

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В.В. Пивнев, О.К. Мещерякова

*Администрация Ольховатского муниципального района,
р.п. Ольховатка, Воронежская обл.*

Рецензент О.В. Воронкова

Ключевые слова и фразы: банк; заемщик; ипотечный брокер; ипотечный кредит; нормативно-правовая база; риэлтор; страховая компания.

Аннотация: Рассмотрены примеры взаимоотношений заемщика с основными игроками ипотечного рынка: банком, риэлтором, страховой компанией.

В течение последних лет государство предприняло ряд серьезных усилий для развития ипотеки в России. В первую очередь это касается нормативно-правовой базы.

Однако, несмотря на это, российская ипотека не приобрела массового характера. Некоторое время назад экономисты сформулировали задачу «довести объем ежегодного выделения кредитов до одного миллиона, чтобы, начиная с 2008 года, ежегодно кредит мог получать один миллион человек».

Допустим, хотя это и очень спорный вопрос, что экономические предпосылки для этого существуют, но смогут ли участники ипотечного рынка «переварить» такой объем сделок? Например, в Москве за прошлый год было выдано около 4 тысяч ипотечных кредитов. Если предположить, что Москва – это всего лишь 10 % рынка, то, согласно планам министра экономического развития, к 2008 году эта цифра должна увеличиться до 100 тысяч кредитов в год. Рост в 25 раз! Пока нет серьезных оснований надеяться, что радужные прогнозы ученых экономистов оправдаются.

Данные небольшого исследования, проведенные экспертным советом, позволяют предположить, что, наряду с прочими, серьезной причиной для сомнений являются практические, организационные проблемы взаимодействия потенциальных заемщиков с участниками рынка ипотечного кредитования, а также противоречия во взаимоотношениях между самими участниками рынка.

Пивнев В.В. – главный архитектор Ольховатского района Воронежской области.

В процессе получения ипотечного кредита гражданину приходится взаимодействовать с большим количеством разнообразных структур. Это собственно банк, риэлторская компания, продавец или застройщик, оценочная и страховая компании, нотариус, органы государственной регистрации, налоговая служба (если он хочет воспользоваться налоговыми льготами) и др.

Рассмотрим примеры взаимоотношений заемщика с основными игроками ипотечного рынка.

Банк – заемщик. Основная проблема во взаимоотношениях заемщика и банка – это процедура андеррайтинга. По мнению многих экспертов, причиной чрезмерной требовательности банка к заемщику является смещение акцентов в российской ипотеке с объекта на субъект кредитования. По сути, в настоящее время ипотечный кредит выдается не под залог недвижимости, а под залог будущих доходов заемщика, желательно «белых». К сожалению, доля первоклассных заемщиков в России невелика. Следовательно, без смягчения и упрощения проверки платежеспособности массовой ипотеки мы будем ждать еще долго.

Кстати, существуют категории лиц, которым могут отказать в кредите, несмотря на уровень их доходов. Это, например, госслужащие – люди творческих профессий, получающие гонорары, практикующие юристы, агенты, работающие за процент, сотрудники силовых структур, охранники и т.д. Все зависит от фантазии специалистов конкретного банка.

Понятно, что если заемщику всеми своими действиями говорят «скажи спасибо, что прошел квалификацию», обрадованный клиент уже не обращает пристального внимания на такие мелочи, как эффективная, а не декларируемая ставка по кредиту, дополнительные платежи за выдачу и обслуживание кредита или тонкости процедуры досрочного погашения. В результате оказывается, что эффективная ставка вместо декларируемых 11–13 % составляет 19 % годовых, а в структуре аннуитетного платежа в первые годы основную массу составляют проценты, что делает невыгодным досрочное погашение такого кредита.

Риэлтор – заемщик. Скорее всего, при покупке недвижимости с помощью ипотечного кредита заемщику не обойтись без опытного риэлтора. Некоторые из них уже создали в своих структурах специализированные ипотечные подразделения и оказывают клиентам консультации в этой сфере. Вопрос в том, что риэлтор в первую очередь заинтересован реализовывать собственные объекты и ипотека для него лишь инструмент повышения объема своих продаж. Кроме того, многие риэлторские компании только сейчас начали предлагать подобную услугу и не готовы к массовому наплыву ипотечных клиентов, прежде всего с точки зрения квалификации сотрудников. А ведь от риэлтора зависит, успеет ли заемщик за период действия решения кредитного комитета банка (как правило, три месяца) подобрать квартиру, соответствующую определенным условиям. Например, согласно требованиям банков, квартира должна быть в доме не старше 1975–1980 гг. постройки, дом не должен стоять в планах на снос, реконструкцию или капитальный ремонт, перепланировка должна быть узаконена и т.д. Отдельная проблема – приобретение в кредит строящего-

ся жилья. Риэлтору сейчас будет очень непросто найти и согласовать с банком понравившуюся клиенту новостройку.

Страховая компания – заемщик. Страховщик наряду с банком также проводит своеобразный андеррайтинг заемщика, теперь уже на предмет состояния его здоровья. При значительной сумме кредита, например, от \$100 тысяч или если заемщик старше 50 лет, необходимо полное медицинское обследование, часто еще и за счет клиента. В результате страховая премия может изначально увеличиться. По некоторым категориям заемщиков она может составлять более 3 % в год от величины остатка по кредиту.

При этом собственными деньгами заемщик лишь компенсирует банковские риски. Например, хотя в страховку и включено страхование имущества от риска повреждения, как правило, речь идет лишь о конструктивных элементах здания, а ущерб от пожара или протечки, которые не привели к повреждению конструкций, компенсирован заемщику не будет.

Понятно, что расходы по оплате услуг вышеупомянутых структур несет заемщик. В итоге помимо первоначального взноса за квартиру он должен иметь наличными около 8 % от цены квартиры для оплаты дополнительных расходов.

В результате даже поверхностного анализа возникает вопрос: кто из вышеперечисленных организаций отстаивает интересы заемщика, а не свои собственные, корпоративные? Понятно, что потенциальный заемщик, особенно если речь идет о массовой ипотеке, зачастую не в состоянии самостоятельно разобраться во всех нюансах приобретения квартиры с помощью ипотеки. А для полноценного анализа всех преимуществ и недостатков той или иной программы кредитования он должен стать чуть ли не профессиональным ипотечным консультантом.

Как представляется, профессиональную помощь клиенту в общении со всеми участниками процесса ипотечного кредитования должны оказывать специализированные организации, занимающиеся ипотечным консалтингом. Уже сейчас в Москве ипотечные брокеры создаются на базе крупных риэлторских компаний. Будут они самостоятельными структурами или продолжат работать в рамках риэлторских организаций, покажет время. Однако ставить знак равенства между ипотечным брокером и риэлтором не стоит в любом случае, в том числе и по причинам, которые мы уже рассмотрели выше (взаимоотношения риэлтора и заемщика). К сожалению, опыт работы первых ипотечных брокеров показывает, что достигнуть взаимопонимания между ипотечными консультантами, которые отстаивают интересы клиента, и другими участниками рынка не всегда удается. Например, ипотечный брокер приводит потенциального заемщика в банк, помогает оформить и собрать необходимые для получения решения кредитного комитета документы, а банк отказывается предоставить ему информацию о результатах одобрения заемщика и условиях его кредитования. Осложняет работу ипотечных брокеров и то, что процедура андеррайтинга заемщиков и механизм одобрения объекта приобретаемой недвижимости в банке и страховой компании не формализованы, а меняются от сделки к сделке.

Впрочем, в последнее время между ипотечными консультантами и другими участниками рынка формируются более тесные и конструктивные связи. В некоторых банках все процедуры взаимодействия с клиентами уже сейчас осуществляются с помощью профессиональных консультантов – ипотечных брокеров или риэлторов. Ведь задача банка – это, проще говоря, работа с деньгами, в том числе и решение непростых проблем по рефинансированию ипотечных кредитов, а задача ипотечных брокеров – работа с клиентами и организация ипотечной сделки «под ключ» от подбора кредитной программы до заключения договора купли-продажи с помощью ипотечного кредита, а также координация и контроль сделки в целом. Некоторые эксперты отмечают, что в перспективе возможен даже вынос процедуры андеррайтинга за пределы офиса банка. Преимущества работы банка и других участников рынка в режиме «бэк офиса», а ипотечного брокера в режиме «фронт офиса» очевидны. Скажем, банк значительно экономит на розничной сети, а число заемщиков может быть увеличено.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что данная тема имеет множество нюансов, которые требуют дальнейшего изучения для усовершенствования данного инвестиционного механизма в России.

Mechanism of Interaction of Mortgage Market Participants

V.V. Pivnev, O.K. Meshcheryakova

*Olkhovatka Municipal District Authorities, Olkhovatka,
Voronezh region*

Key words and phrases: bank; borrower; mortgage broker; mortgage loan; legal base; real estate agent; insurance company.

Abstract: Examples of relations between borrower and main players of mortgage market, such as bank, real estate agent and Insurance Company are studied.

© В.В. Пивнев, О.К. Мещерякова, 2007