



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Получить скидку от размера банковской ставки по ипотечному кредиту возможно. Для этого нужно убедить банк в своей исключительности в качестве заемщика либо воспользоваться официальной программой скидок по кредитам



по кредитам, выдаваемым в соответствии со стандартами АИЖК, снизились вместе со ставкой рефинансирования, а цены на недвижимость, которые сейчас находятся на самом низком уровне за последние несколько лет, еще не поднялись». Минимальная ставка составляет 10,05% (ставка рефинансирования, составляющая на данный момент 10% плюс 0,05%) — при том, что средняя ставка по ипотечным кредитам, выдаваемых по банковским программам, сейчас 16–19%.

Под 10,05% недавно в Ипотечном агентстве РТ оформили реальный кредит на сумму 1,6 млн руб., сроком на три года, с максимальным первоначальным взносом в 70% от суммы кредита. Средняя процентная ставка по выдаваемым кредитам составляет 11–11,5% годовых. На таких условиях через ИАРТ приобрели, например, квартиру сроком на 15 лет с минимальным первоначальным взносом в 30%. «Сумма этого кредита составила 800 тыс. руб., — как говорит Эльвира Галяутдинова, — это обычный размер выдаваемых в последнее время ипотечных кредитов». Сумма вполне позволяет купить однокомнатную квартиру в новом кирпичном доме в одном из сданных жилых комплексов в Казани стоимостью чуть более миллиона рублей. Под максимальный процент — 12% — можно оформить ипотечный кредит на максимальную сумму 4 млн руб., сроком на 27 лет с первоначальным взносом в 30%

Получив скидку на ипотеку, можно взять кредит даже ниже ставки АИЖК. «У нас существует специальная программа, предусматривающая снижение ставок, — отмечает Эльвира Галяутдинова. — Это делается для того, чтобы увеличить число заемщиков за счет тех, чей уровень дохода чуть-чуть не дотягивает

до необходимого уровня ежемесячных платежей, поскольку стандарты предполагают, что максимальный размер платежа не может превышать 45% от свободной части совокупного дохода (дохода семьи за минусом прожиточного минимума — из расчета 3929 руб. на ребенка и 4581 руб. — на взрослого и расходов на оплату иных кредитов)».

Естественно, при этом к надежности заемщика предъявляются самые высокие требования: на скидку могут претендовать лишь те из них, кто прошел жесткий отсев службы андеррайтинга. В частности, оценивается кредитная история, а также уровень надежности компании работодателя на основе данных о состоянии дел в ней. Поскольку программа предполагает индивидуальный подход, более детальные условия программы, и в частности размер скидок, раскрываются непосредственно заемщику.

А вот условия дополнительной программы, предусматривающей скидку на кредит — не секрет. Она распространяется на покупку в ипотеку жилья, взысканного Ипотечным агентством за неуплату. Ипотеку на такое жилье можно оформить по действовавшей ранее на него ставке, которая может быть более выгодной.

Минус на плюс Эксперты напоминают, что банки ничего не будут делать просто так или себе в убыток. По словам Александра Осина, при чтении и согласовании с представителями банков документов ипотечного договора клиенту необходимо обратить особое внимание на размер комиссий за выдачу кредита, стоимость годового ведения счета, величину тарифов при оплате процентов через терминалы, почтовым или банковским

переводом, пени за досрочное погашение, штрафы за просрочку, страхование и другие детали, связанные с возможными дополнительными платежами по займу. По словам партнера юридической фирмы Lidings Татьяны Бичевой, в случае понижения процентной ставки банк может запретить досрочное погашение кредита или обложить его большими штрафами.

Юлия Тормагова, старший юрист коммерческой практики адвокатского бюро «Вегас-Лекс», говорит, что стоит не только тщательно вчитываться в условия подписываемых договоров, но и обращать внимание на сроки возврата, ограничение права передавать в аренду заложенное имущество, страхование имущества. Последним обычно занимается банк. «Но при отсутствии в договоре об ипотеке иных условий о страховании заложенного имущества заемщик обязан страховать за свой счет это имущество в полной стоимости от рисков утраты и повреждения, а если полная стоимость имущества превышает размер обеспеченного ипотекой обязательства, — на сумму не ниже суммы этого обязательства», — говорит госпожа Тормагова.

Однако по большому счету все эти риски попадают в разряд стандартных для ипотечных сделок. Так что все упирается в аргументацию заемщика. «Чтобы провести переговоры с банком, надо обладать не только элементарной финансовой грамотностью, но и умением четко планировать свои доходы на ближайшие несколько лет (а лучше — на весь срок кредита). Увы, но в силу понятных причин большинство наших сограждан подобным мастерством пока не успели обзавестись», — подводит итог Лев Плещельман. ■