

Мястковская Е.Ю.

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Постановка проблемы. Рынок потребительского кредитования сегодня является одним из наиболее динамично развивающихся в Украине. Так, в 2005 году рост объема выданных потребительских кредитов составил более 64%, а уже в 2006 – более 127%. Подобная тенденция наблюдается и в текущем году.

Тем не менее, рынок ипотечного кредитования населения в Украине выглядит не очень оптимистично. Лишь небольшая доля населения может позволить себе ипотечную покупку. Одни из главных причин – небольшие сроки кредитования, высокие процентные ставки, высокая стоимость жилья, несоизмеримая с уровнем доходов населения. Еще одной проблемой является существование «подводных камней» – скрытых платежей, используемых банками в погоне за конкурентным преимуществом, желанием приукрасить условия кредитования, предоставляя «льготные» процентные ставки.

Цель. Целью данной статьи является обобщение данных о рынке ипотечного кредитования населения, выявление существующих особенностей и проблем данной услуги в Украине, рассмотрение практических аспектов ипотечного кредитования, формирование выводов и разработка предложений по преодолению недостатков ипотечного кредитования в Украине.

Основная часть. Процентная ставка – основной показатель, интересующий потенциального заемщика. А проценты по кредитам, которые предлагаются сегодня, немалые. «Так, в феврале 2007 года средние эффективные процентные ставки по кредитам на покупку жилья на вторичном рынке составили (в гривне): номинальная ставка – 16,6%, эффективная (учитывает не только процентные, но и комиссионные расходы, которые платит заемщик по кредиту) – 18,2%. Ставки по кредитам в долларах составили: номинальная ставка – 12%, эффективная ставка – 13,4%». [1]

Для примера, в 2004 году средняя ставка 30-летнего ипотечного кредита в США составила 5,84%, в 2005 году – 5,87%. В 2006 году ставка превысила 6%. «Однако эксперты отмечают, что ипотечные ставки даже на уровне 6–7% годовых сохраняют сегодня привлекательность для американцев» [2].

Кроме того, сами цены на недвижимость (что, в принципе, обуславливает такой же бурный рост ипотечного кредитования) растут непомерными темпами. Согласно данным Комитета по анализу рынка недвижимости Ассоциации специалистов по недвижимости (риэлторов) Украины, по состоянию на январь 2007 года, средние цены за квадратный метр жилья на вторичном рынке Украины составили: Киев – 2600 долл.США, Севастополь – 1275 долл.США, Симферополь – 1120 долл.США. [3] Для примера, в Берлине кв.метр жилья стоит 300–400 долл., в Милане – 700 долл., в Париже – 1300–1400 долл. [1].

«Сегодня на ипотечном рынке Украины работают около 90 банков. Пять банков контролируют более 67% ипотечного рынка. Это Аваль, Укрсоцбанк, УкрСиббанк, ПриватБанк и Райффайзенбанк» [4].

Каковы же практические условия ипотечного кредитования в Украине? В качестве примера рассмотрим Укрпромбанк (входит в первую группу банков по рейтингу НБУ (крупнейшие банки), ОTR Bank (как банк с иностранным капиталом на территории Украины, владелец банка – крупнейший банк Венгрии ОTR Bank Pс) и АвтоЗАЗбанк, входящий в четвертую группу банков Украины по величине активов (небольшой банк, поэтому уступает в конкурентных преимуществах более крупным). Представим условия кредитования покупки жилья в этих банках в таблице 1. Наиболее приемлемые условия собственного взноса (аванса) наблюдаем в Укрпромбанке, а ОTR Bank установил более строгие условия. Но оба банка предоставляют клиенту возможность получить кредит без первоначального взноса при условии оформления дополнительного договора залога на другую недвижимость заемщика. АвтоЗАЗбанк устанавливает аванс на уровне 20%, независимый от других условий. Так, видим, что банк, входящий в четвертую группу по величине активов, не может себе позволить подобный риск, несмотря на потерю своих конкурентных позиций. Подобная ситуация наблюдается и при ограничении срока кредитования. Известно, что больший срок несет в себе большую угрозу для банка. АвтоЗАЗбанк поднял максимум срока до 20 лет, тогда как в двух других банках возможно получить кредит на 25 лет.

Наиболее привлекательными выглядят проценты на кредитование жилья в Укрпромбанке. А наибольшую процентную ставку наблюдаем в АвтоЗАЗбанке (кроме того, в этом банке невозможно получить кредит в евро). И опять конкурентные преимущества на стороне крупных банков.

Таким образом, получая кредит, допустим, на сумму 50000 долл., на 7 лет, клиент заплатит (при стандартной схеме кредитования) в Укрпромбанке – 77163,97 долл., в ОTR Bank – 73121,34 долл. и в АвтоЗАЗбанке – 73513,84 долл.

И это платежи, не включающие в себя расходы, допустим, на нотариальное оформление залога, на страхование. Все дело в продуманной маркетинговой тактике, которая маскирует реальные платежи, представляя клиенту «красивые» условия получения кредита. Первым подводным камнем является, например, комиссия. Условием взимания комиссии за предоставление кредита в принципе, никого не удивишь. Но, вот про ежемесячную комиссию (и главное сумму, на которую она начисляется) знает не каждый клиент, и мало кто будет вникать в особенности этого пункта будущего кредитного договора. И самые низкие проценты из рассматриваемых нами банков в Укрпромбанке объяснить достаточно легко – ежемесячная комиссия, начисляемая на всю сумму кредита, покрывает этот небольшой процент. Скорее всего, ОTR Bank предусмотрел этот дополнительный доход в своей ставке процента. Это объясняется тем, что банк с иностранным капиталом использует европейские методы процентной политики банков (в Европе уже давно все комиссионные и другие платежи включаются непосредственно в процентную ставку). Зачастую банки даже не упоминают о ежемесячной комиссии, которая превращает сравнительно небольшую кредитную ставку в

достаточно ощутимую.

Таблица 1. Условия получения кредита на покупку жилья в Укрпромбанке, ОТП Банк, АвтоЗАЗбанке (по состоянию на 25 марта 2006г.)

	Укрпромбанк		ОТП Банк	Авто ЗАЗ банк
	1 схема	2 схема		
Авансовый платеж*	0% (при предоставлении дополнительной ипотеки) 5% (до 100000 USD) 10% (100000–150000 USD) 15% (более 150000 USD)	0%	0% (при предоставлении дополнительной ипотеки) 15% (5000–100000 USD) 20% (100000–200000 USD)	20%
Срок кредитования	до 20 лет (квартиры до 1980г.в.) до 25 лет (новые квартиры или позднее 1980г.в.)	до 1 года	до 25 лет	до 20 лет
Лимит кредита*	–	–	200000 USD	–
Единоразовая комиссия	1%	1,5%	0,99% (с одновременным оформлением договора ипотеки) 1–2% (зависит от суммы кредита)	0,5% (не менее 500UAH)
Ежемесячная комиссия	0,2% (в гривне) 0,15% (в иностранной валюте)	–	–	–
Ставка процента	<i>UAH</i> 15,5% (до 10 лет) 16,5% (до 25 лет) <i>USD</i> 11,5% (до 10 лет) 12,5% (до 25 лет) <i>EUR</i> 8,5% (до 10 лет) 11,0% (до 25 лет)	18% 12% 10%	17,5% 11,99% (до 5 лет) 12,49% (до 25 лет) 11,49% (до 5 лет) 11,99% (до 25 лет)	19,0% 13,0% –

* или эквивалент в другой валюте

Источник: Составлена автором по данным официальных сайтов Укрпромбанка, ОТП Банк, АвтоЗАЗбанк

Кроме того, в банке могут удержать штраф за досрочное погашение кредита. Например, в рассматриваемых нами банках именно банк с наиболее привлекательной процентной ставкой (Укрпромбанк) использует штрафы за досрочное погашение (1% от суммы досрочно возвращенного кредита в первый год пользования кредитом, 0,5% – во второй год и только с третьего года клиент сможет досрочно погасить кредит без штрафных санкций).

«Также по карману клиента может ударить и требование, чтобы в договоре купли-родажи была указана рыночная стоимость квартиры, это делает дороже оформление сделки и увеличит расходы на получение кредита». [1]

Вывод. Для правильной (с точки зрения самого заемщика) оценки условий предоставления потребительского кредита, возможности оценить, прежде всего, свою способность отвечать по требованиям кредитного договора, клиент банка должен получить достаточный объем информации по поводу кредитования, чтобы взвесить все «за» и «против». Говоря о политике банков, автор рекомендует предоставлять полную информацию, пояснения преимуществ и недостатков данной услуги.

Можно предложить ужесточить условия порядка кредитования. Ведь часто бывает так, что клиенты не совсем понимают какие платежи им придется вносить на протяжении срока кредитования (а в ипотечном кредитовании сроки, соответственно суммам кредита, немалые). Зачастую клиент получает распечатку графика платежей после подписания договора кредитования. Это сказывается, прежде всего, на банке. Неожиданно высокие для клиента платежи приводят к просрочкам, невозможности отвечать по своим обязательствам.

Еще одним возможным решением проблемы увеличения рисков (и, соответственно, ставок) по ипотечным кредитам является более тщательный отбор платежеспособных клиентов. Для этого можно более интенсивно использовать скоринговую систему оценки клиента (оценка не финансовых показателей его деятельности, а социального статуса), сотрудничество с новым участником рынка – Кредитным бюро, об эффективности которого говорить еще рано, но нельзя сомневаться в том, что предоставленная им информация пойдет только на пользу при оценке заемщика.

Но, несмотря на рассмотренные недостатки рынка ипотечного кредитования, в Украине с каждым днем увеличивается количество рекламируемых кредитных услуг, разрабатываются новые и совершенствуются старые условия сотрудничества, улучшается качество обслуживания клиентов. И если еще совсем недавно заграничные истории о том, что американцы покупают дома в кредит, который затем выплачивают несколько десятилетий, в наших краях звучали дико, то теперь мы и сами перенимаем такой образ жизни.

Источники и литература

1. http://www.economic-ua.info/index.php?option=com_content&task=view&id=5533, март 2007
2. <http://agent.ua/review/?shownews=10500>, март 2007
3. <http://kiev.vlasty.net/index.php?Screen=news&id=192248>, март 2007
4. <http://www.ipoteka.net.ua/2006/09/06/bank-%c2%abaval%c2%bb-%e2%80%94lider-ryinka-ipotechnogo-kreditovaniya-v-ukraine/>, март 2007