



Первое Ипотечное Агентство

Недвижимость | Ипотека | Инвестиции

СНИЖЕНИЕ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПУТЕМ ДОБРОВОЛЬНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТА ЗАЛОГА

Максим Иванович Ельцов
Генеральный директор

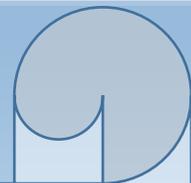
2007



2012

Каисса

Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок



Первое Ипотечное Агентство оказывает полный комплекс услуг в сфере недвижимости. Ключевое направление нашей деятельности - содействие банкам-партнерам в реализации залоговых объектов.

Среди наших клиентов более 20 ведущих кредитных организаций Северо-Западного региона, с которыми мы умеем успешный опыт реализации жилой и коммерческой недвижимости, в том числе: Сбербанк, Втб-24, Банк Открытие, Росбанк, Москоммерцбанк, Банк Санкт-Петербург, Банк Уралсиб, Бин банк и многие другие.

Нашей отличительной чертой является комплексный подход к работе с просроченной задолженностью и реализации объектов недвижимости.

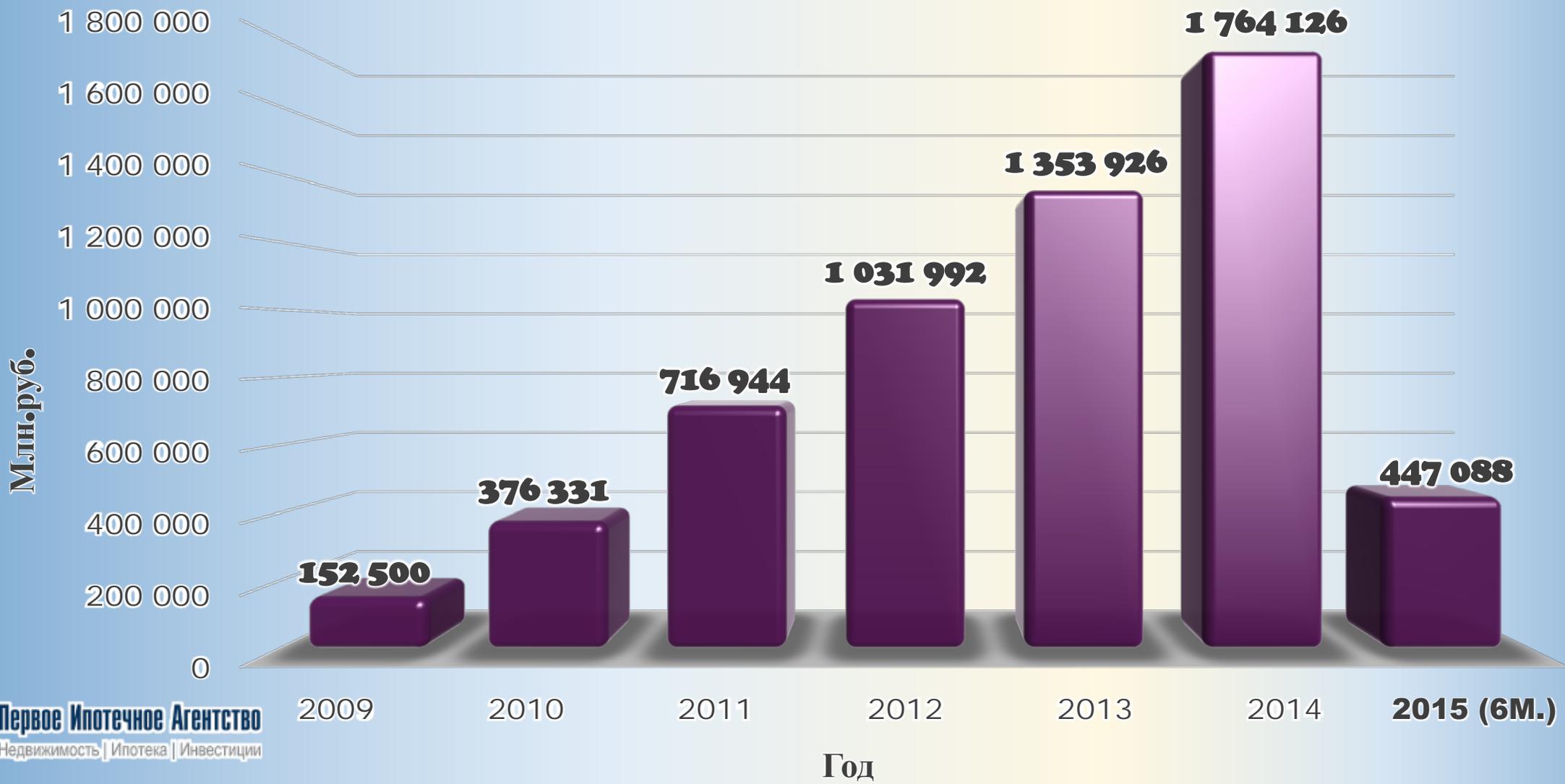
Первое Ипотечное Агентство специализируется на работе с проблемными активами. В ряде банков мы были первыми и единственными, кто оказался способен провести подобные сделки по продаже заложенных объектов.



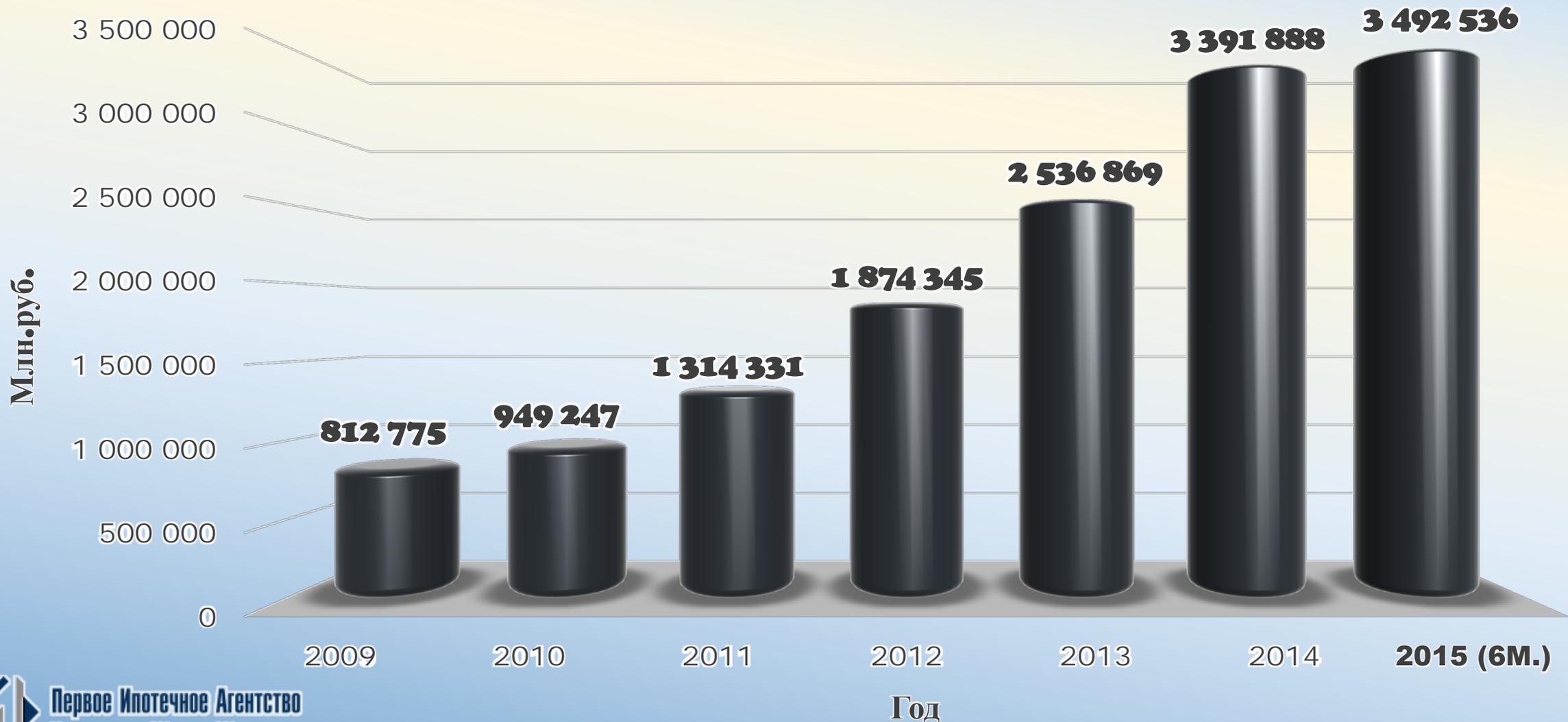
Наши преимущества

- ❖ **успешный опыт проведения сделок по продаже заложенных/находящихся на балансе объектов в более чем 30-ти банках, кредитных и лизинговых компаниях;**
- ❖ **наработанная база клиентов-инвесторов и автоматизированная система продвижения объектов в публичных изданиях;**
- ❖ **широкая партнерская сеть, хорошая репутация среди коллег позволяет привлечь практически всех профессиональных участников рынка и посредников к реализации объект;**
- ❖ **эффективный поиск покупателей позволяет реализовать большинство объектов по рыночной цене, что обеспечивает максимальную лояльность заемщика, и оперативность возврата «плохого» кредита;**
- ❖ **оперативное информирование сотрудников банка о реальной стоимости объектов, реальных сроках продажи объектов залога, оценка объектов строится на основе реально проводимых сделок;**
- ❖ **постоянная работа с заемщиком, направленная на повышение лояльности к банку и мотивацию к скорейшему погашению кредита.**

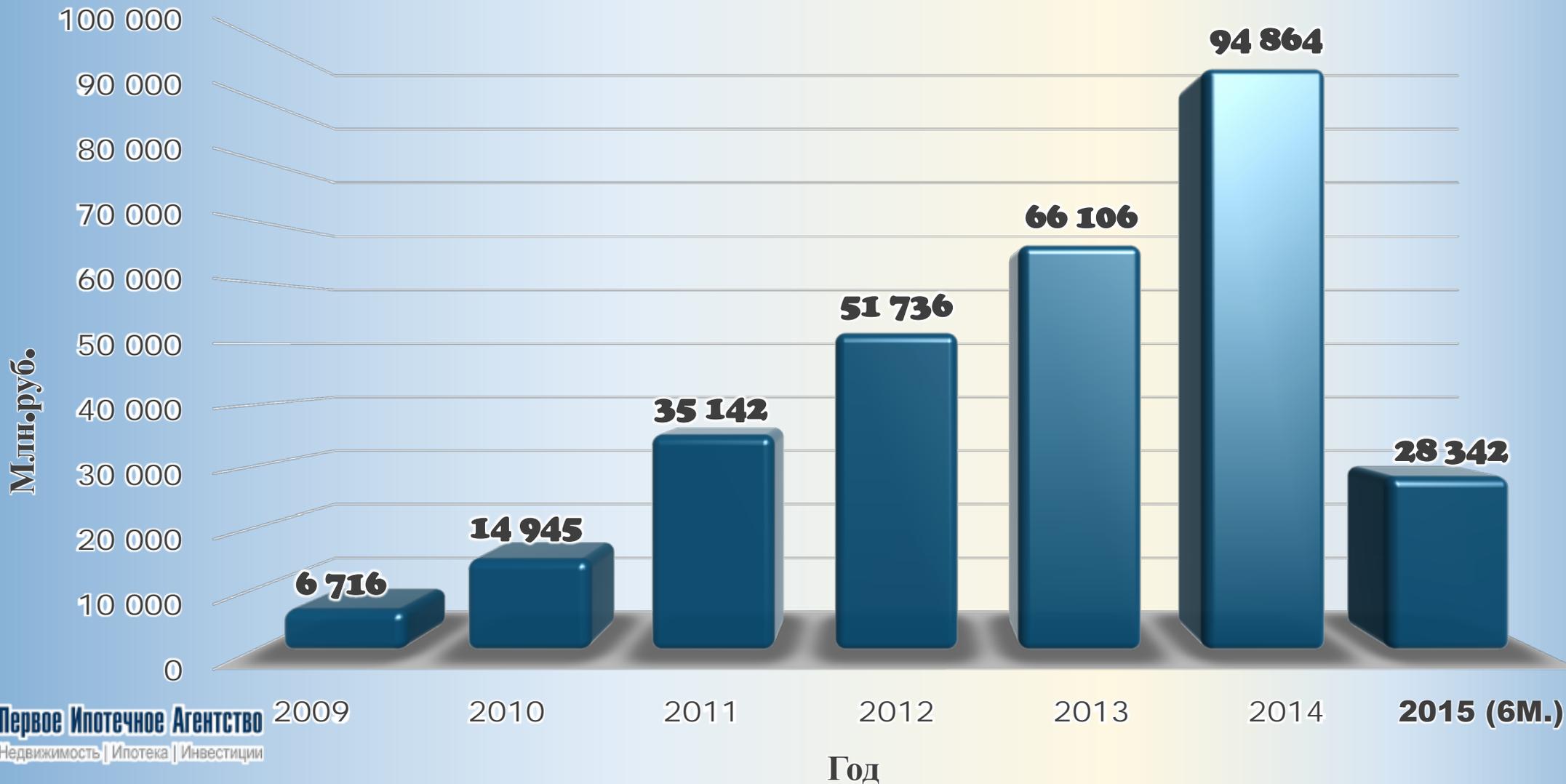
Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, накопленным итогом с начала года, по данным Банка России, млн руб. (по РФ)

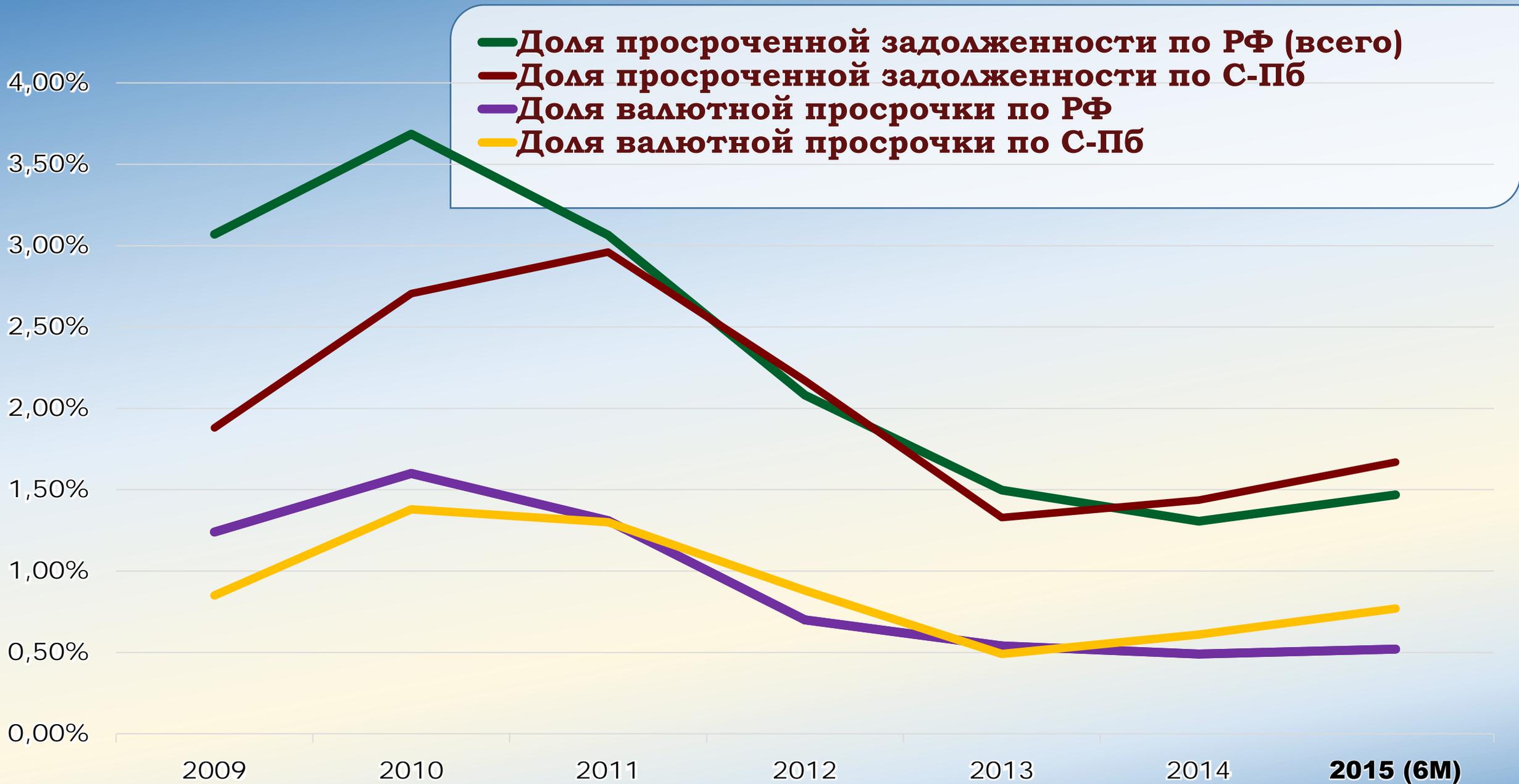


Объем задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам, по данным Банка России, млн руб.



Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, накопленным итогом с начала года, по данным Банка России, млн руб. (С-Пб)





Жизненный цикл дефолтного залогового объекта

Просроченные платежи до 90 дней,



Просроченные платежи свыше 90 дней



Судебный процесс до исполнительного листа



Подготовка к торгам и торги



Реализация объекта с баланса банка



Варианты работы с неплатежеспособными заемщиками

Судебное
обращение
взыскания на
объект залога

Согласованная с
заемщиком продажа
объекта залога

Продажа портфеля
дефолтных кредитов
коллекторским
агентствам



Первое Ипотечное Агентство
Недвижимость | Ипотека | Инвестиции

Судебное обращение взыскания на объект залога



- **Самый очевидный вариант борьбы с «плохими кредитами».**



- **Сроки.** Большинству банков-партнеров, имевших опыт взыскания по суду, не удавалось добиться исполнительного листа быстрее, чем за 8-9 месяцев;
- **Низкая цена продажи объекта.** Схема реализации объектов через торги, как правило, не позволяет продать объект по рыночной цене. Шансы на полное погашение кредита с учетом длительного срока и динамики рынка не высоки.



Первое Ипотечное Агентство

Недвижимость | Ипотека | Инвестиции

Продажа портфеля дефолтных кредитов коллекторским агентствам



- Самый быстрый и технологичный способ списания «плохого кредита»



- Крайне высокий дисконт от суммы списываемого долга – убыток составит от 10 до 40% от суммы кредита;



Первое Ипотечное Агентство

Недвижимость | Ипотека | Инвестиции

Согласованная с заемщиком продажа объекта залога



- Позволяет продать объект по рыночной цене, обеспечивая высокие шансы на полное закрытие кредита
- Заемщик сохраняет часть средств и удовлетворительную кредитную историю



- Сравнительно невысокие шансы на продажу – при удачном стечении обстоятельств удастся продать лишь 30-50% дефолтных квартир
- Требуется большой объем работы с заемщиком и усилия по реализации объекта не свойственные банку



Действия, повышающие эффективность досудебной реализации объекта

- **оперативные коммуникации с заемщиком (начать общаться как можно раньше);**
- **стандартные и индивидуальные программы реструктуризации долга**
- **экспертная оценка объекта и эффективности действий по поиску покупателя**
- **дополнительные действия по помощи и стимулированию в реализации объекта;**
- **стандартные и индивидуальные варианты сделок по реализации залоговых объектов**



Факторы, затрудняющие снижение просроченной задолженности путем согласованной продажи

- ❖ Отсутствие контакта с заемщиком;
- ❖ Не выделен функционал или отдел по досудебной работе с должниками, отсутствие мотивации сотрудников и руководителей банка;
- ❖ Личная заинтересованность сотрудников в последующей продаже объекта с баланса банка;
- ❖ Отсутствие гибкости и неоперативность в принятии решений;
- ❖ Нет контроля и стимулирования заемщика к поиску Покупателя;
- ❖ Отсутствие экспертной оценки стоимости объекта;



Традиционные вопросы и подводные камни при реализации заложенной квартиры

- момент снятия обременения (до/после/одновременно с переходом права);
- варианты перечисления средств (ячейка или аккредитив);
- риски покупателя (осуществил оплату, но деньги не направлены на погашение долга);

Главные цели в общении с заемщиком

- Установить открытые доверительные отношения;
- Донести информацию о том, что продажа объекта – лучший вариант;
- Готовность к адекватному снижению цены продажи до рыночного уровня;
- Готовность к конструктивным переговорам по технике сделки с банком и покупателем.





Первое Ипотечное Агентство
Недвижимость | Ипотека | Инвестиции

Спасибо за внимание!

