

Денис Шевчук

Ипотечный кредит: как получить квартиру



Денис Шевчук

**Ипотечный кредит:
как получить квартиру**

«Автор»

Шевчук Д. А.

Ипотечный кредит: как получить квартиру / Д. А. Шевчук — «Автор»,

Данная книга написана на основе работы в банках и на опыте кредитного консалтинга – оказания консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования. Пособие «Ипотечный кредит: как получить квартиру» предназначено для информирования широких слоев населения о проблемах приобретения жилья по ипотечной системе. В ней представлена информация о ведущих компаниях и организациях, занимающихся ипотечным кредитованием на федеральном, отраслевом и региональном уровнях, об их условиях, о правах собственника недвижимости, покупателя или залогодателя. Автором проведен анализ российского дореволюционного и зарубежного опыта ипотечного жилищного кредитования и современной практики реализации жилищных программ на федеральном уровне и в регионах Российской Федерации. Подробно рассмотрены правовые основы ипотечного жилищного кредитования. Показаны противоречия действующего законодательства в области жилищной ипотеки, в регулировании других отношений. Особое внимание уделено вопросам совершенствования ипотечного жилищного кредитования в России и реформированию российского законодательства в данной области. Значительное внимание уделено правовому оформлению заключаемых договоров ипотеки, кредитования, участия в долевом строительстве (с приложением проектов таких) и др. Представлены сведения о правовых гарантиях, делающих участие в программе ипотечного жилищного кредитования юридически безопасным. Работа написана простым доступным языком и рассчитана на массовую аудиторию, написана практическим работником рынка недвижимости, которому есть что рассказать читателям. Автор адресовал эту работу тем, кто хочет улучшить свои жилищные условия, интересуется правилами оформления сделок с недвижимостью. Данное издание будет интересно всем, занимающимся проблемами ипотеки жилья, жилищного ипотечного кредитования, а также преподавателям, аспирантам и студентам экономических, юридических,

строительных, архитектурных и технических специальностей, риэлторов, банкиров, инвесторов, оценщиков, специалистов по недвижимости, управлению, финансам и кредиту, кадастру, финансистов, землеустроителей, слушателей школ бизнеса, экономистов, строителей, геодезистов, картографов, менеджеров и других заинтересованных лиц. Автор книги, Шевчук Денис Александрович, имеет опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы, два высших образования (экономическое и юридическое), опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т.ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора INTERFINANCE (www.deniskredit.ru).

© Шевчук Д. А.

© Автор

Содержание

Об авторе	6
Введение	8
Глава 1. Что такое ипотека и как получить ипотечный кредит	12
Ипотечное кредитование	12
Преимущества	13
Оформление кредита	15
Ипотечное страхование	17
Способы погашения ипотечного кредита	18
Советы по оформлению ипотечного кредита	19
10 заблуждений	22
Требования к предмету залога	25
Общие требования	28
Требования к Заемщику и Залогодателю	30
Документы по недвижимости для предоставления в Банк	32
Кредитование под залог недвижимости нецелевой (один из примеров)	33
Глава 2. Ипотека в системе способов обеспечения исполнения обязательств	35
§ 1. Способы обеспечения исполнения обязательств	35
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Шевчук Денис Александрович

Ипотечный кредит: как получить квартиру

Об авторе

Шевчук Денис Александрович



Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Жур-

налистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т.ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора INTERFINANCE (www.deniskredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИ-ГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), Кандидатский минимум по специальности «Финансы, денежное обращение и кредит».

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работы автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович, Шевчук Нина Михайловна, Шевчук Александр Львович.

Введение

Данная книга основана на современных принципах ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов. Рекомендую прочитать 2-3 раза и вы без труда освоите предмет.

Пособие содержит как теоретический материал, так и практические рекомендации.

С уважением, Шевчук Денис

www.deniskredit.ru

Задача обеспечения своих граждан жилищем, доступным по цене и по способу приобретения, по сей день является для любого государства одним из определяющих факторов его социальной политики.

На первый взгляд, в России, как ни в какой другой стране, данному вопросу государством уделяется повышенное внимание.

Настоятельная необходимость жилищного ипотечного кредитования в России особенно ощутима в настоящее время, когда значительно сократилось государственное бюджетное финансирование на жилищное строительство. Согласно исследованию Министерства экономического развития и торговли, около 15% россиян готовы приобрести жилье с помощью ипотечного кредита, частично погашаемого безвозмездными государственными субсидиями. Размер квартир, на которые рассчитывает эта категория граждан, соответствует социальной норме предоставления жилья.

Однако на сегодня в этой сфере остается открытым целый комплекс вопросов. Множество проблем, возникающих при жилищном ипотечном кредитовании, ипотеки жилища¹ остаются неисследованными либо дискуссионными. Есть вполне резонные опасения в повторении печального опыта деятельности некоторых коммерческих организаций на рынке ценных бумаг. Экономика России может избежать множества негативных явлений, сопутствующих развитию системы ипотечного кредитования, если обратиться к изучению опыта зарубежных стран, который основывается на стремлении максимально гармонизировать отношения кредитора и заемщика, оптимально определиться со способом рефинансирования ипотечных кредитов. Выбор модели рефинансирования ипотечных кредитов определяется финансовым состоянием рынка, развитостью банковской системы, доверием населения к проводимым программам.

В то же время набирает силу негативная тенденция по снижению ежегодного объема вводимого в государственном секторе экономики жилья для малообеспеченных граждан.

Банки, которые в меньшей степени ориентировались на иностранные заимствования, полагаясь на собственные ресурсы при выдаче ипотечных кредитов, продолжают процесс кредитования ипотечных заемщиков. В целом, еще достаточное количество банков предлагают весьма конкурентные условия, но подняли ставки по ипотеке, значительно увеличили первоначальный взнос и ужесточили условия кредитования.

Существенную экономию времени, а часто и многих других затрат, позволят получить своевременное обращение к кредитным брокерам, но только если в штате такой компании все сотрудники ранее работали в банках на руководящих должностях. Обилие так называемых «сертифицированных брокеров», прослушавших рекламные лекции в обычных компаниях, серьезно

¹ Относительно применяемого термина «ипотека жилища» подробнее см. главу 2, § 4 «Правовые аспекты ипотеки жилища».

дискредитирует профессию кредитного брокера. В идеале – чем в большем количестве банков работал кредитный брокер, тем лучше (www.deniskredit.ru).

Кредитный брокер – по сути финансовый адвокат. Вы можете пойти в суд сами – а можно нанять юриста, можно постричься дома самому у зеркала – а можно и в парикмахерской у специалиста, кто-то чинит свой запорожец сам – а кто-то отдает свой мерседес в автосервис. Ошибочно считать, что кредитный брокер волшебник и всем раздает кредиты. Если он спец, имеет профильное высшее образование (а не только курсы) и опыт реальной штатной работы в банках (желательно в разных и в соответствующих подразделениях на руководящих должностях, а не только стажировки), то он существенно повысит вероятность положительного решения по кредиту (так же как грамотный юрист увеличит ваши шансы в суде и при составлении юридических документов) и скорость принятия решения.

Могу добавить, что в период кризиса полезно потратить свободное время на самообразование, изучение экономической и юридической литературы. Сотрудники банков имеют привычку сердиться, если соискатели кредитов безграмотны в экономических и юридических вопросах. Широкий кругозор позволяет найти общий язык с банкирами быстрее, т.к. банковское дело давно считается одной из самых высокоинтеллектуальных профессий, некоторые сотрудники имеют по 2-3 высших образования и постоянно повышают уровень знаний.

Существует много мошенников, как правило не имеющих ранее даже минимального опыта работы в банках, предлагающих гарантию 100-процентного получения кредита: это стопроцентный обман или откровенный криминал, который стопроцентно раскроется рано или поздно (с соответствующими последствиями как для клиента, так и для лжепомощника). Это понятно любому опытному банкиру. В любом банке кредиты бизнесу и ипотека (а часто и другие виды кредитов) выдаются после решения кредитного комитета, это коллегиальный орган, при этом клиент предварительно проходит проверку различными службами банка. Один человек, даже большой начальник (если конечно это не хозяин банка) не может по определению принимать таких решений единолично, тем более посредник. Грамотный посредник с опытом штатной работы в банках может в разы повысить вероятность одобрения – это уже реальность, но никогда не даст гарантию 100-процентного получения кредита. Его роль – образовательно-лоббированная. Кредитный брокеридж полезен всем. С одной стороны, брокер упрощает процедуру получения кредита для клиентов, с другой – привлекает в банки новых «качественных» клиентов (www.deniskredit.ru).

При сохраняющейся тенденции в обеспечении граждан жильем более 60 процентов населения никогда не смогут реализовать свое конституционное право иметь собственное жилище.

Еще одним негативным фактором является устойчивый рост цен на жилье на первичном и вторичном рынках. Строительные компании – монополисты ежегодно строят коммерческое жилье до 1 млн. кв. м, получая земельные участки и городской заказ. Недоверие граждан к кредитным организациям порождает тот факт, что вклады в банках (в том числе валютные), вложения в ценные бумаги составляют 5 – 10% доходов населения.

Главной причиной тому являются отсутствие общеэкономической стабильности в стране, отсутствие гарантированных прав на жилье, недостаточно эффективно работающие правовая и судебная системы и то, что жилищный сектор, по сути, не является частью экономики.

Нынешние процессы в экономике практически вывели из правового поля основные способы обеспечения исполнения обязательств (Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. Учебное пособие.– Ростов-на-дону: Феникс, 2006). В ситуации, когда деловая репутация и надежность основной массы хозяйствующих субъектов сомнительны, когда ста-

новится все неопределенное финансовое положение предпринимателей, резко ограничивается применение таких институтов обеспечения обязательств, как гарантия, поручительство, задаток, неустойка, удержание, а также страхование рисков и имущества.

Среди способов обеспечения исполнения обязательств ипотека (залог недвижимости), основанная на рыночных принципах, на современном этапе признана приоритетной в осуществлении жилищной программы в России.

По экспертным оценкам, ипотека в России составляет 0,1% ВВП, что несоизмеримо с масштабами ипотечного жилищного кредитования во многих развитых странах мира. В частности, в странах Европейского Союза этот показатель достигает 53% ВВП.

Прошедший 2005 год обещал стать поворотным для российской ипотеки. Многие юристы и политики до настоящего времени безосновательно считают, что для преодоления разрыва между ценами на жилье и доходами граждан достаточно создать эффективно работающий рынок, в основе которого должно лежать жилищное кредитование с использованием традиционного залога недвижимости.

Между тем система ипотеки жилища должна обеспечивать сопряжение двух финансовых потоков – кредитование населения с широкомасштабной поддержкой, гарантией государства. Несомненно, среди способов обеспечения исполнения обязательств ипотека жилища является для кредиторов одним из самых эффективных, надежных, наиболее популярных способов обеспечения исполнения обязательств в мировой практике, которые существуют еще со времен Древнего Рима.

Ипотека жилища давно стала мощным инструментом экономического развития в большинстве стран мира и содержит в себе огромный потенциал, стимулирует экономическую, политическую и социальную стабилизацию общества. Именно поэтому в работе значительное внимание уделено анализу зарубежного законодательства, отечественной и зарубежной правоприменительной практики, отражающих основные тенденции развития ипотечного рынка.

Исследование проблем ипотеки, опыта ипотечного кредитования, систематизация сведений, необходимых для понимания механизма ипотеки, могут быть полезными для практиков и российского законодателя.

Однако опыт других стран в чистом виде перенести в российские условия невозможно. При использовании зарубежного опыта необходимы его критический анализ и адаптация к местным условиям. Нельзя забывать о национальных традициях российского государства и остроту нерешенных социально-экономических проблем.

Ипотека жилища как способ обеспечения исполнения обязательств продиктована логикой проводимых в России в последнее десятилетие реформ и поиска правового механизма, обеспечивающего исполнение основного обязательства.

Крайне необходимы теоретическое осмысление и выработка научных рекомендаций как по формированию механизма обеспечения исполнения обязательств, так и по правильному применению правовых норм в области ипотеки жилища. При этом необходимо помнить и учитывать тот факт, что к ипотеке (залог недвижимости) самого ценного, например квартиры, прибегают из-за безысходности решить свои финансовые проблемы другим путем.

Настало время анализа законодательства, принятого в последнее время, института ипотеки жилища с позиций ее роли в решении государственной задачи – доступности для массового потребителя ипотечного жилищного кредитования и разработки предложений по совершенствованию законодательства в этой области отношений. Сравнительный анализ истории развития институтов ипотеки жилища, жилищного ипотечного кредитования в нашей стране и за рубежом, обобщение мирового и отечественного опыта ипотеки жилища позволит выявить перспективы его использования в современных российских условиях. Теория и практика применения ипотеки позволят найти приемлемый вариант решения имеющихся проблем в исследуемой области.

Сегодня как никогда важно понимание правовых и финансовых механизмов, лежащих в основе системы жилищного ипотечного кредитования и ипотеки жилища.

Настоящая работа основана на действующем федеральном законодательстве, законодательстве субъектов Российской Федерации, нормативных правовых актах, практике его применения в России и за рубежом, аналитических обзорах, статистических данных, судебной практике. По исследуемой теме использовано российское дореволюционное и зарубежное законодательство.

Ипотека жилища рассмотрена в системе способов обеспечения исполнения обязательств, показаны фрагменты истории развития ипотеки и ее правовая природа, особенности ипотеки жилища и ее функции в современном гражданском обороте. Анализ опыта ипотечного жилищного кредитования в России и за рубежом проведен с позиций социальной поддержки нуждающихся физических лиц в обеспечении их жилищем. В работе обосновывается необходимость взаимосвязи обеспечения кредита под залог жилища с механизмом надежного накопления средств населением через долгосрочное кредитование, в сочетании с адресной государственной поддержкой социально не защищенных граждан. Отсутствие механизма для реализации этой важной задачи послужило поводом к анализу и обобщению мирового, российского (включая региональный) опыта ипотечного жилищного кредитования для выявления перспектив его использования в современных условиях. Основной проблемой в достижении главной цели государственной жилищной политики – доступности жилья для нуждающихся граждан Российской Федерации – являются отсутствие достаточного количества финансовых ресурсов, обеспечивающих динамичное развитие рынка доступного жилья, нежелание государства брать на себя обязательства и ответственность за развитие доступного жилищного ипотечного кредитования граждан. Именно поэтому в работе не оставлен без внимания и экономический анализ имеющейся практики предоставления целевых кредитов под социальную ипотеку жилища. С критических позиций исследовано федеральное законодательство, принятое в декабре 2004 года, в основном направленное на снижение рисков кредиторов, установление широких возможностей залогодержателя по обращению взыскания на заложенное жилище и его реализацию и отстранение залогодателей от этого процесса и др. На анализе конкретных норм нового законодательства автором показано, что они не помогают решать или предотвращать возникающие в регулируемой сфере проблемы граждан, а наоборот, создают новые. В частности, новый Жилищный кодекс РФ явно демонстрирует, что государство намерено в кратчайшие сроки свернуть свои социальные обязательства перед гражданами, создавая тем самым социальную напряженность в обществе.

Вместе с тем в настоящей работе не ставилась задача рассмотрения нового института – закладной, всех договоров, которые заключаются при ипотечных отношениях, ипотеки нежилых помещений, детального анализа моделей рынка ипотечных бумаг и других проблем, которые могут стать темой отдельной работы.

Основная цель настоящей работы состоит в том, чтобы на основе анализа мировых и отечественных моделей жилищного ипотечного кредитования определить роль ипотеки жилища в решении государственной задачи – обеспечении доступного жилья для широкого круга нуждающихся в жилище граждан.

Этой цели были подчинены следующие основные задачи исследования:

1. Показать специфику и правовые проблемы ипотеки жилища, жилищного ипотечного кредитования социально нуждающихся граждан.

2. Определить механизм реализации принципа комплексного подхода к решению государственной задачи правового обеспечения формирования рынка доступного жилья в России с помощью ипотеки жилища и жилищного ипотечного кредитования.

Глава 1. Что такое ипотека и как получить ипотечный кредит

Ипотечное кредитование

Ипотека – это залог недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором. При ипотечном кредитовании заемщик получает кредит на покупку недвижимости. Его обязательством перед кредитором является погашение кредита, а обеспечивает исполнение этого обязательства залог недвижимости. При этом покупать и закладывать можно не только жилье, но и другие объекты недвижимости – землю, автомобиль, яхту и т.д. Недвижимость, приобретенная по ипотечной программе, является собственностью заемщика кредита с момента приобретения.

Преимущества

Преимущества такого кредита очевидны:

● Вселиться в новую квартиру можно сразу после получения кредита. Таким образом, если раньше Вы снимали жилье и платили деньги хозяину квартиры, теперь Вы будете платить соизмеримые суммы, но в счет оплаты своей собственной квартиры.

● Плата за обслуживание кредита, скорее всего, будет ниже или соизмерима с ростом цен на недвижимость, поэтому, фактически, Вы ничего не теряете.

● Вы платите меньше налогов. Все выплачиваемые Вами проценты по кредиту и часть стоимости квартиры в размере до 1 000 000 руб. освобождаются от налога (исключаются из налогооблагаемой базы при оплате налога на доходы физических лиц).

Однако надо довольно реально оценивать свои возможности и расходы по обслуживанию и возврату кредита.

При получении кредита обратите внимание:

● На что начисляются проценты: на остаточную сумму долга или на всю сумму долга целиком. В первом случае – проценты начисляются только на ту часть долга, которую Вы еще не вернули. Т.е. все вполне справедливо: есть долг – есть плата за пользование этим долгом. Во втором случае проценты начисляются на всю сумму кредита целиком вне зависимости от того, сколько кредита Вы уже возвратили.

● Какие дополнительные расходы, кроме платы за кредит, еще возникают. Например, комиссии при переводе денег, плата за оформление кредита и т.д. Они могут оказаться существенными.

● Обязательно приплюсуйте к своим расходам плату за страхование, которая составляет примерно 1,5% от остаточной суммы долга.

● Есть ли возможность досрочного погашения кредита. Если Вы накопите некоторую часть денег, Вы можете уменьшить срок кредита и сэкономить на процентах, вернув часть долга раньше, чем этого требует Ваш договор. Обязательно надо посмотреть, предусмотрена ли такая возможность договором и не введены ли штрафные санкции за это.

Ипотечные кредиты выдаются банками, и условия кредитования у всех разные. Ипотечный кредит, как и любой другой, характеризуется, прежде всего, сроком кредитования и процентной ставкой. Кроме того, в случае ипотеки, сумма кредита составляет некоторый процент от стоимости приобретаемого жилья. Оставшаяся часть стоимости является так называемым первоначальным взносом и должна быть у заемщика в наличии для получения ипотечного кредита (подробнее Шевчук Д.А. Корпоративные финансы. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008).

Валюта кредита может быть как национальной, так и иностранной. Какой из них отдать предпочтение, каждый заемщик решает для себя сам. Все зависит от того, на какой срок вы берете кредит. В краткосрочной перспективе (до 5 лет) выгоднее брать кредиты в иностранной валюте, причем, желательно делать заем в долларах США, поскольку за последнее время курс этой валюты по отношению к рублю приобрел тенденцию к снижению. Однако следует учитывать, что в долгосрочной перспективе конъюнктуру на валютном рынке предсказать очень сложно, поэтому имеет смысл «длинные» кредиты, такие как ипотечные, брать в той валюте, в которой вы получаете заработную плату.

С увеличением количества игроков на рынке ипотеки еще больше будет усиливаться конкуренция, но коридор процентных ставок, предлагаемых банками в таких условиях, скорее всего, останется прежним. При увеличении инвестирования рынка ипотечного кредитования банки будут стремиться предлагать более длинные кредиты (в настоящий момент средний срок

составляет 10 лет, максимальный – до 30 лет). Кроме того, с высокой долей вероятности можно прогнозировать изменение требований по первоначальному взносу: снижение действующих 30% от стоимости приобретаемой недвижимости до 15-10%. Запуск механизмов, предусмотренных Федеральным законом «Об ипотечных ценных бумагах», и принятие сопутствующих ему законодательных и нормативных актов будут способствовать значительному расширению объемов выдаваемых кредитов (Шевчук Д.А. Банковские операции. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Оформление кредита

Получение ипотечного кредита связано с оформлением немалого количества документов. На этапе рассмотрения банком заявки на кредит, заемщик должен предоставить в банк первичный пакет документов для ипотеки, большинство из которых имеет стандартную форму.

Стандартный пакет документов для ипотеки:

● Заявление на получение ипотечного кредита и анкета банка. Некоторые банки предлагают на сайтах оформить предварительную заявку на кредит, что должно ускорять процедуру получения ипотечного кредита.

- Копия паспорта или заменяющего его документа (для военнослужащих).
- Копия страхового свидетельства государственного пенсионного страхования.
- Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории РФ (о присвоении ИНН).
- Копия военного билета для лиц мужского пола призывного возраста.
- Копии документов об образовании (аттестаты, дипломы и т.п.).
- Копия свидетельства о браке/ разводе и брачный контракт (при наличии).
- Копия свидетельства о рождении детей.
- Копия трудовой книжки, заверенная работодателем.
- Документы, подтверждающие доходы.

Иногда банку для принятия решения о выдаче кредита необходима дополнительная информация. В этом случае могут потребоваться следующие документы.

Дополнительные документы для ипотеки:

- Справка о регистрации (форма 9) по месту постоянной регистрации.
- Копии паспортов всех лиц, проживающих совместно с заемщиком, а также не проживающих совместно с заемщиком ближайших родственников (супруга, родителей, детей).
- Копия пенсионного удостоверения и справки о размере пенсии по неработающим родственникам.
- Копия свидетельства о смерти родителей, детей, супругов.
- Документы, подтверждающие наличие в собственности дорогостоящего имущества (дача, автомобиль, земельные участки и т.п.). В случае наличия в собственности квартиры (дома) предоставляется так же характеристика жилого помещения (форма 7). В случае наличия в собственности ценных бумаг предоставляются выписки из реестров владельцев ценных бумаг.
- Документы, подтверждающие наличие счетов в Банках (карточных, депозитных, текущих, до востребования и т.п.), с выписками за период шесть месяцев.
- Документы, подтверждающие кредитную историю заемщика: копии документов, подтверждающие своевременную оплату квартирной платы, коммунальных, телефонных услуг и т.п. за последние полгода, год; кредитные договоры (при наличии) и документы, подтверждающие факт исполнения обязательств по этим договорам.
- Справка из наркологического диспансера.
- Справка из психоневрологического диспансера.

По предоставленным копиям в момент подачи документов необходимо предъявить их оригиналы. Если у заемщика есть созаемщики или поручители, то им так же необходимо представить в банк перечисленные документы (www.denisshvchuk.narod.ru).

Принятие банком решения о предоставлении кредита может занять от нескольких дней до нескольких недель в зависимости от банка. В случае положительного решения банковской кредитной комиссии, можно переходить к выбору жилья.

На этом этапе заемщик должен провести оценку жилья и предоставить в ипотечный банк следующие документы:

- правоустанавливающие документы на выбранное жилье;
- паспорт на жилье с его планом;
- сертификат об оценке квартиры;
- справка о регистрации (форма 9) и характеристика жилого помещения (форма 7);
- справка об отсутствии задолженности по оплате жилья и коммунальным платежам;
- выписка из Единого государственного реестра прав (о субъекте права на жилье, правоустанавливающих документах, об отсутствии обременений по квартире);
- разрешение органов опеки и попечительства на отчуждение квартиры (при наличии несовершеннолетних собственников квартиры, либо обременения квартиры правами несовершеннолетних лиц).

Банк проверяет «юридическую чистоту» представленного заемщиком жилья и насколько оно соответствует требованиям к ипотечному жилью. Аналогичную проверку осуществляет страховая компания, так как страхование жилья и еще некоторых рисков – это необходимое условие получения ипотечного кредита (подробнее в книге Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008).

Ипотечное страхование

По закону заемщик обязан страховать только предмет залога от повреждения и полного уничтожения. Но банки-кредиторы, как правило, требуют, чтобы заемщик дополнительно страховал свою жизнь и трудоспособность и риск утраты права собственности на жилье (титул). Срок страхования равен сроку ипотечного кредитования.

При страховании самого жилья банк настаивает на страховке в сумме кредита, увеличенной на 10%, но многие заемщики страхуют приобретаемое жилье на полную его стоимость. При таком варианте, если наступит страховой случай, то страховая компания погасит ипотечный кредит в банке за заемщика, и выдаст ему оставшуюся сумму по страховому договору.

Что касается утраты права собственности на жилье, то некоторые банки требуют страховать этот риск на весь период кредитования, а некоторые только на 3 года (срок исковой давности по недействительным сделкам). Если жилье приобретается в новостройке, то титул страховать необязательно.

Тарифы на страхование рисков определяются индивидуально для каждого заемщика. Страхование жилья составляет 0,3-0,5% суммы страховки и зависит от того, какие у дома перекрытия, общего технического состояния жилья, наличия отделки и пр. Тариф на страхование жизни и трудоспособности заемщика ипотечного кредита изменяется в пределах 0,3-1,5%. На него влияют возраст заемщика, состояние его здоровья, характер профессиональной деятельности. Иногда банки требуют застраховать так же жизнь созаемщика, если его доходы учитывались при определении размера кредита. При страховании титула имеет значение «юридическая чистота» жилья. Тариф по этому риску составляет 0,2-0,7%.

В среднем, при ипотеке, совокупные расходы заемщика на страхование составляют 1-1,5% от остатка по кредиту в год с учетом процентов.

Страховые платежи по ипотеке осуществляются раз в год. Когда подходит срок платежа, банк сообщает в страховую компанию остаток задолженности заемщика, и, исходя из этой суммы, рассчитывается страховой взнос. Таким образом, размер страховых платежей каждый год уменьшается вместе с задолженностью по кредиту. Момент страховых выплат по самому жилью зависит от того, какое жилье приобретается – готовое или строящееся. В первом случае заемщик оплачивает страхование недвижимости и титула с момента получения кредита, а во втором – после оформления жилья в собственность.

При заключении договора ипотечного страхования следует внимательно изучить перечень страховых случаев, по которым убытки будут возмещены. При страховании жизни и трудоспособности страховыми случаями обычно являются смерть застрахованного и частичная или полная утрата трудоспособности (присвоение статуса инвалида I или II группы) в период действия страхового договора. При страховании жилья страховым случаем является гибель или повреждение недвижимости в результате пожара, залива жидкостью, стихийного бедствия, противоправных действий третьих лиц (вандализма, поджога, подрыва взрывчатых веществ), конструктивных дефектов здания, о которых на момент заключения договора страхователю известно не было. Страховым случаем по страхованию титула жилья может быть вступившее в законную силу решение суда, в результате которого заемщик утратил права собственности на предмет ипотеки.

После проверки банком выбранной заемщиком квартиры или дома, а так же их оценки и страхования, наступает долгожданный момент заключения договора ипотечного кредитования. Так как оформление ипотечного кредита многоэтапная процедура, то на этом нелегком пути Вам может помочь ипотечный брокер.

Способы погашения ипотечного кредита

Способ погашения ипотечного кредита включает в себя периодичность осуществления платежей, сроки и размер платежей, а так же форму платежей – наличными деньгами, безналично.

В случае ипотеки платежи, как правило, осуществляются ежемесячно, при этом часто кредитором определяется платежный период, например с 15-го по 20-е число месяца. К заемщикам, нарушающим установленные сроки платежа, могут применяться штрафные санкции по условиям кредитного договора.

Размер платежей определяется графиком платежей, который обычно выдается заемщику сразу после подписания кредитного договора. Кредиторы могут требовать точного соответствия (до копеек) перечисляемой суммы и той, которая указана в графике платежей. Как недоплата, так и переплата может быть расценена кредитором как неисполнение заемщиком обязательств по договору ипотечного кредитования, что чревато штрафными санкциями или даже требованием досрочного погашения кредита.

Большинство программ ипотечного кредитования предусматривает возможность досрочного погашения кредита с минимальным мораторием на досрочное погашение порядка 6 месяцев. Для проведения досрочного погашения кредита, заемщик должен подать кредитору заявление по определенной форме. Досрочно можно погасить как весь ипотечный кредит, так и его часть. В случае частичного досрочного погашения кредита, заемщик имеет право либо уменьшить сумму ежемесячных платежей на оставшийся период кредитования, либо оставить размер платежей прежним, а сократить сам период кредитования. В случае полного досрочного погашения, заемщику необходимо запросить в банке-кредиторе точную сумму кредита и процентов по нему на предполагаемую дату полного погашения.

Советы по оформлению ипотечного кредита

Прежде всего, получение кредита означает необходимость ежемесячного (в строго определенный день) внесения платежей в счет уплаты основного долга и процентов по кредиту. В большинстве случаев вы можете внести деньги наличными на счет в отделении банка-кредитора или безналичным переводом из другого банка (например, дав поручение бухгалтерии работодателя ежемесячно переводить определенную сумму по указанным реквизитам). Главное, чтобы ко дню очередного платежа на вашем текущем счете была необходимая сумма. Если же вам, к примеру, требуется надолго уехать, необходимо положить на счет сумму, достаточную для погашения нескольких ежемесячных платежей.

В случае просрочки начисляется штраф (в разных банках 0,2-0,5% за каждый день задержки платежа). Впрочем, если она незначительна, объясняется очень уважительными причинами, а заемщик до этого отличался «отличной платежной дисциплиной», банк может обойтись и без штрафных санкций.

1. Оцените свои возможности.

Прежде всего определите, на какую сумму кредита вы можете претендовать и во сколько в итоге обойдется квартира. Сделать это помогут кредитные калькуляторы, которые есть на сайтах многих банков. Имейте в виду, что ежемесячный платеж в большинстве случаев не может составлять более 40% дохода, а максимальный размер кредита ограничен, как правило, 70-80% от стоимости приобретаемой квартиры. Помочь в выборе ипотечной программы могут и кредитные брокеры – специальные агентства, призванные аккумулировать информацию о пакетах ипотечных услуг, консультировать заемщика и помогать ему в сборе документов и получении кредита.

2. Договоритесь с начальником.

Выясните у работодателя, согласен ли он подтвердить ваши доходы и в какой форме это будет сделано (справка по форме 2-НДФЛ, письмо в свободной форме с подписью руководителя или личная беседа начальника с кредитным инспектором). Если ваша компания не расположена предоставлять информацию о реальном размере зарплаты своих сотрудников, стоит поискать «лояльный» банк, который согласится на иное подтверждение дохода.

3. Процентная ставка – это еще не все.

Соглашаться на кредит под более чем 15% годовых в рублях и 12% годовых в валюте не стоит. Однако имейте в виду, что банк может декларировать низкую процентную ставку, но при этом устанавливать довольно значительные «компенсирующие» сборы, например ежегодную комиссию за ведение счета или завышенные ставки близкой страховой компании.

4. Не лукавьте на собеседовании.

Вас все равно выведут на чистую воду – кредитные инспекторы прекрасно представляют, во сколько обходятся услуги няни, обслуживание автомобиля и т. п. А если у вас все-таки получится обмануть банкиров и получить большую сумму кредита, вы можете создать про-

блемы сами себе: ежемесячные выплаты банку могут оказаться непосильными для семейного бюджета.

5. Внимательно читайте договор.

Идеальный вариант – проконсультироваться с юристом на предмет «тонких» моментов заключаемого контракта. Пункты, требующие особого внимания, – возможность пересмотра условий предоставления кредита, перерывов в платежах, ответственность заемщика в случае просрочки и т. п.

6. Будьте готовы к неожиданностям.

Не исключено, что получение кредита потребует от вас дополнительных вложений помимо банковских сборов. Довольно значительную сумму обычно составляют затраты на поиски квартиры – услуги риэлтора, сбор документов и т. п. Выясните, какие именно документы требуется представить банку для заключения договора. Помните о том, что их список может существенно расшириться в процессе оформления сделки. Имейте в виду и то, что некоторые банки навязывают услуги «своих» нотариусов по завышенным ставкам.

7. Определитесь с рынком.

Ставка по «первичке» до оформления жилья в собственность в большинстве банков выше на 2-3 процентных пункта. Однако в случае покупки новой квартиры вам обычно не приходится тратить деньги на риэлтора, отпадает и необходимость проверки юридической чистоты приобретаемого жилья. Кроме того, не всякая «вторичка» подойдет для ипотеки – дом не должен идти под снос, иначе банк не согласится кредитовать такую квартиру.

8. Подберите риэлтора.

Агент по недвижимости должен быть лояльным к ипотеке. В противном случае он будет бесконечно твердить вам, что «чистая» продажа квартиры прошла бы намного быстрее, возмущаться при запросе дополнительных документов и требовать доплаты. Кроме того, риэлтор должен дать гарантию юридической чистоты квартиры. Появление законных владельцев вашего жилья через два-три года после расчета по кредиту может дорого вам обойтись. С банком в этом случае за вас расплатится страховщик, однако потраченные деньги уже не вернуть.

9. Проверьте пути к отступлению.

Оцените, как быстро вы сможете в случае чего найти новую работу с приемлемым для погашения кредита уровнем дохода. А если ваш супруг или супруга выступает в роли созаемщика, до оформления ипотечного кредита задумайтесь о подписании брачного договора, чтобы избежать значительного числа проблем с реоформлением долга и разделом имущества в случае развода.

10. Еще раз подумайте.

По мнению большинства заемщиков, если есть возможность обойтись без ипотеки и купить квартиру «в чистую» (например, получив обычный кредит), стоит ею воспользоваться. С учетом процентных выплат стоимость «ипотечной» квартиры возрастает на 60-90%. Кроме того, до полного погашения кредита вы не сможете свободно распоряжаться жильем, любая сделка с ним должна согласовываться с банком-залогодержателем.

10 заблуждений

Заблуждение № 1: кредит на покупку квартиры выдают агентства недвижимости

С этим заблуждением, как ни странно, постоянно приходится сталкиваться агентствам, работающим с ипотекой. Между тем, кредиты выдают банки, а агентства оказывают посреднические услуги – помогают потенциальным заемщикам выбрать подходящую ипотечную схему, правильно оценить свои запросы, собрать документы и т.д. Около 80% заемщиков – это люди, обменивающие свою недвижимость на лучшую с помощью ипотеки. Для этого необходима в первую очередь оценка имеющейся недвижимости; во вторую – пожеланий клиента. Кроме того, у банков особые требования к покупаемой через ипотеку квартире. Найти подходящую недвижимость с учетом условий банка – тоже работа риэлтора.

Заблуждение № 2: банк не предъявляет особых требований к доходам заемщиков, так как купленная квартира отдается в залог, а значит, банк ничем не рискует

При покупке квартиры через ипотеку купленная недвижимость оставляется в залог – это гарантия для банка. Однако цель банка – не вернуть вложенные деньги, а получить с них прибыль (т.е. проценты по кредиту). Поэтому к уровню доходов заемщика предъявляются определенные требования. Размер кредита напрямую зависит от размера зарплаты. По требованию банка сумма ежемесячных выплат по кредиту должна составлять не более 35-40% от ежемесячного дохода (официального или неофициального). Исходя из дохода заемщика, рассчитывается максимальная для него сумма ежемесячных выплат, и уже от нее будет зависеть максимальный размер кредита, который банк готов предоставить клиенту. При этом ипотечная схема позволяет увеличивать сумму дохода, учитывая совокупный доход супругов.

Заблуждение № 3: при покупке квартиры в кредит, квартира оказывается в собственности банка

Эта ошибка происходит из-за того, что люди путают залог и собственность. Действительно, купленная через ипотеку квартира отдается в залог банку. Однако залог – это лишь обременение. Собственником купленной квартиры становится заемщик, причем сразу. Заемщик может жить в квартире, прописать всех членов семьи, может даже сдавать квартиру (с разрешения банка). Единственное обременение (оно зарегистрировано в ГБР) заключается в том, что пока покупатель не погасит кредит, он не сможет ни продать, ни обменять квартиру.

Заблуждение № 4: при покупке квартиры на первичном рынке залогом является купленная недостроенная квартира

Это не совсем верно. Квартира может стать объектом залога только после того, как на нее зарегистрировано право собственности – в случае с недостроенной квартирой это невозможно. При работе с первичным рынком банки используют две схемы. При работе по первой схеме клиент сам выбирает фирму застройщика и объект, в котором он покупает квартиру.

Однако, учитывая высокие риски в сфере долевого участия, банк требует от заемщика в залог уже имеющуюся у него квартиру. После окончания строительства и возникновения прав собственности на новую квартиру, банк снимает залог на старую квартиру и берет в залог новую. При работе по второй схеме банк аккредитует несколько строительных компаний, прошедших финансовую проверку. В этом случае количество компаний и объектов, которые может выбрать заемщик, ограничивается, зато не требуется залога в виде уже имеющейся квартиры (подробнее в книге Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008)..

Заблуждение № 5: получение кредита ничего не стоит

К сожалению, это неправда. При получении ипотечного кредита заемщик должен быть готов к значительным единовременным выплатам. Например, только за рассмотрение заявки кредитным комитетом (без гарантии результата) нужно будет заплатить около \$100. После подбора объекта необходимо будет оплатить его независимую оценку (оценщиком банка) – \$100-150. За открытие счета в банке платят от 0,75% до 1% от суммы кредита. После покупки требуется также оплатить страховые взносы – 1,5-1,8% от суммы кредита (подробнее в книге Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам. – М.: АСТ: Астрель, 2008)..

Заблуждение № 6: без денег на первоначальный взнос не стоит и думать об ипотеке

Первоначальный взнос (т.е. сумма, которую необходимо внести за покупку квартиры самостоятельно) составляет в различных банках от 20-30% стоимости квартиры. Есть две возможности обойтись без первоначального взноса. Первая – получение кредита на потребительские цели (полученная сумма вкладывается в покупку квартиры). Второй путь доступен при условии, что у заемщика уже есть какая-либо недвижимость. В этом случае сделку можно провести по схеме ипотечного обмена. В качестве первоначального взноса будут зачтены деньги, вырученные от продажи имеющейся недвижимости.

Заблуждение № 7: если банк дает заемщику разрешение на определенную сумму, клиент получит именно ее, вне зависимости от стоимости квартиры

Если банк выдал заемщику разрешение на кредит, допустим, в \$30 000, заемщик рассчитывает именно на эту сумму. Однако при этом банк оговаривает, что выданный кредит будет составлять не более 80% (или 70% – в зависимости от банка) от стоимости квартиры. То есть, если заемщик нашел квартиру стоимостью \$35 000, банк выдаст ему не обещанные \$30 000, а всего лишь \$28 000 (80% от стоимости квартиры). Бывает и ситуация, когда выбранная клиентом квартира при независимой оценке банка оценивается ниже ее рыночной стоимости (требования продавца). В этом случае банк согласится дать кредит лишь в размере 80% (70%) от оценочной стоимости. Тогда заемщику приходится либо искать недостающие для покупки деньги самостоятельно, либо искать другую квартиру.

Заблуждение № 8: все риски заемщика страхуются

Это распространенное заблуждение, связанное с тем, что каждая ипотечная сделка обязательно страхуется. При покупке квартиры через ипотеку банки требуют следующие виды страхования: страхование права собственности, имущества, а также жизни и трудоспособности заемщика. Все расходы по страхованию несет заемщик. При этом страхуются не риски заем-

щика, а риски банка, и в случае наступления страхового случая все выплаты будут производиться именно в пользу банка. При желании заемщик может застраховать и свои риски, но за это ему придется платить отдельно.

Заблуждение № 9: если банк разорится, кредиторы банка заставят заемщика выплатить весь долг сразу

Это не так. Если банк разоряется, его активы достаются кредиторам. Но на судьбе заемщика это никак не отражается. У заемщика просто сменяется выгодоприобретатель, в пользу которого он выплачивает остаток суммы и проценты. Независимо от смены кредитора, условия кредитного договора не могут быть пересмотрены ни в каком случае.

Заблуждение № 10: если после нескольких лет выплаты сумм по кредиту, заемщик больше не может платить нужную сумму, банк отнимет все.

Это не так. Выплачивая проценты по кредиту в течение нескольких лет, человек успевает возместить банку некоторую часть кредита. Кроме того, существуют еще деньги, внесенные в качестве первоначального взноса. Эта доля в квартире принадлежит заемщику. В случае, если заемщик не может более выплачивать взносы по кредиту, купленная им квартира обменивается. Для заемщика приобретается жилье на ту сумму, которую он внес, а доплата идет на погашение долга банку (Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Требования к предмету залога

1. Требования к предмету залога могут отличаться в зависимости от Условий конкретного продукта, а также решением Кредитного комитета по согласованию с УЗ.

2. Ликвидность имущества, предоставляемого в обеспечение по обязательствам Заемщика.

3. Предмет залога (ипотеки) должен быть расположен на территории субъекта Российской Федерации, где осуществляет свою деятельность хотя бы одно из структурных подразделений Банка, если иное не предусмотрено Условиями продукта.

4. Не допускается залог Недвижимого имущества, на которое в соответствии с законодательством РФ не может быть обращено взыскание.

5. Предмет залога не должен стоять на учете по постановке на капитальный ремонт, снос или реконструкцию с отселением. Данная справка не обязательна и предоставляется на усмотрение Кредитного инспектора или по требованию рефинансирующей компании. Основными критериями для Москвы и Московской области могут быть: если дом этажностью 5 (Пять) и менее этажей, построен до 1975 года (Уточнение производится по спискам официальных сайтов – <http://www.snos-domov.ru> и т.д.).

6. Предмет залога или здание, в котором он находится, не могут быть особо охраняемым памятником архитектуры и природы, объектом культурного наследия с ограничением в использовании, в соответствии с действующим законодательством РФ.

7. Предмет залога должен иметь физический износ не больше 50% (Пятидесяти процентов).

8. Площадь Предмета залога, указанная в документах технического учета должна соответствовать площади, указанной в выписке из ЕГРП. Для объектов незавершенного строительства, допускается увеличение площади по документам БТИ. В таком случае после государственной регистрации должно выдаваться Свидетельство о государственной регистрации права собственности на новую площадь.

9. Допускается наличие не более 5 (Пяти) собственников (дольщиков), каждый из которых может не являться Заемщиком, но обязан выступить Залогодателем, если иное не предусмотрено Условиями.

10. Отсутствие в числе зарегистрированных по адресу Предмета залога следующих лиц: несовершеннолетних детей, военнообязанных и недееспособных лиц, а также лиц, находящихся в местах лишения свободы.

11. В зависимости от Условий может допускаться залог Индивидуальных домов для постоянного и сезонного проживания (летние, дачные, садовые домики и иные строения, по местонахождению которых может отсутствовать возможность постоянной регистрации), в том числе и с деревянными перекрытиями (в отношении которых СК согласилась производить страхование риска утраты и повреждения).

12. Отсутствие действующих обременений на Предмет залога. В отдельных случаях по решению Кредитного Комитета допускается последующий залог с учетом суммы действующего обременения. Последующий залог допускается, если он не запрещен предшествующими договорами о залоге и имеется письменное разрешение первых залогодержателей. При этом Залогодатель предоставляет в Банк Согласие первого залогодержателя на последующий залог (Приложение №5), нотариально удостоверенное подтверждение полномочий (доверенности) подписантов со стороны первого Залогодержателя.

13. В случае последующего залога предоставляется разница между рыночной стоимостью, умноженной на LTV, и остатком ссудной задолженности (в случае кредита и не возобновляемого лимита) или общим возобновляемым лимитом в другом банке – Залогодержателе.

Например: Рыночная стоимость предмета залога – 1 000 000 долларов США. Остаток задолженности по возобновляемой кредитной линии – 150 000 долларов США, а общий доступный лимит по линии – 300 000 долларов США. На какую сумму мы можем выдать новый кредит под прежний залог при дисконте 30%? Расчет: $1000000 * 0.7 - 300000 = 400000$ долларов США.

14. Передача в залог нежилых помещений и отдельно стоящих строений (в том числе жилых) возможна только с одновременной передачей в залог права собственности или права аренды земельного участка, на котором оно находится. Отсутствие оформленных земельных отношений подтверждается документально (например, письмом из Департамента земельных ресурсов).

15. Предмет залога не должен являться частью имущественного комплекса-предприятия.

16. Требования к Нежилым помещениям:

Нежилое помещение должно быть расположено в пределах муниципального образования с численностью населения не менее **50 (Пятидесяти) тысяч человек** (информация по данным СМИ или официальных сайтов).

Виды зданий, в которых может быть расположено Нежилое помещение:

- многоквартирный жилой дом (за исключением подвальных помещений);
- торговый комплекс;
- административно-офисное здание;
- отдельно стоящее здание, сооружение.

Здание, в котором расположено Нежилое помещение, или здание, которое само является нежилым помещением, должно отвечать следующим условиям и требованиям:

- не находиться в аварийном состоянии;
- иметь физический износ не более 50% (Пятидесяти процентов);
- иметь железобетонный, каменный или кирпичный фундамент;

Виды фундамента.		
Каменный	Железобетонный	Кирпичный
- бутовый; — бутобетонный; — ленточный; — столбчатый;	- ленточный; — сборный; — монолитный; — сборно-монолитный;	- ленточный; — столбчатый;
	Столбчатый Свайный Сплошная Монолитная плита	

- иметь стены из каменных материалов, в т.ч. крупных блоков и панелей;

Предметом залога не могут быть:

● Нежилые помещения деревянные, каркасные и щитовые, контейнерные, металлические, деревометаллические, каркасно-обшивные, надувные, из пленочных материалов и им подобные, сборно-разборные и передвижные здания, киоски и ларьки, овоще- и фруктохранилища, а также нежилые помещения находящиеся в вышеперечисленных зданиях.

Нежилое помещение должно отвечать следующим требованиям:

- должно быть подключено к централизованным и/или автономным системам электро- и водоснабжения,

- должно иметь исправное состояние дверей, окон, крыши (потолка).

В отдельных случаях по решению Кредитного Комитета допускается залог объектов нежилого назначения незавершенных строительством. При этом по решению КК процентная ставка до момента ввода объекта в эксплуатацию может быть выше, указанных в Условиях кредитования.

17. При залоге права аренды земельного участка, его срок должен быть не менее предполагаемого срока кредитования, увеличенного на 1 (Один) день, если иного не предусмотрено Условиями.

Согласие собственника земельного участка на залог прав аренды предоставляется в случае если:

а) договор аренды земельного участка заключен на срок 5 (Пять) лет, либо на меньший срок и земельный участок, право аренды которого передается в залог, находится в государственной или муниципальной собственности (*в случае если договор аренды заключен после 30.10.2001г.*);

б) земельный участок, право аренды которого передается в залог, не находится в государственной или муниципальной собственности, и договор аренды земельного участка предусматривает необходимость получения согласия собственника земельного участка);

При этом обязательно предоставление Отчета об оценке стоимости права аренды, зарегистрированного договора передачи земельного участка в аренду, кадастрового плана.

18. Площадь единого земельного участка, передаваемого в залог (ипотеку) не должна превышать 1 (Один) гектар, если иное не предусмотрено Условиями.

19. Возможность принятия каждого конкретного Предмета залога в обеспечение обязательств Заемщиков перед Банком, определяется соответствующим уполномоченным структурным подразделением Банка – Андеррайтером или Кредитным комитетом, на основании заключения Оценочной компании (по недвижимости) и/или заключения УЗ в соответствии с *Положением об оценке и мониторинге товарно-материальных активов, принимаемых в залог*. В исключительных случаях изменение LTV возможно по решению Кредитного комитета.

Общие требования

- Возраст на время действия кредита – 21 – 65 лет.
- (Возраст на момент подачи заявки на кредит от 21 года до 55 лет)
- Общий трудовой стаж – не менее 12 месяцев, в т.ч. по последнему месту работы – не менее 4 месяцев.
- Официально оформленная занятость. Банк готов рассматривать различные формы подтверждения доходов.
- Регулярность дохода. Получение доходов на территории РФ.
- Если заемщик работает по найму, то он может подтвердить свои доходы либо справкой 2-НДФЛ, либо дополнительной справкой в свободной форме, подписанной работодателем.
- По целевым кредитам Банка (покупка квартиры, дома) заемщик должен иметь средства на оплату минимального первоначального взноса, а также на оплату сопутствующих расходов по сделке.

Не требуется постоянная регистрация (прописка) в РФ и гражданство РФ. Отсутствие данного требования является одним из преимуществ кредитования в Банке.

Участие поручителей и Созаемщиков в сделке

- При определении суммы кредита Банк принимает к рассмотрению только доходы официальных супругов;
- Заемщиком по программам Банка всегда является супруг с более высоким доходом;
- Супруг Заемщика в обязательном порядке является созаемщиком по кредитному договору, если его доход превышает 25% общего семейного дохода;
- В ипотечной сделке допускается участие только одного супруга при условии заключения между супругами Брачного договора, соответствующего требованиям Банка;
- Предоставление заемщиком поручителей не является обязательным условием.
- Доходы поручителей не учитываются;
- Страхование поручителей не требуется;
- Поручитель также предоставляет заявление о согласии на передачу данных в бюро кредитных историй (БКИ) и заполняет анкету-заявление на получение кредита;

Учет доходов и расходов Заемщика

Принимаемые к рассмотрению доходы:

- Заработная плата;
- Доход за сверхурочную работу;
- Премияльные выплаты (бонусы);
- Доход от сезонной работы;
- Доход от работы по совместительству;
- Доход от сдачи собственной недвижимости в аренду;
- Ежемесячные страховые выплаты;
- Пенсионные выплаты;
- Доход от предпринимательской деятельности;
- Дополнительные доходы от преподавательской, репетиторской и др. аналогичной деятельности;
- Доход от использования зарегистрированных авторских прав.

Принимаемые к рассмотрению расходы:

- Платежи по другим ипотечным кредитам;
- Платежи по иным обязательствам;
- Алименты;
- Арендная плата;
- Коммунальные платежи;
- Содержание членов семьи и иждивенцев;
- Предыдущие и действующие кредитные договоры;
- Прочие ежемесячные обязательные расходы клиента.

Особенности учета дохода (Найм2):

● Если справка о доходе от работодателя выше рынка труда, тогда происходит одобрение дохода в пределах данных по рынку труда;

● Если справка о доходе от работодателя не выше max по рынку труда + 20%, соответствующее образование и квалификация, опыт работы в сфере (от 3 лет), компания существует > 1 года, тогда происходит одобрение заявленного дохода;

Основания для отказа в предоставлении кредита

- Негативная информация о заемщике;
- Несоответствие требованиям Банка;
- Отрицательная кредитная история;
- Отрицательное заключение службы безопасности;
- Соккрытие данных об имеющихся у заемщика кредитных обязательствах;
- Мошенничество.

Требования к Заемщику и Залогодателю

Заемщиком и Залогодателем могут быть только Физические лица – резиденты РФ и нерезиденты РФ (при условии документального подтверждения законности пребывания на территории РФ, в зоне присутствия Банка), если иное не предусмотрено Условиями продукта.

Возраст на момент подписания Кредитного договора и договора Залога не менее 18 лет. Срок окончания выплат по Кредиту должен заканчиваться до достижения Заемщиком и Залогодателем 65-ти летнего возраста, но может различаться в зависимости от Условий продукта.

Лицо мужского пола в возрасте до 27 лет при отсутствии документов, подтверждающих отсрочку от прохождения воинской службы до достижения 27 лет или увольнение в запас, может участвовать в Кредитном договоре при обязательном привлечении дополнительного Созаемщика, отвечающего требованиям по оценке платежеспособности, не подлежащего призыву на срочную воинскую службу.

Отсутствие негативной информации об исполнении финансовых обязательств Заемщиком, в том числе по полученным кредитам и займам.

Отсутствие информации о существующих судебных разбирательствах, аресте, разделе или отчуждении имущества, криминальных сделках и иной негативной информации в отношении Заемщика/Залогодателя.

Отсутствие негативной информации (сокрытие налогов, участие в сделках носящих криминальный или сомнительный характер, неустойчивое финансовое положение) об организации в которой работает Заемщик.

Отсутствие иной негативной информации.

СПИСОК ДОКУМЕНТОВ ЗАЕМЩИКА/СОЗАЕМЩИКА

1.1	Анкета-заявление Заемщика/Созаемщика	О		Оригинал
1.2	Паспорта гражданина РФ либо гражданина иностранного государства;	О		Копии всех страниц
1.3	Дополнительные документы, удостоверяющие личность гражданина иностранного государства: >> документ, подтверждающий право иностранного гражданина или лица без гражданства на пребывание (проживание) в Российской Федерации (вид на жительство, разрешение на временное проживание, виза, иной документ), сроком не менее срока кредитования с даты предоставления кредита; >> документ, подтверждающий адрес жительства/регистрации или места пребывания; разрешение на работу на территории РФ	О		Копии всех страниц
1.4	Военный билет Заемщика/Созаемщика или документ его заменяющий для лиц, призывного возраста (в соответствии с ФЗ «О воинской обязанности и военной службе» от 28.03.1998 г.	Н		Копия всех заполненных страниц
1.5	Свидетельство о регистрации брака, о расторжении брака	Н		Копии
1.6	Заграничного паспорта с визами за последние 2 года (при наличии виз)	Т		Копии страниц с визами за последние 2 года
1.7	Брачный контракт	Н		Копия
1.8	Справка о доходах по форме 2 – НДФЛ либо другой документ, подтверждающий устойчивое финансовое состояние	О		Копии

Тип: О – обязательные к представлению; Н – предоставляются при наличии; Д – дополнительные документы; Т – по требованию Банка; НК – может быть предоставлена на сделку при условии соблюдения требований Банка

Документы по недвижимости для предоставления в Банк

1. Отчет об оценке.
2. Копии всех страниц паспортов собственников.
3. Копии правоустанавливающих документов и документов основания права.
4. Копия выписки из ЕГРП (срок действия 30 дней). Должна быть действительна на дату подписания договора.
5. Копия экспликации и поэтажного плана жилого помещения либо копия технического паспорта.
6. Справка об отсутствии задолженности по оплате коммунальных услуг, либо копия финансово-лицевого счета.
7. Справка об отсутствии задолженности по уплате налога на имущество.
8. Копия выписки из домовой книги.

Кредитование под залог недвижимости целевой (один из примеров)

Вид финансирования	Кредит, не возобновляемая кредитная линия.		
Начисление процентов	Ежемесячно на фактически оставшуюся сумму задолженности.		
Порядок погашения	Кредит - Аннуитет. Не возобновляемая линия — ежемесячно проценты и ежемесячно ОД равными долями.		
Валюта кредита	Рубли РФ.		
Минимальная сумма	Не менее 25 % от рыночной стоимости Предмета залога. Москва и Санкт-Петербург — 940 000 RUB; Регионы — 590 000 RUB.		
Максимальная сумма	23 500 000 RUB		
Максимальный процент от обеспечения к выдаче		Москва и Санкт-Петербург	Иные регионы
	Квартира (таунхаус)	60	40
	Дом + земля (черта города или область)	60	50
	Нежилая недвижимость	50	50
Срок кредитования	До 3 лет (до достижения Заемщиком/Залогодателем 65-ти летнего возраста).		
Обеспечение кредита	Залог имеющихся и приобретаемых: 1) квартир; 2) таунхаусов; 3) индивидуальных жилых домов; 5) земельных участков с готовыми постройками (домами); 6) прав долгосрочной аренды на земельные участки; 7) нежилой недвижимости и т.д.		

Процентная ставка	До 2 (Двух) лет (вкл.)	От 2 (Двух) до 3 (Трех) лет (вкл.)
Клиенты/Сотрудники Банка и корпоративных Клиентов	__%	__3%
Единовременная комиссия за предоставление кредита (НДС не облагается)	3 % от суммы кредита/лимита - Клиенты/Сотрудники Банка и корп. Клиенты. Минимум 35 000 RUB.	
Отсрочка по уплате первых платежей ОД до 6 месяцев	Каждый месяц отсрочки увеличивает годовую процентную ставку по кредитному договору на 0,5% на весь срок кредитования.	
Ежемесячная комиссия за неиспользованный лимит (НДС не облагается)	1 % годовых только для не возобновляемых кредитных линий.	
Минимальная сумма транша	200 000 RUB или эквивалент.	
Выдача кредита	Производится путем зачисления суммы кредита непосредственно на счет Заемщика.	
Страхование	- Страхование риска утраты (гибели) или повреждения Объекта недвижимости (кроме земельных участков); — Страхование риска прекращения или ограничения права собственности Объекта недвижимости (по решению Банка). Страховая сумма не менее 100% от кредита/лимита. Срок действия страхового полиса - срок действия Кредитного договора + 1 день.	
Штрафные санкции	Пеня в размере 1 % от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки. Пеня за непредставление обеспечения/страхового полиса в размере 1 % от суммы задолженности за каждый календарный день просрочки.	

Досрочное погашение	Без ограничений в день планового платежа
Порядок оценки (по выбору Банка)	- Независимая оценка аккредитованной Банком Оценочной компанией, подтвержденная УЗ Финала (Банка). — Проведение самостоятельной оценки специалистами Банка.
Форма оформления залога	Договор купли продажи за счет кредитных средств (ипотека в силу закона) или договор об ипотеке (ипотека в силу договора), подлежащие обязательной государственной регистрации, без выпуска Закладной.
Прочие расходы	Услуги по оплате независимой оценки предмета залога; Услуги по оплате тарифов и пошлин за государственную регистрацию договоров, перехода права собственности и права залога объекта недвижимости; Услуги по оплате страховых премий; Услуги по оплате комиссии Риэлтера (договоренность между Заемщиком и Риэлтером).

Глава 2. Ипотека в системе способов обеспечения исполнения обязательств

§ 1. Способы обеспечения исполнения обязательств

Поскольку гражданско-правовое обязательство само по себе еще не гарантирует его исполнение, существуют меры, которые побуждают каждую из сторон исполнять обязательства надлежащим образом и (или) создают дополнительные гарантии защиты интересов управомоченного лица, предусмотренные законодательством или договором сторон.

Обеспечительные меры принудительного характера установлены в целях ограждения интересов кредитора и предотвращения либо уменьшения размера негативных последствий возможного неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства должником.

Они состоят в возложении на должника дополнительных обременений, на случай неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, либо: в привлечении к исполнению обязательства наряду с должником третьих лиц; в резервировании имущества, за счет которого может быть достигнуто исполнение обязательства (залог, задаток); в выдаче обязательства уполномоченными на то органами по оплате определенной денежной суммы. Для обеспечения исполнения обязательств используются различные средства, методы, способы и меры в широком смысле слова (см. подробнее Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

Вообще все то, что по правилам благоразумия может побудить должника к точному исполнению договора, будучи совместным существующими юридическими определениями может служить его обеспечению». «Юридический быт создает искусственные приемы для доставления обязательственному праву той твердости, которой недостает ему по существу, именуемые способами обеспечения договоров (неустойка, поручительство, залог и др.).

Правовой институт обеспечения исполнения обязательств сложился в глубокой древности. Например, отдельные способы обеспечения упоминаются в Библии, законодательных актах Рима, Ассирии и других древних цивилизаций. Различные способы обеспечения обязательств использовались и в Древней Руси. Например, Псковская Судная грамота указывает на заклад (п. п. 14, 28, 29 и др.), поруку (п. п. 32, 33 и др.), переход сына (иного близкого родственника) обязанного лица в состояние ответственного за долг (п. 76) и т.д.

Некоторые из указанных в статье 329 ГК РФ способов (задаток, неустойка, поручительство, залог) относятся к числу традиционных, известных, как отмечалось выше, еще римскому частному праву. Они предусматривались как русским гражданским правом, действовавшим до 1917 г., так и гражданским правом советского периода.

Историко-сравнительный анализ позволяет ученым утверждать, что формирование государственной властью правил, способных гарантировать исполнение долга, является столь же естественным, как и создание норм, регулирующих общие вопросы возникновения и исполнения обязательств.

В законодательстве ряда стран институт обеспечения исполнения обязательств не только один из наиболее обширных, но и содержит неизвестные нашему законодательству понятия. Например, Единообразный Торговый Кодекс США в качестве самостоятельных правовых категорий выделяет «обеспечительный интерес» (security interest), «обеспечивающее имущество» (collateral), «обеспеченная сторона» (secured party) и т.д. В зарубежном законодательстве и коммерческой практике используются и иные институты, многие из которых рассматриваются у нас в качестве мер оперативного воздействия на неисправного контрагента по договору.

В настоящее время не вызывает сомнения необходимость обогащения российской науки гражданского права за счет концепций, сформулированных на базе иных правовых систем.

Однако восприятие соответствующих концепций и адаптация их к условиям гражданского оборота в России не должны приводить к утрате уже накопленного. Нельзя допустить зачеркивания положительного, обстоятельно разработанного учения об обеспечении исполнения обязательств. Поэтому рецепция (заимствование) отдельных конструкций обеспечения из других правовых систем, их творческая переработка применительно к потребностям отечественной экономики были бы весьма желательными.

Мерам (способам) обеспечения исполнения обязательств посвящено значительное число работ известных ученых. Так, способы обеспечения исполнения обязательств характеризуются имущественным содержанием и нацеленностью на побуждение должника к исполнению своего долга (а не только на его наказание как правонарушителя).

По мнению Дениса Александровича Шевчука, они отличаются от юридических средств, имеющих целью реализацию иных гражданско-правовых обязанностей (т.е. от мер оперативного воздействия на контрагента, мер ответственности и т.д.), особой целевой направленностью. Причем разные способы обеспечения исполнения обязательств характеризуются неодинаковой направленностью: одни призваны стимулировать должника к исполнению своих обязанностей, другие – защитить интересы кредитора в случае нарушения обязательств должником, третьи совмещают эти задачи.

Перечень обеспечительных мер является открытым. В соответствии со ст. 329 ГК, помимо указанных способов, могут использоваться и иные, предусмотренные законом или договором.

Обеспечительные (обеспечивающие) отношения традиционно относят к так называемым аксессуарным, т.е. дополнительным, вспомогательным, с одной стороны. Существует мнение, в соответствии с которым «основным средством заставить должника исполнить обязательство служит возмещение убытков», а способы, названные в ст. 329 ГК, являются дополнительными.

С другой стороны, большинство из способов обеспечения исполнения обязательств носят зависимый от основного обязательства характер. Они зависимы от тех обязательств, которые ими обеспечиваются (основных обязательств). Производность и зависимость проявляются прежде всего в том, что обеспечительное обязательство возникает постольку, поскольку существует основное обязательство; недействительность основного обязательства влечет недействительность дополнительного; при прекращении основного обязательства обычно прекращается и дополнительное и т.д. (ст. 180 ГК). Способы обеспечения исполнения обязательств не могут существовать самостоятельно, без другого обязательства, исполнение которого они обеспечивают. Они не могут возникнуть ранее того обязательства должника, выполнение которого обеспечивают, не могут и «пережить» основное обязательство. Однако судьба дополнительного обязательства не влияет на действительность основного. Например, кредитный договор сохраняет силу и в случае признания недействительным договора поручительства, которым обеспечивается исполнение данного обязательства. Следует отметить своеобразие также банковской гарантии – она независима от основного обязательства (подробнее в книге Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.