

# ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ РЕШАЯ КУПИТЬ КВАРТИРУ В ИПОТЕКУ, ЗАЕМЩИК ЧАЩЕ ВСЕГО ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА УРОВЕНЬ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО КРЕДИТУ И РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА, ОДНАКО НА ПРАКТИКЕ СЛЕДУЕТ ОПЕРИРОВАТЬ И ДРУГИМИ КАТЕГОРИЯМИ.

ЮЛИЯ ИВАНОВА

В первую очередь надо оценить ту финансовую нагрузку, которую получит семья с момента заключения ипотечного договора. В мировой практике считается, что обслуживание ипотеки не будет вызывать затруднений, если на обслуживание кредита будет уходить не более 40% от общего дохода семьи. «В эти расходы принято включать не только сумму ежемесячного платежа, но и сопутствующие расходы на обязательное страхование предмета недвижимости, личного страхования заемщика», — советуют в ДОМ.РФ.

По мнению вице-президента СМП-банка Романа Цивинюка, как правило, комфортный уровень ежемесячного платежа равен 30–40% от совокупного дохода семьи, допустимый уровень — 50%, иначе кредитная нагрузка может стать слишком серьезным бременем для заемщика. «Размер ежемесячного платежа не более 40–50% от доходов позволит не лишать семью отпуска, позволит сделать ремонт, также будет возможность откладывать часть денег для обучения детей», — рекомендует начальник управления ипотечных продаж банка «Уралсиб» Карина Кучерук. — Важно понимать, что ипотечный кредит не должен снизить уровень жизни семьи, а должен сформировать новые приоритеты по расходам и планирование бюджета».

Сейчас банки обязаны на первой странице кредитного договора раскрывать не только эффективную процентную ставку, но и общую сумму выплат в денежном выражении. Эта мера дополнительно призвана обеспечивать клиентов наиболее полной и прозрачной информацией по кредиту. Раскрываются сумма основного долга, дополнительно взимаемые с заемщика суммы, без

уплаты которых кредит не будет предоставляться либо будет предоставлен на менее выгодных условиях (например, оплата страхования заемщика и предмета залога, комиссии, плата за пользование банковской ячейкой, аккредитивом и т. п.), суммы периодических платежей и их сроки, общая сумма, подлежащая выплате банку, общая «цена кредита» — общая сумма, подлежащая выплате банку, за вычетом суммы основного долга. «Такая информация позволяет заемщику в простой и доступной форме понять, сколько именно средств будет уходить на обслуживание ипотеки, и более взвешенно оценивать объем принимаемых им денежных обязательств», — отмечает вице-президент, директор департамента развития ипотечного бизнеса банка «Российский капитал» (принадлежит ДОМ.РФ) Сергей Калинин.

Во-вторых, важно учитывать, что низкий первоначальный взнос (менее 15%) всегда подразумевает повышенную процентную ставку. Это в том числе связано с тем, что такие кредиты на практике чаще уходят в просрочку, поясняют участники рынка. По оценкам ДОМ.РФ, у кредитов с первоначальным взносом менее 20% шанс выйти на просрочку 90+ в течение первых двух лет жизни кредита почти в два раза выше, чем у кредитов с первоначальным взносом 20–40%, и в шесть раз выше по сравнению с кредитами с первоначальным взносом более 50%. Поэтому эксперты советуют все-таки брать ипотеку, как минимум имея 20–30% стоимости квартиры. По оценке ДОМ.РФ, семья (двое работающих) со средними зарплатами может накопить 10% стоимости типовой квартиры (2,97 млн руб.), откладывая по 30% своих зарплат, примерно за год.

Третье правило ответственного заемщика — сформировать так называемую подушку безопасности. Это может быть, например, депозит с суммой, достаточной для погашения трех-шести платежей. Такая мера необходима на случай непредвиденных обстоятельств, в частности потери работы. «Также необходимо учитывать, что каждый год обязательна оплата страховой премии и важно делать это своевременно», — уточняет Карина Кучерук. — Лучше откладывать на эти цели 1–1,5 тыс. руб. ежемесячно в течение года. Особенно актуально это для тех, кто берет кредит в декабре, когда наступает время покупки подарков».

Если клиент планирует покупать квартиру в новостройке, то стоит изучить спецпредложения по выбранному комплексу. «Часто компания-застройщик продает определенный пул квартир со скидкой, например на нижних этажах, или предлагает специальные условия для ипотечных заемщиков конкретного банка», — рассказывает Роман Цивинюк. — Банки, в свою очередь, тоже готовы кредитовать на льготных условиях покупку квартир в жилых комплексах застройщиков-партнеров: это может быть ипотека по сниженным ставкам, нулевой первоначальный взнос и т. д. Сейчас с учетом большого объема новостроек и высокой конкуренции у клиентов есть возможность сэкономить достаточно ощутимую сумму на различных акциях и спецпредложениях». При покупке квартиры на вторичном рынке важно проверить юридическую чистоту жилья — запросить копии всех правоустанавливающих документов, выяснить, в результате какой сделки была приобретена квартира действующим собственником, прописаны ли в квартире несовершеннолетние дети (в этом случае потребуется разрешение органов опеки на продажу).

Большинство ипотечных заемщиков стараются погашать кредит быстрее за счет досрочных погашений. И здесь тоже есть свои нюансы. «Ряд банков предлагает снижение процентной ставки, когда при единовременной выплате 0,5–2% от суммы кредита при заключении договора ставка снижается на 1–2 процентных пункта на весь срок кредита, но берет за это разовую комиссию», — рассказывает Роман Цивинюк. — Такой вариант подойдет тем, кто в моменте располагает необходимой суммой и при этом планирует гасить кредит пять-семь лет и более — за такой срок, как правило, комиссия окупается. Если же клиент планирует погасить ипотеку в ближайшем будущем, например за счет продажи имеющейся недвижимости, то уплата такой комиссии может не окупиться. Экономическую целесообразность уплаты такой комиссии необходимо рассчитывать в каждом конкретном случае».

И, наконец, следует помнить о правилах поведения в случае форс-мажора, когда в данный момент нет возможности платить по кредиту. «Надо сразу незамедлительно обратиться в банк с письменным заявлением, не слушать советы друзей, не читать отзывы в интернете, не надеяться, что ситуация разрешится и вы сможете платить», — подчеркивает Карина Кучерук. При обращении в банк надо четко и конструктивно изложить, что произошло, чтобы банк предложил варианты реструктуризации кредита — за счет снижения ежемесячного платежа и увеличения срока кредитования или отсрочки оплаты процентов по кредиту. «Сейчас есть возможность заемщикам, попавшим в затруднительное положение, предложить несколько выходов из затруднительных ситуаций», — указывает госпожа Кучерук. ■

## ПОЙМАЙ СВОЮ СТАВКУ В 2017 ГОДУ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ ОПУСТИЛИСЬ НИЖЕ 10%, ЧТО ПРИВЕЛО К РАЗВИТИЮ МАСШТАБНОЙ КАМПАНИИ ПО РЕФИНАНСИРОВАНИЮ. ДОЛЯ ТАКИХ КРЕДИТОВ В НОВЫХ ВЫДАЧАХ БАНКОВ ПО ИТОГАМ ГОДА ПРЕВЫСИЛА 7%.

ЮЛИЯ ИВАНОВА

В прошлом году ключевая ставка Банка России была понижена с 10% до 7,75% (сейчас — 7,25%), что привело к существенному удешевлению стоимости банковских кредитов. Ипотечные ставки опустились до исторических минимумов: средневзвешенная ставка снизилась с 11,5% в начале года до 9,8% годовых. У госбанков появились программы с возможностью получения ипотеки от 7,4% годовых. В майском указе президент РФ Владимир Путин задает целевой ориентир для снижения ипотечных ставок по рынку в целом — ниже 8% к 2024 году.

Таким образом, особенно актуальным становится рефинансирование ипотечных кредитов, взятых заемщиками в 2014–2016 годах по ставкам 13–16% годовых. По оценке аналитического центра ДОМ.РФ, в 2017 году 75–85 тыс. семей смогли рефинансировать ипотечные кредиты на общую сумму 140–150 млрд руб. — это 7,5% от общего объема выданных. «Сейчас на рефинансирование приходится 10–15% новых выданных», — оценивает глава Frank RG Юрий Грибанов. — Мы ожидаем, что в течение этого года эта доля сохранится примерно на том же уровне». Но некоторые банкиры не исключают, что объем рефинансирования может быть и больше. «Мы ожидаем, что объемы рефинансирования в 2018 году будут больше, чем в предыдущий период, и могут достигнуть 20–25% от общего объема выданных», — указывает управляющий директор по розничным продуктам Абсолют-банка Антон Павлов. — В прошлом году многие заемщики предпочитали подождать, когда ставка опустится еще ниже, чтобы получить наиболее выгодные условия, но сейчас психологическая отметка преодолена, поэтому откладывать сделку смысла нет. Сейчас мы видим достаточно большой поток заявок».

Клиенты ищут более выгодные условия, желая сэкономить на платежах по кредиту, а банки охотятся за самыми надежными заемщиками (по статистике ипотека отличается наименьшей долей просроченной задолженности среди всех розничных кредитов). Но хотя тренд остается прежним, в текущем году банки разнообразили кампанию по переименованию чужих клиентов. «Ресурсы для снижения ставок у банков сейчас фактически исчерпаны», — отмечает Антон Павлов. — Поэтому ведущие банки расширяют возможности для рефинансирования кредита. Например, если изначально большинство банков предлагали рефинансировать кредиты уже в готовых объектах недвижимости, то сейчас можно получить более выгодные условия по ипотеке, даже если объект недвижимости еще не сдан в эксплуатацию. Также, безусловно, имеет значение скорость рассмотрения заявки и выхода на сделку». Кроме того, добавляет Юрий Грибанов, ряд банков предлагает рефинансирование с упрощенной процедурой, заявляя, что банк сам оформляет все необходимые документы и выплачивает долг заемщика первому кредитору.

Заемщик может рефинансировать ипотеку двумя способами — увеличив период кредитования или уменьшив процентную ставку, поясняет глава банка «Дельтакредит» Мишель Кольбер. Возможен и комбинированный вариант, отмечают в ДОМ.РФ. В свою очередь, банк будет учитывать ряд факторов, чтобы одобрить сделку: доход клиента, расходы и сумму выплат по ипотеке, кредитную историю клиента, наличие созаемщиков и поручителей.

Важно помнить, что банки практически никогда не рефинансируют собственные кредиты, хотя именно к своему кредитору заемщик обращается с этой просьбой в первую очередь. Прежде всего это связано с особенностями регу-

лирования. Согласно требованиям ЦБ, снижение процентной ставки по уже выданному кредиту трактуется как ухудшение его качества, а значит, грозит банку повышением отчислений в резервы. Соответственно, банк рискует не только потерять доход по уже выданному кредиту (за счет снижения ставки заемщику), но и получить расходы в виде резервов.

В первую очередь, выбирая программу и банк для рефинансирования, клиенты ориентируются на уровень ставок. Однако важно учитывать, что разница в процентных ставках между первым и вторым кредитом должна составлять минимум 1–2 п.п. Это позволит оправдать расходы на переоформление кредита и сбор необходимых документов. «Мы рекомендуем задумываться о перекредитовании в том случае, если ставка по ипотеке снизилась более чем на 2 п.п. и если с момента оформления кредита прошло не более пяти лет», — советует Антон Павлов. «Размер выгоды рассчитывается индивидуально — не только в зависимости от ставки, но и от срока, в течение которого заемщик уже платит кредит», — уточняет Мишель Кольбер. — Чем меньше времени прошло с оформления первой ипотеки, тем больше будет экономия от рефинансирования.

В среднем расходы на рефинансирование составляют порядка 15 тыс. руб., отмечают в ДОМ.РФ. Расходы на переоформление, по словам господина Кольбера, — это страховая премия, комиссия за конвертацию денежных средств, оплата регистрационных услуг, нотариальных сборов и пошлин. «Клиент должен посчитать в графике платежей проценты, которые он заплатит до конца срока по текущему кредиту, запросить у потенциального кредитора размер переплаты по новому кредиту. Потом вычесть из первой суммы вторую и дополнительно вычесть сумму, которую он по-

тратит при оформлении новой сделки», — советует Мишель Кольбер. Например, если заемщик должен банку 2,8 млн руб., ему платить ипотеку еще 14 лет по ставке 13% годовых, то переоформление ипотеки по ставке 10,5% годовых сэкономит более 0,5 млн руб. переплаты.

Рефинансировать имеет смысл ипотеку, срок оплаты которой составляет не менее двух-трех лет. Это связано с тем, что при аннуитетной форме погашения кредита (а у большинства кредитов именно такая форма погашения) в первые несколько лет до 90% ежемесячного платежа составляют проценты. В то же время основной долг гасится минимально. «Важно учитывать, что не все ипотечные заемщики могут воспользоваться рефинансированием», — предупреждает Антон Павлов. — Как правило, банки не осуществляют рефинансирование кредитов, если по ипотеке осуществлялось частичное досрочное погашение за счет средств материнского (семейного) капитала. Кроме того, данное ограничение может распространяться на заемщиков, которые уже ранее рефинансировали кредит». Но, к примеру, в ДОМ.РФ такого ограничения нет. Кроме того, при перекредитовании в ДОМ.РФ у заемщиков есть возможность менять перечень собственников и заемщиков по ипотечному кредиту, подчеркивают в организации.

Сейчас значительной разницы между ценовыми предложениями банков уже нет, поэтому особое внимание стоит уделить условиям рефинансирования. «Например, не все участники рынка предоставляют возможность рефинансирования кредита в строящихся объектах, могут быть жесткие требования к объектам недвижимости (особенно в части перепланировок), по возможности привлечения созаемщиков для оформления кредита», — указывает Антон Павлов. ■