

УДК 346.62

ПРАВОВІ ВІДНОСИНИ НА ПЕРВИННОМУ ІПОТЕЧНОМУ РИНКУ

Сітовська Л. В.

Відкритий міжнародний університет «Україна», м. Київ, Україна

В статті розглянуто питання вдосконалення правового поля з приводу іпотечного кредитування в Україні. Зроблено висновок про необхідність ввести принципи іпотечного кредитування як складову в іпотечне законодавство. Запропоновано рекомендації з спрощення процедури реалізації нерухомості під іпотекою.

Ключові слова: іпотека, первинний іпотечний ринок, правові відносини.

Актуальність теми. Первинний іпотечний ринок – головна складова іпотечного ринку в цілому. Тут формується іпотечний борг и забезпечуюче його іпотечне зобов'язання. Тут здійснюється оцінка кредитоспроможності позичальника і вартості нерухомості, тим самим закладаючи основи стабільності вторинного ринку. Саме з первинного ринку починається формування іпотечної системи. Первинний ринок може існувати окремо від вторинного, і приносити кредиторі доходи – в той час як вторинний ринок без первинного просто неможливий.

Грамотно побудоване правове поле – основа існування первинного ринку як такого. Адже без його функціонування в принципі неможливе дотримання будь-яких зобов'язань. І тому слід приділити особливу увагу його створенню і розвитку відповідно до вимог часу.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми іпотечного кредитування досліджувалися з економічної точки зору у працях вчених: М.П.Денисенка, А.Т.Євтуха, О.І.Кіресєва, В.І.Кравченка, І.Г.Кириленка та інших. Вчені-спеціалісти з правових питань: А.А.Вишневецький, В.Грудзевич, О.Б.Гусєв, О.Р.Зельдіна, М.Лабецька, І.І.Пучковська, М.А.Павловський та інші аналізували окремі правові аспекти регулювання іпотеки. В той же час не проводилось дослідження відносин на первинному іпотечному ринку, які б поєднували погляд фахівця-юриста і фахівця-економіста. І як наслідок проблеми іпотечного ринку розглядались однобоко – або з точки зору суто оформлення договорів, або з точки зору економічного результату роботи.

Мета дослідження. Метою є визначити основні проблеми які постають перед іпотечним кредитором в сьогоденних умовах та запропонувати шляхи вдосконалення правового поля для покращення процесів іпотечного кредитування в Україні.

Виклад дослідження. Правові відносини на іпотечному ринку повинні бути побудовані так, щоб забезпечувати практичну реалізацію основних принципів проведення операцій на даному ринку. Дані принципи було відображено в Положенні

НБУ «Про кредитування»¹: забезпеченість, повернення, строковість, платність та цільова направленість. Принципи носять економічний характер і реалізуються через правовий механізм. Іншими словами, правові і економічні відносини поєднуються у єдиний механізм, що забезпечує рух вартості, задоволення потреб позичальника і отримання доходу кредитором.

Спектр цих принципів може бути розширений або уточнений з метою відображення не просто кредитних відносин, і іпотечних кредитних відносин.

Приміром можна запропонувати такий принцип як «принцип особистого внеску» – який буде поєднувати принцип забезпеченості, принцип цільової направленості а також факт того, що внесення частини власних ресурсів у інвестиційний проєкт значно підвищує відповідальність позичальника та знижує ймовірність дефолту. Очевидно, що покупець (інвестор) нерухомості вносячи власні кошти розуміє – у разі непогашення кредиту він втратить принаймні частину своїх власних вкладених коштів під час реалізації. І тому він буде намагатись усіма силами розрахуватись за своїми зобов'язаннями. У крайньому випадку продасть нерухомість під контролем банку і за рахунок отриманих коштів розрахується за кредитом – але не допустить щоб нерухомість реалізовувалась через торги.

Яким же повинен бути цей розмір? Існує світовий досвід, який свідчить – 30% власного внеску забезпечує низьку ймовірність дефолту і високу надійність іпотечного боргу.

З іншого боку, 30% власного внеску в принципі є достатнім для покриття витрат при примусовій реалізації нерухомості в іпотеці (якщо реалізація проходить без зловживань). За розрахунками Євтуха О.О. [2], є ряд факторів які визначають мінімальний розмір власного внеску позичальника: сукупний розмір всіх витрат при примусовій реалізації, обмеженість періоду експозиції та зростання розміру боргу з моменту невиконання позичальником зобов'язань до моменту отримання коштів від цієї реалізації. Врахувавши ці факторів при примусовій реалізації – отримуємо LTV на рівні 70%.

Що стосується ще одного фактору – падіння цін на нерухомість – то його компенсує такий факт – розмір іпотечного боргу постійно знижується, адже типова схема погашення іпотечного кредиту – погашення рівними частинами. Тому даний фактор становить загрозу лише протягом початкового етапу кредитування, коли позичальник ще не встиг погасити значну частку іпотечного боргу.

На жаль, чим більш тривалим є термін кредитування, тим довший період дії на кредитора ризику падіння цін на нерухомість. Іншими словами, довготермінове іпотечне кредитування – досить ризиковий банківський продукт. Його проведення на основі суто забезпечення – невірне. Адже уявимо ситуацію коли ціни на нерухомість впали протягом першої чверті терміну кредиту, і одночасно позичальник не погоджується на добровільну реалізацію забезпечення (наприклад з метою зтягнути час – очікуючи зростання цін на нерухомість або падіння курсу валюти в якій брався кредит). Така ситуація дійсно має місце сьогодні, і вона фактично призводить до втрат банків.

¹ Положення втратило чинність на підставі Постанови Національного банку №54 від 18.02.2004

Як діяти в такій ситуації? Стає очевидним, що «принцип особистого внеску» не може бути єдиною основою надання іпотечного кредиту. Можна запропонувати «принцип достатніх доходів». Банк в будь-якому разі кредитує не з метою реалізації забезпечення, а для того щоб позичальник гасив кредит власними силами. Реалізація застави (навіть якщо її більш ніж достатньо для богашення боргу) – негативна обставина. Вона змушує банк займатись невласливими кредитором функціями. Вона негативно впливає на його імідж на ринку. Крім того завжди існує ймовірність неправомірних дій позичальника спрямованих на те щоб «врятувати» заставне майно від продажу – ці дії принаймні ускладнюють роботу кредитора якщо не ведуть до матеріальних втрат. Кредитування «суто під забезпечення» – це робота ломбарду а не банку, і в цьому разі застава завжди вилучається з користування позичальника і знаходиться під контролем кредитора. Тому банк повинен вимагати від позичальника щоб він забезпечував достатні доходи на момент видачі – достатні для погашення платежів по іпотечному кредиту.

Більшість з принципів іпотечного кредитування спрямовані на конкретну мету – щоб забезпечити кредитором повернення виданих коштів і отримання доходу по операції. Іншими словами, можна говорити що названі принципи відображають основний принцип, який характеризує роботу кредитора іпотечного ринку – принцип довіри-відповідальності [1] (рис.1).

На жаль, сьогодні в законодавстві та підзаконних нормативних актах, які регламентують роботу іпотечних кредиторів, не закріплені принципи надання іпотечних кредитів. Хоча це – суттєвий елемент державного регулювання відносин на іпотечному ринку. Принципи і нормативи кредитування – це основа захисту кредитора, стабільності роботи іпотечного ринку.

Доцільним є ввести принципи іпотечного кредитування в законодавство – подібно як зроблено, приміром, в бюджетному законодавстві (принципи бюджетної системи України – Бюджетний Кодекс), або в земельному (принципи земельного законодавства – Земельний Кодекс). Адже принципи надання кредитів в контексті іпотечного законодавства – це не характеристика процесів на іпотечному ринку, а орієнтири і одночасно вимоги для кредитора, які забезпечать дохідність і надійність операцій.

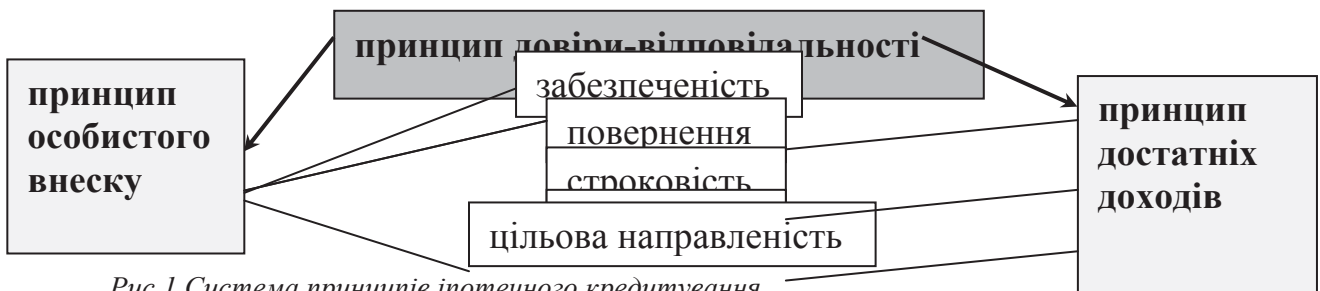


Рис.1 Система принципів іпотечного кредитування

Крім того, існує ряд проблем юридичного характеру, з якими стикається кредитор. Більшість з цих проблем виникають на етапі звернення стягнення на предмет іпотеки і отримання коштів від продажу нерухомості. Недостатньо ефективний правовий механізм може перетворити цей процес на «боротьбу» з позичальником.

Першою проблемою є реалізація нерухомості де зареєстровані неповнолітні діти. Бувають випадки, коли позичальник реєструє неповнолітніх дітей у квартирі вже після отримання іпотечного кредиту. І коли постає питання про реалізацію забезпечення – це стає неможливим зробити. Щодо юридичних осіб – неузгодженість іпотечного законодавства і законодавства з питань банкрутства дає можливість позичальнику-неплатнику затягнути реалізацію забезпечення на тривалий термін. порушується справа про банкрутство, хід її позичальник штучно затримує – забезпечення реалізувати неможливо до закінчення провадження. При цілеспрямованих діях боржника ця затримка може становити до трьох років. Боржник вдається до таких вчинків в надії на зростання вартості нерухомості, падіння курсу валюти кредиту, або намагаючись домовитись з банком на погашення меншої суми. І банк несе втрати. Необхідно у п.8 частини першої статті 34 Закону України "Про виконавче провадження" внести зміни, які б дозволили виконавчій службі проводити реалізацію забезпечення під час провадження у справі про банкрутство боржника. Такі зміни не пошкодять інтересам кредиторів, адже вимоги забезпечені заставою/іпотекою задовільняються раніше всіх інших вимог кредиторів.

Перешкодою на шляху кредитора є витратна процедура реалізації предмета іпотеки. Вона змушує знижувати рівень LTV – особливо це стосується кредитування юридичних осіб. Позичальник-фізична особа, як свідчить практика, скоріш погодиться на добровільний продаж нерухомості і погашення боргу перед банком. А реалізація нерухомості юридичних осіб в більшості випадків перетворюється на судові баталії. І тому в минулі роки існувала наступна практика – іпотечні кредити з LTV на рівні 70-75% видавались фізичним особам на купівлю житла. Юридичні особи отримуючи іпотечний кредит (на будівництво приміром) отримували його з LTV близьким до 50%. Тобто підходи до іпотеки юридичних осіб майже не відрізнялись від підходів при отриманні звичайних кредитів на поповнення обігових коштів під заставу майна фірми.

Важливою проблемою також є неринковий і непрозорий характер продажу нерухомості через прилюдні торги. Учасники Незалежної асоціації банків України вказували у листі до Антимонопольного комітету, що при реалізації нерухомості через прилюдні торги співвідношення середньої ціни продажу нерухомості до ринкової становить 60%. Правильним рішенням в цій ситуації стало б зняття будь-яких обмежень по кількості і складу організацій які займаються продажем нерухомості. Найкращий варіант – це продаж на відкритих торгах без будь-яких обмежень [3].

Проект Закону України від 24.07.2012 р. №11029 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо виконання господарських зобов'язань» вирішує частину даної проблеми. Так, максимальний розмір комісійної винагороди організації, що проводить публічні торги, знижений з 15% до 5%. Тим самим процес реалізації через прилюдні торги теоретично дозволить кредиторам поступово збільшувати LTV до рівня близько 80%.

Висновки. Іпотечне законодавство потребує вдосконалення. Зокрема, необхідно принципи іпотечного кредитування закріпити на законодавчому рівні як обов'язкові до виконання кредитором. Необхідно дозволити здійснювати реалізацію нерухомості обтяженої іпотекою під час провадження справи про банкрутство; внести у законодавство зміни, які б дозволили реалізовувати нерухомість обтяжену іпотекою в якій приписані неповнолітні (у випадку якщо на момент накладення обтя-

ження зареєстрованих неповнолітніх не було). Слід спростити процедуру реалізації предмета іпотеки і зробити її більш прозорою.

Список використаних джерел:

1. Євтух О.Т., Євтух О.О., Сітовська Л.В. Іпотечна криза в Україні як індикатор економічних проблем // Вісник Національної академії наук України. – 2011. – №10. – С. 29-35.
2. Євтух О.О. Оцінка нерухомості при іпотеці: Монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волинського державного університету ім. Лесі Українки, 2006. – 272 с.
3. Руслан Кисляк. Было ваше - стало наше. Как тает цена залогового имущества, <http://finance.liga.net/banks/2012/10/9/articles/30137.htm>

Ситовская Л. В. Правовые отношения на первичном ипотечном рынке / Л. В. Ситовская // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия: Юридические науки. – 2013. – Т. 26 (65). № 1. – С. 105-109.

В статье рассмотрен вопрос усовершенствования правового поля касающегося ипотечного кредитования в Украине. Сделано вывод про необходимость ввести принципы ипотечного кредитования как составляющую ипотечного законодательства. Предложено рекомендации касающиеся реализации недвижимости под ипотекой.

Ключові слова: іпотека, первинний іпотечний ринок, правові відносини.

Sitovskaya L. V. Pravovye relations at the primary mortgage market / L. V. Sitovskaya // Scientific Notes of Tavrida National V. I. Vernadsky University. – Series : Juridical sciences. – 2013. – Vol. 26 (65). № 1. – P. 105-109.

The autor overlooked laws concerning mortgage crediting in Ukraine. She ve got the conclusion that principles of mortgage crediting have become an essential part of Ukrainian legislation.

Keywords: mortgage, primary mortgage market, legal relations.