

Октябрь 2021

ИПОТЕКА

Синтез новых сервисов

Приложение к республиканскому деловому еженедельнику «Курсив»

КУРСИВ | GUIDE





ВПЕРВЫЕ ОСОБАЯ ИПОТЕКА

от **0.1%**

БЕЗ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА

АВТО ВМЕСТО ПЕРВОНАЧАЛКИ

АВТО ОСТАЕТСЯ У ВАС



УЗНАЙТЕ
ПОДРОБНЕЕ



Сергей Домнин,
главный редактор «Курсива»

Ипотека с точкой опоры

Ипотечное кредитование в последние несколько лет стало одним из самых бурно растущих сегментов казахстанского розничного банкинга и кредитования экономики в целом. Накопленный рост портфеля ипотечных займов в последние три года (с января 2018-го по январь 2021 года) составляет 120% (в 2,2 раза). Только в кризисном 2020-м он вырос на 34,5%. С января по август 2021 года (последние доступные данные на момент сдачи номера в печать) ипотечный портфель вырос на 16%. Доля ипотечных кредитов уверенно приближается к 20% в структуре ссудного портфеля казахстанских банков.

Около 60% всего ипотечного портфеля страны приходится на специализированный институт развития – Отбасы банк. Банк развивает систему жилищно-строительных сбережений, предлагая отдельным группам населения ипотеку по беспрецедентно низким ставкам: например, по программе «Бакытты отбасы» это 2% при инфляции в 8,9% (по итогам сентября 2021 года) и базовой ставке 2%. Вместе с операторами других государственных программ, предоставляющих кредиты на жилье по субсидированным ставкам или на льготных условиях, Отбасы банк обеспечил 99% выданных ипотечных займов.

Субсидируемый государством финансовый продукт оказался чрезвычайно востребованным. Причем настолько, что рост ипотечного портфеля «с дисконтом» начинает перетекать.

Цифровая ипотека – это один из немногих трендов, который могут возглавить разработки с казахстанской пропиской. Минувшим летом Банк Фридом Финанс Казахстан запустил цифровую ипотеку. Благодаря плотной и продуктивной работе банка с регулятором (Министерством цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК), который предоставил доступ к государственным базам данных, было оцифровано 90% процедур, которые необходимо пройти клиенту, чтобы банк выдал ему ипотеку. Причем оцифрованы были бы и оставшиеся 10%, если бы казахстанское законодательство позволяло покупателю и продавцу заверять такие сделки нотариально, при этом не являясь к нотариусу лично.

Формат осваивают и наиболее продвинутые застройщики вроде VI Group, который запустил свою онлайн-ипотеку на вводимое самим девелопером жилье в четырех городах страны – Нур-Султане, Алматы, Шымкенте и Атырау.

Казахстан находится в начале пути к полной цифровизации ипотеки, но уже заметно продвинулся по этой дороге. Главное – не терять набранный темп. И здесь большая часть ответственности лежит на правительстве как регуляторе и акторе данной политики. Успехи как рынка в целом, так и цифровой его составляющей могут быть перечеркнуты непоследовательной политикой. Поощряя рыночных игроков, государству важно не совершать резких движений, резко сворачивая присутствие на ипотечном рынке, внезапно вводя дополнительные регуляторные требования к игрокам или предпринимая другие меры, ограничивающие их активность.

Ипотека – рынок, где хорошие результаты можно получить лишь на длинной дистанции.

Генеральный директор/главный редактор: Сергей ДОМНИН s.domnin@kursiv.kz, редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ a.vorotilov@kursiv.kz, выпускающий редактор «Курсив Guide»: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz, бильд-редактор, фотограф: Илья КИМ i.kim@kursiv.kz, верстка: Елена ТАРАСЕНКО, дизайнер: Данара АХМУРЗИНА, коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА, тел. +7 (777) 257 49 88, i.kurbanova@kursiv.kz, руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ, тел. +7 (707) 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz, нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДДИНОВ, тел. +7 (707) 766 91 99, r.gimaddinov@kursiv.kz, A15P1M9, РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127, тел./факс +7 (727) 346 84 41, e-mail: kursiv@kursiv.kz, представительство в Нур-Султане: пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203, тел. +7 (7172) 28 00 42, e-mail: astana@kursiv.kz, подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138. Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан. Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г. Приложение отпечатано в типографии «Print House Gerona», г. Алматы, ул. Сатпаева, 30а/3, офис 124. Тираж 8 000 экз. Информационная продукция данного печатного издания предназначена для лиц, достигших 18 лет и старше. Иллюстрация на обложке: Анастасия ВЕЛИКОДНАЯ.

Ипотека на государственных дрожжах

Ипотечное кредитование в Казахстане последние три года переживает бурный рост, который вызван государственным стимулированием

Рынок ипотеки вступает в новую фазу своего развития. Последние три года, с 2017-го по 2020-й, мы наблюдали бурный рост, который продолжился и в первом полугодии текущего года. И он преимущественно связан с активным стимулированием со стороны государства. Мотивы правительства, несмотря на отрыв показателей рынка ипотеки и недвижимости от своих фундаментальных значений, понятны: нужно было удовлетворить дополнительный спрос на жилье, который был сформирован из-за демографических процессов. Запущенные льготные программы «7-20-25» и «Баспана Хит» отчасти выполнили эту задачу. И теперь государство будет снижать свое присутствие. Что приведет к росту рыночной ипотеки, которая на фоне существенного государственного стимулирования потеряла свои позиции перед льготным кредитованием. Другими словами, начинается новый этап в развитии ипотечного кредитования в РК.

Аскар Машаев

Спрос на трех китах

Ключевым фактором, определяющим спрос на недвижимость, является уровень дохода потенциальных покупателей. Но помимо него спрос формируют такие факторы, как динамика урбанизации и демографии, а также разница между стоимостью аренды и размером платежа по ипотечному займу. И эти факторы последние несколько лет благоволили спросу на жилье.

Начнем с урбанизации. Казахстан в числе стран, которые переживают умеренную урбанизацию. Городское население увеличивается без резких скачков – в пятилетней ретроспективе оно росло в среднем на 0,6%, поддерживая спрос на жилье в городах.

Спрос на жилье, прежде всего на многокомнатные квартиры, формируют люди преимущественно в возрасте от 25 до 39 лет. В этих возрастных границах люди обычно создают семью, обзаводятся детьми, а карьерная траектория становится более предсказуемой. Если обратиться к официальной статистике, то выясняется, что средний возраст вступивших в первый брак в 2019 году составил 27,6 года, а на матерей в возрасте от 25 до 34 лет пришлось 57,1% родившихся детей.

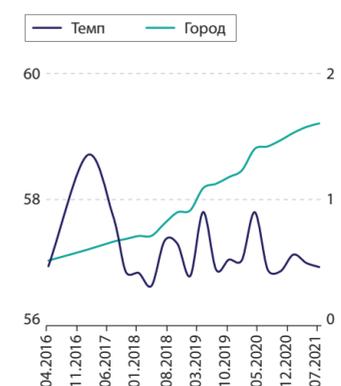
Расчеты на основе официальной статистики показывают 10-процентное увеличение, которое наблюдалось последние 15 лет (с 2006 по 2020 год), численности людей в возрастных границах от 30 до 39 лет. Спрос на жилье поддержали люди в возрастных границах 25–29 лет, но не так сильно, как предыдущая группа. В 2011 году их численность, если сравнивать с данными пятилетней давности, выросла на 16,4%, в 2015 году по сравнению с 2011 годом – на 14,3%. Понижительная тенденция зафиксирована в 2020 году: людей возрастной группы 25–29 лет стало на 8,6% меньше.

Соотношение платежа за ипотечный кредит и платы за аренду квартиры говорит в пользу ипотечного кредитования. Расчеты были произведены начиная со второй половины 2016 года до первой половины 2021 года. Плата за ипотеку дороже ежемесячной платы за съемную квартиру, если кредит оформлялся по схеме с 20-процентным первоначальным взносом, а приобретаемое жилье было новым.

В остальных вариантах населению (расчеты в среднем по Казахстану) в анализируемый период было выгоднее оформить ипотеку. Например, если первоначальный взнос покрывает 30% от стоимости вторичного жилья, то ежемесячный платеж в июле 2016 года был дешевле арендной платы на 19,3%, в июне 2021 года – на 24,9%. Чем больше размер первоначального платежа, тем выгоднее ипотека: разница между платой за кредит и арендой, если речь идет о вторичке, в июне текущего года составила 35,6%. Аналогичная ситуация с новым жильем.

Средний прирост городского населения последних пяти лет составляет 0,6%

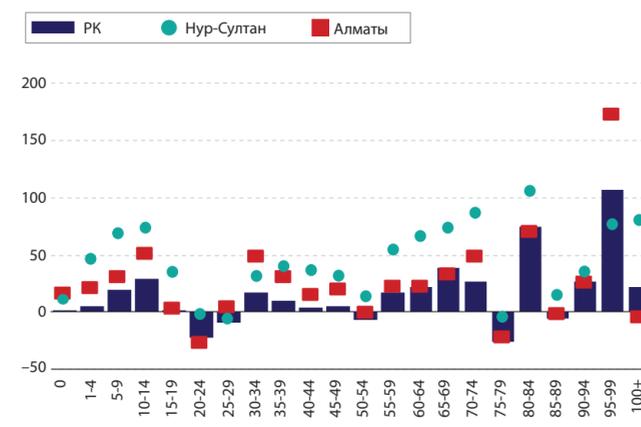
Урбанизация в РК и темпы прироста городского населения (правая шкала), %



Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК

Положительный вклад демографии снижается

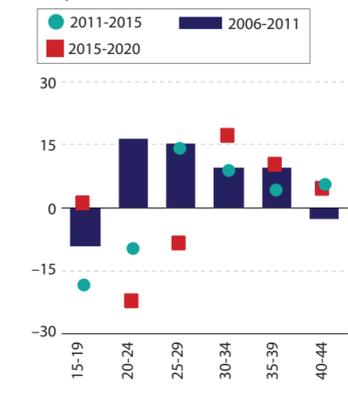
Демографические тенденции с шагом в пять лет по всем возрастным группам в РК и двух столицах, %



Источник: БНС АСПР РК

Последние 15 лет демография благоволила спросу на жилье

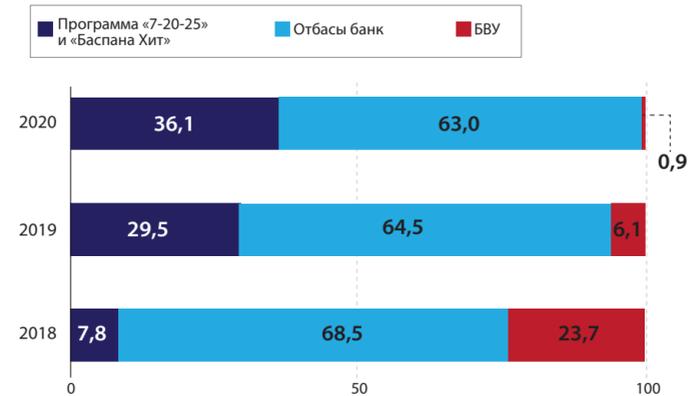
Демографические тенденции с шагом в пять лет по возрастным группам в РК, %



Источник: БНС АСПР РК

На рынке ипотеки задает тон государство

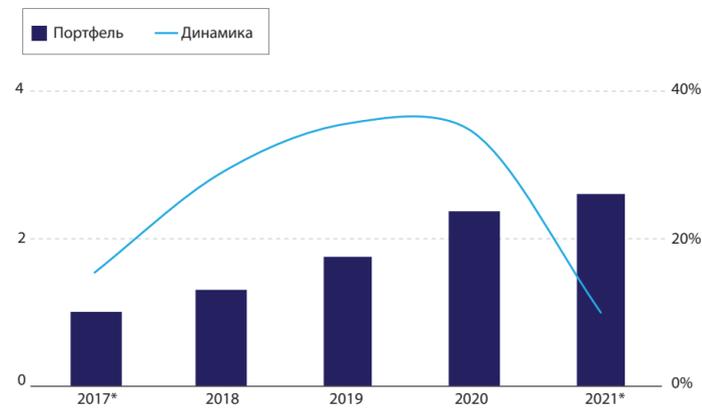
Доля рыночных и льготных ипотечных кредитов, %



Источник: расчеты по данным НБ РК и БВУ

За пять лет ипотечный портфель БВУ увеличился в 2,6 раза

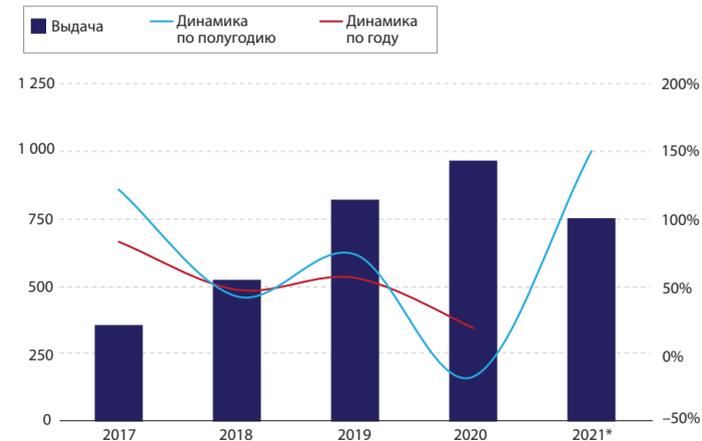
Ипотечный портфель БВУ (трлн тенге), правая шкала – динамика



* На конец июня.
Источник: НБ РК

Выдача кредитов последние пять лет росла двузначными темпами

Выданные кредиты БВУ (млрд тенге), правая шкала – динамика



* Выдача кредитов по итогам I полугодия.
Источник: НБ РК

Спасибо пенсионке

Часть возрастающего из-за вышеперечисленных факторов спроса была удовлетворена за счет ипотечных кредитов. За последние пять лет ипотечный портфель БВУ вырос в 2,6 раза: с 1 трлн тенге по итогам июня 2016 года до 2,6 трлн тенге в аналогичном месяце 2021 года.

Банковский портфель вырос за счет активной выдачи новых кредитов. Для сравнения: по итогам 2017 года выдано ипотечных кредитов на 357 млрд тенге, в 2020 году – почти в 3 раза больше (967,7 млрд тенге). Причем итоги за 2020-й – год, когда правительство РК активно применяло ограничительные меры против COVID-19, – превысили результаты предыдущего года на 18,3%.

Положительная динамика выдачи ипотечных займов продолжилась в текущем году. Причем по результатам первых шести месяцев выдача ускорилась и достигла пятилетнего максимума (+149,9%; первое полугодие к первому полугодью). Но бурный рост выдачи новых кредитов не повлек за собой резкого увеличения банковского ипотечного портфеля, который за этот период вырос всего на 10,1%.

Это связано с тем, что правительство РК разрешило использовать пенсионные накопления (объем, превышающий порог достаточности) как для получения ипотечного кредита, так и для погашения действующего. Статистика, представленная на сайте ЕНПФ (на начало сентября 2021 года), говорит о влиянии пенсионных накоплений в рынок недвижимости на сумму 1,78 трлн тенге.

Льготный и рыночный

В целом рост ипотечного кредитования, наблюдаемый с 2017 года, преимущественно не связан с ростом доходов населения. Бурный рост отрасли вызвало государственное стимулирование, которое перешло в сверхактивную фазу в середине 2018 года. Тогда были запущены госпрограмма «7–20–25» (июнь 2018 года) и льготный продукт «Баспана Хит» (сентябрь 2018 года).

Если в 2017 году доля ипотечных займов ко всем выданным кредитам составила 3,5%, то по итогам первых шести месяцев 2021 года – 8,7% (рост в 2,5 раза). На этом фоне выросла доля ипотечных кредитов в портфеле казахстанских банков: с 9,6% по итогам 2017-го до 17,4% на конец первого полугодия текущего года.

Программа «7–20–25» подразумевает льготный кредит на приобретение исключительно нового жилья. Название программы говорит само за себя: годовая ставка не должна превышать 7%, первоначальный взнос начинается с 20% от стоимости приобретаемого жилья, предельный срок может достигать 25 лет. Помимо стандартного требования достаточности дохода к участникам программы предъявляются еще такие: отсутствие других ипотечных займов и отсутствие жилья. Льготные деньги размещаются в коммерческих банках, которые в свою очередь кредитуют население.

Недостатком продукта «Баспана Хит» в сравнении с льготной программой «7–20–25» оказалась более дорогая стоимость заимствования (10,75%) и более короткий предельный срок (до 15 лет). Но существенным преимуществом стала возможность оформлять заем на приобретение вторичного жилья.

Застройщики отреагировали на стимулы увеличением строительства жилья. Несмотря на растущие объемы строительства, превышение спроса над предложением жилья вылилось в удорожание квадратных метров. Со стартом двух льготных продуктов новое жилье подорожало на 28,1%, вторичное – на 44,9%.

Другой эффект в том, что госстимулирование сбило процентные ставки на ипотеку. В апреле 2018 года средневзвешенная ставка по выданным ипотечным кредитам была на уровне 10,5%, что является максимальным значением за последние пять лет. После запуска двух льготных программ ставка начала снижаться, достигнув самого минимального значения за пятилетний период в ноябре 2020 года (6,9%). В конце первого полугодия текущего года средняя стоимость ипотечных кредитов составила 8,1%.

Еще один связанный с госстимулированием тренд состоит в том, что льготное кредитование вытеснило рыночное. Напри-

мер, в 2017 году Отбасы банк выдал 76% ипотечных кредитов, соответственно 24% остались за коммерческими банками. Запуск двух программ меняет структуру рынка уже на первом году их жизни, доля «7–20–25» и «Баспана Хит» достигает 7,8%. По итогам 2020 года структура рынка преобразовывается кардинально: доля Отбасы банка вместе с программами «7–20–25» и «Баспана Хит» достигла 99,1%, доля рыночного кредитования снизилась до мизерных значений, составив всего 0,9%.

Нацбанк РК в июне этого года объявил о завершении «7–20–25» и «Баспана Хит». По оценкам регулятора, выделенные на программу «7–20–25» 1 трлн тенге (на тот момент было освоено 333 млрд тенге) будут исчерпаны к концу следующего года. А программу «Баспана Хит», на которую выделено 600 млрд тенге (на момент объявления новости было освоено 520 млрд тенге), планируется закрыть к концу текущего года.

Урбанизация даст спрос

Уменьшение госрасходов на стимулирование ипотечного кредитования не случайно. Нацбанковская стратегия денежно-кредитной политики – 2030 подразумевает выход регулятора из финансирования программ поддержки с 2023 года.

Одна из причин – краткосрочные фискальные меры, которые спровоцировали бурный рост ипотечного кредитования, привели к удорожанию недвижимости и снижению стоимости ипотеки ниже равновесных значений. Сокращение государственного вмешательства необходимо, чтобы вернуть рынок ипотеки, шире – недвижимости, к равновесным значениям. Это позволит в долгосрочной перспективе избежать перегрева рынка, который рискует перерасти в финансовый кризис.

В Нацбанке РК считают, что для стабильного и долгосрочного развития рынка жилья следует переходить на более адресную поддержку социально уязвимых слоев населения. «В отношении остального населения необходимо переходить на рыночные механизмы, которые в большей степени позволяют связать динамику доходов населения с ценообразованием на рынке недвижимости», – указано в Отчете о финансовой стабильности Казахстана – 2020.

Но государство не станет полностью уходить с рынка ипотечного кредитования. Поскольку это вызовет снижение цены на недвижимость и обесценение залогового обеспечения. Тем самым возрастает возможность финансового кризиса через канал залогового обеспечения. Президент РК Касым-Жомарт Токаев в своем последнем Послании заявил, что «будет разработана целостная жилищная программа, ее администратором станет Отбасы банк, который трансформируется в национальный институт развития». Также он высказался по поводу пенсионных накоплений, предложив использовать их (выше порога достаточности) для покупки жилья через Отбасы банк.

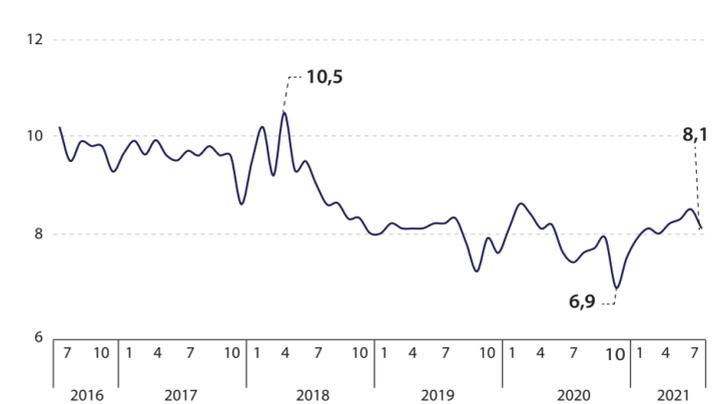
Таким образом, государственное вмешательство в среднесрочной перспективе будет снижаться, но не кардинально. С другой стороны, в долгосрочной перспективе (более пяти лет) намечается снижение спроса или как минимум он не будет таким высоким, как прежде. И для этого есть несколько факторов.

Первый фактор: казахстанцев из возрастной группы 20–24 лет, которые начнут формировать спрос на жилье со следующего года, сейчас меньше на 22,5%, чем было пять лет назад. Причем наблюдается отрицательная динамика в двух столицах: Нур-Султан (–1,5%) и Алматы (–26,6%). Невысокий спрос будет и со стороны казахстанцев, которым сейчас 15–19 лет. Эта группа хотя и показала положительную динамику по сравнению с тем, что было пятью годами ранее, но все же мизерную – всего 1% роста.

Урбанизация – фактор, который поддержит спрос на жилье в перспективе. Несмотря на равномерный рост уровня урбанизации, Казахстан отстает от тех государств, которые классифицируются как страны с доходами выше среднего (РК также относится к этой группе). По итогам июля 2021 года городское население в РК составило 59,2% против 67,6% в странах из группы upper middle income. Для увеличения урбанизации в Казахстане существует ряд причин, среди которых выделяются более высокие зарплаты и доступность к качественной медицине и образованию в городах.

Госстимулирование сбило стоимость ипотеки

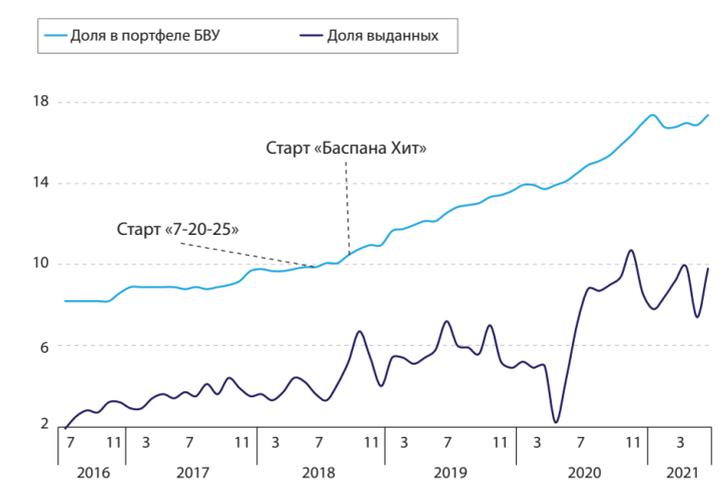
Средневзвешенная ставка по выданным ипотечным займам, %



Источник: НБ РК

Государственная поддержка разогнала ипотечный рынок

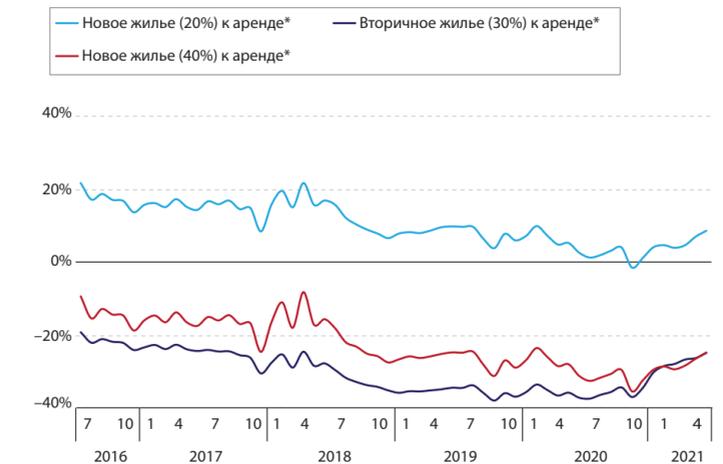
Доля ипотечных займов в общем кол-ве выданных и в портфеле БВУ, %



Источник: НБ РК

Ипотека выгоднее съемной квартиры

Соотношение ежемесячного платежа к арендной плате, %



* В скобках указана сумма первоначального взноса.
Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК



Ипотека в одном окне

Как работает «Центр ипотеки» VI Group

Рынок ипотечного кредитования традиционно связывается с банками. Однако последние несколько лет этот бизнес активно осваивают и сами застройщики, предлагая собственные программы с возможностью покупки строящегося жилья под залог приобретаемой недвижимости. Тем самым строительные компании подогревают спрос на свои объекты, в том числе за счет ставок ниже рынка.

Так, в 2018 году в Нур-Султане открылся «Центр ипотеки – VI Ипотека». Как пояснили в VI Group, основная идея проекта – стимулирование продаж тех объектов, которые не подпадают под государственные программы льготного кредитования, путем организации всего процесса по принципу одного окна. Хотя возможность оформить заем по госпрограмме там тоже имеется.

На каждую квартиру клиенту предложат все возможные варианты займов, начиная с государственных программ, жилищных кредитов и заканчивая ипотечными программами от коммерческих банков. Заявка и документы на ипотеку принимаются без походов в банк, а в «Центре ипотеки», где размещены представители пяти крупных банков второго уровня. В 2019 году такой же центр открылся и в Алматы.

«Центр ипотеки» позволяет просто и быстро подобрать лучшие условия ипотеки для клиен-

та и сократить время оформления кредита от подачи заявки до получения ипотеки. Специалисты «Центра ипотеки» просто и доступно расскажут про условия ипотечных программ банков, помогут с заполнением анкет и сбором пакета документов. Помимо этого, нашим клиентам доступно оформление ипотеки online в 10 простых кликов», – рассказал руководитель по развитию финансовых технологий VI Group **Нурлан Онгарбаев**.

По прогнозам экспертов, в Казахстане будет наблюдаться дальнейший рост спроса на жилье, и в VI Group учитывают это, расширяя горизонт возможностей для клиентов вместе с банками-партнерами. В зависимости от характеристик ипотечного займа процентная ставка может начинаться от 0,1% годовых.

- Сбербанк: первоначальный взнос составляет от 10%, срок займа – от 12 до 180 месяцев, а ставка – от 0,1 до 12,99% годовых
- Банк ЦентрКредит: первоначальный взнос – 20%, срок займа – до 180 месяцев, ставка вознаграждения – 11,25% годовых
- Halyk Bank: первоначальный взнос – от 20%, срок займа – от 12 до 240 месяцев, ставка вознаграждения – от 0,1 до 12,5% годовых
- Altyn Bank: первоначальный взнос – от 30%, срок займа – от 12 до 240 месяцев, ставка вознаграждения – от 0,1 до 14% годовых

- Отбасы банк готов предложить жилищные займы с первоначальным взносом от 50%, сроком от 6 до 25 лет и ставкой вознаграждения от 3,5% годовых.

По словам Нурлана Онгарбаева, запущенная в апреле текущего года совместная программа с Altyn Bank позволяет получить полноценное online-одобрение в течение 30 минут с последующим online-оформлением ипотеки без посещения офиса банка.

«В ближайшее время мы планируем запуск аналогичного сервиса еще с несколькими банками второго уровня, что значительно повлияет на улучшение клиентского пути в решении жилищных вопросов. Наша цель – реализовать такой сервис, который позволит купить жилье в ипотеку за один день без документов и посещения офиса банка», – сообщил Онгарбаев.

VI Group – один из ключевых игроков на строительном рынке Казахстана. Это многопрофильный холдинг, в структуру которого входят дивизионы и дирекции в различных сферах строительства, девелопмента и инжиниринга. В общей сложности на рынке компания работает 26 лет. В ее портфеле более 5 млн построенных квадратных метров – жилых комплексов, коттеджных поселков, коммерческой недвижимости, инфраструктурных и промышленных объектов.

Доступное жилье – не будущее, а настоящее



Айдар Арифханов,
председатель правления АО «НУХ «Байтерек»

Строительству доступного жилья в Казахстане всегда уделялось особое внимание. В последние годы в стране был разработан целый ряд госпрограмм, которые поддерживают и развивают строительную отрасль. «Нұрлы жер» – одна из них, и ключевую роль в ее реализации играет холдинг «Байтерек».

Несмотря на хорошие темпы, программа каждый год сталкивается с большим вызовом – ростом потребности в жилье. Сегодня в очередях акиматов стоят около 570 тыс. казахстанцев. Чтобы упростить и ускорить процесс, снизив бюрократические проволочки, в правительстве приняли решение оптимизировать структуру холдинга. АО «Казахстанская жилищная компания» (КЖК) стало Единым оператором жилищного строительства, объединив в себе функции трех бывших дочерних организаций «Байтерека» – АО «Байтерек девелопмент» (БД), АО «Фонд гарантирования жилищного строительства» (ФГЖС) и АО «Казахстанская ипотечная компания» (КИК).

При снижении административных и трудовых ресурсов, экономии средств КЖК продолжает реализовывать важные направления в строительстве.

Благодаря этому удалось структурировать «револьверный» денежный поток от выкупленных облигаций – с одной стороны деньги от продажи бондов направляются на строительство кредитного жилья в регионах, как и средства, вырученные холдингом от выплат по купонам. Этот механизм позволяет организовывать финансирование строящихся по госпрограммам объектов практически без угроз перебоев с платежами.

В текущем году объем финансирования только этого направления составит 109,6 млрд тенге за счет средств Национального фонда. С учетом дополнительного привлечения на рынке 61,5 млрд тенге и микширования со средствами Нацфонда РК сумма приобретения облигаций составит 171,1 млрд тенге, из которых выкуплено 28,9 млрд тенге. Оставшиеся облигации будут аккумулированы в IV квартале текущего года.

В общей сложности с 2016 года холдинг выкупил облигаций акиматов на 649,9 млрд тенге (из них в 2020 году на 281,2 млрд тенге). Это действительно востребованный инструмент, план по которому каждый год мы исполняем на 100%.

Еще одно направление холдинга – гарантирование жилищного строительства, которое было запущено после учета уроков прошлого долевого кризиса в Казахстане. Сегодня, чтобы начать привлекать средства дольщиков в строительство жилого комплекса, застройщики должны получить гарантию КЖК (ранее эту работу вел ФГЖС). За все годы реализации этого направления было выдано гарантий на 480 млрд тенге. В этом году – 210 млрд тенге.

С недавних пор в КЖК перешли функции фонда развития предпринимательства «Даму» по субсидированию кредитов застройщиков. Этот инструмент позволяет строительным компаниям держать цены на жилье на доступном уровне. По итогам прошлого года при плане 20 млрд тенге подписаны кредитные договоры на

23 млрд тенге, сумма выплаченных субсидий составила 2,2 млрд тенге. В этом году подписаны договоры на 10,5 млрд тенге, до конца года план будет доведен до 20 млрд тенге.

Кроме того, с 2019 года КЖК реализует направление госпрограммы «Нұрлы жер», благодаря которой более 2,5 тыс. работников сфер образования и здравоохранения получают арендное жилье с правом выкупа. На эти цели было выделено 40 млрд тенге.

Я думаю, нет необходимости убеждать в значимости роли нашего Единого оператора в обеспечении доступным жильем граждан. Тем более что сегодня затраты на его функционирование значительно сокращены, качество усилено, а объемы работы растут.

В перспективе мы видим КЖК мощной структурой, которая помимо нынешних функций будет заниматься комплексной застройкой самодостаточных микрорайонов с необходимой социальной и коммерческой инфраструктурой. Я бы назвал это эффективным решением.

Но стоит отметить, что госпрограмму «Нұрлы жер» реализует также другая дочерняя организация холдинга, которая в рамках проводимой жилищной реформы переименована в АО «Отбасы банк». Это единственный банк у нас в стране, который реализует систему жилищных строительных сбережений. Я считаю этот механизм полезным, так как помимо обеспечения вкладчиков жильем по очень выгодным условиям он также воспитывает в них финансовую дисциплину. Сегодня в системе Отбасы банка числится 2 млн договоров с суммой накоплений 1,2 трлн тенге.

Две важные социальные программы также реализует Отбасы банк. Набирает популярность проект «Шаньрақ», жилищные займы по которому выдаются под 5% годовых на 20 лет при наличии первоначального взноса от 10% стоимости жилья. С момента его реализации, с прошлого года, выдано 12 тыс. займов на 141,2 млрд тенге.

По программе «Бақытты отбасы» ключи от собственных квартир получают многодетные и неполные семьи или семьи, воспитывающие детей с инвалидностью. На сегодня поддержано 11,6 тыс. таких семей по всей стране. Займы выдаются под 2% годовых сроком до 20 лет, первоначальный взнос от 10% с возможностью использования жилищных сертификатов от акиматов.

Подводя итог, хочется сказать, что с вводу госпрограммы «Нұрлы жер» кажется стопкой бумаг. На деле она охватывает большой объем работы практически по всем направлениям жилищного строительства. Без программы действий невозможно прийти к какому-то результату. К тому же наша программа корректируется, учитывая возникающие потребности казахстанцев.

Квартирный вопрос



Как приобрести доступное жилье вне госпрограммы, поможет ли государство при строительстве частного дома и аренде жилья, а также как сделать распределение доступного жилья справедливым, «Курсив» обсудил с председателем правления АО «Отбасы банк» **Ляззат Ибрагимовой.**

– Отбасы банк – крупный игрок казахстанского рынка жилой недвижимости. Как вам удалось добиться этого результата, была ли модель развития жилищно-сберегательного банка взята из опыта других стран?

– Среди стран СНГ казахстанский Отбасы банк – единственный, кто смог полностью реализовать механизм жилищно-строительных сбережений (ЖСС) и вырасти в крупного игрока.

Многие считают, что мы самый крупный игрок на ипотечном рынке страны. Но система

жилищно-строительных сбережений – это не классическая ипотека, у нас человек сначала обязательно становится вкладчиком, то есть мы учим людей копить. Я бы сказала, что мы – самый крупный игрок на рынке обеспечения жильем. Начав работать в 2003 году, сейчас банк ежегодно выдает более 60% всех займов, где основной целью является приобретение жилья, а количество вкладчиков достигло 2,1 млн – это фактически пятая часть взрослого населения Казахстана.

– Президент в своем Послании 1 сентября 2021 года поручил разработать целостную жилищную программу, администратором которой станет Отбасы банк. Как это изменит ваши функции?

– После трансформации в 2022 году в Национальный институт развития жилья банк сохранит свою основную деятельность – реализацию системы ЖСС, а также станет администратором республиканской базы очередников. У нас будет центр по обеспечению первым жильем, то есть мы будем централизованно вести учет казахстанцев, состоящих в Единой базе очередников, выдавать жилищные сертификаты и субсидировать арендные платежи.

– В ближайшие год-два завершатся госпрограммы «Баспана Хит» и «7–20–25». Как это повлияет на деятельность Отбасы банка?

– Думаю, завершение ипотечных госпрограмм приведет к росту востребованности наших продуктов. Прежде всего – благодаря низким процентным ставкам в Отбасы банке.

Ценообразование классической ипотеки формируется, исходя из простой формулы: ставка по депозитам населения в коммерческом банке плюс маржа банка, которая в Казахстане находится на уровне 4%. Даже когда банки получали ликвидность под 3% годовых по госпрограмме «7–20–25», населению займы выдавали под 7%.

У нас, как у национального института развития, вопрос получения прибыли не является главным. Миссия банка – обеспечение казахстанцев доступным жильем. Поэтому в различных программах в зависимости от цели уровень маржи обычно не превышает 2%. К примеру, по программе «Бакытты отбасы», направленной на обеспечение жильем многодетных и неполных семей, а также семей, воспитывающих детей с ограниченными возможностями, маржа банка составляет 1,85%. По программе «Шанырак» мы привлекли ресурсы под 4%, а выдавали под 5% годовых. Коммерческие банки не могут себе позволить такую низкую маржинальность продуктов.

Сейчас демографическая ситуация в стране находится в самом лучшем состоянии для рынка недвижимости – более трети казахстанцев имеют возраст от 14 до 35 лет. То есть в большинстве случаев это тот возраст, когда люди женятся или планируют создавать семьи. Это с учетом урбанизации сильно повышает спрос

на жилье. Кроме того, недостаточно развитый фондовый рынок, куда люди могли бы инвестировать излишки своих денежных средств, делает недвижимость самым востребованным активом.

Учитывая грядущую трансформацию и завершение ипотечных госпрограмм, я думаю, что в перспективе нашими вкладчиками может стать треть взрослого населения страны.

– Государственными ипотечными программами воспользовались многие жители страны. Но за три минувших года показатель обеспеченности жильем вырос менее чем на 1 п. п., достигнув 22,6 кв. м. Сейчас госпрограммы сворачиваются, а ведь к 2030 году, по планам правительства, на одного казахстанца должно в среднем приходиться уже 30 кв. м жилья. За счет чего вы, как национальный институт развития, будете увеличивать этот показатель?

– Чтобы достичь обеспеченности 30 кв. м на человека, нужно строить очень много жилья. Но главный вопрос в другом – насколько платежеспособно наше население, чтобы выкупить то большое предложение, которое сформируется на рынке?

Наша задача по обеспечению жильем сводится к тому, чтобы правильно оценить клиента. Клиент изначально должен идти на те условия, которые он и его семья смогут выполнять в будущем.

Мы, как национальный институт развития, хотим изменить подходы в жилищной политике. Сейчас в очереди на жилье прежде всего стоят госслужащие, военнослужащие, работники бюджетных организаций, пенсионеры и социально уязвимые слои населения (люди с ограниченными возможностями и семьи, воспитывающие детей с ограниченными возможностями, неполные семьи и так далее). В эту очередь, к примеру, не может встать работник частного сектора, ответственно воспитывающий двух-трех детей и берегущий свою семью. На мой взгляд, это самые лучшие семьи – они законопослушны и растят будущее страны высокого человеческого качества. При этом, как показала пандемия, такие семьи менее защищены, чем те же работники госсектора, которые в период локдаунов стабильно получали свою зарплату.

Наш новый подход основан на двух принципах. Во-первых, независимо от отрасли, где человек работает, все равны. И, во-вторых, ставка по кредиту должна определяться, исходя из дохода на одного члена семьи. Мы предлагаем использовать лестницу доступности жилья, где главным критерием определения процентной ставки по займу будет размер дохода на одного члена семьи. Как национальный институт развития, мы будем вести базу, которая позволит увидеть, есть ли у семьи жилье и меняла ли семья свои жилищные условия в последние пять лет. Исходя из этих критериев, мы сделаем участие в программах более справедливым.

– Какие продукты банка пользуются наибольшим спросом?

– Мы видим хороший спрос на программу «Шанырак», по которой вкладчики могут купить новое жилье. На сегодня у нас около 6 тысяч одобренных клиентов, прошедших предварительную оценку платежеспособности, которые ищут квартиры экономкласса в ценовом диапазоне до 18 млн тенге для Алматы и Нур-Султана и до 12 млн для других регионов. При таком росте спроса мы наблюдаем дефицит готовых квартир с правоустанавливающими документами. Это, в свою очередь, рождает огромный спрос на недостроенное жилье с гарантией КЖК.

Здесь нужно отметить, что программа «Шанырак» уникальна по своей архитектуре. С одной стороны, очереднику дано право выбора между частным застройщиком и жильем, построенным акиматами. С другой стороны, есть ограничение по приобретению только нового жилья, так как это положительно влияет на экономический рост.

По итогам на 1 сентября 2021 года за весь период реализации программы 5,4 тысячи заемщиков выбрали жилье, построенное по линии акиматов, 3,7 тысячи приобрели готовое жилье у частных застройщиков, 2,3 тысячи заемщиков купили строящееся жилье под залог договора долевого участия под гарантию КЖК.

Популярностью также пользуются программы для многодетных и неполных семей «Бакытты отбасы», женская ипотека «Умай», продукт для военнослужащих «Әскери баспана».

Молодежь в возрасте до 35 лет привлекает программа «Алматы жастары». За пять лет при поддержке алматинского акимата мы обеспечили первым жильем порядка двух тысяч молодых семей. На днях я подписала аналогичное соглашение с акиматом Нур-Султана. Жамбылская, Алматинская и Карагандинская области закладывают средства для участия в этой программе в бюджеты на 2022 год.

У нас уже около 200 тысяч детских депозитов. Часто их открывают те, кто уже решил с нашей помощью свой жилищный вопрос, – более благодарного клиента не найти. В квартирах, которыми мы обеспечиваем казахстанцев, живет очень много детей, и эти дети завтра придут к нам и вместе с нами будут копить на собственное жилье.

Максимальная сумма займа в Отбасы банке – 90 млн тенге. Так было в течение 17 лет, и лишь в 2021 году мы подняли максимальную сумму займа до 100 млн тенге из-за большого количества обращений по поводу использования ЕПВ в качестве первоначального взноса. То есть если вы хотите купить пятикомнатный пентхаус, то это не к нам – в основном мы обеспечиваем первым жильем.

– Кроме покупки жилья повысить показатель обеспеченности можно за счет развития рынка арендного жилья или стимулирования индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Работает ли Отбасы банк в этих направлениях?

– В Отбасы банке можно получить кредит на приобретение дома, а также на строительство или ремонт дома. Причем по кредитам на строительство действует упрощенный порядок – мы не требуем полного пакета документов

Портрет среднестатистического заемщика банка



(проектно-сметной документации, архитектурно-планировочного задания), не требуем обязательно нанимать строительную компанию с лицензией. Заемщик может построить дом хозяйственным способом. Банк просто мониторит, чтобы в течение 24 месяцев с момента получения займа жилье было введено в эксплуатацию.

Такие займы есть в нашем портфеле, но их доля пока не превышает 2%. Думаю, это связано с бюрократическими процедурами по приобретению земельных участков и вводу ИЖС в эксплуатацию. Но за индивидуальным домостроением, на мой взгляд, будущее, поэтому мы будем развивать это направление и упрощать процедуры.

К примеру, сейчас у нас облегченная процедура получения займов на ремонт жилья. Чтобы подтвердить целевое использование денежных средств, заемщику достаточно будет принести смету расходов на этапе кредитования и затем принести шесть фотографий, сделанных до и после ремонта.

Что касается арендного жилья, то этой осенью в Мажилис «зайдет» законопроект по концепции развития жилищной политики. Там впервые в истории страны появляется норма, согласно которой казахстанская семья с доходом ниже определенного уровня (прежде всего это получатели АСП) будет иметь возможность получить новую форму госу-

Депозитный портфель Отбасы банка



* Данные на конец года.

дарственной поддержки – субсидирование стоимости арендной платы за съемное жилье из частного фонда.

В Казахстане сейчас адресную социальную помощь получают 120 тысяч семей, а это около 780 тысяч человек, почти половина из которых – дети. Такие семьи никогда не смогут выплачивать ипотеку даже под 2% годовых. Именно для таких слоев населения мы и предлагаем ввести субсидирование арендной платы.

Узнать обо всех наших продуктах и новинках можно в отделениях банка или через сеть консультантов – это более 1,2 тысячи человек, среди которых много и бывших сотрудников банка. Они объясняют условия наших программ, рассказывают о новых проектах, показывают на цифрах, как идет накопление, каким будет график платежей. Ведь банковские документы – это как глиняные таблички в пирамиде Хеопса – их может прочитать и понять только создатель этих документов. Нередко клиенты, особенно молодые люди с клиповым мышлением, физически не могут разобраться в 150-страничных талмухах. И вот здесь на помощь им и приходят наши консультанты, которые ведут своих клиентов от открытия договора сбережения до покупки квартиры.

– Государственные субсидии нередко достаются тем, кто получает зарплату «в конверте» или, к примеру, регистрирует фиктивные разводы. С другой стороны, есть множество нуждающихся, кому субсидий по разным причинам не досталось. Как, по вашему мнению, можно сделать субсидирование справедливым и эффективным?

– Во-первых, у каждой субсидии должны быть ФИО и адрес. Во-вторых, система должна быть открытой и прозрачной. Когда мы вливаем огромные миллиарды для поддержания определенных сегментов общества, конечный бенефициар этих субсидий непонятен. А если субсидирование персональное, а система прозрачная, поддержку получают действительно те, кому она необходима.

Например, чтобы сделать распределение льготных кредитов по программе «Бакытты отбасы» прозрачным, мы публикуем у себя на сайте фамилии и имена получателей этих займов. Каждый участник программы, подписывая кредитный договор, дает свое согласие на размещение своих данных – не было ни одного отказа. Людям не стыдно публиковать свою фамилию, если они на самом деле нуждаются в жилье. При формировании центра по обеспечению первым жильем мы тоже будем размещать подобные списки.

Перекус должен нивелироваться через цифровизацию, чтобы достоверную информацию о доходах и наличии активов можно было получить онлайн. Со временем, думаю, мы добьемся всеобщего декларирования доходов и тогда увидим реальные масштабы нуждающихся в поддержке из бюджета.

Сейчас же возможны ошибки, в том числе и технические, из-за того что есть теневой рынок труда, много возможностей скрывать свои настоящие активы. Но в целом общество зреет. Если поколение 70-х до сих пор считает, что взять у государства то, на что морально не имеешь права, это норма или даже заслуга, то молодежь относится к этим вопросам более обдуманно.

Сделки в быстром темпе

Freedom Finance Bank поставил рекорд в скорости выдачи ипотечного займа

Казахстан уже несколько лет подряд занимает лидирующие позиции в цифровизации государственных услуг среди стран бывшего советского блока, обойдя не только Россию, но и государства Балтийского региона, которые являются частью Европейского союза. По итогам 2020 года наша страна заняла 29-е место среди 193 государств мира по этому показателю, свидетельствуют данные исследования ООН о развитии цифрового правительства в мире.

Динара Бекмагамбетова

Оцифровка государственных услуг, в том числе и систематизация огромного числа данных министерств и ведомств, в свою очередь оказывает влияние и на бизнес-процессы в различных отраслях экономики. Упростились процедуры открытия юридических лиц, уплаты обязательных платежей в бюджет, подачи деклараций и т. д. Банковский сектор – один из ключевых участников этой экосистемы, через который проходят десятки миллиардов тенге различных платежей в бюджет. Доступ к большому массиву государственных данных позволил банкам форсировать цифровизацию своих собственных продуктов. Всего несколько лет назад для того, чтобы оформить простой потребительский кредит, необходимо было собирать документы, справки, ждать решения банка. Процесс мог занять несколько дней, иногда недель. Сейчас решения принимаются фактически у прилавка магазина: Big Data в течение нескольких секунд проверяет историю потенциального заемщика, его платежеспособность, наличие обременений и практически сразу выдает решение. Очевидно, двигаясь «от

простого к сложному», банки начали аналогичную работу и с ипотечным кредитованием.

Свой дом за 24 часа

В июле этого года Freedom Finance Bank стал первым банком в Казахстане, оцифровавшим процесс получения ипотеки на 90%. Потенциальному заемщику нужно всего лишь вбить свою фамилию и ИИН – все остальное сделают большие данные. То есть процедура оформления ипотеки стала практически идентична покупке смартфона в кредит.

Процесс получения займа предельно прост и состоит из шести этапов, пять из которых можно пройти онлайн. Сначала необходимо воспользоваться ипотечным калькулятором на сайте банка, чтобы подобрать условия кредитования.

Воспользоваться цифровой ипотекой могут все жители Казахстана в возрасте от 21 года, максимальный возраст – не более 63 лет на момент завершения кредита. Минимальная сумма займа – 3 млн тенге, первоначальный взнос – от 20%, ставка кредитования начина-

ется от 13% (ГЭСВ от 14%). Кредит предоставляется на срок от трех до 15 лет. Для того чтобы рассчитать условия займа, достаточно ввести стоимость квартиры и сумму первоначального взноса.

Далее необходимо подать заявку. Для этого потребуются только ИИН и номер телефона. На этом этапе банк проводит прескоринг потенциального заемщика, анализирует доходы и кредитную историю клиента. Если у заемщика слабая кредитная история, банк может запросить дополнительное подтверждение доходов в виде выписки из другого банка. Эту выписку система банка читает и интерпретирует самостоятельно. Если и этого недостаточно, то можно добавить созаемщиков. На этом же этапе клиент проходит видеоидентификацию личности для получения предварительного решения.

Третий шаг – оценка недвижимости для залога. К слову, залоговым имуществом могут быть квартиры на вторичном рынке – в домах не старше 1965 года постройки, и площадью не менее 29 кв. м. Для этого Freedom Finance Bank пользуется моделью больших данных (Big Data), благодаря которой оценить недвижимость становится возможным за считанные минуты. Результат при этом получается гораздо качественнее, чем если бы это делал человек. Дело в том, что автоматическая модель использует более 120 показателей, среди которых – близость объекта к транспортным узлам, учреждениям образования и здравоохранения, степень озеленения и многое другое. Учитывается и ситуация на макро- и микроуровнях: курс тенге к доллару, доход на душу населения, отдельные показатели того или иного региона, объем построенного жилья, инвестиции в строительство и так далее.

АРХИТЕКТУРА ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Единая экосистема обеспечивает цифровые процессы

Выпуск ЭШП и онлайн-подписание документов

- Задействован на этапе:
 - Подписание ДБЗ и ДЗ

Личные кабинеты участников процесса

- ЛК заемщика
- ЛК нотариуса
- ЛК юриста
- (база цифровых документов)

Регистрация залога через блокчейн

- Задействован на этапе:
 - Регистрация залога

Телемаркетинг

- Поддержка 24/7
- Триггерная система заявок
- Мониторинг каждого действия клиента



Источник: Freedom Finance Bank



Фото: Depositphotos/Sehenswerk



Фото: Дина Ким

Модель анализирует и данные по исторической стоимости недвижимости в районе. Это позволяет банку при принятии решения брать во внимание ситуацию на рынке.

Далее – оформление договора купли-продажи. Сервис банка предоставляет нотариуса, который оформит документы для подписи. Это единственный этап, когда заемщику придется взаимодействовать с человеком, так как этого требует казахстанское законодательство. Работает это так: в личный кабинет нотариуса онлайн поступает готовый комплект договоров. Покупатель с продавцом встречаются в кабинете нотариуса, подписывают документы, после чего нотариус отправляет их на регистрацию в ЦОН.

Все банковские документы клиент подшивает с помощью ЭЦП. Если у заемщика ЭЦП нет, то банк помогает его выпустить. Таким образом, все банковские документы хранятся в электронном виде. Регистрация залога также автоматизирована – она происходит в государственном реестре на блокчейне.

«Мы в онлайн выдаем кредит на счет нашего заемщика и переводим деньги на счет продавца недвижимости, которому тоже открываем счет в нашем банке при помощи биометрии. В общем, чтобы клиенту сделать ипотечную сделку, ему не надо ни разу приходить в банк», – отмечал ранее ключевой акционер Freedom Finance Bank и глава Freedom Holding Corp. Тимур Турлов в интервью «Курсиву».

На шестом, заключительном этапе клиент становится собственником жилья. Весь процесс от подачи заявки до оформления договора, по словам сотрудников банка, занимает не более 24 часов. Рекорд же составили два часа с момента подачи заявки до перевода денег на счет клиента.

Первые итоги

За три месяца работы «цифровой ипотеки» общий объем одобренных кредитов превысил 5 млрд тенге, средняя сумма займа при этом составила 16 млн тенге.

Воспользоваться цифровой ипотекой пока могут только жители крупнейших казахстанских городов – Алматы и Нур-Султана. Две трети заемщиков выбирают одно- и двухкомнатные квартиры площадью от 18 до 57 кв. м и средней стоимостью от 19 до 28 млн тенге. Чуть

больше 20% оформили ипотеку на трехкомнатные квартиры со «средним чеком» 38 млн тенге. На долю четырехкомнатных квартир пришлось 4% заемщиков, а усредненная стоимость таких апартаментов составила 62 млн тенге.

Процесс обработки данных ипотечных кредитов, которые выдает Freedom Finance Bank, стал самым оцифрованным в мире. К такому выводу пришла аналитическая группа самого фининститута, изучив уровень диджитализации банковских продуктов из стран – лидеров цифровизации госуслуг: Дании, Южной Кореи, Финляндии, Австралии, Швеции, Великобритании, Новой Зеландии, США и Нидерландов. Рассматривались и тестировались следующие этапы получения ипотеки: заявка – предварительное одобрение – оценка жилья – решение – оформление сделки – подписание документов – регистрация залога – выдача в моменте – постобслуживание. Анализ показал, что в международных примерах применяется гибридная схема, когда онлайн-процессы совмещаются с офлайн.

В казахстанской цифровой ипотеке оцифрованы все этапы, кроме последнего, когда необходима встреча с нотариусом, чтобы подписать договор купли-продажи. Удаленно это сделать нельзя согласно законодательству Казахстана. Но даже с последним шагом оформление ипотеки занимает не больше суток. Бумажные документы не требуются – система сама собирает их из государственных баз, оценка недвижимости происходит онлайн, залог регистрируется дистанционно, а электронно-цифровую подпись можно выпустить в процессе.

Уровень цифровизации ипотеки в развитых странах и Казахстане

Страна	Банк	Уровень цифровизации ипотеки	Оцифрованные этапы
Казахстан	FREEDOM finance Банк	90%	Все проходит онлайн, кроме оформления договора купли-продажи у нотариуса (требование законодательства РК)
Великобритания	molo	55%	Заявка, предварительное одобрение, оценка жилья, подписание документов, постобслуживание
Новая Зеландия	HEARTLAND BANK	44%	Заявка, предварительное одобрение, подписание документов, постобслуживание
Эстония	SEB	44%	Заявка, оформление сделки, подписание документов, постобслуживание
Нидерланды	bijBouwe	44%	Заявка, предварительное одобрение, подписание документов, постобслуживание
Швеция	SBAB!	33%	Заявка, предварительное одобрение, постобслуживание
Южная Корея	K bank	33%	Заявка, предварительное одобрение, постобслуживание
США	Better	33%	Заявка, предварительное одобрение, постобслуживание
Финляндия	Nordea	33%	Заявка, подписание документов, постобслуживание
Дания	Nykredit	22%	Заявка, постобслуживание
Австралия	Commonwealth Bank	22%	Заявка, постобслуживание

Цифра как норма



Цифровизация ипотеки расширит возможности банков и сделает госпрограммы эффективнее. Очень скоро цифровая ипотека станет стандартным продуктом.

Айдос Жумагулов,
советник совета директоров
Freedom Finance Bank

Будущее, в котором традиционные банки трансформируют часть своих процессов и культуру по аналогии с финтех-компаниями, стремительно приближается. В начале октября этого года ряд аналитиков опубликовали прогноз, по которому в ближайшие пять лет около сотни тысяч банковских служащих должны будут повысить квалификацию, чтобы соответствовать динамичным изменениям на рынке. Причина – цифровизация, которая проникает во все новые ниши по мере развития искусственного интеллекта, облачных вычислений и внедрения роботов. В результате автоматизации ручные процессы будут оптимизироваться.

Вызов диджитализации принимает в том числе и наш рынок. Практика показывает, что в новых условиях увереннее себя чувствуют гибкие игроки рынка, которые готовы использовать открывающиеся возможности и принимать изменения. Организации, игнорирующие тренды, будут испытывать больше сложностей с развитием бизнеса и удержанием показателей на привычных уровнях. Размер организации, конечно, влияет на скорость перемен. И в этой истории ключевые изменения зависят от менеджмента, который не должен допустить саботирования вызовов и возможной девальвации бизнеса.

В рамках нашего кейса мы изучили рейтинг из топ-11 стран по цифровизации ипотеки, где были рассмотрены примеры наиболее продвинутых в технологическом отношении развитых и развивающихся рынков. На разных рынках много своих особенностей и рейтингов по лидерству, где-то большие организации, где-то финтехи занимают большую долю. Много корреляций с возможностями самого рынка, регулированием и реализованными проектами, которые заняли лидирующие позиции в своих нишах. Мы искали бенчмарк в качестве примера, но не смогли найти его ни в одной стране мира. И нам пришлось в Казахстане построить первую в мире процедуру приобретения квартиры в ипотеку за 24 часа в цифровом пространстве. И тут неважно, какую ты строчку занимаешь в рейтинге банков по активам либо другим показателям. Цифра дает абсолютно всем одинаковые возможности для старта.

Конечно, наш продукт – оцифровка 90% всех процедур – реализовался благодаря возможностям и сервисам правительства Казахстана. Мы – уникальная страна в части оцифрованных государственных сервисов, невозможно было бы запустить проект за три месяца без данной инфраструктуры. Тесное взаимодействие банка с Министерством цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности позволило автоматизировать значительную часть процессов и сократить срок заключения сделки до суток. Наличие сервисов по удаленной идентификации КЦМР, интеграции с ГКБ и ПКБ, онлайн-регистрации залога через технологии блокчейн открыли финансовым организациям возможности на рынке – строить свои интересные продукты. Тут большая заслуга Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК в лице Багдата Мусина.

Все это позволило Казахстану сформировать хорошую базу для дальнейшей цифровизации традиционных банковских продуктов. И кейс цифровой ипотеки Банка Фридом Финанс Казахстан – показательный пример этого.

Следующим логичным шагом было бы включение цифровой ипотеки в государственные программы кредитования, которые сегодня обеспечивают большинство новых сделок на рынке.

Рынки переживают период бурной цифровизации, причем перелом уже произошел. По итогам первого полугодия 2021 года доля безналичных операций, проводимых пользователями банковских карт в РК, достигла 76%, а в структуре самого безнала 83% приходится на транзакции в онлайн.

Тотальная цифровизация ипотеки – вопрос времени. Мы действительно вдохновляемся тем, что являемся трендсеттерами на рынке, демонстрируя возможности эффективного сотрудничества банков, финтех и гевтех. Ипотека – один из сложнейших продуктов, который подлежит автоматизации. Уверен, в скором времени мы увидим и от других банков большое количество цифровых продуктов и сервисов.



Акционерное общество «Банк ЦентрКредит» создано 19 сентября 1988 года и является одним из первых и крупнейших коммерческих банков Казахстана с универсальной бизнес-моделью. Банк предоставляет широкий спектр высокотехнологичных финансовых услуг во всех регионах страны. Филиальная сеть банка насчитывает 19 филиалов и 123 отделения. Клиенты банка – 2 миллиона физических и 100 тысяч юридических лиц.



Фотом: depositphotos/koydesign

Ипотека без ограничений от Банка ЦентрКредит

Банк ЦентрКредит традиционно занимает лидирующие позиции в сфере ипотечного кредитования, что подтверждается многочисленными наградами и, самое главное, тысячами счастливых семей, которые стали обладателями собственного жилья благодаря ипотечным программам, реализуемым в БЦК.

Помимо популярной госпрограммы «7–20–25», где со дня ее запуска Банк ЦентрКредит ежегодно признается одним из лидеров, в банке реализуется своя ипотечная программа «#Ипотека». Этот продукт Банка ЦентрКредит можно смело назвать прорывным, поскольку в нем собраны наилучшие условия для клиентов: первоначальный взнос – от 20%, процентная ставка – от 11%, ГЭСВ – от 12,1%, сумма займа – до 100 млн тенге, срок кредитования – до 15 лет! На сегодняшний день это, пожалуй, самый выгодный ипотечный продукт на рынке, не привязанный к государственным программам. Именно наличие собственной программы позволяет избежать различных ограничений и предоставить клиенту действительно выдающиеся условия. Здесь нет зависимости от имеющихся у потенциального заемщика ипотечных кредитов, также ипотеку может получить клиент, у которого уже имеется собственное жилье. Существенным преимуществом продукта «#Ипотека» является возможность рассматривать косвенные доходы, которые по каким-либо причинам не отражаются через пенсионные отчисления. В этом случае банк готов рассмотреть финан-

совое состояние потенциального заемщика, учитывая все возможные виды доходов.

Банк очень ценит время своих клиентов, поэтому процесс выдачи ипотеки был максимально оптимизирован, что дает возможность оформить «#Ипотека» в течение одного рабочего дня.

«Мы создали максимально гибкий и доступный продукт для наших любимых клиентов. Собственное комфортное жилье – домашний очаг – один из важнейших элементов счастливой семейной жизни. Именно поэтому мы предоставляем клиентам самые удобные условия, не ограничивая их ни в чем. Будем рады видеть в стенах нашего банка каждого казахстанца и с удовольствием поздравим его с новосельем», – говорит председатель правления Банка ЦентрКредит Галим Хусаинов.

Также в банке возможно оформление займа с долевым участием, эта программа объединяет в себе выгодные условия продукта и возможность приобретения жилья по сниженной цене на этапе строительства у аккредитованных компаний. Банк всегда прислушивается к потребностям клиентов и всегда идет навстречу их пожеланиям.

Стоит отметить и тот факт, что в феврале 2021 года Банк ЦентрКредит стал официальным уполномоченным оператором по целевому использованию единовременных пенсионных выплат из ЕНПФ на улучшение условий жилья. Денежные средства можно использовать на получение ипотечного жилищного займа, на

частичное и полное погашение задолженности по ипотеке, а также на рефинансирование займа на недвижимость.

В БЦК не забывают и о социальной ответственности – в октябре 2019 года банк запустил проект «Ипотека для военных», в рамках которого для военнослужащих установлены более лояльные кредитные правила при проведении финансового анализа с учетом суммы ежемесячных жилищных выплат, получаемых военнослужащими. Данный проект действует при оформлении как по государственным программам, так и по ипотечным программам банка.

В банке также активно идет цифровизация процессов. Для тех, кто только задумывается о приобретении жилья в ипотеку, Банк ЦентрКредит запустил уникальный технологичный инструмент предварительной квалификации заемщиков! Теперь, чтобы понять, на какую сумму кредита можно рассчитывать, потенциальному клиенту необходим лишь гаджет, подключенный к интернету, и 10 минут свободного времени. На основании его кредитной истории и доходов система выдает предварительное одобрение суммы, на которую он может рассчитывать. Получив одобренную цифру, клиент будет знать, доступна ли ему данная квартира или имеет смысл рассмотреть другие варианты. Рассматриваются заявки по программе «7–20–25» и собственному ипотечному продукту «#Ипотека».

**Хотите приобрести квартиру в ипотеку?
Ждем вас в Банке ЦентрКредит!**



ИПОТЕКА от Банка ЦентрКредит



быстро

выгодно

уютно



Фото: Depositphotos/Hanmamariah

Трансформация кредитного опыта

Мировой опыт показывает: переосмысление и изменение системы кредитования (в том числе ипотечного) позволяет финансовым организациям улучшить качество обслуживания заемщиков, сократить время обработки кредита и повысить операционную эффективность и прозрачность. Дополнительный профит – власти модернизируют государственные базы данных, без доступа к которым цифровая ипотека существовать не может.

Юрий Масанов

KPMG определяет цифровую ипотеку как «целостный опыт для заемщика – от целевого маркетинга и привлечения потенциальных клиентов до первоначальной заявки и обработки, андеррайтинга, закрытия и последующего аудита и маркетинга после закрытия». Аналитики KPMG не забывают упомянуть, что цифровая ипотека – это не только форма онлайн-заявки на сайте финансовой организации, но и автоматизация процесса с минимальным вмешательством человека (а лучше совсем без него).

С внедрением цифровых решений в ипотечной индустрии пять этапов создания ипотеки – первоначальное рассмотрение, подача заявки, обработка, андеррайтинг и закрытие – укладываются в очень короткие сроки: от нескольких часов до пары дней.

По оценке KPMG, за счет цифровых ипотечных решений кредитные организации могут нарастить выручку на 20–30%, повысить производительность продаж на 75%, снизить затраты на оформление ипотеки на 25–50% и на 25–40% сократить стоимость обслуживания.

Реальный опыт компаний превосходит ожидания – например, российскому Абсолют Банку

технологии позволили снизить издержки на заключение каждой сделки с 50 до 15 тыс. рублей.

Базовые требования

Оцифровка ипотеки выгодна и тем, кто дает кредит, и тем, кто берет. Для первых ипотека – это стабильный долговременный заем с прогнозируемыми выплатами со стороны клиента. Просрочки и неплатежи по ипотеке, как правило, самые низкие среди всех кредитных продуктов. Поэтому облегчение доступа к ипотеке через цифровизацию оправдывает себя, даже несмотря на необходимость инвестиций в технологии.

Потребители хотят снизить уровень стресса, который нарастает, когда сделка растягивается на пару недель, а то и на месяц, и не ходить в отделение с каждым нужным банку документом. Российская «Финансовая газета» со ссылкой на опросы ВЦИОМ и ДОМ.РФ сообщила, что в 2020 году 17% ипотечных кредитов в РФ были оформлены или рефинансированы дистанционно, а 63% заемщиков, заключивших сделки очно в офисе, хотели бы попробовать онлайн-формат.

Проблема личного посещения офиса банка снимается технологиями удаленной идентификации. Но основа цифровизации ипотеки – доступность и интеграция государственных баз данных. Именно отсутствие у банка возможности получить доступ к этим данным (или недостаточная интеграция между базами) становится во многих странах препятствием для развития цифровой ипотеки.

Подобная ситуация до недавнего времени наблюдалась в Российской Федерации – там банковский сектор активно работает над цифровизацией ипотечных продуктов начал только в прошлом году.

По оценке российского госинститута развития в жилищной сфере ДОМ.РФ, несмотря на пандемию, за 2020 год рынок ипотеки вырос более чем на 50% в денежном выражении. А в исследовании агентства «Национальные кредитные рейтинги» говорится, что в 2021 году российские банки могут нарастить ипотечный портфель до 10,6–10,75 трлн руб. (и впервые объем портфеля потребительских кредитов, размер которого к концу года ожидается в диапазоне 10,5–10,7 трлн руб.).

Ключевой фактор для перевода ипотеки в «цифру» – стандартизация процедуры для всех банков, цитирует РБК выступление заместителя генерального директора ДОМ.РФ Артема Федорко на конференции «Цифровая ипотека: как выстроить бесшовный клиентский путь». «Важно перевести в «цифру» все элементы ипотечного пути – электронную закладную, ипотечную страховку, отчет об оценке, – все элементы ипотечной сделки должны быть в стандартном цифровом формате, – заявил Федорко. – Важно сделать путь полностью бесшовным: после выбора квартиры сразу должна быть возможность получить все финансовые услуги: открыть эскроу-счет, получить ипотеку, выпустить электронную закладную, получить ипотечную страховку, получить отчет об оценке».

На практике же сделать процесс заключения сделок по ипотеке полностью цифровым было сложно из-за отсутствия дистанционного доступа к нужным данным, а также возможности дистанционно идентифицировать клиента и получить квалифицированную электронную подпись.

Но в начале пандемии в 2020 году российский центробанк разрешил финансовым институтам заключать сделки с клиентами онлайн без личного присутствия клиентов. По подсчетам ДОМ.РФ, меры правительства по цифровизации рынка, усилия самого рынка и карантинные ограничения способствовали тому, что в 2020 году около 290 тыс. семей в России оформили ипотеку по цифровым каналам.

Тренд на рост онлайн-ипотеки в России поддерживает пилотный проект по проведению ипотечных сделок в цифровом формате с электронными закладными – он стартовал в мае 2021 года. Эксперимент предусматривает электронную регистрацию ипотеки в Росреестре (хранит данные об имуществе и сделках с ним) и передачу электронной закладной в отдельный депозитарий. Работает эта схема через Единую систему межведомственного электронного взаимодействия и информационную систему на технологии распределенных реестров.

На первом этапе в эксперименте приняли участие Сбербанк, Газпромбанк, Банк ДОМ.РФ и ряд кредиторов, работающих с компани-

ей «Регион». Если пилотный проект признают успешным, он откроет путь к появлению большего числа цифровых предложений по ипотеке от российских банков.

В ДОМ.РФ отмечают, что цифровизация ипотеки ускорит процесс стандартизации всех документов, позволит банкам создавать более эффективные скоринговые модели, чтобы снизить риски и, как следствие, конечные ставки для граждан – именно за счет управления рисками.

Новое лицо ипотеки

Если в России скорее банки, стремясь повысить качество своих услуг, стимулировали государство взаимодействовать с ними, то Сингапур сам создал техническое решение, которое рынок может использовать на свое усмотрение.

Проект Правительственного технологического агентства Сингапура с помощью системы National Digital Identity дает возможность небанковским игрокам встраивать в свои цифровые сервисы финансовые услуги. Благодаря этому, к примеру, местный консорциум ведущих агентств недвижимости SRX Property смог на базе своего сервиса по поиску, оплате и управлению недвижимостью интегрировать возможность сравнения и оформления ипотеки в разных банках.

В США лидерство по внедрению цифровых решений в ипотечной сфере – у финтех-компаний. Они занимают свою нишу на этом рынке, имея преимущество перед классическими банками в гибкости и скорости внедрения новых технологий. В исследовании ОЭСР Digital Disruption in Banking and its Impact on Competition говорится, что финтех-кредиторы обрабатывают заявки на ипотеку на 20% быстрее других видов заемщиков.

Происходит это не только из-за удобства цифровых платформ финтех-компаний, но и из-за отставания регулирования от ситуации на рынке. На ипотечном рынке США у банков стоимость кредитования ниже, и они предоставляют качественные продукты, но теряют долю рынка из-за нормативных требований со стороны государства. Этим и пользуются финтех-компании, к которым предъявляются менее строгие требования.

В таких условиях благодаря цифровым технологиям формируется новое «лицо» ипотеки – больше это не банк, а сервис в интернете, где человек может подать заявку на заем и купить собственное жилье.

Примечательно, что для клиентов за рубежом онлайн-ипотека становится все более привлекательной. Исследования компании Fannie Mae в США показывают, что 41% опрошенных, которые покупают жилье впервые, хотят получить ипотеку по цифровым каналам, а среди тех, кто покупает жилье уже во второй раз (или более), такой показатель равен 33%.

Растущий спрос выражается в статистике местных банков. Например, Bank of America в начале 2021 года отчитывался, что в 2020-м 68% всех потребительских ипотечных займов было выдано по цифровым каналам против 36% в 2019-м. Аналитики ожидают, что вырастет и рынок ипотеки на цифровых платформах для займов. К 2027 году он может превысить \$20 млрд, из которых именно ипотека может занять до 15%, или около \$3 млрд.

Рост рынка онлайн-ипотеки во всем мире подтверждают и данные о рынке программного обеспечения для цифровой ипотеки. Если в 2019 году он оценивался в \$1,8 млрд, то к 2025-му, по прогнозам, вырастет почти в 2 раза – до \$3,44 млрд.



Фото: Depositphotos/lucianmilos



У каждого своя ипотека

Фото: Илья Ким

Ипотечный арсенал коммерческих банков состоит из льготного и рыночного продуктов. В свою очередь, рыночная ипотека представлена собственной и совместной с застройщиком программами. Для анализа были взяты ипотечные программы трех коммерческих банков: Сбербанк, Банк ЦентрКредит и Народный, которые в 2020 году сконцентрировали на себе 40,1% рынка.

Аскар Машаев

Банк плюс застройщик

Обычно ипотека не оформляется на строящееся жилье, поскольку недостроенная недвижимость не может выступать в качестве залога. Поэтому, если у будущего новосела на руках нет полной суммы за новую квартиру, практически единственным финансовым инструментом, облегчающим денежную нагрузку, остается рассрочка от застройщика. Недостаток этого финансового инструмента в том, что строительная компания обычно выставляет условие погасить остаток задолженности к моменту сдачи жилья.

Эти лакуны закрывает совместная программа строительных компаний и банков. Чтобы оформить такую ипотеку, обычно достаточно первоначального взноса и подтверждения дохода. С другой стороны, партнерство банка и

Основным залогом выступает приобретаемое жилье, в случае неполного покрытия банк может принять дозалог – как жилую, так и коммерческую недвижимость.

Стоимость заемных средств зависит от срока кредитования. Если срок не превышает 36 месяцев, то потенциальный клиент может рассчитывать на процентную ставку в 0,1% – речь, по сути, идет о рассрочке. Если срок займа превысит 36 месяцев, кредит обойдется дороже и ставка составит 1,99%. Максимальная процентная ставка в 8,99% действует для кредитов со сроком 121–180 месяцев. В середине сентября 2021 года в рамках партнерского продукта «Особая ипотека VI Group» предлагались новостройки в 46 жилых комплексах в трех городах – Нур-Султане, Алматы и Шымкенте.

Продукт «Десятка Rams Qazaqstan», как и предыдущая совместная программа, позволяет приобрести строящееся жилье. Но дополнительный плюс в 5-процентной скидке от стоимости жилья для клиентов Сбербанка, также предполагаются специальные условия для тех заявителей, у кого зарплатный счет в этом банке.

Ставки в зависимости от срока кредитования такие: 12 месяцев – 0,1%, от года до трех лет – 8,99%, максимальная ставка достигает 14,99% при сроке от 121 до 180 месяцев. Размер первоначального взноса зависит от статуса клиента: для участников зарплатного проекта он начинается от 10% стоимости жилья, для остальных – от 20%. Для индивидуального предпринимателя минимальный взнос начинается от 30%, если он подтверждает доход налоговой декларацией. Для прочих физлиц, которые подтверждают доход частично, сумма взноса стартует с половины от стоимости жилья. На момент мониторинга предлагались квартиры в трех жилых комплексах, которые расположены в Алматы.

Совместная с застройщиком программа Народного банка представлена двумя продуктами: «Первичное жилье от VI Group» и «Первичное жилье от BAZIS-A». Ставки кредитования для долгосрочного займа в первом продукте дороже, если сравнивать с программой Сбербанка, партнером которой выступает тот же застройщик. Например, кредит сроком 121–180 месяцев обойдется за 12,5%. Но у продукта «Первичное жилье от VI Group» свои плюсы, которые могут стать решающими в выборе Народного: возможен более длительный срок кредитования (до 240 месяцев, ставка – 12,5%), банк не требует дополнительного залога, а ипотека выдается для жилья в четырех городах РК. Доступны новые квартиры в 29 жилых комплексах, из которых на столицу приходится 20, на Алматы – пять, на Шымкент – два, по одному объекту в Актау и Атырау. Причем ипотека без дополнительного залога действует только для двух алматинских ЖК.

Базовые условия (взнос, срок) партнерского продукта Народного банка «Первичное жилье от BAZIS-A» аналогичны предыдущему, за исключением ставки, которая находится на уровне 13%. Продукт действует для четырех жилых комплексов, расположенных в Алматы.

В совместной программе Банка ЦентрКредит «Орда» партнером выступает не строительная компания, а единый оператор жилищного строительства «Казахстанская ипотечная компания». Преимущества этого продукта в

том, что доступно новое и вторичное жилье в 16 основных городах РК. Ставка и размер первоначального взноса зависят от того, как заявитель будет подтверждать доход. В случае полного подтверждения ставка составит 12%, взнос – от 30%. Если доход подтверждается частично, то ставка увеличивается до 14%, а взнос – от 50%. Кредит нацелен на решение квартирного вопроса определенных слоев населения, поэтому сумма кредита ограничивается 65 млн тенге, если квартира приобретается в Нур-Султане и Алматы, для других городов РК – 45 млн тенге.

Своя рыночная

У каждого банка как минимум одна собственная программа. У Сбербанка – «Жилищный проект», у БЦК – «#Ипотека», у Народного их две – «Ипотека» и Halyk Sale. Конкурировать с льготной ипотекой и совместными с застройщиками программами им позволяет одно или несколько преимуществ, которые нацелены на конкретный клиентский сегмент.

Сбербанковский «Жилищный проект» по сравнению с другими аналогичными продуктами двух банков является наиболее дешевой ипотекой: годовая ставка стартует от 9,9%. Остальные базовые условия кредитования стандартные: при полном подтверждении дохода минимальный порог первоначального взноса составляет 20%, предельный срок не должен превышать 240 месяцев; при частичном подтверждении дохода первоначальный взнос начинается от 50%, срок – до 180 месяцев. Конкурентное преимущество этого продукта в том, что кредит может быть оформлен для приобретения жилого дома, а для заявителя, получающего зарплату через Сбербанк, действуют специальные условия.

Рыночная программа БЦК «#Ипотека» предлагает ипотеку до 180 месяцев, ставка начинается от 11% годовых, а первоначальный взнос – от 30%. Рассматриваются заявки с полным подтверждением дохода и без анализа платежеспособности, в качестве залога выступает приобретаемая недвижимость.

В арсенале Народного банка две программы – «Ипотека» и Halyk Sale. На заемные деньги по программе «Ипотека» можно приобрести как готовую, так и строящуюся недвижимость, также земельные участки для индивидуального

Три коммерческих банка занимают 40,1% рыночной ипотеки

Доля ипотечного портфеля крупнейших коммерческих банков РК в 2019–2020 годы, внутренний круг – 2019 г.



Источник: НБ РК

Рыночная ипотека от коммерческих банков РК

№	Банк	Название продукта	Ставка (%)	Взнос (%)	Предельный срок (мес.)	Подтверждение дохода	Залог	Коммиссия за организацию займа (%)	
1	СБЕРБАНК	«Жилищный проект»	от 9,99	от 10	до 240	полное/частичное	жилая/ком. недвижимость	до 2	
		«Особая ипотека BI Group»	0,1–8,99		до 180		приобретаемая недвижимость, допзалог	отсутствует	
		«Десятка Rams Qazaqstan»	0,1–14,99				приобретаемая/имеющаяся недвижимость		
2	CENTERCREDIT	«Ипотека»	от 11	от 30	до 180	полное/без	приобретаемая недвижимость	до 2	
		«Орда»	12–14	от 30	до 240	полное/частичное	приобретаемая, допзалог	нет данных	
3	HALYK BANK	«Первичное жилье от BAZIS-A»	от 13	от 20	до 240	+	приобретаемое жилье	1+20 000 тенге	
		«Первичное жилье от BI Group»	0,1–12,5			нет данных	приобретаемое жилье/ приобретаемое жилье+допзалог	нет данных	
		«Ипотека»	от 13			от 0	нет данных	недвиж. ком./неком. назначения	1+20 000 тенге
		Halyk Sale	от 11			от 20	с/без	приобретаемая/собственная недвижимость	отсутствует

Источник: сайты банков, дата обращения – вторая декада сентября 2021 года

строительства. Программа «Ипотека» работает по двум схемам. Первая схема действует для заявителей, у которых есть зарплатный счет в банке. Для этой категории клиентов минимальный размер первоначального взноса составляет 10%, а ставка по кредиту – 13–14%. Вторая схема ориентирована на всех клиентов, по ней предусмотрен стандартный для рынка размер первоначального взноса в 20%, а стоимость заемных средств чуть выше, чем по первой схеме, и колеблется в пределах 14–15,2%. Конкурентное преимущество этой программы в том, что при предоставлении дополнительного залога заявитель освобождается от требования предоставлять первоначальный взнос.

Народный банк позиционирует рыночную программу Halyk Sale как продукт с льготными условиями. Halyk Sale оформляется для приобретения залогового имущества, находящегося в банке, и недвижимости, являющейся собственностью Народного. Для физических лиц предлагаются две опции – с подтверждением и без подтверждения дохода. В первом случае минимальный размер первоначального взноса составляет 20%, ставка на уровне 11%. Чтобы оформить ипотеку с опцией «без подтверждения дохода», необходимо будет внести как минимум половину от рыночной стоимости приобретаемого залогового имущества, также предоставить в залог собственную недвижимость. Величина процентной ставки по этой

схеме зависит от срока кредитования: от шести и до 18 месяцев он составит 10%, от 18 до 240 месяцев – 12%.

Halyk Sale доступен и для юридических лиц. В этом случае предельный срок не превышает 10 лет. Ставка кредита будет зависеть от размера первоначального взноса и срока. Если клиент покрывает 20% рыночной стоимости, то может рассчитывать на 10% годовых, но при условии, что срок не превышает пяти лет. На более длительный срок (но не более 10 лет) заем обойдется в 12%. В случае если клиент оплатит как минимум половину стоимости приобретаемого залогового имущества, а кредит оформляется сроком до 18 месяцев, то ставка составит всего 5%.

Бесконтактные
НОВОСТИ

QR-НОВОСТИ

Финансы
бизнес
макроэкономика

КУРСИВ



kursiv.kz



telegram/kursivkz



instagram.com/kursiv.kz



facebook.com/kursivkz



ЦИФРОВАЯ ИПОТЕКА ЗА 1 ДЕНЬ

КРЕДИТ ОТ 3 000 000 ТЕНГЕ
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ОТ 20%
СРОК ОТ 3 ДО 15 ЛЕТ



FREEDOM
finance

Bank

☎ 595

www.bankffin.kz

Лицензия на проведение банковских и иных операций №1.1.260 от 09 февраля 2021 года выдана АРРФР