

25 октября 2011 г., Москва

**ЭКСПЕРТ РА**  
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

# ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ



От ренессанса к неизвестности

## **Обзор «Ипотечное кредитование: от ренессанса к неизвестности» подготовили:**

Михаил Доронкин,  
заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов

Станислав Волков,  
руководитель отдела рейтингов кредитных институтов

-----

Павел Самиев,  
заместитель генерального директора

## Анонсы



**В 1 полугодии 2011 года коммерческими банками было предоставлено населению ипотечных кредитов на сумму 268,6 млрд рублей, что в 2 раза превышает результаты аналогичного периода прошлого года...**

**»»** *стр. 6*



**Наиболее востребованными являются ипотечные кредиты до 3 млн рублей сроком на 10-20 лет...**

**»»** *стр. 9*



**По итогам 1 полугодия доля топ-10 банков по объему выдачи выросла с 68 до 74%...**

**»»** *стр. 10*



**Из-за ограниченных возможностей по дальнейшему снижению ставок конкуренция на рынке постепенно смещается в сферу маркетинга и технологий...**

**»»** *стр. 11*



**После кризиса число банков, готовых кредитовать жилищное строительство, существенно сократилось, а оставшиеся участники ужесточили требования к заемщикам и качеству проектов...**

**»»** *стр. 17*



**Существующие программы поддержки кредитования застройщиков не избавляют банки от риска незавершенного строительства и повышенных расходов на контроль исполнения проектов...**

**»»** *стр. 19*



**По прогнозам «Эксперта РА», по итогам 2011 года объем ипотечного кредитования составит 650-680 млрд рублей, превысив рекордные результаты 2008 года...**

**»»** *стр. 21*



**В 2012 году высокие темпы роста смогут показать банки, готовые развивать новые каналы продаж и предлагать инновационные ипотечные продукты...**

**»»** *стр. 21*

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Резюме</b> .....	4
<b>Методика исследования</b> .....	5
<b>Объем и динамика рынка</b> .....	6
<b>Параметры ипотечных продуктов</b> .....	7
<b>Участники рынка и конкуренция</b> .....	9
<b>Ипотечное кредитование в разрезе регионов</b> .....	15
<b>Ипотека и жилищное строительство</b> .....	17
<b>Прогноз развития рынка</b> .....	21
<b>Приложение 1.</b> Интервью с Ильей Филатовым, заместителем председателя правления банка УРАЛСИБ .....	23
<b>Приложение 2.</b> Кредитные рейтинги банков, присвоенные агентством «Эксперт РА» .....	27

## РЕЗЮМЕ

**В 1 полугодии 2011 года ведущие ипотечные банки показали взрывные темпы роста, а объем выдачи в 2 раза превысил итоги 1 полугодия 2010 года. Но в 2012 году нас ждет замедление рынка: будет исчерпан «эффект низкой базы», снизится предложение нового жилья, давление на темпы роста окажет и нестабильность на финансовых рынках. Кроме того, ограничены возможности дальнейшей ценовой конкуренции, поэтому участникам рынка придется обратить больше внимания на сервис и нетрадиционные каналы продаж.**

**Ключевые ипотечные банки росли значительно быстрее рынка, в результате доля топ-10 выросла с 68 до 74%.** Если лидер рынка Сбербанк России увеличил объемы выдачи на 97%, то темпы прироста ипотечного кредитования ВТБ 24 и Газпромбанка составили 139 и 183% соответственно. Более чем в 3 раза выросли объемы выдачи ипотеки в банках с иностранным участием: Абсолют Банк (404%), Райффайзенбанк (448%), БСЖВ (236%) и Номос-банк (225%).

**По прогнозам «Эксперта РА», по итогам 2011 года объем ипотечного кредитования составит 650-680 млрд рублей, превысив рекордные результаты 2008 года (656 млрд рублей).** Вместе с тем в 2012 году темпы роста ипотечного рынка замедлятся как вследствие исчерпания «эффекта низкой базы», так и в связи с ожидаемым снижением объемов нового жилья. Возможности ускоренного роста за счет ценовой конкуренции практически исчерпаны: резервы для снижения остаются у банков, предлагающих сегодня ставки выше среднерыночных. Мы ожидаем, что по итогам следующего года объем ипотечного кредитования вырастет на 55-60% и достигнет уровня 1-1,1 трлн рублей.

**Нестабильность на финансовых рынках способна дополнительно снизить темпы роста ипотечного кредитования и отразиться на качестве портфеля.** Ключевой риск для рынка несут валютные кредиты, на которые приходится 12% ипотечного портфеля. Хотя это в 2 раза меньше в сравнении с осенью 2008 года, при резком обесценении рубля качество обслуживания ипотечного портфеля может серьезно ухудшиться. Вместе с тем в случае «второй волны» кризиса и закрытия рынков капитала мы не ожидаем повторения ситуации трехлетней давности, когда банки массово свернули ипотеку: зависимость сектора от внешних займов сейчас гораздо ниже.

**В условиях замедления рынка высокие темпы роста смогут показать банки, готовые развивать новые каналы продаж и предлагать высокий уровень сервиса.** На фоне снижения стоимости ипотеки растет требовательность клиента к процессу получения и последующего обслуживания кредита. Поэтому участникам рынка необходимо инвестировать в улучшение технологий кредитования и качества обслуживания, а также активно развивать дистанционные каналы погашения кредита (точки самообслуживания, интернет-банкинг). Значительный эффект на портфель банков может оказать увеличение объема продаж ипотеки непосредственно через агентства недвижимости.

**В отдельных регионах рост ипотеки на фоне снижения объемов вводимого жилья способен стать источником нового ценового пузыря на жилищном рынке.** Поэтому стимулирование спроса на жилье за счет ипотеки должно сочетаться с мерами по расширению объема предложения квартир, в том числе за счет арендного жилья. Дополнительно к мерам по прямому стимулированию жилищного строительства необходимы банковские продукты, повышающие ликвидность уже существующего рынка недвижимости, такие как «обратная» ипотека и образовательная ипотека. Эти продукты будут особенно интересны небольшим банкам, не готовым вступать в жесткую ценовую схватку с ипотечными «гигантами».

## МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Выводы аналитиков «Эксперта РА» основаны на публичных данных, статистике Банка России по состоянию на 1 июля 2011 года, результатах анкетирования банков и углубленных интервью с участниками рынка.

В рамках данного исследования под ипотечными жилищными кредитами понимаются жилищные кредиты, предоставленные в соответствии с Федеральным законом от 16 июля 1998 года № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Данный подход полностью совпадает с методологией, применяемой Банком России. Методика составления рэнкинга участников ипотечного рынка согласована с ОАО АИЖК.

В рамках проведения анкетирования мы просили банки указывать данные по портфелю ипотечных кредитов в соответствии с формой отчетности 0409316. Использовалась проверка данных на основе расчета соответствия предоставленной информации данным, отраженным в оборотно-сальдовой ведомости (форма отчетности 0409101) банков.

В основной рэнкинг (по объему предоставленных ипотечных кредитов) были включены данные 73 банков. По нашим оценкам, охват рынка составил порядка 90%. По мнению Агентства, в топ-10 банков по объему выданных ипотечных кредитов могло бы войти ЗАО КБ «ДельтаКредит», однако Агентству были предоставлены данные только по величине портфеля ипотечных кредитов.

В рамках подготовки исследования были проведены углубленные интервью со следующими спикерами:

Вячеслав Лясевиц	директор департамента розничного бизнеса ОАО «Нордеа Банк»
Елена Клепикова	председатель правления ЗАО «Банк ЖилФинанс»
Иван Веденисов	начальник управления ипотечного кредитования ЗАО «ЮниКредит Банк»
Илья Филатов	заместитель председателя правления ОАО «УРАЛСИБ»
Ольга Докучаева	заместитель начальника управления розничных кредитных продуктов ОАО АКБ «Росбанк»

Полный текст всех интервью читайте на сайте [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru) с 01.11.2011.

В рамках проекта «Эксперт РА» совместно с АИЖК провели в конце 2010-го – начале 2011 года опрос российских банков на тему «Финансирование жилищного строительства». Опрос представлял собой ответы на закрытые вопросы и углубленные интервью с представителями банков. В опросе приняли участие 24 российских банка (преимущественно представители топ-менеджмента либо руководители, курирующие профильное направление бизнеса). Тексты этих углубленных интервью уже доступны на сайте [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru).

Выражаем признательность всем банкам и спикерам за интерес, проявленный к нашему исследованию.

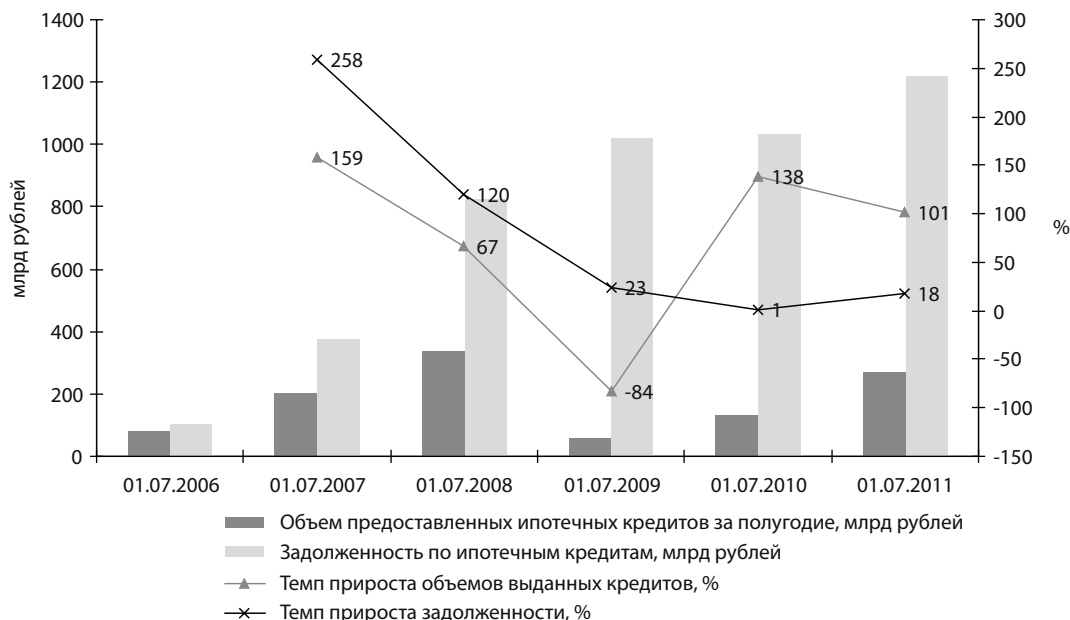
## ОБЪЕМ И ДИНАМИКА РЫНКА

Российский ипотечный рынок остается крайне привлекательным сегментом для российских банков. Почти 70% опрошенных «Экспертом РА» участников рынка видят ипотечное кредитование в качестве одного из приоритетных направлений своего развития. Как доказательство – с начала 2011 года 2/3 банков уже запустили новые программы кредитования, а 75% участников анкетирования планируют дополнительно расширить спектр ипотечных продуктов до конца 2011 года. Неудивительно, что российский ипотечный рынок продолжает демонстрировать внушительные темпы роста. В период с января по июнь коммерческими банками было предоставлено населению 195,5 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 268,6 млрд рублей (см. график 1). Это в 2 раза превышает результаты 1 полугодия прошлого года (133,4 млрд рублей) и составляет почти 70% объема рынка за весь 2010 год (380 млрд рублей). Динамика рынка остается очень высокой, хотя темп прироста выданных кредитов несколько снизился (в 1 полугодии 2010 года – 2,4 раза).

*Почти 70% опрошенных «Экспертом РА» участников рынка видят ипотечное кредитование в качестве одного из приоритетных направлений своего развития.*

Темпы выдачи пока опережают темпы рефинансирования кредитов: ипотечный портфель на балансах банков устойчиво растет, начиная со 2 полугодия 2010 года. Основной объем рефинансирования – это простая передача пула кредитов от небольших банков АИЖК либо крупным участникам рынка (в частности, КБ «ДельтаКредит»). Только 24% опрошенных «Экспертом РА» банков планируют провести секьюритизацию ипотечных кредитов в ближайшие 1-2 года. Логика банкиров понятна: недостатка в ликвидности у банков нет, а ипотечный кредит на балансе – стабильный источник дохода в отсутствие достаточного спроса на заемные средства со стороны корпоративного сектора.

**График 1.** Ипотечный рынок продолжает демонстрировать внушительные темпы роста



**Источник:** «Эксперт РА» по данным ЦБ РФ

Итоги 1 полугодия свидетельствуют о стабилизации качества ипотечных кредитов (см. график 2). За первые 6 месяцев 2011 года объем просроченной задолженности вырос всего на 1,5%, а благодаря росту ипотечного портфеля ее доля даже снизилась – с 3,7 до 3,5%.

## Параметры ипотечных продуктов

Позитивное влияние на рынок оказали два фактора – снижение процентных ставок и дальнейшая корректировка банками условий кредитования. Еще в декабре 2010 года средневзвешенные ставки по ипотеке (по кредитам с начала месяца) достигли докризисного уровня, однако текущий год показал, что резерв для снижения не исчерпан (см. график 3). С начала года ставка по кредитам в рублях дополнительно снизились на 0,7 п. п. и впервые опустились ниже 12% (11,9% на 01.08.2011), по валютным же кредитам приближается к 9%. И это несмотря на опасения в связи с ростом ставки рефинансирования Банка России. При этом кредиты в иностранной валюте пользуются все меньшей популярностью: с начала года было выдано всего 1,7 млрд рублей валютных кредитов, а их доля в общем портфеле снизилась (с сравнении с 1 полугодием прошлого года) в два раза – с 5,6 до 2,7%.

Давление на процентные ставки оказывали как лидеры рынка, обладающие дешевым фондированием (Сбербанк России, в частности, с марта текущего года запустил акцию, в рамках которой ипотечный кредит можно получить под 8% годовых), так и ОАО АИЖК, поступательно снижающее ставки по наиболее востребованным программам («Новостройка», «Материнский капитал»). Часть крупных игроков предложила рынку программу «Рефинансирование», благодаря которой заемщики получили возможность перейти к новому кредитору на более выгодных условиях, а банки, в свою очередь, приобрели нового клиента с хорошей кредитной историей. Наиболее низкие ставки по ипотечным кредитам характерны для банков, работающих по программам АИЖК, – они начинаются с 7-8%. Для банков, работающих по собственным программам, подобный уровень ставок возможен только в рамках специальных акций (например, в случае приобретения квартиры, перешедших банку либо его структурам в качестве отступного). Вместе с тем средневзвешенные ставки по опрошенным банкам соответствуют рыночному уровню и находятся в пределах 11,5-13%.

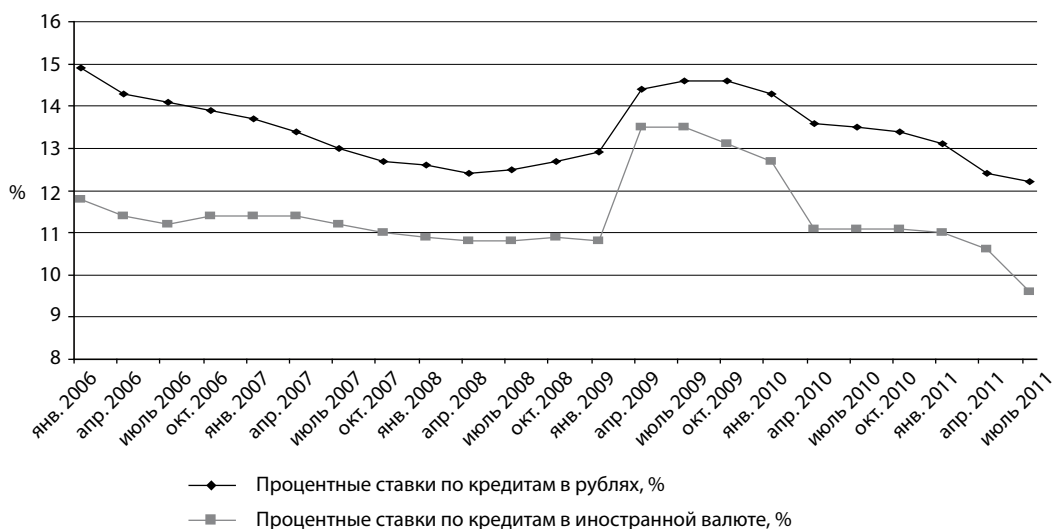
*Темпы выдачи ипотеки пока опережают темпы рефинансирования кредитов: ипотечный портфель на балансах банков устойчиво растет начиная со 2 полугодия 2010 года.*

**График 2.** Просроченная задолженность по ипотеке на балансах банков стабилизировалась



Источник: «Эксперт РА» по данным ЦБ РФ

**График 3.** В 1 полугодии 2011 года процентные ставки впервые опустились ниже докризисного уровня



**Источник:** «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

С другой стороны, в борьбе за клиента банки активно улучшали параметры кредитования и требования к заемщикам. «В частности, выросли сроки кредитования и снижен размер первоначального взноса с 30-35% в 2010 году до 10-20% в 1 полугодии 2011 года, – соглашается **Вячеслав Лясевиц**, директор департамента розничного бизнеса ОАО «Нордеа Банк». – Также многие банки снова стали принимать к рассмотрению доходы, подтвержденные не только справкой по форме 2-НДФЛ, но и справкой по форме банка». Большинство опрошенных «Экспертом РА» банков готовы предоставлять ипотечные кредиты с первоначальным взносом 10%, однако при выполнении определенных условий. Наиболее распространенное – обязательное страхование ответственности заемщика, которое стало возможным после появления СК АИЖК. И конечно, банки готовы существенно снижать порог первоначального взноса в случае дополнительного обеспечения по кредиту (обычно залог имеющегося жилья).

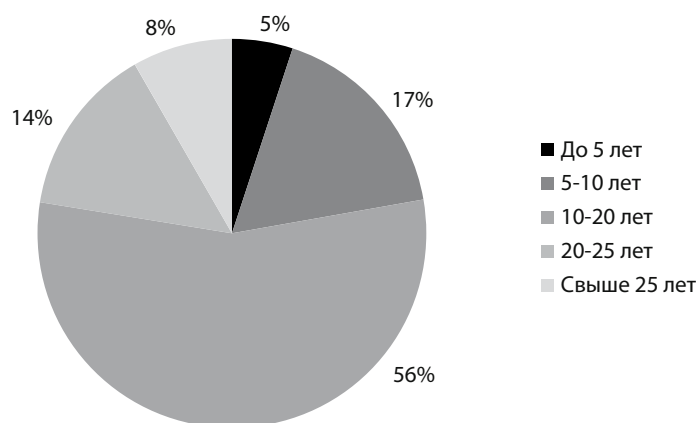
**График 4.** Доля валютных ипотечных кредитов устойчиво снижается



**Источник:** «Эксперт РА» по данным ЦБ РФ

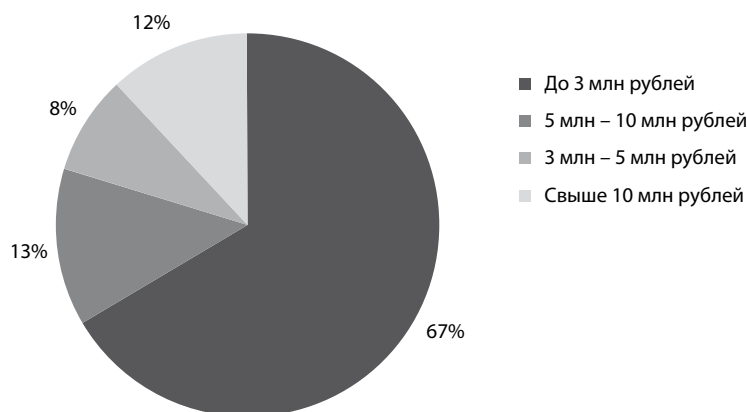
Структура выдаваемых ипотечных кредитов свидетельствует о нежелании большей части граждан принимать на себя повышенные риски невозврата кредита. В 1 полугодии 2011 года наиболее востребованными оказались ипотечные кредиты до 3 млн рублей и сроком 10-20 лет (см. графики 5 и 6): на них пришлось 67 и 56% выданных кредитов соответственно. Вместе с тем достаточно высокой остается доля крупных кредитов (на кредиты свыше 5 млн рублей приходится 20%), при этом 31% всех ипотечных кредитов выдается на длительные сроки – больше 20 лет.

**График 5.** В 1 полугодии 2011 года наиболее востребованы ипотечные кредиты сроком 10-20 лет



Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования банков

**График 6.** Две трети всех предоставленных ипотечных кредитов не превышали 3 млн рублей



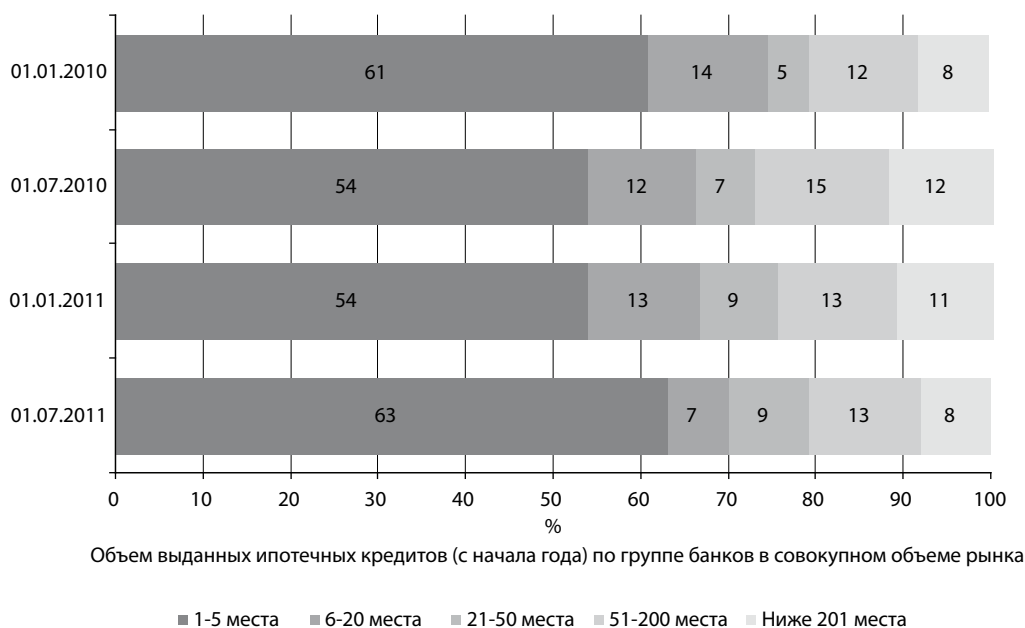
Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования банков

## Участники рынка и конкуренция

Участники рынка отмечают существенное ужесточение конкуренции на ипотечном рынке. «Сейчас работать на рынке сложнее, чем, например, до кризиса 2008 года, – полагает **Иван Веденисов**, начальник управления ипотечного кредитования ЗАО «ЮниКредит Банк». – В связи с ростом популярности ипотечных кредитов количество участников рынка увеличивается как в результате возвращения опытных игроков, так и за счет агрессивных новичков, которые пробуют предложить клиентам новые технологии получения кредитов». Неудивительно, что по итогам 1 полугодия 2011 года основные участники рынка продемонстрировали взрывные темпы роста ипотечного кредитования (см. таблицу 1).

Однако если в 2010 году это привело к существенному снижению концентрации на рынке, то в 1 полугодии текущего года наблюдалась обратная ситуация (см. график 7). Так, доля 5 крупнейших по активам банков выросла за полугодие почти на 10 п. п. и превысила посткризисный уровень 61%. Вместе с тем, по нашим оценкам, наблюдаемая динамика не отражает реальную ситуацию на рынке. Подобные резкие изменения в статистике вызваны перестановкой в топ-5 банков по активам. В 1 полугодии 2011 года в результате существенного снижения активов Банк Москвы уступил свое место в пятерке крупнейших банков ВТБ 24 – одному из лидеров ипотечного рынка. Это подтверждает тот факт, что рост доли топ-5 происходил за счет соразмерного сокращения доли банков с 6-го по 20-е место по активам. По нашим оценкам в 1 полугодии доля топ-10 банков по объему выдачи выросла с 68 до 74% (по сравнению с 1 полугодием 2010 года).

**График 7.** В 1 полугодии 2011 года концентрация на ипотечном рынке резко возросла



Объем выданных ипотечных кредитов (с начала года) по группе банков в совокупном объеме рынка

**Источник:** «Эксперт РА» по данным ЦБ РФ

В отличие от других сегментов розничного бизнеса ценовая конкуренция на рынке ипотечного кредитования сегодня в значительной степени затруднена. Во-первых, для банков риски на рынке ипотеки и так минимальны, во-вторых, среднерыночные ставки уже опустились ниже докризисного уровня. 80% опрошенных «Экспертом РА» ипотечных банков полагают, что до конца года ставки по ипотеке останутся на текущем уровне либо их изменение будет незначительным. «Возможности для ценового маневра у подавляющего большинства участников рынка более чем ограничены, и ставки по ипотеке практически не отличаются среди ведущих участников рынка», — комментирует ситуацию **Илья Филатов**, заместитель председателя правления банка УРАЛСИБ. Вместе с тем резерв для дальнейшего небольшого снижения ставок остается у банков, работающих в рамках совместных программ с застройщиками жилья. Если заемщик выбирает квартиру в аккредитованном банком объекте недвижимости, ему могут быть предложены более выгодные условия кредитования. Ведь в этом случае банк не несет дополнительных затрат времени и денег на оценку приобретаемого жилья. Опрошенные «Экспертом РА» банки также ожидают небольшого снижения ставок по программам АИЖК, однако оценивают их влияние на рынок как несущественное.

При этом, как отмечают сами банкиры, конкуренция все явственнее переходит в сферу маркетинга и технологий. «На рынке выстроилась естественная градация: крупные государственные банки

выдают кредиты с максимально жестким отбором по критерию рисков, но по минимальным ставкам, — комментирует ситуацию **Ольга Докучаева**, заместитель начальника управления розничных кредитных продуктов ОАО АКБ «Росбанк». — Остальные ищут свои нишу и баланс в кредитной политике между лояльностью к заемщику (быстрота оценки и вероятность положительного решения) и кредитными рисками». Несмотря на то, что стоимость ипотечного кредита зачастую играет решающую роль при выборе заемщиком кредитора, банки уделяют все больше внимания качеству и скорости обслуживания ипотечных клиентов. Ведь при наличии двух банков с одинаковыми ставками по кредиту, заемщик пойдет туда, где более гибкие требования к платежеспособности, объекту залога и т. п. «В то же время мы видим, что растет требовательность клиента и к самому процессу получения и последующего обслуживания кредита, — продолжает тему Иван Веденисов. — Например, особое внимание уделяется согласованности действий банка на всех стадиях получения кредита, наличию прозрачных правил и требований, оперативности принятия решений и реагирования на запросы клиента».

Лидер рынка — Сбербанк России — предоставил в 1 полугодии 2011 года ипотечных кредитов на 129 млрд рублей, почти в 2 раза превысив прошлогодние результаты. При этом доля госбанка сохранилась на уровне конца 2010 года и составила 48%. Два других госбанка — ВТБ 24 и Газпромбанк — росли более быстрыми темпами (139 и 183% соответственно), увеличив долю рынка в среднем на 1,5 п. п. Государство продолжает оставаться основным игроком на ипотечном рынке. Всего на три ведущих госбанка в 1 полугодии приходилось почти 65% всего рынка, а с учетом данных по программам АИЖК и других банков с государственным участием доля государства может доходить до 75-80% (см. таблицу 1).

*Из-за ограниченных возможностей по дальнейшему снижению ставок конкуренция на ипотечном рынке постепенно смещается в сферу маркетинга и технологий.*

Замыкают пятерку лидеров по темпам роста ипотечного кредитования два банка с иностранным участием. Впечатляют темпы роста Абсолют Банка: несмотря на то что он фактически выставлен на продажу, объем ипотечного кредитования с начала 2011 года вырос в 5 раз. Схожие темпы прироста (почти 450%) продемонстрировал Райффайзенбанк, оказавшийся в результате на 5-м месте. Достаточно активную динамику демонстрируют и другие банки с иностранным участием в капитале, в частности БСЖВ (236%), Нордеа Банк (110%) и ЮниКредит Банк (142%).

Среди основных участников высокие темпы роста ипотечного кредитования продемонстрировали банки группы Номос-банка (225%) и банк «Возрождение» (244%). Несколько хуже рынка росли Банк Жилфинанс (79%) и Росевробанк (89%). Следует особо отметить успехи банка УРАЛСИБ: в 1 полугодии им был сделан значительный рывок, в результате чего объемы кредитования выросли более чем в 10 раз. Пример Автоградбанка наглядно демонстрирует, что даже относительно небольшой банк способен занимать высокие строчки в рейтингах. Находясь только на 20-м месте по объему ипотечного кредитования, он входит в пятерку лидеров по числу предоставленных кредитов (см. таблицу 2). Подобный результат достигнут за счет предоставления значительного числа относительно небольших по размеру кредитов (банк выдает кредиты до 3 млн рублей).

**Таблица 1.** Рейтинг банков по объему ипотечного кредитования в 1 полугодии 2011 года

Место в рейтинге на 01.07.2011	Наименование	Рейтинг «Эксперта РА»	Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млн рублей		Темп прироста (1 полугодие 2011/1 полугодие 2010), %	Доля кредитов в иностранной валюте в 1 полугодии 2011 года, %
			1 полугодие 2011	1 полугодие 2010		
1	ОАО «Сбербанк России»		129 000,3	65 543,0	96,8	0,2
2	ВТБ 24 (ЗАО)		27 043,4	11 301,1	139,3	5,2

## Продолжение таблицы 1

Место в рейтинге на 01.07.2011	Наименование	Рейтинг «Эксперта РА»	Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млн рублей		Темп прироста (1 полугодие 2011/1 полугодие 2010), %	Доля кредитов в иностранной валюте в 1 полугодии 2011 года, %
			1 полугодие 2011	1 полугодие 2010		
3	ГПБ (ОАО)	A++	16 386,3	5 799,3	182,6	0,8
4	АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО)		4 291,9	851,3	404,2	0,0
5	ЗАО «Райффайзенбанк»		3 933,4	718,4	447,6	5,6
6	ОАО «Запсибкомбанк»	A+	3 795,1	1 793,8	111,6	0,2
7	ЗАО «БСЖВ»*		3 679,1	1 095,8	235,7	13,2
8	Банк «Возрождение»		3 599,5	1 046,9	243,8	0,8
9	ОАО «Ханты-Мансийский Банк»		3 339,1	881,9	278,6	0,0
10	ОАО «Нордеа Банк»		2 830,8	1 350,3	109,6	13,5
11	ЗАО ЮниКредит Банк		2 725,6	1 125,3	142,2	10,1
12	ЗАО «Банк Жилфинанс»		2 650,1	1 477,5	79,4	1,3
13	АКБ «Росевробанк» (ОАО)		2 493,8	1 321,5	88,7	19,2
14	ОАО АКБ «Росбанк»		2 083,4	793,9	162,4	2,3
15	ОАО «УРАЛСИБ»		1 975,4	196,0	907,8	0,0
16	ОАО АКБ «Связь-Банк»		1 935,8	365,1	430,2	0,0
17	ОАО «Балтинвестбанк»		1 838,6	388,9	372,8	0,0
18	ОАО «АК БАРС Банк»		1 361,4	291,2	367,5	0,0
19	ЗАО ГКБ «Автоградбанк»	A	1 299,6	779,2	66,8	0,0
20	Банк ИТБ (ОАО)	B++	1 174,0	1 342,5	-12,6	0,0
21	ОАО КБ «Центр-инвест»		1 102,8	483,4	128,1	0,0
22	Банк «Санкт-Петербург»		1 094,0	124,9	776,3	3,8
23	ТКБ (ЗАО)	A+	1 078,4	553,8	94,7	13,1
24	АКБ «Союз» (ОАО)		798,2	44,0	1 712,3	2,6
25	ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТ-НЫЙ БАНК»		782,0	2 065,5	-62,1	10,6
26	ОАО Банк «Открытие»		745,9	0,0	-	0,3
27	ОАО НТБ	B++	740,8	542,0	36,7	0,0
28	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)		735,7	125,7	485,4	0,0
29	ОАО «Банк Петрокоммерц»	A+	621,6	9,3	6 561,0	0,0
30	ООО «Камкомбанк»	A	607,2	332,8	82,4	0,0
31	Банк «Левобережный» (ОАО)	B++	605,4	149,5	305,0	0,5
32	ОАО АКБ «Русский земельный банк»	B+	572,1	441,7	29,5	0,0
33	ОАО «Челябинвестбанк»	A+	557,9	348,2	60,2	0,0
34	ОАО «Банк «Снежинский»	A	551,1	415,8	32,5	0,0
35	ОАО «Тверьуниверсалбанк»	A	494,0	585,9	-15,7	0,0
36	ЗАО «ФИА-Банк»	B+	430,0	101,0	325,7	0,0
37	ЗАО «Мосстройэкономбанк»		350,5	427,1	-17,9	0,0
38	ОАО «Челиндбанк»		328,9	222,6	47,8	0,0
39	«Кредит Урал Банк» (ОАО)	A+	322,5	93,9	243,2	0,0
40	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)		320,4	114,1	180,8	0,0
41	ОАО «Первобанк»		266,8	275,8	-3,3	0,0
42	ОАО АИКБ «Татфондбанк»	A	253,3	185,1	36,8	0,0

## Окончание таблицы 1

Место в рейтинге на 01.07.2011	Наименование	Рейтинг «Эксперта РА»	Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млн рублей		Темп прироста (1 полугодие 2011/1 полугодие 2010), %	Доля кредитов в иностранной валюте в 1 полугодии 2011 года, %
			1 полугодие 2011	1 полугодие 2010		
43	КБ «Кубань кредит» (ООО)		229,8	63,8	260,0	0,0
44	АКБ «Вятка-банк» (ОАО)		218,6	185,1	18,1	0,0
45	ОАО МИНБ	A	193,1	152,1	27,0	0,0
46	ОАО КБ «Севергазбанк»	A	189,5	250,5	-24,3	0,0
47	ОАО «Меткомбанк» (г. Каменск-Уральский)	A	181,3	477,9	-62,1	0,0
48	ОАО «Плюс Банк»		180,2	236,2	-23,7	0,0
49	АКБ «Форштадт» (ЗАО)		164,7	8,7	1 786,0	0,0
50	Гранд Инвест Банк (ОАО)	B++	151,5	32,7	363,6	0,0
51	ЗАО «Русстройбанк»	B++	135,9	19,0	616,1	0,0
52	ЗАО «СтарБанк»	B++	133,5	18,2	632,2	0,0
53	ОАО «ИнвестКапиталБанк»		102,6	124,8	-17,8	0,0
54	КБ «НС Банк» (ЗАО)	A+	95,9	7,8	1 134,2	0,0
55	КБ «Альта-Банк» (ЗАО)	B+	75,4	247,5	-69,5	56,9
56	ООО «Хакасский муниципальный банк»	B++	74,9	81,3	-7,9	0,0
57	ОАО «Курскпромбанк»	A	68,4	14,3	377,7	0,0
58	ОАО КБ «Солидарность»	B++	65,6	95,7	-31,4	0,0
59	ОАО КБ «Акцепт»	A	63,2	13,8	359,0	0,0
60	АКБ «Чувашкредитпромбанк» (ОАО)	A	62,5	95,9	-34,9	0,0
61	ОАО «АФ Банк»	A	62,3	7,3	753,4	0,0
62	АКБ «Банк Хакасии» (ОАО)	B++	62,0	51,9	19,5	0,0
63	КБ «Унифин»	A	59,7	0,0	-	23,2
64	ООО «Дагэнергобанк»	B++	58,9	2,1	2 667,4	0,0
65	ОАО «Тихоокеанский Внешторгбанк»	B++	49,1	22,5	118,3	0,0
66	АКБ «Энергобанк» (ОАО)	B++	37,6	16,5	128,3	0,0
67	Анкор Банк (ОАО)	B++	36,3	136,5	-73,4	0,0
68	ОАО «Банк АВБ»	A	34,5	0,7	4 531,5	0,0
69	ОАО АКБ «Актив Банк»	A	32,3	4,3	651,4	0,0
70	ОАО «Промэнергобанк»	B++	21,6	7,2	202,3	0,0
71	ОАО КБ «МПСБ»	B++	15,7	9,1	74,0	0,0
72	ЗАО АКБ «Земский банк»	B++	8,1	1,3	550,4	0,0
73	ЗАО «Холмсккомбанк»	B++	6,1	1,9	221,7	0,0

\* С 01.07.2011 ЗАО «БСЖВ» присоединено к ОАО АКБ «Росбанк».

**Источник:** «Эксперт РА» по результатам анкетирования банков

**Таблица 2.** Топ-30 банков по числу предоставленных ипотечных кредитов в 1 полугодии 2011 года

Место в рейтинге на 01.07.2011	Наименование	Рейтинг «Эксперта РА»	Количество выданных кредитов, шт.		Темп прироста (1 полугодие 2011/1 полугодие 2010), %	Доля кредитов в иностранной валюте в 1 полугодии 2011 года, %
			1 полугодие 2011	1 полугодие 2010		
1	ОАО «Сбербанк России»		110 485	60 027	84,1	0,0
2	ВТБ 24 (ЗАО)		16 706	7 016	138,1	1,3
3	ГПБ (ОАО)	A++	8 496	3 150	169,7	0,1
4	ЗАО ГКБ «Автоградбанк»	A	3 386	2 088	62,2	0,0
5	АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО)		2 576	608	323,7	0,0
6	ОАО «Запсибкомбанк»	A+	2 254	1 188	89,7	0,0
7	Банк «Возрождение»		1 827	646	182,8	0,1
8	ОАО «Ханты-Мансийский Банк»		1 749	475	268,2	0,0
9	ОАО «УРАЛСИБ»		1 592	184	765,2	0,0
10	ЗАО «Банк Жилфинанс»		1 505	926	62,5	0,5
11	ЗАО «Райффайзенбанк»		1 498	257	482,9	2,9
12	ОАО АКБ «Росбанк»		1 456	569	155,9	1,0
13	ЗАО «БСЖВ»*		1 414	459	208,1	0,0
14	ООО «Камкомбанк»	A	1 343	621	116,3	0,0
15	ОАО «АК БАРС Банк»		1 279	334	282,9	0,0
16	Банк «Снежинский» (ОАО)	A	1 247	683	82,6	0,0
17	ОАО АКБ «Связь-Банк»		1 110	317	250,2	0,0
18	ЮниКредит Банк		1 072	443	142,0	2,9
19	ОАО «Балтинвестбанк»		909	232	291,8	0,0
20	ОАО «Нордеа Банк»		900	374	140,6	7,3
21	Банк ИТБ (ОАО)	B++	829	1 096	-24,4	0,0
22	ОАО «Челябинвестбанк»	A+	689	421	63,7	0,0
23	ОАО КБ «Центр-инвест»		650	324	100,6	0,0
24	АКБ «Росевробанк» (ОАО)		649	363	78,8	7,1
25	ОАО НТБ	B++	579	535	8,2	0,0
26	Банк «Левобережный» (ОАО)	B++	559	194	188,1	0,2
27	Банк «Санкт-Петербург»		517	54	857,4	0,4
28	ОАО «Тверьуниверсалбанк»	A	437	498	-12,2	0,0
29	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)		435	9	4 733,3	0,0
30	ОАО «Челиндбанк»		393	269	46,1	0,0

\* С 01.07.11 ЗАО «БСЖВ» присоединено к ОАО АКБ «РОСБАНК».

**Источник:** «Эксперт РА» по результатам анкетирования банков

**Таблица 3. Топ-30 банков по величине ипотечного портфеля на 01.07.2011**

Место в рейтинге на 01.07.2011	Наименование	Рейтинг «Эксперта РА»	Остаток ссудной задолженности по ипотечным жилищным кредитам, млн рублей		Темп прироста, 01.07.2011/01.01.2011, %	Доля кредитов в иностранной валюте на 01.07.2011, %
			на 01.07.2011	на 01.01.2011		
1	ОАО «Сбербанк России»		537 904,3	464 529,0	15,8	3,0
2	ВТБ 24 (ЗАО)		181 094,3	176 638,9	2,5	21,1
3	ГПБ (ОАО)	A++	47 115,3	34 890,7	35,0	9,4
4	ЗАО КБ «ДельтаКредит»		49 387,2	48 286,1	2,3	38,0
5	ОАО «УРАЛСИБ»		33 917,8	35 115,4	-3,4	8,7
6	АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО)		30 796,6	32 092,0	-4,0	27,5
7	ЗАО «Райффайзенбанк»		27 251,4	26 887,7	1,4	32,2
8	ЗАО «БСЖВ»*		22 731,9	22 046,9	3,1	38,2
9	ЮниКредит Банк		21 468,8	21 956,0	-2,2	46,1
10	ОАО АКБ «Росбанк»		17 853,8	18 037,7	-1,0	12,7
11	«Запсибкомбанк» (ОАО)	A+	15 886,8	13 954,3	13,8	0,1
12	ОАО «Ханты-Мансийский Банк»		15 701,7	13 442,8	16,8	0,0
13	Банк «Возрождение»		12 476,1	9 591,4	30,1	1,8
14	ОАО «АК БАРС Банк»		9 620,5	9 148,8	5,2%	0,4
15	ОАО «Нордеа Банк»		9 022,4	6 764,6	33,4	34,4
16	АКБ «Росевробанк» (ОАО)		8 122,0	6 463,1	25,7	30,3
17	Банк «Санкт-Петербург»		7 555,5	7 378,2	2,4	12,6
18	АКБ «Союз» (ОАО)		6 636,7	5 001,5	32,7	30,4
19	ЗАО «Банк Жилфинанс»		6 165,3	6 715,9	-8,2	10,2
20	Московский Кредитный Банк		5 362,1	5 616,9	-4,5	30,1
21	ОАО КБ «Центр-инвест»		4 144,0	3 493,0	18,6	0,1
22	ОАО АКБ «Связь-Банк»		3 651,7	1 938,5	88,4	0,0
23	ОАО «Балтинвестбанк»		3 163,6	1 826,9	73,2	0,0
24	ТКБ (ЗАО)	A+	2 853,4	2 273,4	25,5	24,6
25	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	A+	2 695,1	2 315,2	16,4	3,2
26	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)		2 496,3	1 873,0	33,3	2,3
27	«Кредит Урал Банк» (ОАО)	A+	1 925,3	1 825,4	5,5	0,0
28	ОАО «Челябинвестбанк»	A+	1 555,8	1 359,5	14,4	0,3
29	ЗАО «ФИА-Банк»	B+	1 477,0	1 292,0	14,3	0,0
30	Банк «Снежинский» (ОАО)	A	1 293,7	1 252,2	3,3	0,0

\* С 01.07.2011 ЗАО «БСЖВ» присоединено к ОАО АКБ «Росбанк».

**Источник:** «Эксперт РА» по результатам анкетирования банков

## Ипотечное кредитование в разрезе регионов

Региональная структура российского рынка ипотечного кредитования оставалась достаточно стабильной и в условиях кризиса 2009 года, и в посткризисный период. В пятерку лидеров (см. таблицу 4) по объемам ипотечного кредитования в 1 полугодии 2011 года устойчиво входят Москва (доля на рынке – 12,7%), Тюменская и Московская области (8,4 и 6,2% соответственно), Санкт-Петербург (4%). Вместе с тем значительно улучшила свои позиции Свердловская область (3,4%), замыкающая топ-5 регионов: в кризисный 2009 год ее обогнал Пермский край, который сейчас на-

ходится лишь на 15-м месте (1,8%). Доля Москвы за последний год сократилась с 13,4 до 12,7%, зато Московская область и Санкт-Петербург нарастили свои доли на 1 п. п.

**Таблица 4.** Топ-20 регионов РФ по объему ипотечного кредитования

Место в рейтинге на 01.07.2011	Субъект РФ	Выдано ипотечных жилищных кредитов всего в 1 полугодии 2011 года, млн рублей	Выдано ипотечных жилищных кредитов всего в 1 полугодии 2010 года, млн рублей	Темп прироста (1 полугодие 2011/1 полугодие 2010), %	Доля региона в общем объеме выданных ипотечных кредитов в 1 полугодии 2011 года, %	Доля региона в общем объеме выданных ипотечных кредитов в 1 полугодии 2010 года, %
1	г. Москва	34 070	17 882	90,5	12,7	13,4
2	Тюменская область	21 336	11 189	90,7	7,9	8,4
3	Московская область	19 510	8 318	134,6	7,3	6,2
4	г. Санкт-Петербург	13 442	5 368	150,4	5,0	4,0
5	Свердловская область	9 085	3 939	130,6	3,4	3,0
6	Республика Татарстан	7 906	3 642	117,1	2,9	2,7
7	Красноярский край	7 893	3 894	102,7	2,9	2,9
8	Челябинская область	6 979	3 923	77,9	2,6	2,9
9	Самарская область	6 944	3 301	110,4	2,6	2,5
10	Иркутская область	6 571	3 314	98,3	2,4	2,5
11	Краснодарский край	6 455	2 694	139,6	2,4	2,0
12	Новосибирская область	6 071	4 446	36,5	2,3	3,3
13	Республика Башкортостан	5 197	2 303	125,7	1,9	1,7
14	Ростовская область	5 078	2 329	118,0	1,9	1,7
15	Пермский край	4 860	3 032	60,3	1,8	2,3
16	Нижегородская область	4 811	1 716	180,4	1,8	1,3
17	Оренбургская область	3 607	2 077	73,7	1,3	1,6
18	Саратовская область	3 420	1 733	97,3	1,3	1,3
19	Кемеровская область	3 335	1 659	101,0	1,2	1,2
20	Приморский край	3 315	1 390	138,5	1,2	1,0

**Источник:** «Эксперт РА» по данным ЦБ РФ

По нашим оценкам, в 50 российских регионах темпы прироста ипотечного кредитования в целом соответствовали среднерыночному значению (100% плюс-минус 10%). Среди лидеров по темпам прироста – Карачаево-Черкесская и Чеченская Республики (в среднем по 470%), а также Орловская и Ленинградская области (в среднем по 227%).

Три региона из топ-5 по выдаче входят и в число лидеров по величине просроченной задолженности (см. таблицу 5) – это Москва, Московская область и Санкт-Петербург. Интересно, что Тюменская область в этом антирейтинге занимает только 14-е место: объем просрочки в регионе номер два по объемам выдачи в 15 раз меньше результатов Москвы. Москва остается в числе лидеров и по доле просроченной задолженности в портфеле (7,2% на 01.07.2011) наравне с Калининградской областью (7,2%): их обгоняют только Северная Осетия – Алания и Чеченская Республика (18,8 и 16% соответственно). Вообще достаточно высокий уровень просрочки характерен также для других регионов Северного Кавказа: Дагестан (5,5%), Ингушетия (5,4%), Кабардино-Балкария (4,8%). В топ-5 по уровню просрочки входит Московская область, хотя за последний год данный показатель снизился с 7,4 (на 01.07.2010) до 6,5% (на 01.07.2011). В целом в 41 регионе поддерживается

умеренный уровень просроченной задолженности (1-3%), в 21 регионе он превышает 3-4%. Только в 18 регионах наблюдается минимальный уровень просроченной задолженности (менее 1%).

**Таблица 5. Топ-20 регионов РФ по объему просроченной задолженности по ипотечным кредитам**

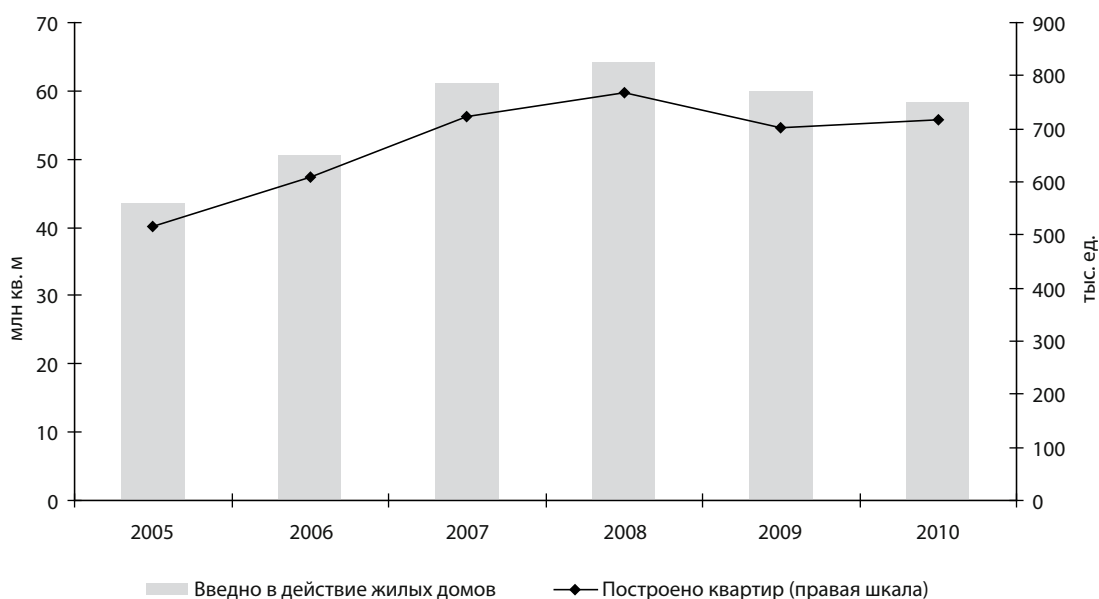
Место в рейтинге на 01.07.2011	Субъект РФ	Просроченная задолженность по ипотечным жилищным кредитам на 01.07.2011, млн рублей	Доля просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 01.07.2011, %	Доля просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 01.01.2011, %	Доля просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 01.07.2010, %
1	г. Москва	11 944	7,2	7,7	7,1
2	Московская область	6 406	6,5	7,1	7,4
3	г. Санкт-Петербург	2 153	3,0	2,7	2,5
4	Челябинская область	1 392	4,1	3,9	4,0
5	Самарская область	1 370	4,7	5,0	5,3
6	Пермский край	1 134	4,4	4,1	3,9
7	Кемеровская область	1 079	5,5	5,4	5,5
8	Новосибирская область	995	2,8	2,9	3,1
9	Свердловская область	971	2,3	2,4	2,4
10	Красноярский край	953	2,5	2,4	2,4
11	Краснодарский край	906	3,5	3,6	3,1
12	Омская область	871	5,2	5,2	5,2
13	Тюменская область	753	0,8	0,8	0,9
14	Нижегородская область	705	3,1	3,5	3,2
15	Алтайский край	658	4,2	4,3	4,0
16	Волгоградская область	655	4,7	5,2	6,2
17	Тверская область	632	6,1	6,6	7,3
18	Иркутская область	601	2,0	2,2	2,5
19	Республика Башкортостан	514	2,3	2,1	2,2
20	Ростовская область	513	2,3	2,8	2,6

Источник: «Эксперт РА» по данным ЦБ РФ

## Ипотека и жилищное строительство

Динамика ипотечного рынка неразрывно связана с конъюнктурой жилищного строительства и в значительной степени зависит от объема вводимого жилья. Однако ситуация на жилищном рынке сегодня складывается далеко не лучшим образом. Несмотря на значимое улучшение экономической ситуации, в 2010 году в действие было введено даже меньше объемов жилья, чем в кризисном 2009-м (см. график 8). При этом последние данные Росстата свидетельствуют о дальнейшем замедлении темпов ввода жилья: с января по июнь 2011 года было введено на 4% меньше квадратных метров жилья, чем в аналогичный период прошлого года. Сегодня динамика вводимого в эксплуатацию жилья во многом обеспечена за счет проектов, строительство которых было «разморожено» в 2009–2010 годах, между тем за последние 2 года было запущено крайне мало новых проектов. При этом перспективы ускорения жилищного строительства за счет роста объемов кредитования застройщиков крайне туманны. Как показал опрос банков, проведенный «Экспертом РА» совместно с АИЖК в конце 2010 – начале 2011 года, после кризиса число банков, готовых кредитовать жилищное строительство, существенно сократилось, а оставшиеся участники ужесточили требования к заемщикам и качеству проектов (см. таблицу 6).

**График 8.** Объем введенного в эксплуатацию жилья в 2010 году снизился



**Источник:** «Эксперт РА» по данным Росстата

**Таблица 6.** Российские банки ужесточили подходы к управлению рисками жилищного строительства

Ключевые изменения в подходах российских банков к минимизации рисков кредитования жилищного строительства
Переход банков от модели кредитования под залог к проектному финансированию
Переход от залога строящегося жилья к залoгу построенного и эксплуатируемого недвижимого имущества (в том числе в рамках сдачи его в аренду)
Ужесточение контроля за ходом реализации строительного проекта и обоснованностью затрат, в том числе с привлечением либо созданием специализированных (инжиниринговых) компаний (агентов)
Выделение в рамках организационной структуры банков специального подразделения, ответственного за работу со строительными проектами (оценка, контроль)
Приоритет в кредитовании отдается отдельным проектам, нежели крупным компаниям, имеющим множество проектов
Переход от оценки финансового положения строительной компании к оценке рисков и перспектив реализации (окупаемости, маркетинговой привлекательности) непосредственно конкретного проекта
Повышение требований к доле участия застройщиков в проекте собственными средствами
Большее внимание к источнику погашения кредита, то есть более глубокий анализ устойчивости спроса на жилье в конкретном жилом доме/комплексе
В качестве источника погашения все больше рассматривается выручка от сдачи в аренду недвижимости, а не выручка от продажи жилья
Повышение требований банков к внутренней системе планирования проектов со стороны заемщика
Повышенный контроль качества подготовки проектной документации
Все больше банков отдают предпочтение строительным компаниям, работающим в соответствии с 214-ФЗ
Большее внимание уделяется анализу взаимодействия заемщика с контрагентами (требование банковских гарантий возврата авансовых платежей и т. п.)
Повышение требований к доле участия застройщиков в проекте собственными средствами

**Источник:** «Эксперт РА» совместно с АИЖК по итогам опроса банков

В условиях строительного бума середины – второй половины 2000-х годов многие банки входили в финансирование строительных проектов, не особо задумываясь о рисках. «До кризиса банки активно выдавали кредиты девелоперам под поручительства материнской компании, не вдаваясь в экономику

конкретного проекта и не контролируя реальное движение денежных средств», – поясняет **Максим Першин**, соруководитель корпоративного бизнеса, член правления Альфа-Банка. В кризисных условиях многочисленные риски кредитования жилищного строительства (см. таблицу 7) проявились с особой остротой, моментально превратив данный сектор в «изгоя» для многих банков.

**Таблица 7.** По мнению банков, основными стоп-факторами на рынке кредитования жилищного строительства выступают многочисленные риски строительных проектов

Ключевые факторы
Низкое качество потенциальных заемщиков, неопределенность относительно обслуживания долга заемщиками в будущем
Неопределенность относительно динамики спроса и цен на жилье, следовательно, невозможность оценить вероятность реализации проекта и его окупаемости, динамику стоимости залога
Частые переносы сроков по завершению строительства, необходимость пролонгировать кредиты и создавать повышенные резервы
Непрозрачность балансов и отчетности строительных компаний и наличие многочисленных неформальных расходов («откаты» и т. п.), как следствие – сложности в оценке качества проектов и заемщиков
Следствие предыдущего фактора – нежелание большинства строительных компаний работать по прозрачным критериям (в частности, 214-ФЗ) и подвергаться повышенному контролю со стороны банков (кредиторов)
Дополнительные расходы, связанные с требованиями местных администраций к обеспечению застройщиками жилой инфраструктуры, которые ведут к удорожанию стоимости проектов в ходе строительства и необходимости дополнительного финансирования
Отсутствие у строительных компаний твердых и надежных залогов вследствие непрозрачности схем выделения земель под строительство, соответственно, риск утраты залога в случае смены местной администрации
Невозможность установить достаточный контроль над движением денежных средств по проекту в случае кредитования крупных компаний, реализующих одновременно несколько проектов
Незаинтересованность строительных компаний в быстрой реализации проектов и оптимизации своих издержек, низкая эффективность строительной отрасли в целом

**Источник:** «Эксперт РА» совместно с АИЖК по итогам опроса банков

«Стало очевидно, что банки должны работать со строителями в режиме проектного финансирования, а не в режиме кредитования под залог, ибо залогом в лучшем случае являются недостроенные квадратные метры», – поясняет **Михаил Романов**, председатель правления ОАО НТБ. Классическое проектное финансирование позволяет минимизировать два ключевых риска кредитования жилищного строительства: инвестиционный (риск недостроя) и предпринимательский (отсутствие спроса на квартиры). Однако это требует от банков ощутимых затрат на оценку строительных проектов и контроля над их исполнением. Для эффективной работы с застройщиками сегодня необходимо либо создавать специализированный отдел внутри банка со своим штатом сотрудников (специалистами в строительной отрасли, сметчиками), либо привлекать инжиниринговые компании, которые бы целенаправленно контролировали распределение и расходы кредитных средств, направленных на финансирование проекта. Но в условиях устойчивого снижения ставок по кредитам дополнительные затраты на оценку и мониторинг строительных проектов делает кредитование жилищного строительства зачастую просто невыгодным для банков.

В кризис государство озаботилось как проблемой недостроя, так и перспективами будущего строительства. Для скорейшего завершения «замороженных» проектов была инициирована программа АИЖК «Стимул», а для стимулирования кредитования нового жилья анонсирована программа ВЭБа. Вместе с тем сами банкиры отмечают, что существующие программы поддержки кредитования застройщиков не избавляют банки от риска незавершенного строительства и повышенных расходов на контроль исполнения проектов. «В рамках этих программ банки все равно продолжают нести риски, которые им принимать совершенно несвойственно (предпринимательский, инвестиционный), – комментирует **Светлана Лебедева**, старший вице-президент, член правления ЗАО «Глобэксбанк». – Та-

кие программы, как «Стимул», хороши только в рамках антикризисной поддержки строителей, а для развития отрасли жилищного строительства просто дать денег недостаточно, надо в первую очередь подумать о рисках банков». В условиях избыточной ликвидности подобные программы становятся интересны лишь отдельным участникам рынка с относительно дорогим фондированием.

На наш взгляд, повысить интерес банков способны инструменты по разделению специфических рисков строительной отрасли между тремя участниками: банками, государством и непосредственно заемщиками (девелоперами, застройщиками). В данном случае государство должно быть готово выступить в качестве соинвестора проекта наравне с банком и строительной компанией, а также компенсировать банку часть понесенных затрат, связанных с мониторингом реализации строительного проекта. Ведь большинство специфических рисков строительства – результат отсутствия полноценной государственной политики в данной сфере. И если государство не готово оперативно решать проблемы отрасли, то единственный выход – принимать на себя часть ее рисков. Другой вариант – установить для строительных компаний, желающих участвовать в госпрограммах и получать через банки льготное финансирование, жесткие требования к доле собственного участия в проекте, максимальной марже, а также качеству финансируемых проектов. По данным направления уже работает АИЖК: в рамках модификации программы «Стимул» планируется вовлечь в процесс финансирования жилья местные органы власти, которые будут размещать госзаказы на возводимое жилье. При этом в рамках ФЦП «Жилище-2015» будет четко прописываться обязанность губернаторов и мэров за своевременную реализацию планов по вводу жилья в эксплуатацию.

*Классическое проектное финансирование позволяет минимизировать два ключевых риска кредитования жилищного строительства – инвестиционный (риск недостроя) и предпринимательский (отсутствие спроса на квартиры).*

В качестве дополнительного инструмента по расширению объемов жилищного строительства мы рассматриваем развитие сегмента арендного жилья (доходных домов). Об эффективности данного механизма мы упоминали еще в исследовании 2010 года. Перспективы его внедрения на российском рынке становятся все более реальными: в настоящее время АИЖК реализует два пилотных проекта в Новосибирске и Калуге. «В России достаточно большое число граждан, которые не в состоянии быть собственниками жилья, – полагает **Елена Клепикова**, председатель правления банка «Жилфинанс». – Для них необходимо социальное жилье, которое сдается внаем. И государство должно играть ключевую роль в стимулировании и создании фондов арендного жилья».

Дополнительно к мерам по прямому стимулированию жилищного строительства крайне важно повышать ликвидность уже существующего рынка недвижимости. В качестве интересных инструментов мы рассматриваем «обратную» ипотеку (пилотный проект в ближайшее время запустит АИЖК), а также образовательную ипотеку (предоставление образовательных кредитов под залог существующего жилья).

Но для того, чтобы подобные программы стали массовыми, необходимо выполнение двух значимых условий:

1. Обеспечение адекватных масштабов финансирования. Так, по итогам 2010 года в рамках программы «Стимул» было заключено 110 соглашений на общую сумму 29 млрд рублей, что позволит, по оценкам АИЖК, построить порядка 1,4 млн кв. м жилья. Однако в общем объеме рынка (58,4 млн кв. м) подобная «добавка» весьма незначительна. По нашим оценкам, для получения полноценного эффекта на реализацию программы необходимо дополнительно предоставить средства бюджета и ВЭБа в размере до 100-150 млрд рублей.

2. Внесение изменений в действующее банковское законодательство в части создания резервов. Ведь классическое проектное финансирование подразумевает создание под каждый проект отдель-

ной компании, а существующие правила формирования резервов по кредитам делают кредитование стартапов фактически невыгодным для банков.

## Прогноз развития рынка

По прогнозам «Эксперта РА», по итогам 2011 года объем ипотечного кредитования составит 650-680 млрд рублей (см. график 9), превысив рекордные результаты 2008 года (656 млрд рублей). По нашим оценкам, в 2012 году темпы роста ипотечного рынка продолжат замедляться как вследствие исчерпания «эффекта низкой базы», так и в связи с предполагаемым снижением объемов нового жилья. Мы ожидаем, что по итогам следующего года объем ипотечного кредитования вырастет на 55-60% и достигнет 1-1,1 трлн рублей.

Возможности ценовой конкуренции ограничены, да и рассчитывать на поддержку рынка со стороны спроса на кредиты банкирам также не следует. Большинство граждан, накопивших в период кризиса достаточные сбережения, уже либо успели инвестировать их в «твердые» активы, либо сделают это до конца 2011 года (на фоне опасений по поводу стабильности экономики и динамики курса рубля). Дальнейшее улучшение условий кредитования (снижение первоначального спроса, требований к залогу, соотношению «платеж по кредиту/доход» и т. п.) может быть связано с принятием повышенных рисков, на что банки в текущих условиях (отток капитала из страны, нестабильность на финансовых рынках, локальные проблемы с ликвидностью) не пойдут.

Более того, сохраняющаяся нестабильность на финансовых рынках способна не только дополнительно снизить темпы роста ипотечного кредитования, но и отразиться на качестве портфеля. Ключевой риск для рынка в текущих условиях несут кредиты в валюте и с плавающей процентной ставкой, на которые в крупных банках может приходиться до 20-30% портфеля. В частности, на середину года доля валютных кредитов составила 12% совокупного ипотечного портфеля. Хотя это в 2 раза меньше показателя осени 2008 года, в случае дальнейшего обесценения рубля качество обслуживания ипотечного портфеля может заметно ухудшиться.

**Вместе с тем в случае «второй волны» кризиса мы не ожидаем повторения ситуации трехлетней давности, когда банки массово свернули свои ипотечные программы вследствие «закрытия» внешних источников фондирования.** Зависимость сектора от иностранных денег в кризис существенно снизилась, а новые сделки по привлечению капитала на международном рынке капитала в 2010–2011 годах носили скорее единичный характер.

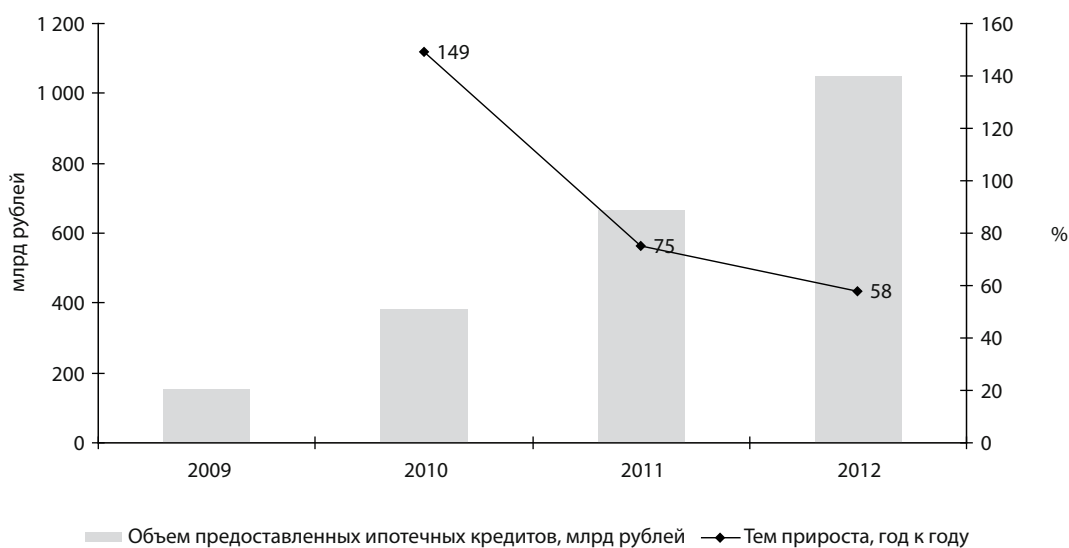
В условиях замедления рынка высокие темпы роста смогут показать банки, готовые развивать новые каналы продаж, продвигать инновационные ипотечные продукты и предлагать высокий уровень сервиса. В частности, сегодня участники рынка все еще недостаточное внимание уделяют предложению ипотеки непосредственно в местах продаж недвижимости, то есть в офисах риэлтерских агентств и девелоперов. Именно здесь сосредоточен значительный резерв потенциальных заемщиков: покупатели недвижимости часто имеют поверхностное представление об ипотеке. А ведь даже в рамках обычной консультации по объекту недвижимости менеджер вполне способен предложить клиенту различные условия кредитования.

Однако эффективность подобного сотрудничества во многом зависит от уровня квалификации менеджеров (зачастую просто невыгодно держать отдельного банковского сотрудника в офисах продаж недвижимости) и правильно выстроенной бонусной политики. «Важное значение имеет сервисная составляющая, прежде всего организация документооборота и срок рассмотрения документов, — продолжает тему Илья Филатов. — Не стоит забывать и о проведении совместных рекламных и маркетинговых акций с компанией-партнером, что, с одной стороны, позволяет банку продвигать

именно его продукт, а с другой – выгодные акционные условия помогают строительной компании легче реализовать квартиру».

Небольшим банкам, не готовым вступать в жесткую ценовую схватку с ипотечными «гигантами», есть смысл активно развивать инновационные ипотечные продукты («обратная» ипотека, образовательная ипотека и т. п.). Массовый интерес к таким продуктам, скорее всего, проявится не ранее чем через 1-1,5 года, когда банки исчерпают резервы для экстенсивного роста «классической» ипотеки за счет продаж в офисах риэлтеров и девелоперов. Поэтому те участники рынка, которые будут готовы инвестировать в развитие данных продуктов уже сейчас, могут в среднесрочной перспективе получить значимые конкурентные преимущества.

**График 9.** В 2012 году темпы прироста ипотечного рынка продолжают замедляться



**Источники:** оценка «Эксперта РА», данные ЦБ РФ

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

Интервью с Ильей Филатовым, заместителем председателя правления банка УРАЛСИБ



– Сегодня возможности ценовой конкуренции на ипотечном рынке ограничены: ставки уже опустились ниже докризисного уровня, а нестабильность на финансовых рынках вообще грозит новым ростом ставок. На Ваш взгляд, за счет каких неценовых факторов, инструментов банки, прежде всего частные, могут конкурировать за долю на рынке?

– Безусловно, цена ипотечного кредита – один из тех параметров, на который заемщики обращают особое внимание, хотя и не единственный. Сейчас, на мой взгляд, одним из эффективных инструментов для ценовой конкуренции являются различного рода акции, в рамках которых банки предлагает заемщикам более низкие процентные ставки, чем по стандартным

кредитам. В первую очередь, такие акции могут реализовываться совместно с застройщиками при продаже ими объектов на первичном рынке недвижимости. И у нас, и у других банков достаточно много подобных предложений, причем как в Москве, так и в регионах. Это хорошее маркетинговое решение и с точки зрения цены, и с точки зрения предложения для клиента.

При этом небанковские каналы продаж ипотеки (в первую очередь, через застройщиков и риелторов) сами по себе являются источником конкурентных преимуществ для банков. Именно они обеспечивают сегодня наибольший объем заявок. Схема такова: сотрудник риелтора или застройщика не только консультирует покупателя по вопросам приобретения жилого объекта, но и предлагает различные варианты кредитования, рассказывает о преимуществах и недостатках тех или иных программ. То есть клиенту предоставляется комплексное и индивидуальное предложение, поскольку и запросы клиентов, и требования банков могут сильно отличаться. Например, не все банки предлагают хорошие условия на первичное жилье, у некоторых лучше условия для вторичного рынка, у кого-то ставка не зависит от срока кредитования, а у кого-то ставка гораздо ниже при небольшом сроке кредита и т. п. В зависимости от этого осуществляется предпродажа и оформляется заявка в банк. Причем, как правило, заявка подается даже не в один банк, а в два, чтобы повысить вероятность принятия положительного решения. Данный канал продаж выгоден как банку, так и застройщику/риелтору. Задача последних – продать недвижимость, а за счет каких средств (собственных средств покупателя или заемных) это будет происходить, для них значения не имеет.

– Как Вы отметили выше, в случае небанковских каналов продаж с клиентом общается не банковский работник, а сотрудник риелтора/застройщика, т. е. не связанный с банковским бизнесом персонал. И здесь важную роль приобретает квалификация таких сотрудников. Какие меры применяет, в частности, банк УРАЛСИБ, чтобы повысить эффективность партнерских каналов продаж?

– Квалификация таких сотрудников, конечно, крайне важна, как и для любого «продавца». Насколько хорошо ты знаешь тот или иной продукт, настолько же хорошо ты его и продаешь. Этот принцип никто не отменял, поэтому таких сотрудников мы стараемся обучать даже в крупных регионах, где у нас много партнеров. Как правило, практически все первичные консультации осуществляются непосредственно в «офисе» партнера, поэтому для них непосредственно на месте мы проводим

обучающие семинары, а по окончании обучения проходит аттестация. Иными словами, мы стараемся поддерживать квалификацию персонала наших партнеров на том уровне, который позволит им осуществлять первичную продажу ипотеки и предоставлять все консультации, которые обычно предоставляет сотрудник банка. Если же в процессе общения с клиентами у «продавцов» возникают специфические вопросы, они всегда могут получить консультацию непосредственно в банке.

**– Обычно риелтор рекомендует программы сразу от нескольких банков. Какие меры может предпринять банк, чтобы повысить продажи именно своих продуктов? Возникают ли в этом случае какие-либо проблемы?**

– Мы стараемся выстраивать взаимовыгодные рыночные отношения. Существуют агентские схемы, которые предусматривают премирование сотрудников за осуществление продажи. Оно может оформляться по-разному: премирование компании либо конкретного риелтора. Это на сегодняшний день обычная практика, которую используют банки.

В этой сфере, как правило, не возникает проблем. Например, есть три банка. У одного вознаграждение рубль, у другого – два, у третьего – три. Но это не означает, что риелтор обязательно старается продать именно тот продукт, за который получит три рубля вознаграждения, ведь такое предложение нередко является и самым дорогим для заемщика. Основной бизнес риелтора – это все-таки продажа недвижимости. Если он будет предлагать дорогой кредит в погоне за этими условными тремя рублями, то он не решит свою основную задачу – продать недвижимость. Риелторы, как правило, очень здравые и высококвалифицированные люди, которые стараются предоставлять консультации именно с точки зрения продажи квартиры, а не получения кредита. Они очень хорошо оценивают потребности клиента и его возможности, стараются предложить именно тот продукт из имеющихся у них в наборе, который с наибольшей вероятностью приведет к сделке по покупке недвижимости.

**– По итогам первого полугодия банк УРАЛСИБ продемонстрировал ошеломляющие результаты – объем ипотечного кредитования вырос в 10 раз. Поделитесь секретом успеха.**

– Какого-то особенного секрета нет. Следует сказать, что рост в 10 раз представляется внушительным именно в относительных величинах, во многом это результат изначально низкой базы. Ведь в 2010 году рынок только раскачивался, поэтому сделок было не так много. Много усилий было приложено для того, чтобы этот маховик раскрутить. Розничные продажи имеют свою особенность. В этой сфере нельзя ограничиться крупной разовой сделкой. Поэтому от нас требовалась системная работа, которая велась на протяжении полугодия. Она включала и аккредитацию новых застройщиков, и заключение дополнительных договоров с новыми риелторами. Это потребовало выстраивания партнерской работы, обучения, утверждения новых систем мотивации как для наших сотрудников, так и для риелторов.

Необходима была также организация определенной инфраструктуры, которая бы позволила клиенту оперативно оформить сделку на месте. Я говорю о таком формате, как Центр ипотечного кредитования. Человек приходит туда после первичного консультирования с заявкой и максимум за час оформляет саму сделку. При этом от него больше не требуется ходить по разным инстанциям, ведь в Центре есть не только банковские сотрудники, но и нотариус, и представитель страховщика.

Плюс к этим организационным изменениям нами были проведены успешные маркетинговые акции, в частности «Ипотека для родителей, настоящих и будущих». В результате Банк продемонстрировал действительно очень хорошие результаты по ипотечному кредитованию.

**– Сегодня госбанки являются ключевыми участниками ипотечного рынка. Сейчас их доля постепенно сокращается, однако остается высокой, при этом госбанки продолжают демонстрировать внушительные темпы роста. С учетом АИЖК, которое за счет госсредств рефинансирует кредиты банков, получается, что на государство приходится до 75-80%**

**рынка. Насколько, по Вашему мнению, это правильно, и какая ситуация будет складываться в будущем?**

– Ипотека – это, наверное, самый социально значимый банковский продукт. Обеспечение населения жильем является во многом основой социальной стабильности. Собственное жилье – это базовая, фундаментальная «точка опоры», которую люди стремятся иметь. Поэтому мне кажется очень важным тот факт, что государство обращает внимание на этот рынок. И я не вижу ничего страшного в том, что государство косвенным образом сейчас занимает до 80% ипотечного рынка. Эту тенденцию можно было бы считать негативной, если бы она была следствием какого-то дискриминационного регулирования. Например, если бы было установлено, что выдавать ипотечные кредиты могут только государственные банки. Но рынок ипотеки является абсолютно конкурентным. Государственные банки работают так же, как и мы. На мой взгляд, то, что они сегодня владеют такой долей рынка, является отражением рыночной ситуации, наличием интересных и выгодных для заемщиков предложений. Действительно, госбанки выдают ипотечные кредиты на очень конкурентных условиях.

**– То есть Вы не согласны с широко распространенной точкой зрения, что госбанки получают неравные конкурентные преимущества благодаря дешевому фондированию и, как следствие, обладают возможностью привлекать больше заемщиков ценой кредита?**

– Не согласен. То, что госбанки вместе с АИЖК смогли организовать работу на ипотечном рынке, выстроить ее, мне кажется, можно считать достойным уважения примером. Конечно, стоимость ресурсов у госбанков ниже, нежели у коммерческих банков, не только российских, но и иностранных. Но, повторю еще раз: цена – это не единственный фактор роста ипотечного портфеля. От низкой стоимости ресурсов для госбанков никуда не деться. Мы же не можем запретить им кредитовать или ввести какие-то другие ограничения. Это, на мой взгляд, вполне рыночная ситуация.

**– Предположим, что сейчас случится то же самое, что и 3 года назад, т. е. нестабильность на финансовых рынках усилится, мы вернемся в осень 2008 года. Что будет тогда с ипотечным рынком? Все банки вновь резко перестанут кредитовать? Или сегодня совершенно другая ситуация?**

– Нельзя сказать, что ситуация совершенно другая, но она значительно лучше. Ничто не проходит бесследно. Люди учатся, в первую очередь, к сожалению, на своих ошибках. Но и ошибки других участников рынка также учитываются. Что происходило в 2008 году? Была заморожена значительная часть рынка недвижимости. Государство в тот период старалось создать инструменты, чтобы эти рынки разморозить. Возьмем, к примеру, АИЖК. Сегодня эта структура имеет хорошо выстроенный инструментарий по выпуску ипотечных облигаций, и ничто не мешает банкам выдавать кредиты по стандартам и ставкам АИЖК. Причем сегодня эта ставка составляет менее 9%. Можно выдавать качественно, стандартизировано, рефинансируясь в АИЖК. Я очень надеюсь, что благодаря таким инструментам остановки рынка, как это было в 2008 году, не произойдет. Потому что именно на государственном уровне были приняты меры, которые должны это предотвратить.

**– Каков в целом Ваш прогноз по ипотеке до конца года? Выйдут ли банки по объемам выдачи на докризисный уровень или произойдет определенное замедление рынка?**

– Особенность ипотеки состоит в том, что от момента принятия решения о выдаче кредита до получения кредита существует определенный временной лаг. Сегодня клиент подает заявку, по ней принимается решение, а в течение месяца, предположим, он подыскивает квартиру. В принципе, до конца года осталось совсем немного времени. И я думаю, что темпы роста, которые были заложены в течение года, сохранятся. Если замедление и произойдет, то очень незначительное. Сейчас мы приближаемся к докризисному объему. То количество заявок, которое собрано сегодня даже нашим банком, позволяет утверждать, что на руках у людей очень много одобренных кредитных решений,

которые превратятся в выданные кредиты. Думаю, что по итогам года мы выйдем на докризисный уровень, и даже волатильность на финансовых рынках на этом никак не отразится.

**– Последние данные Росстата свидетельствуют о снижении объемов ввода нового жилья. Данная тенденция как-то может отразиться на динамике рынка в 2012 году?**

– Во многом это будет зависеть от общих тенденций развития экономики. Возможно, на сегодняшний день, действительно, в эксплуатацию вводится чуть меньше жилья, но в то же время делается очень много заявлений об открытии новых проектов. Выделяются дополнительные площадки, в первую очередь под массовую застройку. Такого рода сообщений сейчас гораздо больше, чем даже на начало этого года. То есть видна реальная работа по активизации этого процесса. Если не произойдут системные изменения, мне кажется, тренд на снижение объема ввода нового жилья должен быть переломлен в короткие сроки. Более того, можно будет говорить о том, что количество объектов, продаваемых на первичном рынке, увеличится. Поэтому, хотя вводимого в эксплуатацию жилья на данный момент может быть и меньше, на ипотечный рынок это не должно оказать сильного влияния, поскольку с учетом ввода новых дополнительных объектов количество объектов кредитования не изменится.

**– Уже больше года ведет свою деятельность СК АИЖК. Как Ваш банк оценивает эффективность данного института? Насколько предлагаемые им продукты стимулируют развитие ипотечного рынка?**

– На мой взгляд, в страховой компании АИЖК заняты высокопрофессиональные специалисты. Механизм работы института уже отлажен. Но предлагаемые им продукты ориентированы, в первую очередь, на банки, работающие по программам АИЖК. Они фактически позволяют выйти за пределы установленных стандартами АИЖК ограничений и расширить набор параметров, по которым формируется пул ипотечных закладных. Для клиентов это означает более широкий продуктовый ряд, возможность выбора. Мне кажется, что это своевременное предложение, при этом абсолютно рыночное. Пока программы АИЖК малоинтересны крупным банкам, но я уверен, что со временем ситуация будет меняться.

**– Программа СК АИЖК позволяет выдавать кредиты с пониженным первоначальным взносом. Однако многие банки активно снижали уровень первоначального взноса и без использования каких-либо страховых продуктов. Более того, с начала 2011 года существенно были снижены требования и к другим параметрам (например, соотношение «платеж по кредиту/доход»). Будет ли этот тренд продолжен? И в какой степени эта тенденция опасна?**

– По моему мнению, в первой половине 2011 года мы уже вернулись на докризисные параметры и по соотношению доход/платеж, и по соотношению первоначального взноса. Но очень важно в погоне за наращиванием кредитного портфеля не искушать людей. Например, человек взял кредит, 3 месяца платил, а потом ему необходимо выбирать между базовыми потребностями и погашением кредита из-за того, что финансовая ситуация в семье ухудшилась. По этой причине очень важно, чтобы банки при первичной продаже старались объяснить людям как преимущества, так и риски ипотечного кредитования, ведь финансовая грамотность людей пока недостаточна, особенно в регионах. И задача банковского сообщества не только зарабатывать сиюминутную прибыль, но и делать кредитование максимально понятным и удобным для заемщика. Ведь именно долгосрочные и доверительные отношения с клиентами позволяют сделать наш бизнес стабильным и прибыльным.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

### Кредитные рейтинги банков, присвоенные агентством «Эксперт РА»

История кредитных рейтингов в мире насчитывает более 100 лет. За период своего существования кредитные рейтинги превратились в общепризнанный критерий оценки кредитного риска компаний-заемщиков. В России индустрия рейтингования начала развиваться лишь с середины 1990-х годов, а «Эксперт РА» стал первым национальным рейтинговым агентством, начавшим присваивать рейтинги российским эмитентам.

14-летний опыт работы «Эксперта РА» позволил Агентству создать методики анализа, учитывающие специфику российского рынка.

Методики «Эксперта РА» имеют положительное заключение PricewaterhouseCoopers и Deloitte, а качество процедур и соблюдение принципов конфиденциальности информации «Эксперта РА» подтверждены заключением Accenture.

Логическая схема методики, в соответствии с которой «Эксперт РА» производит присвоение рейтингов кредитоспособности банка, включает анализ трех блоков: внутренней кредитоспособности банка, факторов поддержки и подверженности стресс-факторам.

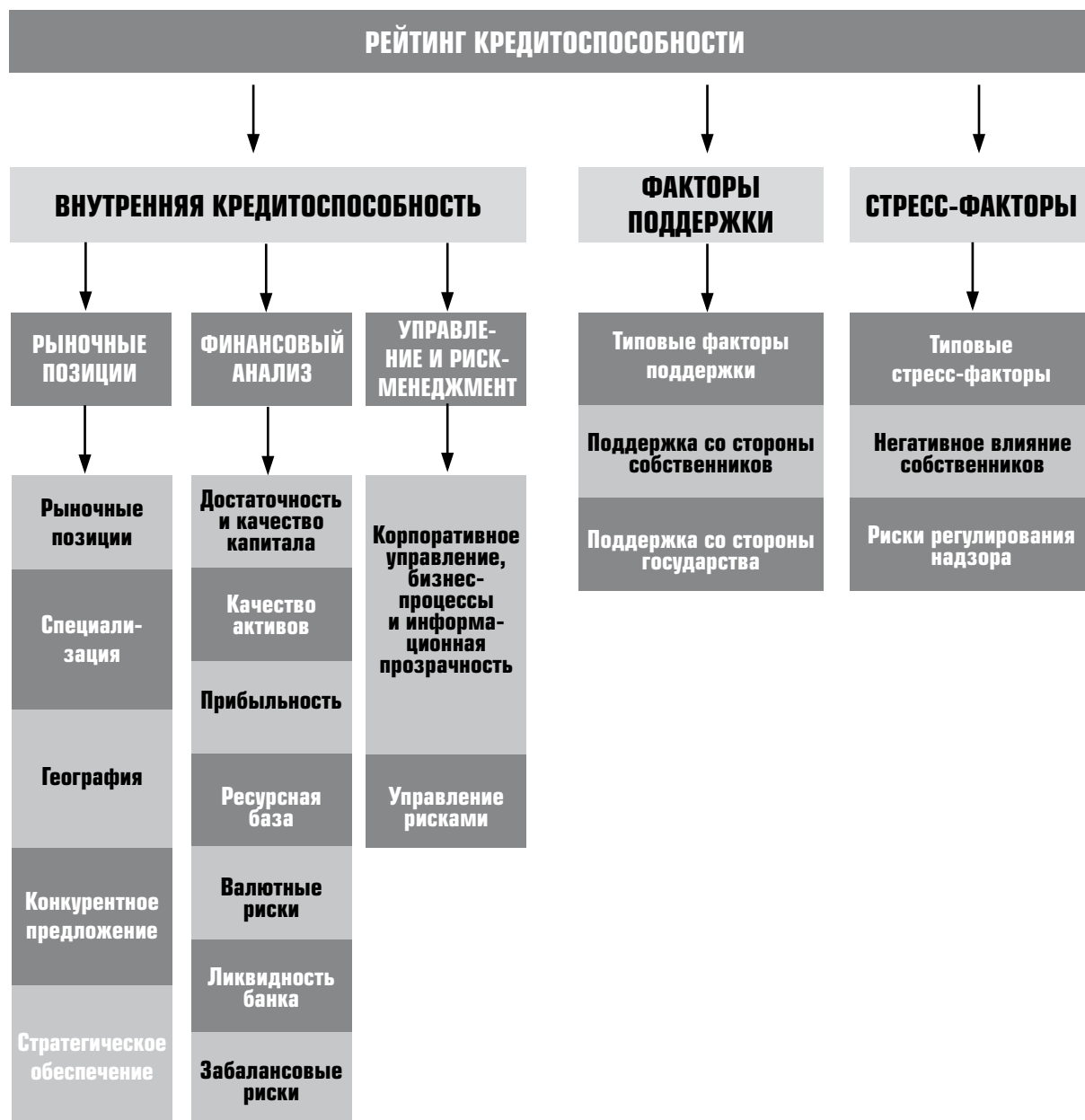
Внутренняя кредитоспособность банка оценивается по трем составляющим: рыночные позиции, финансовый анализ и управление и риск-менеджмент.

Блок «рыночные позиции банка» включает анализ истории и репутации банка, специализации и аффилированности, географии деятельности, конкурентного положения и стратегического обеспечения. Блок «финансовый анализ» состоит из анализа достаточности и структуры капитала банка, качества активов, качества привлеченных средств, прибыльности операций, ликвидности банка и валютных и забалансовых рисков. Блок «управление и риск-менеджмент» включает анализ качества процедур корпоративного управления, организации бизнес-процессов, информационной прозрачности банка и управления рисками.

Факторы поддержки банка определяются как взвешенная сумма оценок двух блоков: «собственники банка» и «отношения с государственными органами».

После определения кредитоспособности экспертным путем производится оценка стресс-факторов, способных оказать влияние на уровень кредитоспособности банка в среднесрочной перспективе. Стресс-факторы включают, например, негативное влияние собственников, риски регулирования и надзора.

По результатам анализа кредитоспособности и корректировки стресс-факторов выносятся решение о рейтинговой оценке.



## Действующие кредитные рейтинги банков, присвоенные рейтинговым агентством «Эксперт РА», по состоянию на 12.10.2011

Название	Рейтинг
АБ «Россия»	A+
Автоградбанк	A
АКБ «БАНК ХАКАСИИ»	V++
АКБ «Держава»	V++
АКБ «Зернобанк»	V++
АКБ «Кредит-Москва»	V++
АКБ «Мастер-Капитал»	V++
АКБ «МБРР»	A+
АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ»	A
АКБ «Пересвет»	A+
АКБ «СЛАВИЯ»	A
АКБ «СОФИЯ»	V++
АКБ «Экспресс-кредит»	V++
АКТИВ БАНК	A
АктивКапитал Банк	A
Алмазэргиэнбанк	A
Альта-банк	V+
Анкор банк	V++
АФ Банк	A
Балтийский банк	V++
Балтийский Банк Развития	V++
Банк АВБ	A
Банк БКФ	V++
Банк БФА	A
БАНК КАЗАНИ	A
Банк Мегалполис	V+
Банк «БЦК-Москва»	V++
Банк «Ермак»	A
Банк «Левобережный»	V++
Банк «Первомайский»	A
Банк «Петрокоммерц»	A+
Банк «Приоритет»	V++
Банк «РЕЗЕРВ»	V+
Банк «Рост»	V++
Банк «Снежинский»	A
Бум-Банк	V++
Волжский социальный банк	V++
ВостСибтранскомбанк	V++
Газпромбанк	A++

Название	Рейтинг
Гранд инвест банк	V++
Дагэнегробанк	V++
Запсибкомбанк	A+
Земский банк	V++
ИНВЕСТРАСТБАНК	V++
ИнтехБанк	A
Камский коммерческий банк	A
КБ «Транспортный»	V++
КБ «Акцепт»	A
КБ «Ассоциация»	A
КБ «Интеркредит»	V+
КБ «Кольцо Урала»	A
КБ «МФБанк»	V++
КБ «Национальный Стандарт»	A
КБ «Региональный кредит»	A
КБ «Солидарность»	V++
КБ «Унифин»	A
КБ «Финансовый стандарт»	V++
Кредит Урал Банк	A+
КС БАНК	V++
Курскпромбанк	A
Мастер-Банк	A
МЕТКОМБАНК	A
МОРДОВПРОМСТРОЙБАНК	V++
Морской банк	V++
Московский Индустриальный Банк	A
Московский Нефтехимический банк	V++
Нацинвестпромбанк	V++
Национальный Залоговый банк	A
Национальный Торговый Банк	V++
НБ «Траст»	A
Независимый строительный банк	A+
Новикомбанк	A
НОМОС-РЕГИОБАНК	A
Нота-банк	A
Объединенный банк промышленных инвестиций	V+
ОПМ-Банк	V++
ПРАДО-БАНК	V++
Промсельхозбанк	V++

Название	Рейтинг
Промэнергобанк	B++
Радиотехбанк	A
Региональный банк развития	B++
Росавтобанк	B++
Росгосстрах Банк	A
Русский земельный банк	B+
Русстройбанк	B++
РусЮгбанк	A
РФИ БАНК	B+
СБ Банк	A+
Севергазбанк	A
СИБСОЦБАНК	A
Совкомбанк	A
СтарБанк	B++
СТРОЙЛЕСБАНК	B++
Татфондбанк	A

Название	Рейтинг
Тверьуниверсалбанк	A
Тихоокеанский Внешторгбанк	B++
Транскапиталбанк	A+
Трансстройбанк	B++
УралКапиталБанк	B+
ФИА-БАНК	B+
Хакасский муниципальный банк	B++
Холмскомбанк	B++
Челябинвестбанк	A+
Чувашкредитпромбанк	A
Экономбанк	B++
ЭКОПРОМБАНК	B++
Энергобанк	B++
Энергомашбанк	B+
Энерготрансбанк	A
ЮНИКОРБАНК	B++

*Источник: «Эксперт РА»*

## Рейтинговая шкала рейтинга кредитоспособности банков

Рейтинг кредитоспособности банка выставляется агентством «Эксперт РА» в соответствии со следующей шкалой.

### **Класс A++. Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

### **Класс A+. Очень высокий уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

### **Класс A. Высокий уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих значительных выплат, в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

### **Класс B++. Приемлемый уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе его деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных единовременных выплат, оценивается

как умеренная. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

## **Класс В+. Достаточный уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе его деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат, оценивается как умеренно высокая. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

## **Класс В. Удовлетворительный уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности крупных финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

## **Класс С++. Низкий уровень кредитоспособности**

Банк обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности крупных финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе достаточно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

## **Класс С+. Очень низкий уровень кредитоспособности (преддефолтный)**

Банк обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе чрезвычайно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

## **Класс С. Неудовлетворительный уровень кредитоспособности (выборочный дефолт)**

Банк не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

## **Класс D. Банкротство**

Банк не обеспечивает выполнение практически всех своих финансовых обязательств / Банк находится в стадии процедуры банкротства.

## **Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация**

Банк находится в стадии процедуры ликвидации, либо у банка отозвана лицензия.

# ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ

## на 2-е полугодие 2011 года



Дата проведения	Мероприятие
15 ноября	VIII Ежегодная практическая конференция «Годовые отчеты: опыт лидеров и новые стандарты»
17 ноября	V Ежегодный форум топ-менеджеров «Будущее страхового рынка России»
23 ноября	III Экономический форум «Эксперт-100-Казахстан» (Республика Казахстан, г. Астана)
1 декабря	VIII Ежегодная профессиональная конференция «Управление рисками в России – 2011»
7 декабря	X Ежегодная конференция «Лизинг в России– 2011»
9 декабря	II Ежегодная практическая конференция «Средний бизнес: технологии управления и финансирования»
16 декабря	IX Региональный инвестиционный конгресс
декабрь	Пресс-конференция «Прямое страхование – 2011»
декабрь	Круглый стол «Восстановление розничных инвестиций: ПИФы, НПФы, фондовый рынок»



На правах рекламы

## ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

По вопросам сотрудничества обращаться:

**ТЕЛ.: (495) 225-34-44**

Более подробную информацию  
о мероприятиях вы можете найти на сайте:

**WWW.RAEXPERT.RU**