

строительство

Банкрот платить обязан

Процедура банкротства физических лиц будет введена с 1 октября вместо 1 июля, и пока заемщикам приходится самостоятельно урегулировать проблемную задолженность с банком. Банкротство — это радикальное решение, ведь банкрот не сможет сохранить даже единственную квартиру, если она ипотечная. Какие варианты решения проблем с выплатами по ипотечному кредиту можно использовать сейчас и стоит ли дожидаться списания долгов?

— финансы —

Пропорциональное удовлетворение

Госдума перенесла введение процедуры банкротства физических лиц в России на 1 октября вместо 1 июля, как планировалось раньше. Это объясняется тем, что арбитражным судам, которые будут заниматься рассмотрением таких банкротных дел, нужно время на подготовку. Процедура банкротства для граждан вводится в России впервые, но действовать она будет в рамках общего законодательства о банкротстве, в которое вносятся соответствующие поправки.

Эксперты уже сейчас предостерегают, что процедура банкротства не позволит просто «списать долги».

«Процедура банкротства не приведет к простому аннулированию долгов, и ответственность с должников никто не снимет», — предупреждает вице-президент, директор департамента проблемных активов ВТБ 24 Александр Пахомов. — В рамках процедуры банкротства арбитражным управляющим под контролем кредиторов и суда проводится инвентаризация всего имущества должника, включение его в конкурсную массу и реализация для удовлетворения требований кредиторов». Причем ипотечные заемщики могут потерять даже единственное жилье, если оно приобреталось в кредит. «Для имущества, на которое не может быть обращено взыскание, делается исключение. Речь идет в том числе о единственном пригодном для жизни должника и его семьи жилье», — поясняет адвокат Vegas LEX Максим Лавров. — Однако если это жилье приобреталось в ипотеку и остается в залоге по не выплаченному еще кредиту, то и на него можно обратиться взыскание».

Так что процедура банкротства в значительной степени направлена на защиту интересов кредиторов. «Можно предполагать, что все кредиторы не смогут получить полное удовлетворение своих требований», — отмечает начальник департамента по работе с проблемными активами Транскапиталбанка Михаил Шипачев. — Процедура банкротства направлена на пропорциональное удовлетворение требований всех кредиторов гражданина и преследует цель не допустить возможность злоупотребления правами со стороны одного из кредиторов в ущерб интересам иных лиц».

Согласно последней редакции закона о банкротстве физических лиц, процедура может быть начата как по инициативе должника, так и по заявлению конкурсных кредиторов или конкурсного управляющего. Причем банкиры уже сейчас считают, что чаще будут сами обращаться с заявлениями о банкротстве своих заемщиков-должников. «Думаем, что со временем банки полностью перейдут от процедуры искового производства к процедуре банкротства в отношении своих должников», — прогнозирует Александр Пахомов. — Таким образом, инициатива будет исходить прежде всего от банков».

Кто может стать банкротом

Процедура банкротства может быть начата в отношении гражданина с обязательствами на сумму не менее 500 тыс. руб., не исполнившимися в течение минимум трех месяцев. «По общему правилу требования кредитора должны быть подтверждены вступившим в законную силу решением суда, но в ряде случаев законодатель предусмотрел возможность возбуждения дела о банкротстве без судебного решения, — говорит Михаил Шипачев. — К таковым, в частности, относятся требования, основанные на кредитных договорах с кредитными организациями».

По оценке аналитиков «Секвойя кредит консолидейшн», сегодня на долю потенциально дефолтной ипотеки в Москве приходится 4,2% от общего объема ипотечной задолженности, для Московской области этот показатель находится на уровне 2,27%. По состоянию на 1 июня объем выданной ипотеки с начала года в Москве составил около 35 млрд руб., в Московской области — 41,6 млрд руб. Объем просроченной задолженности по ипотеке в Москве — 15,2 млрд руб., в области — 6,62 млрд руб. Более 50% от всей просроченной задолженности по ипотеке, подчеркивают в «Секвойя кредит консолидейшн», приходится на займы в иностранной валюте.

Оценить, сколько ипотечных заемщиков, испытывающих проблемы с погашением кредита, решат начать процедуру банкротства, по имеющимся данным невозможно. «Наиболее вероятно, что такой возможностью воспользуется часть заемщиков, которые просрочили платежи по кредитам на



Пока эксперты не берутся оценивать, сколько ипотечных заемщиков, испытывающих проблемы с погашением кредита, могут начать процедуру банкротства

срок более 90 дней и в отношении которых банк имеет право начать процедуру обращения взыскания», — считают в Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

По данным Банка России, объем таких ипотечных жилищных кредитов составлял на 1 апреля 86,6 млрд руб., — 2,4% всей задолженности по ипотечным кредитам. Доля ипотечных жилищных кредитов с просрочкой более 180 дней, то есть кредитов, по которым, вероятнее всего, внесудебные процедуры урегулирования задолженности оказались неэффективными, составляет 1,8%, или 64,1 млрд руб. По оценкам АИЖК, всего количество заемщиков с просрочкой 90+ составляет около 90 тыс. человек, из них с просрочкой 180+ — около 65 тыс. человек. «Ипотечные заемщики — одна из наиболее стабильных категорий должников, поэтому они будут стремиться сохранить жилье», — говорит президент «Секвойя кредит консолидейшн» Елена Докучаева. — Мы предполагаем, что среди этого сегмента обращаться в суд по вопросу признания банкротства чаще будут валютные должники, для которых не осталось никакой возможности обслуживать ссуду».

Реструктурировать или платить

Сейчас, пока законодательство о банкротстве физических лиц не вступило в силу, у заемщиков есть два варианта урегулирования вопроса с проблемной просрочкой по ипотечному кредиту. «Если заемщик в перспективе может вернуться к графику платежей со временем, то это реструктуризация, если это невозможно — остается только обращение взыскания на заложенное имущество», — отмечают в АИЖК.

В рамках процедуры реструктуризации банки могут предложить заемщику различные варианты решения проблемы и возвращения в нормальный график платежей. «Это могут быть и платежные каникулы на строго определенных условиях и сроках, и временное снижение ежемесячного платежа, а также отмена начисленных штрафов», — напоминает вице-президент, директор департамента по работе с проблемной задолженностью банка «Открытие» Дмитрий Ким.

В любом случае заемщику придется документально подтвердить изменение своего финансового положения и невозможность регулярно внесения ежемесячных платежей в установленном договором сроки. «Кроме того, банк может предоставить заемщику кредитные каникулы на срок от 2 до 12 месяцев, когда клиент выплачивает возмозможную для него и минимально необходимую для банка сумму», — добавляет директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко. — Самый распространенный срок кредитных каникул составляет в среднем от трех до шести месяцев». Правда, любой из используемых сейчас способов реструктуризации учитывает объем обязательств заемщика перед банком и предполагает дополнительные расходы заемщика.

Если все способы поисков решения проблемной задолженности исчерпаны, банк будет стараться погасить задолженность за счет залога. «Когда заемщик перестанет исполнять принятые обязательства, банк инициирует вопрос добровольной реализации квартиры с целью погашения кредита и всячески способствует поиску потенциального покупателя на эти объекты недвижимости», — отмечает Дмитрий Ким. — В случае если заемщик отказывается или противодействует реализации недвижимости, банк обращается в суд с целью принудительного взыскания. Это может произойти на любом этапе взаимодействия с заемщиком начиная с 30-го дня просроченной задолженности». «Стандартный срок переговоров и поиска решения для большинства банков 90 дней, после чего дело может передаваться в суд, но в зависимости от своей политики кредитные учреждения могут его увеличивать», — отмечает Вадим Пахаленко. — У нас эти сроки достаточно гибкие и в среднем составляют от 90 до 150 дней. Важно понимать, что в успешном разрешении вопроса заинтересованы обе стороны: и банк, и клиент».

Если решить проблемы с дефолтным кредитом не удается, банк может также передать его на обслуживание коллекторскому агентству. По данным «Секвойя кредит консолидейшн», сумма средней ипотечной задолженности в портфеле коллекторского агентства — 891,98 тыс. руб. В среднем жилищный заемщик выходит на просрочку через 2,61 года. «Чаще всего банки передают ипотечные долги в работу коллекторам по агентскому договору», — поясняет Елена Докучаева. — Кредит остается на балансе кредитной организации, и вопросы начисления пеней и штрафов находятся в ее компетенции. Если заемщик по каким-либо причинам не согласен с суммой долга, ему необходимо обращаться с заявлением непосредственно в банк: агентство не имеет права принимать решение по кредиту и вносить изменения в условия его погашения без одобрения банка. Однако специалисты по взысканию могут помочь выйти из проблемы и договориться с кредитором о вариантах погашения возникшей задолженности, также с одобрения банка они могут разработать индивидуальный график платежей».

Реструктуризация или банкротство

В рамках процедуры банкротства у заемщика будет выбор между процедурой реструктуризации, порядок которой утвержден законом, и собственное банкротство. «Если заемщик все же решился на такой шаг, то процедура будет выглядеть следующим образом: заемщик подает заявление в суд, который при наличии оснований, возбудит процедуру банкротства и назначит финансового управляющего имуществом должника», — говорит Александр Пахомов. — Банки и все другие кредиторы заявляют свои требования в деле о банкротстве заемщика, далее по согласованию с кредиторами и отношении заемщика либо утверждается план реструк-

туризации долгов, либо сразу начинается реализация имущества должника». «В случае противодействия должником утверждению плана реструктуризации долгов, равно как и неисполнения им утвержденного плана, финансовый управляющий должника произведет опись и оценку его имущества и приступит к реализации имущества на торгах с целью совершения расчетов с кредиторами», — поясняет Михаил Шипачев.

При этом заемщик-банкрот будет полностью подконтролен действиям конкурсного управляющего, который предполагает ограничения действий должника. В частности, это будет «запрет на заключение сделок без письменного согласия финансового управляющего после инициирования банкротства и введения процедуры реструктуризации», — говорит Максим Лавров. — Возможность оспаривания финансовым управляющим сделок гражданина, совершенных им до подачи заявления о банкротстве в период до трех лет с момента подачи заявления о банкротстве».

Вместе с тем процедура банкротства повлечет для заемщика долгосрочные негативные последствия. «Это распродажа имущества, черная метка в кредитной истории, ограничения на право распоряжаться собственным имуществом, подконтрольность решениям финансового управляющего», — предостерегает Александр Пахомов. — В отдельных случаях — аресты на имущество и запрет на выезд за границу и ряд других ограничений».

Сложности возникнут и в дальнейшей жизни банкрота. «В течение пяти лет гражданин не может заключать кредитные договоры и договоры займа без указания на факт своего банкротства», — уточняет Максим Лавров. — В течение трех лет с даты признания банкротом гражданин не может занимать руководящие посты в организациях, в течение пяти лет — не может подавать новые заявления о своем банкротстве».

Елена Пашутинская

ОАО «НБД-БАНК» представляет специальный проект: «Мы финансируем успех»

ТОНКОСТИ СЕМЕЙНОГО АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА — ВСЕ О ПРАЗДНИЧНЫХ КОРТЕЖАХ

«ЧТОБЫ ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ БЫЛ УСПЕШНЫМ, ОБ ЭТОМ НУЖНО ПОЗАБОТИТЬСЯ УЖЕ СЕГОДНЯ», — ТАК СЧИТАЕТ ВАЛЕРИЙ СИНТИГАЕВ, ДИРЕКТОР ИВАНОВСКОЙ КОМПАНИИ LIMO D-LUX, КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОКАТОМ ЛИМУЗИНОВ И АВТОМОБИЛЕЙ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА. В ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ ОН УВЕРЕННО ШАГАЕТ ВМЕСТЕ С САМЫМ НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ ПО БИЗНЕСУ — СВОЕЙ СУПРУГОЙ МАРИНОЙ. СЕМЕЙНАЯ ПАРА УБЕЖДАЕТ, ЧТО СЕКРЕТ ИХ УСПЕХА В ТОМ, ЧТО ОНИ ВЕРЯТ ТОЛЬКО В СЕБЯ И СВОИ СИЛЫ, ПОДДЕРЖИВАЮТ ДРУГ ДРУГА И ВСЕГДА МОГУТ НАЙТИ КОМПРОМИСС В ЛЮБОМ ВОПРОСЕ. НО ОБО ВСЕМ ПО ПОРЯДКУ.

— Все начиналось с малого, как и у многих бизнесменов, сначала у нас появились автомойка и автогостюнка, — рассказывает Марина, — при этом мы понимали, что этого недостаточно, хотелось заниматься чем-то более интересным. Мы стали смотреть по сторонам в поисках бизнес-идей, а она оказалась совсем близко! Мой муж предложил заняться прокатом автомобилей для торжественных случаев. Дело в том, что в начале двухтысячных праздничная индустрия на ивановском рынке только начинала развиваться, конкуренция была невысока, а спрос неумолимо рос. Ведь кто не мечтает на свой девичник, мальчишник, в радостный день свадьбы, юбилея прокатиться на шикарном лимузине?

И мы решили попробовать! Сначала купили автомобиль марки «Линкольн», потом еще один такой же. В городе о нас узнали, и заказы потекли рекой. Молодые люди арендовали машину, чтобы сделать предложение руки и сердца, а потом приходили снова — за автомобилем для свадьбы. Таким образом, начали появляться постоянные заказчики, которые в свою очередь рекомендовали нас друзьям, родственникам, знакомым — сарафанное радио нам очень помогло становиться известнее и наращивать базу! Одним словом, мы поняли, что нужно расширяться и нашли замечательных поставщиков в Санкт-Петербурге, у которых, кстати, и сейчас заказываем машины.

Но на развитие нужны были средства, и немалые. Пона-

Ипотека как стимул

— интервью —

Об ипотеке как основном стимуле для возможного роста рынка кредитования населения рассказывает управляющий филиалом «Нижегородский» банка «Глобэкс» Николай Русов.

— По состоянию на 1 июля 2015 года объем кредитов, выданных физлицам, в целом по стране, по данным ЦБ, снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,3%. Каковы показатели по Нижегородской области?

— По статистике ЦБ РФ, в Нижегородской области по состоянию на 1 июля 2015 года общий размер задолженности физлиц перед банками по кредитам снизился на 5,6% до 205,2 млрд руб. Аналитики отмечают, что люди отказываются от трат и переходят в режим накопления сбережений. Потребкредиты население берет меньше и осторожнее. Таким образом, к концу года может сложиться отрицательная динамика задолженности по потребкредитам. В то время как за прошлый год этот показатель вырос на 15% — со 189,2 млрд руб. на 1 января 2014 года до 217,5 млрд руб. на 1 января 2015 года.

На этом фоне стоит отметить показатели ипотеки как составляющей кредитного портфеля физлиц. На 1 января 2014 года жители области были должны банкам 53,5 млрд руб. по ипотечным займам. К 1 января 2015-го объем задолженности вырос до 72 млрд руб., к 1 июля — до 73,6 млрд руб. Таким образом, за первые семь месяцев рост составил 1,1%. С учетом того, что за прошлый год ипотечный портфель вырос на 34,6%, можно говорить, что в этом году он останется практически на том же уровне. Тем не менее на фоне снижения показателей по потребкредитованию ипотека все-таки демонстрирует положительную динамику. Если без какой-то дорогостоящей покупки можно обойтись и не брать кредит, то ипотека для большинства жителей страны является единственным возможным способом купить квартиру. Поэтому ипотечное кредитование на текущий момент является основным стимулом для возможного роста рынка кредитования населения.

— Пересмотрели ли в этой ситуации банки отношение к заемщикам?

— В последнее время на рынке потребкредитов наблюдается значительный рост числа заемщиков, у которых есть три и более кредита. Как правило, это говорит о том, что последний кредит взят для того, чтобы погасить предыдущие. С точки зрения возможностей дальнейшего обслуживания долга, такие клиенты для банка выглядят не очень надежными и привлекательными. На ипотечном рынке ситуация иная. Ипотека выявляет так называемых «чистых» заемщиков — тех, кто берет кредит впервые. При условии, что у такого клиента есть стабильный доход, он выглядит более привлекательным для банка.

— Повлияла ли на рынок стартовавшая в апреле 2015 года программа господдержки ипотечного кредитования?

— Госпрограмма субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам стала основной причиной, по которой объем кредитования не только не упал, но даже вырос. Когда потребкредиты выдаются по ставке от 20% годовых, ипотечные, с учетом господдержки, — под 12%. Если у банка и застройщика есть совместные программы, то ставка может быть еще ниже. Конечно, стоит отметить, что субсидирование процентной ставки по ипотеке распространяется только на покупку жилья на первичном рынке, но тем не менее результат налицо.

— Программа реализуется в том виде, в котором задумывалась?

— Существует некоторые трудности в реализации программы. Об этом говорит тот факт, что из 38 банков, которые намеревались в ней участвовать, на данный момент точно остаются в программе господдержки только 17. Дело в том, что по условиям программы банки должны были выдавать ипотечных кредитов минимум на 300 млн руб. в месяц. Это условие ввели для того, чтобы было проще вести учет и отслеживать деятельность кредитных организаций. Но воплотить его и выдать установленный объем кредитов удалось не всем.

Беседовала Александра Викулова



чалу мы с мужем очень опасались кредитов — опыта во взаимодействии с банками не было никакого, тем более что суммы требовались значительные. Все-таки мы решили рискнуть и ни разу не пожалели!

Я лично объехала все банки в Иваново, искала лучшие предложения и просто хотела найти такого финансового партнера, который бы понял наши потребности и помогал развитию. Такого взаимопонимания нам удалось достичь с НБД-Банком. Во-первых, в банке отлажена работа — все четко и оперативно. Мы звоним в банк, встречаемся, обсуждаем детали и начинаем готовить пакет документов. Во-вторых, обслуживаемое мобильно, удобно, с улылкой на лице! Я в восторге!

Сегодня даже представить не могу, сколько лет мы копили бы сами на расширение своего автопарка. А с НБД-Банком в комфортном для себя режиме развиваем свой бизнес и можем предложить нашим любимым клиентам разнообразный ассортимент автомобилей для любого важного события в их жизни!

А события поистине бывают очень интересные — и роман-

тические, и курьезные, и просто очень трогательные. Мне запомнился один случай, когда молодой человек заказал лимузин, чтобы свозить девушку и ее маму в торговый центр, чтобы купить... стиральную машину и сделать там у всех на глазах предложение руки и сердца. «У вас машинка стиральная в лимузине влезет?» — спросил он, чем немало удивил нашего водителя. В итоге и машинка поместилась в багажник, и предложение девушка с радостью приняла! Так что скучать не приходится, и нам приятно быть свидетелями самых важных событий в жизни наших горожан.

Сегодня мы можем предоставить нашему клиенту широкий выбор автомобилей для любого случая и на любой вкус: в нашем парке есть автомобили Chrysler, Infiniti, Audi, Hummer, автомобиль-карета, Hummer Mega Buss. На сегодняшний день мы решили остановиться и поработать с этим автопарком, но в перспективе, конечно же, планируем расширять линейку автомобилей и сопутствующих услуг. А с кем мы будем расти, у нас вопросов не возникает — конечно же, это будет НБД-Банк!