

РЕЙТИНГ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИПОТЕЧНЫХ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

Виталий Шапран, Владимир Духненко, Оксана Дуброва, Адип Хисамов

В июле этого года мэр города Киева пообещал пересмотреть очереди на получение социального жилья, а оставшихся претендентов на жилье расселять в коммунальные квартиры. В итоге страна со статусом рыночной экономики возвращается к сомнительным «достижениям» советской эпохи. В такой ситуации даже современники Кейнса вполне имели право претендовать на то, чтобы впасть в полное недоумение, почему в стране с функциональной банковской системой жилищная проблема не может быть массово решена в долг. Увы, рынок ипотечных банковских продуктов в Украине уже существует, и как показало наше исследование, его основные параметры кроме объемов самого рынка не так уж далеки от западных аналогов.

Рынок, который растет сам по себе

Оценивая эффективность вмешательства государства на рынок банковских услуг по предоставлению финансирования на покупку жилья, нельзя не отметить, что государственное влияние на макроэкономическую составляющую проблемы было минимальным как до оранжевой революции, так и после. В стране с падающей численностью населения и ежегодным объемом строительства, выраженного в миллионах квадратных метров, уже второй год подряд наблюдается ценовое ралли, причем как на рынке столичной недвижимости, так и в регионах.

По нашему мнению, бум на рынке недвижимости в Украине вызвала массовая покупка состоятельными гражданами так называемого инвестиционного жилья. Уже сейчас Киев вполне может претендовать на звание города пустующих инвестиционных квартир. Причин такой рыночной диспропорции две. Во-первых, в стране по-прежнему отсутствует эффективный и относительно безопасный рынок капиталов, который мог бы выступить приютом для горячих финансовых потоков со стороны граждан, у которых имеется излишек денежных средств. Во-вторых, Украина остается страной с очень большим уровнем непропорционального распределения доходов населения. В результате, в апреле 2006 года в Украине ипотечные кредиты населению составляли всего 1,5% от ВВП, в то время как средний показатель по странам ЕС колебался в диапазоне 30–40% ВВП, а в отдельных странах, таких как Германия, превышал половину годового объема ВВП.

Ситуация, когда единицы скупают квартиры десятками, а тысячи граждан стоят в очередях на получение социального жилья, не имея никаких шансов приобрести жилье даже в кредит, очень хорошо иллюстрируется численными паритетами, сложившимися на столичном рынке недвижимости. Так, в начале августа 2006 года средняя цена аренды двухкомнатной квартиры недалеко от метро в Киеве стоила порядка 400 долларов при стоимости квартиры в том же районе 80 000 долларов. При стандартных среднерыночных условиях кредитования среднестатистический житель столицы мог рассчитывать на кредит в размере 80% от стоимости жилья (64 000 долларов) сроком на 20 лет. Такой кредит обязывал нашего виртуального заемщика выплачивать от 650 до 750 долларов в месяц при аннуитетном (равными частями) графике погашений в течение 20 лет, и это не считая 2–3 тыс. долларов, необходимых на оформление кредита.

Де-факто, арендная плата, прочно привязанная к текущим доходам жителей столицы, и обязательные платежи при оформлении жилья в кредит, разошлись в разные стороны. Правда, в конце мая этого года чувствовалась попытка роста цен на аренду жилья, однако она провалилась. Те, кто завышал цены на аренду под летний сезон остались ни с чем. Нам только остается констатировать факт — возможность проведения арбитражных операций между рынком арендного жилья и покупкой жилья в кредит сокращены до минимума. Иными словами, предложений на столичном рынке жилья, которые бы позволяли удовлетворять обязательства по кредиту на среднерыночных условиях за счет сдачи жилья в аренду, практически не осталось.

Выявленная нами тенденция горит о том, что для дальнейшего движения арендных ставок нужен реальный рост доходов населения или улучшения условий ипотечного кредитования. По нашему мнению, оба названных фактора взаимосвязаны, и скорее всего, при прочих равных условиях мы будем наблюдать и рост доходов, и улучшение условий жилищного кредитования. Бесспорно и то, что доступность ипотечных кредитов для населения — один из сравнительно новых факторов, который начинает влиять как на процесс ценообразования на рынке жилой недвижимости, так и на цены аренды жилья, не говоря уже о том, что степень недоступности ипотечных продуктов запросто может стать причиной социального недовольства.

Отбор ипотечных звезд

Аналитики Рейтингового центра (РЦ) ИГ «Эксперт Украина» решили самостоятельно разобраться в том, что происходит на рынке ипотечного кредитования под покупку жилья на вторичном рынке и насколько он доступен для населения. Наше исследование проводилось на базе 23 банков. Поскольку точной официальной статистики по портфелю ипотечных кредитов на июль 2006 года не было, нам пришлось воспользоваться официальными данными Ассоциации украинских банков (АУБ).

Согласно статистике, размещенной на сайте АУБ, мы отобрали банки, доля которых на рынке кредитов населению была более 0,5%, а выданные ими кредиты физическим лицам занимали более 10% кредитно-инвестиционного портфеля этого банка. Из числа отобранных банков нам пришлось исключить Брокбизнесбанк, который по состоянию на июль 2006 года не предоставлял кредитов населению на покупку жилья. Также из рейтинга мы исключили Прокредитбанк, который специализировался на кредитовании малого и среднего бизнеса и очевидно, что в его портфеле кредитов физическим лицам было много займов, выданных на коммерческие цели. Еще из рейтинга нами был исключен банк Аркада, который кредитовал под покупку жилья только на первичном рынке, который сам по себе является отдельной темой для исследования.

Наш перечень мы дополнили еще тремя банками, которые не попали в число лидеров рынка по объемам кредитов населению, но широко анонсировали свои ипотечные продукты в прессе или были специально созданы для работы с ипотечными продуктами: Международный ипотечный банк (МИБ), СЕБ Банк (бывший «Ажио») и «ХФБ-Украина». Таким образом, летом 2006 года в Украине было, как минимум 23 серьезных оператора рынка ипотечных кредитов. Поскольку ипотечный рынок, особенно в столице, очень быстро рос, то мы не стали уделять большое внимание доли, которую удалось занять банкам на этом рынке в настоящий момент, а сразу приступили к анализу свойств их ипотечных продуктов.

Заметим, что каждый из 23 представленных в нашем рейтинге банков имел свои реальные ипотечные продукты, ориентированные на вторичный рынок и допускал схему, при которой покупаемое жилье становилось предметом залога.

Не желая опираться только на рекламную информацию банков и информацию их официальных Интернет-сайтов, специалисты РЦ, желая приобрести жилье в качестве заемщиков, собрали информацию непосредственно в офисах фигурантов рейтинга. Нами были собраны не только основные условия кредитования, типовые договоры, но и графики погашения индикативного кредита. Для определения ценовых преимуществ участников рейтинга мы избрали самый простой, но на наш взгляд, эффективный способ ценового мониторинга. Кредитных офицеров в банках-участниках рейтинга попросили предоставить расчет графика погашения и стоимости оформления кредита на покупку конкретной жилой квартиры оценочной стоимостью 94 000 долларов сроком на 10 лет. Конечно, привязываясь только к одному ценовому диапазону, сроку и валюте, мы лишали себя возможности отследить ценовую политику банков во всех сегментах рынка ипотечного кредитования. Однако у нас появилась возможность отследить появление ценовых сюрпризов при расчете стоимости кредита и накладных расходов, связанных с его получением, а как оказалось, таких сюрпризов было немало. Фактически мы провели контрольные закупки, убивающие многовариантность, перед которой теряется большинство заемщиков, не имеющих финансово-экономического образования. Люди просто теряются в ставках, комиссиях, страховых тарифах и штрафах за досрочное погашение, и часто не до конца понимают всех расходов, даже несмотря на усилия кредитных офицеров. Во всей этой неразберихе бывают случаи, когда заемщик осознает всю тяжесть расходов уже только после подписания договора.

Процентный заплыв

В процессе анализа нам удалось выявить несколько моделей ценообразования, к которым прибегают украинские банки, и от понимания которых заемщиками будет зависеть то, насколько после подписания договора покупатель жилья не разочаруется в банке.

Следует понимать, что почти все ставки, предлагаемые банками, являются плавающими, особенно по длинным кредитам в гривнях. В большинстве случаев, в соответствии с договорами, банк имеет право изменять ставку при изменении конъюнктуры рынка. Если заемщик не согласен с измененной банком ставкой, ему предлагается либо досрочно расплатиться по кредиту, либо обратиться в суд. Однако существуют такие банки, как например «Аваль», которые акцентируют внимание на том, что кредитная ставка в иностранной валюте остается относительно стабильной. Есть банки, которые сразу же предлагают брать кредиты исключительно по плавающей ставке. Разница в том, что во втором случае заемщик иногда узнает точную сумму начисленных процентов только в момент обязательного ежемесячного платежа.

Ипотечные продукты с плавающей процентной ставкой предлагают в основном банки со стопроцентным иностранным капиталом, такие как «ХФБ-Украина», СЕБ Банк, «Райффайзенбанк Украина». Банк «ХФБ-Украина» и СЕБ Банк опираются на лондонскую ставку межбанковского рынка LIBOR (London inter-bank offer rate). Райффайзенбанк, недавно проданный венгерскому OTP, придерживается оригинальной стратегии ценообразования, беря за основу ставку FIDR — ставку, установленную этим же банком, но по депозитам. Обе модели ценообразования

носят несколько эгоистический характер. Украинских иностранцев материнские структуры финансируют с помощью инструментов рынка МБК. Не желая нести на себе процентные риски, они автоматически делают LIBOR основой платы за кредит, привнося не только на наш рынок экзотику, но и перекладывая на заемщиков свои процентные риски. Впрочем, LIBOR — относительно устойчивая ставка и далека от той нестабильности, которую демонстрирует отечественный межбанковский рынок.

У ценообразования с помощью FIDR еще более эгоистический принцип: он частично фиксирует уровень процентной маржи, а в случае, если обстоятельства вынудят банк увеличить ставки по депозитам, это будет сделано за счет заемщиков автоматически. Справедливости ради отметим, что все банки, предлагавшие, ипотечные продукты по плавающим ставкам в августе 2006 года, имели конкурентные условия. Минимальная ставка по ипотечным кредитам в долларах США была зафиксирована у Индэкс-Банк — 10% годовых, по кредитам в гривнях у Ощадбанка — 14,3%. Поскольку из 23 банков 7 начисляли еще и ежемесячную комиссию, то сам размер декларируемой банками ставки не имел большого значения.

Комиссионные ловушки

Также следует понимать, что не так страшны колебания LIBOR и FIDR, как сам процесс установления процентной ставки за кредит. До сих пор в регионах можно найти ситуацию, когда у заемщика просят перечислить определенный процент комиссии от запрашиваемой суммы в качестве оплаты за рассмотрение кредитной заявки. Затем заемщику объявляют о том, что по решению кредитного комитета банк может выдать кредит, но по более высокой ставке, чем базовая. Последнему ничего уже не остается, как согласиться с решением кредитного комитета.

Часто банки предлагают ипотечные продукты, которые предполагают не только ежемесячное начисление процентов, но и ежемесячную комиссию, причем комиссия комиссии рознь. Например, в банке «НАДРА» ежемесячно комиссию начисляли в размере 0,35% от остатка задолженности по кредиту. В днепропетровском Агробанке при ставке 12% годовых в инвалюте и стандартном графике погашения, ежемесячно начисляли комиссию в размере 0,3% от суммы выданного кредита. В Кредобанке предпочли вообще фиксированную сумму комиссии за обслуживание кредита, удовлетворившись 60 гривнями в месяц. Ежемесячные комиссии, хотя о них и не любят говорить сотрудники банков, выявить легко. Для этого у кредитного офицера нужно попросить график погашения кредита, где сумма комиссии за каждый месяц обычно указывается отдельной колонкой. Мы не беремся критиковать наличие ежемесячных комиссий, однако нужно понимать, что те банки, по ипотечным кредитам которых они есть, могут себе позволить поддерживать процентную ставку на меньшем уровне, чем у конкурентов, ипотечные продукты которых не содержат комиссию.

Весьма причудливые формы принимают единоразовые комиссии, которые заемщик платит при выдаче ему кредита. Например, в банке «Форум» комиссия, выплачиваемая при выдаче кредита, так и называется — комиссия за предоставление кредита и исчисляется как 1,5% от суммы выдаваемого кредита. А вот в УкрСибБанке кредит выдается без комиссии, однако при выдаче кредита с текущего счета заемщика в этом же банке взимается комиссия в размере 2% от снимаемой со счета суммы (обналичивание средств). Отметим, что из двухпроцентной комиссии в УкрСибБанке не делают тайны, однако наличие такой комиссии должно навести заемщика на мысль о том, во сколько ему обойдется дальнейшее движение средств, списанных с его ссудного счета в других банках. На

практике оказывается, что только что получившего долгожданный кредит заемщика просят открыть счет, на который перечисляется сумма кредита, а дальше в лучшем случае начинают действовать стандартные тарифы на расчетно-кассовое обслуживание клиентов. Стоимость открытия навязанного счета составляет от 10 до 50 грн., но потом за снятие наличных следует заплатить комиссию от 0,5 до 2% в зависимости от валюты кредита. Обойти комиссию за обналичивание практически невозможно, а чем же еще, как ни наличными в чемоданах можно расплачиваться за только что купленное жилье в Украине (табл.1).

Тайны страхования

В современном мире страховка при ипотечном кредитовании — неотъемлемая часть ипотечного продукта и здесь Украина не отстает от мировой практики. Абсолютно все из 23 банков, попавших в рейтинг, предлагали страховать предмет залога, т.е. покупаемую квартиру. Однако обязательное страхование предмета залога предусмотрено нормативными документами НБУ. Нужно четко представлять, что страховая комиссия, которая взимается при оформлении кредита как правило обеспечивает страховую защиту только на 1 год, а залог должен быть застрахован в течении всего срока займа.

Кроме того, страховой тариф начисляется на полную стоимость залога, а не на сумму кредита. На протяжении срока действия кредитного договора, приобретаемая квартира может подрасти в цене и страховщик может потребовать переоценку жилья. Так что если в рекламе банка красуется тариф в размере 0,4% от суммы, заемщик обязан понимать, что, к примеру, за 10 лет ему придется выложить в лучшем случае 4% от оценочной стоимости жилья. Также внимательно нужно ознакомиться с правилами страхования той компании, услуги которой предлагает банк. Как правило, страховщики, сотрудничающие с банками, им же и принадлежат и существуют почти на бумаге, даже часть функций сотрудников страховщика исполняют сами кредитные офицеры. Очень часто страховщики, берущие на себя риски по предмету ипотеки, ограничивают свои риски, по максимуму беря на себя ответственность только за целостность стен купленного заемщиком жилья. В случае пожара или затопления такие страховые компании могут и не компенсировать заемщику потерь. Некоторые банки, такие как Аваль предоставляют широкий перечень страховых компаний, из которых можно выбрать подходящий страховой продукт. Однако в среднем в одном банке «кормится» две, от силы три страховые компании.

Таблица 1

Оценочные ценовые условия предоставления ипотечных кредитов украинскими банками на покупку жилья на вторичном рынке (банки ранжированы по коэффициенту удорожания по индикативному кредиту* со стандартным графиком выплат с учетом затрат на оформление кредита и первого года оплаты обязательных страховок)**

№ п/п	Название банка	Вид кредита, который фактически готов предложить банк (аннуитет/стандартный)	Базовая ставка по кредитам сроком на 10 лет (ежемесячная комиссия)			Расчетные коэффициенты удорожания по индикативному кредиту с учетом затрат на оформления кредита		Комиссия за выдачу кредита или обналичивание (уже учтена при оценке удорожания)	Страхование предмета залога	Рисковое страхование жизни	Изменение декларированной процентной ставки с 10 июля по 10 августа по кредитам в долл. США сроком на 10 лет
			USD (%)	EUR (%)	UAH (%)	Аннуитет	Стандартный				
1	ИНДЭКС-БАНК	Ст.	10	10	17,5	-	1,5334	-	0,04%	-	-
2	УКРСИББАНК	Ст.	10,3	9,3	15,0	-	1,5442	2,0%	0,3%	-	-1,05%
3	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК	Ан.	10,5	-	-	1,6345	-	-	0,2%	-	-
4	ОЩАДБАНК	Ст.	10,3	-	14,3	-	1,5630	200 грн	0,3%	0,35%	-
5	ХФБ-УКРАИНА	Ан. / Ст.	11,5= LIBOR +6,5%	9,2= LIBOR +6,5%	-	1,7094	1,6020	0,5%	0,16%	0,45%	-
6	УКРСОЦБАНК	Ан. / Ст.	13	12	18	1,7963	1,6174	1,0%	0,3%	-	-
7	РАЙФАЙЗЕНБАНК	Ан. / Ст.	12	10,75	17,5=FIDR+4,5	1,7373	1,6207	-	0,4%	0,3%	+1,00%
8	АВАЛЬ	Ан. / Ст.	12	12	17,5	1,7381	1,6215	-	0,5%	0,75%	-
9	ПРАВЭКС-БАНК	Ст.	12,0	-	-	-	1,6304	1,5%	0,67%	-	-
10	СЕБ БАНК (АЖИО)	Ан. / Ст.	12,2= LIBOR +6,6%	11,8= LIBOR +8,4%	18	1,7518	1,6314	0,7%	0,3%	0,3%	-
11	КРЕДИТПРОМБАНК	Ст.	12,5	12,0	17,5	-	1,6431	450 грн	0,5%	0,4%	-1,00%
12	КРЕДОБАНК	Ст.	12 (60 грн)	11 (60 грн)	16 (60 грн)	-	1,6484	0,9%	0,2%	0,35%	-2,00%
13	ФОРУМ	Ст.	13	12,25	18,4	-	1,6842	1,5%	0,3%	-	-
14	НАДРА***	Ан.	9,5 (0,35)	8 (0,35)	15,5 (0,35)	1,8664	-	1,5%	0,5%	-	-
15	ТАС-КОМЕРЦБАНК	Ан. / Ст.	14	12	19,5	1,8864	1,7170	-	0,31%	0,6%	-
16	УКРПРОМБАНК	Ст.	11,5 (0,1)	8,5 (0,1)	15,5 (0,2)	-	1,7239	-	0,35%	-	-
17	УКРГАЗБАНК	Ан. / Ст.	9,5 (0,2) / 12,5	8,9 (0,2) / 11,9	13,9 (0,2) / 16,9	1,7821	1,7446	1,0%	0,4%	1,0%	-
18	ТАВРИКА	Ст.	15	15	20	-	1,7627	-	0,4%	-	-
19	ТАС-ИНВЕСТБАНК	Ан. / Ст.	15	15	19	1,9138	1,7707	-	0,3%	-	+0,5%
20	РОДОВІД БАНК	Ст.	14,5	-	-	-	1,7713	1,0%	0,2%	-	-0,5%
21	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	Ан.	11 (0,19)	10 (0,19)	14,5 (0,19)	1,9599	-	1,0%	0,3%	0,28%	-
22	АГРОБАНК	Ан. / Ст.	16 / 12 (0,3)	16 / 12 (0,3)	20 / 12 (0,4)	2,0259	1,9650	0,5%	0,28%	-	-
23	ПРИВАТБАНК	Ан.	12 (0,25)	12 (0,25)	12 (0,45)	2,0344	-	-	0,4%	0,5%	-

Примечания:

* Для расчета коэффициента удорожания использовался индикативный кредит: кредит сроком на 10 лет в долларах США под жилье в г. Киеве оценочной стоимостью 94000 долл. США.

** Оценка условий производилась аналитической службой Рейтингового центра ИГ «Эксперт Украина» исходя из информации банков-операторов рынка, предоставляемой ими заемщикам, а также рекламной информации, размещаемой в прессе и на собственных Web-сайтах банков по состоянию на 10 августа 2006 года.

*** В этом банке комиссия начисляется от суммы задолженности по кредиту.

Из 23 банков, которые вошли в рейтинг, 9 предлагали заемщикам рисковое страхование жизни или страхование от несчастных случаев. Данный вид страхования не является обязательным для заемщиков в Украине, однако его активно навязывают банки с иностранным капиталом. Страховой тариф начисляется на сумму кредита. Как правило, банки не требуют наличия страховки, на протяжении всего срока кредитования ограничиваясь первыми 3-5 годами, на которые приходится основной пик выплат по кредитам со стандартным графиком погашения.

Часть банков требует наличия титульных страховок, по которым страхуют риск потери права собственности на жилье, например, при признании сделки купли-продажи недействительной. Однако решение об обязательности титульного страхования принимается в каждом случае индивидуально.

В итоге, общий размер ежегодных страховых платежей может достигать до 2% от суммы выданного кредита. В своем рейтинге при расчете оценочного коэффициента удорожания мы включали расходы на оплату всех возможных страховых комиссий за первый год кредитования. Учесть все три вида страховки сразу за весь период кредитования не представляется возможным ввиду динамичности сумм, на которые происходит начисление тарифов страховщиков. Впрочем, страхование в данном ракурсе не следует воспринимать как дополнительные расходы — это платная часть ипотечного продукта, гарантирующая минимизацию рисков.

Рейтинг с аннуитетом

Часто в быту приходится слышать, как заемщики с опаской относятся к ипотечным кредитам с аннуитетным графиком выплат, когда сумма кредита и проценты выплачиваются равными частями. Увы, восхваления кредитов с графиком выплат, предполагающим равномерное погашение ссуды и начисления процентов на остаток задолженности, не совсем заслуженны. Действительно, если сравнить суммы выплат процентов по кредитам с аннуитетным графиком погашения и со стандартным (проценты начисляются на остаток суммы) нельзя не заметить, что при равных процентных ставках кредиты со стандартным графиком обходятся дешевле. Но стандартный график выплат предполагает пиковые нагрузки в первые годы погашения кредита, в то время как аннуитет гарантирует стабильную нагрузку. В принципе, это два совершенно разных продукта, которые ориентированы на разного потребителя. Из 23 банков, фигурирующих в нашем рейтинге, 9 были готовы предложить клиентам на выбор аннуитетные и стандартные кредиты одновременно. Популярность кредитов со стандартным графиком выплат в Украине скорее можно пояснить нестабильностью национальной экономики и менталитетом украинцев, чем рациональным расчетом.

Аннуитетные продукты банков вполне могут быть гибкими, например, как в ПриватБанке при отсутствии ограничений на досрочное погашение. Например, аннуитет МИБа при низкой процентной ставке (10,5%) и отсутствии ежемесячных комиссий по коэффициенту удорожания вполне мог потягаться с ипотечными продуктами со стандартным графиком погашения Правэкс-Банка или СЕБ Банка. В итоге мы решили разделить рэнкинг по коэффициенту удорожания по десятилетнему кредиту в долларах США на 2 рэнкинга: аннуитетный и стандартный. В аннуитетном рэнкинге первые позиции заняли МИБ, банк «ХФБ-Украина» и Райффайзенбанк, разница по коэффициентам удорожания по индикативному кредиту в этих банках с учетом того, что срок индикативного кредита составлял 10 лет, была совсем незначительной. В рэнкинге по коэффициенту удорожания со стандартным графиком погашения безусловным лидером оказался Индекс-Банк: его ипотечный кредит сроком на 10 лет и ставкой 10% предполагал удорожание кредита всего в 1,53 раза. Наиболее близкими к лидеру оказались УкрсибБанк и Ощадбанк. Первая тройка банков отмечена журналом «Эксперт Украина» за наиболее привлекательное ценовое предложение на рынке ипотечных кредитов для населения в номинации аннуитет и кредиты со стандартным графиком погашения.

Неценовой вопрос

Если ценовая доступность кредитов имеет численное определение, то с неценовыми факторами, определяющими доступность продуктов для населения, пришлось повозиться. Эксперт провел экспресс-опрос среди примерно 100 человек из разных компаний, разного уровня обеспеченности и возрастных групп. Опрос

проводился по 10 группам факторов. Наши респонденты отдали предпочтение шести факторам, среди которых первое место занял максимальный срок предоставления кредита. Действительно, хотя это и не ценовой фактор, но при отсутствии штрафов за досрочное погашение этот фактор определяет кредитную нагрузку на ежемесячный бюджет заемщика. Фактором номер два оказалась возможность досрочного погашения, фактором номер три — минимальный взнос заемщика на покупку жилья за счет собственных средств. Фактором номер четыре оказалась возможность банков учитывать неподтвержденные доходы и т.д. По каждому из шести факторов мы учли мнение респондентов и присвоили корректирующие коэффициенты. Каждый банк за неценовые факторы получил соответствующие его характеристикам ипотечного продукта количество баллов. Сумма баллов дала нам возможность определить банки с наиболее доступными ипотечными продуктами. Среди них оказались: «Финансы и Кредит», МИБ и Правэкс-Банк. Эта тройка банков отмечена журналом «Эксперт Украина» в номинации наиболее доступных ипотечных продуктов для населения (табл. 2).

Анализ неценовых факторов имеет особое значение, поскольку во многом определяет оптимальное поведение заемщика с банком в будущем. К примеру, в банках с большими сроками кредитования часто советуют при отсутствии штрафов за досрочное погашение просить кредиты на максимально возможный срок. Заемщику не нужно спешить соглашаться, а почитать внимательно договор и уточнить у кредитного офицера как от срока кредита зависит ставка. К примеру, в МИБе можно оформить заем в долларах США и на 25 лет, но под 14%, а заем на 10 лет всего под 10,5%. В некоторых банках кредитным офицерам выплачивают премии за каждый выданный им ипотечный заем, часто размер премии зависит от срока выданного кредита.

Определенные сюрпризы несет в себе минимальный размер собственного вноса на покупку жилья. Весьма революционным здесь выглядело предложение ООО КБ «Финансы и кредит» с амбициозной заявкой от 0%, т.е. от заемщика, покупающего жилье в Киеве, вообще не требовали первого взноса. Причем если остальные банки при нулевом взносе требовали дополнительный залог, или жестко лимитировали сумму кредита, то «Финансы и кредит» такого залога не требовал. Правда банк организовал свой ипотечный центр с большим размахом и комплексно подошел к вопросу обслуживания клиентов — это практически единственный из 23 банков, кто прямо в ипотечном центре предлагал услуги риелтеров. Здесь подкупает то, что весь процесс купли-продажи осуществляется в рамках одного помещения и заемщику не нужно метаться между брокером, банком, продавцом, нотариусом, оценщиком и т.д. Однако заемщику следует быть бдительным, ведь кредит выдается на стоимость квартиры, которая определяется оценщиком, а не на ту, которая фигурирует в договоре купли-продажи. Банки же проводят разную политику оценки. Одни занижают оценку на 3–4% от цены, указанной в договоре купли-продажи, другие молча соглашаются с ценой.

Таблица 2

Оценочные не ценовые условия предоставления ипотечных кредитов украинскими банками на покупку жилья на вторичном рынке (банки ранжированы по общему количеству баллов набранных за гибкость условий кредитования по неценовым факторам) *

№ п/п	Название банка	Коэффициент покрытия (сумма доходов / первый платеж по кредиту)	MIN собственный взнос, % от стоимости жилья		MAX срок займа		Готовность учитывать неподтвержденные доходы		Возможность досрочного погашения без санкций		Наличие штрафов при просроченном погашении, отличающихся от стандартных условий		Срок оформления кредита (дней)		Общее количество баллов, набранное банком за неценовые факторы с учетом поправочных коэффициентов
			Зн.	балл	Зн.	балл	Зн.	балл	Зн.	балл	Зн.	балл	Зн.	балл	
1	ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	Спец.****	0%	5	20 лет	3	+	5	+	5	-	5	7 дн.	3	30,40
2	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК	50%	10%	4	25 лет	4	+	5	-	4	+	4	3 дн.	5	30,15
3	ПРАВЭКС-БАНК	50%	0-15%***	4	25 лет	4	+	5	+	5	+	3	5 дн.	4	29,30
4	УКРСИББАНК	Спец.****	20-30%**	2	21 год	3	+	5	+	5	-	5	4 дн.	5	28,80
5	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	60%	15%	3	25 лет	4	+	5	+	5	+	3	5 дн.	4	28,10
6	НАДРА	Спец.****	10%	4	30 лет	5	+	5	-	2	-	5	7 дн.	3	28,05
7	УКРПРОМБАНК	Спец.****	5-20%	4	25 лет**	4	+	5	-	3	-	5	7 дн.	3	28,00
8	РОДОВІДБАНК	Спец.****	15%**	3	21 год	3	+	5	+	5	+	4	5 дн.	4	27,90
9	КРЕДИТПРОМБАНК	50%	10%	4	25 лет	4	+	5	+	5	+	4	14 дн.	1	27,40
10	АВАЛЬ	75%	15%	3	20 лет	3	+	5	+	5	+	3	5 дн.	4	26,80
11	КРЕДОБАНК	50%	30%	1	20 лет	3	+	5	+	5	-	5	5 дн.	4	26,60
12	ФОРУМ	Спец.****	20%	2	15 лет	2	+	5	+	5	+	4	5 дн.	4	25,40
13	ТАС-КОМЕРЦБАНК	н.д.	20%	2	20 лет	3	+	5	+	5	-	5	14 дн.	1	24,80
14	АГРОБАНК	75%	30%	1	15 лет	2	+	5	+	5	-	5	7 дн.	3	24,30
15	УКРСОЦБАНК	60%	15%	3	20 лет	3	+	5	-	2	-	4	5 дн.	4	24,15
16	ТАВРИКА	100%	30%	1	10 лет	1	+	5	+	5	-	5	5 дн.	4	24,00
17	СЕБ БАНК (АЖИО)	70%	20%	2	25 лет	4	+	5	-	3	+	4	10 дн.	2	23,50
18	ПРИВАТБАНК	70%	20%	2	15 лет	2	+	5	+	5	+	2	7 дн.	3	22,20
19	ИНДЭКС-БАНК	70%	10%	4	20 лет	3	-	0	+	5	-	5	14 дн.	1	21,45
20	ХФБ-УКРАИНА	Спец.****	30%	1	15 лет	2	+	5	-	2	-	5	7 дн.	3	20,55
21	УКРГАЗБАНК	70%	10-20%**	3	25 лет**	4	-	0	-	4	-	5	14 дн.	1	20,30
22	ОЩАДБАНК	70%	30%	1	20 лет	3	-	0	+	5	-	5	7 дн.	3	19,85
23	ТАС-ИНВЕСТБАНК	70%	30%	1	5 лет	1	+	5	-	2	-	5	10 дн.	2	18,25
Поправочные коэффициенты:			-	1,2	-	1,3	-	1,15	-	1,25	-	1,1	-	1,0	-

Примечания:

* Оценка условий производилась аналитической службой Рейтингового центра ИГ «Эксперт Украина» исходя из информации банков-операторов рынка, предоставляемой ими заемщикам, а также на основе рекламной информации, размещаемой ими в прессе и на собственных Web-сайтах по состоянию на 10 августа 2006 года.

** В зависимости от возраста залога.

*** Без первоначального взноса только по квартирам в Киеве и Киевской области.

**** Специальные условия оценки, как правило, предусматривают, что после ежемесячной выплаты по кредиту у заемщика должен оставаться прожиточный минимум на семью.

Секреты балльной оценки

Для численной оценки гибкости неценовых свойств ипотечных продуктов нами использовалось 6 параметров. В зависимости от того, какие условия банки предлагали потенциальным заемщикам, по каждому фактору они получали от 1 до 5 баллов. Исключением стал только такой фактор, как возможность учета неподтвержденных доходов. Здесь банк получал либо 0, либо 5 баллов ввиду однозначности фактора.

Нами изучались условия кредитования по всем 23 банкам. Затем в группе факторов определялся наилучший и наихудший вариант с позиции заемщика, которым присваивалось 5 и 1 балл соответственно. Промежуточные варианты получали 2, 3, 4 балла в зависимости от изменения своей привлекательности для заемщика.

Например, самый длительный срок предоставления займа анонсировал банк «НАДРА» — 30 лет. По этому параметру он получил 5 баллов, а у ТАС-Инвестбанка и банка «Таврика» максимальные сроки займа составляли 5 и 10 лет. Они получили всего 1 балл. Банки, ограничившие максимально возможный срок займов до 15 лет, получили 2 балла; до 21 года — 3 балла, и наконец до 25 лет — 4 балла. Аналогичные принципы оценки были заложены при присвоении баллов за: минимально возможный процент собственного вноса от стоимости жилья и за анонсированный срок оформления кредита.

С оценкой таких факторов как возможность досрочного погашения кредита и штрафы за просроченное погашение дела обстояли сложнее. Мы также определили наилучший и наихудший для заемщика варианты и тоже присвоили им 5 и 1 балл соответственно. Промежуточные варианты получили 2, 3, 4 балла. Например, у банка «Аваль» не существовало никаких санкций за досрочное погашение, поэтому он получил 5 баллов. У МИБа был мораторий на досрочное погашение в течение 7 месяцев, за это ему присвоили только 4 балла. А в Укрпромбанке взимали штраф в размере 1% от досрочно погашаемой суммы, если досрочное погашение осуществлялось в пределах 12 месяцев со дня выдачи кредитов, и 0,5% от суммы при сроке досрочного погашения от 12 до 24 месяцев со дня выдачи кредита. Соответственно, Укрпромбанк получил 3 балла. Банк «Надра» предлагал клиентам выплачивать штраф за досрочное погашение в размере 2% до 2 лет. Его условия были чуть жестче, чем у Укрпромбанка, соответственно он получал по данному фактору только 2 балла и т.д.

Точно по такому же принципу проводилась оценка штрафных аппетитов банков в отношении заемщиков, забывающих вовремя погашать кредиты. Банки, выдержавшие в договорах стандартное условие, и у которых пеня на просроченную сумму не превышала двойной учетной ставки НБУ, получили по 5 баллов; банки, у которых на просроченную сумму кредита и процентов начислялись повышенные на 1-2% проценты, получили 4 балла; банки, зафиксировавшие пеню в процентах за каждый день просрочки, получили 3 балла; банки, которые подымали проценты на просроченные суммы в разы, получили 2 балла. Справедливости ради отметим, что в случае роста учетной ставки НБУ ситуация для заемщика может измениться. Также важно, что вывод о штрафных санкциях на просроченную задолженность мы делали как со слов кредитного офицера, так и в соответствии с содержанием типового кредитного договора. Однако в некоторых банках кредитные офицеры нам признавались, что у них существует 3-4 типовых договора, например, договор для сотрудников банка, договор для лиц, работодатель которых обслуживается в банке, договор для VIP-клиентов и т.д.

За кулисами системы

В действительности, одним из самых интересных неценовых факторов при работе с банками оставался фактор возможности учета банком неподтвержденных доходов при принятии решения о выдаче кредита. Ни для кого не секрет, что анализируя кредитоспособность физического лица, банкиры смотрят насколько его доходы или доходы его семьи покрывают обязательные ежемесячные выплаты по кредиту. Никто из кредитных офицеров так до конца и не раскрыл точный алгоритм расчетов, но исходя из пояснений, можно говорить о том, что существует несколько моделей анализа, которые используются в отечественных банках. Банки, склонные к аннуитетным продуктам, предпочитают рассчитывать процент соотношения между ежемесячным платежом в счет погашения кредита и совокупным доходом семьи. При этом норматив такого соотношения колеблется от 50 до 100% и часто

корректируется на должность заемщика, авторитетность его работодателя и даже связи этого работодателя с банком. Другой метод расчета предполагает сопоставление платежей по погашению кредита и доходов заемщика, причем позитивное решение о выдаче кредита принимается, если совокупный доход заемщика превышает ежемесячные платежи по кредиту из расчета 300 долларов на семью, хотя могут быть варианты с нормами на одного члена семьи и т.д.

Из 23 банков о своей готовности учитывать неподтвержденные доходы объявили 20, так что де-факто проблемы учета неподтвержденных доходов при кредитовании населения не существует. Мы не совсем уверены, что во всех 20 случаях кредитные офицеры под не подтвержденными доходами понимали именно серые зарплаты, но банкиры нам ясно дали понять, что им интересны любые регулярные доходы заемщиков. В одном из банков нам даже пообещали подписать соглашение о конфиденциальности именно в разрезе неразглашения банком неподтвержденных доходов. Государству ничего не остается, как мирится с данным явлением, ведь резкие движения в направлении ипотечных продуктов могут вообще убить этот, имеющий социальное значение, рынок.

Вся информация, предоставляемая заемщиком, в т.ч. и данные о его доходах, проверяются сотрудниками банка или специальными службами. Обычно банк идентифицирует личность заемщика, служба безопасности банка проверяет причастность заемщика к криминалитету, устанавливается правдивость информации о доходах, для чего кредитный офицер или сотрудник службы безопасности (СБ) банка связывается с бухгалтерией или финотделом заемщика по месту работы. В последние несколько лет наметилась тенденция по ослаблению процедур проверки информации, предоставляемой заемщиком, особенно в тех украинских банках, которые были выкуплены и уже перешли под контроль иностранцев. В иностранных банках степень вовлеченности СБ в процесс кредитного мониторинга вообще минимальна. Часто функции СБ там выполняют сами кредитные офицеры, но чаще глубоких проверок вообще не производят, формально проверяя не попал ли заемщик в черные списки. В будущем, когда полноценно начнет работать Бюро кредитных историй, надобность в частых проверках отпадет сама собой, а пока иностранцы очень живо и бездумно экспортируют сюда в Украину свои технологии кредитного скоринга, не задумываясь до конца, какие риски несет в себе экспресс ипотека. Если решение о выдаче кредита вам сообщили в течение 2–3 рабочих дней, можете быть уверены — вас почти никто не проверял. Разумный человек сам должен быть заинтересован в том, чтобы справиться с погашением кредита, ведь в случае чего в распоряжении банка остается твердый залог, равно как и все комиссии, уплаченные заемщиком при получении кредита.

Штрафные риски

К сожалению, при первом интервьюировании заемщика большинство кредитных офицеров не хотят давать на ознакомление типовые договоры. У них находится масса предлогов, чтобы не дать то, что заемщик будет подписывать через неделю-полторы, а ведь этим документом определяются правовые особенности отношений между банком и заемщиком. Как правило, именно в договорах можно найти четкие пояснения в отношении того, «а что будет, если...?». Например, если, заемщик не сможет вовремя произвести ежемесячный платеж. Изучив штрафные санкции по 23 банкам, мы пришли к выводу, что банкиры довольно стесненны в своих фантазиях в отношении экзекуции над забывчивыми заемщиками. Стандартным и узаконенным условием на рынке выступает пеня в размере двойной учетной ставки НБУ на сумму

просроченной задолженности. Те банки, которые особенно не любят своих заемщиков, готовы с просроченных выплат взимать двойную процентную ставку, которую выплачивает заемщик. И, наконец, некоторые банкиры начисляют пеню по старинке от 0,1 до 1% за каждый просроченный день на всю просроченную сумму. В некоторых банках на погашение ежемесячной задолженности по кредиту дается 1–2 недели, хотя при упоминании о наличии льготных периодов у конкурентов в банках с жесткими условиями кредитования кредитчики безапелляционно заявляли, что нельзя так расслаблять людей.

Также нужно осознавать, что в типовых договорах содержится перечень случаев, при которых банк имеет право на досрочное расторжение договора, т.е. немедленное погашение кредита. Данное требование куда хуже штрафов и для большинства заемщиков означает безоговорочную передачу залога в собственность банка. В момент ценового ралли на столичном рынке недвижимости в некоторых банках кредитным офицерам давали целевую установку — ужесточать мониторинг за платежной дисциплиной заемщиков, что давало свои плоды.

Однозначные сегменты

Сведя воедино данные о коэффициентах удорожания и количество баллов, набранное банками-участниками рейтинга за неценовые факторы, мы получили возможность оценить конкурентоспособность банков в сегменте долларовых кредитов в размере 60–80 тыс. долларов сроком на 10 лет (рис.1-2)

По стандартному и аннуитетным продуктам мы выделили 3 условные зоны, которые могут быть интересны потребителям. В дешевый сегмент с гибкими условиями кредитования по аннуитетным продуктам попал только МИБ, в сегмент со среднерыночными условиями попали: Райффайзенбанк, АВАЛЬ, СЕБ-банк, Укрсоцбанк. В дешевый сегмент с минимально гибкими условиями попали Укргазбанк и ХФБ Украина. По ипотечным кредитам со стандартным графиком погашения в сегмент дешевых продуктов с минимально гибкими условиями, помимо ХФБ – Украина, вошли Индекс-банк и Ощадбанк. В сегмент со среднерыночными условиями попали банк Форум, СЕБ-банк, ТАС-коммерц. К дешевому сегменту с гибкими условиями по ипотечным продуктам со стандартным графиком погашения можно было отнести: УкрсибБанк, Райффайзенбанк, Правек, Аваль и Кредитпромбанк.

Воспринимая результаты нашего анализа нужно понимать, что мы изучали конкретный ценовой сегмент, поэтому если в параметрах вашего кредита существуют отличия по срокам или валюте займа, то в выборе банка не следует опираться исключительно на результаты нашего анализа. Также каждый заемщик по-своему индивидуален и важный фактор доступности займа может иметь минимальное значение. Так что советуем каждому потенциальному заемщику при выборе банка углубиться в анализ ипотечных банковских продуктов.

Зарубежное будущее

Если сравнивать условия ипотечного кредитования в Украине и на развитых рынках, то можно прийти к выводу, что постепенно мы приближаемся к этим условиям, причем по неценовым факторам мы уже практически достигли западного стандарта. Например, в июле 2006 года крупнейший ипотечный банк Великобритании предлагал своим клиентам, покупающим дом впервые в жизни, аннуитетный кредит со следующими условиями: срок кредитования 10 лет, ставка 6,5% в фунтах,

комиссия за предоставление кредита 499 фунтов, первоначальный взнос — от 3% стоимости жилья, сумма кредита — до 250 000 фунтов. В США ставки в долларах на ипотечные продукты одного из крупнейших американских банков Bank of America колеблются на уровне 6–7% по кредитам сроком 15–30 лет. При этом минимально возможный взнос за счет собственных средств должен быть не менее 5%. Для того чтобы проиллюстрировать несущественное влияние процентных ставок на доступность ипотечных продуктов, дополнительно мы проанализировали параметры ипотечных продуктов дочерних банков, входящих в британский HSBC Holding в семи странах мира (табл. 3). Например, по кредитам в австралийских долларах сроком на 10 лет коэффициент удорожания составил всего 1,4332, по кредитам в канадских долларах 1,4370, это не намного меньше, чем минимальный коэффициент удорожания в Украине - 1,5334. Также важно отметить, что размер ежемесячного платежа по всем семи странам мира был в диапазоне 1000-1200 валютных единиц и во всех семи случаях не превышал средний уровень зарплаты по стране.

Рис. 1. Сопоставление оценочного коэффициента удорожания индикативного кредита* с суммой баллов, набранных банком за доступность ипотечного продукта (Аннуитетный график погашения)

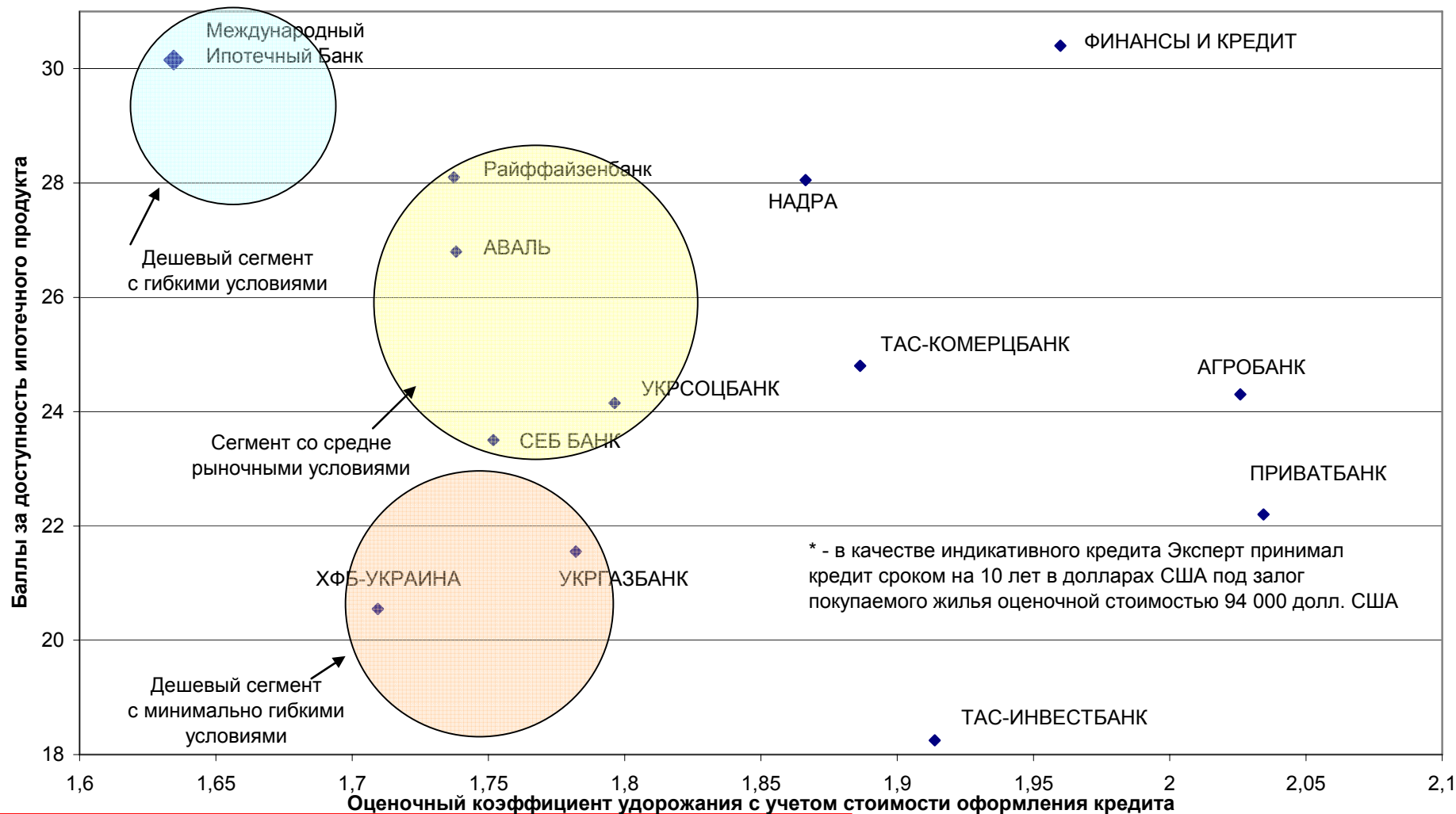


Рис. 2. Сопоставление оценочного коэффициента удорожания индикативного кредита* с количеством баллов, набранных банками за доступность ипотечных продуктов (Стандартный график погашения)

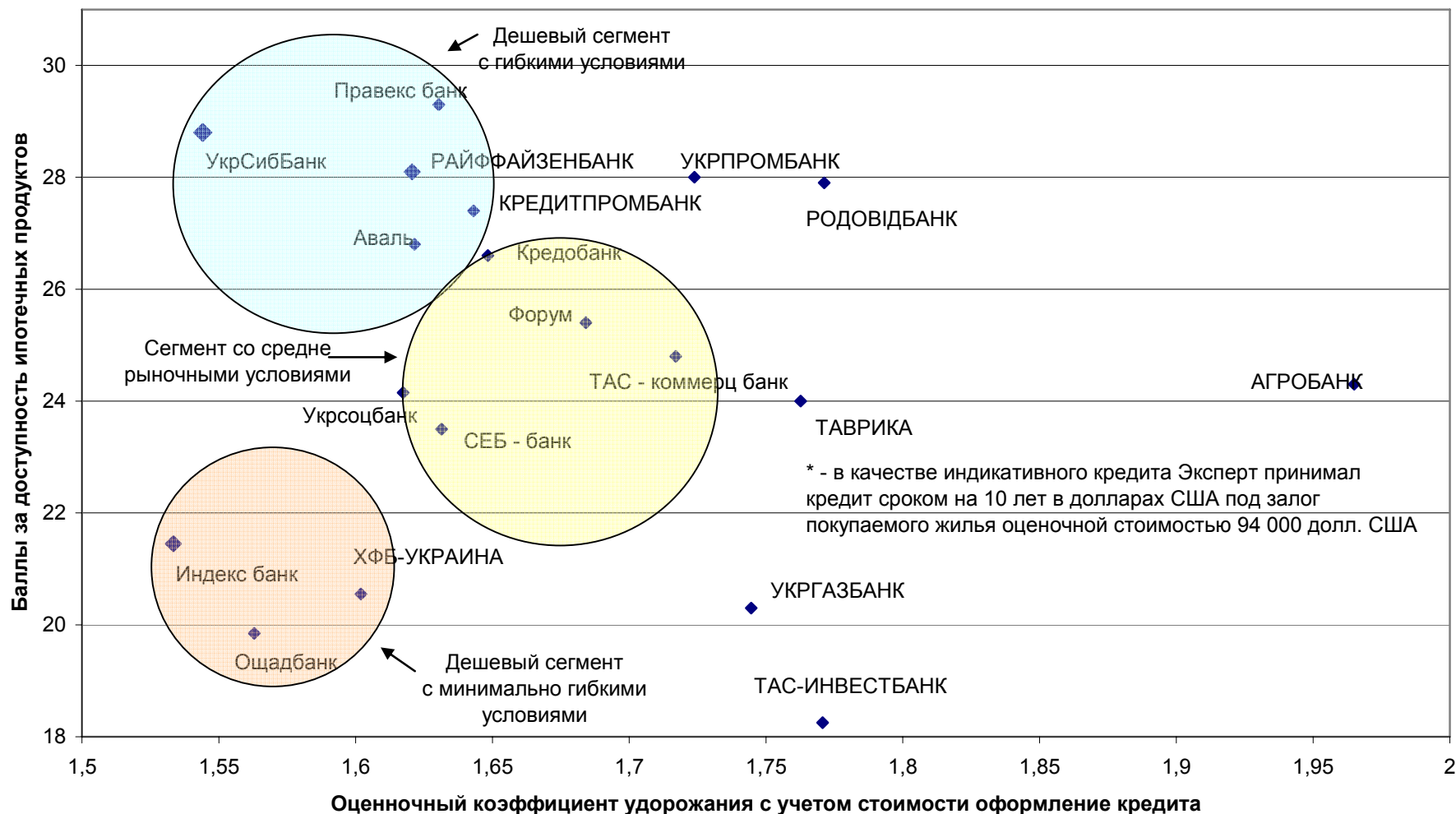


Таблица 3.

Основные условия ипотечного кредитования в дочерних банках HSBC

Страна	Валюта кредита	Процентная ставка	Максимально возможный срок	Коэффициент удорожания по индикативному кредиту	Ежемесячный платеж по индикативному кредиту*
Австралия	AUD	7,64%	Неограничен	1,4332	1194,35
Канада	CAD	7,70%	10 лет	1,4370	1197,49
Франция	EUR	6,00%	15 лет	1,3323	1110,22
Греция	EUR	5,10%	10 лет	1,2787	1065,56
Великобритания	GBP	6,20%	Неограничен	1,3443	1120,29
Гонконг	HKD	4,20%	Неограничен	1,2264	1021,99
США	USD	6,32%	30 лет	1,3516	1126,35

* Для сравнения условий кредитования в качестве индикативного кредита была принята ссуда с аннуитетным графиком погашения в сумме 100 000 валютных единиц в валюте кредита сроком на 10 лет.

Все эти условия у нас уже проскакивают на рынке, есть и близкие к нулю первоначальные взносы (банк «Финансы и Кредит»), и ипотечные продукты, не предусматривающие штрафов за досрочное погашение, есть и большие сроки кредитования (банк «Надра» — до 30 лет), нет только низких процентных ставок. Проводя мониторинг за ипотечными банковскими продуктами в период с 10 июля по 10 августа, Эксперт вынужден опровергнуть сообщения, наводнившие СМИ в июле, о росте ставок на ипотечные банковские продукты. На самом деле, на рынке можно было наблюдать разнонаправленное движение ставок. На 1,05% была понижена ставка у УкрсибБанка, что вывело его на вторую позицию по дешевизне десятилетних банковских кредитов в долларах США. Также на 1 и 2% были снижены ставки по долларovým кредитам в Кредитпромбанке и Кредо банке соответственно. Заметный рост ставок можно было отметить только в Раффайзенбанке (1%). В таких банках как ТАС-Инвест проходила коррекция процентных ставок, не превышающая 0,5%. В начале августа на рынке долларových десятилетних ипотечных кредитов явно чувствовалась тенденция к снижению ставок. Важно, что к снижению ставок были склонны банки, ранее предлагавшие ипотечные продукты в дорогом или среднем ценовом диапазоне.

Мы считаем, что с ростом объемов выданных ипотечных кредитов в Украине, большинство операторов рынка будут развивать ипотечные продукты в ближайшие 2–3 года за счет смягчения условий досрочного погашения, уменьшения комиссий, а то и полного отказа от ежемесячных комиссий, снижения минимального первого взноса до уровня 5% без предоставления дополнительного залога. Однако вопрос доступности ипотеки по мере улучшения условий до западных стандартов будет все больше втягиваться в зону ответственности государства, а не банков, работающих на этом рынке. К примеру, для того, чтобы погасить 15-летний аннуитетный кредит в размере 95 000 долларов, американцу по условиям Bank of America нужно отчислять на погашение кредита ежемесячно всего 824 долларов. Украинцу, взявшему кредит в МИБе, придется выплачивать минимум 1050 долларов в месяц. Разница в суммах вроде бы и незначительная, если не учитывать, что средняя официальная зарплата по Киеву в 7–8 раз меньше среднестатистической зарплаты в США. Очевидно, что ключевая проблема не в ставках по ипотеке, а в несопоставимости цены жилья и доходов населения Украины.

Считаем, что в ближайшие год-два диапазон 10-12% годовых по кредитам в долларах США будет считаться вполне приемлемым на украинском рынке.

Таким образом, ипотечный рынок в Украине, несмотря на незначительный срок существования, уже достиг определенных качественных характеристик, сопоставимых с западными аналогами. Еще существует резерв для улучшения качества ипотечных продуктов в Украине, однако рост качества и снижение ставок по ипотеке не приведут к тому, что жилье в кредит станет существенно более доступным для граждан. Ипотечный маховик уже раскручен, однако ему не хватает потребительской массовости, секрет отсутствия которой в существенном отставании доходов среднестатистического украинца от средней цены квадратного метра жилья в столице и областных центрах Украины. Улучшить социальную характеристику на рынке жилья в состоянии только государство, удовлетворяя избыточный спрос строительством социального жилья, по качеству не слишком уступающего элитным новостройкам. Правительство должно попытаться, выступая в качестве полноценного участника рынка, деформировать спрос, выбросив на рынок сотни тысяч квадратных метров дешевого жилья. В противном случае, ипотека не сможет стать единственным лекарством от недовольства бесквартирных граждан.

Актуальное интервью

ПРИВЫЧКА ЖИТЬ В КРЕДИТ

Владимир Духненко, Виталий Шапран

Вбрасывая в систему ипотеки миллионы, правительство запускает своеобразный мультипликатор, получая обратно миллиарды в виде налоговых платежей, считает председатель правления Государственного ипотечного учреждения Богдан Дубас

Государственное ипотечное учреждение (ГИУ) создано Кабинетом министров в конце 2004 года с целью удешевления ипотечных кредитов. Идея, заложенная в этой схеме, уже опробована во многих странах мира: кредиты на покупку жилья выдают коммерческие банки, получающие недорогое рефинансирование в ГИУ. Чтобы деньги были максимально дешевыми, правительство согласилось предоставить государственные гарантии этому финансовому институту, несмотря на то, что после неудачных экспериментов в 90-х такую практику прекратило.

Однако, как и любая государственная структура, ГИУ долго раскачивалось перед началом работы. Государственные гарантии удалось получить лишь в августе 2006 года, а до этого было выдано несколько пилотных кредитов через пятерку банков, и то после того, как был увеличен уставный фонд с 20 до 100 млн гривен. Более того, учреждению за свою недолгую историю пришлось пройти через коррупционный скандал и сменить руководителя. В ноябре 2005-го подал в отставку **Василий Костицкий**, а его преемнику, тоже выходцу из Западной Украины, **Богдану Дубасу** удалось погасить скандал и убедить правительство выдать гарантии. Это значит, что на рынке ипотечных кредитов в Украине появился еще один игрок, с мнением которого придется считаться остальным его участникам.

— Богдан Иосифович, вы думаете, Государственное ипотечное учреждение решит проблемы рынка?

— Существуют как минимум две проблемы, которые мы, как ипотечное учреждение, должны снять. Первая — это ликвидность банков. Банки выдают кредиты на пятнадцать-двадцать лет, а ресурсы посредством депозитов привлекают на один-два года. Мы можем и должны обеспечить их ресурсами надолго. Вторая проблема — это валютные риски, которые на себя берет население. На протяжении последних пяти лет национальная банковская система смогла вернуть доверие населения, однако мы не должны забывать валютный кризис 1998 года. Люди берут кредиты в иностранной валюте сроком до тридцати лет, однако при этом не могут спрогнозировать, когда будет очередной обвал рынка, поскольку его причины могут лежать далеко за пределами Украины. Между тем примерно девяносто процентов граждан нашей страны получают зарплату в гривнях, и приход ГИУ на ипотечный рынок даст им возможность получать кредиты в гривнях под тринадцать-четырнадцать процентов годовых.

— Каким образом ГИУ планирует обеспечить такой уровень ставок в национальной валюте?

— У нас есть возможность привлекать длинные ресурсы под доступные процентные ставки и рефинансировать ими банки. Фактически мы — оптовики, а розницу оставляем нашим банкам-партнерам. Уже проведены переговоры с несколькими банками по поводу выкупа наших облигаций. Пока предложение, сделанное АКИБ «УкрСиббанк» — BNP Paribas, остается наилучшим. Это 9,95% годовых по десятилетним облигациям в национальной валюте. То, что международный банк приобретет облигации ГИУ, гарантированные правительством, свидетельствует об уровне доверия к нашей стране и к нашему учреждению в частности.

— Как будет складываться цена на кредит для конкретного заемщика, и на кого ГИУ будет опираться в секторе банковской розницы?

— Мы рефинансируем банки под 9,9% в гривнях, не ограничивая административными методами их маржинальный доход от ипотечных операций. Думаем, что при таком рефинансировании мы выйдем на запланированные тринадцать-четырнадцать процентов годовых в гривнях. Выйти на этот диапазон ставок для конечного потребителя — наше основное задание. То есть в итоге мы выйдем на уровень ставок, который сейчас есть на рынке по долларovým кредитам, но только в гривнях, причем на длительный период.

Кроме того, мы подписали с двадцатью восемью банками генеральное соглашение, еще шестнадцать подали свои заявки, и мы ведем с ними переговоры. Перечень таких банков можно найти на сайте нашего учреждения. Условно я разделю бы банки на три категории: богатые банки с хорошей клиентской базой, банки, которые оперативно реагируют на изменения конъюнктуры, и перспективные быстрорастущие банки. Украинские государственные банки, рожденные в момент распада СССР, получили свою клиентскую базу по наследству, они сытые и поэтому неактивные. А молодые и агрессивные коммерческие банки сами создали свои филиальные сети, кадровый потенциал, тяжело им давалась и наработка клиентской базы. Так вот ГИУ заинтересовано в сотрудничестве именно с этой категорией финучреждений. Банков, с которыми мы подписали соглашение, уже много, и мы рефинансируем их по единой ставке, а уже их право устанавливать конечную ставку для потребителя, точно так же как у населения есть возможность выбора лучших условий кредитования.

Также мы установили телефон горячей линии, куда каждый потенциальный заемщик, получивший отказ банка в кредите по линии ГИУ, сможет позвонить. Тем финучреждениям, которые будут необоснованно отказывать населению в кредите, ГИУ будет снижать лимиты. Я считаю, что рынок — наилучший контролер.

— Не так давно ваше учреждение сменило свои ипотечные стандарты. В чем их суть сейчас?

— Ипотечные стандарты предназначены для унификации условий кредитов, рефинансированных ГИУ через коммерческие банки. В наших ипотечных стандартах указано, что минимальный взнос заемщика за счет собственных средств должен составлять не менее тридцати процентов. Соотношение между обязательными платежами по кредиту и официальными доходами заемщика не должно превышать пятидесяти процентов. Кроме того, нашими стандартами предусмотрено страхование залога в размере одного процента (0,2% — имущество, 0,8% — жизнь заемщика и другие риски). Сейчас многие говорят, что страхование — это только дополнительная нагрузка на клиента. Но позвольте, неужели в случае потери им трудоспособности мы должны выбросить человека на улицу и продать квартиру?

— Вы упомянули, что стандарты ГИУ предусматривают учет только официальных доходов. Насколько принципиальной будет позиция учреждения в этом вопросе?

— Мы не только государственное учреждение, решающее финансовые вопросы для банков и населения. Мы воспитываем нового гражданина. Когда в банк приходит клиент и хочет взять кредит, но ему отказывают из-за серой зарплаты, он тут же попросит своего работодателя платить ему на сто-двести гривен меньше, лишь бы отойти от практики выплаты зарплаты в конверте.

— Не приведет ли ваша активность к росту цен на рынке столичного жилья?

— Что такое сто миллионов гривен нашего уставного фонда? Если в среднем сумма кредита составляет двести тысяч гривен, то это всего пятьсот кредитов на всю страну, или в среднем двадцать кредитов на область — мы ведь работаем в рамках всей Украины. Не думаю, что работа ГИУ вызовет рост цен. Чтобы не допустить удорожания цен на жилье, мы непосредственно работаем со строительными организациями и Министерством архитектуры и строительства и заинтересованы в стабилизации цен. Однако этому мешает проблема удорожания себестоимости строительства.

Мы хотим наращивать объемы ипотечного кредитования, работая с банками и строительными организациями, — они будут строить, а ГИУ продавать построенное ими жилье населению. Мы запускаем конвейер по производству ипотечных кредитов и выстраиваем его систему работы. Вбрасывая из госбюджета в этот конвейер миллионы, правительство запускает своеобразный мультипликатор, получая обратно в форме налоговых платежей миллиарды.

— Планирует ли ГИУ расширять перечень инструментов своего влияния на рынок?

— Как один из вариантов, мы рассматриваем накопительные счета. К примеру, если вы не имеете первоначального взноса, то накапливаете его от года до пяти лет на специальном счете. После этого вам выдают кредит. Такими инструментами мы будем стимулировать население брать ипотечные кредиты. Другой вариант — это прямая работа ГИУ с коммерческими структурами, перед которыми стоит задача удерживать квалифицированные кадры. Они смогут оплачивать тридцать процентов стоимости жилья сотрудника, а на оставшуюся часть оформлять кредит. Также мы рассматриваем варианты схем кредитования военнослужащих, милиции, участников войны и других льготных категорий населения. Однако эти предложения еще нужно будет провести через парламент.

Вся банковская система Украины на сегодня выдала ипотечных кредитов населению на сумму около двенадцати миллиардов гривен. Это слишком мало! Если ориентироваться на показатель соотношения ипотечных кредитов и ВВП в



странах Евросоюза, составляющий двадцать пять процентов, то сегодня у нас должно быть выдано ипотечных кредитов минимум на сто двадцать миллиардов гривен.