



А.Е.ЛЕБЕДЕВ:

Сибирью прирастать будем Sep. 9th, 2009

... Побывал в Новосибирске и Красноярске. Там открылись филиалы НРБ. Идея в том, чтобы они помогли продвигать наш продукт – малоэтажное доступное жилье.

Допустим, тебе нужен дом. Мы этот дом построим. В обустроенном поселке со всей необходимой инфраструктурой. Он будет твоей собственностью за существенно меньшие деньги, чем его рыночная стоимость. Условие - в банке надо открыть депозит и копить на нем деньги. ...

**Предложения по внедрению банковских продуктов
для частных клиентов АКБ «НРБанк» (ОАО)
в рамках реализации совместных проектов со
структурами Национальной Резервной Корпорации**



I. Финансирование строительства и приобретения малоэтажных домов для частных лиц

Зарубежный опыт (обзор основных положений для выработки решения в НРК-НРБ)

В Германии существует несколько схем финансирования покупки жилья, и одна из самых распространенных – Vausparkassen (строительные сберегательные кассы).

Разница между ипотекой и Vausparkassen заключается в следующем: ипотека как стандартный вид кредитования предполагает заем некоторой суммы под залог жилья с рыночными процентами. Договор со строительной сберегательной кассой заключают на определенную сумму, которая складывается из двух частей: накоплений клиента и низкопроцентной ссуды, которую ему предстоит выплачивать уже после приобретения недвижимости (обычно в течение 10–15 лет). Приобретение жилья через строительные сберегательные кассы весьма распространено в Европе, где до 80% жилья покупается именно таким образом.

Накопив 40 - 50% от суммы, необходимой на покупку жилья, клиент имеет возможность взять оставшуюся часть в кредит под небольшие проценты - примерно 2% (при рыночной ставке 4 - 5%). Для накопления используется такой финансовый инструмент, как строительно-накопительный договор BSV (Bausparvertrag). Множество тарифных вариантов BSV дают возможность подобрать для каждого клиента наиболее подходящую стратегию накопления. Можно варьировать сумму договора, его срок или ежемесячный взнос, приспособив тем самым BSV к требованиям и возможностям конкретной семьи.

Перед заключением договора со стройсберкассой вкладчик должен определиться с суммой, которая ему необходима для покупки или строительства жилья – от этой суммы в последствии будут зависеть размер ежемесячного платежа и размер кредита. При заключении договора со стройсберкассой вкладчик платит 1-1,6% от суммы предполагаемых накоплений в качестве вступительного взноса. Кроме того, ежегодно необходимо оплачивать ведение счета. В принципе, стройсберкассy не обязывают вкладчика вносить определенную сумму в период накопления. Однако размер ежемесячного взноса оговаривается, чтобы срок накопления до выдачи кредита не был слишком долгим.

В период накопления вкладчику начисляются проценты (в зависимости от тарифа), а также он может получать премии от государства (8,8% от затрат на взносы, но не более 512 евро ежегодно, если его годовой доход не превышает 25.600 евро) и работодателя.

Далее вкладчик накапливает 40-50% от необходимой суммы и получает кредит (соответственно, в размере 60-50%). В соответствии с немецким законом о Vausparkassen время, когда стройсберкасса должна выдать кредит, не может быть оговорено заранее, так как это зависит от поступления денег от новых вкладчиков. В Германии 40%-50% необходимой суммы вкладчик накапливает в среднем за 8-9 лет.

Пример:

Необходимая сумма 100.000 евро

Кредит выдается после накопления 40% от необходимой суммы

Ежемесячный взнос 0,4% - 400 евро

Вступительный взнос 1000 евро

Итого: требуется 8 лет и 6 месяцев.

После накопления 40-50% выдается необходимая для покупки или строительства жилья сумма, состоящая из накопленных средств и кредита.

При выдаче кредита взимается комиссия в размере 2-3% от его суммы. Процентная ставка по кредиту составляет 4,5-6,5% (как правило, на 1% ниже ставок по ипотечным кредитам).



I. Финансирование строительства и приобретения малоэтажных домов для частных лиц

Что планируется в России (обзор основных положений для выработки решения в НРК-НРБ)

В соответствии с законопроектом «О строительных сберегательных кассах» (внесен на рассмотрение в Госдуму), ССК создается и осуществляет свою деятельность как специализированный банк. Принцип работы строительных сберегательных касс следующий. Вкладчик, решивший вносить деньги в ССК, накапливает за определенный период времени (не менее 24 месяцев) 50% от предполагаемой суммы, которая ему требуется для жилищных нужд: покупки квартиры, ремонта, первичного ипотечного взноса, доплаты за обмен на большую жилую площадь. При этом на эту сумму начисляются 2-3% годовых, а также, как предполагает законопроект, государство выплачивает каждому вкладчику годовую премию в размере 20% от накопленных средств (но не более 14.000 рублей). Когда на счету вкладчика накапливается 50% от требуемой ему суммы, он получает кредит от ССК под 5-6% годовых. Важно, что в систему ССК включены все государственные жилищные программы: обеспечение жильем молодых семей, жилищные сертификаты для военнослужащих, субсидии. Таким образом, строительные сберегательные кассы – это частное кредитное учреждение, находящееся под контролем и защитой государства.

Мнения экспертов:

- подобная схема не только поможет обеспечить жильем менее обеспеченные категории граждан, но и обеспечит приток финансов в строительную отрасль. Введение механизма накопления средств в строительных сберегательных кассах позволит форсировать реализацию приоритетного Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Наличие стабильного спроса влечет за собой увеличение объемов строительства, общее положительное влияние на рост экономики;
- ССК являются не альтернативой ипотечным кредитам, а их дополнением. Данные механизмы ориентированы на разные слои населения. При том, что для России учет социальной и региональной специфики имеет большое значение, наличие нескольких вариантов привлечения средств для строительства и приобретения жилья весьма важно. Этот же фактор определяет отсутствие конкуренции стройсберкасс и ипотеки. Ипотечные кредиты предназначены для населения, имеющего стабильный, высокий и «белый» заработок. Стройсберкасс – обратный, накопительный механизм, позволяющий регулярно вносить средства на приобретения жилья менее обеспеченным слоям населения. При этом при накоплении некоторой суммы вкладчик получает возможность получения льготного кредита. Накопительная система предназначена для людей, у которых нет возможности сформировать первоначальный взнос для ипотеки;
- доверие потенциальных клиентов к ССК зависит от психологии. Например, в Германии стройсберкасс пользуются спросом, так как во всем мире за немцами закрепилась репутация бережливых людей, способных к длительным накоплениям, чего не скажешь о россиянах, не забывших дефолт и банковский кризис;
- для успешной работы этого института необходимо продуманное законодательство и государственные субсидии для клиентов ССК - людей с достатком ниже среднего. Результативность этого проекта в России во многом будет зависеть от инфляции и роста цен на недвижимость: эти два показателя не должны обесценивать многолетние накопления потребителей услуг ССК. Также крайне необходимо внесение поправок в законодательство, в т.ч. касательно увеличения размера страхуемой суммы, согласно Закону о страховании вкладов (чтобы клиенты ССК были уверены в сохранности своих сбережений в течение всего срока накопления);
- в процессе накопления необходимой суммы у клиента будет накапливаться и положительная финансовая история, что в дальнейшем значительно упростит получение ипотечного кредита. Банки будут делать некоторые скидки «своим» клиентам, желающим накопить денег на первоначальный взнос и в дальнейшем получить ипотечный кредит в этом же банке.



I. Финансирование строительства и приобретения малоэтажных домов для частных лиц

Преимущества и недостатки накопительной системы финансирования (применительно к условиям РФ)

Преимущества:

- появление еще одного инструмента, посредством которого возможно накопление денежных средств и в дальнейшем приобретение жилья, должно положительно повлиять на решение жилищной проблемы;
- ССК могут оказаться основным кредитно-накопительным инструментом для покупки жилья в условиях, когда из-за оттока дешевых длинных западных денег многие банки РФ пересмотрели свои позиции по ипотечному кредитованию, включая повышение процентных ставок, ужесточение требований к заемщикам, а в ряде случаев - сворачивание и сворачивание линейки кредитных продуктов.

Недостатки:

- ССК не смогут занять значительную нишу при существующей экономической ситуации в стране и правовом регулировании тех действий, которые совершает покупатель (или дольщик) от накопления и хранения денег до того момента, когда он становится собственником жилья;
- получая ипотечный кредит, клиент получает на руки и уже подписанный договор с фиксированной ценой квартиры. Накопительная система подразумевает осуществление накоплений на некое абстрактное жилье (квартиру, дом), цена которого на нестабильном рынке РФ в течение периода накопления может многократно вырасти. Т.е. участвовать в накопительной системе будет сложно и психологически.

Вывод:

1. В настоящее время с учетом нестабильной экономической ситуации в РФ, включая уровень доходов населения и состояние рынка недвижимости) внедрение полномасштабного варианта кредитно-накопительной системы для покупки жилья по аналогии с Германией (срок накопления – 8-9 лет, низкие процентные ставки по депозиту и последующему кредиту) представляется маловероятным.
2. Исходя из изложенного, не представляется возможным применение аналога европейской кредитно-накопительной системы при реализации проектов строительства и приобретения домов в рамках взаимодействия НРБанка со структурами НРК (с учетом длительного периода от момента начала накопления средств клиентом до момента покупки и вселения в дом, размещения накапливаемых средств под низкие проценты и, соответственно, малой вероятности востребованности данного продукта в условиях текущей рыночной ситуации).
3. В рамках реализации совместных проектов НРБанка со структурами Национальной Резервной Корпорации по финансированию частных клиентов на покупку/строительство малоэтажных домов наиболее целесообразным представляется адекватное рынку сочетание преимуществ как продуктов ипотечного и потребительского кредитования, так и кредитно-накопительных инструментов, выработав необходимые механизмы взаимодействия, включая порядок расчетов, и адаптировав параметры этих видов финансирования к требованиям НРБанка, структур НРК и потенциальной клиентской базы.



I. Финансирование строительства и приобретения малоэтажных домов для частных лиц

Предлагаемые варианты продуктов НРБанка

I. Ипотечные кредитные продукты

- Ипотечный кредит на покупку земельного участка в коттеджном поселке с готовым домом* (у структур НРК). Срок кредита: 1-10 лет.
- Ипотечный кредит на покупку земельного участка в коттеджном поселке с домом, находящемся в стадии незавершенного строительства* (у структур НРК). Срок кредита: 1-10 лет.
- Ипотечный кредит на покупку земельного участка в коттеджном поселке с подрядом на строительство* (у структур НРК и силами структур НРК). Срок кредита: 1-10 лет.
- Ипотечный кредит «0%» на покупку земельного участка в коттеджном поселке с готовым домом/с домом в стадии строительства/ с подрядом на строительство (у структур НРК, с компенсацией процентов по кредиту структурами НРК – по аналогии с автокредитами, предоставляемыми под 0%). Срок кредита: 6 мес.-3 года.

II. Потребительские кредитные продукты

- Целевой потребительский кредит на покупку заводского комплекта дома без монтажа (у структур НРК). Срок кредита: 6мес.-3года.
- Целевой потребительский кредит на покупку заводского комплекта дома с монтажом (у структур НРК) на земельном участке Клиента. Срок кредита: 6 мес.-3 года.
- Целевой потребительский кредит на покупку твердотопливных котлов на пеллетах для отопления загородного дома (у структур НРК). Пониженная процентная ставка (по сравнению со стандартными потребительскими кредитами НРБанка). Срок кредита: 6 мес.-2 года.
- Целевой потребительский кредит «0%» на покупку заводского комплекта дома с монтажом/без монтажа (у структур НРК, с компенсацией процентов по кредиту структурами НРК – по аналогии с автокредитами, предоставляемыми под 0%). Срок кредита: 6 мес.-2 года.

III. Накопительные продукты

- Целевой накопительный депозит для покупки участка с домом или домокомплекта (у структур НРК), с дополнительным бонусом в виде скидки к цене дома/домокомплекта и с возможностью дополнительных взносов в течение всего срока депозита. Условие: установленная процентная ставка по депозиту выплачивается по его окончании только при направлении суммы депозита и процентов на приобретение дома/домокомплекта у структур НРК. В случае несоблюдения данного условия (или досрочного изъятия депозита) проценты выплачиваются по более низкой процентной ставке. Срок депозита: 1-5 лет

IV. Кредитно-накопительные продукты

- Целевой накопительный депозит для покупки участка с домом (у структур НРК), с возможностью дополнительных взносов в течение всего срока. Срок депозита: 1-3 года. По окончании срока сумма депозита и начисленных процентов используется в качестве первого взноса на покупку земельного участка в коттеджном поселке с готовым домом/ домом в стадии незавершенного строительства / с подрядом на строительство. **Недостающая сумма оформляется в виде целевого ипотечного кредита***. Срок кредита: 3-5 лет.
- Целевой депозит для покупки заводского комплекта дома (у структур НРК), с возможностью дополнительных взносов в течение всего срока. Срок депозита: 1-3 года. По окончании срока сумма депозита и начисленных процентов используется в качестве первого взноса на покупку заводского комплекта дома. **Недостающая сумма оформляется в виде целевого потребительского кредита**. Срок кредита: 1-3 года.

* - при предоставлении ипотечного кредита на покупку дома/строительство дома возможен вариант компенсации заемщику процентной ставки (либо ее части) со стороны региональных администраций - при наличии соответствующих законодательных актов субъектов РФ.



I. Финансирование строительства и приобретения малоэтажных домов для частных лиц

Необходимые условия для успешной реализации внедрения банковских продуктов для частных клиентов АКБ «НРБанк» (ОАО) в рамках реализации совместных проектов со структурами Национальной Резервной Корпорации:

1. С учетом специфики рынка розничных банковских услуг необходимо наличие максимальной информации о деятельности структур НРК, их продуктах, услугах и реализуемых проектах (прежде всего необходимо обеспечить соответствующее представление структур НРК в сети Интернет).
2. Создать Рабочую группу из представителей структур НРК (НЖК, Red Wings и т.д.) и НРБ по реализации совместных пилотных проектов (с наделением ее полномочиями по принятию обязательных к исполнению решений в рамках холдинга).
3. Определить зоны пересечения (регионы/города) для развития пилотных совместных проектов структур НРК и НРБ для работы с физическими лицами.
4. Согласовать перечни продуктов холдинга для каждого региона (в которых действуют подразделения НРБ), их условия и определить оптимальный порядок взаимодействия структур НРК и НРБ при реализации проектов в каждом регионе (на уровне непосредственных участников, а не топ-менеджеров - для обеспечения конкурентоспособных сроков).
5. Разработать, утвердить и внедрить в структурах НРК и НРБ необходимые документы, включая описание продуктов, ставки, тарифы, сроки, порядки взаимодействия, обмена информацией и осуществления расчетов в рамках реализуемых совместных проектов.



Комплексный продукт НРК в сфере малоэтажного строительства

Программа «Доступное жилье», Программа переселения из ветхого жилья





Факторы конкурентоспособности продукта НРК в сфере малоэтажного строительства

НЖК

- Возможность снижения цен на конструкции и дома за счет снижения маржинальной прибыли ниже конечной точки безубыточности (аренда, коммуналка и зарплаты оплачиваются сейчас независимо от наличия/отсутствия заказов), а также за счет льгот при банковском обслуживании в НРБ
- Максимальное соблюдение требований НРБ (в части оформления операций и принятия условий по срокам и обеспечению) для обеспечения оперативности рассмотрения сделок и их прозрачности для анализа
- Все банковское обслуживание участников проектов (НЖК, его субподрядчики и контрагенты) должно обеспечиваться в НРБанке для обеспечения возможности снижения ставок по кредитам и гарантиям
- Заведение в НРБанк зарплатных проектов структур НРК (обоснование снижения ставок, в т.ч. для ЦБ и рейтинговых агентств)

НРБ

- Минимизация процентных ставок по кредитам для участников проектов, снижение требований по залогам до формальных (для целей оптимизации резервов)
- Льготные тарифы по гарантиям перед поставщиками НЖК и их другими контрагентами, по аккредитивным формам расчетов
- Оплата остатков на счетах с учетом объема пассивов, привлеченных по группе предприятий в целом
- Снижение ставки по ипотеке (за счет снижения риска на стройку)
- Льготные тарифы по пластиковым картам (в т.ч. в рамках зарплатного проекта)
- Организация банковских мини-офисов на местах (в поселках), установка банкоматов
- Предоставление офисов филиалов НРБанка в качестве площадки для представительств НЖК, использование административного ресурса управляющих банка на местах
- Потребительское кредитование сотрудников НЖК, открытие овердрафтов по пл. картам для их мотивации и удержания

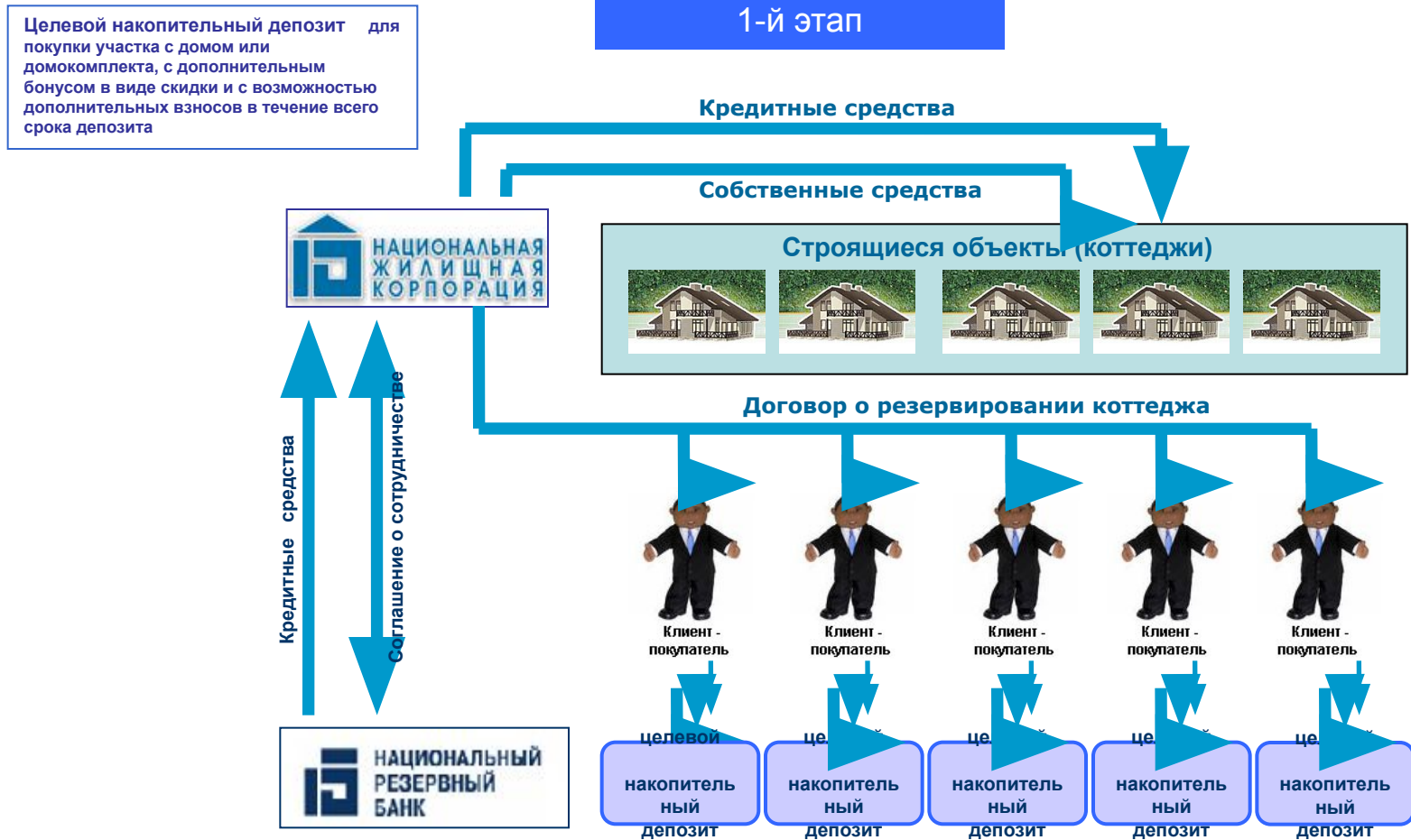
Другие направления НРК

- Административный ресурс руководства НРК
- Льготный перелет в регион застройки (для клиентов из других регионов – Москва, Санкт-Петербург, Тюмень и т.п.)
- Путевки в гостиницах НРК по льготным ценам (в качестве бонусной программы)
- Разработка рекламной кампании специалистами НРК (из области прессы)

Региональные администрации

- Предоставление земельных участков, обеспечение коммуникаций и инфраструктуры
- Компенсация процентных ставок по ипотечным кредитам
- Налоговый кредит и налоговые льготы для участников проектов
- Обеспечение выкупа домов (полностью или частично) на город (финансирование покупки домов через сертификаты)
- Заведение муниципальных учреждений и МУПов для обеспечения продаж домов их сотрудникам
- PR-поддержка

I. Накопительная схема

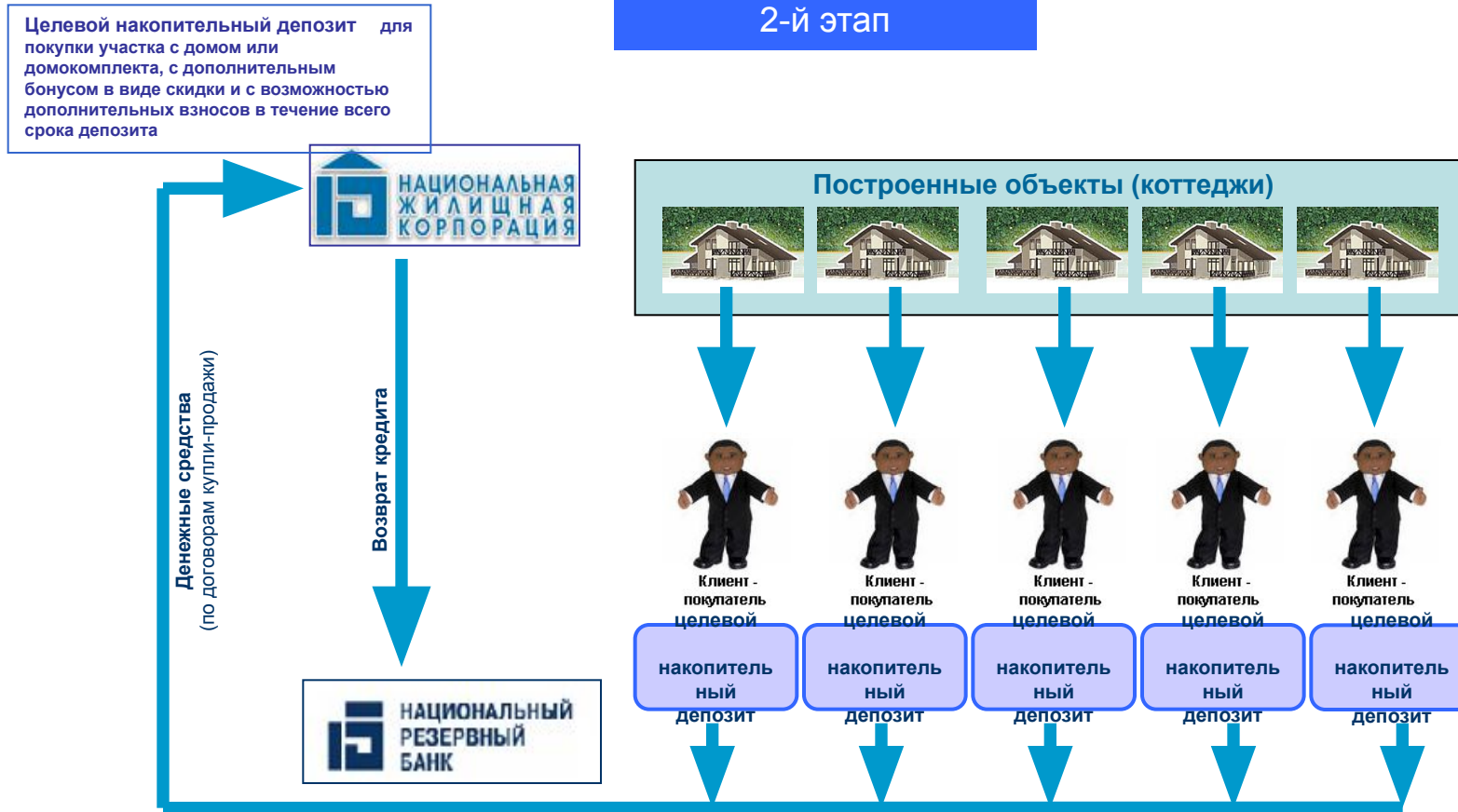


Данный продукт позволит реализовать схему финансирования проектов, реализуемых структурами НРК (НЖК), с использованием целевого фондирования предоставляемых им кредитов. Применение этого продукта дает возможность структурам НРК (НЖК) привлекать кредитные средства НРБ под более низкую процентную ставку.

Физическим лицам-участникам схемы (клиентам-покупателям) при этом гарантирована сохранность накапливаемых ими средств для покупки коттеджей на целевых депозитах, открытых в НРБ.

Привлекаемые в рамках схемы средства клиентов-покупателей НРБ размещает в кредиты структурам НРК. При этом уровень ставки кредитования структур НРК (НЖК), участвующих в схеме, будет тем ниже, чем большее количество клиентов-покупателей удастся привлечь для участия в схеме.

I. Накопительная схема (продолжение)



Порядок реализации схемы:

Между НРБ и уполномоченной структурой НРК (НЖК) заключается **Соглашение о сотрудничестве** в области инвестиционного кредитования и проектного финансирования проектов НРК (НЖК) в сфере малоэтажного (коттеджного) строительства. В соответствии с данным Соглашением структура НРК (НЖК) заключает с клиентами-покупателями, желающими зарезервировать коттеджи до окончания их строительства и ввода в эксплуатацию, **Договоры о резервировании коттеджей** (по согласованной с НРБ форме), которые должны содержать обязательство клиента-покупателя в течение определенного срока заключить **Договор целевого накопительного депозита** в НРБ/филиале НРБ и разместить до заключения договора купли-продажи на счете определенную, сумму, требуемую по условиям депозита и оговоренную со структурой НРК (НЖК).

Привлекаемые таким образом денежные средства клиентов-покупателей размещаются в виде кредитов структурам НРК (НЖК), с пониженной процентной ставкой, размер которой определяется ежемесячно/ежеквартально в зависимости от объема средств, размещенных клиентами-покупателями на целевых накопительных депозитах.

Реализация структурой НРК (НЖК) коттеджей возможна только после их ввода в эксплуатацию и получения права собственности.

В случае накопления клиентом-покупателем на целевом накопительном депозите средств в объеме, необходимом для покупки коттеджа в срок, указанный в Договоре о резервировании, структурой НРК (НЖК) и клиентом-покупателем (после получения свидетельства о праве собственности на коттедж) заключается **Договор купли-продажи зарезервированного коттеджа** на условиях Договора о резервировании. НРБ на основании Договора купли-продажи перечисляет средства с целевого накопительного депозита на счет структуры НРК (НЖК).

II. Кредитно-накопительная схема

Целевой накопительный депозит для покупки участка с домом. Недостающая сумма оформляется в виде целевого ипотечного кредита

1-й этап



Данный продукт позволит реализовать схему финансирования проектов, реализуемых структурами НРК (НЖК), с использованием целевого фондирования предоставляемых им кредитов. Применение этого продукта дает возможность структурам НРК (НЖК) привлекать кредитные средства НРБ под более низкую процентную ставку.

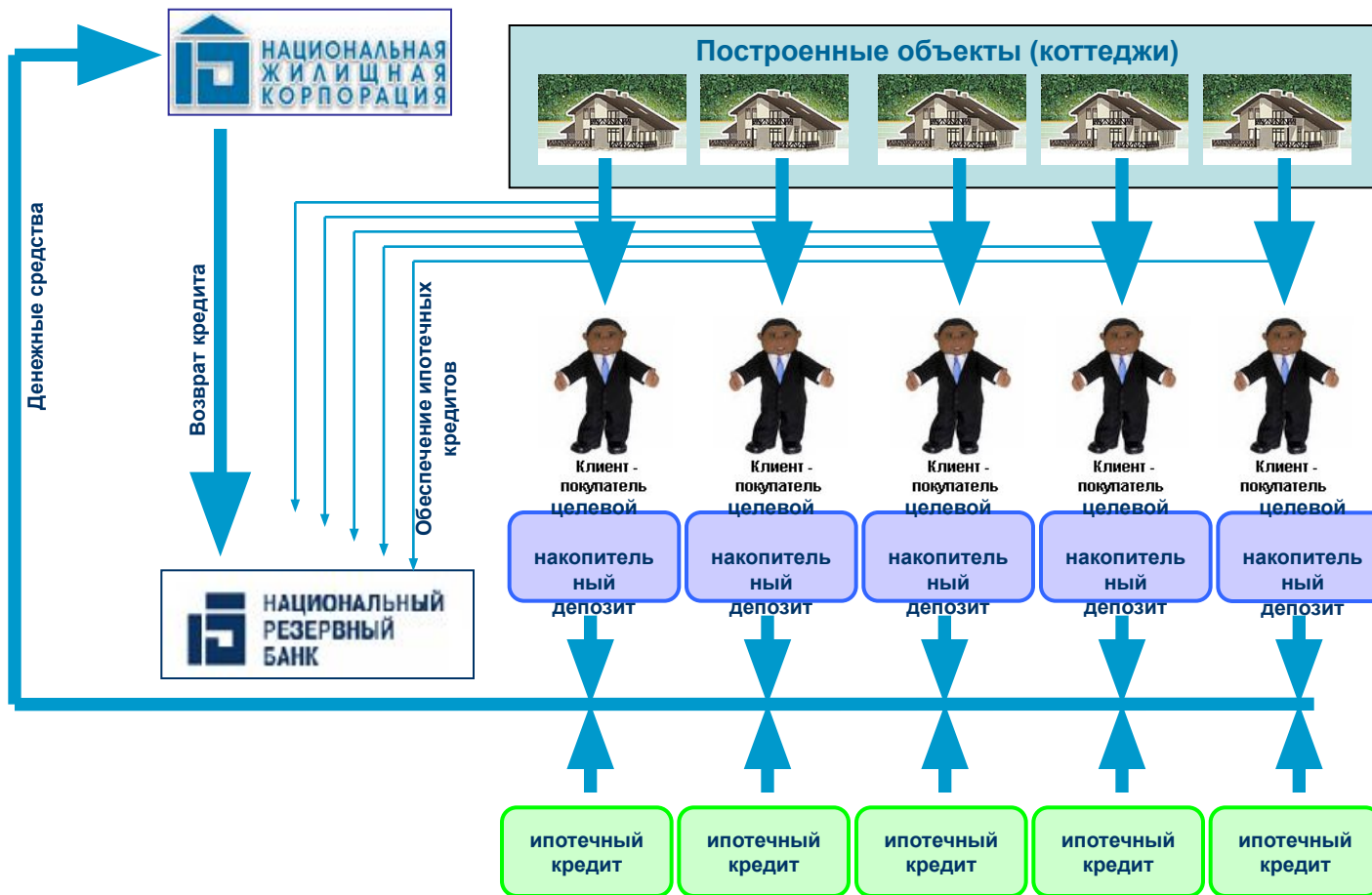
Физическим лицам-участникам схемы (клиентам-покупателям) при этом гарантирована сохранность накапливаемых ими средств для покупки коттеджей на целевых депозитах, открытых в НРБ, а также возможность получения ипотечного кредита на сумму, недостающую до стоимости коттеджа.

Привлекаемые в рамках схемы средства клиентов-покупателей НРБ размещает в кредиты структурам НРК. При этом уровень ставки кредитования структур НРК (НЖК), участвующих в схеме, будет тем ниже, чем большее количество клиентов-покупателей удастся привлечь для участия в схеме.

II. Кредитно-накопительная схема (продолжение)

Целевой накопительный депозит для покупки участка с домом. Недостающая сумма оформляется в виде целевого ипотечного кредита

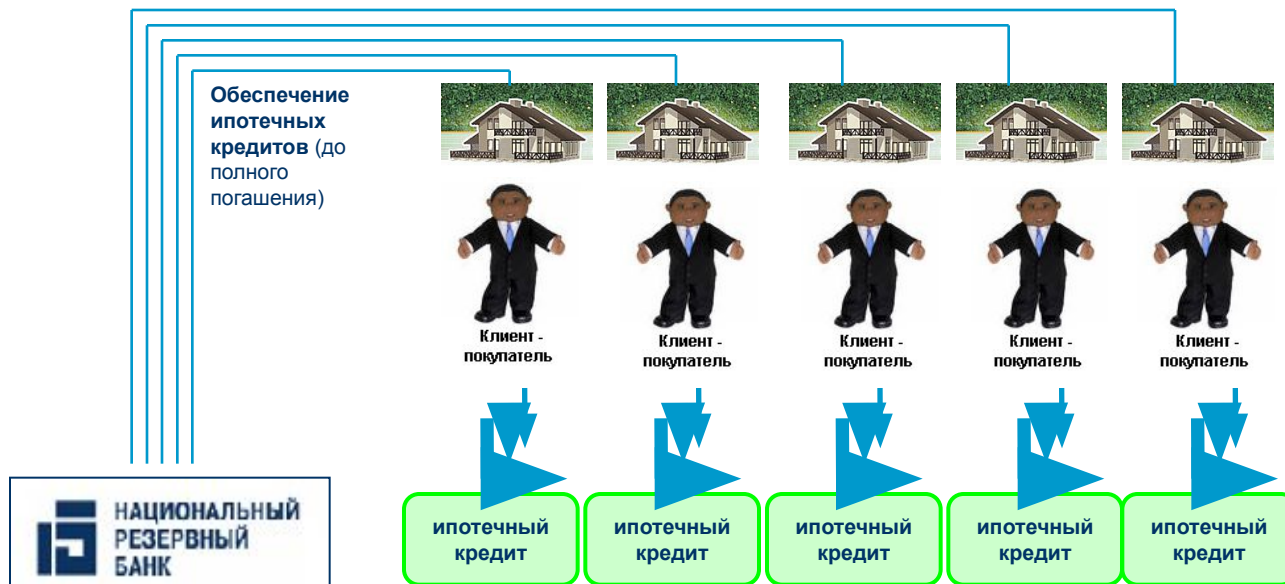
2-й этап



II. Кредитно-накопительная схема (продолжение)

Целевой накопительный депозит для покупки участка с домом. Недостающая сумма оформляется в виде **целевого ипотечного кредита**

3-й этап



Порядок реализации схемы:

Между НРБ и уполномоченной структурой НРК (НЖК) заключается **Соглашение о сотрудничестве** в области инвестиционного кредитования и проектного финансирования проектов НРК (НЖК) в сфере малоэтажного (коттеджного) строительства. В соответствии с данным Соглашением структура НРК (НЖК) заключает с клиентами-покупателями, желающими зарезервировать коттеджи до окончания их строительства и ввода в эксплуатацию, **Договоры о резервировании коттеджей** (по согласованной с НРБ форме), которые должны содержать обязательство клиента-покупателя в течение определенного срока заключить **Договор целевого накопительного депозита** в НРБ/филиале НРБ и разместить до заключения договора купли-продажи на счете определенную, сумму, требуемую по условиям депозита и оговоренную со структурой НРК (НЖК).

Привлекаемые таким образом денежные средства клиентов-покупателей размещаются в виде кредитов структурам НРК (НЖК), с пониженной процентной ставкой, размер которой определяется ежемесячно/ежеквартально в зависимости от объема средств, размещенных клиентами-покупателями на целевых накопительных депозитах.

Реализация структурой НРК (НЖК) коттеджей возможна только после их ввода в эксплуатацию и получения права собственности.

В случае накопления клиентом-покупателем на целевом накопительном депозите средств в объеме, соответствующем минимально допустимому первоначальному взносу, НРБ предоставляет клиенту-покупателю **ипотечный кредит** на недостающую сумму для покупки коттеджа. В срок, указанный в Договоре о резервировании, структурой НРК (НЖК) и клиентом-покупателем (после получения свидетельства о праве собственности на коттедж) заключается **Договор купли-продажи зарезервированного коттеджа** на условиях Договора о резервировании. НРБ на основании Договора купли-продажи перечисляет средства с целевого накопительного депозита и сумму ипотечного кредита на счет структуры НРК (НЖК). Коттедж оформляется в качестве обеспечения ипотечного кредита, предоставленного НРБ клиенту-покупателю, на весь срок до полного погашения кредита.