



## Какие изменения произошли на рынке ипотеки

Заместитель главы ЖССБК Нурлан Акшанов рассказал о том, какие факторы влияли на потребительский спрос

Какие изменения произошли на рынке ипотечного кредитования в 2020 году, как ситуация с коронакризисом повлияла на поведение заемщиков и как будет работать уполномоченный оператор по использованию средств ЕНПФ – об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал заместитель председателя правления АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (ЖССБК) Нурлан Акшанов.

**- Нурлан, расскажите, что происходило на рынке ипотечного кредитования в уже уходящем году? Как коронакризис сказался на его показателях?**

- 2020 год был необычным, вы знаете, по какой причине. Локдаун, который ввели в марте, создал общие правила игры для всех. Такой ситуации, когда все люди в стране стали жить одной повесткой дня, наверное, не наблюдалось со времен перестройки или даже Великой отечественной войны. В начале карантина произошел резкий спад интереса к ипотеке, в том числе и у нас. Понятно, что тогда вопрос об ипотеке у людей остро не стоял. Наглядно это можно увидеть из цифр. Если в декабре прошлого года портфель ипотечных займов всех банков составлял 2,257 трлн тенге, то на конец марта он снизился до 2,094 трлн тенге.

Однако в июне темпы выдачи кредитования снова стали нарастать. Совокупный портфель возрос до 2,117 трлн тенге (в том числе по ЖССБК до 1,071 трлн тенге). А уже в сентябре его размер составил 2,376 трлн тенге (в том числе по ЖССБК – 1,205 трлн тенге).

Действительность, в которой нам предстоит жить в ближайшие два, а может и три года, до сих пор неизвестна. Соответственно нам еще предстоит многое изучить в поведении и потребностях клиентов, исходя из новых реалий, поэтому в этом году мы решили не создавать новых продуктов, кроме государственной программы «Шаңырақ» для очередников акиматов.

Сегодня на рынке банки второго уровня в основном используют госпрограммы. Однако мы видим, что они начинают разрабатывать и собственные ипотечные продукты, в основном в партнерстве с крупными строительными компаниями.

Между тем не так давно в программу «Баспана Хит» было добавлено нововведение – прием заявки на кредитование под гарантию Фонда гарантирования жилищного строительства (ФГЖС). Этот инструмент снижает риски на этапе долевого строительства. Такие квартиры, как правило, обходятся дешевле для покупателей, а значит, облегчают им кредитную нагрузку.

Сейчас у потребителя есть выбор на рынке ипотечных программ и это очень



важно – конкуренция обеспечивает лучшие условия и сервис для клиента.

**- На увеличение ипотечных займов после ослабления карантина повлиял все-таки отложенный спрос?**

- Да, в первую очередь отложенный спрос. Когда в марте-апреле было все закрыто, у людей сдвинулись планы, и в мае после ослаблений карантина они тут же начали их реализовывать. В этот период мы наблюдали нахлынувший поток заявок в отделения. Но уже в начале лета на ипотечные продукты пошел целенаправленный спрос. То есть удаленный режим выявил у некоторых граждан потребность в расширении жилплощади, попросту говоря, люди поняли, что им становится тесно в имеющемся жилье с учетом того, что все стали сидеть дома – и школьники, и их родители.

Плюс ко всему из-за закрытия многих, в том числе развлекательных заведений у людей появились «сэкономленные» деньги, которые они пустили на депозиты. Об этом свидетельствует рост объема вкладов на 10%.

Какие изменения произошли на рынке ипотеки 545119 - Kapital.kz

**- Сколько новых депозитных счетов было открыто за этот период?**

- Если до карантина мы открывали в среднем по 30-35 тыс. новых депозитов в месяц, а в карантин этот показатель снизился до 6,3 тыс. в апреле, то начиная с сентября отмечалось ежемесячное увеличение до 48-50 тыс. В ноябре мы и вовсе побили все рекорды, открыв 62 тыс. депозитов в сети ЖССБК.

На это также повлияло то, что мы успе-

ли вовремя адаптировать наши сервисы под дистанционный режим, запустили открытие депозитов через видеобанк и мобильное приложение.

Хочу отметить, что, еще не закончив 2020 год, мы привлекли 400 тыс. новых депозитов, хотя за прошлый год, когда не существовало никаких ограничений, мы открыли только 350 тыс. счетов.

То есть это подтверждает, что люди стали экономить и более рационально использовать свои ресурсы.

**- Как изменился средний чек ипотечника?**

- Кстати, он тоже вырос. Раньше средняя сумма кредита была около 10,5 млн тенге, сейчас она увеличилась до 11,7 млн тенге. К сожалению, это говорит еще и о том, что цены на недвижимость подросли. Возможно, из-за того, что повысился спрос на жилье.

**- Что пользуется наибольшим спросом у клиентов – первичное или вторичное жилье?**

- В настоящее время доля кредитов, выданных на приобретение вторичного жилья, в портфеле (ЖССБК) составляет 68,8% (29 611 квартир) и 31,2% – доля первичного жилья (18 982 квартиры).

Для сравнения: в прошлом году около 35% кредитов были направлены на покупку первичного жилья (это 14 528 квартир) и 64,8% – вторичного жилья (порядка 29 611 квартир).

Таким образом, мы видим, что рынок пошел в сторону вторички. Люди начали расширяться. Также сказался дефицит первичного жилья из-за того, что строительная отрасль какое-то время стояла

в карантине.

Хотя скажу, что вторичное жилье тоже бывает разным, например то, что ты вчера купил и переоформил как первичку, сегодня уже считается вторичкой. Неформально появляется новый сегмент – свежая вторичка.

**- Как поменялось поведение клиентов? Пришлось ли вам перестраивать свои бизнес-процессы?**

- Изначально мы думали, что наш сегмент потребителей не воспримет онлайн-ипотеку, но практика показала обратное. После ввода видеобанкинга 20% новых депозитов пришло к нам через онлайн-каналы, и эта доля продолжает по сей день расти. В этой связи мы приняли вызов на следующий год – сделать онлайн-ипотеку без посещения банка.

У нас есть планы по доработке нашего портала Vaspana.kz, из которого мы хотим сделать полноценный маркетплейс. Пока через него мы предоставляем жилье по государственным программам и по тем объектам, с которыми у нас есть договоры.

В перспективе мы хотим, чтобы каждый клиент на этой площадке имел максимальный выбор жилья в Казахстане, будь оно государственное или негосударственное, вторичное или нет, то есть упростить ему путь к приобретению недвижимости.

**- А сколько инвестиций потребуются?**

- Сейчас мы на этапе планирования и расчета. Но скажу сразу, что больших вложений это не потребует, потому что разработка будет вестись силами наших



сотрудников. На самом деле я не думаю, что это сложный процесс. Ведь на сегодняшний день у нас уже есть части общего механизма. Надо будет просто собрать их вместе в так называемый пазл.

**- Какие изменения произошли в вашем сегменте на государственном уровне?**

- Первый шаг, который сделало государство, это, вы знаете, предоставление отсрочек по займам, в том числе ипотечным, в период карантина, данная мера регулировалась через АРПФР.

Второй шаг – введена новая программа «Шаңырақ» для очередников – пилотный проект – с первоначальным взносом 10% годовых и со ставкой 5%. На него выделено пока 210 млрд тенге – на кредитование и 180 млрд тенге – на строительство. На сегодняшний день выдано около 35 млрд тенге, утверждено порядка 80 млрд тенге, то есть программа нашла отклик в сердцах клиентов. В декабре мы ожидаем ввод в эксплуатацию нового жилья. Мы начали кредитовать раньше, несмотря на дефицит первичного жилья на рынке. Однако сейчас мы продлили срок действительности кредитного решения на 6 месяцев. Поэтому процесс дальше должен пойти беспрепятственно.

Третий шаг – поручение президента по использованию средств ЕНПФ, в том числе с целью улучшения жилищных условий. Эта мера позволит многим снизить кредитную нагрузку и решить квартирный вопрос. Поэтому как вкладчик ЕНПФ, имеющий действующую ипотеку, я, например, рад. У людей появится осознанный выбор, как использовать эти средства – оставить на пенсию, улучшить жилищные условия, направить на лечение. А выбор – это всегда хорошо.

Что касается влияния на будущую пенсию, то здесь я отмечаю такое понятие, как порог достаточности, он и будет тем неприкосновенным запасом в ЕНПФ, который будущий пенсионер должен оставить там. Пока по расчетам фонда правом изъятия пенсионных активов обладают около 700 тыс. человек на сумму 1,4 трлн тенге. Это скорее всего категория людей со средним доходом и выше среднего, которые наверняка уже об-

ладают жилищем, поэтому не факт, что изъятия достигнут максимально возможной суммы.

На самом деле все годы государство делало очень много для людей с доходом ниже среднего, кто остро нуждается в жилье, разработало такие программы, как «Шаңырақ», «Нұрлы жер», «Бақытты Отбасы», «Әскери баспана», также помогало решить их вопросы за счет акиматов через жилищные сертификаты.

Сейчас государство дает возможность населению использовать свои личные сбережения в ЕНПФ для решения в том числе и жилищных вопросов.



Какие изменения произошли на рынке ипотеки 545145 - Kapital.kz

- Между тем ЖССБК хотят сделать единым оператором по использованию средств ЕНПФ...

- В законопроекте прописано, что только правительство определяет уполномоченного оператора или операторов. На сегодняшний день мы не имеем пока статуса уполномоченного оператора. Однако после поручения президента был разработан общенациональный план по его исполнению, в котором ЖССБК был указан как ответственный исполнитель. Поэтому мы не стали ждать, когда следующим приказом нас утвердят уполномоченным оператором и начали готовиться.

**- А как вы начали готовиться?**

- В первую очередь хочу прояснить, что из себя представляет уполномоченный оператор. Это некий хаб, окно, куда обращаются за информацией, с одной стороны, клиенты, например, на что они могут потратить свои сбережения, а с другой – ЕНПФ, чтобы удостовериться в целевом использовании средств этих самых клиентов. В свою очередь уполномоченный оператор является связующим звеном между ЕНПФ, клиентами и банками.

Почему-то у многих складывается неверное суждение – если ЖССБК назначат уполномоченным оператором, то он

должен в момент старта этой кампании теряться между 20 сайтами, а иметь доступ к полному перечню процедур и услуг в одном окне.

Над чем мы сейчас работаем? Как раз над созданием платформы, куда каждый вкладчик ЕНПФ может зайти и подать заявление на использование пенсионных средств. Затем эти документы пройдут проверку нашими сотрудниками и будут передаваться в ЕНПФ для получения средств и в виде отчетности по целевому их использованию.

Здесь я подчеркну, что для этих целей будет создан отдельный специализированный сайт, и он не будет никак привязан к сайту ЖССБК.

**- Хотелось бы знать, войдет ли программа «7-20-25» в продуктовую линейку ЖССБК?**

- Действительно, в лестнице доступного жилья у ЖССБК отсутствует одна ступенька – это «7-20-25». С самого старта программы мы ведем переговоры с уполномоченной компанией о включении в нее нашего банка. С принятием нового закона об «Отбасы банк» мы рассчитываем, что «7-20-25» появится наконец-то в нашей продуктовой линейке.

Какие изменения произошли на рынке ипотеки 545158 - Kapital.kz

**- Чего вы ожидаете от следующего года?**

- Карантин показал, что наш клиент готов к режиму онлайн. В этой связи ЖССБК не планирует открывать новые отделения. Все услуги должны быть сосредоточены в одном телефоне.

За счет того, что нам передадут функцию учета жилья и постановки на очередь нуждающихся, мы планируем создать систему, которая будет минимально требовать у людей бумажные справки, а максимально интегрироваться с государственными базами данных. Поэтому мы ожидаем рост во всех наших сегментах.

Но как бы это странно ни звучало с моей стороны, мы все-таки надеемся, что казахстанцы будут меньше брать кредиты и больше сберегать. Мы не хотим вгонять людей в непосильные траты. Кредит должен быть осознанной необходимостью.

Kapital.kz

## Kazakhstan Solar Silicon планируют продать

Это один из активов Казатомпрома Kazakhstan Solar Silicon планируют продать - Kapital.kz

Через сайт gosreestr.kz планируется продать ТОО «Kazakhstan Solar Silicon». Торги будут проведены 12 февраля 2021 года. Об этом сообщает корреспондент центра деловой информации Kapital.kz.

Торги планируется провести по повышению цены. Стартовая цена, с которой будут начаты торги, превышает 5,5 млрд тенге. Для того, чтобы принять участие в торгах, необходимо внести гарантийный взнос 83,3 млн тенге.

Объект находится в Восточно-Казахстанской области. Он принадлежит НАК «Казатомпром».

В отчете об оценке компании говорится, что ТОО «Kazakhstan Solar Silicon» владеет не введенным в эксплуатацию заводом по производству фотоэлектрических ячеек из кремния солнечной чистоты. Проектная мощность завода составляет 60 МВт или около 16,5 млн

фотоэлектрических ячеек в год

«Для запуска производства необходима установка 2-ого уровня очистных сооружений. В настоящее время, компания не располагает средствами для финансирования строительства очистных сооружений. Организация имеет высокую себестоимость производства из-за того, что многие материалы и реагенты, используемые в процессе производства фотоэлектрических ячеек, импортируются из-за рубежа. Часть оборудования технически устарела и необходимо его модернизация», - говорится в отчете об оценке.

Также по данным отчета, активы компании на конец июня 2020 года составили более 10 млрд тенге, капитал - 10 млрд тенге. В январе-июне 2020 года компания понесла убыток в размере 194,6 млн тенге.

Отметим, «Kazakhstan Solar Silicon» была образована в 2011 году в рамках проекта KazPV.

Kapital.kz

