

Когда заемщик не платит по кредиту, взятому под залог, банк может этот залог продать. Но теперь он не имеет права после продажи залога требовать от заемщика доплаты, если вырученных средств не хватило на погашение. Такой закон напоследок приняла Дума пятого созыва. Казалось бы, новшество должно облегчить жизнь заемщиков. На деле, скорее всего, оно приведет к повышению ставок по кредиту и увеличению размера первого взноса при покупке жилья.

Лучше проще

Один из последних документов, принятых уходящей Госдумой, – закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка обращения взыскания на заложенное имущество». Рынок недвижимости и ипотеки ждут изменения по трем ключевым позициям.

Во-первых, закон предполагает сокращение срока государственной регистрации ипотеки до пяти дней. Во-вторых, упрощается способ обращения на взыскания и вводится возможность внесудебного взыскания. Третий пункт участники рынка ипотеки считают наиболее значимым. Ст. 61 закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» дополняется важным положением: «Если залогодержатель в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, оставляет за собой предмет ипотеки, которым является принадлежащее залогодателю жилое помещение, а стоимости жилого помещения недостаточно для полного удовлетворения требований залогодержателя, задолженность по обеспеченному ипотекой обязательству считается погашенной и обеспеченное ипотекой обязательство прекращается». Иными словами, если заемщик не может выплачивать ипотечный кредит, банку достается залог. С момента обращения взыскания на залог банк перестает взимать с заемщика штрафы и пени за просрочку, при этом, если стоимости объекта при продаже не хватает на полное погашение долга перед банком, последний не вправе требовать от заемщика выплаты недостающей части. «Кризис 2008 года показал, что при дефолте заемщика не всегда продажа залога покрывает оставшийся долг по кредиту. Сейчас, с принятием поправки, на рынок искусственно возвращаются ситуации, когда банки заведомо могут нести убытки», – считает вице-президент Первого республиканского банка Дмитрий Орлов.

На первый взгляд, это положение весьма выгодно для заемщика. При дефолте и понижении стоимости объекта все риски заемщика принимает на себя банк. Однако основное преимущество все-таки оказывается у банка. Как утверждают участники рынка, новая поправка носит скорее косметический, а не стратегический характер. Позитивная сторона законодательного новшества для банков заключается в упрощении процесса списания безнадежного долга. «Сейчас, если вырученной от продажи квартиры суммы не хватает для покрытия долга, оставшуюся часть банки, как правило, могут списать только после прохождения формальной процедуры судебного урегулирования и взыскания не исполненных заемщиком обязательств, даже если вероятность этого самим банком оценивается как нулевая. Эта порой бессмысленная работа могла растягиваться на годы и приносить банку одни лишь дополнительные издержки, так что появившееся теперь у банков основание избавиться от всего этого может перевесить многие минусы нововведения. Тем более что в большинстве своем банки редко при выдаче ипотеки закладываются на какие-либо иные источники покрытия обязательств заемщиков, кроме залога недвижимости и страховки. Такова специфика кредитования частных лиц: источники доходов могут быть нестабильными и непрозрачными, особенно если основной доход «серый», а все прочее имущество должника может быть легко и быстро выведено за пределы зоны досягаемости кредитора», – рассказывает директор департамента ипотечного кредитования НОМОС-банка Сергей Арзянцев.

Упрощая себе жизнь, банки перекладывают свои возможные риски на плечи заемщиков. В борьбе за клиента до кризиса банки очень активно выдавали кредиты с нулевым первоначальным взносом. В результате кризис показал, что не всегда суммы от продажи квартиры при дефолте заемщика хватает на погашение долга. Сейчас банкиры практически застрахованы от повторения такой ситуации. Исключения возможны разве что на рынке элитной недвижимости. «Можно предполагать, что такие ситуации будут характерны для нестандартных объектов – элитных квартир, загородных домов и коммерческой недвижимости. Волатильность цен по такой категории объектов выше, а период реализации значительно дольше, чем в прочих случаях, поэтому банк в ряде случаев может идти на продажу объекта по заниженной цене (при этом фиксируя убытки) в целях более быстрой реализации», – считает директор департамента розничного бизнеса Нордеа-банка Вячеслав Ляевич.

В последнее время банки стали постепенно снижать уровень первоначального взноса и даже возвращаться к практике выдачи кредита на полную стоимость квартиры. Сейчас для оформления кредита нужно внести как минимум 15% собственных средств при оформлении кредита в рублях и 25% – в долларах. «По опыту прошлых кризисов, рублевые цены в Москве на 15% и более не падали никогда. Основные корректировки в стоимости происходили в долларовом эквиваленте при резком изменении валютных курсов. Однако единовременное падение долларовых цен более чем на 25% тоже маловероятно», – говорит руководитель департамента стратегического консалтинга и

оценки компании IntermarkSavills Дмитрий Халин.

После принятия закона о программах без первого взноса придется забыть. По мнению банкиров, оптимальный уровень первоначального взноса, позволяющий избежать дополнительных рисков, – 30% стоимости недвижимости. «С одной стороны, тот факт, что заемщик сумел накопить эти средства, для банка означает высокий уровень платежной дисциплины и, соответственно, меньший риск просрочки. В то же время для кредитной организации при таком уровне первоначального взноса риски того, что продажная стоимость залога не покроеет долг, минимальны», – полагает директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty Роман Строилов.

При этом банки, скорее всего, будут увеличивать стоимость кредитов для тех, кто будет вносить меньше 50% стоимости объекта. По различным оценкам, в среднем стоимость кредита вырастет на 1%. «Банки стараются не перекладывать на таких заемщиков издержки по рискам менее надежных заемщиков, и именно поэтому новые поправки вряд ли приведут к пропорциональному изменению условий по всем кредитам. По первой категории, к которой можно отнести кредиты с первоначальным взносом более 50%, ставки вообще вряд ли будут менять под воздействием новых изменений в законодательстве, по второй же категории некоторое увеличение ставок для покрытия банками возросших рисков вполне вероятно», – считает Сергей Арзянцев.

На Запад

Еще одним следствием нововведений должны стать новые грани сотрудничества оценочных компаний и банков. Банкам изначально выгодно, когда оценка объекта при выдаче ипотечного кредита занижается. «Оценочные компании и так состоят в довольно тесных отношениях с банками – при оценке недвижимости они, как правило, занижают стоимость объекта на 3–5%. Теперь, когда заемщик будет обращаться в аккредитованную банком независимую оценочную компанию, стоимость квартиры может быть занижена уже на 15%», – говорит Роман Строилов. По мнению Дмитрия Халина, максимальные отклонения от рыночных цен могут иметь место при оценке жилья премиум-класса. «Оценочные компании, как правило, дают довольно консервативные оценки для оформления ипотечного кредита. При оценке объектов экономкласса занижить стоимость больше чем на 3–5% невозможно. Такие квартиры – практически биржевой товар с весьма однородными ценами. В этом случае у оценочных компаний меньше возможностей для маневра, так как им надо обосновать свою оценку и подтвердить ее, приводя в пример цены на аналогичные объекты. При оценке жилья

высшей ценовой категории легче занижить стоимость объектов, ведь найти прямые аналоги дорогих квартир не всегда возможно в силу уникальности большинства элитных домов», – считает Дмитрий Халин.

Еще один вариант, на который могут пойти банки, чтобы не допустить ситуации, когда денег от продажи объекта не хватает на покрытие долга заемщика, – применять дополнительное страхование. По подсчетам участников рынка, страховка от обесценения залога вполне могла бы значительно снизить риски банка. Как правило, страховка от падения цен на объект покрывает 20–25% суммы кредита. Если заемщик внес хотя бы 10% стоимости объекта в качестве первого взноса и какое-то время выплачивал кредит, то даже с учетом падения цен на недвижимость на 50% риски банка можно приблизить к нулю. Правда, пока такая страховка весьма дорогостоящая – 2–4% стоимости квартиры.

Банки не могут обязать заемщика оформить такой договор. Заемщику же невыгодно тратиться на дорогостоящую страховку для покрытия рисков банка. Однако здесь банки могут поступить, как в случае со страхованием жизни и здоровья заемщика и со страхованием титула (риск потери права собственности), которое не является обязательным. То есть банк установит повышенную стоимость кредита на случай отказа заемщика от страхования риска падения цен на недвижимость. А в некоторых случаях банки настолько высоко оценивают свои риски, что дешевле купить страховку, которая оформляется один раз на весь срок кредита, чем в течение 20 лет выплачивать повышенные проценты.

«Как показал последний финансовый кризис, на отдельных рынках падение цен на недвижимость может составить больше 20% – и 30%, и даже 50%, и указанной страховки в определенных случаях может оказаться недостаточно, так как она редко покрывает потери банка размером более 25% ссудной задолженности. Соответственно, теперь перед банками стоит непростая задача найти то самое оптимальное сочетание размера первоначального взноса на покупку жилья, процентной ставки по кредиту и условий страхования финансовой ответственности заемщика, которое сведет к минимуму их собственные риски и не приведет при этом к потере заемщиков», – говорит Сергей Арзянцев.

Однако, по мнению банкиров, предпочтительнее выглядит повышение стоимости кредита и уровня первоначального взноса. «К страхованию рисков от убытков при снижении стоимости заложенного жилого помещения прибегнут немногие банки, поскольку данные риски фактически перекладываются на заемщиков и приводят к

удорожанию стоимости кредита. Кроме того, учитывая неразвитость данного направления страхования, можно с высокой долей вероятности предполагать, что тарифы по данному виду страхования будут весьма и весьма значительными. А если еще принять во внимание нестабильность экономической ситуации и высокую вероятность колебания цен на рынке недвижимости, очень небольшое количество страховых компаний предложат данный продукт», – считает Вячеслав Лясевич.

Как утверждают участники рынка, практика взыскания только предмета залога при дефолте заемщика приближает нас к западным стандартам. «Новые поправки о порядке взыскания задолженности соответствуют зарубежной практике. За рубежом при дефолте заемщика и невозможности дальше обслуживать ипотечный кредит банк может взыскать только залог. Собственно, с этого и начался финансовый кризис в США. Американские банки активно выдавали кредиты без первого взноса, и, когда недвижимость стала падать в цене, многие заемщики, осознав, что они переплачивают, просто приносили банку ключи от своих квартир. Соответственно, на баланс банков перешло множество заметно подешевевших объектов», – объясняет Дмитрий Халин.

Источник: Коммерсантъ-Деньги, № 49, 12.12.11

Автор: Погорелова Ю.□