

# На защите интересов потребителей



**В рамках второй областной строительной выставки, которая проходила в г. Костроме 7-8 августа, состоялся «круглый стол» на тему: «Ипотечное кредитование в современных экономических условиях». Большой интерес вызвал доклад директора агентства недвижимости «Огни города» Вероники Самойловой, которая озвучила проблемы потребителей при пользовании ипотечным кредитом.**

— Вероника Эдуардовна, насколько мы знаем, Вы говорили о проблемах потребителей при приобретении жилья путем оформления ипотеки, о проблеме 13%-ного налога с продажи, о проблемах людей, не потянувших ипотеку. Названные Вами вопросы назрели давно, но почему-то их никто не озвучивал.

— Возможно, люди не видят эти проблемы так, как вижу их я, в силу своей профессии. А те, кто видит, считают: все равно ничего не изменится. Поэтому я считаю, если есть такая возможность, нужно поднимать эти темы. Сегодня ведь никто не отрицает развитие ипотеки, увеличение благосостояния населения и огромную помощь государства в этих вопросах. Но как правило, при массовом развитии наступают и массовые изменения: новые потребности, проблемы, которые надо отслеживать. Это как мать, которая отслеживает процесс развития ребенка: вырос ли он, не мала ли стала одежда. Я думаю, что «круглые столы» как раз и собираются для подобных целей.

— Мы бы познакомили читателей с Вашим докладом «Проблемы потребителей при использовании ипотечного продукта в современных экономических условиях».

— Я с вами согласна. Что озвучивалось в докладе? Во-первых: государство предоставляет огромную помощь населению в виде субсидий и стимулирования создания льготных ипотечных продуктов для малообеспеченных слоев населения. Речь идет, в частности, о предоставлении материнского капитала. Однако воспользоваться им могут далеко не все. Матери-одиночки, а также

семьи, в которых мать находится в декретном отпуске по уходу за ребенком, а у отца недостаточно заработной платы для того, чтобы получить ипотечный кредит в банке и погасить его материнским капиталом, не могут воспользоваться помощью государства в течение 3 лет. Но тогда, несмотря на индексацию, они смогут приобрести значительно меньший метраж.

Во-вторых, очень радует, что банки в силу здоровой конкуренции внедряют новые продукты и опускают процентные ставки. Сегодня среднестатистический гражданин в состоянии накопить N-ную сумму: с помощью родителей, хорошей заработной платы и т. п. Не важно. И купить, например, для начала комнату. А затем с помощью ипотеки приобрести 1-комнатную, 2-комнатную квартиру... С одной стороны, это хорошо. Но с другой — чтобы выплатить сумму кредита, которой не хватало для улучшения жилищных условий, гражданину требуется год-другой. Из них «для создания ребенка» и «решения демографической проблемы» — 9 месяцев. Соответственно, требуется расширение жилплощади. На фоне повышения уровня жизни населения некоторые пункты в законодательстве устаревают и, возможно, нуждаются в доработке. К примеру, семья не может улучшить жилищные условия сразу после погашения кредита, поскольку при продаже квартиры до истечения 3 лет с момента ее приобретения, она вынуждена будет платить 13%-ный налог с ее продажи. И это плюс к банковским процентам! (Причем банк берет проценты не за всю квартиру, а только за кредитное «тело».) Возможно, законодательной власти стоит учесть, что квартира продается не с целью перепродажи и наживы, а для улучшения жилищных условий.

В-третьих, очень хорошо, что сегодня для предоставления ипотечного кре-

дита банки требуют минимальный пакет документов. Однако не каждая семья справится с выплатой кредита в силу каких-то форс-мажорных обстоятельств в семье или возможных перемен в экономике. Соответственно, возникает проблема продажи заложенного в банке жилья. И мы, риэлторы, могли бы в этом помочь. Проблема заключается в том, что нет механизма выведения второго уже платежеспособного покупателя заложенной квартиры из зоны риска. Поясняю. Для того, чтобы купить заложенную квартиру, нужно дать деньги неплатежеспособному хозяину для погашения долга за квартиру. Речь идет о сотнях тысяч, а иногда о миллионах рублей. К тому же проходит достаточно большое количество времени на улаживание всех формальностей для погашения предыдущего кредита и снятия обременения. Такое испытание выдержит не каждый покупатель, и далеко не каждый на это пойдет. В некоторых банках эта проблема решается. Однако по-настоящему она будет решена только при условии тотального вывода покупателя заложенного жилья из зоны риска: покупатель не должен думать в принципе о возможности опасности сделки. Для этого должен быть разработан какой-то механизм. Например: при купле-продаже заложенного жилья совместить два действия: вывод из залога объекта и автоматический переход права собственности имущества на покупателя. Или как вариант — залог квартиры в пользу банка, если второй покупатель тоже берет кредит.

Администрация в лице первого заместителя директора департамента С.В. Егорова заверила в том, что вопросы, озвученные на «круглом столе», будут инициированы в Государственную думу на предмет внесения поправок в законодательство.