

Размер максимального долга ипотечных заемщиков в случае нехватки средств от продажи жилья для погашения кредита перед банком должен быть ограничен, считает Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

⋮

Нередко после продажи ипотечных квартир заемщики остаются должны банкам огромные суммы, иногда до 100% от размера взятого кредита, рассказал заместитель гендиректора АИЖК Андрей Семенюк. Причин этого несколько: снижение цен на недвижимость, низкий (вплоть до нулевого) первоначальный взнос по кредиту, который не позволяет компенсировать снижение цен. Наконец, долг существенно растет во время тяжб по обращению взыскания и последующей реализации ипотечной квартиры. Средний срок взыскания и продажи составляет 8–12 месяцев, но иногда достигает и двух лет, по оценкам АИЖК. Все это время банк начисляет заемщику штрафы и пени. В среднем они достигают 10–20% от размера задолженности, рассказывает Семенюк.

Поэтому необходимо ввести ограничение по максимальному размеру долга ипотечного должника, говорит Семенюк: «Необязательно ограничивать долг 100% от цены реализации заложенной квартиры, это может быть 110–120%».

Законодательство о банкротстве физлиц в России пока только готовится. В АИЖК полагают, что такое ограничение имело бы смысл предусмотреть и в этом законопроекте, а также в законе об ипотеке. Пока эти предложения обсуждаются, говорит Семенюк.

Потери банков в случае введения верхней планки долга можно страховать. После кризиса банки стали предлагать делать это заемщикам с низким первоначальным взносом. Такой продукт предусмотрен и стандартами АИЖК, выдает их, в частности, и ВТБ24. «Появление такого страхования несколько удорожит стоимость ипотечного кредита», – признает Семенюк. Кроме того, банки также могут поднять ставки по ипотеке и осторожнее устанавливать размер первоначального взноса.

Банкиры скептически относятся к идее ограничить долги заемщиков. «После введения подобных ограничений по размеру долгов вообще придется пересматривать институт залога», – говорит замдиректора департамента ипотечного кредитования ВТБ24 Елена Тарасова. Она указывает, что, с одной стороны, банки стимулируют повышать доступность ипотеки, т.е. снижать ставки и первоначальный взнос, введение же подобных ограничений снизит доступность ипотечных кредитов. «Введение такого ограничения угрожает тем, что у заемщика не будет интереса продать [жилье] по хорошей цене, – полагает предправления банка «Дельтакредит» Сергей Озеров. – Наоборот, заемщик и покупатель могут сознательно в документах занижать стоимость квартиры, получая основные средства от сделки неучтенными наличными». В такой ситуации банки будут вынуждены решать вопрос с продажей залога только в судебном порядке. Но практика показывает, что наиболее приемлемое и выгодное для всех сторон решение вопроса с дефолтом происходит на досудебной стадии, говорит он.

Как в Америке

В большинстве североамериканских штатов заемщику при дефолте достаточно для расплаты с банком передать ему предмет залога. Разница же компенсируется за счет страховки. Впрочем, до кризиса эта проблема американские банки не волновала, а в sub-prime ипотеке такой риск даже не страховался, поскольку на протяжении более 10 лет цены на недвижимость только росли.

Источник: Ведомости, № 166, 06.09.11

Автор: Биянова Н.□