

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