

V Межрегиональный форум по недвижимости Воронежской области (11.10.2011)

И.Н. Парахина, юрист, ипотечный брокер компании Агенство недвижимости «Адвекс»:

Активизация рынка залогового жилья и спрос на услуги по сопровождению таких сделок поставил перед специалистами в сфере недвижимости задачу повышения профессионального уровня, приобретения дополнительных юридических знаний и основ мастерства.

Все чаще к нам в агентство обращаются желающие продать и купить объект недвижимости, приобретенный с использованием кредитных средств.

Причин для продажи, как правило, три:

- нет возможности обслуживать кредит
- желание купить квартиру большей площади
- и фиксация прибыли от инвестиционных операций на рынке недвижимости.

Чтобы не потерять на подобных сделках деньги, надо знать специфические правила игры и использовать определенные схемы работы с находящейся в залоге недвижимостью.

Сейчас доля залоговых квартир на рынке недвижимости невелика. Согласно статистическим данным на начало 2011 года в целом по России она составляла 2,5-3,5% жилого фонда. Одной из главных причин таких низких показателей, на мой взгляд - является молодость российского ипотечного рынка. Лишь с развитием ипотеки этот сектор будет расти, а сделки купли-продажи жилья, находящегося в залоге, станут рядовыми.

В настоящее время финансовая несостоятельность Заемщика - вовсе не главная причина отказа от кредита и продажи квартиры. В

большинстве случаев Заемщики решаются продать купленную недвижимость из-за желания улучшить жилищные условия и приобрести большую квартиру опять же с использованием заемных средств. Как правило, купленные по ипотеке квартиры продаются через несколько лет после сделки, когда Заемщик в среднем погасил около 30% кредита. Практика показывает, что продажами ипотечных квартир семьи занимаются спустя 3-3,5 года после покупки. Связано это обычно с тем, что семья решает купить квартиру большей площади. К этому моменту стресс от получения ипотеки проходит, уровень доходов превышает жизненный минимум, рождаются дети.

Среди продаваемой залоговой недвижимости немалую долю составляют и квартиры, купленные несколько лет назад с инвестиционными целями. В этом случае Продавец-Заемщик руководствуется тем, что рост цен на недвижимость был выше цены обслуживания. Решение о продаже Продавец-Заемщик принимает в том случае, когда считает, что рост цен на недвижимость исчерпал себя или цена обслуживания кредита стала выше прироста стоимости жилья.

Продажа ипотечной квартиры возможна только с согласия Банка. Это прописано как в законе "Об ипотеке", так и непосредственно в кредитном договоре. В закладной, также прописано что: *"Предмет ипотеки может быть отчужден заемщиком-залогодателем другому лицу только при условии предварительного письменного согласия кредитора-залогодержателя"*. Следовательно, Банк имеет право отказать Залогодателю в продаже объекта Залога без указания причины.

Но на практике Банкам невыгодно отказывать Заемщикам, желающим продать квартиру. Как правило, Банк не создает препятствий клиенту в продаже недвижимости, находящейся в Залогe, ведь Банку в первую очередь важно, чтобы кредит был погашен, а отказ клиенту в реализации квартиры может повлечь за собой просрочку по кредиту. На первый взгляд процесс продажи такой квартиры кажется очень сложным, и зачастую покупатели ждут от него "подводных камней", поэтому неохотно покупают квартиры, находящиеся в залоге. В действительности он реализуем, хотя сроки оформления превышают обычные.

Несмотря на единичность подобных сделок, у нас их проведено около 5, и 4 находятся в работе - это наша золотая коллекция. В качестве иллюстрации к выше сказанному.

Самая первая сделка по продаже залоговой квартиры была междугородняя. Сособственники ипотечной квартиры проживают в Мурманске, кредитором-залогодержателем является БАНК КИТ ФИНАНС, которого нет в зоне присутствия, а покупатель залогового жилья рассмотрен как заемщик в Россельхозбанке. Только после проведения сделки и мы, и наши клиенты оценили объем и масштаб проделанной работы. А уровень удовлетворения от полученного результата был практически равен уровню сложности проведенной сделки. Для себя мы сделали вывод, что мы можем и хотим проводить такие сделки! А потом была следующая задача и с новыми вводными. Продажа залоговой квартиры банка ЮНИКРЕДИТ и покупка квартиры в банке ВТБ-24 с обязательным выделением доли ребенку. И искренняя благодарность и улыбки на лицах клиентов, и ключевая фраза самого маленького клиента, 5-летнего малыша: *«Мама, ты не будешь больше плакать, и у нас все будет хорошо?!»* Эмоциональная составляющая залоговых сделок очень велика. А наша уверенность в качественном и уровне проведения сделки невольно передается нашим клиентам. А они в свою очередь передают нас по золотой клиентской цепочке, которой мы очень дорожим.

Теперь хотелось бы поподробнее остановиться на конкретных схемах продажи залоговых квартир. **Первая**, и самая распространенная, сводится к следующему. Для заключения договора купли-продажи Заемщику необходимо получить из Банка письмо о возможности погашения регистрационной записи об ипотеке. Оно подтверждает, что у Заемщика отсутствуют какие-либо обязательства перед Банком. Это возможно только после полного погашения остатка долга. Как правило, необходимую сумму для погашения долга Заемщик получает в качестве аванса за недвижимость у Покупателя. Однако здесь возникает риск - Покупатель отдает деньги за недвижимость, на которую фактически не имеет никаких прав. Именно в таких сделках помощь риэлтора необходима. Заключение предварительного договора между Продавцом и

Покупателем, где четко и юридически грамотно будут прописаны условия внесения аванса, позволит минимизировать возникающие **дополнительные риски покупателя, а именно:** регистрирующий орган откажется регистрировать сделку по каким-то причинам или возникнут проблемы со снятием Залога, а часть денег за покупаемую квартиру уже отдана Банку.

И второй риск: в течение периода регистрации перехода права собственности Заемщик может в любой момент отказаться от проведения сделки (при этом объект недвижимости уже будет выведен из-под залога), и Покупателю придется осуществлять взыскание внесенных денежных средств с Заемщика в судебном порядке.

*Обезопасить покупателя недвижимости может **вторая схема** - с использованием сейфовых ячеек.* Банк письменно подтверждает свое согласие на продажу квартиры, в то время как она еще находится у него в Залоге. После этого между Заемщиком-Продавцом и Покупателем заключается договор купли-продажи квартиры. Стоимость квартиры и пакет документов, необходимый для снятия обременения Покупателем, закладываются в Банковские сейфы. При этом в одну ячейку кладут сумму, равную задолженности перед Банком, с правом доступа только сотрудника банка; разницу между стоимостью квартиры и задолженностью - остаток средств от продажи квартиры - закладывают в другую ячейку. Договор купли-продажи объекта регистрируется в Управлении Росреестра, после этого происходит досрочное погашение кредита Заемщика, а Покупатель получает пакет документов для снятия с недвижимости обременения. *Минус первой схемы* состоит в риске внесения Покупателем крупных сумм в качестве аванса. Но его можно снизить до минимума составлением юридически грамотного договора аванса (Предварительного договора). *Одновременно стороны выигрывают в сроках,* так как данную схему по согласованию с Банком можно ограничить несколькими днями, тогда как государственная регистрация всех действий в Управлении Росреестра займет не меньше месяца.

Помимо основных схем продажи залоговой недвижимости существуют и альтернативные варианты. Например, воспользоваться потребительским кредитом или кредитом под залог другой

недвижимости. Также можно рассмотреть и вариант перевода Залога с одного объекта на другой, например, на загородный дом. Если предлагаемый объект недвижимости соответствует требованиям Банка, и последний готов принять его в обеспечение обязательств Заемщика, происходит регистрация залога нового объекта, после которой обременение снимается с ранее заложенной недвижимости, и ею можно свободно распоряжаться.

Преимущества этих схем в том, что обременение с недвижимости снимается, и Заемщик не будет зависеть от Банка при продаже квартиры. Альтернативные схемы более привлекательны и для Покупателей, которые могут позволить себе квартиру только в кредит.

Сложившаяся практика показывает, что покупка залогового объекта за счет кредитных средств другого Банка достаточно затруднительна, поскольку сталкиваются интересы двух Банков. Новый Банк не выдает кредитные денежные средства, пока не будет снят залог, а Банк-залогодержатель не дает согласие на снятие залога, пока не будет погашен кредит.

Заемщик - Продавец квартиры может столкнуться с трудностями и на начальном этапе - при поиске покупателя такого, который сможет заплатить за квартиру наличные. Если Покупатель приобретает юридически чистую и проверенную Банком и страховой компанией квартиру, то Продавец может потерять часть стоимости квартиры из-за наличия обременения.

Чаще всего залоговые квартиры предлагаются по рыночным ценам. Ведь Продавец самостоятельно устанавливает стоимость. Но у Покупателя, как правило, есть возможность сторговать примерно 3-5% заявленной цены. Ведь если Продавцу действительно нечем погашать кредит, ему выгоднее уступить Покупателю, нежели затягивать сделку, увеличивая банковскую пеню.

В заключение хочется отметить, что пока механизм продажи и покупки залоговой недвижимости с использованием кредитных средств полностью не отработан. Но я уверена, что развитие ипотечного рынка не только доведет до автоматизма существующие процедуры, но и предложит новые, которые смогут существенно увеличить количество

таких сделок. А наш с вами опыт и профессионализм сделает рынок залогового жилья цивилизованным.