



Здравствуйтесь, сегодня поговорим о **6 актуальных вопросах об ипотеке** которые встречаются и сегодня.

ВОПРОС 1

Как быть: сначала подобрать подходящую квартиру, а потом уже обращаться за кредитом или наоборот?

Профессионалы советуют начинать с поиска кредита, точнее, с выяснения максимальной суммы, которую может предоставить вам тот или иной банк, особенно если вы намерены покупать с помощью ипотеки квартиру на вторичном рынке. Итак, для начала нужно собрать документы и передать их на рассмотрение кредиторам. Пройти эту процедуру (поиск подходящего предложения по ипотеке, сбор и подачу документов) можно как обратившись в банк самостоятельно, так и с помощью кредитного посредника.

После этого вы сможете понять, каковы перспективы по поиску квартиры, ведь одобренная сумма может оказаться меньше, чем вы ожидали. Или, напротив, больше, так что можно будет позволить себе вариант, о котором вы и не мечтали. Заранее полученное одобрение важно еще и потому, что, когда вы находите устраивающее вас жилье, его, как правило, нужно закрепить за собой, внося аванс. Причем быстро. Если одна из сторон отказывается от сделки или затягивает ее проведение, аванс пропадает.

А теперь представьте, что вы уже после передачи аванса бежите в банк (или, чего

доброе, в несколько), чтобы оценить свои финансовые возможности. На рассмотрение досье все-таки уйдет некоторое время, в среднем неделя. А вдруг ни один банк не одобрит нужную вам сумму? Плакали тогда отданные деньги и квартира вашей мечты...

В отношении новостроек последовательность действий немного иная. Здесь все-таки лучше «плясать» от объекта. То есть сначала подыскать дом или микрорайон, в котором хотели бы поселиться. А потом посмотреть, какой из банков кредитует приобретение жилья в нем. Дело в том, банк даст деньги далеко не под всякую новостройку, а под единичные — те, где с застройщиком есть налаженный контакт. Виной тому «непрозрачность» бизнеса большинства застройщиков и девелоперских компаний.

Банку бывает трудно оценить риски, которые, кстати, и клиента касаются: будет ли достроено жилье, являющееся залогом по кредиту? И если будет, то в какой срок? Не обанкротится ли компания и не оставит ли и жильцов, и их кредиторов у разбитого корыта? Кстати, само участие банка, а вслед за ним страховой компании в сделке по приобретению первичного жилья может служить некоторой гарантией для покупателя — если уж банкиры согласились кредитовать этот объект «первички», значит, они более или менее уверены, что с ним все будет в порядке.

ВОПРОС 2

Говорят, продавцы не очень хотят иметь дело с «ипотечными» покупателями. Так ли это?

И правда, 5–6 лет назад это было проблемой. И все потому, что раньше банки требовали от клиента множество документов, касающихся приобретаемой недвижимости, — намного больше того пакета, который необходим при обычной сделке без привлечения кредита. Кто должен был собирать дополнительные справки? Хозяева или их риелторы.

А зачем им лишние хлопоты, если и так стоит очередь из покупателей с собственными деньгами? «Ипотечный» претендент получал отказ или в лучшем случае раскошелывался, переплачивая 1–2% от стоимости квартиры, а то и больше. Но сейчас ситуация изменилась. Цены на недвижимость слишком высоки: если бы люди покупали квартиры только на собственные накопления, рынок бы просто замер. Ипотека становится все более обыденным делом и ни продавцов, ни риелторов не пугает.

Банки, в свою очередь, поняли, что их чрезмерные требования к сбору документов тормозят процесс, и от завышенных требований отказались. Сейчас нужен примерно один и тот же пакет документов для недвижимости, приобретаемой в ипотеку или на свои средства.

ВОПРОС 3

Правда ли, что дифференцированные выплаты по кредиту выгоднее, чем аннуитетные?

Этот миф в ходу недавно. Главное, что нужно понять, – метод начисления процентов при обеих формах платежей одинаков. Процент начисляется на **ОСТАТОК** долга.

Аннуитет (А) – это когда весь долг вместе с процентами делится на равные суммы для ежемесячного погашения. Структурирован он так, что поначалу большая часть суммы идет в счет погашения процентов, а меньшая – в счет основного долга. Со временем доля выплат по основному долгу растет, а по процентам уменьшается.

И все это в рамках неизменного ежемесячного платежа. При дифференцированной схеме (Д) выплаты по основному долгу из месяца в месяц остаются неизменными и к ним прибавляются платежи по начисленным процентам. При этом поначалу они настолько велики, что могут превышать доход заемщика. А ведь после покупки жилья наваливается много других расходов – ремонт, переезд... Те, кто в первые месяцы

справились с непомерной нагрузкой на свой бюджет, действительно переплатят меньше, чем при аннуитете.

Однако А оказывается гибче: если финансы позволяют, заемщик по собственному желанию увеличивает ежемесячные выплаты, и все внесенное сверх обязательной суммы идет в счет погашения основного долга. Последний начинает сокращаться быстрее, и аннуитетные платежи уподобляются дифференцированным по воле клиента. Впрочем, большинство банков предлагают только аннуитетную схему. Если хотите, превратите А в Д сами, но только учтите комиссию за частичное досрочное погашение – она может «съесть» часть экономии.

У разных банков штрафы за досрочное погашение различаются, некоторые по проступии нескольких месяцев выплат вообще не взимают их с клиента. При этом у большинства действует мораторий на досрочное погашение в течение первых 3–6 месяцев со дня выдачи кредита. Чтобы не ошибиться в сложных расчетах и подробно разобраться во всех тонкостях, сравнить условия разных кредиторов и сделать правильный выбор, лучше все-таки обращаться к опытному консультанту – кредитному брокеру, располагающему информацией по текущим предложениям ведущих банков.

ВОПРОС 4

Если стаж работы на последнем месте меньше полугода, обращаться за ипотекой бесполезно?

Требования к стажу заемщиков становятся все более лояльными. Обычно успешного прохождения испытательного срока достаточно.

Общий стаж работы должен быть 1–1,5 года. Если сотрудник перешел на новую работу недавно, но при этом не изменил сферы деятельности, да к тому же поднялся по карьерной лестнице с повышением в должности и/или в зарплате, банк также отнесется

снисходительно к небольшому стажу на новом месте.

ВОПРОС 5

Для ипотечного кредита обязательно требуется иметь официальный доход, подтвержденный по строго установленной форме?

Каких только форм подтверждения дохода не принимают нынче банки вместо традиционных 2-НДФЛ или 3-НДФЛ! Можно заполнить форму, предоставляемую банком, и подписать у работодателя. Можно представить справку в свободной форме. Иногда допускаются и большие вольности – принимается на веру просто письменное заявление заемщика о его доходе, скрепленное подписью. Правда, если доход неофициальный, не исключено, что банк сделает верификационный звонок работодателю. А иногда и увеличит процентную ставку, чтобы подстраховаться.

Можно подготовиться к обращению за кредитом заранее: открыть счет в банке и регулярно переводить туда некие средства, например зарплату. Выписку по счету за минувшие 6–12 месяцев банк также может рассматривать как подтверждение наличия средств к существованию.

Косвенным доказательством платежеспособности могут послужить значительные покупки: недавно приобретенный автомобиль, поездка на отдых за границу. Бывает, что накоплений для первого взноса нет, но доход семьи достаточен, чтобы использовать кредитный продукт под залог недвижимости, принадлежащей, например, родителям или другим родственникам. Однако учтите, что новая квартира оформляется в собственность именно на заемщиков; поручители доли во владении приобретаемым жильем иметь не будут.

ВОПРОС 6

Не сильно ли усложнит процедуру и повысит стоимость кредита привлечение посредника – ипотечного брокера?

Покупка недвижимости в кредит – процесс непростой. Без финансового консультанта можно легко запутаться в хитросплетениях условий и расчетов. Для западного клиента обращение к посреднику для получения ипотеки – обычное дело.

Банк – огромная сложная структура, у него не всегда есть возможность обеспечить индивидуальный подход к каждому заемщику и уж тем более помочь в сборе документов. Кредитные брокеры выполняют большую работу по подготовке клиента к получению кредита, помогают выбрать из сотен предложений оптимальное, так что в банк он приходит «готовым». В России рынок подобных услуг еще молод. За сопровождение сделки до недавнего времени приходилось платить 1–2% от кредита.

Сумма получалась внушительная, и высокая цена отпугивала многих. Но рынок растет и развивается, игроков все больше, все разнообразнее у каждого линейка кредитных продуктов. В этом море без лоцмана не обойтись. Банки, страховщики, оценщики поняли, что им самим нужно поддерживать посредников, формируя их доход. Тогда брокеры возьмут на себя значительную часть общения с клиентами, а для самих клиентов такой вид консультирования станет доступней.

Сейчас только начали появляться так называемые кредитные супермаркеты: за небольшую разовую плату 500–2 000 руб. они подбирают клиенту кредитный продукт, наиболее отвечающий его запросам и учитывающий его индивидуальные возможности, а также сопровождают непосредственно до заключения сделки. Иногда по договору за ту же разовую комиссию вас могут консультировать в течение нескольких лет по разным видам кредитования. Как работает кредитный супермаркет? Специалисты помогают разобраться, что нужно клиенту.

(Вот вам пример из жизни: человек считал, что ему необходим самый дешевый кредит – самая низкая процентная ставка, – но в ходе беседы оказалось, что на самом деле ему нужен минимальный месячный платеж.) В течение получаса подбирают из базы данных список «обезличенных» предложений – только условия, без указания банков. После того как клиент сделал выбор, ему помогают собрать документы и подают их в банк. При отрицательном решении посредник выясняет причины и пытается найти другие предложения; при положительном – организует страхование и оценку стоимости найденной квартиры – в общем, сопровождает сделку до победного конца.