



Рынок **ипотечных кредитов** не прошел испытание кризисом. К февралю 2009 года он «свернулся» в десять раз — объем ипотечных сделок в финансово активной Москве составил лишь 10 процентов от аналогичного прошлогоднего периода.

Про регионы, в которых ипотека так и не успела «раскачаться» до начала кризиса, говорить даже не приходится — там ипотечное кредитование как явление практически не существует.

И дело здесь не только в том, что потенциальные заемщики не хотят брать на себя обязательства в условиях непредсказуемого будущего, а банки не рискуют выдавать кредиты под залог объектов с непрогнозируемой ликвидностью. По мнению экспертов, сейчас те граждане, кто уверен в своих будущих доходах и был готов выплатить первый ипотечный взнос, видят тенденции рынка недвижимости и выжидают.

Динамика цен на жилье такова, что, видимо, «нижний» предел еще вовсе не достигнут. Как говорят эксперты, падение стоимости квадратного метра продолжится, как минимум, год. В этих условиях все больше людей начинают рассматривать вариант покупки жилья без ипотеки. Большим спросом, чем прежде, стал пользоваться обратный процесс — продажа квартиры, взятой в ипотеку. Хотя процент таких сделок на рынке невелик — примерно одна тридцатая часть по оценке риелторов, — тем не менее, они проводятся регулярно.

Почему люди продают ипотеку

Кто-то высвобождает средства, видя растущую убыточность вложения в недвижимость. Кто-то, сделав нужные подсчеты, понимает, что сможет платить ипотеку за квартиру большей площади — благодаря снижению цен квадратные метры стали доступнее. Но

для новой ипотеки необходимо рассчитаться по предыдущей.

Причиной, по которой владелец ипотечной квартиры хочет прекратить отношения с банком-кредитором, может также стать желание перекредитовать недвижимость в другом банке на более выгодных условиях. Тогда речь идет не о реализации квартиры как таковой, а о продаже кредита, по которому квартира выступает в качестве залога.

Конечно, не всегда желание продать ипотечную квартиру или кредит продиктовано жадной наживы, бывают и более прозаичные причины — переезд в другой город или страну, развод супругов-заемщиков, а также разные печальные случаи. Но, жизнь есть жизнь. И расставаться иногда приходится даже с квартирой, обремененной ипотекой. То есть стакон, обязательства по кредиту, под который эта квартира заложена, еще не выполнены.

Участники сделки и цена вопроса

Итак, какие действия надлежит предпринять после того, как решение обдумано и твердо принято?

Во-первых, надо сразу подготовиться к тому, что вы начинаете небыстрый и непростой процесс, в котором, помимо вас и покупателя квартиры, будут участвовать представители банка, риелторы, юристы. Во-вторых, будьте готовы расстаться с суммой от трех до десяти тысяч долларов, которые придется заплатить за их услуги.

Если один из участников сделки сам является юристом или риелтором, можно сэкономить на услугах этих специалистов. Но без кого обойтись не удастся, так это банк-кредитор.

Квартира, купленная в ипотеку, юридически является собственностью заемщика. Однако она находится в залоге у банка, то есть под обременением. Любые сделки с такой квартирой не только запрещены без согласия банка, но и практически невозможны. Факт обременения на недвижимое имущество регистрируется в Управлении Федеральной регистрационной службы, и ни один нотариус не станет удостоверить сделку купли-продажи без документа из этой службы о снятии ограниченного права пользования собственностью, то есть сервитута.

Убедившись, что срок моратория на досрочное погашение кредита уже истек (это указано в договоре с банком), необходимо встретиться с представителями банка. При встрече оговариваются условия, на которых банк готов согласиться на продажу обремененной залогом квартиры. В последнее время, отмечают риелторы, растет число положительных решений. По мнению специалистов, это объясняется тем, что банки все чаще предпочитают получить «живые» деньги прямо сейчас, потеряв потенциальные будущие проценты за оставшиеся годы кредита, чем полагаться на то, что заемщик не утратит источник дохода и окажется способен до конца выполнить свои обязательства. Хотя доля банков, сопротивляющихся потере клиента, по-прежнему велика.

После получения согласия банка на продажу квартиры можно искать покупателя. Обычно продавец и покупатель заключают в письменной форме предварительное соглашение купли-продажи квартиры. В этом документе, в частности, указывается конкретный срок заключения самой сделки купли-продажи. Предварительное соглашение позволяет покупателю подать судебный иск о принуждении к заключению договора купли-продажи квартиры, если указанный срок не соблюден. Таким образом, исключается возможность затягивания сторонами сроков исполнения своих обязанностей.

Расходы на оформление купли-продажи ипотечной квартиры всегда выше, чем при сделке реализации «обычного» жилья. Как правило, на продавца ложатся расходы по подготовке документов, на покупателя — по оформлению самой сделки. В самом начале переговоров с покупателем этот вопрос необходимо четко оговорить во избежание недоразумений.

Как сделать сделку выгодной, избежав при этом ненужных проблем

До того, как начинать любые действия по продаже квартиры, необходимо договориться о сроке выписки из жилья всех прописанных в нем, в том числе, несовершеннолетних. Можно, конечно, продавать недвижимость и с жильцами, прописав в договоре купли-продажи срок освобождения квартиры как дополнительное условие. Однако это серьезно снижает продажную стоимость. В случае, если срок выписки будет нарушен, новый владелец имеет полное право обратиться в суд. Как показывает судебная практика, в таких процессах фактический хозяин всегда выигрывает, «чужие» выселяются по решению суда без учета их возраста, а все издержки, связанные с судебным разбирательством, относятся на счет продававшего квартиру.

Если вы — покупатель и приобретаете не саму квартиру, а кредит, то есть становитесь новым заемщиком банка, прокредитовавшего ипотеку, имейте ввиду — скорее всего, для вас изменится процент. Вы станете платить по действующим на момент переоформления договора ставкам, которые в последнее время растут.

Кроме того, при покупке кредита вы утрачиваете право на налоговый вычет, не можете использовать средства материнского капитала для досрочного погашения кредита.

Надо сказать еще об одной опасности. Зачастую потенциальный покупатель и продавец, прикинув, какие дополнительные затраты денег и времени им предстоят, приходят в ужас и решают обойтись без долгих процедур. Самый быстрый и наиболее дешевый вариант — покупатель вручает продавцу сумму, часть которой продавец от своего имени отдает банку, досрочно погашая кредит, а разницу оставляет себе. Либо деньги передаются по частям — аванс, равный остатку по кредиту, затем, при оформлении простой сделки купли-продажи квартиры, освобожденной от залога, — остаток.

Иногда такую схему участникам сделки в неофициальном порядке предлагают даже служащие банка, в котором заложена квартира. Надо понимать, что таким образом банк старается избежать дополнительных административных расходов на оценку нового заемщика и прочих, и действует исключительно в собственных интересах.

Но такой вариант подходит только абсолютно уверенным друг в друге людям. Фактически, стороны не защищены ничем, кроме честного слова. Риск остаться без денег и без квартиры для покупателя и продавца огромен. Погасив долг заемщика, покупатель может не получить квартиру. Ведь единственный документ в такой сделке — расписка в получении денег. Она не обязывает фактического владельца квартиры переоформить собственность на лицо, выдавшее сумму.

С другой стороны, оформив квартиру на покупателя, продавец может не получить оставшиеся финансы — тогда, не имея ни денег, ни жилья, он будет вынужден годами доказывать свою правоту в судах, ютясь по углам.

Теоретически может пострадать и банк — если продавец квартиры, не погасив кредит,

исчезнет с деньгами. В этом случае банк вернет свои деньги, но процедура обращения права собственности на заложенную квартиру продолжительная, трудоемкая и затратная. Но, практически, мало кто из получателей кредита рискует иметь дело с банковскими службами безопасности.

Банк — партнер или противник?

Как уже упоминалось, без разрешения банка квартиру не продать. Однако, как показывает опыт, именно банки создают в сделках по купле-продаже ипотечной недвижимости максимальные сложности. В некоторых кредитных учреждениях это происходит еще на стадии заключения договора ипотечного кредитования. В документе прямо прописывается невозможность продажи или перекредитования.

Особенно велико нежелание банков давать разрешение в тех случаях, когда новый собственник квартиры становится одновременно новым заемщиком банка. То есть, банку предлагается расстаться с клиентом, которого банк уже всячески проверил и поверил в его платежеспособность, на «темную лошадку». Затраты средств, времени и труда сотрудников банков на андеррайтинг нового собственника квартиры банкам крайне нежелательны.

Поэтому в некоторых банках, которые вроде бы лояльны к своим клиентам, на практике могут ставить разнообразные препоны. От штрафных санкций, прописанных мелким шрифтом в кредитном договоре, до «затягивания» процедуры выдачи разрешения на продажу обремененной залогом квартиры. Например, юрист одной из риелторских фирм поведала о случае, когда рядовой сотрудник банка (видимо, не без одобрения руководства) месяц рассказывал желающему продать жилье сказки о том, как никак не может найти в бумагах закладную на квартиру. Ситуация решилась за один день после вмешательства специалистов агентства недвижимости, которое работало по этой сделке. Одно обращение юристов к дирекции банка — и документ тут же отыскался.

Более изощренным методом является практика некоторых банков не разрешать заемщикам самостоятельную продажу квартиры. По их правилам, жилье должно быть выставлено на аукцион по ликвидационной стоимости. О выгоды такой продажи говорить не приходится, и приходится отказаться от самой мысли о реализации заложенной квартиры.

Тем не менее, кризис повысил ценность «живых» денег, а это, в свою очередь,

заставляет банки все более лояльно относиться к продавцам своих ипотечных квартир. Особенно в тех случаях, когда на стороне собственника квартиры работают квалифицированные специалисты. Выбрать их достаточно просто — в начале процесса по продаже квартиры обзвоните несколько фирм, чья репутация кажется вам подходящей. Предварительная консультация должна быть бесплатной, ведь вы — потенциальный клиент. Сравнив свои ощущения от посещения нескольких агентств недвижимости, выберите себе союзников и переложите часть головной боли на грамотного юриста и опытного риелтора.

Продажа ипотечной квартиры

Теперь, узнав тонкости сделки по продаже квартиры, обремененной ипотекой, и подобрав «команду» людей, которые станут вам помогать, можно приступить непосредственно к процедуре расставания с жильем.

На рынке сейчас наиболее распространены и применяются три схемы. Подробнее о каждой из них.

Самый надежный случай — когда в сделке **распорядителем выступает банк-кредитор**.

Подтвердив возможность продажи квартиры в банке-кредиторе, готовим с помощью риелтора все документы, фиксируем сумму долга и стоимость квартиры на определенную дату, а также подписываем с покупателем предварительное соглашение. Банк предоставляет депозитарную ячейку и связывается с регистрационной службой. Покупатель вносит в депозитарную ячейку деньги в счет погашения кредита. Вторая часть суммы, которая предназначается непосредственно вам, закладывается также в депозитарную ячейку — в этом же или в другом банке, который выбран для сопровождения обычной сделки купли-продажи.

Как только деньги получены, банк предоставляет в регистрационную службу уведомление о погашении кредита. Залог снимается, и проводится обычная сделка купли-продажи, которая регистрируется в государственном органе. Права на квартиру переходят к покупателю, а вы получаете из второй ячейки причитающуюся вам сумму.

Самая часто применяемая схема — **самостоятельная продажа ипотечной квартиры**. Она похожа на предыдущую — начальная стадия полностью совпадает. Разница лишь в том, что после «закладки» денег в ячейку покупатель сам получает в банке письменное согласие на сделку и регистрирует снятие обременения с квартиры. Регистрационная

палата, зарегистрировав переход обремененной квартиры к новому собственнику, выдает новые документы на право собственности, которые надо предоставить в банк. Получив, таким образом, погашение кредита, банк выводит квартиру из-под залога. После этого вы получаете свою часть денег, если продажная цена квартиры была больше вашего долга банку. В том случае, если в регистрации будет отказано, сделка считается несостоявшейся, и банк возвращает деньги покупателю.

Иногда при применении этих схем банк предлагает для резервирования денег вместо депозитной ячейки открыть банковский счет — аккредитив. Иногда это может оказаться дешевле, хотя юридических сложностей больше, чем при использовании ячейки.

Плюсом обеих схем является то, что до полной регистрации сделки денег на руки никто не получает. Стороны не подвергаются риску быть обманутыми.

Еще одна схема, распространенная на рынке, применяется, если осуществляется **продажа ипотечного кредита** или **перекредитование**

. Ее суть в том, что банк переоформляет кредит на нового заемщика, предварительно одоблив его. При этом подписывается соглашение о переводе долга на нового собственника квартиры. Он получает право собственности на недвижимость и обязанность платить по банковскому кредиту. Залог с квартиры не снимается. Также оформляется перекредитование, вы по той же квартире становитесь должником другого банка, который выкупает ваш кредит у первого банка. В этом случае закладная переходит в новый банк. Перекредитовываться выгодно в том случае, если вы нашли возможность получить кредит под процент меньший, чем тот, который платите по ипотеке.

Стоит ли это того?

Прежде чем начать согласования и сбор документов на продажу своей квартиры, купленной в ипотеку, в последний раз оцените необходимость этой сделки и ее выгодность. Учтите, что продажная цена ипотечной квартиры на рынке всегда ниже аналогичной «свободной», а накладные расходы на проведение сделки — значительно выше. Как бы не остаться «по нулям» или даже в минусе.

Максимальную выгоду от продажи недвижимости, обремененной залогом, получают те, кто успел несколько лет назад купить жилье по низким ценам, привлекая при этом не очень большой ипотечный кредит. Например, известен случай, когда купленная подмосковная «двушка» принесла через три года владельцу почти 130 тысяч долларов. Купив квартиру весной 2005 года за 42 тысячи, осенью 2008 года он продал ее за 160 тысяч долларов, из которых 32 тысячи были отданы в погашение кредита и риелторской фирме. При этом, поскольку между датой приобретения и продажи прошло более трех лет, подоходный налог продавец не платил.

Но так удачно распорядиться купленной в ипотеку квартирой удастся не всегда и не всем.

Если вы видите, что долг по ипотеке составляет уже не такую и большую сумму, но вы не в состоянии расплатиться — просчитайте сначала схему погашения остатка за счет потребительского кредита, взятого в другом банке или, в крайнем случае, сдайте квартиру внаем, временно переселившись в худшее жилье. Одним словом, делайте, что хотите, но постарайтесь избежать продажи квартиры до того момента, когда кредит по ней будет полностью погашен.

Потому что продажа квартиры, заложенной под ипотеку, на сегодня является наименее выгодной сделкой.