

# Ипотечное кредитование в России

---

**ТЕМА:** «Ипотека: казнить нельзя помиловать?»

**АВТОР:** Кажикина Ирина Евгеньевна, Заместитель Генерального директора Мизль-Брокеридж по ипотеке

Сейчас у многих сложилось стойкое мнение, что ипотека умерла и ее больше не будет. Конечно, если сравнивать количество ипотечных сделок в абсолютных цифрах и дистанцируясь от общей ситуации кризиса – то так оно и выглядит. Количество ипотечных сделок уменьшилось (на примере нашей Компании) в разы. Если сравнивать первые 5 месяцев 2009 с тем же периодом 2008 года, в 2009 году количество ипотечных сделок упало больше чем в 5 раз. Достаточно серьезное снижение количества ипотечных сделок началось с ноября 2008 года (по сравнению с октябрём в 2 раза). Самым критичным был март 2009 года – по сравнению с мартом 2008 года сделок было в 13 раз меньше из них половина продажа/покупка из под залога. С апреля началось определенное улучшение ситуации: в 2 раза увеличилось количество ипотечных сделок; увеличилось количество обращений клиентов, заинтересованных в ипотечном кредите. Также изменилось качество этих обращений. Если с января по март, включительно, – это были в основном информационные звонки, а зачастую звонок сводился к просьбе найти клиенту залоговую квартиру с 50-60% дисконтом, то сейчас звонки конкретные – подобрать кредитный продукт, сопроводить сделку по отчуждению залоговой квартиры.

Еще можно заметить, что сейчас сместился акцент в ипотечном кредитовании. Так если ранее ипотечный кредит покрывал 70-100% от стоимости квартиры, то сейчас редко когда доходит до 40%, т.е. практически во всех случаях кредит берется на улучшение жилищных условий, а не на покупку квартиры за счет кредитных средств, как ранее.

Понятно, что по сравнению с прошлыми годами все эти цифры показывают серьезное падение спроса на ипотеку. И в то же время говорить о полной остановке ипотечного кредитования – нельзя. Особенно учитывая тот факт, что количество сделок с недвижимостью тоже упало очень сильно. А если еще посмотреть на ситуацию в разрезе сравнения доли ипотечных сделок в сделках с недвижимостью, то все становится совсем не так плачевно, как при сравнении абсолютных цифр.

Это то, что происходит со спросом на ипотеку. Но помимо голых цифр и фактов, существуют еще и «психологическое» падение спроса на ипотеку. Это происходит на фоне постоянного нагнетания обстановки, которое дискредитирует ипотеку, как финансовый инструмент.

На мой взгляд, проблема падения спроса на ипотеку состоит из 2-х частей.

1 часть – это проблемы объективные, т.е. те, которые требуют государственного вмешательства (маневренный фонд, изменения в законодательство), и на которые рынок повлиять не может. Эта часть очень важна для поддержания рынка ипотечного кредитования. Однако требует не только ресурсных затрат, но и достаточно серьезной работы, в том числе законодательской. В рамках сегодняшнего своего выступления я не буду подробно останавливаться на объективных проблемах, а заострю внимание на другой категории проблем, которые тоже достаточно важны, но требуют для решения на порядок меньше ресурсных затрат, чем озвученная категория. Я назову эти проблемы субъективными.

## Ипотечное кредитование в России

---

Субъективные проблемы – это проблемы, на которые рынок (и его участники) повлиять могут. Сейчас рынок ипотеки для большинства обычных граждан довольно закрытый. Они не понимают, что на нем происходит. Это я вижу по тем вопросам, которые нам задают чаще всего. Что сейчас происходит, какие предпосылки задаются, о чем говорят люди и о чем пишут в СМИ.

Говорят о том:

- что «ипотека умерла»;
- что банки в любой момент могут поднять процентные ставки или потребовать досрочного погашения кредита;
- ждут скорого появления громадного количества очень дешевых (залоговых) квартир, которое приведет к обвалу рынка недвижимости;
- считают, что АРИЖК – это бесплатная помощь государства. С большим удивлением узнают, что АРИЖК не просто дарит деньги, а «дает их в долг» и под проценты.

И СМИ на этом фоне дают информацию, которую в большинстве случаев можно охарактеризовать как популистскую, но, ни в коем случае, как разъяснительную или хотя бы отражающую реальную действительность.

Эта ситуация усугубляется еще тем, что многие банки своими действиями вносят существенный вклад в эту неразбериху:

- есть определенное количество банков, которые только декларируют выдачу ипотечного кредита (для поддержания собственного авторитета). На самом деле, не имея достаточно средств для работы с ипотечными программами, такие банки реально кредиты не выдают, но нервов заемщикам тратят много: урезают суммы, ищут причины в объекте недвижимости, процесс подготовки к сделке затягивают на недели, вводят отпугивающие параметры кредита и т.п.;
- схемы продажи объектов из под залога только сейчас начали появляться, и то, не у всех банков, а лишь у единиц;
- разное отношение банков к «потенциальным» дефолтникам, присутствует и откровенно плохое;
- единичны случаи, когда банки могут договориться между собой, при приобретении залоговой квартиры с кредитом другого банка;
- есть случаи, когда банк не дает разрешение заемщику на покупку квартиры, находящуюся под залогом у этого же банка «потому что она под обременением в виде залога».

Все вышеизложенное привело к тому, что те кто и хотел бы сейчас взять кредит, просто не понимают, а выдаются ли сейчас ипотечные кредиты или ипотечные продукты банков декларативны? Видя, что происходит с людьми уже взявшими кредиты, потенциальный заемщик очень сильно задумывается, брать кредит или нет, потому, что не понимает:

- как быть, если изменится жизненная ситуация и они не смогут больше платить;
- что делать, если после продажи квартиры, вырученных средств не хватит на погашение ипотечного кредита, а приобретенное с кредитом жилье является единственным;

## Ипотечное кредитование в России

---

- как и кому поможет государство.

Т.е. понимает, что ипотека – это очень незащищенный инструмент, и что если что-то случится, то он останется один на один со своими проблемами. И ни государство, ни банк, ему ни как не помогут.

На мой взгляд, эта «истерия», являющаяся следствием отсутствия информации, реально отражающей действительное положение дел, может привести к довольно печальным последствиям. Если уже сейчас число ипотечных сделок сократилось до уровня 2002 года, то вслед за этим, может на уровень 2002 года скатиться и «сознание», как потребителей ипотечного продукта, так и «продавцов ипотеки». Т.е. мы можем придти к тому, с чего начинали.

Что, по моему мнению, нужно сделать для того, чтобы этого не случилось.

1-е. Нужно продолжить работу с объективными проблемами, т.е. работу над совершенствованием государственного регулирования рынка ипотеки. Например, довести до конца создание маневренного фонда. Это поможет людям понять, что ипотека – это защищенный инструмент. Что государство и сейчас продолжает работу в сфере ипотеки, что не бросает их один на один со своими проблемами.

2-е. Нужно сделать прозрачной сегодняшнюю ситуацию. Это поможет снять большую часть субъективных проблем. Люди должны иметь как можно больше прозрачной и доступной информации о том, что происходит сейчас с ипотекой.

О том, что:

- ипотечные кредиты выдаются и у банков есть на это средства;
- рассказать какие именно банки продолжают выдавать ипотечные кредиты;
- наглядно показать, как использовать кредит на улучшение жилищных условий (наиболее актуальные на сегодня кредиты)
- проценты по ипотечным кредитам от 13,5 в рублях и от 10 в валюте (а не 25 как активно муссируется в прессе);
- в случае снижения процентных ставок можно рефинансироваться на новых условиях;
- рассказать, как банки работают с должниками, как проходит этот процесс: суд, торги и т.п., чтобы люди четко, а не по слухам, понимали, что с ними может произойти;
- объяснить, что если возникают проблемы с погашением, в первую очередь, нужно обращаться в банк-кредитор для поисков решений и т.п.

Резюмируя свое выступление, я хочу сказать, что проблемы есть, но большую их часть можно решить с минимальными затратами. Начать же нужно с открытого и прозрачного освещения текущей ситуации. К сожалению, ведение подобной просветительской деятельности в рамках одной риэлторской компании, не даст больших результатов. Нужно привлекать к этому и другие инструменты: профильные СМИ, специальные ТВ репортажи, государственные структуры и т.п. И делаться это должно не кусками, а планомерно. Только тогда мы сможем показать людям, что ипотека – это не «зло», которого надо избегать пока это возможно, а нормальный финансовый инструмент, имеющий государственную поддержку.

## Ипотечное кредитование в России

---

По сути, я говорю о том, что нам нужно сформировать некий комплексный межотраслевой информационный продукт. На нашем заседании сегодня присутствуют все необходимые «составляющие» этого продукта. Есть представители государственной власти, есть представители банковского сообщества, представители средств массовой информации, есть представители риэлторского сообщества, в том числе и я. Что мешает нам всем, если не сейчас, то в самое ближайшее время собрать межотраслевую группу, и создать этот комплексный информационный продукт, о котором я говорила выше? Давайте сделаем это. Иначе ситуация на рынке ипотеки, если и исправится, то уж явно не нашими стараниями. А сама собой, и исправление это будет только через синусоиду. Т.е. когда рынок сначала опустится ниже некуда (до уровня 2000 года), а потом самостоятельно медленно, тихо, с большими проблемами и подорванным авторитетом, будет выправляться.