

Игрушечная ипотека

Российские банки придумали себе игру. Они решили поиграть в займы. Игра оказалась захватывающей и прибыльной. Берешь большие деньги оптом под низкий процент у иностранцев и ссужаешь под высокий в розницу внутри страны. Получаешь легкую прибыль. Благо, от заемщиков отбоя нет. Кредитные деньги для большинства наших граждан то же самое, что халявные. А халяву в России любили всегда, и банкиры не исключение. Короче, заигрались все и не заметили, как игра закончилась.

Мировой финансовый кризис, ставший последствием краха рынка ипотечного кредитования в США, согласно увещаниям отечественных банкиров, каким-то волшебным образом должен был обойти нас стороной. Однако желания, тем более глупые, редко становятся реальностью. Особенно, если для этого ничего не делать, кроме как прятать голову в песок. Наивные надежды банкиров, что кризис ликвидности рассосется сам собой, да еще в короткие сроки, яркое свидетельство того, что игры продолжаются, хотя игрушки давно отобрали.

В начале октября с рынка ипотечного кредитования стала поступать тревожная и противоречивая информация. Банки стали отказывать заемщикам в ипотеке, оформить ипотечный кредит становится все тяжелее. И, наконец, банки сворачивают ипотечные программы. Попытки банкиров дезавуировать данную информацию ни к чему не привели, поскольку достоянием общественности ее сделали партнеры по бизнесу - риэлторы, которым покрывать банки было уж совсем не с руки. Именно они заявили о том, что банки стали отказывать их клиентам в ипотечных кредитах. Брокеров поддержали строители. Они пошли еще дальше, вступив в открытый конфликт.

Обеспокоенные снижением объемов ипотечного кредитования строители заявили о намерении продавать жилье в рассрочку, напрямую, минуя банки, и предложить клиентам лучшие, чем по банковским кредитам, условия. Пойти на обострение строителей заставили звонки покупателей с жалобами на отказы банков выдавать ипотеку. В ответ банкиры пригрозили, что откажут строителям в проектом финансировании, и тем вообще продавать в рассрочку будет нечего.

Возникшая шумиха заставила ростовщиков вытащить голову из песка и что-то «вякнуть» общественности. Справедливости ради стоит сказать, что не все из них лицемерили со своими согражданами. Некоторые подтвердили факт приостановления ипотечных программ до конца года. Сказать всю правду у них так и не хватило духа. Однако озвученная версия потрясла своим цинизмом.

Согласно ей, ставки по ипотечным кредитам до конца года увеличатся, но существенного изменения структуры рынка ипотечного кредитования не предвидится. Пострадать и уйти с рынка могут только мелкие и средние банки, в результате возможно лишь некоторое перераспределение долей среди основных участников. Сразу возникает вопрос: кто они -- эти мелкие и средние участники, которые с рынка должны уйти. Согласно информации, полученной от иркутских риэлторов, ипотеку их клиенты оформляют всего через три банка: Сбербанк, ВТБ и КИТфинанс. Через мелкие и средние банки заключать сделку не рискует никто. Это первое.

И второе, самое нелепое. По мнению банкиров, в долгосрочной перспективе ожидается постепенное снижение процентных ставок по ипотеке. Вопрос, за счет чего? Одного желания для этого маловато. Авторы сказанного надеются, что в следующем году ситуация с иностранными заимствованиями каким-то чудесным образом изменится и будет снова банкам финансовая манна небесная. Только вот не будет. И даже смешно здесь объяснять -- почему. Откройте учебник по мировой экономике и все там найдете. По прогнозам МВФ ипотечный кризис в Америке может перейти в затяжной, и его последствия для мировых финансовых рынков будут очевидны только в следующем году. Но уже сегодня понятно, что дешевых межбанковских займов больше не будет. Слишком велики случившиеся потери. Условия по кредитованию банкам придется ужесточать, что они и делают, только не желают в этом признаваться. К слову сказать, повышение ставок по кредитам всегда приводит к росту инфляции.

Опрос иркутских риэлторов подтвердил, что получить ипотеку потенциальному покупателю квартиры становится все труднее из-за высоких процентов и ужесточающихся банковских требований. Многие из них обеспокоены тем, что спад по ипотеке серьезно сказывается на объемах продаж, поэтому будущее многих агентств недвижимости, особенно мелких и существующих на рынке недавно, может оказаться под вопросом. По информации брокеров, до 70 % сделок на рынке недвижимости осуществляется через ипотеку, потому что у людей нет в наличии средств на покупку жилья. Именно за счет ипотеки объемы продаж у риэлторов росли.

И хотя банки опровергают информацию об отказе от ипотеки, об этом можно сделать выводы по косвенным признакам. К примеру, появление новых банковских продуктов в условиях дефицита средств свидетельствует о стремлении банков переключиться на более рентабельные инструменты. Так ВТБ-24 объявил о специальной краткосрочной акции по кредитованию малого и среднего бизнеса под выгодный процент. Интересно, почему до кризиса ликвидности малый бизнес совсем не интересовал ВТБ 24? Именно кризис ликвидности заставил банки пойти на повышение процентных ставок по вкладам для частных лиц, чтобы привлечь дополнительные финансовые ресурсы. Ставки по вкладам за последний месяц выросли на 1-2%.

Короче, дешевых денег, которые обеспечивали банкам фантастическую рентабельность, уже нет. А они привыкли иметь высокую доходность и играть на спекулятивных инструментах. Ипотека таким инструментом быть перестала. В отличие от кредиторов, для большинства заемщиков это совсем не игрушка, и деньги на погашение высоких банковских процентов они своим горбом зарабатывают. Поэтому дальнейшее ужесточение условий по ипотечным кредитам их же и похоронит.

По неофициальным данным, с начала осени уже около 60% российских заемщиков, претендовавших на ипотеку, отзывали свои документы, поскольку за время оформления условия выполнения ипотечного договора стали для них неподъемными. Деньги этих людей уже никогда не попадут на рынок строительства, они осядут в потребительском секторе, поскольку очень много россиян, имеющих накопления, тратят их на машины, мебель и бытовую технику, понимая, что расплатиться за квартиру они не смогут никогда. И это очень тревожная для экономики тенденция, потому как деньги в потребительском секторе в большей степени стимулируют развитие импорта, а не отечественных производств, к которым относится строительство.

Что же получается? Экономика в стране на подъеме, а здесь кризис ликвидности. Парадокс, да и только. Ведь по законам развития экономики при ее подъеме заемные средства, как правило, дешевеют. А у нас ситуация прямо противоположная. Экономика в рост, и стоимость кредитов -- тоже в рост. Почему? Потому, что кризис случился в Америке, где не рост, а спад. А наши банки к реальной российской экономике отношения вообще не имеют. Они так и не стали эффективными экономическими инструментами и продолжают оставаться банальными спекулятивными конторами, не имеющими представления о том, что такое диверсификация и цивилизованный уровень рентабельности. Для того, чтобы подсесть на дешевые зарубежные деньги, много извилил не требуется. А вот что с этой зависимостью делать и как с нее сползть, думать придется не по-детски. Тем более, что «подсели» не только банки. Российские предприятия задолжали иностранцам 212 млрд. долларов. Тогда как банки всего 130 миллиардов...

Но почему российские предприятия предпочитают кредитоваться за рубежом, а не у сограждан-банкиров? Ответ прост. Дорого и хлопотно. За рубежом, до недавнего времени, дешево, быстро и приятно, без хамства. Только вот не у каждого российского предпринимателя, а тем более частного заемщика такой выбор есть. Именно поэтому клиенты российских банков -- те, кому только туда дорога и открыта: скромные российские граждане, которых еще и обмануть можно, подсунув по почте пластиковую кредитную карту, чтобы потом за потребительский кредит всю жизнь проценты платили.

Иными словами, банковский сервис в стране отвратительный. Неоправданно дорого, а зачастую, не честно. Возьмем, к примеру, кредитование. В развитых странах ставка по кредитам всего 2,5%, тогда как у нас от 6,7 и более%. По мнению аналитиков, дороговизна в России кредитных средств объясняется в первую очередь высокими налогами и доминированием государственных банков, которым нет нужды беспокоиться о качестве услуг при практически полном отсутствии конкуренции.

Вот и сейчас банкиры надеются, что спасет их от кризиса ликвидности, снимет с иглы и вылечит от иностранной финансовой зависимости административный ресурс. Придет такой вездесущий папа-Центробанк и приберет поломанные игрушки подальше от въедливого взгляда смежников (риэлторов там, строителей) и клиентов. Ведь обещал же

ЦБ предоставить для поддержания ликвидности до 1,5 трлн. руб. А дальше-то что?

Во-первых, никто не знает, хватит ли этих денег. До конца года банки должны вернуть 30 млрд. долларов и до

лета следующего года – 20 млрд. долларов. В-вторых, вмешательство административного ресурса только ухудшит ситуацию для экономики в целом и не заставит банки работать так, как работает банковская система всего мира.

В результате не будет у нас цивилизованной ипотеки и дешевых корпоративных и потребительских кредитов, следовательно, не будут строиться квартиры и производиться товары. И, значит, никакая это не растущая экономика, если она не повышает комфорт жизни.

Апологеты спекулятивных подходов к банковскому делу широко внедряют в сознание людей тезис, что рынок ипотеки не зависит от кризиса ликвидности, а, значит, ничего и паниковать. Доля ипотечных кредитов в общем количестве займов занимает только 4,7%. Всего выданные банками ссуды составляют 8 трлн. руб. Казалось бы, подумаешь: даже 5% нет. Однако дело не в этой цифре, а в том, что за 3 года объемы ипотеки возросли в 5 раз. А значит, люди в нее поверили. И значит, что во столько же раз возросли и темпы строительства. А на общее количество займов, в число которых входят и потребительские кредиты, и кредиты юридических лиц, цифра в 374,4 млрд. руб., пришедшая в первичный и вторичный рынок жилья через ипотеку, по данным на 1 июля текущего года, совсем не мизерная. Только, похоже, это был потолок.

Строителей можно понять. Непрофессионализм банкиров и инфантильность банковского сектора в ближайшем будущем станут для них серьезной проблемой. Вследствие чего бурно растущий рынок легко превратится в стагнирующий. Продажа квартир в рассрочку -- не выход. Во-первых, не каждая строительная компания может себе это позволить. Во-вторых, риски достаточно высоки. Факты мошенничества происходят преимущественно на первичном рынке жилья, и банки, как промежуточное звено в данном случае, выступают гарантами сделки. Продажа жилья в рассрочку строителями, к сожалению, это -- потенциально криминальный и не цивилизованный способ решения проблемы.

В иркутском регионе, в отличие от других, основной процент сделок по недвижимости по-прежнему осуществляется на вторичном рынке жилья. Объемы продаж на первичном рынке ничтожны, и квартиры в этом секторе приобретаются, в основном, для инвестиций, то есть для дальнейшей перепродажи. Подавляющее число строительных иркутских компаний занимается возведением элитного жилья и от рынка ипотеки никак не зависит. В Иркутске практически отсутствует рынок долевого строительства, благодаря которому собственно, и решается проблема строительства жилых объектов эконом-класса. Поэтому иркутские строители пока не обеспокоены проблемами банков. Они уверены, что их они не коснутся. Весьма наивное заблуждение. Свободных дешевых денег уже нет. А без оборотных средств строек не бывает, да и удорожание строительных материалов за счет инфляции вряд ли будет способствовать темпам роста в строительстве, даже если оно и элитное.

Словом, поломанные игрушки могут обернуться системным кризисом. И никакие цены на нефть нас уже не спасут.

Автор: Светлана Батутене © Иркутская торговая газета НЕДВИЖИМОСТЬ, ИРКУТСК 👁 2341 25.10.2007, 17:51
₪ 148

URL: <https://babr24.com/?ADE=40676> Bytes: 11828 / 11828 [Версия для печати](#)

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24_link_bot

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24_link_bot

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24_link_bot

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)