



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ПОД ОБРАТНОЙ ИПОТЕКОЙ ПОНИМАЕТСЯ ЗАЕМ, КОТОРЫЙ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПОЖИЛЫМ ЛЮДЯМ ПОД ЗАЛОГ ИХ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭТО ДОГОВОР, В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРЫМ ВЛАДЕЛЕЦ НЕДВИЖИМОСТИ, СОХРАНЯЯ ЗА СОБОЙ ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ, ПОЛУЧАЕТ ОТ БАНКА ИЛИ ДРУГОГО ФИНАНСОВОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ПОЖИЗНЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ

9 → НЕДОСТОЙНОЕ ПОДСПОРЬЕ Степан Федоров, генеральный директор АО «ЛенОблАИЖК», говорит, что тормозят развитие этого вида займов и высокие процентные ставки: чем выше стоимость привлечения средств, тем ниже выплаты. «Зачастую получается, что выплаты пожилому человеку оказываются слишком малы и не создают достойного подспорья к пенсии, как предполагалось», — разъясняет эксперт.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу ААГ, говорит, что среди других крупных игроков рынка с обратной ипотекой работает также Дом РФ. «Специфика этой ипотеки в том, что она рассчитана на людей преклонного возраста. Многие опасаются оставлять в залог жилье, а это тормозит развитие данного финансового инструмента. Это некое недоверие к существующей финансово-кредитной системе, а где-то просто недостаток знаний о такого рода механизмах», — указывает господин Хохлов.

Алексей Яковлев, ведущий маркетолог Mimino, также считает, что развитие обратной ипотеки сдерживают низкая осведомленность потенциальных заемщиков о возможностях обратной ипотеки, сложности в получении кредита в старшем возрасте, неопределенность в законодательстве и высокая стоимость. «Однако перспективы обратной ипотеки в России обещают быть многообещающими. Юридические нюансы обратной ипотеки включают в себя необходимость заключения специального договора между заемщиком и кредитором, который регулирует права и обязанности сторон, а также процедуры выплаты процентов и погашения кредита. Заемщик должен быть владельцем недвижимости и иметь возраст не менее 60 лет. Кроме того, заемщик должен быть гражданином России или иметь вид на жительство в России», — перечисляет эксперт.

Петр Манько, партнер агентства недвижимости «Загородный стиль», говорит, что в Санкт-Петербурге сегодня есть два варианта реализации этой услуги: от лица государства и от частных лиц. «При этом среди ипотечных продуктов банков я такой услуги не встречал. Официально от лица государства это направление развивает СПбГБУ «Горжилобмен». Суть сделки состоит в заключении договора пожизненной ренты с правилом Петербурга и продаже одиночными пожилыми людьми или семейными парами старше 75 лет своего жилья. Договор заключается в нотариальной форме, разовый платеж составляет 10% от оценочной стоимости жилья, остаток платится в рассрочку равными платежами. Также есть частный сегмент рынка, суть та же самая: одинокий пожилой человек обращается к знакомым за долгосрочной и постоянной финансовой помощью в обмен на право собственности на свою квартиру», — рассказывает эксперт.

Ярослав Баджурак, коммерческий директор «Выбору.ру», вспоминает: «За последние десять лет продукт „обратная ипотека“ так и не появился в банках страны, включая петербургские кредитные организации. Хотя в начале 2010-х отечественные банкиры обсуждали эту идею, придуманную западными специалистами. Кроме того, один из предшественников госкорпорации Дом.РФ — АРИЖК — даже тестировал этот вид социального кредитования пенсионеров под залог имеющегося жилья. По условиям пилотного проекта пенсионеры могли получать заем под залог квартиры на десять лет по ставке 9% годовых. Заемщик-пенсионер пользовался деньгами, но фактически не обслуживал такой долг. Проценты начислялись и капитализировались на счете банка, увеличивая „тело“ жилищного кредита. В дальнейшем после смерти заемщика квартира оставалась в собственности банка и могла быть реализована с торгов.

Авторы российской адаптации обратной ипотеки планировали, что банки будут секьюритизировать эти жилищные кредиты в облигации, привлекая финансирование. А рынок получил бы эффективный механизм для стимулирования ипотечного сегмента и прежде всего вторички. На наш взгляд, обратная ипотека действительно могла бы заинтересовать и одиноких российских пенсионеров, у которых в собственности есть дорогостоящие ликвидные квартиры в обеих столицах и городах-миллионниках. Но спустя десять лет программа так и не появилась, кроме того, не было информации и о результатах тестового проекта».

Господин Баджурак отмечает, что обратная ипотека в качестве меры господдержки государства получила распространение в ряде штатов Америки. Рассматривали этот ипотечный механизм и в европейских странах, однако широкой практики применения он не нашел. «В нашей стране подобная забота государства о пенсионерах могла бы решать текущие проблемы на ипотечном рынке, причем в сегменте вторички. Население страны стареет, реальные доходы у пенсионеров снижаются. А недвижимость, которой они владеют, дорожает. Поэтому не исключено, что в перспективе обратная ипотека может быть создана и предложена рынку по аналогии, например, с семейной ипотекой и с субсидированными государством ставками. Но даже в теории в ближайшие три-пять лет такая схема вряд ли возможна из-за всех тех экономических трудностей, в которых оказалась наша страна из-за геополитики и санкций», — полагает эксперт.

МЕНТАЛЬНОСТЬ И ПРОВОЛОЧКИ Юрист Анастасия Громакова говорит, что самая большая проблема обратной ипотеки — это достаточно жесткие условия для ее получения. «Квартира должна быть расположена

обязательно в черте города, в доме с этажностью не ниже четырех этажей, жилье не должно быть ветхим и аварийным, получатель такого займа должен быть полноценным собственником, то есть в квартире должна отсутствовать долевая собственность. С юридической точки зрения обратная ипотека пользуется небольшой популярностью ввиду вышеперечисленных условий, а также самого процесса одобрения. Большинство граждан преклонного возраста попросту не знают о такой программе, а также не хотят участвовать в проволочках при оформлении данного кредита», — отмечает она.

Дополнительным препятствием для внедрения обратной ипотеки, по мнению господина Баджурака, может стать ментальность россиян. «Для большинства из нас собственная квартира — главный актив. На него зарабатывают всю жизнь, платят ипотеку и передают по наследству. Родственники пенсионера, решившего стать заемщиком, вряд ли проникнутся его энтузиазмом и захотят фактически расстаться с недвижимостью. Можно прогнозировать, что обратная ипотека останется нишевым продуктом и не получит широкого распространения», — дает прогноз эксперт.

Он напоминает, что программы ипотечного кредитования (под залог недвижимости) есть у всех розничных банков страны. «Их не нужно путать с обратной ипотекой. Популярность кредитов под залог недвижимости сейчас невысока. Онлайн-спрос на этот вид залогового кредитования снижался весь 2022 год. В январе и феврале 2023 года количество запросов потребителей упало до минимума за последние два года и было в 1,6 раза меньше, чем в эти месяцы годом ранее. Во многом это результат смены потребительской модели на сберегательную. Россияне не рискуют сейчас жить в долг и тем более отдавать в залог банку свои квартиры», — замечает господин Баджурак. ■