия необходимо предпринять для повышения цифровой и финансовой грамотности населения?
- ✓ Как изменится процесс кредитования и обслуживания клиентов после внедрения биометрической идентификации?
- ✓ Как блокчейн в ипотеке повлияет на процесс выдачи ипотечных кредитов и их секьюритизацию?
- ✓ Существует ли цифровая ипотека на западных рынках, чему может научить опыт североамериканских и западноевропейских государств?