

## Самостоятельная продажа залогового имущества

**В Госдуме приняли [закон](#), дающий гражданину возможность самостоятельно продать имущество, которое находится в залоге у банка по максимально выгодной цене. Ранее гражданин, чье имущество находилось в залоге у банка, мог продать его только через публичные торги или аукцион. Что из себя представляет закон, чем он может быть выгоден людям в [интервью](#) газете «Известия» дал руководитель проекта НИФИ Минфина России «Моифинансы.рф» Михаил Сергейчик.**

Продажа ипотечной квартиры – не редкость. Раньше банки, как правило, давали свое согласие на сделку, если серьезных проблем с платежами еще не образовалось. В настоящее время эту возможность закрепили в законе. Принятый закон важен заемщикам, которые оказались в сложной жизненной ситуации. Прежде всего тем гражданам, в отношении которых уже началось делопроизводство по взысканию долгов. Предмет залога (ипотечное жилье) при просрочке платежей и невозможности урегулирования долга принудительно уходит с молотка. При этом достаточно редко аукционная цена объекта недвижимости достигает рыночных значений, а заемщик несет дополнительные расходы (например, услуги организатора торгов, исполнительный сбор, оценку объекта). Это вредит не только интересам должника, но и кредитора, поскольку недовольство ценой продажи порождает судебные разбирательства и затягивает фактический возврат долга.

Новый закон обязывает кредитные учреждения давать заемщику для самостоятельной реализации объекта недвижимости четыре месяца. Банком производится предварительная оценка залогового объекта и устанавливается минимальная цена продажи (не ниже оставшейся части долга). Это дает возможность заемщику реализовать жилье по рыночной цене, активно участвовать в процессе продажи, а при выгодной цене – получить после сделки часть вырученных от продажи денег. Во время обозначенного периода продажи банк не может обращаться взыскание на залоговую недвижимость и вправе оказывать помощь с ее продажей. Когда покупатель найден, заключается договор (участвуют три стороны: заемщик, банк и покупатель), в котором подробно излагаются все условия по выплатам банку и заемщику. Возможность продажи на рыночных условиях создает условия, когда можно покрыть образовавшиеся долги и компенсировать уже понесенные заемщиком потери хотя бы частично (по выплатам ипотечного кредита). Покупатель в такой сделке также защищен, поскольку деньги по сделке поступают на специальный счет под контролем банка.

Однако возможность самостоятельной продажи будет не у всех заемщиков. Отказ получают те, кто уже банкротится или если процесс изъятия и реализации имущества уже запущен. Именно поэтому в сложной финансовой ситуации не нужно прятать голову в песок, усугубляя последствия неплатежей. Инструменты урегулирования сложной финансовой ситуации (кредитные каникулы и новая возможность продажи жилья «по рынку») позволяют заемщику предотвратить финансовую катастрофу и справиться с ситуацией.

Сложности могут возникнуть у тех заемщиков, кто приобрел объект по завышенной цене (например, при «нулевой» ипотеке с субсидированием от застройщика), поскольку рыночная стоимость может даже с течением времени не дотягивать до цены договора.