ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.Г. Нестеренко

Для характеристики развития программ ипотечного кредитования в РФ нами предлагается рассмотреть ситуацию в Приволжском федеральном округе, так как доля Приволжского федерального округа в общем объеме задолженности по ипотечным кредитам составляет по данным агентства «РосБизнесКонсалтинг» 15 %, и уступает лишь включающему Москву и Московскую область Центральному федеральному округу (51 %), который по понятным причинам не может рассматриваться как типичный российский регион. Среди регионов ПФО одним из лидеров является Самарская область: в общероссийской десятке лучших она занимает четвертое место – вслед за названными субъектами РФ, а также Санкт-Петербургом [1].

Сумма выданных жителям Самарской области банковских ипотечных кредитов динамично растет на протяжении последних двух лет, причем подавляюще большая доля кредитных ресурсов проходит через банки-резиденты. С лета 2005 года средний размер ипотечного кредита/займа от Самарского областного фонда жилья и ипотеки (СОФЖИ) вырос почти на треть, с 691 тыс. до 890 тыс. рублей. Однако при более тщательном анализе ситуации выявляются и проблемы, присущие большинству регионов РФ на данном этапе развития ипотеки. Целый ряд российских, филиалов зарубежных банков в РФ и местных банков на первичном рынке жилья вообще не представлены, а остальные во многих случаях лишь имитируют свою активность в этом сегменте. При привлечении объемных показателей тенденция выявляется более отчетливо: «первичка» в структуре ипотечных кредитов и займов, выданных СОФЖИ, на данный момент занимает лишь пятую часть, а в объемеприобретенного жилья – всего около 25 %, причем по сравнению с прошлым годом эта доля сократилась почти в три раза.

По нашему мнению, главная проблема в банковском кредитовании первичного рынка ипотечного жилья в РФ, а именно - не вполне понятный юридически предмет залога – усугубилась вступлением в силу Закона №214-ФЗ от 30.12.2004, согласно которому основные риски были переложены с участников долевого строительства на кредитующие банки. В результате усложнилась структура предложения: по мнению большинства опрошенных нами банкиров, кредитование ипотечной «первички» сегодня возможно только в рамках проектного финансирования. И в отличие от уже освоенных в банкинге схем такой проект иначе как «кооперативным» быть не может. Помимо кредитора и будущих жильцов, в него должно входить множество их партнеров: организация-застройщик, риэлтерская, оценочная и страховая компании, а также ипотечные брокеры и нотариусы. Весьма желательно участие местных и иногородних предприятий по производству стройматериалов, учёных и передовых инженеров вузов и проектных организаций, не обойтись и без местных властей, от поддержки которых прямо зависит практическая реализация проекта.

Подготовленное предложение готового продукта ипотечного кредитования должно обеспечить, прежде всего, как приемлемый уровень рисков для всех участников процесса, так и достаточную норму прибыли (удовлетворения потребности в качественном жилье). Что касается банков, то они обязаны неукоснительно выполнять нормативы, установленные Банком России (ЦБ РФ).

Риски, связанные с первичным рынком недвижимости, действительно превышают риски на вторичном рынке жилья. Закон №214-ФЗ от 30.12.2004 не только не исправил, но даже ухудшил ситуацию. Он усилил защиту прав частных инвесторов-участников долевого строительства, но одновременно практически разрушил находящийся в стадии формирования цивилизованный первичный рынок недвижимости». Требованиям Закона №14-ФЗ в его сегодняшней редакции соответствуют, по нашей оценке, не более 10 % - 15 % договоров на приобретение новых квартир, а остальная их часть реализуется с использованием различных формально легальных, но достаточно рискованных как для самих покупателей, так и для кредитующих банков схем.

В этих обстоятельствах многие банки либо вообще ушли с данного рынка, сосредо-

точив ресурсы в сегменте вторичного жилья, либо усложнили свои предложения по ипотечным программам, сделав их менее выгодными для клиента. В качестве альтернативы многие банки, к примеру, «Солидарность», один из крупнейших в ПФО банков — предлагает клиенту программы кредитования на потребительские нужды, например под залог квартиры или дома, где никто не прописан, то есть несвязанные ресурсы, которые можно направить на первичный рынок жилья.

В самарском филиале «Балтийского банка» с 1 июля 2006 года ипотечные кредиты выдаются только для приобретения жилья на вторичном рынке. Объяснение похожее: долевое участие в строительстве – серьезный инвестиционный проект, рассчитанный на длительную перспективу. И чтобы решиться на участие в нем, банк должен не только предметно изучить рыночную ситуацию, нюансы законодательного регулирования, бизнес-план проекта, а также финансовые возможности всех его участников, но и спрогнозировать все названные факторы на несколько лет вперед.

Риски, связанные с ипотечным кредитованием на первичном рынке жилья, не берет на себя даже специализированный кредитор – самарский «Городской ипотечный банк». В качестве основной причины такого положения вещей здесь называют отсутствие реального залога. Ход рассуждений специалистов банка сводится к тому, что ипотека в силу закона строится на залоге недвижимого имущества, которое является собственностью заемщика. Но если дом еще строится, готового объекта, который можно было бы передать банку в залог, просто не существует. По их мнению, проблема не решается и посредством использования ценных бумаг (в частности, закладной) с ипотечным покрытием, поскольку их обеспечение содержит слишком большие риски: сроки сдачи объекта предсказать сегодня трудно, даже если его строительство уже началось.

Кроме туманных перспектив ипотеки на первичном рынке, многих как поволжских, так и российских банкиров останавливают опасения испортить свою репутацию контактами с неудачливыми застройщиками.

Несмотря на увеличение рисков, немало кредитных организаций в Поволжье и в РФ все же сохраняют активность в сегменте «первичной» ипотеки. Так, «Автоградбанк» (Набережные Челны), который начал заниматься ипотекой еще в 1999 году – первым среди кредитных организаций Татарстана, вместе с банком «Ак Барс», – продолжает развивать подобные программы, хотя и в незначительных объемах. В 2005 году было выдано всего 30 кредитов такого рода, тогда как число ипотечных займов для приобретения вторичного жилья составило почти 620. Для развития ипотеки здесь рефинансируют ипотечные закладные с помощью партнеров – Федерального агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), АКБ «Совфинтрейд» и компании «БТА-ипотека», аффилированной с банком «ТуранАлем». При этом так называемое предипотечное кредитование (за счет своих средств на срок до 30 лет под 19 % годовых) применяется только к тем домам, до сдачи которых осталось не более полугода.

«Национальный торговый банк» (НТБ, Тольятти) кредитует как «вторичку», так и долевое строительство. Причем в обоих сегментах условия одинаковые: как по ставкам, так и по требованиям к заемщику, и они постепенно становятся все более доступными для клиентов. Однако на результатах работы банка в сегменте «первичной» ипотеки эти усилия сказались не слишком заметно: если на старте банковских ипотечных программ НТБ (в 2004 году) девять из десяти кредитов выдавалось на строящееся жилье, то сейчас ситуация изменилась полярно – восемь из десяти кредитов выдается на квартиры с вторичного рынка.

По объемам кредитования Поволжский банк Сбербанка РФ (ПБ СБ, Самара) несопоставим с НТБ, однако соотношение между ипотекой на первичном и вторичном рынках у него примерно такое же — один к четырем. На первичном рынке Сбербанк выдает кредиты только на те объекты строительства, на которые получен полный пакет разрешительных документов. На данный момент этому требованию отвечает минимальное число проектов, что совпадает с данной тенденцией и в других регионах РФ, в частности, в Алтайском крае. Условия ипотечного кредитования на первичном и на вторичном рынках жилья практически идентичны, и с февраля текущего года ПБ СБ увеличил срок кредитования до двадцати лет, снизил процентные ставки и уменьшил размер первоначального взноса. Цель: к концу 2006 года как минимум в полтора раза увеличить долю ипотеки в кредитном портфеле (по итогам первого полугодия 2006 года она составляла около 12%).

Заметим, что по нашим данным, Сбербанк России внедряет в регионах единую инвестиционную программу с целевым фонди-

рованием кредита. Ее суть в том, что покупатель жилья заключает договор с застройщиком, согласно которому он обязуется открыть в Сбербанке беспроцентный целевой счет и пополнять его по согласованному графику платежей. Аккумулированные средства банк использует для кредитования застройщика. Поручая передачу денег кредитной организации (вместо того, чтобы сотрудничать с застройщиком напрямую), покупатель жилья снимает с себя значительную часть рисков: проверку состоятельности застройщика и его проекта проводит сам банк.

По идее, данная схема выгодна и застройщику, и кредитору, и покупателям квартир в новостройках. Но по нашему мнению, одна из ее проблем состоит в том, что строительные компании во всех без исключения регионах РФ далеко не всегда готовы предоставить полный пакет разрешительно-согласовательной документации. Другая, возможно, еще более сложная проблема — отсутствие достаточной залоговой массы даже у продвинутых региональных застройщиков. Действующее законодательство исключает использование в качестве залога самого строящегося объекта. Государством не разрешено производить переоценку его стоимости, хотя очевидно, что в ходе реализации строительного цикла она существенно растет. Объект непозволительно интерпретировать даже как склад строительных материалов, что давало бы клиенту возможность представить в банк складскую расписку. Фактически все, что может сегодня кредитная организация принять в залог от застройщика, – это принадлежащие ему основные средства. Но их стоимость слишком мала по сравнению с объемом инвестиций, необходимых для возведения объекта.

Несмотря на проблемы ипотечного кредитования «первички» и не самую высокую доходность этого рынка, все банкиры — и те, кто на нем работает, и те, кто пока предпочитает «вторичку», — рассматривают его как весьма перспективный сегмент. По нашему мнению, ждать удачной конъюнктуры не стоит. Более того, само развитие ипотеки даёт мощный импульс для урегулирования ее проблем. Чтобы занять достойное место на этом рынке, входить на него нужно именно сейчас — на начальном этапе развития, поскольку год от года число операторов будет увеличиваться. Ежегодно объем ипотечного рынка практически удваивается, появляется все больше клиентов, которые понимают, что цены на жилье растут и будут расти гораздо быстрее, чем банковский процент. Однако потенциал ипотечного кредитования «первички» не реализуется сам собой — для этого нужна консолидация всех участников рынка. Партнерские отношения банков с риэлторами, ипотечными брокерами, страховщиками, оценщиками и нотариусами складываются уже не один год, причем во многих случаях на постоянной основе посредством аккредитации. Общих подходов к этой процедуре пока нет, но многие банки, в частности, те, кто реализует в своем регионе ипотечные программы АИЖК, используют его методику.

Аккредитацию, а в ряде случаев тендер, проходят в основном страховые и оценочные компании. Самарский Городской ипотечный банк, к примеру, в рамках принятой в ноябре 2005 года корпоративной программы сертифицирует еще и ипотечных брокеров — при их активном участии здесь совершается около четверти сделок. Сотрудничество же с риэлторскими компаниями обычно не ограничивается, причем их роль как оптовых дистрибьюторов на рынке недвижимости, по мнению многих банкиров, со временем будет возрастать [1].

Наиболее сложным для большинства российских региональных банков является выбор ключевого партнера в лице компании-застройщика. Использовать для этого стандарты банковского кредитования юридических лиц весьма затруднительно по простой причине: не все строительные компании абсолютно готовы к серьезному анализу банком их финансового состояния, поскольку это предполагает полную прозрачность и упорядоченность ведения бизнеса и отчетности. В такой ситуации зачастую находится единственный выход — финансирование застройщика в рамках инвестиционного проекта. Но чтобы инициировать его, банк должен располагать не только соответствующими ресурсами и технологиями, но и менталитетом лидера.

Конечно, гораздо легче работать с готовым продуктом, нежели участвовать в его создании от начала до конца. Ипотека на первичном рынке жилья не может полноценно существовать без рынка закладных. Но в сложившихся условиях именно банк должен брать на себя «выращивание» этих ценных бумаг, то есть финансирование строительства объекта на весь период от начала процесса до момента госрегистрации договоров долевого участия».

После вступления в силу Закона №214-ФЗ от 30.12.2004 года объемы жилищного строительства только в поволжских регионах сократились почти на 40%: возросшие риски заставили банки сократить кредитование дольщиков и застройщиков. Естественным ответом рынка стал быстрый рост цен на первичное и вторичное жилье. Чтобы переломить эту тенденцию, предлагаются следующие меры по стимулированию рыночного предложения: открытие кредитных линий для застройщиков (на срок от 3 лет под 10 % годовых) и производителей стройматериалов (сроком от 10 лет под 6–7 % годовых при существующей ставке рефинансирования). Но в силу позиции обладателя финансовых ресурсов инициаторами создания готового продукта ипотечного предложения на первичном рынке, по нашему мнению, должны стать именно банки. От них в большей степени зависит сегодня решение проблем повышения эффективности инноваций и инвестиций для обеспечения выполнения национального проекта «Доступное жильё».

Вышеизложенные далеко не единственные пути повышения эффективности инноваций и инвестиций для обеспечения устойчивого развития программ ипотечного кредитования в РФ представляются применимыми с учётом местной специфики для большинства российских регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журнал «Эксперт Волга». – №4. –2006.
2. Газета «Финансовые известия». – № 46. – 2006.
3. Журнал «Эксперт». – № 5. – 2006.