

Проблемы банков при взаимодействии с рынком недвижимости и государственными структурами

Международная конференция
«Ипотечное кредитование в России: инструменты
повышения доходности»
11-12 октября 2007 г.



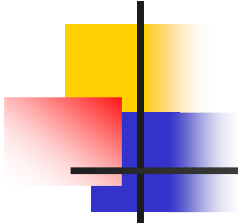
1. Инфраструктурные проблемы.

- 1.1. Отсутствие единого подхода к документам у региональных филиалов ФРС, в частности:
 - 1.1.1. Различающиеся от региона к региону требования к предоставляемым на государственную регистрацию документам.
 - 1.1.2. Несоответствие сложившихся на региональных рынках обычаев совершения сделок и требований регистрирующих органов, в частности, к порядку оплаты сделок.
- 1.2. Проблемы с государственной регистрацией некоторых видов сделок, в частности последующей ипотеки, снятия залогового обременения с ранее заложенных закладных и т.п.
- 1.3. По мере развития и увеличения объёмов ипотечного рынка, данные организационные проблемы постепенно решаются.



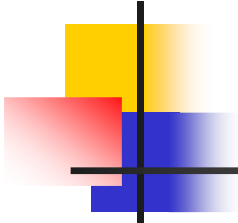
2. Государственная политика.

- 2.1. С одной стороны политика, направленная на снижение процентных ставок при итак существующей ценовой конкуренции среди кредиторов, что на дефицитном рынке жилья приводит (и привело) к неадекватному росту цен.
- 2.2. С другой стороны, практикующиеся изъятие с рынка существенных объемов новостроек для исполнения социальных обязательств государства, снижению цен также не способствует.
- 2.3. Сохранение института «прописки», как основания для получения социальных благ и реализации прав граждан, затрудняет использование гражданами альтернативных покупке жилья способов решения жилищного вопроса.
- 2.4. По сути, правильная антимонопольная борьба применительно к ипотечному кредитованию лишена смысла: оценщик и страховщик влияют на качество ипотечного кредитного портфеля и, соответственно не могут навязываться кредитору. Также очевидно, что влияние расходов на оценку и страхование на «доступность жилья/ипотеки» существенно ниже, чем влияние монополично завышенных цен на цемент.
- 2.5. Установленная Банком России методика определения эффективной ставки вызывает вопросы и оставляет возможность манипулирования ею.



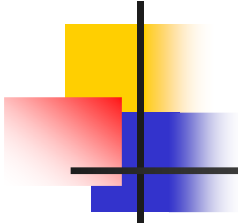
3. Проблемы адаптации банка к рынку недвижимости. Неопределённость качества на вторичном рынке жилья.

- Проблемы организации рынка.
- Риэлтеры и банки.
- Ипотечные брокеры и банки.



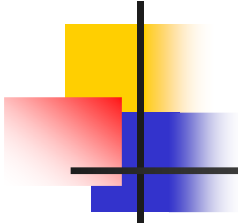
3.1. Проблемы организации рынка. Неопределённость качества. (слайд 1)

- 3.1.1. Неполнота и недостоверность публичных сведений о качестве экспонируемых на рынке объектов не позволяет проводить объективное сравнение.
- 3.1.2. Банк, как и Покупатель (Заёмщику) до момента регистрации сделки не может быть уверен в надлежащем качестве документов на кредитуемый объект недвижимости, при этом по сложившимся на рынке недвижимости обычаям кредит зачастую выдаётся до регистрации сделки.
- 3.1.3. Отсутствие достоверной публичной информации о реальной цене сделок не позволяет проводить точную оценку и определять рыночную цену.
- 3.1.4. Возможность совершения так называемых «альтернативных» сделок приводит к:
 - Присутствию на рынке большого количества покупателей нечувствительных к цене приобретаемого объекта;
 - Неадекватному увеличению для остальных участников сделок (тех, кто платит «живые» деньги) стоимости недвижимости и услуг риэлтеров;
 - Общему росту цен предложения.



3.1. Проблемы организации рынка. Неопределённость качества. (слайд 2)

- 3.1.5. Как следствие- возможность манипулирования ценами, в т.ч. путём выброса на рынок фиктивных предложений с завышенными ценами.
- 3.1.6. Как следствие в качестве ориентира при определении цен на недвижимость используется не реальные цены предыдущих сделок, а ожидания продавцов, которые, очевидно, заведомо выше реальных цен сделок.
- 3.1.7. Как следствие недостоверность исходной информации для принятия решения потенциальными покупателями и проведения оценки профессиональными оценщиками.
- 3.1.8. В связи с вышеизложенным - отсутствие, как общепризнанных стандартов качества риэлтерских услуг, так и понимания что должно в эти услуги входить, и, соответственно, возможности осознанного выбора клиентом (продавцом или покупателем) риэлтера.



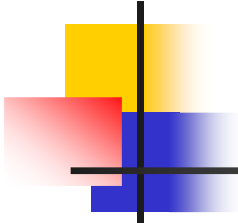
3.2. Риэлтеры и банки. Неадекватные сегодняшнему дню методы функционирования субъектов риэлтерского бизнеса.

- 3.2.1. Возможность сокрытия продавцами и риэлтерами от покупателей достоверной информации о качестве предлагаемых на продажу объектов.
- 3.2.2. Возможность сокрытия от продавцов и покупателей достоверной информации о реальном спросе на предлагаемые к продаже объекты.
- 3.2.3. Возможность получения риэлтером комиссионного вознаграждения с обеих сторон сделки.
- 3.2.4. Как следствие, возможность получения на, фактически, комиссионных сделках с имуществом клиента (скрытой) маржи помимо оговоренной с клиентами комиссии.
- 3.2.5. Как следствие возможность манипулирования клиентами, ценой и качеством объектов, ценой услуг и размером скрытой маржи, что, по большому счёту является мошенничеством.
- 3.2.6. Как следствие сложившиеся на региональных рынках обычаи проведения сделок существенно отстают от имеющихся технических возможностей и, как правило, не обеспечивают защиту интересов сторонам сделки- продавцам и покупателям, а также банкам-кредиторам.



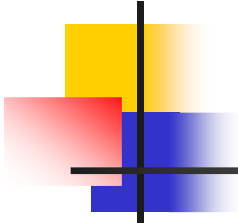
3.3. Ипотечные брокеры и банки. Имеющиеся проблемы.

- 3.3.1. Исполнение функций ипотечного брокера риэлтерами приводит к конфликту интересов: чтобы заработать на сделке с недвижимостью риэлтер заинтересован в получении покупателем кредита- появляется стимул ввести в заблуждение как банк, поставив ему ненадлежащего заемщика, так и клиента, навязав ему неоптимальный кредитный продукт.
- 3.3.2. Практикуемое многими брокерами взимание комиссий как с клиентов так и с банков также приводит к конфликту интересов.
- 3.3.3. Широко распространена практика формирования «липовых» кредитных досье с целью дезинформации банков и получения кредитов. По сути клиентов побуждают к совершению мошенничества.



4. Проблемы адаптации банка к рынку недвижимости. Неопределённость качества на первичном рынке жилья. (слайд 1)

- **Застройщики и Потребители.** Сложившаяся практика финансирования жилищного строительства
- **Застройщики и Банки.**



4. Проблемы адаптации банка к рынку недвижимости. Неопределённость качества на первичном рынке жилья. (слайд 2)

4.1. **Застройщики и Потребители.**

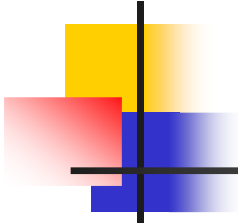
Сложившаяся практика финансирования жилищного строительства за счет непосредственного привлечения средств граждан приводит (привела) к тому, что:

4.1.1. Потребитель финансирует строительство «объекта»:

- Неопределённого качества;
- Неопределённой цены;
- С неопределённым сроком исполнения;
- С неопределённой вероятностью (существенно меньше 100%) получения желаемого результата (т.е. «объекта» в собственность) или хотя бы возврата денег;
- По весьма сомнительным в юридическом плане схемам.

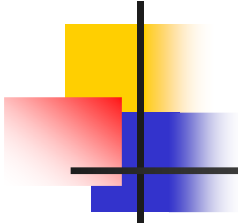
4.1.2. Потребитель несёт все риски, не имея ни малейшей возможности влиять на ситуацию.

4.1.3. В результате отсутствия возможности контроля потребителя за реальным состоянием дел возникают «строительные пирамиды».



4. Проблемы адаптации банка к рынку недвижимости. Неопределённость качества на первичном рынке жилья. (слайд 3)

- 4.1.4. В результате наличия возможности получения на начальных этапах реализации проектов существенных (и избыточных) объёмов денежных средств резко возрастает зависимость от субъективных факторов, существенно увеличивается коррупционная составляющая в стоимости проекта, существенно затягиваются сроки оформления документации и строительства.
- 4.1.5. Как следствие- существует (и широко используется) возможность манипулирования ценами, путём простого изменения рекламных объявлений (как в части количества предлагаемых к продаже «объектов» так и их цены).
- 4.1.6. Как следствие, вопреки распространённому (и распространяемому) заблуждению в результате Потребителю жильё обходится гораздо дороже, чем при нормальных схемах финансирования строительства.



4. Проблемы адаптации банка к рынку недвижимости. Неопределённость качества на первичном рынке жилья. (слайд 4)

4.2. **Застройщики и банки.** Сложившаяся практика финансирования жилищного строительства приводит (привела) к тому, что:

4.2.1. Формируются портфели кредитов:

- С неопределённым целевым использованием;
- Необеспеченные на неопределённый срок;
- С уровнем риска, определяемым уровнем риска строительного проекта.

4.2.2. Необходимость адаптации кредитных продуктов к очередной «серой» схеме приводит к возрастанию издержек.

4.2.3. В конкурентной борьбе за Застройщиков Банки вынуждены снижать требования к качеству андеррайтинга Заемщиков.



5. Неопределённость качества приводит к «регрессивному отбору» на рынке недвижимости.

- 5.1. «Хорошие» объекты замещаются «плохими» по той же или более высокой цене.
- 5.2. «Хорошие» риэлтеры замещаются «плохими» с той же или более высокой ценой услуг.
- 5.3. «Хорошие» брокеры замещаются «плохими» с той же или более высокой ценой услуг.
- 5.4. «Хорошие» застройщики замещаются «плохими» с тем же или худшим качеством «объектов».



6. Каков результат для банков?

- 6.1. В результате роста цен на жильё порог «входа в ипотеку» и самостоятельного решения жилищного вопроса для граждан существенно повысился.
- 6.2. Формируются кредитные портфели с высокой долей ненадлежащих заемщиков, обеспеченные объектами ненадлежащего качества (с недостоверной ценой).
- 6.3. Процентные ставки находятся на критически низком уровне на фоне инфляции и «ипотечного кризиса».
- 6.4. Как результат раздувания «ценового пузыря» происходит перераспределение ресурсов от граждан и финансовых структур в пользу спекулянтов недвижимостью и строительных монополий при ухудшении качества кредитных портфелей.



7. Возможные решения:

- 7.1.1. Принятие закона о риэлтерской деятельности, если риэлтерское сообщество не в состоянии саморегулироваться.
- 7.1.2. Внедрение единой схемы расчетов- определение в качестве необходимого документа для регистрации сделок с недвижимостью банковского документа, подтверждающего оплату (возможность оплаты).
- 7.1.3. Существенное ограничение для «Застройщиков» возможности непосредственного привлечения средств граждан для финансирования строительства.
- 7.1.4. Переход к плавающим ставкам по кредитам.



Спасибо за внимание!

Янис А.Канестри

ОАО АКБ «Росбанк»

iacanestri@ovk.ru, icanestri@yandex.ru т.р.2383552.