

Реалізація банківської застави як метод погашення кредитної заборгованості

Табун Д.В., Луцький національний технічний університет, м.Луцьк

Сучасна глобальна фінансова криза – найгірша з часів великої депресії. Вона швидко стала валютною та кризою ліквідності, що призвела до масових неплатежів за кредитами та змусила банків застосовувати механізм стягнення та реалізації заставного майна.

В Україні звернення стягнення на предмет застави здійснюється на підставі рішення суду, виконавчого напису нотаріуса або згідно договору про задоволення вимог заставодержателя. 18 лютого 2009 року Міністерство юстиції визнало законним позасудове вилучення банками заставного майна в неплатоспроможних позичальників. Це рішення стосується лише іпотечних договорів укладених після 14 січня, тому не суттєво вплинуло на покращення ситуації щодо реалізації банками заставного майна.

В умовах масового продажу заставного майна при іпотечній кризі, коли ціни на нерухомість та автомобілі суттєво впали і хоча попит існує, він не є платоспроможним (в одних людей немає грошей, інші – не можуть ними скористатися, бо є грошима, покладеними на депозит), збільшення пропозиції на ринку призведе до обвалу цін та колапсу фінансової системи держави.

В теперішній час банки активно шукають потенційних покупців на вилучене майно, розміщуючи на своїх сайтах не лише детальну інформацію про об'єкти, а й їх опис та фото. Так, масштаби продажів значні, порівнюючи з минулим роком, коли на сайтах банків навіть не було такого розділу як «реалізація заставного майна». Аналізуючи інформацію представлену банками на їх власних сайтах, можна зробити висновок, що найбільша частка в загальному обсязі запропонованих об'єктів застави перебуває на території Дніпропетровської, Луганської, Донецької, Запорізької області.

Широкий асортимент заставної власності, що реалізують банки вказує на серйозні у них фінансові проблеми. Щодо заводів і фабрик, то знайти потенційного покупця банку важко через специфіку їх роботи та монопольне становище, тому представникам банківських установ доводиться продавати все по частинам.

Банкам доцільно вжити заходи, які могли б удосконалити процес стягнення та реалізації банками заставного майна позичальників.

Перш за все, банки повинні підходити до роботи з проблемними кредитами оперативно і системно, тобто кожним окремим випадком має займатися закріплений кредитний працівник, колекторське агентство, юридичний департамент та служба безпеки банку. Щодо застави нерухомості, то банкам потрібно реалізовувати майно спекулянтів – тих, хто купував нерухомість в період шаленого попиту на житло у кредит для того, щоб пізніше перепродати його за вищою ціною.

Банкам необхідно залучати до співпраці ріелторські компанії, які знають усі особливості, пов'язані з практичними аспектами кредитування нерухомості.

Ріелтори швидше допоможуть знайти покупців, продати квартиру та надати необхідні консультації.

Потенційного покупця на обладнання різного роду банку доцільно шукати в масштабах національного ринку, а на цілісні майнові комплекси по-можливості серед іноземців через відсутність платоспроможного попиту на регіональному ринку.