

## Экономика региона

# Ипотечке срывают планку

Крупнейшие банки смягчают условия по возрасту ипотечных клиентов, расширяя таким образом целевую аудиторию на фоне повышения ставок, несмотря на то что такие послабления несут риск некорректной оценки финансового положения заемщиков. Российскому ипотечному рынку свойственна цикличность, которая связана с экономической ситуацией в стране и состоянием рынка финансовых услуг. Похоже, сейчас условия на ипотечном рынке максимально комфортны для заемщиков.

### — Тенденция —

Банки смягчают условия для получения ипотеки: нижняя планка возраста заемщика снижается с 21 года до 18 лет, верхняя — с 60 лет поднимается до 70–75 лет.

В Сбербанке получить кредит на жилье можно теперь с 18 лет, ранее минимальный возраст заемщика составлял 21 год. Условия выдачи ипотечных кредитов для молодежи такие же, как и для более взрослой аудитории. Процентная ставка в первый год кредита — от 0,1%, первоначальный взнос — от 10%, срок кредита — до 30 лет. Минимальная сумма кредита — 300 тыс. руб., максимальная — 60 млн руб. Стаж на текущем месте работы — не менее трех месяцев. Подать заявку можно на две ипотечные программы — «Приобретение готового жилья» и «Приобретение строящегося жилья».

Заметно улучшил условия оформления ипотечных кредитов и ВТБ. Прежде всего это касается требований к документам. С 2020 года в банке принимают решение о выдаче кредита по электронной версии документов, подтверждающих доход и занятость клиента. Жестко ограничения возраста заемщика нет: минимальный возраст — 18 лет. Решение о выдаче кредита принимается с учетом нескольких факторов: анализ дохода клиента и его стабильности для обслуживания кредита, скоринговая оценка данных о заемщике, его кредитная история и др. В ВТБ заемщики могут получить кредит с первоначальным



Ипотечные заемщики «молодеют» — растет доля ипотечных клиентов в возрасте до 30 лет

взносом от 10%. Для клиентов, имеющих право на использование средств материнского капитала, с 2020 года есть возможность получить ипотеку без внесения собственных средств, если размер материнского капитала составляет не менее 10% от суммы кредита.

Начальник управления ипотечного кредитования МКБ Игорь Селезнев хотя и подтверждает, что сейчас на рынке наблюдается тенденция к расширению возрастного коридора для заемщиков, но замечает, что «довольно часто подобные изменения в градации клиента могут быть связаны с маркетинговой стратегией кредитных организаций, нацеленной на рост клиентской базы. Изменить допустимый возраст заемщика любят новички на рынке финансовых услуг или банки, которые хотят резко усилить свои позиции».

Руководитель центра разработки ипотечных продуктов ПСБ Марина Заботина говорит, что смягчения требований к возрасту на рынке пока не стали массовыми. «В ПСБ ипотека выдается клиентам в возрасте от 21 до 65 лет (на момент погашения кредита). Но при этом ипотечные заемщики «молодеют» — растет доля ипотечных клиентов в возрасте до 30 лет, которые по уровню платежеспособности не уступают поколению 35+, 40+, — уточняет она. — Это в том числе следствие более высокой мотивации современной молодежи на финансовый успех и финансовую независимость, которой поколение 20+ достигает быстрее и раньше в условиях цифровой экономики. Люди сейчас в более молодом возрасте стремятся получить собственное жилье и готовы рассматривать для этого ипотеку».

По словам господина Селезнева, изменения требований к заемщику коснулись в основном стандартных

ипотечных условий. Это срок и сумма кредита, размер первоначального взноса, возраст заемщика, схема финансирования и т.д. Что касается требований к размеру первого взноса, то они меняются в зависимости от текущей экономической ситуации в стране и решений регулятора. Так, с августа нынешнего года кредитным организациям рекомендовано выдавать ипотечные кредиты с высоким первоначальным взносом, несмотря на то что на рынке все больше банков запускает программы с нулевым первоначальным взносом.

В начале 2020 года из-за неопределенности влияния ограничительных мер на занятость и введения режима самоизоляции участники рынка повышали минимальный первоначальный взнос по ипотеке до 15–20% от стоимости жилья. Но в последние месяцы тренд обратный: многие банки снижают минимальный размер первоначального взноса до 10%, увеличивают срок кредитования до

30 лет. В ПСБ сейчас можно оформить ипотеку на первичном рынке жилья даже при отсутствии первоначального взноса.

В ПСБ полагают, что в последнее время главное, что влияет на скорость сделок, на уровень клиентского сервиса, в том числе опосредованно на условия кредитования, — это цифровизация ипотечного процесса, совершенствование скоринговых систем за счет использования большего объема электронных баз данных.

«Банки развивают цифровые каналы таким образом, чтобы максимально упростить процесс получения ипотечного кредита: у клиентов есть возможность подать онлайн-заявку, дистанционно провести оценку жилья и оформить страховую программу, пройти электронную регистрацию, — объясняет Марина Заботина. — В ПСБ заемщики могут дистанционно подать заявку на ипотечный кредит и получить одобрение.

Прийти в отделение банка достаточно только один раз — на этапе заключения сделки».

Ипотечные условия и предложения меняются в зависимости от состояния экономики. Из позитивных моментов можно отметить новый уровень поддержки граждан со стороны государства — льготные программы и субсидирование ставок. Такие новшества способствуют развитию ипотечных программ в нашей стране.

Но специалисты обращают внимание на то, что российскому ипотечному рынку свойственна волнообразная цикличность. На пике условия максимально комфортны для заемщиков, на «дне» — противоположная ситуация. Цикличность связана с экономической ситуацией в стране и состоянием рынка финансовых услуг. Например, с ростом ключевой ставки и повышением инфляции меняются условия кредитования и требования к заемщикам.

**Мария Григорьева**

## Кредитование бизнеса: на волнах ключевой ставки

По его мнению, на это повлияли прошлогодние антикризисные программы льготного кредитования предпринимателей и низкая ключевая ставка, обеспечившие высокую базу для сопоставления.

О существенном росте объемов кредитования бизнеса, начавшемся еще осенью 2020 года, сообщает и генеральный директор банка «Левобережный» Владимир Шапоренко. По его информации, в сентябре прошлого года кредитный портфель регионального банка составлял 7,7 млрд руб., а на сегодняшний день он достиг 11 млрд руб. При этом он считает очень хорошим достижением банка сохранение уровня кредитного портфеля на протяжении 2020 года.

Подтверждает повышательные тренды кредитного портфеля бизнеса и управляющий Сибирским филиалом банка «Открытие» Вячеслав Брюханов. Он сообщает о темпе роста 130% в сегменте малого и среднего бизнеса и об увеличении до 9,6 млрд руб. (на 6,8 млрд руб.) кредитного портфеля корпоративного бизнеса — главным образом за счет финансирования агробизнеса и строительного сектора.

### Лучше уже было

Кредитование бизнеса в 2020 году и вплоть до весны 2021-го проходило в условиях низкой ключевой ставки Банка России. На это обращают внимание эксперты финансового рынка и делового сообщества, считая такую политику регулятора способствующей поддержке бизнеса в

период локдауна и последующего восстановления.

«За семь месяцев 2021 года банки выдали бизнесу Сибирского федерального округа 1,4 трлн руб. кредитов, что на 2,6% больше, чем за тот же период 2020 года. Основной рост произошел в сегменте малого и среднего бизнеса, а вот объемы кредитования крупного бизнеса снизились», — рассказывает Марина Асаралиева. По ее мнению, такой рост поддержали специальные антикризисные льготные программы и мягкая денежно-кредитная политика, которую Банк России проводил в 2020 и начале 2021 года.

Президент межрегиональной ассоциации руководителей предприятий (МАРП) Сергей Карпекин напоминает, что в тот период бизнес оценивал ситуацию с предоставлением банковских ресурсов как «постепенно улучшающуюся». «Когда Центральным банком проводилась политика снижения ключевой ставки, мы видели, как уменьшается стоимость и возрастает доступность кредитных ресурсов для бизнеса», — говорит господин Карпекин. Он отмечает и другие факторы, способствовавшие повышению привлечения бизнесом ресурсов кредитных организаций, в частности конкурентную борьбу в банковском секторе. Банки стремились предложить бизнесу интересные условия (ставки и сроки кредитования) даже в условиях наметившейся монополизации банковского сектора крупными банками.

В связи с этим Владимир Шапоренко говорит об использовании топовыми банками ряда преференций, в частности первоочередного включения в пилотные проекты кредитования бизнеса, поддерживаемые правительством. «Я за такие программы, но иногда мы сталкиваемся с подобными перекосами. Пока одни стоят в очереди, другие успешно обрабатывают полученные конкурентные преимущества», — высказывает мнение генеральный директор регионального банка.

### Инерция развития

Сегодняшняя ситуация, несмотря на ее более чем годовую отдаленность от локдауна, характеризуется нарастающим неопределенности среди представителей бизнеса — это связано с реализацией политики Банка России по таргетированию инфляции путем постепенного увеличения ключевой ставки. «Есть некоторые тревожные ожидания — все понимают, что за повышением ключевой ставки последует удорожание кредитных ресурсов и снижение их доступности для бизнеса», — говорит Сергей Карпекин. По его мнению, эта ситуация особенно непонятна на фоне накопления государством большого объема денежных средств в Фонде национального благосостояния. «С другой стороны, повышение ключевой ставки пока не дает адекватного снижения инфляции — рост цен продолжается, а дальнейшее развитие бизнеса за счет привлечения банковских ре-

сурсов ставится под вопрос», — констатирует президент МАРП.

Однако, по информации банка ВТБ, сегодня предприниматели все же постепенно возвращаются к отложенным планам и размораживают инвестиционные проекты, в результате доля инвестиционных кредитов составляет почти половину от всего объема портфеля. «Наибольшая доля в портфеле ВТБ в Сибири — проекты в сфере торговли, добывающей и обрабатывающей промышленности, строительства, пищевой промышленности и сельского хозяйства, транспорта, инфраструктуры», — сообщает представитель банка.

Роман Мерцалов отмечает, что «инвестиционные проекты все-таки реализуются компаниями с осторожностью. С учетом действующего роста цен и повышенного спроса на товары предприниматели стали больше брать кредитов на пополнение оборотных средств». При этом он говорит о большом количестве заявок от торговых и производственных компаний, хотя и признает, что рост ключевой ставки неизбежно влияет на рост ставок на банковском рынке, поэтому у предпринимателей наблюдается тенденция к сдержанности в кредитовании: часть из них в ожидании роста ключевой ставки сокращает свои кредитные портфели.

Управляющий филиалом ПАО «Банк Уралсиб» в Новосибирске Наталья Голубева обращает внимание на сокращение сроков кредитования со стороны малого

бизнеса: если два года назад предприниматели предпочитали кредитоваться на длительные сроки, то в настоящее время наблюдается уменьшение длительности.

В связи с этим месяцы, оставшиеся до окончания 2021 года, могут стать индикатором адаптации бизнеса к новым экономическим реалиям, показав замедление инерционного развития, набранного в предшествующий период, или же сохранение темпов наращивания привлеченных средств в расчете на стабилизацию стоимости кредитов.

### Вложения в надежды

Тем не менее представители сибирского сегмента банковского сектора говорят о внедрении в процесс кредитования бизнеса финансовых и технологических новаций. Владимир Шапоренко указывает, что последний фактор развития становится все более значимым, но, с другой стороны, требуются и увеличения финансовых затрат. Такие вложения могут делаться только с учетом их будущей окупаемости, что позволяет говорить о долгосрочном позитивном видении кредитными организациями отечественных бизнес-перспектив.

В числе финансовых решений, ожидаемых на рынке уже в самое ближайшее время, господин Шапоренко говорит о «зонтичном» механизме для малого и среднего бизнеса. «Заемщикам дается возможность получить в банке кредит без полного залогового

обеспечения, при этом Минэкономразвития закрывает риски банков в части непокрытого кредита», — объясняет суть проекта генеральный директор банка «Левобережный». А по информации банка ВТБ, это дает возможность бизнесу получать поручительство по кредиту в режиме «одного окна» одновременно с решением о возможности финансирования.

Говоря же о росте ключевой ставки, господин Брюханов подтверждает увеличение банками ставок кредитования, но считает, что бизнес с пониманием относится к этой ситуации.

«Ставки по кредитам бизнесу за семь месяцев этого года выросли в среднем на один процентный пункт», — говорит Марина Асаралиева. Она замечает, что изменение уровня ключевой ставки транслируется в ставки по кредитам и депозитам с временным лагом. По оценке Сибирского ГУ Банка России, два последних повышения ключевой ставки (с 26 июля и с 13 сентября) еще не успели полностью отразиться в стоимости кредитов.

Однако Сергей Карпекин в этой ситуации считает, что бизнесу в основном приходится рассчитывать на свои внутренние ресурсы, формирующиеся из прибыли. «Конечно, бизнес будет искать возможности выживать и развиваться, но этот потенциал существенно ограничен», — делает вывод президент МАРП.

**Игорь Степанов**