

Ипотечные обязательства иногда прекращаются не только по причине окончательного расчета заемщика с банком. В случае невозможности погашать кредит залоговую квартиру приходится продавать.



Если у заемщика возникают проблемы с погашением кредита, и он не может (или не хочет) реструктурировать свой долг, с ипотечной квартирой придется расставаться. В большинстве случаев денег, вырученных от реализации недвижимости, хватает на расчет с банком и еще остается заемщику. Чем дольше вы обслуживали долг - тем, разумеется, больше денег достанется вам после продажи квартиры.

В любом случае, если решение о продаже принято, то с этим лучше не затягивать. Дело в том, что при отсутствии ежемесячных платежей со стороны заемщика задолженность перед банком будет расти.

Заемщик-продавец

Некоторые заемщики решают продать квартиру самостоятельно. Для того чтобы это сделать, необходимо получить согласие со стороны банка-кредитора.

«Первое правило при самостоятельной продаже квартиры заемщиком - обратиться в солидную риэлторскую компанию. Крупная компания делает много сделок, в число которых входит и продажа залоговой недвижимости. Практический опыт (читай, квалификация риэлтора) в совершении такой специфической сделки позволит провести ее качественно и технологично», - советует Константин Шибецкий, директор ипотечного отделения агентства недвижимости «МИЦ-недвижимость».

Существуют два варианта проведения сделки купли-продажи ипотечной квартиры.

Первый (менее распространенный): заемщик находит покупателя, который готов произвести оплату по договору купли-продажи до подачи документов на государственную регистрацию.

«В этом случае за счет денежных средств, уплачиваемых покупателем квартиры, происходит погашение кредита. После этого банк передает заемщику (продавцу квартиры) погашенную закладную, на основании которой в последующем с квартиры снимается обременение, и сделка купли-продажи завершается уже без участия банка, - рассказывает Сергей Арзянцев, директор департамента ипотечного кредитования Номос-Банка. - Эта схема мало распространена, поскольку потенциальные покупатели несут по ней большие риски».

Второй, более популярный вариант - реализация квартиры без снятия обременения. В данном случае условие о том, что недвижимость находится в залоге у банка, указывается в договоре купли-продажи.

«Здесь покупатель несет меньший риск, поскольку сначала имеет возможность удостовериться в факте регистрации себя в качестве собственника. И только потом, завершив расчеты по сделке и погасив таким образом задолженность по ипотечному кредиту, снимает уже со своей квартиры указанное обременение в пользу банка», - поясняет Сергей Арзянцев.

Все в банк

Часто вопросами реализации ипотечных квартир занимаются сами банки. Данная процедура регламентирована Законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Согласно ст. 50 закона, «залогодержатель вправе обратиться с иском на имущество, заложенное по договору об ипотеке, для удовлетворения за счет этого имущества... требований, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обеспеченного ипотекой обязательства, в частности неуплатой или несвоевременной уплатой суммы долга полностью или в части...».

При этом, комментирует Елена Ковырзина, директор Департамента кредитования розничного бизнеса и МСБ Абсолют Банка, «обращение с иском на жилые помещения, принадлежащие на праве собственности физическим лицам, во внесудебном порядке не допускается».

Здесь надо отметить, что большинство банков все же постарается «до последнего»

идти навстречу заемщику, предлагая возможности реструктуризации долга. Ведь реализация ипотечных квартир, говорят банкиры, не является профильной деятельностью кредитной организации, которой гораздо спокойнее ежемесячно получать положенные выплаты по займу (пусть и реструктурированному).

«Банки стараются не доводить процесс до продажи квартиры заемщика, так как процедура зачета квартиры в качестве долга и ее перевод в собственность банка для последующей реализации может длиться годами, - подтверждает Наталья Коняхина, начальник управления ипотечного и потребительского кредитования СМП Банка. - Банкам это невыгодно и неудобно».

Обычно с момента прекращения заемщиком ипотечных платежей до продажи квартиры проходит от нескольких месяцев до полутора лет. Деньги, полученные от реализации квартиры, идут на погашение кредита с процентами, а также штрафов и пени, которые были начислены за неисполнение должником его обязательств.

Продаже ипотечной квартиры предшествуют обращение взыскания на залоговую квартиру в судебном порядке и выставление залогового объекта на публичные торги, рассказывает об алгоритме проведения сделки Ирина Кажикина, руководитель ипотечной службы компании «Релайт-Недвижимость».

Согласно законодательству, продать ипотечную квартиру можно, даже если она является единственным жильем заемщика. Соответствующие изменения были внесены в Гражданский процессуальный кодекс РФ еще декабре 2004 года.*

«Внесение указанного изменения значительно упростило получение ипотечных кредитов гражданами, - разъясняет Ирина Кажикина. - До введения этой нормы банки не разрешали регистрироваться в приобретенной в ипотеку квартире, и заемщик должен был предоставить документы о другом имеющемся у него жилье».

Согласно еще одной норме, закрепленной Законом об ипотеке (ст. 78), обращение залогодержателем взыскания на заложенные объекты недвижимости является «основанием для прекращения права пользования ими залогодателя и любых иных лиц, проживающих в таких жилом доме или квартире...».

Как на витрине

«На текущий момент объем сделок с залоговыми квартирами невелик, - говорит Елена Ковырзина. - Увеличение объема напрямую зависит от изменения общей экономической ситуации и роста числа проблемных кредитов в связи с тем, что заемщики не смогут обслуживать свои обязательства по ипотеке».

Часть залоговой недвижимости расходуется между «своими», поделились представители одного банка. Однако на сайтах некоторых кредитных организаций есть так называемые «Витрины залогового имущества». Это специальные разделы, где представлены реализуемые объекты, с фотографией, подробным описанием, стоимостью.

Обычно банки предоставляют кредиты на покупку залоговых объектов.

«Банки предлагают специальные программы желающим приобрести такое жилье, - информирует Константин Шибецкий. - Условия кредитования в этом случае, как правило, выгоднее, чем обычные ипотечные продукты, потому что банк таким образом убивает двух зайцев: избавляется от проблемного кредита, грозящего перейти в дефолтный, и выдает новый кредит на недвижимость, которую не нужно заново проверять».

Ставки по «вторичным» кредитам составляют 9-11% годовых в рублях, что выглядит сегодня вполне конкурентоспособно. Кроме того, банки декларируют в данном случае «ускоренные сроки рассмотрения заявки на кредит». Это действительно реально: ведь как такового андеррайтинга залогового имущества не требуется - банк знает про свои ипотечные квартиры уже все, что нужно.

Кому квартиру?

Итак, информацию о продаже залоговых квартир можно найти «на сайтах банков, в объявлениях о публичных торгах, размещенных в средствах массовой информации», делится Ирина Кажикина. «Отдельных дайджестов о продаже залоговых квартир не

существует, исключение составляют сайты ипотечных банков, на которых могут содержаться базы личных залоговых квартир клиентов банка или же собственно квартир, уже принадлежащих банку», - уточняет Константин Шибецкий.

Есть ли особый смысл потенциальному покупателю искать квартиру, которую купил когда-то незадачливый заемщик? Пожалуй, нет. Если только вам вдруг почему-то не запало в душу именно это жилье. Впрочем, приобретая недвижимость дефолтного должника, вы можете быть уверены в ее юридической чистоте. А вот сэкономить на покупке залоговых квартир вряд ли удастся.

Их стоимость практически не отличается от «обычной» недвижимости, подтверждает Кажикина, «а если и отличается, то ненамного - процентов на 5-10 в большую или меньшую сторону, в зависимости от ситуации».

«Как правило, заемщики хотят продать такую недвижимость по цене, не ниже рыночной, а кроме того, эта цена не должна быть меньше той, за которую они ее приобретали. После кризиса было много таких объектов, цены на которые уже давно упали, а хозяева залоговой недвижимости все еще держали докризисную ценовую планку. Те из должников, кто уже совсем не мог платить по кредиту, все-таки снижали цены, но постепенно, пока на них не возникал потенциальный покупатель», - соглашается Константин Шибецкий.

По мнению Елены Ковырзиной, «как правило, данные квартиры продаются по цене немного ниже рынка. Это связано с тем, что в случае просроченной задолженности по кредиту банк и заемщик заинтересованы в реализации квартиры в максимально короткие сроки».

«Семь раз отмерь»

Что касается мер государственной поддержки дефолтников, то одна из возможных новаций - возможность ограничения размера максимальной задолженности ипотечных заемщиков. Это пригодится должникам в том случае, если средств, вырученных от продажи недвижимости, не будет хватать для полного расчета с кредитором. С данной инициативой выступило Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Эксперты рынка не в восторге от подобных нововведений.

Здесь есть два момента, считает Ирина Кажикина («Релайт-Недвижимость»). Во-первых, «это может стимулировать банк быстрее решить вопрос о рефинансировании или реструктуризации кредита/возврате кредита после продажи предмета залога заемщиком или об обращении взыскания на предмет залога». Однако есть у медали и обратная сторона, продолжает Кажикина. «Если применять данный механизм для того, чтобы защитить заемщика от падения цен на недвижимость, то это чисто популистская инициатива. Почему заемщика от падения цен защищать нужно, а банк нет? Почему нельзя сделать это другими методами? Например, как сделали некоторые банки, которые готовы финансировать кредитными средствами до 90% от стоимости недвижимости при условии страхования от невозврата на сумму, недостающую до 75-80% кредитного финансирования?».

«У кредитной организации также существуют денежные обязательства перед клиентами, и если банк начнет «прощать» кому-то часть задолженности, то это обернется либо убытками для банка, либо повлияет на стоимость услуг кредитной организации», - уверена Елена Ковырзина (Абсолют Банк).

Реализация предложения АИЖК, считают спикеры, может иметь негативные последствия и для заемщиков.

«Банки будут закладывать свои риски в процентные ставки, повышая их, а размер первоначального взноса поднимется до 30-40%, чтобы кредиторы смогли избежать убытков в случае серьезного ценового падения на рынке недвижимости», - предрекает Константин Шибецкий («МИЦ-недвижимость»).

Как бы то ни было, в любом случае для заемщика лучше до продажи квартиры дело не доводить, особенно, если до приятного момента полного расчета с кредитором осталось совсем немного времени. Обезопасить себя от неприятных последствий ипотечной сделки поможет взвешенный подход к принятию решения о получении кредита.

«Для того чтобы жить с ипотекой было комфортно, ежемесячные платежи по кредиту должны составлять не более 50% от бюджета семьи, - поделилась своими

наблюдениями Ирина Кажикина. - Поэтому даже если есть соблазн взять кредит побольше и крепко «затянуть пояс» лет этак на 10, этого делать не стоит. Можно и надорваться».

Если все же ипотеку вы взяли, но обслуживать долг вдруг стало не по силам, возможно, имеет смысл попробовать реструктурировать кредит - через банк или с помощью программ Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов.

* Статья 446. Имущество, на которое не может быть обращено взыскание по исполнительным документам

1. Взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности:

жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание.