

**Ипотека в лицах (первые
лица ипотечного бизнеса о
развитии ипотеки в России...**



Андрей Воскресенский

Ипотека в лицах (первые лица ипотечного бизнеса о развитии ипотеки в России 1996-2008)

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178038

Ипотека от первых лиц 2008: Коммерсантъ; Москва; 2008

ISBN 978-5-9901510-1-7

Аннотация

В эту книгу, выпущенную к десятилетнему юбилею рынка ипотеки в России, вошли статьи первых лиц данного бизнеса – специалистов высочайшего класса, владельцев и руководителей крупнейших риелторских, страховых и строительных компаний, банкиров, представителей властных структур и общественных объединений. Люди, которые стояли у истоков ипотеки в России и благодаря которым она развивается сегодня, рассказывают о важнейших проблемах и тенденциях в этой области, а также о перспективах ипотеки и рынка жилья в условиях кризиса. Книга будет интересна как специалистам, так и всем, кто интересуется рынком недвижимости в России и за рубежом.

Содержание

Пролог	4
Введение	7
От Древней Греции до наших дней	10
Заклад: ипотека по-русски	14
Ипотека в XX веке	18
Немецкая и американская модели	21
Современная Россия: возрождение ипотеки	25
ЧАСТЬ I	27
НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ ИПОТЕЧНОГО БРОКЕРИДЖА	27
Брокеры и риелторы	30
Брокеры и клиенты	32
Брокеры и банки	33
Брокеры и кризис	37
Брокеры и агентства	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Ипотека от первых лиц

Пролог

Эта книга написана людьми, создавшими ипотеку в России

Десять лет – период небольшой. Не только с точки зрения истории, но и применительно к любой отрасли экономики. Однако бывают исключения: десять лет назад ипотечно-го бизнеса в России не было вообще. За десятилетие ипотека не только утвердилась в правах, но и стала одним из определяющих факторов развития как банковского бизнеса, так и рынка строительства и недвижимости.

Ипотека – это кирпичи в здании экономики. При разумном встраивании она может стать составной частью крепкого фундамента благосостояния государства и благополучия населения. При неразумной же укладке таких кирпичей, сделанной без оглядки на нормы устойчивости всего здания, мы получаем то, что происходит сейчас в США: вытащили кирпичик – и все здание пришло в аварийное состояние. Для строителей ипотечного бизнеса в нашей стране такой пример, надеюсь, стал показательным, продемонстрировавшим все опасности пренебрежения строгими нормами в погоне за рублем или долларом. В кризисной ситуации настает момент

истины, становится ясно, насколько прочна и разумна система в целом, насколько серьезен и ответственный ипотечный бизнес, как нужно им управлять, как с помощью ипотеки решать жилищную проблему в масштабах всего государства...

На страницах этой книги ответы на эти актуальнейшие вопросы предлагают самые значимые персоны на рынке ипотеки: представители государственных органов власти, банкиры, ипотечные брокеры, страховщики, застройщики, ученые – люди, благодаря деятельности которых ипотека становилась в нашей стране на ноги, крепла, а сегодня, в разгар мирового финансового кризиса, стремится устоять и развиваться дальше. Компания «МУЛЬТИБРОКЕР» вместе с ИД «Коммерсантъ» в юбилейный год десятилетия ипотеки в России, по сути, организовала сообщество неравнодушных к теме людей, ставших соавторами книги «Ипотека от первых лиц 2008». Давая оценку десятилетнему периоду, они высказали суждения в отношении достижений и возможностей этого инновационного для российского потребителя рынка. Их суждения достойны внимания, ведь каждый из них сыграл огромную роль в становлении и развитии ипотечного кредитования в России.

Нынешний финансовый кризис не только даст новый импульс для развития ипотечного бизнеса, ужесточит требования кредиторов, но и предоставит новые возможности как участникам рынка, так и потребителям. Вести бизнес станет сложнее, но останется меньше иллюзий. Выиграют сильные

компании, готовые работать с массовым потребителем, понимая, что население стало активным участником рынка и уже не уйдет с него ни при каких обстоятельствах.

Рынок недвижимости в кредит – потенциально самый крупный по объему финансирования потребительский рынок в нашей стране. Иной такой же значимый в этом веке вряд ли возможен. К 2020 г. объем данного рынка составит не менее 24 трлн рублей, такова стратегия развития государства. У российских банкиров, ипотечных брокеров, страховщиков, строителей впереди огромный объем работы. И это, безусловно, повод для оптимизма.

Наталья Кирпиченко

*Генеральный директор, совладелец компании «МУЛЬ-
ТИБРОКЕР»*

Введение

Зарубежные модели ипотечного кредитования и их использование в современной России

Виктор Черняк

**Доктор экономических наук, профессор, академик
РАЕН**

Виктор Захарович Черняк родился 30 ноября 1938 г. в Москве. В 1965 г. окончил Московский инженерно-экономический институт им. Серго Орджоникидзе, где получил специальность инженера-экономиста. В настоящее время преподает на кафедре экономики и управления городским хозяйством инженерно-экономического факультета Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова. Академик РАЕН, действительный член Международной академии инвестиций и экономики строительства, Международной академии инвестиций и ипотеки, Международной академии экологической реконструкции, член Союза писателей России. Награжден орденами «За развитие науки и экономики» и Золотого орла (Германия), лауреат конкурса на лучший учебник «Экономика строительства и коммунального хозяйства». Автор книг и учебных пособий «Управление

ние недвижимостью», «Финансовый анализ», «Бизнес-план. Теория и практика», «Сборник задач по экономике» и др.



Слово «ипотека» впервые появилось в Греции в конце VII – начале VI в. до н. э. и было связано с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями. В 621 г. до н. э. Драконт ввел порядок, согласно которому посягательства на частную собственность и ее движимую часть сурово карались. Не случайно за ним и его порядком в истории закрепилось название «драконовские законы». В 594 г. до н. э. один из легендарных семи мудрецов древности Солон осуществляет свои знаменитые реформы, в частности отменяет поземельные долги, вводит свободу завещания, в соответствии с которой имущество уже не обязательно переходит к наследникам рода. Таким образом, каждый получал право завещать собственность по своему усмотрению.

От Древней Греции до наших дней

Первоначально в Афинах залогом обязательств должника перед кредитором была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Для перевода личной ответственности в имущественную Солон предложил ставить на имении должника (обычно на пограничной меже) столб с надписью о том, что эта земля служит обеспечением претензий на определенную сумму. На таком столбе (получившем название *hypotheca* – подставка, подпорка) отмечались все поступающие долги собственника земли.

Позже столбы были заменены особыми ипотечными книгами. Благодаря применению первоначальных форм ипотеки в Древней Греции обеспечивалась гласность, позволяющая каждому заинтересованному лицу беспрепятственно удостовериться в наличии какой-либо земельной собственности, узнать о ее состоянии. Уже тогда для приобретения права собственности на землю или другую недвижимость было недостаточно одного соглашения между продавцом и покупателем, а требовалась специальная официально доступная информация, позволяющая третьим лицам убедиться в существовании такого права.

С течением времени слово «ипотека» стало употребляться для обозначения залога, который служит средством ис-

полнения обязательства заемщика перед кредитором: при невозврате в установленный срок суммы заимодатель может компенсировать неоплаченный долг средствами, полученными от реализации заложенного имущества. Существование ипотечной системы, позволяющей достаточно четко устанавливать достоверность прав владельцев на определенную недвижимость, создает условия для надежного предоставления им долгосрочного кредита под залог этой недвижимости: земли и строений, производственных объектов или жилых домов. Многовековая практика показала, что ипотечный порядок в принципе благоприятен и для ссудополучателей. Стремясь к приобретению права выкупа заложенной недвижимости, они принимают все меры к погашению кредита, укрепляя тем самым свою платежеспособность и финансовое состояние.

В более широком смысле ипотека – это правовая система, включающая порядок определения состояния владения недвижимостью и долгов по ней последовательно на каждый конкретный момент, и в этом смысле ипотека сравнима с математической системой координат.

Законодательное закрепление ипотеки произошло в Средневековье: на рубеже XIV ст. – в Германии, с конца XVI ст. – во Франции. Ипотечные банки появились в Германии в XVIII в. Первый был основан в Силезии в 1770 г. Это был государственный банк, оказывающий финансовую помощь крупным помещичьим хозяйствам. Для привлечения

средств он стал выпускать закладные (разновидность ипотечных облигаций). С начала XIX в. деятельность ипотечного банка распространяется на мелкие помещичьи владения, а затем и на крестьянские хозяйства.

В США в 1916 г. федеральные земельные банки созданы в 12 округах для выдачи фермерам долгосрочных ссуд под залог их земель. Ипотечные банки были представлены мелкими фермерскими структурами регионального значения.

Во Франции крупнейший земельный банк *Credit Foncier de France* и его филиал *Comptoir des Entrepreneurs* (Контора предпринимателей) представляют ссуды землевладельцам и в основном крупным строительным компаниям на жилищное и промышленное строительство. Ипотечные операции связаны с выдачей среднесрочных и долгосрочных ипотечных ссуд сроком от 3 до 20 лет.

В Канаде ипотечные банки являются традиционным видом кредитных институтов. Они занимаются главным образом кредитованием операций с недвижимостью, а также инвестициями в долгосрочные ценные бумаги государства и корпораций. Вначале объект их деятельности – кредитование сельского хозяйства под залог земли, впоследствии – кредитование жилищного строительства.

В Пруссии законченная ипотечная система введена уставом 1782 и 1873 гг., в Австрии – гражданским уложением 1811 г. и уставом 1871 г., в Саксонии – уставом 1843 г. и кодексом 1863 г.

В законодательстве европейских стран ипотека имеет уже две характерные черты: во-первых, применима только к недвижимости; во-вторых, продажа заложенного имущества производится не самим кредитором, а через суд. Для кредиторов ипотека становится самым верным средством получить обеспечение по долгам, не принимая в свое владение имущество должника и не опасаясь конкуренции кредиторов.

Заклад: ипотека по-русски

Еще в XIII–XIV вв. на Руси возникают частная собственность на землю и одновременно первый вид кредитования, получивший название «заклад». Широкое распространение залог недвижимого имущества и прежде всего вотчинных (наследственных) земель получил в XV в. (в завершающий период объединения русских земель вокруг Москвы). Первые упоминания о залоге содержатся в Псковской судной грамоте – своде законов Псковской феодальной республики. Одна из особенностей развития ипотеки в этот период заключалась в том, что условия получения ссуды под залог недвижимости мало чем отличались от других форм кредита.

Чрезвычайная ограниченность свободных денежных средств, правовая необеспеченность кредитов делали их очень дорогими. В XV–XVI вв. залог носил, по существу, характер отчуждения. Закладная и купчая считались актами, близкими между собой. Из документов того времени видно, что в случае несостоятельности должника вотчина переходила в собственность кредитора (монастыря, купца, крупного землевладельца), который становился полным ее владельцем. В середине XVII в. в период экономического кризиса потребовалось усиление ответственности должника именно за счет предмета залога. В 1649 г. Соборным уложением,

остававшимся в течение почти двух десятилетий главным кодексом России, законодательно предусмотрен безусловный переход заложенного имущества в собственность кредитора. Это уложение разрешило брать ссуды под залог вотчинных (то есть наследственных) земель, правда, без крестьян. Тем самым было положено начало законодательному оформлению ипотеки.

В России ипотека широко использовалась помещным дворянством. В отличие от других стран, где предмет залога была земля, в России до отмены крепостничества закладывались преимущественно «души». В 1770-х гг. из общего количества (около 11 млн) крепостных душ 65 % (7 млн) было заложено на сумму 425 млн рублей.

Только в XVIII в. первые банки, возникшие в России, приступили к выдаче собственно ипотечных ссуд. А в 1786 г. при Государственном заемном банке была образована Страховая экспедиция – первое учреждение в России, страхующее каменные дома, принимаемые в залог при осуществлении кредитных операций. Процедура оформления договора страхования сопровождалась выдачей страхового полиса, неотъемлемой частью которого являлся архитектурный план объекта залога, передаваемого под обеспечение ссуды в Государственный заемный банк.

В 1860-е гг. возникли новые ипотечные учреждения, основанные на капиталистических принципах функционирования, к концу 1880-х гг. сложилась система ипотечного кре-

дита, просуществовавшая до 1917 г. На европейской территории России ипотека была введена законом от 19 мая 1881 г.

Кредитные институты получили в том числе и право эмитировать долговые обязательства посредством купонных облигаций. Городские кредитные общества выпускали облигации, которые имели двоякое обеспечение: во-первых, в виде денежной задолженности заемщиков по ипотечной ссуде, то есть будущих денег, которые поступят в общество при возврате заемщиками кредитов; во-вторых, в форме заложенного имущества, которое общество могло продать при нарушении заемщиками запланированных сроков погашения ипотечной ссуды. Чтобы повысить рыночный курс облигаций, Министерство финансов по просьбе Санкт-Петербургского кредитного общества разрешило с 1862 г. Государственному банку выдавать денежные ссуды под залог облигаций общества в размере 90 копеек за рубль их биржевой цены, а также приобретать данные долговые обязательства за свой счет на тех же условиях, что и государственные процентные бумаги. С 1863 г. Государственный банк ввел оплату вышедших в тираж облигаций и купонов в своих конторах и отделениях.

В дореволюционной России система ипотечного кредитования успешно функционировала и была доступна многим слоям населения. В первое десятилетие XX в. ссудно-сберегательные и ссудные товарищества пользовались большой популярностью и объединяли интересы 8 млн человек. По-

том, как известно, практически 70 лет механизм ипотеки оставался в нашей стране не востребованным. В то время как во всем мире он успешно развивался.

Ипотека в XX веке

Общими тенденциями зарубежного ипотечного кредитования последних десятилетий можно назвать удлинение сроков кредитов и изменение политики ставок. В континентальной Европе ипотечные кредиты предоставляются на срок от 7 до 20 лет, в США – от 15 до 30 лет. Как правило, их выдают специализированные учреждения или коммерческие банки, при необходимости они могут разделяться на несколько частей.

В 1970-1980-е гг. проценты по ипотечным кредитам почти всегда взимались по твердой процентной ставке. Теперь все чаще применяют плавающие или пересматриваемые процентные ставки. В 1970-е гг. некоторые учреждения в ряде стран предлагали жилищные ссуды под прогрессивные процентные ставки: выплаты ежегодных взносов производились по ставкам, уровень которых первоначально был ниже рыночного, но в дальнейшем постепенно повышался в расчете на ежегодный рост покупательной способности на 3–5 %. Однако последующее десятилетие показало, что рост покупательной способности не является непрерывно стабильным, и финансовые учреждения, которые ввели этот тип кредитов, вынуждены были пересмотреть свою политику.

Кроме того, в странах англосаксонских правовых tradi-

ций развивалась форма кредита, возвращаемого *in fine* (в конце). Эта форма кредитования предполагает в течение срока погашения выплату только процентов, но сопровождается договором страхования с накоплениями с другими учреждениями, как правило, по требованию заимодателя, что дает заемщику возможность получить по истечении срока накопленную сумму, необходимую для возврата ссуды, а если «повезет» с инфляцией, то и некоторую прибыль.

Еще одна общая тенденция: практически во всех странах государство играет в ипотечном (в общем-то, коммерческом) процессе ведущую роль. В большинстве стран она сводится к определению общей стратегии развития системы ипотечного кредитования, к выполнению функций надзора и контроля за деятельностью объектов рынка. Обычно данная система является составной частью социальной и жилищной политики государства.

Помимо политического руководства почти во всех западных странах государство различным путем оказывает содействие своим гражданам в приобретении жилья, если они в этом нуждаются. Чаще всего используются три типа государственной помощи: прямая субсидия, или премия, выделяемая семье приобретателя или инвестору, на которого возложено обязательство довести эту помощь до семьи; искусственное снижение стоимости займа путем бонификации процентов (то есть частичной выплаты государством или муниципалитетом процентов по займу); уменьшение облагае-

мого дохода заемщика на сумму процентов по займу. Так, во Франции льготные жилищные ссуды дополняются собственным финансированием со стороны депозитной кассы муниципального жилья и умеренной квартплатой.

Немецкая и американская модели

Выделяют две основные модели ипотечного кредитования – американскую и немецкую. Другие страны используют их либо в чистом виде, либо с некоторыми вариациями.

Базовым отличием германской модели является стимулирование гражданина к накоплению средств на приобретение жилья. Кредитование осуществляется только после того, как определенная часть средств аккумулируется на его счету в специальном институте – строисберкассе (ССК) или ипотечном банке. В Германии сложилось регулируемое государством сотрудничество этих институтов. Ипотечные банки там являются специализированными институтами, которые могут заниматься только ипотечным кредитованием или кредитованием государства. Система ССК, появившаяся после Первой мировой войны, пользуется активной поддержкой государства. С 1 января 1973 г. они были включены в федеральную систему страхования. Правительство гарантирует выполнение обязательств по отношению к кредиторам, в первую очередь по вкладам, доверенных клиентами ССК. На долю системы ССК приходится около 43 % сумм от общей реализации жилой недвижимости, на долю ипотечных банков – 47 %. Обе эти системы успешно существуют, а конкуренция между ними способствует поддержанию процентных ставок на кредит на низком уровне.

Государство стимулирует накопление частного капитала с помощью премий на жилищное строительство или налоговых послаблений. Вкладчик сам определяет, какой льготой ему воспользоваться. Каждый работающий вкладчик ССК или ипотечного банка имеет право на получение субсидий, которые работодатель перечисляет ему на накопительный счет. Взамен сам работодатель получает льготы по снижению налогооблагаемой базы. Кроме того, вкладчик сберкасы или ипотечного банка имеет право получать ежегодную 10 %-ю надбавку к собранной сумме от государства. Объемы жилищных субсидий работодателя и премии от государства дифференцированы в зависимости от уровня дохода вкладчика и от числа детей в его семье. Накопленной за несколько лет (в среднем – до восьми) премией вкладчик может распорядиться только после того, как сумма вклада достигнет размера, заранее обозначенного в договоре с ССК. Чаще всего она составляет 40–50 % стоимости покупки или строительства жилья. После этого вкладчик имеет право на получение льготного ипотечного кредита.

Что касается американской модели, то в США правительство напрямую не стимулирует накопления граждан на приобретение жилья, ипотечные кредиты выдаются, что называется, в чистом виде. Там с конца 1930-х гг. прошлого столетия сформировалась так называемая двухуровневая модель ипотечного кредитования, которая до недавних событий позволяла банкам эффективно выполнять функцию кре-

диторов, а гражданам – улучшать жилищные условия.

Первым уровнем является собственно первичный рынок ипотечных кредитов, выдаваемых ссудосберегательными организациями, взаимно-сберегательными банками, коммерческими банками и ипотечными компаниями. Они предоставляют как гарантированные правительством (по специальным программам для малоимущих, ветеранов и т. д.), так и обычные ипотечные кредиты непосредственным покупателям жилья. Обычными являются такие ипотечные кредиты, которые не обеспечены федеральным правительством. Они составляют около 80 % всех выдаваемых ипотечных кредитов.

Второй уровень представлен специализированными, созданными правительством и позднее приватизированными организациями, которые выкупают кредиты у банков, содействуя тем самым «расчистке» их балансов для дальнейшего кредитования. Самые известные структуры второго уровня – Fannie Mae и Freddie Mac.

Они объединяли выкупленные кредиты в однородные пулы, под которые выпускались ценные бумаги (облигации) для дальнейшей продажи сторонним инвесторам. В качестве инвесторов таких бумаг выступали коммерческие банки, сберегательные учреждения, пенсионные фонды, страховые компании, а также правительства штатов и местные органы самоуправления. Таким образом, первичным кредиторам обеспечивался постоянный источник рефинансирова-

ния.

Как показал опыт последнего года, система секьюритизации ипотечных кредитов оказалась слишком многослойной и на каком-то этапе оценка реальных рисков по ипотечным кредитам дала сбой. В результате американское правительство вынуждено было взять под свой контроль ипотечных гигантов, Fannie Mae и Freddie Mac, дабы не допустить финансового коллапса всей системы.

Современная Россия: возрождение ипотеки

После почти 70-летнего перерыва ипотечное кредитование начало возрождаться и в нашей стране. В 1992 г. был принят закон «О залоге». Свое правовое очертание ипотека получила в виде Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», принятого в июле 1998 г. А чуть раньше, в сентябре 1997 г., было создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), 100 % акций которого принадлежит государству.

За основу построения системы ипотечного кредитования была взята американская двухуровневая модель. На первом уровне – коммерческие банки, выдающие ипотечные кредиты гражданам. На втором – АИЖК, выкупающее у банков залладные на эти кредиты и таким образом выполняющее функции рефинансирования системы. Выкупаются только те кредиты, которые выданы в соответствии со стандартами, разработанными АИЖК. По этим стандартам сейчас кредитуют 145 банков в 75 регионах. Кроме государственной финансовой поддержки АИЖК имеет право привлекать средства на открытом рынке путем выпуска облигаций, обеспеченных правами требования по кредитам.

На начало сентября 2008 г. по стандартам АИЖК было рефинансировано 128 611 ипотечных кредитов на общую

сумму около 97,4 млрд рублей. Цифра солидная, но явно недостаточная для того, чтобы покрыть потребности банков, потерявших из-за мирового кредитного кризиса доступ к относительно дешевым западным средствам и испытывающих дефицит ликвидности, в долгосрочных ресурсах. Судя по сообщениям в СМИ, многие банки оказались вынуждены сворачивать ипотечные программы. Вдобавок с середины сентября АИЖК существенно ужесточило требования к выкупаемым кредитам и повысило ставку рефинансирования, что, безусловно, повлечет дополнительное удорожание кредитов для заемщиков, а для большинства сделает такие ссуды недоступными. Агентство объясняет свои действия тем, что так же, как и другие участники рынка, столкнулось с ростом стоимости привлечения ресурсов. 19 сентября 2008 г. правительство пообещало повысить свой взнос в уставный капитал АИЖК на 60 млрд рублей. Эта мера способна в какой-то степени поддержать молодой российский рынок ипотечного кредитования.

ЧАСТЬ I

Ипотека как бизнес

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ ИПОТЕЧНОГО БРОКЕРИДЖА

Наталья Кирпиченко

Генеральный директор, совладелец ЗАО «Мультиброкер»

Наталья Анатольевна Кирпиченко родилась 1 августа 1969 г. в Москве. Имеет высшее экономическое образование, дополнительное юридическое и социологическое. Закончила аспирантуру, в настоящее время пишет диссертацию на тему «Концепция единого управления российским строительным комплексом» и проходит обучение по программе ЕМВА «Стратегические финансы» и МВА «Управление строительством». С 1991 по 2002 г. работала в ведущих консалтинговых и холдинговых компаниях, коммерческих банках; с 2002 г. – на рынке жилой недвижимости и ипотеки. Была руководителем крупнейших структур в своих областях: основателем и генеральным директором кредитного брокера «ФОСБОРН ХОУМ» и генеральным директором

компании «МИЭЛЬ-Брокеридж». Является экспертом ряда общественных и отраслевых организаций. Входит в состав генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», руководит группой «Жилищная политика». Является вице-президентом по инвестициям Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС). Награждена почетным знаком «За честь и доблесть» Всероссийской премии «Российский национальный олимп»; является членом ряда экспертных советов при госструктурах.



Первые ипотечные брокеры как самостоятельные бизнес-структуры появились в России в 2005 г., то есть сравнительно недавно. К 2008 г., когда российской ипотеке испол-

нилось десять лет, можно назвать всего лишь четыре компании, для которых ипотечный брокеридж является настоящим бизнесом. «Ростки» ипотечного брокериджа можно увидеть у риелторских компаний в конце 1990-х гг. Чтобы обеспечить системные продажи, риелторы предлагали ипотеку и помогали ее получить, понимая, что по-другому продавать недвижимость на постоянной основе невозможно. Но это не было системным бизнесом, а скорее, дополнительным сервисом.

Брокеры и риелторы

У профессионального ипотечного брокера бизнес-модель прямо противоположна риелторской: он подбирает ипотечный продукт, исходя из доходов и возможностей покупателя, и только после этого предлагает покупателю жилье. Риелтор действует наоборот: под найденную квартиру он пытается подобрать ипотечный кредит, не задумываясь о платежеспособности клиента. Поэтому риелторская модель менее эффективна для покупателя и рискованна для банка.

Существует также третья разновидность ипотечного брокериджа в России – самостоятельный бизнес, агентская или чисто посредническая деятельность между банком и заемщиком. Этот бизнес держится на неуверенности людей в своей платежеспособности и неопытности. Ипотека в России существует всего десять лет, и когда люди берут ипотечный

кредит первый раз в жизни, им сложно самостоятельно его получить. Часто они не хотят тратить время на поиск банков. Такой ипотечный брокеридж нельзя назвать нормальным бизнесом – слишком дорого привлечение клиентов, а в нынешних условиях ужесточения кредитования эта цена будет только расти.

Каждый сегмент занимает примерно по 30 %. Но на рынке пока доминирует риелторская модель. Думаю, это временно, потому что услуги риелторов сегодня основаны только на привычке людей к такому способу сделок с недвижимостью. Все услуги, которые предлагают риелторы – продажа жилья, проверка его юридического статуса, оценка – не осуществляются ими в действительности. Проверку юридического статуса жилья и его оценку выполняет банк-кредитор через уполномоченные компании. Информация о продаваемой недвижимости стала более доступной. Самые полные и быстрообновляемые базы WinNER стоят \$100, а услуги риелторов в Москве – \$10 тыс. Вся риелторская бизнес-модель пока держится только на менталитете людей, которые не умеют пользоваться интернетом. Лет через пять-десять риелторов не останется, потому что большинство сделок будут ипотечными. А ипотечный брокер предложит все услуги, для совершения покупки недвижимости.

Брокеры и клиенты

Какие заемщики пользуются услугами ипотечных брокеров? Первая категория – это люди с высокими доходами, у которых нет времени ходить по банкам и выбирать кредитора. Вторая категория – это люди, которые никогда не получают кредит в банке самостоятельно по многим причинам. Например, потому что у них нет справки НДФЛ-2, официально подтверждающей их доходы, или потому что люди впервые в жизни берут ипотечный кредит и не могут самостоятельно предоставить все документы, ответить на вопросы банковского консультанта, показать свои претензии на деньги, то есть, иначе говоря, правильно «упаковать» себя как заемщиков. В Москве соотношение таких клиентов примерно 50 на 50. В регионах, куда мы планируем выйти в ближайшее время, я думаю, клиентов второй категории будет значительно больше.

Около трети сделок по ипотеке уже в настоящее время идет через вышеназванных профессиональных ипотечных брокеров, через всего четыре компании. И этот процесс будет нарастать. На 2020 г. правительство запланировало выдать ипотечных кредитов на сумму \$2 млн. Я думаю, что из данной массы 60–70 % будут проведены через ипотечных брокеров.

Хотя, если вспомнить конец 1990-х гг., начало ипотеки в

России, то у всех банков, даже небольших, которые вышли на рынок с ипотекой, была полная уверенность в том, что они смогут ее разместить самостоятельно, то есть без ипотечных брокеров и риелторов. У них не было понимания того, что сам по себе ипотечный кредит без жилья ничего не значит для их потенциального клиента – заемщика.

Банки, особенно крупные, долго не шли на переговоры с ипотечными брокерами. Я вела переговоры с первыми лицами, и все они говорили, что ипотечные брокеры им не нужны. Но за год работы с нами кредитные организации убедились, что мы создаем бездефолтных заемщиков и определенный довольно серьезный объем ипотечного портфеля, и отношение к нам изменилось. С каждым годом работать становилось проще. Сегодня ни один банк, выдающий ипотечные кредиты, не может обойтись без ипотечных брокеров.

Брокеры и банки

У компании «МУЛЬТИБРОКЕР» заключены договоры со всеми банками, предоставляющими ипотечные кредиты. Пока мы не включили в число партнеров Сбербанк России. Но это, скорее, взаимный процесс: данное учреждение не готово платить адекватные деньги за наши услуги (маржа ипотечного брокера колеблется в пределах от 0,1 до 3 %), мы также не очень довольны условиями по ипотечным кредитам. Работа со Сбербанком – вопрос времени, тем более что он стал

ориентироваться на перемены.

В настоящее время на рынке ипотеки 22 активных игрока, включая самые большие и менее крупные специализированные иностранные банки. Их было наполовину больше, но многие после второй волны credit crunch, достигшей пика в середине сентября 2008 г., полагаю, не смогут вернуться к ипотечному бизнесу. Это относится и к ипотечным брокерам, работающим без риелторской составляющей, и к таким компаниям, которые помимо брокериджа сами выдают ипотечные кредиты.

Почему мы так уверены в своих силах и успехе? Мы намерены создать фонд по выкупу дефолтных закладных и гарантировать банку их выкуп. В случае дефолта заемщика мы в течение двух месяцев выплачиваем банку текущие расходы из созданных резервов, а потом еще два месяца разбираемся, что делать с должником. Естественно, выкуп дефолтных закладных будет небесплатным, предполагается небольшая комиссия. Таким образом, мы берем комиссию с банка за поставку клиента и за выкуп дефолтной закладной. Но банк, чтобы спокойно зарабатывать на ипотеке, не опасаясь будущих потрясений, будет платить небольшие проценты. Для нас более чем выигрышная экономика.

Таким образом, нам становится невыгодно поставлять некачественных заемщиков, а банки получают хороший ипотечный портфель, который сам по себе может долго приносить прибыль, его также можно продать с большой премии.

ей. Бездефолтные заемщики становятся даже не вопросом нашей репутации, а вопросом сбоя в системе. Причем уже сегодня. Потому что мы понимаем, что когда наш фонд заработает, банк обязательно обратится к истории заемщиков, которых мы порекомендовали.

В настоящее время мы работаем над привлечением денег, которые могут пойти на выкуп дефолтных закладных, и над тем, как разместить привлеченные деньги. В качестве инвестора мы рассматриваем крупный иностранный банк, который сможет размещать до \$5 млрд в год (например, на старте проекта получено письменное предложение от Morgan Stanley). Мы создадим резервный фонд, где эти деньги будут работать по принципу депозита за определенный доход для инвестора. Когда подобная система будет запущена, мы перестаем быть просто посредниками и спекулянтами, а станем универсальными поставщиками услуг. На таких условиях на рынке останется наша компания, возможно, появится кто-то еще.

А главное – от всего этого выиграет клиент. Самая простая услуга – рекомендация по выдаче ипотечного кредита без услуги по продаже жилья – благодаря этому фонду будет стоить 1000 рублей. Сегодня услуги «чистых» ипотечных брокеров стоят от \$1000, но не потому что мы занимаемся демпингом, а потому что мы продаем гораздо больше услуг, чем любой другой ипотечный брокер. Так, компания «МУЛЬТИБРОКЕР» берет четыре комиссии с одного объ-

екта недвижимости: одну – с застройщика за выдачу кредита, другую – с банка за продажу кредита этому застройщику. И по такой же схеме две комиссии по ипотечному кредиту: одну – с заемщика, другую – с банка-кредитора.

Мы продаем риелторам услуги по подбору клиента за \$100, а они свои услуги уже продают за \$10 тыс. Вместо того чтобы тратить \$3000–4000 на привлечение клиентов, они тратят \$100 на компанию «МУЛЬТИБРОКЕР», а зарабатывают \$10 тыс.

То, что мы делаем в «МУЛЬТИБРОКЕРЕ», похоже на интернет, который никому не принадлежит, но который всем нужен, чтобы зарабатывать деньги.

Гарантии бездефолтных заемщиков на нашем рынке планирует давать только наша компания. Те брокеры, которые не задумываются над этим механизмом блокирования рисков, создают плохих заемщиков. К сожалению, пока так устроен ипотечный брокеридж в России. Он направлен на развитие рисков, заложенных в его природе. Дело в том, что в России деятельность ипотечных брокеров практически никак не регулируется законодательно, брокер действует как бы вне правового поля: прежде всего он не несет никакой ответственности перед банком за некачественных заемщиков. К ипотечным брокерам (в отличие от банков) закон не предъявляет требований ни по уставному капиталу, ни по резервам. Более того, их деятельность не лицензируется, как в развитых странах Европы и США. Если в Европе брокер

порекомендует банку некачественного заемщика, он рискует потерять лицензию, то есть свой бизнес.

Брокеры и кризис

Правда, сама по себе лицензия тоже не страхует систему от коллапса. И кризис subprime в Америке – хороший урок для всех. Почему он случился, если взглянуть на него с точки зрения схемы работы ипотечного брокера? Система ипотечного брокериджа в США похожа на слоеный пирог. Казначейство продает деньги банкам, те оптом продают деньги брокерам, брокеры распределяют ресурсы между населением по своей системе. Создается торговая цепочка: банк выступает как склад, ипотечный брокер – как мелкая розница, за ними следует еще более мелкая розница брокеров, работающих с заемщиками. Дефолт случился из-за того, что в системе было очень много участников, каждый из которых делал ошибку в пределах погрешности, то есть продавал денег больше, чем их было реально. Каждому участнику система давала возможность немного превысить лимит в пределах погрешности. Когда в системе продаж вместо одного элемента возникают четыре, погрешности складываются, и их суммарный эффект так велик, что кредитор оказывается в ситуации дефолта. В итоге последний, кто выдавал кредит, выплатил сумму, которая оказалась больше, чем стоит недвижимость.

В России такой спекулятивной системы выдачи ресурсов нет, и брокерам деньги не дают. Они просто продают ресурсы банка, даже не «щупая» их. Первым, кто чуть не нарушил это правило, было АИЖК, государственный ипотечный брокер. Но власти в последний момент приняли верное решение, практически «убрав» агентство с рынка, чем спасли на перспективу банки от массовых дефолтов. У таких структур должен быть акцент на социальные программы, на решение вопросов кредитования льготных категорий граждан.

Таким образом, финансовый кризис, в котором можно было бы обвинить брокеров, у нас пока невозможен. Если государство решится на регулирование этого рынка, приняв российскую модель развития, а не копируя то, что по причинам, связанным с экономикой или менталитетом не приживается, вряд ли мы должны будем когда-либо опасаться массового дефолта из-за ипотеки. Наш бизнес при этом будет процветать, а наши партнеры – спокойно спать, получая свою прибыль.

Брокеры и агентства

В ближайшие годы в России должны вырасти альтернативы АИЖК, что-то вроде русского аналога Fannie Mae. Мы получили несколько предложений от региональных операторов АИЖК об их покупке. При этом речь не идет о тех подразделениях, где объем дефолтных закладных выше, чем

в других регионах. Наш совет акционеров будет анализировать поступившие предложения. Я считаю, что сейчас очень хороший момент, для того чтобы взять готовый, работающий бизнес со значительным дисконтом (по некоторым подразделениям до 70 %%). Это лучше, чем потом тратить по \$3 млн на открытие своего офиса в регионе. Мы намерены открыть около 47 региональных подразделений и довести штат сотрудников до 5000 человек. В настоящее время «МУЛЬТИБРОКЕР» работает только в Москве (штат – 50 человек). Речь идет о перспективе на ближайшие три-пять лет.

Региональные операторы с каждого клиента берут 2 %, средний кредит по России – \$45 тыс., то есть получается примерно \$1600. Операторы смогут брать свои проценты и в дальнейшем, но не тратить деньги на сотрудников, а пользоваться нашей интернет-системой и за каждый процесс платить \$100. Вопросов к региональным представительствам нет. Есть вопросы к банкам.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.