



Покупка квартиры в кредит похожа на женитьбу, причем по расчету. А значит, взвесить все за и против надо очень тщательно, в частности, с юридической точки зрения.

Основные проблемы, как всегда, кроются в деталях и пунктах договора. На какие детали и пункты всех подписываемых документов стоит обратить внимание заемщику?

1. Несоответствие рекламируемых ставок реальным

Заявленные в рекламных разворотах печатных изданий банками 10% годовых на поверку чаще всего оказываются 11% при «белой» зарплате, подтвержденной справкой 2-НДФЛ, и 12% при заработках, подтвержденных косвенными данными.

2. Комиссия банка за выдачу кредита незаконна

Расходы человека, решившего взять ипотечный кредит, не ограничиваются процентами за пользование банковскими деньгами. Банки за выдачу кредита берут комиссию, в среднем 1% от суммы кредита. Причем комиссия эта взимается немедленно, в день выдачи кредита, часто путем уменьшения суммы выданного кредита на 1%. Однако, согласно ст. 990 ГК РФ, по договору комиссии банк (комиссионер) должен совершить от имени и по поручению комитента (им становится в нашем случае гражданин) некую сделку с третьим лицом в интересах комитента. И получается, что банк от имени гражданина заключает договор о кредитовании с ипотечным залогом с самим собой, одновременно выполняя в сделке и роль комиссионера, и роль третьего лица. Банк как бы раздваивается: получая от клиента комиссионное вознаграждение за выдачу кредита, банк выступает комиссионером, а заключая за счет заемщика с самим собой договор кредитования с ипотечным залогом, банк одновременно становится третьим лицом.

Аналогичная история с комиссией за рассмотрение заявки. В некоторых банках

эта комиссия не берется, а в тех, где эта комиссия присутствует, попросят заплатить от 800 до 1500 рублей. Если заявка гражданина кредитным комитетом банка будет удовлетворена, но обратившийся в банк гражданин деньги получать не захочет, то комиссию, уплаченную за рассмотрение заявки, никто не вернет.

3. Скрытые платежи за обслуживание счета

В том банке, где заемщику демонстративно будут говорить о том, что у них не берется комиссия за рассмотрение заявки на выдачу кредита, а также о том, что процентная ставка по кредиту у них на 0,25–0,5% ниже, чем в других банках, весьма вероятно, будет установлена комиссия «за обслуживание счета» заемщика. Такая надуманная услуга будет стоить заемщику примерно 0,5 % в год от непогашенной суммы основного долга.

4. Секретная формула платежей и бессмысленность досрочного погашения

Как правило, первые месяцы или даже годы большую часть ежемесячного платежа будут составлять проценты, лишь незначительную часть – основной долг. Это значит, что если должник заработает денег и захочет досрочно погасить задолженность или задумает перекредитоваться в другом банке, то проценты, выплаченные гражданином банку как бы авансом на протяжении месяцев и даже лет, банк на полном законном основании не вернет. Причем банк выдаст график погашения основного долга и процентов лишь при подписании договора, когда менять что-либо поздно, а при предварительных консультациях эту секретную формулу никто не покажет. Избежать такого исхода можно, если воспользоваться схемой не с аннуитетными платежами, а с дифференцированными, когда каждый месяц погашается основной долг равными частями и проценты за пользование всем кредитом. Платежи по такому кредиту вначале достаточно значительные, а потом уменьшаются, зато заемщик точно знает, что с него не возьмут лишнего.

Если же заемщик выбрал систему аннуитетных платежей, сама возможность досрочного погашения будет иметь смысл только в самом начале, когда еще не выплачены проценты практически за весь срок пользования кредитом. Однако некоторым банкам и этого кажется мало, им нужно закабалить должника на весь указанный в договоре период. Так, например, в одном известном банке на вопрос о возможности досрочного погашения основного долга с целью уменьшения процентных платежей, сотрудник банка ответила, что «основной долг погашается в последнем платеже по кредиту». Это заставило потенциального заемщика, уже получившего к тому времени положительное решение банка по заявке, внимательно с юристом изучить текст проекта «Договора о предоставлении кредита на приобретение объекта вторичного рынка недвижимости».

В конце договора указывается, что все суммы, направленные должником на

досрочное погашение кредита, «засчитываются в счет погашения последнего из непогашенных платежей, предусмотренного таблицей». А каждый ежемесячный платеж включает в себя не только сумму кредита, но и проценты за пользование кредитом. Иными словами: хотите досрочно погасить основной долг – погашайте, но только вместе со всеми будущими процентами, «путем погашения последнего из непогашенных платежей». Получается, что по условиям договора заемщик не вправе рассчитывать на уменьшение суммы процентов в случае досрочного погашения.

О чем надо знать потенциальному заемщику, прежде чем принять решение связать свою жизнь на десяток и более лет с банком и платежами по кредиту? Основные проблемы, как всегда, кроются в деталях и пунктах договора, как с банком, так и с другими участниками сделки. Продолжаем начатый вчера разговор о юридических претензиях к ипотеке.

5. Оплата услуг нотариуса удорожает сделку на 2%

Расходы по нотариальному удостоверению сделки. В силу закона все сделки с недвижимостью, обеспеченные ее залогом, подлежат нотариальному удостоверению. Этой же чести удостоились договоры аренды (купля-продажа с условием пожизненного содержания). Все остальные сделки с недвижимостью нотариально удостоверить не обязательно.

Фактически нотариус удостоверяет 2 сделки: основную (купли-продажи) и дополнительную (договор залога недвижимости). Покупателю эти услуги обойдутся примерно в 2% от стоимости объекта недвижимости, указанной в договоре. А указана будет рыночная цена согласно отчету оценщика, так что сэкономить на этих услугах не получится.

6. Особенности страхования утраты права собственности

Несмотря на то что приобретаемый объект проверяется вначале агентством недвижимости (которое объясняет свои высокие гонорары в первую очередь проверкой «юридической чистоты» документов), а затем юристами и службой безопасности банка, при заключении договора кредитования с ипотечным обеспечением банк обязывает заемщика каждый год покупать полис страхования риска утраты права собственности (титульного страхования). Платежи составят примерно 0,7–1% от суммы, исчисленной как 110% кредита, за каждый год погашения. Причем выгодоприобретателем по договору страхования является не собственник квартиры (заемщик), а банк. По мере погашения основного долга сумма страховки все равно остается неизменной. Кроме того, многие банки требуют от заемщика заключения договора страхования только с дружественными банку страховыми компаниями. При этом не факт, что условия страхования этих компаний будут дружественны для заемщика.

7. Страхование квартиры защищает не от всех рисков

Страхование квартиры, происходит, как правило, по фиксированной ставке, равной не менее 0,1% рыночной стоимости квартиры в год. Следует учесть, что эту, пусть небольшую, сумму платить придется ежегодно. В договоре имеется стандартный набор рисков – пожар, залив водой, противоправные действия третьих лиц. При этом понятно, что уничтожить стены квартиры пожаром или заливом водой не так уж реально, а вот риск разрушения жилища землетрясением, падением метеорита или неумышленной авиакатастрофой вполне сопоставим с риском разрушения дома действиями злоумышленников.

8. Страхование жизни оплачивает заемщик, а страховые выплаты получает банк

При страховании жизни, здоровья и трудоспособности заемщика тариф определяется в зависимости от рода профессиональной деятельности застрахованного лица и наличия у него болезней. Граждан старше 30 лет банк попросит пройти медицинское обследование, а страховой взнос может составить от 0,7 до нескольких процентов от суммы кредита за каждый год погашения. При этом страхование риска временной утраты трудоспособности предполагает возмещение 1/30 части ежемесячного платежа заемщика за каждый день его длительной нетрудоспособности. Ясное дело, такой вид страхования возможен и имеет смысл только при заработной плате, подтвержденной справкой 2-НДФЛ. Выгодоприобретателем по названным выше страховым выплатам также является банк, а это значит, что все страховые взносы ежегодно будет платить гражданин-заемщик, а в случае наступления страхового случая выплаты от страховой компании получит банк. Заемщик получит от банка только то, что останется от страховой суммы после вычета из нее суммы непогашенного основного долга и процентов.

9. Низкое качество риелторских услуг

Если заемщик сначала договаривается с банком, то выбрать риелторскую фирму заемщику дадут только из списка, предложенного банком, что ограничивает потребителя в правах. Можно пойти другим путем – обратиться в известное и рекомендованное агентство, и тогда ипотечные брокеры, которые есть в составе каждого уважающего себя агентства недвижимости, помогут получить кредит. Но в таком случае придется заплатить комиссию за эту услугу. Обычная комиссия риелторской фирмы составит в среднем 5% от стоимости приобретаемой квартиры, и не менее 1% обычно – комиссия ипотечного брокера.

Некоторые фирмы идут на уменьшение комиссии, но тут надо быть внимательным: компания либо рассчитывает на дополнительные «накрутки», в первую очередь – доплаты за скорость изготовления документов бюро технической инвентаризации и прохождения документов в регистрирующем органе, либо оказывает услуги низкого качества. Не исключен даже прямой обман, при котором может пострадать финансовая репутация заемщика (см. статью «Как мошенничают ипотечные брокеры?»).

10. Оплата чужих налогов

Очень часто продавцы квартиры просят покупателя оплатить возникающий при ее продаже налог (мотивируя это тем, что при продаже за живые деньги они бы не указывали полной стоимости квартиры, а значит, не платили бы налога). И покупатели вынуждены добавлять 13% от стоимости квартиры. Сейчас эта проблема отчасти потеряла актуальность, поскольку рынок стабилизировался, спрос на квартиры не так высок, и уже скорее продавцы идут навстречу покупателям.

Но в любом случае понятно, что те, кто решится покупать недвижимость по ипотеке, должны знать обо всех подводных камнях, которые встретятся в процессе совершения сделки, и идти на это с открытыми глазами, понимая все юридические последствия своих подписей в договорах.