

18 мая 2010 года

Государственная Дума

«Круглый стол по теме «Ипотека, преодоление кризисных явлений»

(стенограмма)

Председательствующий Иван Дмитриевич Грачев:

Уважаемые коллеги! В своём начальном выступлении я хотел бы зафиксировать пять важных для меня тезисов, и буду настаивать на включении трех из них в резолюцию.

Первый тезис: я процентов на 90 уверен, что нынешний кризис воспроизведётся в пределах семи, плюс-минус два года, но только в больших масштабах. То, что абсолютно уверен, я бы не стал говорить, но вероятность есть, и высокая. Потому что все стартовые условия кризиса сохранены целиком и полностью: и в части виртуальных рынков, и в части всего остального. Никаких серьёзных мер по регулированию виртуальных рынков не принято международным сообществом. Но если всерьёз обсуждается, так называемый, "налог Тоби́на", как мера радикальная, которая должна способствовать борьбе с кризисом, то это означает, что люди, в принципе, не понимают ни причины этого кризиса, ни того, как будут работать такие ограничительные меры. То есть, налог Тоби́на на самом деле чуть тормозит развитие, но при этом увеличивает мощность кризиса, ничего другого дать не может.

Что в связи с этим для нас важно? По-видимому, мы должны какие-то тогда обдумывать варианты, которые, по крайней мере, демпфируют нашу часть такого же кризиса, который, скорее всего, в мире будет воспроизведён достаточно в короткие сроки.

Здесь для меня вот важнейшим является то, что двухуровневая американская ипотечная модель оказалась неустойчивой. Но если раньше я делал теоретическое утверждение о том, что эта схема неустойчива к большим коррелированным ошибкам в прогнозных оценках рыночной стоимости недвижимости, то сейчас это факт экспериментальный.

Второе. Тот, кто слушал или читал отчёты по комиссии в американском конгрессе, посвящённые этой теме, мог обратить внимание, что почти все руководители крупнейших структур - "Goldman Sachs" и так далее - именно это фиксировали, что мы все ошибались в оценках рыночной стоимости недвижимости, ее перспектив. И вот если подумать, то и теоретически, и практически система, которая имеет неограниченный выпуск деривативов, она принципиально неустойчива. И, соответственно, я настаивал на записи в законе, что у нас система вторичных ценных бумаг должна быть ограничена реальной недвижимостью - 70 процентов от рыночной стоимости реальной недвижимости, которая стоит за этими бумажками. Я на этом буду настаивать и дальше.

И то, что в Думе эта идея "размывается", то есть, начинают подвигать нас к американской ипотеке, я считаю, чрезвычайно вредным. И уверен, что, если это удастся сделать, то, в отличие от Америки, триллион долларов вкладывать в спасение системы, которая на самом деле рыночно должна была грохнуться, обанкротиться, Россия, конечно, не сможет.

Третье, в чём я уверен, это в том, что деньги, нужные на выдачу порядка ста миллиардов долларов ипотечных или близких к ним кредитов, они в основном должны собираться внутри страны.

Я уверен в этом был раньше и в связи с этим продвигал закон "О стройсберкассах", который блокируется думским большинством.

Логика простая. Дальше необоснованное укрепление рубля, с точки зрения несырьевой части экономики, дальше рост цен на сырьё. Это укрепление будет развиваться и дальше, и кончится это тем, что при снижении цен на сырьё неизбежно в рамках следующего кризиса грохнет наша национальная валюта существенно больше, чем в нынешний раз, почти наверно. Это означает, что опора на внешние кредиты, на внешние длинные деньги, она абсолютно неправильна для построения системы в России. Соответственно тогда надо механизмы на 100 миллиардов долларов прорабатывать, которые гарантируют сбор длинных денег внутри страны. Я, кроме стройсберкасс, ничего не вижу, достаточно мощного.

Четвёртое, что, может быть, несколько иная сторона, - это иногда абсолютно не обоснованное государственное регулирование. Понятно, что в кризис возникали идеи избыточного государственного регулирования. Но я уверен, что некоторые вещи, которые здесь развиваются, например, требование взять и административно обеспечить снижение процентов, по которым выдаются ипотечные кредиты, эта вещь в принципе неправильная. Она может быть использована, но в пределах бюджетных ресурсов, которые выделяются на эти цели, и не более того. То есть это должна быть высшая степень ограниченной меры.

Пятый тезис я озвучить не успеваю из-за регламента, но он есть в Рекомендациях.

Дальше я предоставляю слово от АИЖК, заместителю генерального директора Семенюку Андрею Григорьевичу.

Семенюк А.Г.

Добрый день, уважаемые коллеги! Хотел в двух словах рассказать о том, как мы видим ситуацию на рынке ипотечного кредитования, какие наши прогнозы и чем мы собираемся заниматься. Статистику вы все знаете, в материалах, которые предоставлены на сегодняшнее рассмотрение, соответственно, статистика есть. Действительно объёмы выдачи ипотеки в прошлом году существенно упали - где-то в 4-5 раз. Но мы видим оживление рынка, оно начинается с четвёртого квартала прошлого года. В первом квартале этого года достаточно неплохой результат, и мы ожидаем, что в целом по году около 300 миллиардов рублей ипотечных кредитов будет выдано. Это вне зависимости от, наверно, каких-то конъюнктурных колебаний, то есть мы считаем, что этот прогноз должен сбыться, если не будет никакого форс-мажора.

По ставкам, которые действуют на рынке ипотечного кредитования. Достаточно часто в средствах массовой информации и в том числе в материалах, которые есть, говорится о том, что ставки на рынке ипотеки в районе 18 процентов годовых были в прошлом году. Могу заверить, что это не так. На самом деле есть сухая статистика Центрального банка, в среднем по рынку ставки были ниже 15 процентов. И те ставки, которые 18 процентов годовых и выше - это ставки, которые банки декларировали, но реальная выдача осуществлялась в районе 14-15 процентов годовых

крупнейшими участниками, это госбанки и партнёры АИЖК, и в целом ставки ниже 15 процентов годовых.

Сейчас ставки снижаются. По продуктам АИЖК ставки уже ниже 11 процентов годовых, и крупные банки также снижают ставки, и в этом собственно, мне кажется, не только некое директивное указание со стороны государства, со стороны правительства, в целом та монетарная политика, которая проводится Центральным банком и правительством, способствует этому.

Как вы знаете, агентство разработало вместе с крупнейшими участниками рынка проект стратегии, который сейчас будет обсуждаться в правительстве. И, наверное, вот те наибольшие риски для развития ипотечного кредитования, они в целом достаточно сильно коррелируют с тем, что сказал в своём выступлении Иван Дмитриевич. Действительно, наверное, ключевая проблема - это в целом снижение рисков. И поэтому нужно очень осторожно подходить к тому, чтобы эти повышенные риски не перекладывали на инвесторов в процессе секьюритизации.

Эти риски нужно снимать за счёт общей стандартизации рынка. Должен быть, конечно, баланс интересов кредиторов и заемщика. Сейчас основная проблема, которую мы обсуждаем с крупнейшими участниками рынка, это вопросы обращения взыскания на заложенное имущество, оно сейчас составляет до двух лет и это потеря не только кредитора, это прямые потери заемщика, поскольку за эти два года накапливаются достаточно большие штрафы и пени и заемщик в результате теряет. Процедура обращения взысканий должна быть прозрачной, должна быть быстрой и это будет в интересах как банков, так и людей, которые берут ипотечные кредиты.

Конечно же, необходимо прорабатывать вопрос создания системы целевых жилищных накоплений. Это могут быть стройсберкассы, это может быть параллельно вариант, не отвергающий стройсберкассы, это формирование системы накопительных вкладов, на которые гражданин может в течение нескольких лет накапливать средства на первоначальный взнос. Банк в процессе работы с заемщиком прекрасно понимает, что из себя представляет заемщик, какие он риски берет и выдает ему ипотечный кредит на более льготных условиях.

Что касается господдержки рынка, сейчас основная господдержка идёт через программу инвестиций Внешэкономбанка. В рамках этой программы банки будут выдавать ипотечные кредиты по ставке ниже 11 процентов годовых со 100-процентной гарантией рефинансирования ипотечных ценных бумаг со стороны Внешэкономбанка за счёт средств пенсионных накоплений и средств Внешэкономбанка.

И вторая часть этой программы - это целевой кредит агентства на сумму 40 миллиардов рублей. Государственной Думой принят закон о снижении ставки по такому кредиту до уровня 6,5 процента годовых. Это нам позволит сейчас снизить ставку по тем средствам, которые мы будем предоставлять банкам на кредитование жилищного строительства и на кредитование граждан, которые будут приобретать жилье и ставка по таким кредитам за счёт дешевого фондирования со стороны государства также будет ниже 11 процентов годовых.

В ближайший год мы намерены поддерживать рынок жилья и сосредоточиться на первичном рынке, а основное контрактирование поставок закладных идёт в пользу именно первичного рынка, то есть кредиты, которые выдаются на приобретение вновь построенного жилья и строящегося жилья. Мы ввели специальный ипотечный продукт «новостройка», где помимо того, что ставка максимальная 11, от этой ставки существуют процентные вычеты для

покупателей жилья экономкласса, для молодых семей, получателей различных государственных субсидий.

И второе основное направление - помощь другим банкам в секьюритизации ипотечных кредитов.

По программе кредитования строительства объём, который мы собираемся освоить, это около 40 миллиардов рублей, что позволит ввести более полутора миллионов квадратных метров жилья. И на текущий момент уже на половину этой суммы поданы заявки.

И, наверное, ещё одно важное направление деятельности, это внедрение ипотечного страхования. Оно, на наш взгляд, важно именно с точки зрения социального аспекта. С одной стороны, это позволяет заемщику взять ипотечный кредит на более льготных условиях с низким первоначальным взносом и с доступной процентной ставкой. И, с другой стороны, важный аспект, который почему-то не учитывается в дискуссиях, это если заемщик не в состоянии платить по ипотечному кредиту, у него нет проблемы, связанной с тем, что он после реализации жилья ещё остается должен банкам. Ипотечная страховка, она как раз закрывает такие риски и соответственно после продажи жилья, если цена жилья упала не более, чем на 50 процентов, заемщик не будет оставаться должен банку.

Председательствующий. Слово предоставляется Озерову Сергею Николаевичу, председателю правления банка «Дельта Кредит».

Озеров С.Н.

Во-первых, я хотел бы отметить долю рынка, которую занимает коммерческие банки и государственные банки, и госструктуры.

Если в 2008 году госбанки и госструктуры - это было 63 процента, коммерческие банки занимали 37 процентов рынка. В 2009 году мы увидели кардинально другую картину: госбанки и госструктуры занимали 90 процентов ипотечного рынка, и коммерческие банки - только 10 процентов. Это большая проблема. И мы сейчас смотрим, как надо выйти из кризиса, как выйти на ранние уровни ипотечного кредитования. Мы видим, что в первом квартале увеличился ипотечный рынок, выдача ипотечных кредитов возросла на 40-50 процентов. Но, тем не менее, мы видим, что всё равно госсектор составляет 80-85 процентов. И наш тезис это то, что мы не сможем выйти на ранние объёмы с такой концентрацией государства. Нам нужно развитие со стороны коммерческих банков.

Второе - это процентные ставки. Очень важно посмотреть на процентные ставки средние в первом квартале 2010 года. Мы видим, что коммерческие банки выдавали по средней ставке 14,3, тогда как государственные структуры, агентство ипотечного жилищного кредитования кредитовало меньше 11 процентов, это 10,93. Что мы видим в этом? Мы видим, что да, есть позитивный краткосрочный импульс, стимул к рынку путём субсидирования ставки со стороны государства. Вместе с тем, мы видим, что это тормозит развитие рынка, когда коммерческие банки должны конкурировать по их рыночным ставкам более 14 процентов, им это очень трудно сделать, когда на рынке присутствует сильный конкурент со ставками, настолько ниже рынка.

Что мы видим? Что может быть как альтернатива? Если посмотреть на 2009 год, было рефинансировано 29 тысяч кредитов на сумму 29 миллионов рублей. Если посмотреть, как можно было это использовать, эти 29 миллиардов рублей, по-другому. Наше предложение - использовать программу субсидий. Субсидии могут использоваться и для снижения процентной ставки, и для первоначального взноса. И то, что мы видим, что во многих регионах, и это в Петербурге, и в Новосибирске, где выдаются сертификаты, где по местному бюджету выделяют определённые категории граждан, они могут подавать заявления, получают свои сертификаты на 300-400 тысяч рублей. И таким образом они могут идти в любой банк, банки должны конкурировать за этот жилищный сертификат и выдавать кредит этому человеку. И по нашим расчётам, это обходится бюджету намного дешевле, чем кредитование напрямую населению.

Много говорится о снижении ставок. Снижение ставок - это только один вопрос. Есть ещё вопрос стоимости жилья, есть вопросы инфляции, есть вопросы доходов населения. Так что ставка это важно, но это не само по себе решение вопроса.

Какое ещё наше предложение? Это развитие рынка длинных денег. Помимо ССК, о котором была речь, есть вот эта двухуровневая система, надо смотреть, кто эти инвесторы, кто может вкладывать в ипотечные кредиты. Очень важный был дан импульс в прошлом году этим, расширение инвестиционной декларации Пенсионного фонда. Это очень большой шаг. И благодаря этому было сделано успешное вложение инвестиций Внешэкономбанка в облигации с ипотечным покрытием, который выпустил ВТБ-24. Это был правильный шаг. Что мы видим в 2010 году? То, что было введено очень много ограничений для использования денег Внешэкономбанка, что мы видим, и что тоже может тормозить развитие этого рынка рефинансирования.

Очень важна для общего состояния рынка ипотеки поддержка со стороны государственной строительной отрасли. Поэтому здесь мы приветствуем программы АИЖК по стимулированию первичного рынка. Мы видим, это очень важно. А вторичный рынок должен развиваться сильнее со стороны коммерческих банков.

Председательствующий. Языков Андрей Дмитриевич, генеральный директор ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК).

Языков А.Д.

Здравствуйте, уважаемые коллеги!

Я хотел бы рассказать о деятельности АИЖК за прошедший год, которая оказывала меры прямой поддержки гражданам. Дело в том, что какой бы механизм финансирования жилищного кредитования не применялся, заёмщик в любом случае должен платить, платить регулярно и постоянно. И как раз в условиях кризиса возникают проблемы, когда платежеспособность заёмщика меняется, и нужно оказать ему поддержку. Собственно, правительство применяло в условиях кризиса большой набор инструментов, но всего лишь два касались непосредственно мер прямой поддержки граждан - это материнский (семейный) капитал и создание нашего агентства, которое вопреки иногда даже мнению кредиторов работало напрямую с физическими лицами, оказывая им поддержку. И главное, что мы представляли это время для того, чтобы заёмщик восстановился, нашёл доходы и смог регулярно оплачивать, не важно, в какой форме у него было сделано заимствование.

Наша статистика, кстати, показала, опять же банкиры нам не верили, что 65 процентов тех, кто воспользовался нашей помощью, в конечном счете смогли восстановить свою платежеспособность и приступили к регулярному исполнению своих обязательств по основному ипотечному обязательству. Понятно, что основную статистику нужно будет собирать летом, где у нас будут массовые завершения первичной реструктуризации, тем не менее уже весенние цифры, они внушают оптимизм.

Важно, наверное, сказать об особенностях тех людей, которые воспользовались нашей поддержкой. 71 процент обратились не в связи с потерей работы, а в связи с потерей доходов. То есть российская экономика реагирует на кризис своим образом. Это не увольнение, которое умеют контролировать все правительства, а это скрытая безработица, неполный рабочий день и так далее. И наиболее пострадавшим округом является Сибирский федеральный округ.

Второй момент, что наиболее пострадавшей отраслью оказалась сфера услуг и торговли населения. Это подтверждает тезис о том, что реальный доход населения всё-таки снижается. И в первую очередь это отражается на торговле, соответственно, она сокращает свои издержки, в первую очередь своих сотрудников.

Собственно, мы обеспечили, на наш взгляд, очень важный момент, что мы задали правила поведения на рынке и кредитора от массовых агрессивных взысканий, в начале прошлого года перешли уже к самостоятельной реструктуризации. Мы запустили рынок реструктуризации, и кредиторы стали делать свои программы, даже часто лучшие, чем наши, поскольку заемщик имеет право выбирать. Мы готовы оказывать поддержку даже без согласия кредитора, и поэтому с разной причиной, с разной мотивацией кредиторы запустили свои программы реструктуризации. От этого выиграли все, в первую очередь заемщики, которые получили конкуренцию программ. Государство получило снижение социальной напряженности, рынок получил сохранение частной инициативы, а кредиторы (кто нуждался) получили ликвидность.

Однако мы не останавливаем свои меры поддержки. И в 2010 году мы продолжим как первичную реструктуризацию, так и поддержку тех, кто не смог в полном объеме восстановить свои доходы. Прошу обратить внимание на нижний слайд, на нижний правый угол диаграммы, где показано, что если заемщик не восстановил свои доходы в полном объеме, то реструктуризация по какой бы формуле она не проводилась, банком либо нами, приводит к увеличению нагрузки на заемщика, а, значит, его свободная платежеспособность становится на грани. И, соответственно, велик риск, что он снова попадет повторно в дефолт. Собственно, для таких категорий заемщиков государство готово сделать предложение, а именно выкупить за специальные ипотечные облигации с рынка социально значимых категорий населения все эти займы, кредиты и провести повторную реструктуризацию на своем балансе без увеличения платежной нагрузки на заемщика.

Вторая важная проблема - это проблема освобождения жилья. Она очень острая. В регионах отсутствует необходимое количество маневренных фондов, и не понятно, куда девать заемщика, если кредитор воспользуется своим правом на обращение взыскания.

Хотел бы обратиться к депутатскому корпусу, что первый ипотечный кризис отразил несколько проблем российской экономики. В первую очередь это, конечно, недостаточный уровень социальной ответственности бизнеса. Потому что большая часть работодателей

реализовывали собственные антикризисные меры, в первую очередь за счет персонала и снижения заработных плат. Об этом уже заявляли профсоюзы. И увеличилась в том числе задержка по выплате заработной платы.

И второй момент, что значительная часть кредиторов активно использует своё право на проведение взысканий без учета социальных последствий. И в принципе с учетом молодого опыта нашего ипотечного законодательства, нашего жилищного законодательства необходимо закрепить некоторые нормы, например, обязанность проведения реструктуризации, прежде чем обращать взыскания. Такие нормы есть в законодательстве большинства стран. В законодательстве других стран существуют правовые организационные ограничения, когда бизнес договаривается, публично договаривается о том, как они будут влиять на рынок.

Ну и самая важная проблема - это все-таки низкая финансовая грамотность населения, что ведет в том числе к росту социальной напряженности.

У нас еще есть предложения в части коррекции Налогового кодекса, потому что многие кредиторы проводят реструктуризацию через схему погашения кредита, а значит заемщик теряет льготу по подоходному налогу, все эти вещи необходимо учесть в законодательстве, мы готовы такие предложения вам предоставить. Спасибо.

Председательствующий. Купко Юлия Николаевна, генеральный директор компании Кредитмарт.

Купко Ю.Н.

Я на самом деле хотела бы принести свежие вести с полей, как на самом деле происходит выход из кризиса в понимании клиента, потому что я являюсь генеральным директором брокерской компании, которая специализируется прежде всего на привлечении и работе с ипотечным клиентом.

Интересно, что тенденция выхода из кризиса своеобразным образом отражается, прежде всего, естественно, на размере процентной ставки, о котором мы чуть позже поговорим, но сейчас то, что касается прежде всего таких показателей как соотношение кредита к залогу. Если в прошлом году у нас однозначная цифра была 70 процентов, сегодня у нас уже предложение базируется на цифре 90 процентов непосредственно.

Что говорить о предложениях с плавающей процентной ставкой, если в прошлом году они практически были только у единичных банков, сегодня их появляется чуть больше, но тем не менее это тоже положительная тенденция. К сожалению, не таким большим спросом пользуются среди заемщиков эти виды кредитов, и предложений не совсем достаточно.

Что касается среднерыночной ставки по плавающим ипотечным кредитам, то в долларах США у нас это составляет сейчас 12,46.

Интересное предложение и тенденция на рынке ипотечного кредитования по отношению к страхованию. Если до кризиса у нас все виды ипотечного страхования относились к обязательным видам страхования, то сегодня позиция кредитора складывается следующим образом. Один риск, конечно же имущественный, подлежит обязательному страхованию, а в случае дополнительных

двух видов страхования у заемщика появляется возможность взять кредит под очень выгодную ставку.

Если заемщик отказывается от этих двух видов страхования, именно страхования титула и страхования жизни, то у него процентная ставка в среднем сразу изменяется на 1-3 процента.

Что касается динамики изменения процентной ставки по сравнению с мартом текущего года, как ни странно, но есть некая тенденция к повышению и увеличению среднерыночной ставки. Несмотря на то, что это сказывается всего лишь в нескольких пунктах, процентах, имеется в виду сотых, но тем не менее все равно есть. Вот, видимо, то количество спроса и повышенный спрос со стороны заемщика сразу отражается на желании кредитора чуть-чуть поиграть с процентной ставкой.

То, что мы сегодня видим по среднерыночной ставке по кредиту долларов США, если говорить о минимальных значениях, то кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке порядка 11 процентов, я сейчас говорю о минимуме, если мы говорим о максимуме, то это 16,5 процента. Целевой кредит под залог имеющегося жилья минимум - это 11,98. Естественно, кредит на покупку дома не слишком отличается, тоже порядка 12 процентов составляет.

Тут интересно говорить, что мы делаем свою статистику на основании действительно работающих и выдающих банков. Так, например, в нашей статистике участвует порядка 21 банка. Это банки, которые не только анонсируют свои действующие имеющиеся программы, но и реально выдают кредиты и пользуются спросом со стороны клиентов.

Если мы говорим с вами о рублевых кредитах, то кредит на приобретение квартиры, минимальное значение - 13,71, целевой кредит под залог имеющегося объекта недвижимости – 16,34; и кредит на покупку дома – 14,16.

С января 2009 года мы смотрим за движением на рынке, за тем, как реагирует клиент, за тем, что ему интересно. Если в прошлом году в нашей статистике участвовало всего лишь порядка 12 банков – это тех, которые реально могли и имели возможность кредитовать. Сегодня эта цифра значительно, скажем так, изменилась в лучшую сторону.

Кстати, в этой статистике также участвуют и региональные программы.

Председательствующий. Колесова Екатерина Валерьевна, директор юридического департамента ОАО "БИН-банк".

Колесова Е.В.

Буду говорить здесь об ипотеке с точки зрения юриста. То есть, о тех юридических рисках, которые не дают развиваться ипотеке так, как нам бы всем здесь хотелось.

"БИН-банк" – банк многопрофильный, и ипотека у него далеко не самый важный продукт. Но тем не менее мы за прошлый год и за этот год в связи с кризисом получили очень много проблем. И эти проблемы связаны, в первую очередь, с тем, что ипотека воспринимается нашими регулирующими органами, как продукт социально значимый. Здесь, собственно, проблема и

живет. Поскольку в дела гражданского оборота, во взаимоотношения между банком и заемщиком регулярно пытаются вмешиваться государственные органы, такие как Федеральная антимонопольная служба и Роспотребнадзор.

Ну, многим из вас, большинству, я думаю, известно решение Высшего Арбитражного Суда по банку "Открытие", где просто беспрецедентно были поставлены судам задачи: защищать права заемщиков в случае обращения взыскания. Таким образом, я просто хотела перечислить те вещи, которые повышают риски выдачи ипотеки и не дают держать те самые цены, которые государство от банков ждет.

Собственно, было сказано, что заемщик – это слабая сторона во взаимоотношениях с банком. Это на самом деле не так, поскольку выбирать он может из очень многих банков.

Нам было теперь прямо запрещено устанавливать в договоре подсудность, удобную банку. Здесь особенно смешно, с точки зрения ипотеки, поскольку заемщик, покупая ипотечную квартиру, как раз планирует менять место жительства. И, устанавливая подсудность по его старому месту жительства, мы не делаем хорошо никому.

Прямо введен запрет на требование обязательного страхования. Здесь я даже, наверное, не буду углубляться дальше и рассказывать о том, какие проблемы с выселением, какие проблемы с обращением взыскания, о практике отказов в обращении взысканий по регионам, в частности.

Но хочу здесь сказать, что ФАСу уже, по-моему, пора сказать не "фас", а "фу", иначе скоро ему будет не на кого кидаться, поскольку ситуация сложится таким образом, что частные банки просто с этого рынка могут вообще уйти.

Я бы здесь просто хотела отметить, что в дела гражданского оборота вмешиваться не стоит, поскольку каждый "спасенный" заемщик в этот момент путем таких решений ФАСа, Роспотребнадзора и Высшего Арбитражного Суда увеличивает риски по каждой следующей выдаче, и каждому следующему оно будет просто дороже.

Таким образом, я думаю, что стоит подумать, чтобы взаимоотношения были исключительно в правовом поле, и не толковали в судах законодательство каким-то извращенным образом. Тем более что, в общем, оно и так до конца не разработано.

Я думаю, что нам всем стоит подумать о том, чтобы то самое выселение, которое было в свое время в законе об ипотеке предусмотрено, всё-таки работало. И чем проще будут взыскиваться ипотечные кредиты - в законе "Об ипотеке" предусмотрено, всё-таки работало, - чем проще будет взыскиваться ипотечные кредиты, тем дешевле они будут для последующих заёмщиков. Поскольку всё-таки социальная задача поддерживать добросовестных плательщиков, а не помогать недобросовестным. Если они будут знать, что выселить их легко, то они будут легче идти на переговоры и менять большие квартиры на маленькие. Чем проще будет работать этот рынок, тем легче нам будет всем на нём работать. Собственно, в данной ситуации, я от имени частных банков хочу сказать, что пока такая ситуация с таким вниманием на обращение взыскания со стороны госорганов, то банки готовы, в общем-то, выступать только операторами. То есть выдавать государственные деньги, соответственно, под государственные стандарты и их обслуживать. Это мы готовы делать качественно и хорошо, но выдавать свои деньги под те требования, о которых говорит государство, когда оно никогда не защищает банки, а защищает

всегда заёмщика, наверное, не очень готовы и это не совсем справедливо. Я бы хотела обратить внимание на то, чтобы защита была справедливой и защита кредитора тоже, на это обращало внимание наше государство.

Председательствующий. Мейзлер Анатолий Моисеевич - Генеральный директор ОАО «УГАИК.

Мейзлер А.М.

Добрый день! Я генеральный директор финского городского агентства ипотечного кредитования. Мы уже порядка десяти лет занимаемся в этой сфере, и обсуждали многие вопросы. И до сих пор существует два, мне кажется, параллельных процесса, которые путать нельзя, а мы их постоянно путаем.

Первый процесс - это развитие ипотечного кредитования, как банковский инструмент. И очевидно, что этот процесс должен и может иметь место, только надо понимать для кого и в каких объемах, и где. Так параллельно скажу, что если мы говорим о людях, имеющих доходы, способных легко взять кредит, у нас в стране по данным ставки правления Госстата порядка 80 процентов, более 80 процентов населения у нас имеет доходы менее 20 тысяч рублей.

И вторая часть, связанная с этим направлением, это колоссальный дефицит жилья, который мы имеем. То есть раскручивать направление, где нет двух ключевых составляющих рынка: это отсутствие свободного товара и отсутствие покупателя, продавца свободного, в общем-то, наверное, имеет смысл, но не даёт таких перспектив.

И второе направление - это решение жилищной проблемы в государственном масштабе с использованием разных инструментов, в том числе ипотечное кредитование. На мой взгляд, и за эти десять лет я всё-таки тоже убедился в том, что эта позиция правильная, это более важно для государства и государство в первую очередь заинтересовано в решении этой проблемы. У нас же получилось на каком-то этапе, мы начали первое направление, а потом потихонечку в связи со сложившимися трудностями, проблемами и прочими, начался крен в социальную сторону. Но этот крен, он как бы не учитывает основы. Прежде всего, понятно, что невозможно выстроить социальную жилищную проблему или программу для всего населения России, она должна быть адресно, должна быть структурирована. Мы об этом давно говорили и всё равно ничего не делается. То есть мы чётко с вами понимаем, что есть категория населения, сейчас ясно, которая никогда владельцем жилья на данном этапе быть не может, значит, ей надо государственным образом строить жильё. И сейчас Жилищный кодекс позволяет это, жильё соцнайма, но государство должно его строить.

Вторая категория населения, мы говорили это, 10-15 процентов, которые самодостаточны, которые, в общем-то, все свои проблемы решат.

И третья категория, вот она, если у нее средний доход всё-таки в 20 тысячах рублей, то она не самодостаточна, она с одной стороны может содержать жильё и быть владельцем, а с другой стороны ей нужна государственная поддержка. Но вторая проблема возникает, где взять это жильё, если мы с вами будем пытаться организовать поддержку населения по части получения

жилья, а его нет, и стройка-то отстала, мы сейчас видим с вами, к чему пришло сегодняшнее состояние. В общем-то, надежды на то, что частный сектор решит эти проблемы и что рыночная схема сама собой всё разрулит, это же видно, особенно для всей России, Ну, Москва, может быть, не столь явно это видит, хотя в прошлом году в Москве провал тоже случился по объёму. Но жилья в достаточной степени не строится, а в достаточной степени для тех социальных групп, о которых мы говорим, вообще, не строится.

Сегодня коллапс, который должен быть решён. Иначе и строительные организации могут вылететь, что тоже очень печально, но самое главное - эта проблема не решается никак и не движется.

Для того чтобы мы с вами говорили о реальных вещах, нам надо понимать, какой контингент тогда должен покупать жильё, если мы о социальной программе говорим. Ведь семья, имеющая доход средний - 20, может быть, две, полторы средних - 30 тысяч, она должна получить кредит (миллион рублей хотя бы). Хотя за миллион рублей в регионах можно купить однокомнатную квартиру. Если кредит такой получить, то реально при ставке 11 процентов семья при таких показателях может получить всего 730 тысяч рублей кредита.

То есть в принципе создать те условия, которые нужны для населения, которое мы бы хотели обеспечить жильём, - это совсем другое (то, о чём мы сейчас с вами говорим). Идти как? От того, что мы с вами придумали ставку, придумали цену и так далее, и говорим: кто может, тот и купит жильё? Или идти от другого: понять, какому контингенту мы собираемся это жильё продавать, и тогда выходить на те параметры, какие должны быть кредиты, какая могла бы быть себестоимость. И то, и другое сделать рыночным способом вообще невозможно. То есть мы обманываем сами себя, обманываем людей (как угодно это можно называть). Реально решить эту проблему тем путём, который был налажен, нельзя.

Что же надо делать, на мой взгляд? На мой взгляд, надо (первое) делать государственную программу строительства жилья. Она должна быть социально ориентирована (понятно, на кого, и понятно, под какие цели). Две составляющие ветви: одна - для социального найма (это бесспорно) и вторая - для вот этой социальной группы, о которой мы говорили.

Реализация этого жилья должна идти (по ипотечной схеме в том числе) на стадии строительства. Тогда у нас появляется возможность и по расчётной себестоимости реализовывать, и создавать возможность для застройщика получить оборотные средства, может быть, более дешёвые, чем он мог бы получить каким-то другим путём, который сейчас тоже неизвестен.

Третье, что обязательно надо сделать, - это создать государственную страховую компанию, которая будет страховать финансовые риски этих участников-заёмщиков, потому что они по натуре такие. Именно государственную страховую компанию, которая страхует финансовые риски заёмщиков в этих структурах.

И следующий вопрос очень важен в этом случае. Зачем тогда нужна продажа земли на аукционе, если мы строим муниципальное жильё. Господа, конечно, этот вопрос тоже должен быть решён законодательно.

И серьёзный вопрос (он тоже висит для строительства) - это решение вопроса инженерного обеспечения не за счёт дольщиков, не за счёт покупателей жилья. Этот вопрос также не решён.

Поэтому всё вместе, если бы это было решено, мне кажется, как-то мы могли бы разрулить сегодняшние проблемы

Председательствующий. У меня организационное замечание по Рекомендациям. Изменяться они будут редакционной группой, хотелось бы письменные замечания иметь (по возможности).

Слово предоставляется Шитову Николаю Вячеславовичу, президенту Городского ипотечного банка.

Шитов Н.В.

Спасибо за возможность выступить, хотя я в принципе не собирался выступать. Хотелось бы, не повторять те слова, которые были сказаны. Они, безусловно, важные, но, на мой взгляд, хотелось бы остановиться на другом.

Я помню года три назад, когда, можно сказать так, ипотека только начиналась, был закон, но реальных объёмов не было практически. И группа депутатов под руководством Ивана Дмитриевича, со стороны правительства Шувалов эту группу возглавлял, собрали очень много поправок, порядка 27 поправок, помню было. То есть это был целый блок законов, целый блок изменений в законодательство, в нормативные акты, в регулятивные акты.

Собственно говоря, все эти поправки прошли через Думу, что самое важное, единым пакетом, потому что если бы это принималось каким-то образом разрозненно, какие-то фрагменты, то в принципе не заработал бы рынок. И после этого мы увидели просто колоссальный потенциальный рост ипотеки. То есть в докризисное время было выпущено новых ипотек порядка 20 миллиардов долларов, достаточно большой объём по сравнению с предыдущими. Это было больше, чем все предыдущие годы вместе взятые.

И, на мой взгляд, сейчас настала именно такая пора, мне кажется, очень важно всем участникам собраться, обсудить такие вещи, которые назрели. Екатерина Колесова очень важные вещи говорила.

На мой взгляд, ключевыми здесь являются как раз те моменты, которые связаны с привлечением дешёвых денег, длинных денег, потому что длинных денег нет на сегодняшний день, как на Западе, потому что все сделки остановились. Вроде в этом году рынок начал восстанавливаться, естественно, другое совершенно качество. Но таких, если говорить, больших объёмов, большого объёма привлечения с Запада вряд ли стоит ожидать в этом году дешёвых денег. А ипотека базируется на дешёвых деньгах.

Собственно говоря, у нас в России первые такие ласточки, вливания из бюджета, действительно это помогло очень рынку. Но те ресурсы, которые были выделены государством на эти программы, хотелось бы, чтобы эти ресурсы сработали как некий катализатор, чтобы помочь рынку выпускать бумаги, а Центробанк может быть, выступал как гарант этих бумаг, используя финансовый рычаг. Но этого не происходит.

Поэтому, например, если мы говорим об объёмах 20 миллиардов долларов в год, то, естественно, рынок может быть запущен только в том случае, если государство вместе с участниками рынка найдёт какой-то механизм, когда можно построить некий финансовый рычаг и использовать ценные бумаги.

Акцентом, наверное, в этом блоке законов должны быть факторы, которые позволяют создать пассивную базу для этого рынка. Потому что не имея дешёвых денег, не имея дешёвых, длинных денег этот рынок в том объёме, в котором он был, ипотека никогда не заработает. Спасибо.

Председательствующий. Слово предоставляется Жданухину Дмитрию Юрьевичу генеральному директору Центра развития коллекторства.

Жданухин Д.Ю.

Добрый день, участники "круглого стола"!

Я представляю здесь достаточно странную категорию специалистов, причастных к ипотеке, а именно коллекторов. То есть людей, которые решают, коллекционируют решения чужих долговых проблем. И, соответственно, я коротко хотел бы остановиться на тех сложностях, которые возникли в связи с развитием ипотеки и которые мы, собственно говоря, пытаемся как-то решить, а также отметить те моменты, в решении которых нам требуется поддержка государства.

Прежде всего, я хотел бы отметить, что само по себе ипотечное коллекторство развивается достаточно слабо в связи с тем, что акцент основной делается на чисто юридические приёмы взыскания задолженности, о чём было сказано недавно представителем "БИН-Банка". Могу отметить, что в принципе коллекторы тоже решают ипотечные проблемы. И здесь надо понимать, что идёт развитие коллекторской деятельности как в рамках независимых организаций, в том числе появились уже специализирующиеся непосредственно на взыскании кредитов, обеспеченных залогом недвижимости. Так происходит и развитие этого направления в рамках кредитных организаций, когда создаются специальные отделы, иногда даже дочерние организации. С чем мы сталкиваемся в результате: ипотека характеризуется тем, что заёмщик, который противостоит или, скажем так, во взаимодействии с которым необходимо решать долговую проблему, часто имеет возможность существенной юридической поддержки. И здесь мы сталкиваемся с очень опасным дисбалансом между поддержкой рациональной, экономически обоснованной, законной, и советами, которые, по сути дела, незаконны, но действительно помогают заёмщикам, должникам противостоять взысканиям. Например, это советы, связанные с заключением договоров аренды, когда при выселении человека уже по решению суда в квартире оказываются люди, которые эту квартиру арендуют, и, соответственно, надо получать новое решение суда о выселении уже этих людей. Также достаточно большой спектр таких советов могут предложить юристы и адвокаты. Отчасти конкурентоспособность такой незаконной помощи должникам вызвана тем, что цивилизованное антиколлекторство, то есть помощь должникам, только начинает развиваться, хотя первые ласточки уже есть. Система "Масис", которая при Ассоциации российских банков господином Лопатиным развивается, как раз нацелена на то, чтобы цивилизованным путём через поиск различных вариантов обмена, замены лица в долговом обязательстве решить долговую проблему. Вот это такой один из первых примеров.

Что я ещё хотел бы отметить. В принципе коллекторская деятельность востребована обществом, развивается в любых законодательных условиях, но постепенно всё-таки изменения законодательства будут способствовать развитию ипотечного коллекторства. Какие это изменения: появление нормативного регулирования самой коллекторской деятельности, когда будет понятен статус людей, которые профессионально занимаются взысканием долгов.

Следующий момент: законодательство, которое касается социального и некоммерческого найма, как отмечено в рекомендациях, для нас тоже очень важно. Потому что это как раз возможность в переговорном процессе должнику, заёмщику указать на альтернативный вариант, что он может решить проблему не за счёт потери жилья, а за счёт того, что останется в этом жилье уже на условиях найма. В этом же направлении очень важны и те программы, которые Агентство по реструктуризации ипотечного кредитования предлагает. Потому что в результате мы получаем возможность, в том числе и их продукты, заёмщикам, должникам предлагать.

Вот, собственно говоря, основные моменты, которые касаются коллекторов и ипотеки. Спасибо.

Председательствующий. Клепикова Елена Григорьевна, председатель правления ЗАО «Банк ЖилФинанс».

Клепикова Е.Г.

Добрый день! Спасибо! Не предполагала выступать, но очень хорошо, что удаётся это сделать. Всё, что здесь обсуждалось, было совершенно справедливо, особенно я поддерживаю то выступление, которое касалось законодательства и всего того, что творится в судебной системе при обращении взысканий и при выдаче ипотечных кредитов. И, собственно говоря, та тема, связана с ФАСом, безусловно, тормозит существенным образом развитие и диверсификацию тех кредитных продуктов, которые могли бы предлагаться на нынешнем рынке.

Но я хотела бы сегодня остановиться всего на трёх вопросах, очень быстро.

Первое. Ни один рынок ипотечного кредитования (не важно, какой - с вторичным рынком или со ссудо-сберегательными накоплениями, в любом формате) никогда не существовал только за счёт долгосрочных источников ресурса. Всегда речь идёт о том, что прежде чем появляются долгосрочные ресурсы и источники кредитования, необходим какой-то средний или краткосрочный период, когда тоже необходимы деньги, причём дешёвые деньги. Для того чтобы можно было сформировать те пулы кредитов, которые необходимы для того, чтобы либо продать, либо секьюритизировать, либо соответствовать тем требованиям, которые, например, выдвигают в рамках таких программ, как ВЭБ-капитал или АИЖК.

И вот сейчас ситуация: вроде бы все говорят о том, что необходимо иметь, по крайней мере, полугодовые, годовые деньги, для того чтобы банки могли активно влиться в участие в программах. Например, по поддержке, по кредитованию на периоде до завершения строительства, для того чтобы в последующем можно было получить закладные, выпустить бумаги и так далее. Но до сих пор не сдвинулось это никуда с места. До сих пор средние банки (среднего размера банки) не могут получить никаких кредитных линий: ни под обеспечение уже существующего портфеля, причём с хорошей кредитной историей, с нормальными процентными ставками, и так далее.

Второе. Если мы говорим опять же о развитии соответствующих новых инструментов (таких, как, например, переменная ставка), необходимы ресурсы, которые с этой переменной ставкой банки могли бы получать. Не получают. Даже уже сформировав соответствующие объёмы

портфелей с низкой процентной ставкой, ориентируясь на ставку рефинансирования Центрального банка (то, что Агентство по ипотечному кредитованию предложило в качестве пилотных проектов), мы уже сформировали пусть небольшой, но портфель. Для нас ставка рефинансирования Центрального банка сейчас по беззалоговым аукционам на уровне 12 процентов. Кредиты мы выдаём на уровне 8,5 процента. И в этой ситуации, не имея источника рефинансирования, а, к сожалению, пока это достаточно небыстрый способ опять же получения соответствующих денег, и не имея вот этих среднесрочных ресурсов, невозможно такие портфели формировать.

Поэтому тема, связанная со среднесрочным ресурсным обеспечением, на мой взгляд, особенно на данном этапе, когда все уже понимают вроде бы, куда идти, программы разработаны, - вот это просто необходимо.

Второй вопрос, который я хотела затронуть, - это страхование жизни заемщиков. То, что сейчас фактически по тому опыту, который имеют банки, с точки зрения удешевления кредитных продуктов для заемщиков, ФАСовская позиция на предмет того, что нельзя требовать страхования жизни от заемщиков, существенным образом усложняет жизнь всем. Если про титул ещё можно говорить, с точки зрения того, что это риски, которые связаны и с заемщиком, и с кредитором, и там можно каким-то образом урегулировать определённые вещи, то когда речь идёт о смерти заемщика, то в этой ситуации совершенно недопустимо, чтобы те люди, которые могут вступить в наследство, были завязаны с необходимостью проходить весь период вступления в наследство, разруливания различных споров. И ещё неизвестно, вступит кто-то в наследство, не вступит в наследство, и банк в результате может оказаться в ситуации, когда недвижимость отойдёт государству. И вообще непонятно тогда, как реагировать в этой ситуации. Поэтому мне кажется, необходимо вести серьёзную разъяснительную работу на предмет того, что страхование жизни заемщика - это в интересах не только банков, но и заемщиков в первую очередь.

Председательствующий. Ермаков Виталий Владимирович генеральный директор ООО Промышленная стандартизация.

Ермаков В.В.

Здравствуйте, коллеги! Я представляю компанию "Промышленная стандартизация", которая специализируется на стандартизации эффективных технологий и практик в области корпоративного управления.

В основном наша деятельность приходится на сегмент машиностроения. Но в данном случае это уже очень интересно. Я рад тому, что время от времени слышу, как говорится о необходимости стандартов. Тот управленческий компот, который существует сегодня в системе ипотечного кредитования, конечно, отпугивает очень многих. Я уверен, что только если навести порядок, то есть стандартизовать, сделать выстроенную систему, понятную для заемщиков, понятную для всех участников, которая бы учитывала интересы (они очень разносторонние) всех вовлечённых сторон в процесс, то только эта лёгкость усвоения понимания привлекла бы гораздо больше участников на этот рынок.

И второй момент, который я хочу отметить сейчас, это то, что процентов 80 того, что мы сегодня здесь говорим, отвечает на вопрос: что надо сделать? Есть масса предложений очень

интересных, толковых. Часть из них наверняка реализуется в законах, но это только ответ на вопрос: что делать?

Я как профессиональный стандартизатор, естественно, в первую очередь думаю о том, как это сделать. Это гораздо сложнее, и мы все знаем, что на этапе исполнения у нас рушатся самые грандиозные задумки. Именно потому, что нет вот этих стандартов, нет этой стройной системы, которая позволит как по нотам сыграть то, что мы наметили.

В выступлении АИЖК было: на первом месте в стратегических планах стандартизация системы ипотечного кредитования.

Ну, сразу возникает вопрос: кто этим занимается? Каков статус этих стандартов? Являются ли они альтернативными чему-то или они единственные? Стандарты АИЖК на сегодня, пожалуй, единственные. Альтернативы нет. Может быть, её создать?! Вот мы здесь собрались все специалисты. Создать альтернативный блок стандартов, посмотреть какой будет эффективнее, какой привлечёт больше желающих. Рынок отреагирует на понятное, на внятное. Я это вижу по практике повседневной. Когда человеку понятно, он в это играет, когда непонятно - он уходит.

Собственно, моё предложение - озаботиться вопросом: как это сделать?

Председательствующий. Ким Светлана Владимировна, директор по продажам и маркетингу Агентства MORGAN&STOUT.

Ким С.В.

Добрый день! Я директор по продаже, маркетингу профессионального агентства по взысканию долгов "Морган Инстал". Скажу лишь о том, о чём мы, наверное, все здесь забыли. О том, что, если даже у нас и была бы возможность выселять заёмщиков, если предположить ситуацию, что заёмщик был бы не настолько более защищён, чем кредитор, то всё равно встаёт проблема при создавшейся нынешней ситуации падения цен на недвижимость, что кредитор, взяв на баланс ту недвижимость, которую он взыскал с заёмщика, вынужден будет заниматься своей непрофильной деятельностью и продавать эту недвижимость, что дополнительно отнимает у него ресурсы, и, собственно, не совсем радует.

Поэтому в этой связи мы как коллекторское агентство создали такой продукт, который можно назвать раунт-менеджмент, например. И продукт этот заключается не в том, чтобы помочь взыскать с заёмщика, его недвижимость и, соответственно, судиться с ним, а возратить его в график платежей.

Конечно, здесь действительно большое подспорье оказывает агентство АИЖК, которое помогает нам предлагать что-то заёмщику. И мы не должны забывать о том, что кредитор, в первую очередь, хочет иметь плательщика, который в графике платежей, хорошего заёмщика, и хочет сохранить его в качестве клиента. Этот заёмщик может быть на данный момент не имеет возможности вовремя оплачивать, испытывает какие-то трудности, причём зачастую не по своей воле, а действительно связаны эти трудности с кризисом, создавшимся не только в нашей стране, но и во всём мире. Но в будущем, возможно, этот заёмщик будет хорошим клиентом, после того, как восстановит свою платёжеспособность. Поэтому, мне кажется, что в данном случае действительно нужно настаивать на том, чтобы были справедливые права и у заёмщиков, и у

кредитора. Но не надо забывать о конечной цели нашей с вами работы - о том, что мы хотим в первую очередь иметь клиентов, развивать этот рынок ипотечного кредитования, хотим, чтобы этот клиент был в графике платежей. Мы зарабатывали деньги, а он приобретал жильё.

Вот, собственно, что я хотела бы сказать.

Председательствующий. Радченко Ирина Станиславовна, вице-президент Международной академии ипотеки недвижимости.

Радченко И.С.

Добрый день всем присутствующим. Несмотря на то, что ипотеке в России не так много лет, можно отследить некую периодичность. Я бы разделила на три этапа всё это последнее десятилетие. И если подумать, как можно их номинировать, то вспоминается такой закон из психологии о том, что два чувства управляют мотивами поступков многих людей: страх и жадность.

Так вот, вначале развития ипотеки где-то до 2005, 2006 года банки очень боялись. Им ввели заёмщиков, белых, пушистых, они через такое сито просеивали, что практически нужно было доказать, что тебе деньги не нужны, и вот тогда тебе только кредитный комитет смилостивится, даст решение.

Потом банки распробовали вкус ипотечных денег, им понравилось, и начался гон, когда выдавали практически, что же греха таить, тем, кто хотел.

Сейчас снова мы вступили в фазу, когда на рынке страх. И снова 10 раз подумают, взвесят, посмотрят. Но как можно уравновесить эти два чувства? Есть ли какой-то инструмент, чтобы банкиры увеличивали объёмы продаж, но при этом не особенно боялись за то, что эти заёмщики могут оказаться дефолтными.

На мой взгляд, есть такой помощник. Это ипотечный брокер. Профессиональный, со стандартами, работающий цивилизованно и так далее.

Иногда я сравниваю работы ипотечного брокера с золотоискателем, который промывает груды песка для того, чтобы найти эту песчинку и принести её в банк. Так вот кто-то должен делать эту работу и приводить в банк только тех заёмщиков, которые действительно лояльные и потенциально успешны.

Но банки должны стимулировать этих ипотечных брокеров. И причём стимулировать и поощрять не только тех, кто гонит вал, что называется, а тех, кто приводит качественных заёмщиков.

Как это можно сделать? Я бы хотела предложить уважаемому Президиуму внести в резюме сегодняшнего нашего заседания такую рекомендацию: озаботиться всё-таки банковским организациям, частным, коммерческим. Сергей Озеров говорил, о том, что конкурировать с государством сложно. А вы создайте хороший институт при частных банках, который занимается ипотекой, ипотечным брокером. Вы увидите, что на самом деле, когда обращается заёмщик, то брокер его ведёт не туда, где дешевле, а туда, где качественнее будет проведена сделка.

Буквально последний пример из практики. Пришёл заёмщик с решением кредитного комитета, ему там по знакомству, по родственному дали решение на один из процентов готовых. Он счастливый. Но когда мы стали разбираться в технологии сделки, оказалось, что нужно будет получить согласие продавца о том, что он получил деньги ещё до того, как подпишет договор о купле-продаже. То есть одновременно с этим.

Но ему сказали: "Мы такого идиота не найдем". Извини, конечно, мы попробуем, чтобы квартира тебе понравилась, чтобы она была больше трех лет в собственности. На одну квартиру естественно ни один продавец, даже учитывая сейчас не очень активный рынок, не согласен. Потом ему сказали: знаешь, или ты идешь туда, куда мы тебя ведем, и пусть это будет 12 процентов, но ты будешь собственником квартиры, или ты тогда с этим решением кредитного комитета сам гуляй по рынку. Это я про то, что брокер имеет возможность регулировать эти потоки и водить не только туда, где это якобы дешевле.

В общем, хотела бы подвести резюме своему небольшому выступлению. Пожалуйста, сейчас, когда у банков не так много заемщиков, не так много забот, озаботьтесь тем, чтобы был институт брокериджа, цивилизованный, обученный. За пять лет существования школы ипотечного банка уже выпущено более тысячи специалистов. Запрос от рынка есть, люди хотят учиться, люди хотят иметь возможность работать с банками цивилизованно, по стандартам, дайте им эту возможность.

Председательствующий. Демидова Татьяна Александровна, генеральный директор ООО «Ипотечный брокер» Ярослав Мудрый».

Демидова Т.А.

Добрый день, уважаемые коллеги! Я представляю город Ярославль. И сегодня я бы хотела поднять такую важную проблему, как последствия недобросовестных действий оценщика для участников ипотечного кредитования.

Все мы знаем, что обязательность проведения оценки предусмотрена двумя законодательными актами. Это законом "Об ипотеке" и законом "Об оценочной деятельности". На сегодняшний день мы понимаем, что оценщик это важный участник рынка ипотечного кредитования, от результата работы которого зависит ряд определенных последствий. Работая на рынке ипотечного кредитования последние пять и занимаясь реструктуризацией, довольно-таки активно, ипотечных кредитов, наша компания наблюдает две схемы, которые сегодня осуществляют оценщики. Первая - это сговор оценщика с продавцом. Вторая - это когда он вступает в сговор с покупателем.

Причина этого, на наш взгляд, следующая. Нет денег у покупателя на первоначальный взнос, требуются денежные средства на ремонт квартиры либо на иные цели, например, ведение бизнеса. Распространены схемы оформления ипотечных кредитов на подставных лиц с предоставлением подложных справок 2НДФЛ и копий трудовых книжек. В моногородах ограничен спрос на жилье, соответственно, это позволяет продавцу продать в короткий срок на более выгодных условиях свою квартиру. А также распространены цепочки перепродажи жилья сотрудникам фирм, родственникам с целью получению денежных средств.

Как мы видим, результатом этого всего является выдача отчета с завышенной стоимостью рыночной оценки. В каких объемах это проявляется? Как минимум на сумму первоначального взноса. Как максимум в два раза стоит выше объект.

К чему это приводит? Приводит это к тому, что отсутствует (первое) элементарная возможность покрыть убыток при реализации квартиры. Возникают дополнительные затраты. По оценкам это примерно 6 процентов от суммы выданного кредита дополнительно. Если залогодержателем является коммерческий банк, то он вынужден создать дополнительный резерв. То есть опять же идёт отвлечение ресурсов.

Если всё-таки квартиру удалось реализовать, но по рыночной цене, а не по завышенной, взыскать разницу между выданным кредитом и суммой реализации, как правило, нет возможности. Потому что у заемщика может отсутствовать иное имущество, и он будет ходить к вам пять лет и платить по 100 рублей.

Невозможно провести реструктуризацию, так как мы знаем, что по стандарту АИЖК идёт жесткий отсев предметов ипотеки по сравнению цены с Росстатом. Это приводит к низкому качеству портфеля, который есть на сегодняшний день у банков. Невозможно финансировать данные кредиты.

Далее. И, соответственно, они не могут включаться с покрытием. Что может сделать, на наш взгляд, на сегодняшний день текущий кредитор? Он может обратиться в УВД с заявлением о мошенничестве. Но, как правило, как показала практика, исследованная нами в четырёх областях, УВД не понимает схему мошеннических действий. Максимум, на что они идут, это на возбуждение 327 статьи о подложности документов в отношении неустановленных лиц. При этом доказать умысел оценщика не представляется возможным. Что делают оценщики? Либо предоставляют поддельные фотографии в отчетах об оценке, когда в квартире, например, сделан евроремонт, а на самом деле ремонт не проводился в последние 20 лет, это позволяет им применять повышенный коэффициент. Далее, они могут публиковать в СМИ необходимое количество объявлений об аналогах. Они могут также использовать информацию о несуществующих агентствах недвижимости. И вот в связи с этим возникает ряд серьёзных проблем. То есть вы можете обратиться в саморегулируемую организацию, действия которой будут запрототолированы, и вы в течение двух лет решения проблемы своей не добьётесь. Вы можете обратиться в надзорный орган, который совершенно не даст вам возможности урегулировать ваши убытки. И в связи с этим, проблема достаточно серьёзная, я бы на сегодняшний день хотела поднять вопрос о таких мерах, как установить законодательно ответственность оценщика кратную убыткам, которые терпят кредиторы на сегодняшний день при выдаче завышенного отчета, с суммой завышенной оценки.

Второе. Рекомендовать надзорным органам за саморегулируемыми организациями разработать единую процедуру рассмотрения жалоб. И сделать эти жалобы публичными. Если оценщик проходит аккредитацию у кредиторов, то кредиторы могли бы обратиться и получать информацию.

Дальше. Сделать достаточно прозрачным порядок выплаты из компенсационного фонда, потому что на сегодняшний день, как ни старалась найти прецедентов, не смогла. Такое ощущение, что саморегулируемые организации охраняют компенсационный фонд.

И третье. Я обращаюсь с убедительной просьбой в АИЖК дать возможность приостанавливать аккредитацию оценщикам, партнерам АИЖК и иным участникам, не минуя того партнёра, который подавал документы на аккредитацию данного оценщика.

Председательствующий. Щербаков Алексей Александрович, руководитель Ростовской региональной ипотечной корпорации.

Щербаков А.А.

Добрый день, коллеги! Несколько слов, о чём не говорили, на мой взгляд, или говорили мало. При всех проблемах, связанных с развитием ипотечного кредитования, я всерьёз опасаясь, что ипотека восстановится быстрее, чем рынок предложений. Потому что рынок предложений отличается гораздо меньшей эластичностью и кризис ударил по нему очень жёстко. Мои оценки 214-го закона, который дал кризис, неудовлетворительны. Есть несколько моментов.

Первое. Это совершенно однозначно, не защищает в ходе банкротства. Потому что оказалось, что дольщики не являются кредиторами по денежным обязательствам и соответственно не допускаются в круг кредиторов до перевода таких обязательств в денежные. И это очень своеобразный подход к оценке активов застройщика, привлекающего деньги по этому закону. То есть застройщик может обладать минимальным собственным имуществом, привлекать значительные деньги граждан и расходовать их, собственно говоря, что-то на этот объект, а что-то и не на этот. Соответственно, возникают большие вопросы, почему до сих пор законодательные изменения в закон о жилищно-строительных кооперативах не принимаются. Потому что это, собственно говоря, та модель, которая бы позволила развивать строительные пятна именно для той категории граждан, о которой говорил Анатолий Моисеевич.

Дело в том, что я совершенно чётко согласен с этой градацией, у нас есть три больших сегмента: рыночная ипотека, полностью социальный сегмент, по которому мы должны строить жильё на условиях социального найма, и это третий сегмент, мы можем назвать его как угодно, социальная ипотека, граждане, принимающие жильё с использованием государственных программ, смысл будет один и тот же. Дело всё в том, что на сегодняшний момент значительные средства, которые выделяют субъекты Федерации (а, например, в Ростовской области это ни разу, по-моему, не оставляло меньше полумиллиарда рублей в год), они поступают на открытый рынок. То есть фактически они работают на взвинчивание цен на открытом рынке, и это очень серьёзная проблема, потому что до сих пор, вы прекрасно знаете, во внеконкурсном порядке мы можем выделять деньги только под строительство жилья той третьей категории, о которой мы говорили, но, к сожалению, не нашей. Я на самом деле считаю, что когда речь идёт об участниках государственных программ (а зачастую они стоят в очереди, и мы имеем дело с чётким представлением о развитии программ на протяжении целого ряда лет), очень эффективно было бы использовать модель, в которой была бы взаимосвязана и система жилищных сбережений, то есть стройсберкасс, и система ЖСК, и система получения этими ЖСК пятен во внеконкурсных порядках. Пусть это будут закрытые кооперативы, пусть существуют какие-то ограничения на отчуждения в определённом периоде времени, но мы получаем уникальный инструмент. Во-первых, мы можем использовать денежные ресурсы очередников, я уверен, что в субъектах люди по несколько тысяч стоят в очереди по государственным программам. Это нормальный резерв использования либо в системе стройсберкасс, либо это в системе безотзывных счетов, раз уж мы об этом говорим, и в то же время это возможность всё-таки получить для этих категорий

земельные участки на внеконкурсной основе, чтобы получить жильё максимально близкое к себестоимости строительства. Потому что выступали банкиры и говорили: "Выдавайте сертификаты и пускайте людей на рынок". А вы знаете, нам не всё равно, у нас есть свидетельство на субсидирование процентной ставки, и вот нам не всё равно, какая будет процентная ставка, сколько будет потрачено государственных средств по каждому конкретному случаю. Поэтому мы не можем не поддерживать те действия, которые предпринимает то же АИЖК, направленное на снижение процентных ставок.

И ещё раз хочу сказать, что сейчас очень важно, чтобы появились дополнительные инструменты с использованием опыта кризиса. Очень важно, что мы понимаем сейчас в отдельных нюансах, что не так. Я согласен и с необходимостью единообразия правовой практики, потому что то, что происходит, это не совсем верно, например, по проблеме подсудности. И в государственной системе страхования, но и очень важно, чтобы, наконец, появились закон "О стройсберкассах" и закон "О ЖСК", в части получения им земли для внеконкурсных порядков. Мы получаем действительно в этом случае живую модель для социальных программ.

Председательствующий. Бондарева Юлия Эдуардовна, начальник управления контроля финансовых рынков Федеральной антимонопольной службы.

Бондарева Ю.Э.

Добрый день. Я услышала критику в отношении ФАС, конечно, посчитала необходимым ответить на вопросы, если они есть. Начать мне хотелось с темы оценщиков. Мне очень понравилось, что она была затронута и как была изложена. Я бы хотела сказать, что мы работали вместе с Ассоциацией российских банков, и достаточно успешно, на мой взгляд, выработали позицию, которая удовлетворила Антимонопольную службу, остались довольны, на мой взгляд, и банки. Речь идёт о ликвидации в максимально возможном варианте конфликта интересов между кредитором и оценщиком, оценщиком и заёмщиком. И для того, чтобы избежать, в том числе обвинения Антимонопольной службы, в ограничительном сговоре с оценщиком, разработаны правила, позволяющие объективно оценить кредитные организации оценщика, в том числе оценить его деловую репутацию как самый сложный, тонкий момент.

По результатам проведенной совместной работы с Ассоциацией российских банков издан документ, который описывает принципы отбора, методы отбора оценщика кредитной организации, этот документ есть на сайте ФАСа и есть у Ассоциации российских банков. Такой компромиссный вариант найден. А что же касается страхования в ипотеке, то позиция ФАСа такая: необходимо смотреть на то, как формируется цена в ипотеке, безусловно, и страхование является одной из составляющих тех затрат, которые платит заёмщик. В этом смысле не стоит игнорировать механизм формирования цены по страховке. То исследование, которое проводилось нами, показало, если страховщик, конкретный страховщик навязывается кредитором, то, как правило, страховщик использует этот момент навязывания и повышает цену страховки значительно. Продукт не меняется, а цена страховки повышается. Чтобы избежать этого момента при обсуждении с кредитными организациями, мы выяснили, что для кредитора важным является оценка надлежащей платежеспособности страховщика. И поэтому не столь важно указание на конкретное наименование страховщика, сколь важно, что этот страховщик надёжный. Поэтому мы

тоже пришли к компромиссному варианту, что кредитная организация кредитор имеет право определить параметры платежеспособности и надежности такого страховщика.

Тем самым следующий этап, конечно, квалификация страховщика, как в наименовании, но это уже следующий этап и далекий от протекционизма. Вот на пять лет установлены такие принципы платежеспособности страховщика, который определяет в открытом порядке, в открытом доступном порядке сам банк и вывешивает эти требования страховщику у себя на сайте. Пять лет, мы договорились, необходимо для того, чтобы сформировать надлежащее надзорное регулирование на страховом рынке для того, чтобы уже государство, а не кредитная организация формировало принципы платежеспособности страховщика. Это то, что касается навязывания конкретной страховой компании.

Что же касается сложного вопроса по поводу обязательности страховок, мы, конечно, не сразу выносили решение, особенно по ипотеке, этому предшествовало четыре года обсуждений. Сначала, вы помните, наверное, было обсуждение по автострахованию, по экспресскредитам и только в конце 2004 года, благодаря, в том числе, обсуждениям на ряде экспертных советов и после прохождения дела в отношении Агентства по ипотечному жилищному страхованию, пришли к компромиссному решению о том, что поскольку сегодня законодательно не установлена возможность обязать заёмщика страховать титул и жизнь, но объективно эта страховка необходима в большинстве случаев. Поэтому компромиссным решением будет возможность для кредитора оценить риски, если отсутствует страховка титула и жизни, и предложить два продукта, один со страховкой жизни, а другой без страховки жизни и при этом кредитный продукт действительно может отличаться по цене и учитывать риски банка. В первом деле по АИЖК, рассчитав риски, агентство установило цену, разница по продукту была 0,7 процента. Это важно было, потому что там была реальная оценка риска.

Дальше мы уже видите, какая цена формируется на рынке у других банков по открытым продуктам без страховки. Спасибо.

Председательствующий. Лопатин Владимир Андреевич, президент Национальной лиги ипотечных брокеров.

Лопатин В.А.

Спасибо за предоставленную возможность. В данный момент я выступаю, как президент национальной лиги ипотечных брокеров. И понятное дело в силу должности такой, в силу такой оппозиции, хотел бы продолжить выступление уважаемой Елены Станиславовны Радченко по поводу совершенно, мне кажется, справедливого заявления о том, что нам нужно сейчас всё-таки подумать о создании института цивилизованных ипотечных брокеров. То есть продавцов ипотечных продуктов.

Хотелось бы развить эту тему чуть-чуть поподробнее. На одном из множества "круглых столов", которые мы проводили до кризиса, я в качестве модератора задал вопрос двум присутствовавшим там банкам ипотечным, хорошо известным. Скажите, пожалуйста, ипотечный брокер, он ведь продавец, он внешний продавец ваших ипотечных продуктов. Он, когда приносит сформированное им дело по потенциальному заёмщику к вам в банк, кому он это дело отдаёт? Скорее всего, внутреннему продавцу. Не кажется ли вам это удивительным: внешний продавец дело по кредиту, который, в общем-то, уже продан им, раз он его к вам в банк приволок, стало

быть, он его вас продал этому заёмщику. Почему вы его опять продавцу отдаёте, платите этому продавцу премиальные и так далее?

Ответ был интересный. Они друг на друга (эти два банкира) посмотрели и говорят: "Слушай, из десяти дел, которые сформировал брокер среднестатистический, работающий с твоим банком, сколько примерно соответствует стандартам твоего банка?". Один сказал: "Одно дело из десяти". Другой сказал: "Два в среднем". Остальное всё - куча ошибок, неправильные страницы паспорта отксерены и так далее.

Вроде беда. Всё понятно тогда. Но, с другой стороны, кто с этой бедой должен бороться? Я тут совершенно согласен с Ириной Станиславовной, что бороться должны сами банки, выстраивая систему стимулов. Вот до кризиса мы, на мой взгляд, с "Мерседесом" российской ипотеки - банком "Дельта-кредит" - попробовали выстроить эксперимент. Мы попробовали всё-таки разобраться, сколько стоит банку вот такая ситуация, когда он продавца с покупателем сводит. И попробовали посчитать, а что если всё-таки не на продавца будет выходить брокер, а уже на андеррайтеров. Не напрямую, понятно, никто же не пустит напрямую, а давайте координатора поставим, который будет делать.

Посчитали. Получилось, что банк, в общем, вполне может 1 процент от суммы кредита в этом случае брокеру платить, потому что он экономит на целом ряде операций. Но тогда этот координатор, стоящий возле андеррайтеров, он уже до двух считать не будет. Либо ты принёс дело, которое соответствует всем стандартам; либо, дорогой, ты никакой не брокер, а ты агент. Чем отличается ипотечный брокер от ипотечного агента? Ипотечный брокер - поставщик кредитов, а ипотечный агент - поставщик людей, которые, может быть, станут заёмщиками. Большая разница. И стоят они по-разному.

Поэтому мы сделали эксперимент. Если ты без замечаний принёс, ты - брокер и получаешь 1 процент. А если ты хотя бы с каким-то замечанием, - пожалуйста, мы тебя примем, но тогда к сэйлору, и он тебя доведёт. Он с тобой "понянькается" и получишь 3 копейки за это дело. Остальное отдадим этому самому сэйлору.

Замечательный пошёл эксперимент! До кризиса он развивался, всё нормально. Но была одна проблема: рядом с этим банком на его же программных продуктах стоял другой банк, который тоже платил 1 процент брокерам за те же продукты в той же Москве, только ничего этого не требуя. Никаких "заморочек": приноси, там разберёмся и так далее. Стимулировался вал.

Так вот, очень хочется в завершение предупредить. Ребята, нас кризис откатил в ноль. Сейчас почти никто не платит. Только начинает возрождаться институт платежей, комиссионных ипотечных брокеров. Так давайте его правильно ориентируем: так, как было в "Дельте", а не так, как было рядышком - платим всем подряд, лишь бы вал был, а потом разберёмся. Вот я к этому и призываю. Выстроим правильную систему стимулов, - получим цивилизованный институт ипотечных продавцов.

Председательствующий. Гаврилов Максим Владиславович, кандидат экономических наук, старший преподаватель Кафедры экономики и управления городским строительством РЭА им. Плеханова. И на этом заканчиваем выступления.

Гаврилов М.В.

Уважаемые участники "круглого стола"! Моё выступление не запланировано, но хотелось бы выступить в продолжение докладов Анатолия Моисеевича Мейзлера, а также докладчика Щербакова.

Я являюсь сотрудником кафедры экономики управления городским строительством Академии Плеханова, а также директором по маркетингу и инвестициям Института городской недвижимости. В продолжение выступлений этих докладчиков хотелось бы сказать следующее: приобретение жилья требует денег. Поэтому, говоря об ипотеке, возникает два спектра: это рынок денег и рынок жилья, который существует благодаря потребности в жилье и уходит в решение социальных вопросов. Приобретение жилья на вторичном рынке требует денег сейчас и здесь, так как сопровождается сделками купли-продажи. Поэтому актуальна ипотека. Для строительства жилья или приобретения долевого жилья необходимости получения денег сразу нет, так как строительство - деятельность в процессе.

Проведено исследование: на основании данных по трем городам - Ярославля, Самаре, Ульяновска - за последние десять лет было установлено, что при оплате строительства жилья по себестоимости в режиме трёх-пяти лет до 50 процентов населения могли бы участвовать в создании нового жилья. Остальные 15-20 процентов могли бы также участвовать в этом строительстве при небольшом финансировании или кредитовании. В связи с этим хотелось бы отметить, что основным фактором роста себестоимости долевого жилья является то, что уже перечислили: это необходимость денег при начале строительства, то есть это поиск инвесторов, это включение коммерческой прибыли в будущую цену, это административные барьеры (тоже обсуждалось) и земля, в цене которой также сидит участие в распределении будущей прибыли. Все эти вопросы возможно регулировать за счёт программы по развитию жилищно-строительных кооперативов. Основным способом поддержки со стороны государства видится предоставление земельных участков данным кооперативам по целевому назначению. В связи с этим есть предложение, что необходимо оптимизировать практику Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства и дополнить её развитием таких программ, то есть формировать федеральный земельный фонд и какую-то часть, не всю, всё-таки отдавать кооперативам без аукционов, а только по конкурсу. В связи с этим, как мне видится, я обращаюсь к представителям АИЖК и банков, получит дополнительное развитие ипотека вот именно в этом формате микрофинансирования. Для того чтобы заинтересовать участников этого "круглого стола" и представителей банков, могу сказать, что при условии, если мы увеличим среднее распределение жилья на человека с 20 квадратов до 30 квадратов, то есть построим дополнительно по десять квадратов на каждого жителя страны, оборот данного строительного рынка составит 42 триллиона рублей. То есть из этого рынка можете рассчитывать буквально на 20-25 процентов, которые можно будет предоставить в формате микрофинансирования. То есть это приведёт к привлечению новых клиентов.

Хотелось бы, чтобы данное предложение трёх докладчиков, которые я уже озвучил, и моё было занесено в протокол. В связи с чем, объясню: сейчас есть законопроект, который принят в первом чтении, "О предоставлении земель для кооперативов", но не жилищно-строительных, а товариществ и так далее, и они ориентированы на индивидуальное жилищное строительство. Как сказал товарищ Щербаков, необходимо развивать этот институт и в черте города, то есть развивать именно в формате многоквартирного жилищного строительства, предоставлять пятна, как это звучит в профессиональной лексике под развитие кооперативов, в общем-то, как это и было в советское время. Спасибо.

Председательствующий. Уважаемые коллеги, огромное спасибо всем, кто выступал, и тем, кто внимательно слушал. Я заключения большого делать не стану, но несколько пунктов отмечу.

Прежде всего, большинство докладов для меня были чрезвычайно информативны. То есть были исключения, но большинство, на мой взгляд, действительно несли информацию. Если мы прошли через стадию роста и стадию обвала, то должно быть очень много информации о том, как систему править. И в таком широком смысле я здесь разделяю идеи Мейслера о том, что на самом деле это две разные параллельные ветви решения жилищной проблемы, пересекающиеся, но отчасти всё-таки разные. И развитие коммерческой ипотеки нормальное.

Дальше, я полагаю, что были и такие две для меня достаточно тревожные информации в выступлениях, на которые я вот своё внимание зафиксировал. Одна - это расхождение процентов существенное в госбанках и в коммерческих банках. Если эта цифра достоверная - 11 и 14, то это фиксирует достаточно большую проблему. Я не стану анализировать, но, на мой взгляд, сразу видно, что здесь есть большая проблема, связанная с вмешательством государства и с дальнейшим развитием рынка.

И вторая - это то, что стали выдавать опять по 0,9 от рыночной стоимости. Вот я уверен, что это возможно только на стадии гарантированного роста рыночной стоимости недвижимости. А кто из здесь сидящих поручится, что эта стадия продлится, допустим, пять лет или больше. На мой взгляд, никто не поручится в силу всяких разных обстоятельств. На мой взгляд, эта штука такая тревожная и опасная.

В связи с этим я считаю, что очень разумное было предложение коллеги Николая Шитова о том, что пора подумать о пакете законов. Ведь действительно успешные, как правило, были пакетированные решения, когда там собирали все ключевые проблемы, и мы пытались их провести. Я думаю, что в связи с этим в июне я соберу рабочую группу, которая базироваться будет на выступавших у нас сегодня на "круглом столе", в том числе, и от госструктур, и от бизнеса. И мы попробуем в первом приближении начать над этим пакетом работать.