

*Сморгунов Валерий
Алтайская ипотечная корпорация
Генеральный директор*

СОПРОВОЖДЕНИЕ ЗАКЛАДНЫХ ТРЕТЬИХ ЛИЦ

Уважаемые коллеги!

Ипотечное жилищное кредитование в Алтайском крае осуществляется 3 года. В крае создана и нормально функционирует вся необходимая инфраструктура: первичные кредиторы, страховые, оценочные и риэлторские компании. Поставку закладных в АИЖК сегодня ведут три организации: Алтайская ипотечная корпорация, которую представляю я, региональный оператор и филиал коммерческого банка «Возрождение». Пробует свои силы в качестве сервисного агента и четвертый участник – филиал коммерческого банка «Собинбанк». Тенденция по увеличению участников ИЖК будет продолжаться. Совокупный ежемесячный объем рефинансирования ипотечных кредитов по краю сегодня составляет более 100 млн. рублей, средняя сумма кредита 450 тысяч рублей. Так что мы вместе с Вами прошли непростой этап становления системы ИЖК и сегодня просто обязаны двигаться дальше.

В соответствии с Концепцией развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных кредитов на 2006-2010 годы, одобренной Правительством Российской Федерации уже в 2006 году необходимо выйти на совершенно иной уровень развития ипотечного кредитования. Рост объемов ипотечного кредитования диктует и новые подходы во взаимоотношениях АИЖК с территориями, в т.ч. и в вопросах сопровождения (обслуживания) закладных.

Сегодня обслуживание закладных осуществляют региональные операторы и сервисные агенты. На начальном этапе развития ипотечного жилищного кредитования и при небольших объемах поставок совершенно правильным является осуществление региональными операторами и сервисными агентами поставок Закладных, сопровождения (обслуживания) Закладных и взыскания на предмет ипотеки. В этой стадии идет отработка взаимодействия участников кредитования, наработка практики, обучение кадров. И это необходимо.

В условиях же увеличения объемов кредитования значительно увеличивается число первичных кредиторов. В этих условиях необходима специализация участников кредитования: первичное кредитование, экспертиза, сопровождение (обслуживание), взыскание и т.д. Сегодня АИЖК работает с 200-ми участниками ИЖК, а завтра их будет на порядок больше. Оптимальным было бы прямое взаимодействие Агентства с партнерами в количестве не более 100-150 организаций, но эти организации должны контролировать весь процесс ипотечного жилищного кредитования и управлять им от имени АИЖК.

Сегодня во многих субъектах Федерации в реальном режиме работают по 2-3 организации, осуществляющие ИЖК: региональные операторы, сервисные агенты, первичные кредиторы. Их число будет возрастать. Сотрудничество АИЖК с территорией более эффективное и управляемое, когда ведется с одной или двумя организациями. Дело не в том, кто выдает кредит или займ, с этим проблем как раз и нет, а дело в том, что нам всем необходимо увеличить скорость всего процесса, его оперативность на всех стадиях через взаимодействие участников процесса, а это возможно, на наш взгляд, только

уменьшением их числа, через отсечение их на территориях. На мой взгляд такой территориальный охват системой ИЖК более эффективен.

Алтайская ипотечная корпорация сегодня ведет обслуживание закладных зарегистрированных в двух субъектах Федерации: Алтайском крае и республике Алтай. Кроме того, силами корпорации осуществляется и экспертиза всех документов по ипотечным кредитам, в т.ч. выданным и в Республике Алтай. В одном из шести работающих с нами банков мы открыли аккумулирующий счет, на который поступают платежи Заемщиков. Списание средств с данного счета осуществляется только в адрес АИЖК и считаю других адресов не должно быть, так как все участники ИЖК должны четко выполнять свои обязательства, в т.ч. и это.

Контроль за своевременностью и полнотой платежей Заемщиков осуществляется в первую очередь поставщиком Закладной (в нашем случае это региональный оператор Республики Алтай) и силами Корпорации. Случаев отказа заемщиков от платежей нет, бывают просрочки, но здесь необходимы превентивные меры, которые мы и осуществляем. Нет проблем при обслуживании Закладных третьих лиц и в предоставлении ежемесячных отчетов о поступивших и непоступивших от заемщиков платежей, а также в контроле за своевременностью оплаты заемщиками страховых премий по договорам страхования.

Сопровождение (обслуживание) Закладных – процесс долгосрочный. От четкой работы участников зависит полнота и своевременность возврата кредита. Осуществлять обслуживание должны высококвалифицированные сотрудники, имеющие необходимый для этого опыт работы. Оптимально было бы передать функции обслуживания закладных по Субъекту Федерации двум организациям, причем Агентство аккредитовывает по своим параметрам данного исполнителя и взаимодействует с ним по всем вопросам касающимся сопровождения (обслуживания) Закладных.

Небольшой опыт нашей работы говорит о том, что при обслуживании Закладных третьих лиц необходимо следующее:

- Исполнитель по сопровождению (обслуживанию) Закладных третьих лиц, на наш взгляд, не должен нести риск по регрессу при дефолте Закладных, он должен остаться за третьими лицами, либо за Агентством, если регресс по Закладным был на нем. Исполнитель должен нести ответственность только в рамках Договора об оказании услуг;
- Уставный капитал исполнителя по сопровождению (обслуживанию) Закладных третьих лиц не должен зависеть от объемов обслуживания Закладных. Дефолт на третьем лице, либо Агентстве, а ответственность исполнителя в рамках Договора об оказании услуг;
- По нашему мнению, Агентству необходимо в территориях открыть специальные счета (может быть со статусом бюджетного) для перечисления на них аннуитетных платежей Заемщиков. Деньги в данном случае от Заемщиков будут попадать на аккумулирующие счета Агентства, минуя счета Региональных операторов и сервисных Агентов. Эти счета позволят либерализовать существующий процесс ипотечного жилищного кредитования, так как при этом значительно уменьшаются риски АИЖК, увеличиваются коэффициенты обслуживания Закладных и лимиты платежеспособности СА и РО;
- Требуется решение вопроса автоматизации процесса Сопровождения (обслуживания) Закладных. Думаем, что единая информационная система Агентства позволит быстро снять эту проблему.

Уважаемые коллеги! Говоря о сопровождении (обслуживании) Закладных невозможно не остановиться и на других аспектах ипотечного жилищного кредитования.

Проблема первоначального взноса. Это же внутриведомственный барьер, о котором безрезультатно говорим 3 года. Первоначальный взнос не могут осуществить люди, не имеющие никакого жилья, а это в основном молодые люди. Они в силу своего возраста еще не успели накопить необходимые 30%, родители их не в состоянии им в этом помочь, а семья уже создана и жить негде. Что им делать? А нужно всего-то принять решение для молодых семей в возрасте, условно говоря, до 30 лет первоначальный взнос составляет 10% и внести это изменение в Стандарты. Давайте попросим об этом Агентство, либо запишем это в резолюцию нашего совещания, либо запишем в какую-то другую бумажку, но поможем, наконец, молодым семьям всей России. Ведь ничего для этого не мешает.

Далее. Стандартами предусмотрено гашение ипотечного кредита после 6 месяцев. Заемщики недоумевают, когда им не разрешают это делать с первого месяца. Необходимо разрешить досрочное гашение ипотечного кредита с первого месяца.

Требует своего решения и проблема со сделками между взаимозависимыми лицами. Мы сегодня живем в рынке, но не всех на него пускаем. Почему сын, взяв ипотечный кредит, не может купить себе квартиру у отца, а должен ее приобретать у другого продавца. На рынке есть товар и неважно чей он, отца или не отца, его нужно разрешить покупать всем, в т.ч. и сыну с помощью ипотеки.

В Стандартах есть особые требования к предмету залога (ипотеки). В Алтайском крае большой популярностью, особенно среди молодых, пользуются квартиры с кухней-прихожей, т.е. кухня совмещена с прихожей. Мы не можем выдавать ипотечный кредит под такие квартиры, т.к. Агентством они не разрешены. Думаю, что можно этот вопрос решить и молодым от этого легче будет. И вообще мне кажется уже настало время, чтобы в Стандартах появилась самостоятельная часть, которая может быть называлась «Стандарты процедуры выдачи ипотечных кредитов молодым семьям». Может быть назвать и по другому, но суть должна остаться молодой.

Несколько слов о экспертизе по кредитам. Сегодня экспертиза по ипотечным кредитам проводится только силами АИЖК и только в г. Москве. В Агентство со всей России идет колоссальный поток документов, как на бумажных носителях, так и в электронном виде. Их обработка требует больших трудозатрат и немало денежных средств и времени. Экспертиза и купля-продажа даже по небольшим пулам занимает до 15 дней, что отрицательно сказывается на оборачиваемости капитала, инвестированного в ипотечные кредиты, и сдерживает увеличение объемов поставок закладных. Дальнейшее увеличение объемов при существующей схеме будет требовать дальнейшего увеличения трудозатрат, средств и времени на экспертизу.

В сложившейся ситуации, полагаю, оптимальным была бы передача функций экспертизы на места в регионы. Агентство аккредитовывает по своим параметрам соответствующего исполнителя экспертизы в регионе, исполнитель-Эксперт осуществляет экспертизу всех закладных, оформленных в соответствии с требованиями Стандартов АИЖК в данном Субъекте Федерации и после соответствующего заключения исполнителя-Эксперта Агентство осуществляет выкуп Закладных. Исполнитель-Эксперт по согласованию с Агентством мог бы производить экспертизу документов и по ипотечным кредитам, выданным в других Субъектах Федерации. Данная схема значительно уменьшает документооборот, сокращает сроки экспертизы, повышает оперативность взаимодействия

участников ипотечного кредитования и способствует увеличению объемов поставок Закладных.

Агентством разработан порядок аккредитации организаций, уполномоченных АИЖК на проведение экспертизы закладных, Соглашение о сотрудничестве, в которых аккредитованный Эксперт не привязан Агентством к определенной территории, он должен сам искать заказчиков экспертизы закладных. Уже всюду идут звонки и в т.ч. из Москвы на предмет сотрудничества по экспертизе, заказчик сам себе выбирает исполнителя: кто в Москве, кто в Алтае, кто во Владивостоке. Бумажный поток документов превращается в хаос, сроки экспертизы увеличиваются и т.д. Всем или правильнее почти всем плохо. На наш взгляд руководство процессом экспертизы АИЖК не должно выпускать из своих рук. Агентство определяет на территориях аккредитованных Экспертов, они являются обязательными для всех заказчиков экспертизы закладных, работающих на данных территориях и предоставляют необходимые документы не в Москву или Владивосток, а на месте. Если Эксперт оказывается в чем-то неправ, для этого есть процедура контроля за его деятельностью.

И еще. Подход АИЖК сегодня таков, что эксперт не может проводить экспертизу закладных, поставку которых ведет он сам. Ну если Вы аккредитовали Эксперта, доверили ему экспертизу закладных, которые после его заключения выкупаете, так почему не доверяете ему экспертизу своих закладных.

И о концепции. На рынке сегодняшнее место АИЖК, согласно концепции, займут крупные банки, а Агентство у них будет выкупать так называемые «хвосты». Другими словами, АИЖК уходит из этого сегмента рынка, видит себя в конечном итоге во взаимодействии с крупными банками, а что делать нам – региональным операторам и сервисным агентам, ведь мы остаемся в этом сегменте рынка. Правильно, искать свою нишу и своих новых или будущих партнеров. Как это видит Агентство?

Уважаемые коллеги! Сегодня все говорят об ипотеке. У нас в стране бытует мнение, что ипотека – это для богатых. Неправда. Это говорят несведущие люди. Богатые уже давно с жильем. Сегодня, во всяком случае в Алтайском крае, ипотека помогает решать жилищную проблему людям с уровнем доходов даже ниже среднего. Причем необходимо заметить, что в Алтайском крае работает ипотека чисто рыночная, у нас нет социальной ипотеки, нет никаких дотаций и субсидий из бюджетов различных уровней, у нас средняя заработная плата составляет 3000 рублей. Среди тех 2000 семей, которые получили у нас в крае ипотечные кредиты, 52 процента составляют работники бюджетной сферы: врачи, учителя, работники культуры, правоохранительных органов и т.д. Ипотечный кредит берут люди разных категорий: медсестры, провизоры, врачи скорой помощи, водители, электромонтеры, горничные, кассиры, военные пенсионеры, спасатели МЧС, радиотелефонисты, продавцы, водители трамваев и т.д. Это конкретные люди, которые смогли улучшить свои жилищные условия с помощью ипотечного кредитования. Многие из них использовали следующую схему: продают старую квартиру, добавляют сумму ипотечного кредита и покупают квартиру большего размера. Очевидно, что перечисленные мной категории людей не «самые» богатые? Об этом надо не говорить, а даже кричать как на федеральном, так и на региональном уровне, чтобы все услышали. И наша с Вами задача донести это до всех людей через свою работу. Ипотека перестала быть малопонятным финансовым инструментом и становится реальным способом решения жилищной проблемы наших граждан.

Уважаемые коллеги! Развитию ипотеки сегодня ничего не мешает. У нас все есть: Агентство, Стандарты... Нужно просто, засучив рукава работать и внедрять ипотеку на

всей территории России, используя для этого как административный ресурс, так и рыночные механизмы. Государство со своей стороны постоянно совершенствует ипотечный механизм, а мы, на местах, должны активно заниматься внедрением этого ипотечного механизма у себя на территориях. В подтверждение этого приведу пример по нашей корпорации. Мы начали работать с чистого листа как вновь созданная организация с начала этого года, в обороте 5,5 млн. рублей при уставном капитале 11 млн. рублей. За 9 месяцев мы выдали более 500 кредитов и рефинансировали более 210 млн. рублей, причем это все в рыночной ипотеке, без всяких субсидий и дотаций. Так что все в наших с Вами руках!

Спасибо за внимание!

Выступление на IV Всероссийском Совецании участников системы рефинансирования ИЖК, Екатеринбург, октябрь 2005
Предоставлено автором специально для сайта "Ипотека в России" (Русипотека)