Сергей ГОРДЕЙКО,
кандидат технических наук, руководитель аналитического центра, ООО «Русипотека»

Три главных мифа рынка ипотечного кредитования

Интенсивное развитие ипотечного кредитования породило ряд мифов вокруг этого рынка, которые с завидной регулярностью тиражируются экспертами отрасли, журналистами, политиками. Первое заблуждение связано с убеждением, что бурный рост кредитования приведет к формированию ипотечного пузыря. Согласно второму мифу, цифровая ипотека кардинально изменит конкурентную среду на этом рынке. Третий миф утверждает, что внедрение электронной закладной способно увеличить доступность ипотечных кредитов. Попробуем разобраться в каждом из трех перечисленных мифов.

ИПОТЕЧНЫЙ ПУЗЫРЬ

Теме пузырей посвящено много специальных исследований. В первую очередь, необходимо определиться с тем, о каком пузыре идет речь.

Первый тип пузыря связан с чрезмерным ростом объема и стоимости производных финансовых инструментов по отношению к активам, которые их породили. В нашем случае не только объем производных инструментов, но и простых ценных бумаг, обеспеченных ипотечным покрытием, настолько меньше размера ипотечного портфеля, что этот тип пузыря вовсе не заслуживает внимания.

Второй тип пузыря связан с резким ростом цен на недвижимость и последующим обвалом этого рынка. Проблема заключается в резком обесценивании залогов или эффективности инвестиционных вложений. Последствия очевидны: перекредитоваться нет возможности, кредиторы требуют досрочного возврата или дополнительного залога, инвестиции потеряны. Зачастую инвестиции произведены за счет кредита. В результате проблемы у всех: тех, кто давал деньги в долг; тех, кто брал кредит для личных нужд; тех, кто инвестировал в рост цен на недвижимость. Падают финансовый и строительный секторы, снижается потребление.

В ближайшие годы формирование такого пузыря также не грозит рынку ипотеки. Рост цен на квадратные метры в национальной валюте отсутствует. Остается вариант с резким падением цен с их текущего уровня. Такой идеальный шторм требует стечения

обстоятельств. Например, одновременно построить за год в два раза больше жилья, увеличить налоги на имущество в 10 раз, провести обмен купюр с ограничением и так далее. Любопытно, но не реально.

Третий тип пузыря связан с ростом ипотечного кредитования. Он может проявиться в массовой выдаче кредитов заемщикам, которые не смогут обслуживать кредит. В итоге обвал банков и социальная напряженность. Разберем этот вариант подробнее.

Сразу следует оговориться, что российский ипотечный рынок обладает рядом особенностей, которые исключают появление пузыря.

I. Открытость ипотечного бизнеса.

1. Внешний контроль ипотечных портфелей.

Ипотечный кредитный портфель коммерческих банков достиг 5.2 трлн руб. По данным на 31 января 2018 года, в обращении находится 181 выпуск ИЦБ на общую сумму 370 млрд руб. Мы помним о том, что часть выпусков погашалась досрочно. Можно зафиксировать, что примерно 10% от выдаваемых ипотечных кредитов попадало и попадает в ипотечное покрытие ИЦБ.

В организации выпуска ИЦБ участвуют сторонние организации — от рейтинговых агентств до поручителя. Проводится анализ ипотечного портфеля. В той или иной степени осуществляется знакомство с деталями организации кредитного процесса. Но что самое важное — обслуживание ИЦБ требует серьезной автоматизации. То есть волей-неволей огрехи учета устраняются. При сделках с ипотечным агентом закладные передаются на хранение в спецдепозитарий. Инструменты секьюритизации служат мощнейшим механизмом внешнего контроля над деятельностью ипотечного кредитора. Можно скептически заявить, что не все ИЦБ попадали в рынок. Это неважно. Процедура для всех выпусков одинакова, а 59 выпусков включены в Ломбардный список Банка России.

2. Внутренний контроль ипотечных портфелей.

Ипотечный портфель имеет низкую амортизацию и самый длительный срок жизни по сравнению с другими видами активов. Фиксированная процентная ставка вызывает особое беспокойство в отношении процентного риска. Разные сроки активов и пассивов требуют постоянного внимания. Это значит, что акционеры, руководство, финансовые службы и риск-менеджмент банка пристально следят за ипотечным портфелем банка.

3. Общественная значимость.

Ипотечное жилищное кредитование затрагивает решение базовой жизненной потребности населения — обеспечения комфортным жильем. Общественный резонанс вызвали проблемы у крайне незначительной части ипотечных заемщиков — валютных заемщиков. Наличие федеральных и региональных программ, связанных с поддержкой ипотечных заемщиков, вовлекает в ипотечный процесс различные внешние организации, что создает дополнительный фокус внимания.

II. Статистика

По каждому выпуску ИЦБ можно найти проспект эмиссии. В 2015–2016 годах действовала программа субсидирования ипотечных кредитов, статистика по которой была полностью открытой. Норматив LTV по программе субсидирования зафиксирован на уровне 63%. Данные из проспектов эмиссии можно для округления приравнять к этому значению. В любом случае пограничное значение 80% не встречается никогда. Просрочка 90+ составляет 2.19% и снижается.

III. Опыт и профессионализм

Напомним, что российский рынок пережил локальный кризис 2004 года, глобальный кризис 2008 года, а Бюро кредитных историй (БКИ) тогда не существовало в принципе.

С тех пор изменилось очень многое:

- появились инструменты контроля за потенциальным и действующим заемщиком, в том числе благодаря сервисам БКИ;
- усилился обмен данными между государством и банками;
- появились инструменты управления ипотечным портфелем, включая отработанные продукты секьюритизации и практический опыт взысканий;
- появились продолжительная статистика и аналитика поведения кредитных портфелей и ипотечных заемщиков;
- банки уменьшили норматив PTI: у большинства из них ушли в прошлое 50–60%-ные нормативы, уровень здравого смысла — 30–35%;
- общий уровень автоматизации банковской деятельности принципиально вырос.

Любой ипотечный кредитор помнит, что ИЦБ включает в покрытие кредиты с первоначальным взносом (ПВ) на уровне 20%. Произошедшее увеличение коэффициентов риска для кредитов с небольшим ПВ является нормальной управленческой корректировкой, подтверждающей тот факт, что регулятор пристально следит за поведением ипотечных портфелей.

IV. Недвижимость и люди

Цены на недвижимость не растут даже в рублях. Доля инвестиционных квартир резко снизилась. Добавим удлинение периода налогового отчуждения до 5 лет и тотальную автоматизацию налоговой службы. Мы имеем стабильные цены и менталитет приобретения квартиры в собственность. Колебания цен на недвижимость на поведение людей не повлияют. Никто не прибежит в банк сдавать назад ипотечную квартиру. Это не наша традиция, а изменение доли инвестиционных квартир не станет шоком для рынка. Средний LTV кредитного портфеля позволяет пережить снижение цен, а инструменты реструктуризации — устранить локальные дефолты.

V. Рыночный рост

В 2017 году рынок вырос на 37% по сравнению с прошлым годом. Если очистить выдачу от рефинансирования, то рост составит 26%. В этой ситуации уместно говорить о плановом развитии, а не о буме. Вспомним про 147 млн граждан и 6 млн выданных ипотек. Рынок может вырасти еще в пять раз и ничего не произойдет.

VI. Продуктовые новации 2017 года

Рефинансирование привело к тому, что почти у 90 тыс. заемщиков по итогам 2017 года нагрузка снизится. Это прибавка к надежности ипотечного портфеля. В 2018 году рефинансирования будет еще больше, что означает продолжение тенденции улучшения условий обслуживания кредита.

ЦИФРОВАЯ ИПОТЕКА

Миф о цифровой ипотеке звучит следующим образом: цифровая ипотека изменит конкурентную среду и, возможно, приведет к изменению расклада сил среди лидеров ипотечного кредитования.

За внедрением цифровой ипотеки скрывается трансформация большинства элементов ипотечного бизнеса. Цифровая ипотека имеет преимущества и некоторые ограничения, которые со временем тоже будут устранены (см. Таблицу 1).

Список преимуществ можно продолжить. Чтобы оценить, как цифровая ипотека может повлиять на конкурентную среду, сделаем несколько предположений.

1. Цифровая ипотека приведет к нивелированию сервисных преимуществ кредиторов. Набор сервисов не будет иметь существенных различий, а эффект от инновационных разработок будет непродолжительным.

2. Масштабируемость ипотечного бизнеса за счет «цифры» и онлайн-ресурсов имеет ограничения. Часть сделок не оцифруешь из-за особенностей человеческого общения в процессе купли-продажи недвижимости, которые компенсируются квалификацией сотрудников банка и/или партнера. Расширение ипотечного кредитования на всю территорию страны, включая небольшие населенные пункты, требует физического присутствия на сделках. Банки не расширяют сеть, а с партнерами по сделкам надо оформлять документальные отношения.

3. Общее снижение уровня процентных ставок уменьшит абсолютную разницу между предложениями кредиторов, но не отменит влияния ценовых преимуществ.

4. Будет появляться все больше моментов, когда неценовая конкуренция сможет соперничать с ценовой.

5. Цифровая ипотека будет дешеветь. То, что было дорого для первооткрывателей, скоро станет доступным для последователей из второго эшелона.

6. Средний срок жизни кредита вырастет. В результате кредиты с фиксированной ставкой в постоянно растущем объеме смогут держать на балансе только очень крупные кредиторы — и то до определенного предела.

7. Рыночное размещение ИЦБ не сможет обеспечить все потребности ипотечных кредиторов.

Из всего изложенного следует два простых вывода:

- «цифра» «цифрой», а финансирование и рефинансирование важнее;
- конкурентная среда принципиально не изменится, а лидеры останутся на своих местах, если только не примут решение сворачивать ипотечный бизнес.

Таблица 1. Преимущества цифровой ипотеки

Элементы	Основные преимущества	Важные условия для реализации
Сервис внутренний	Централизованный и мгновенный безбумажный андеррайтинг (отсутствие сканов)	Достоверная дистанционная идентификация. Интеграция с госресурсами
Сервис для клиентов	Заявка онлайн. Дистанционное обслуживание (погашение, справки, рефинансирование, страховка)	Идентификация. Личный кабинет. Инфраструктура платежей. Интеграция с партнерами и госорганами (безбумажный обмен)
Продажи	Массовая продажа в Интернете с переходом к онлайн-заявке с онлайн-одобрением	Понятные и честные сайты банков. Квалифицированный контакт-центр. Мгновенное одобрение не приводит к мгновенной сделке, а требует работы с клиентом
Сделки	Централизованная подготовка и дистанционное проведение сделок по экстерриториальному принципу	Усиленная электронная подпись для всех участников сделки. Для сложных сделок — работа на месте. Идентификация партнеров
Экосистема с партнерами	Единое информационное пространство. Витрины продуктов и сервисы: кредиты, квартиры, страховка, оценка	Онлайн-интеграция с партнерами. Знание продуктов партнера. Отсутствие эксклюзивного партнерства и взаимная конкуренция. Выявление комплексной потребности клиента
Продукт	Каждому клиенту — свой продукт	Полностью индивидуальный подход только для постоянного клиента

ЭЛЕКТРОННАЯ ЗАКЛАДНАЯ

Электронная закладная так часто упоминается в правительственных программах и в ходе различных выступлений на профильных мероприятиях, что создается ощущение, что она станет панацеей от всех бед. Особенно любопытны выводы о том, что внедрение электронной закладной повлияет на ставки по ипотечному кредитованию и приведет к увеличению доступности ипотеки.

В принципе электронную закладную можно было бы считать частью цифровой ипотеки, если бы не происхождение и функция закладной. Закладная возникла как средство для облегчения передачи актива между кредиторами. Уступка достаточно долго регистрировалась, а закладная позволяла осуществлять почти мгновенную передачу с более быстрой государственной регистрацией. Два обстоятельства привели к активному внедрению закладной: активное участие в становлении ипотечного кредитования небанковского АИЖК и преимущественный выпуск ИЦБ через ипотечного агента.

Закладная является необязательным элементом для ипотечного кредитования. Еще более необязательным документом является электронная закладная. Цифровая ипотека и электронная регистрация ипотечных сделок принципиально устраняют временные ограничения. Уход с рынка самого крупного небанковского игрока в лице АИЖК и развитие агентской схемы продажи ипотечных кредитов сужают потребности в использовании закладной вне зависимости от ее формы.

Закладная является средством передачи актива от оригинатора ипотечному агенту и последующего контроля ипотечного покрытия силами специализированного депозитария. Сформулируем ряд сомнений по поводу влияния электронной закладной на доступность ипотечного кредитования:

- во-первых, не больше 10–15% ипотечной выдачи за год попадает в ипотечное покрытие по облигациям;
- во-вторых, не все выпуски ИЦБ осуществляются через ипотечного агента;
- в-третьих, цифровая ипотека сама по себе без электронной закладной позволяет регистрировать и переходы права, и обременения;
- в-четвертых, не весь выпуск ИЦБ продается инвесторам, часть выкупается оригинатором;
- в-пятых, можно заниматься ипотечным кредитованием и вообще не использовать закладную, даже облигации с баланса банка выпускать.

Соответственно, электронная закладная, являясь необязательным документом, который участвует не более чем в 10% сделок на ипотечном рынке, не может существенно влиять на доступность ипотечного кредитования. Очевидно, что электронная закладная ускорит работу «Фабрики ИЦБ», которую использует АИЖК. В принципе, это логичная история — для себя придумали, для себя развивают.

Однако не исключено, что после внедрения электронной закладной кто-то задумается о том, что можно обойтись и без ее применения. К тому времени ипотека станет не просто цифровой, рынок будет основан на технологии блокчейна.