

ІНСТИТУТ ІПОТЕЧНИХ БРОКЕРІВ У СИСТЕМІ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Роман
Буніч,
начальник
управління,
Індекс Банк

БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ

Ринок житлової нерухомості України перетворився на одну з провідних галузей національної економіки. Концентрація фінансових і людських ресурсів у будівництві зумовила зростання зацікавленості до нього з боку фінансових інституцій, різноманітних посередницьких структур. У свою чергу, науковці-фінансисти концентрують увагу на проблемах іпотечного кредитування. Як засвідчив гіркий вітчизняний досвід, навіть детальна банківська оцінка ризиків не гарантує захисту від житлових афер на кшталт «Еліта-центру». До того ж іпотечна криза в США підтвердила, що навіть на високорозвинених ринках можливі глибокі цінові коливання, вплинути на які суб'єкти ринку не можуть. Недосконале законодавство, корупція серед чиновників та судового корпусу, відсутність реальних альтернативних способів отримання житла для більшості громадян України висувають розвиток іпотечного ринку у ряд визначальних факторів національної безпеки.

Питання іпотечного кредитування, банківських послуг у цій сфері в тій чи іншій мірі розглядалися в роботах провідних вітчизняних учених. Зокрема, слід згадати праці А. Мороза, Л. Примостки, М. Савлука, А. Пересади, Т. Майорової, О. Мякишевської, О. Брегеда, О. Кіріченко, І. Геленко, А. Ятченко та інших. Проте зазначимо, що більшість з вказаних наукових робіт було опубліковано в період бурхливого цінового витка вітчизняного ринку нерухомості та пов'язаного з цим зростання різноманітних фінансових послуг. В той же час, іпотечна криза 2007-2008 рр. на ринку США докорінно змінила тенденції на світовому ринку нерухомості, поступово перекинулася на окремі національні ринки та поставила під сумнів здатність вітчизняного ринку і надалі витримувати цінове зростання. В цих умовах об'єктивно постає питання про необхідність зміни формату взаємовідносин між позичальником і кредитором, використання додаткових послуг, що надаються іпотечними брокерами.

Іпотечний брокер – професійний посередник на іпотечному ринку –

явище вельми поширене в європейських країнах і США. Там через іпотечних брокерів видається близько 80 % усіх іпотечних кредитів. Для України ж такого роду послуги швидше новина. Йдеться про компанії (як правило, агентства нерухомості), що мають партнерські угоди з банками і уповноважені проводити операції з іпотечного кредитування. Таких тандемів ріелтерів з банками наразі небагато, але вже сьогодні вони надають своїм клієнтам послуги якісно нового рівня.

На нашу думку, головні функції, що їх виконують іпотечні брокери на ринку фінансових послуг, можна сформулювати так:

- професійний та оптимальний вибір умов взаємодії позичальника та фінансової установи;
- збирання та оброблення необхідної інформації на ринку фінансових послуг;
- зниження ризику іпотечних операцій як для кредитора, так для позичальника.

Якщо позичальник вирішить брати кредит самостійно, перше, що доведеться йому зробити, це зібрати інформацію про існуючі на ринку іпотечні

пропозиції. Якщо врахувати, що на сьогоднішній день практично всі фінансові установи мають власні іпотечні програми (а багато з них навіть кілька), це завдання видається далеко не простим. Воно дещо спроститься, якщо у потенційного позичальника є доступ до мережі Інтернет. У такому разі можна зайти на Інтернет-сайти фінансових установ і ознайомитися з умовами кредитування, але для уточнення всіх деталей доведеться звернутися до банку особисто.

Навіть якщо позичальникові все-таки вдасться зібрати більш-менш повну інформацію, це зовсім не означатиме, що він самостійно зможе в ній розібратися. Адже умови надання кредитів у різних фінансових установах істотно відрізняються. Наприклад, один банк готовий надати іпотечний кредит на вигідних умовах, але при цьому зажадає 50%-ий первинний внесок, інший готовий видати кредит хоч на 100 % від вартості житла, але при цьому у нього дуже жорсткі вимоги до рівня доходів позичальника. Третій як забезпечення кредиту на купівлю нерухомості на первинному ринку вимагатиме в заставу наявне у позичальника майно. Умовами четвертого банку передбачено необхідність поруки з боку третіх осіб...

Окрім того, різні банки мають різний підхід до оцінки платоспроможності позичальника. Багато фінансових установ перейшло сьогодні до обліку виключно офіційно підтверджених доходів. Інші, як і раніше, готові враховувати «неофіційні» доходи позичальника. Чи варто говорити, що зрозуміти всі ці нюанси можна лише у особистій бесіді із співробітником фінансової установи.

Конкуренція на ринку іпотечного кредитування спонукає банки «заманювати» клієнтів заниженими процентними ставками. Природно, йдеться про номінальні процентні ставки, які можуть відрізнятися від реальних на 3-4 %. Чи потрібно говорити про те, що при нинішніх цінах на нерухомість навіть півпроцента має величезне значення. Найбільш поширена схема виглядає так: банк декларує досить низьку ставку (наприклад, 11 % річних у доларах США), але при цьому встановлює щомісячний комісійний збір на рівні,

скажімо, 0,35 %. При цьому ці відсотки обчислюються не із залишку по кредиту, а з первинної суми. Таким чином, дану цифру можна сміливо помножити на 12 і додавати до декларованої ставки, а в результаті виходить не 11, а 15,2 %. Окрім щомісячної комісії існують ще платежі за касове обслуговування, за розгляд заявки, за зняття готівки, за оренду банківського сейфа і так далі.

І вже чого точно не зможе зробити сам позичальник – це адекватно проаналізувати свою платоспроможність. І навіть якщо заздалегідь банк відповів «так», це абсолютно не гарантує, що він видасть саме стільки, скільки потрібно позичальникові.

Допомогти потенційному позичальникові гідно виглядати в діалозі з банком покликаний іпотечний брокер. Зараз окремі функції іпотечного брокера виконують агентства нерухомості. Наприклад, деякі з них можуть не лише підшукати житло, а і запропонувати клієнтові певну іпотечну програму. В той же час, це лише невелика частина тієї роботи, яку повинен виконувати іпотечний брокер.

На нашу думку, за своєю суттю отримання кредиту за допомогою іпотечного брокера – це кредитування за схемою «єдиного вікна». У такому разі агентство нерухомості (хоча іпотечним брокером може бути не лише воно) повинно мати партнерську угоду з банком (краще – з кількома банками) і мати повноваження з консультування усіх питань, пов'язаних з кредитуванням, та з проведення всієї операції до моменту укладання договору кредитування від імені банку.

Отже, клієнт іпотечного брокера отримує повний комплекс послуг. Йому досить лише звернутися до компанії-партнера банку і сформулювати свої побажання. Іпотечний брокер проаналізує фінансовий стан позичальника і запропонує найбільш прийнятну для нього іпотечну програму. Той же брокер допоможе оформити всі необхідні документи і доправить їх до банку, а при отриманні позитивної відповіді оформить документи щодо видачі кредиту. Крім того, брокер бере на себе функції оцінки нерухомості (підбирає оцінювача), домовляється щодо нотаріальних послуг, а також займається

підбором оптимальної страхової програми. Для позичальника одна з основних переваг такої схеми полягає в економії часу та зусиль.

Особливого значення такі послуги набувають за умови купівлі житла за містом. Така операція має бути зареєстрована у місцевого нотаріуса. В той же час, далеко не кожен банк направить свого співробітника з банківською печаткою за місто. З іншого боку, нотаріус теж може відмовитися їхати до Києва. Тобто, позичальник готовий узяти кредит у банку, банк готовий йому цей кредит надати, але операція фізично не може відбутися через відсутність нотаріуса. Для іпотечного ж брокера такої проблеми не існує. Він може навідатися зі своїм клієнтом до нотаріуса і оформити операцію «на місці». Крім того, звернення до партнера банку економить кошти клієнта. ТанDEM «банк + агентство нерухомості + страхова компанія» може запропонувати клієнтові значно кращі умови, чим якби він звертався до когось з них окремо. В даному разі йдеться про так званий ефект масштабу, коли очікуваний рівень продажів буде вище

середнього.

Крім того, в банку, що працює з агентством нерухомості за партнерською угодою, існують спеціальні відділи з роботи з партнерами банку і чіткі комунікації, що дозволяє забезпечити швидший і чіткіший процес розгляду заявок від клієнтів партнерів банку і уникнути додаткового клопоту клієнта. Така лояльність з боку банків зовсім не дивна. Адже, з одного боку, компанії-партнери залучають для них нових клієнтів; з другого боку, іпотечний брокер виконує ряд функцій менеджера банку, причому, як мовиться, на своїй території і за свій рахунок.

Отже, в розвитку інституту іпотечних брокерів зацікавлені і самі банки. Особливо це актуально для фінансових установ з невеликою філіальною мережею – для них компанії-партнери можуть стати надійним постачальником клієнтів.

Втім, як уже наголошувалося, інститут іпотечних брокерів в Україні на сьогоднішній день лише формується. Партнерські програми мають лише декілька українських банків і агентств нерухомості. Отже, навіть працюючі брокери досі не можуть запропонувати

Таблиця 1

Переваги поширення інституту іпотечних брокерів для різних суб'єктів ринку нерухомості України

№ п.п.	Суб'єкт ринку нерухомості	Переваги використання послуг іпотечного брокера
1	Будівельна компанія	<ul style="list-style-type: none"> • зменшення кількості недобросовісних забудовників на ринку нерухомості • підвищення платоспроможного попиту на нерухомість через зниження вартості іпотеки
2	Комерційний банк	<ul style="list-style-type: none"> • компенсація недостатнього розвитку філіальної мережі банківської установи • прискорення обслуговування потенційних позичальників • зменшення витрат на обслуговування позичальників • оптимізація системи управління іпотечними операціями комерційного банку
3	Страхова компанія	<ul style="list-style-type: none"> • збільшення кількості потенційних споживачів страхових послуг • адекватна оцінка ризиків під час іпотечного кредитування та пов'язаних з цим страхових послуг
4	Позичальник	<ul style="list-style-type: none"> • оптимізація процесу відбору пропозицій на ринку іпотечного кредитування • здешевлення вартості кредиту • економія часу
5	Держава	Розвиток будівельної галузі України та іпотечного ринку

Джерело: систематизовано автором

своїм клієнтам великий вибір кредитів за партнерськими програмами, і найбільш вигідні пропозиції позичальникам доводиться шукати своїми силами. Не можна не враховувати і того факту, що діяльність іпотечного брокера (втім так само, як і ріелтерська діяльність) в українському законодавстві ніяк не врегульована. Тому завважати при спілкуванні з брокерами можна лише на їхню репутацію, а також репутацію фінансової установи, з якою вони працюють.

Отже, можна сформулювати кілька явних переваг щодо використання інституту іпотечних брокерів в Україні, при чому такі переваги різняться для різних суб'єктів ринку нерухомості.

Формалізовано такі переваги виглядають наступним чином (табл. 1)

Утім, використання послуг іпотечного брокера на ринку фінансових послуг України пов'язане з існуванням значних ризиків наступного характеру:

По-перше, між позичальником, комерційним банком та іпотечним брокером виникають формальні та неформальні відносини, які можна охарактеризувати як «принципал-агент». У цьому випадку посередник перебирає на себе окремі функції як комерційного банку, так і позичальника за визначену винагороду, отже виникає загроза, що він прийматиме рішення керуючись лише власною вигодою, а не вигодою інших суб'єктів.

По-друге, недосконалість вітчизняного законодавства щодо ринку фінансових послуг та інертність законодавчої

гілки влади.

Підсумовуючи, можна зазначити наступне – поширення іпотечних брокерів на ринку нерухомості України буде значним кроком до його розвитку, дасть змогу якісно змінити, поліпшити формат відносин між усіма суб'єктами цього ринку. Однак з метою ефективного використання цього інституту слід значно поліпшити існуючу законодавчу базу, розробити нормативні документи, які б регулювали таку діяльність, інакше позитивні починання можуть призвести до прояву махінацій на ринку, як це вже не раз було в Україні.

Література

1. Закон України «Про іпотеку» №898 від 5 червня 2003 року.
2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»
3. *Любунь О. С.* Банки як стратегічні інвестори промисловості/ Університет економіки та права «КРОК». – К., 2004. – 359с
4. *Рев'юк Н. В.* Іпотека як господарсько-правова конструкція залучення інвестицій в економіку: теорія та практика її застосування / НАН України; Інститут економіко-правових досліджень; Національний ун-т держ. податкової служби України. – Х. : ТОВ «Кроссроуд», 2007. – 172с.