



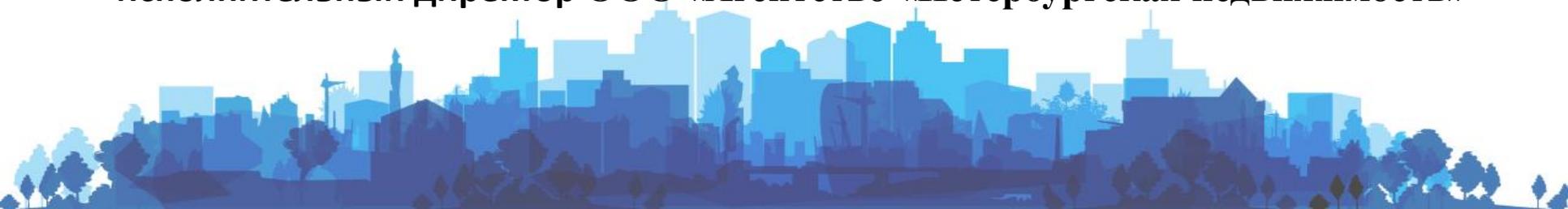
- Предлагаю дружить домами.
- Согласен. Встречное предложение – дружить семьями.
- Интересная мысль.

*Худ.фильм «Москва слезам не верит»*



## **Потребности рынка недвижимости, неудовлетворенные ипотекой: текущая ситуация**

**Афанасенко Галина Алексеевна,  
исполнительный директор ООО «Агентство «Петербургская недвижимость»**



## Ипотека как товар



Ипотека - яркий пример смешанного товара.

Это товар (деньги) и услуга одновременно.



## Ипотека как услуга



Банковская услуга,  
обеспечивающая  
деятельность рынка  
недвижимости.



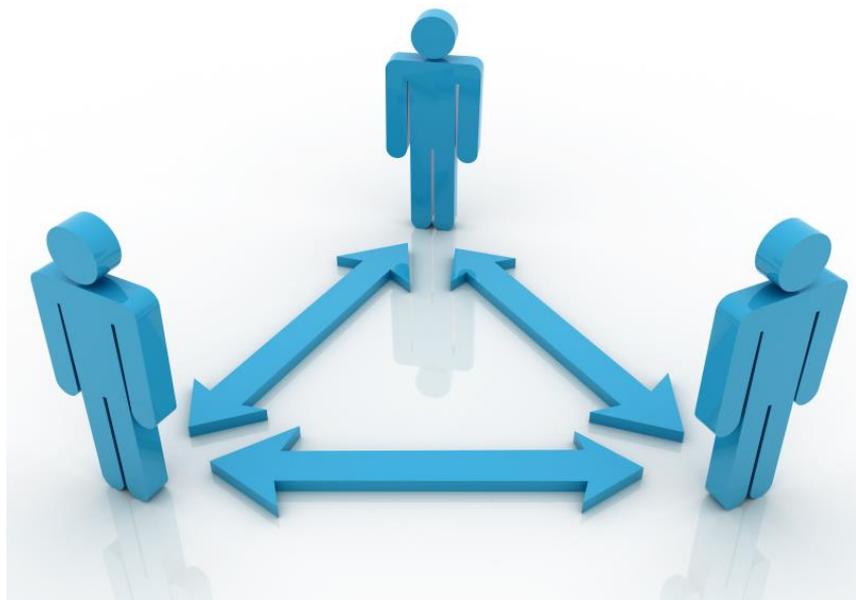


## Ипотека для риэлтора



Инструмент,  
стимулирующий  
оборот  
недвижимого  
имущества.





Удовлетворение  
потребностей общего  
клиента - залог  
эффективного  
продвижения  
финансовых и  
риэлторских услуг .





## **1. Взаиморасчеты**

**Применяемые на практике виды взаиморасчетов:**

- безналичный расчет через аккредитив, в основном, для сделок со строящимся жильем;
- наличный расчет через сейфинг для сделок с жильем вторичного рынка.

**Потребности :**

1. Реализовать услугу по эксперт-сейфингу в крупных банках, т.к. это значительно упростит проведение этого важного этапа сделки купли-продажи и снизит риски участников сделки.
2. Шире внедрять аккредитивные схемы взаиморасчетов между заемщиком и застройщиком, т.к. сегодня только 2 банка реализовали эту схему – ВТБ-24 и «Санкт-Петербург».
3. Вернуть в деловой оборот применявшуюся еще в 90-х годах вексельную схему расчетов, которая позволит использовать ее для проведения взаиморасчетов по нескольким взаимообусловленным сделками и снизит риски сторон за счет хранения денежных средств до гос. регистрации сделки на счетах банка.
4. Улучшить сервис банков на этапе подготовки ипотечной сделки, предоставлять консультации риэлторам по порядку проведения сделки, принятым в банке.





## 2. Неудобные схемы реализации залоговых квартир

На практике применяется единственная схема продажи жилья, находящегося в залоге, по которой полное погашение кредита производится за счет средств Приобретателя квартиры, затем снимается обременение и только потом совершается сделка купли-продажи.

### Потребность:

Использовать разработанную и апробированную АО «АИЖК» схему реализации предмета залога без снятия обременения посредством замены залогодателя с возможностью одновременного изменения состава должников (перевод долга). Предложенная схема позволяет банку не только урегулировать просроченную задолженность по кредиту во внесудебном порядке, но позволяет Покупателю снизить свои риски при покупке залогового жилья, т.к. расчеты по сделке купли продажи проходят в том же порядке, какой принят на рынке недвижимости:

- денежные средства на приобретение жилья закладываются в арендованную сейфовую ячейку;
- заключение договора купли-продажи;
- регистрации перехода права собственности;
- расчеты с Продавцом.





### 3. Выделение доли детям

Выделение доли детям в праве собственности на недвижимое имущество, приобретаемое в кредит, носит единичный характер. Только банки-партнеры АО «АИЖК» могли использовать такую возможность в период реализации программы «Материнский капитал».

#### Потребность:

Шире применять практику АО «АИЖК» по выделению долей несовершеннолетним участникам сделки купли-продажи в праве собственности на недвижимое имущество, приобретаемое в кредит.

Отсутствие такой возможности порождает для участников рынка недвижимости очень неприятные последствия - возможность оспаривания сделок заинтересованной стороной, если после возникновения права собственности родители продадут квартиру, предварительно не выделив долю несовершеннолетним членам семьи получателя МСК. Кроме того, это затрудняет продажу залогового имущества в случае, если родители не могут содержать кредит.





## 4. МСК – как первоначальный взнос

С 03.05.2015 после внесения соответствующих изменений в ФЗ -256 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» такая возможность кроме банков –партнеров АО «АИЖК» реализована только в 2-х банках: Сбербанке и банке «Дельта кредит».

### **Потребность:**

Шире применять предоставленную законодательством возможность. Это очень удобный инструмент для сделок с недвижимостью, позволяющий использовать при расчетах через ячейку всю сумму с учетом МСК, предназначенную к выплате Продавцу, что позволяет использовать данную ипотечную программу для приобретения жилья с одновременной продажей собственного недвижимого имущества, выстраивать цепочки взаимосвязанных сделок. В кризисный период это особенно важно, т.к. в такое время реализуются, в основном, обменные варианты решения жилищных задач.





## 5. Перепланировки

### Потребность:

Ограничить требования кредитных организаций к незаконным перепланировкам только случаями, не подлежащими согласованию с соответствующими муниципальными органами.





## **6. Кредитование недвижимости в сегментах загородной и коммерческой недвижимости**

Ограниченное число кредитных организаций в данном сегменте понятно. Считаю, что основным риском кредитора в данном случае является неадекватная оценка таких объектов и длительные сроки реализации жилья данного сегмента.

Оценщики, чья деятельность регламентирована Законом об оценочной деятельности и Стандартами оценки, не могут адекватно оценивать такие объекты, т.к. типовые объекты отсутствуют, поэтому сравнительный способ оценки, который для жилой недвижимости является основным, применить затруднительно. Применение затратного метода также не возможно, т.к. большинство строений, представленных на загородном рынке, являются объектами, возведенными собственными силами, без участия строительных подрядных организаций. Применение современных смет приведет к необоснованному удорожанию объекта оценки. Применение доходного подхода затрудняется отсутствием достоверной и актуальной базы данных по арендным ставкам на жилую собственность в данном сегменте рынка недвижимости.

Предлагаю в связи с этим создать на базе АРСП либо Ассоциации банков Северо-Запада экспертный орган, который будет предоставлять экспертное мнение профессионалов загородного рынка по стоимости объекта, арендным ставкам и срокам его реализации.





## **ВЫВОДЫ**

**В условиях кризиса партнерские взаимоотношения двух взаимосвязанных рынков – финансового и риэлторского – получают новый импульс на сближение и удовлетворение потребностей друг друга. В этом залог успеха развития каждого из них: увеличение прибыли, совершенствование технологий, разработка новых продуктов и т.п.**

**Г.О. Греф доказал, что крупные животные способны танцевать!**

**Хочется, чтобы они еще танцевали под единую мелодию со своими партнерами!**





**ВАШИ ВОПРОСЫ**

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

ООО «Агентство «Петербургская недвижимость»

[www.spbrealty.ru](http://www.spbrealty.ru), Санкт-Петербург, пр. Московский, д.212

