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

Три ипотечные трансформации 2019 года и их влияние на секьюритизацию

В 2019 году будут в основном завершены трансформации, начатые в предыдущие годы. Выделим три ипотечные трансформации: структуры ипотечного рынка, отношений с клиентами, государственной ипотечной политики. В той или иной степени они могут сказаться на развитии секьюритизации.

СЕМЬ ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ ИПОТЕЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

По аналогии с выбором только трех трансформаций ограничимся семью предпосылками, характеризующими ипотечный бизнес и влияющими на его изменение. В общем случае предпосылки являются результатом уже прошедших изменений и шагом к следующим.

Первая предпосылка. Концентрация на ипотечном рынке остается стабильно высокой. Первые пять ипотечных кредиторов занимают 85% ипотечного рынка. В текущем году ведущие 20–25 банков будут наращивать свою долю.

Вторая предпосылка. Политизированность ипотечного бизнеса находится на высоком уровне и не собирается уменьшаться.

К признакам политизированности можно отнести следующие факторы:

- традиционное внимание к ипотеке в «майских» указах, перешедшее в два национальных проекта: «Демография» и «Жилье и городская среда»;
- появление новых региональных ипотечных программ с различным уровнем льгот для отдельных категорий граждан;
- высокая доля банков с государственным участием на ипотечном рынке и внимание к их деятельности со стороны высшего руководства страны;
- постоянное общественное внимание к ипотечному кредитованию и увязывание доступности приобретения жилья с условиями ипотечного кредитования.

Третья предпосылка. Высокий уровень конкуренции распространяется на все большее число сфер деятельности, прямо и косвенно связанных с ипотечным кредито-

Таблица 1

Перспективная структура ипотечного рынка

Название элемента	Краткая характеристика
Первая структурная группа. Собственные проекты	Самостоятельное и полное управление кредитным портфелем и соответствующим клиентским портфелем. Собственная методология и политика рисков
Ипотечные империи[1]	Займут до 80% рынка и будут отличаться всеядностью
Ипотечные королевства	Для успешной конкуренции вынуждены проводить локализацию и сегментацию. Могут на равных соревноваться с ипотечными империями только по отдельным направлениям
Вторая структурная группа. Зависимые проекты	Ограниченное управление — продажи, сделки, обслуживание
Агенты	Полный цикл ипотечной сделки в пользу кредитора. Будут пользоваться спросом. Возможен «золотой» век агентов
Платформы (маркетплейсы)	Акцент на привлечение. «Серебряный» век с неочевидными перспективами

ванием. Конкуренция стала поистине многомерной и включает в себя борьбу за технологии, клиентов, партнеров и влияние.

С другой стороны, конкуренцию можно считать общей, когда все конкурируют против всех. Одновременно с общей развивается внутригрупповая конкуренция между схожими по типу банками. Скоро самой жесткой станет конкуренция в группе государственных банков.

Ежегодно мы можем наблюдать всплеск амбициозной конкуренции, когда банки заявляют о своих намерениях расти быстрее рынка и занять высокое место в рейтинге. Образно говоря, каждый год объявляется конкурс на попадание в «резиновую» первую пятерку.

Четвертая предпосылка. Все меньше банков смогут вести самостоятельный ипотечный проект. Часть игроков ипотечного рынка должна будет стать агентом по выдаче и работать на более крупных кредиторов.

Пятая предпосылка. Доходность ипотечного кредитования планомерно снижается. В какой-то момент чистый ипотечный продукт подойдет к границе рентабельности. В результате окупаться станет не продуктовая, а клиентская работа.

Шестая предпосылка. Современные технологии освоят все. На первом этапе цифровизации будут сокращены издержки на middle- и back-операции. На втором этапе станет очевидно, что цифровая ипотека сама себя не продает, и вырастут затраты на продажи. Эффект от внедрения цифровой ипотеки будет ощутим в масштабе. В целом современные технологии, включая дистанционные, станут «гигиеническим» фактором для ипотечного бизнеса.

Седьмая предпосылка. Клиентская база расти практически не будет. Рост доходов в ближайшие годы будет только у отдельных сегментов. Конкурентов, желающих проводить быстрые и простые сделки, станет предостаточно. Клиенты будут нуждаться в сложных сделках и нестандартных объектах. Придется думать о динамической сегментации клиентов и практически индивидуальных кредитных продуктах.

ИПОТЕЧНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Первая трансформация будет заключаться в упрощении структуры ипотечного рынка. Произойдет условная «феодализация» ипотечного рынка (Таблица 1), в результате которой рыночных ролей на рынке станет меньше, а многообразие внутри каждой роли сохранится. А вот совмещение ролей может быть затруднительным.

Вторая трансформация будет идти по линии отношений с клиентами.

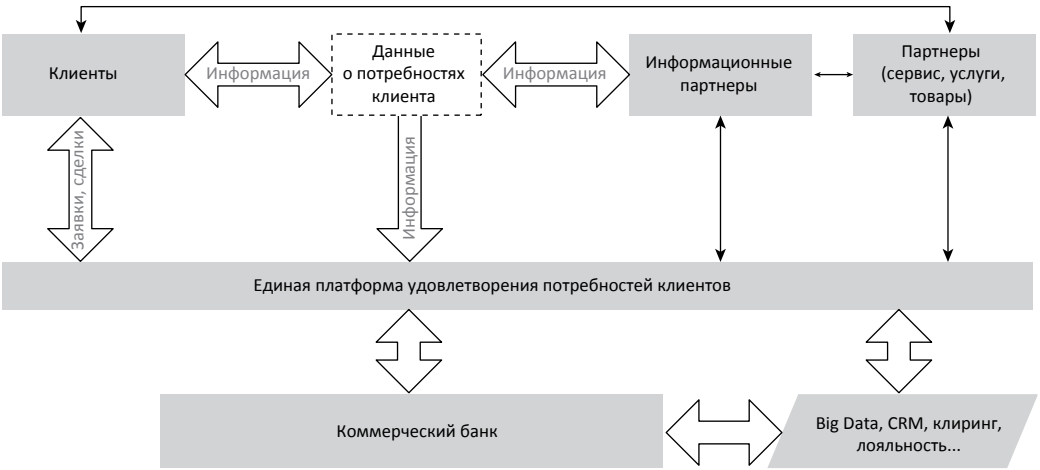
Общее направление трансформации пойдет от традиционного для ипотечного кредитования продуктового подхода через клиентский подход в направлении экосистем.

Одновременно на рынке будут существовать все формы работы с клиентами. Главный вопрос в том, какой подход выиграет в долгосрочной эффективности.

Выравнивание продуктового и технологического предложения может привести к развитию привлечения клиента в банк не только и не столько на ипотечный продукт, сколько на универсальный банковский сервис, удовлетворяющий сово-

[1] Гордейко С. Г. «Ипотечные империи в России: что было, что есть, что будет». Bankir.ru, октябрь 2017, http://bankir.ru/publikacii/20171020/ipotechnye-imperii-v-rosii-chto-bylo-chto-est-chto-budet-10009258/.

Рисунок 1. Взаимодействие клиентов и партнеров



купность финансовых и других потребностей клиента[1].

В качестве одного из проявлений клиентского подхода мы увидим объединение продаж и обслуживания в единый бесшовный процесс.

Как только привлечение партнеров в совместный с банком процесс удовлетворения потребностей клиентов превысит объем собственно банковских услуг, можно будет говорить о явочном переходе к экосистемам. Совместная работа партнеров строится на высоком уровне автоматизации и онлайн-взаимодействии[2] (Рисунок 1).

Самая правильная экосистема строится вокруг клиента. Возможны вариации в виде экосистемы вокруг недвижимости или каких-либо сервисов.

Третья трансформация пока не завершена. Она заключается в промежуточном положении государственной ипотечной политики, которая является одновременно полукоммерческой и полусоциальной.

Такое положение явно следует из перечисленных выше предпосылок, но для объективности стоит упомянуть два важнейших обстоятельства.

Во-первых, в таком половинчатом состоянии отечественная ипотека за 6 лет с 2013 года удвоилась по всем показателям и вышла на принципиально новый технологический уровень. Движущую роль государства в этих успехах нельзя не заметить. Достаточно упомянуть развитие государственных информационных ресурсов, включая правовое обеспечение цифровизации.

Во-вторых, по всем кредитным программам для всех категорий клиентов проводится современный кредитный анализ. Другими словами, государство увеличивает доступность ипотечного кредита разными методами, но не за счет снижения требовательности кредиторов.

Половинчатость государственной ипотечной политики можно охарактеризовать двумя тезисами (Таблица 2):

- решаются важные и / или интересные задачи, но не решаются главные задачи,
- задачи и результаты национального проекта «Жилье и городская среда» в части федерального проекта «Ипотека» не соответствуют итоговым целевым показателям, то есть не имеют прямого и определяющего влияния.

Отлаженное умение российских ипотечных кредиторов работать в описанных условиях и возможность продолжать развивать ипотечное кредитование двадцатью банками говорит о том, что до 2024 года существенных изменений не произойдет и трансфор-

[1] Гордейко С. Г. «Неизбежность системной трансформации продаж ипотечных кредитов». Управление продажами. № 03 (94) 2017 с. 216–232.

[2] Гордейко С. Г. «Каких революционных изменений партнерской работы стоит ждать в ипотечном кредитовании». Банковское кредитование. № 4 (80) 2018 с. 16–33.

мация государственной ипотечной политики не закончится. Возможно, стоит переформулировать вывод и посчитать, что состоялась трансформация государственной ипотечной политики, а полукоммерческий и полусоциальный характер ипотечного бизнеса является естественным для России состоянием.

ВЛИЯНИЕ ТРЕХ ИПОТЕЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ НА СЕКЬЮРИТИЗАЦИЮ

Вторая трансформация принципиального влияния на секьюритизацию не окажет, а первая и третья должны рассматриваться в тесной взаимосвязи.

Теоретически государственная ипотечная политика, включая регулирование в области ИЦБ, должна способствовать работе ипотечных кредиторов с различными по объему ипотечными кредитными портфелями.

В результате первой трансформации на рынке останется небольшое количество крупных и очень крупных участников, которые могут выпускать ИЦБ. Какой-то части из них это не нужно и не выгодно, кто-то регулярно проводит сделки секьюритизации. Перед небольшими участниками рынка постоянно стоит выбор: продолжить самостоятельный ипотечный проект или стать агентом более крупных игроков[1].

Сложность такого выбора кроме маржинальности обуславливается отсутствием гарантий того, что удастся выгодно рефинансировать ипотечные кредиты, находящиеся на балансе банка. Только крупный игрок может некоторое время даже подождать выгодных условий для выпуска ИЦБ или найти иные источники фондирования.

Интересы государства в сфере ипотечного кредитования обеспечиваются крупными игроками, а реальная поддержка небольших ипотечных кредиторов не прослеживается. Практически прекратились разговоры о мультиоригинаторных выпусках ИЦБ. Практика «Фабрики ИЦБ», осуществляемая ДОМ.РФ, показала склонность к сотрудничеству с крупными игроками. По результатам такой работы быстро достигается заложенная в «Стратегии развития» ДОМ.РФ доля «фабричных» бумаг на рынке. Государственная ипотечная политика формальность этих достижений не замечает.

Таким образом, третья, несостоявшаяся трансформация государственной ипотечной политики стимулирует первую ипотечную трансформацию, приводящую к ускорению упрощения структуры ипотечного рынка.

Общий вывод рассмотрения влияния ипотечных трансформаций на секьюритизацию: в 2019 году не произойдет изменений в практике выпуска ИЦБ, а именно, мы увидим небольшое количество крупных и очень крупных по объему сделок.

[1] Гордейко С. Г. «Как сделать выбор между зависимым и независимым ипотечным проектом?» Банковское кредитование. № 2 (78) 2018 с. 57–64.

Таблица 2
Некоторые характеристики государственной ипотечной политики

1. Взаимосвязь задач	
Решаемые важные и / или интересные задачи	**Нерешаемые главные задачи**
Маркетплейс ЦБ Ипотечные каникулы Регулятивное ужесточение учета дохода заемщиков Давление на первоначальный взнос Ответственное ипотечное кредитование	Источник средств для секьюритизации (объем, стоимость) Процентный риск растущего кредитного портфеля. Возможные решения: тотальная секьюритизация, отказ от фиксированных ставок
2. Взаимосвязь показателей и задач проекта «Ипотека» нацпроекта «Жилье и городская среда»	
Итоговые целевые показатели 2024 года	**Задачи, результаты (всего 12 позиций)**
Главная цель — обеспечение доступным жильем семей со средним достатком, в том числе создание возможностей приобретения с кредитом менее 8% Ставка 7.9% (если инфляция ниже 4%) Количество — 2.26 млн кредитов Строительство многоквартирных домов (МКД) за счет ипотечного кредитования — 53 млн кв. метров (66%)	Поддержка реформы строительного сектора, включая гарантии ДОМ.РФ — 7 позиций Регистрация ценных бумаг биржей без ЦБ Рекомендательный стандарт ипотечного кредитования Электронный формат ипотеки — 2 позиции Выдача 1.13 млн кредитов на первичном рынке (50% всей выдачи)