

ИЛЬМИРА МИНГАЗУТДИНОВА

**Не учите меня жить, лучше
помогите купить квартиру!**

КАК КУПИТЬ СОБСТВЕННОЕ ЖИЛЬЕ
В РАССРОЧКУ БЕЗ %?



Ильмира Мингазутдинова

**Не учите меня жить, лучше
помогите купить квартиру!**

**Как купить собственное
жилье в рассрочку без %?**

«Издательские решения»

Мингазутдинова И.

Не учите меня жить, лучше помогите купить квартиру!

Как купить собственное жилье в рассрочку без %? /

И. Мингазутдинова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-980243-9

Ипотека — не панацея! Альтернатива ипотеке существует! Уже несколько лет у нас в России люди покупают квартиры в беспроцентную рассрочку. Но многие наши граждане об этом не знают. Какой вариант вам больше всего нравится: взять ипотечный кредит в банке в размере 2 120 000 руб. и за 15 лет вернуть банку уже 4 297 509 руб.? Или за 10 лет переплатить всего 437 000 руб.? Если вы предпочитаете первый вариант — тогда не надо покупать эту книгу. А если второй — тогда это именно то, что вы ищете!

ISBN 978-5-44-980243-9

© Мингазутдинова И.
© Издательские решения

Содержание

1. Введение	6
Вместо предисловия	6
Об авторе	7
2. Основная часть	10
2.1. Способы приобретения жилья в собственность	10
2.2. Ипотека	11
2.2.1. История ипотеки	11
2.2.2. Что такое ипотека, ипотечное кредитование	11
2.2.3. Список документов для приобретения квартиры в ипотеку	12
2.2.4. основные характеристики приобретения квартиры в ипотеку	13
2.2.5. Почему клиенты чаще всего выбирают ипотеку и почему ипотека кажется надежнее?	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

**Не учите меня жить, лучше
помогите купить квартиру!
Как купить собственное
жилье в рассрочку без %?**

Ильмира Мингазутдинова

© Ильмира Мингазутдинова, 2021

ISBN 978-5-4498-0243-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

1. Введение

Вместо предисловия

Перед тем, как начать знакомиться, давайте определимся для чего вы здесь?

Если вас действительно заинтересовала покупка квартиры другим альтернативным способом – не через ипотеку, тогда вы обратились по адресу, и я постараюсь дать вам максимум информации, чтобы у вас не осталось ни одного вопроса.

Если же вы за ипотеку обеими ногами и руками, и готовы с пеной у рта доказывать всем, что лучше и надежнее её больше ничего нет на белом свете, тогда я, думаю, будет лучше даже не начинать читать мою книгу – это будет для вас напрасной тратой времени. Мои клиенты, читатели и подписчики знают, как трепетно я отношусь к своему, а тем более, к чужому времени. Лучше подарите эту книгу кому-нибудь, кто отнесется к ней с интересом; ну, а если вы её уже купили – тогда перепродайте.

Я не собираюсь никому ничего доказывать, и ни с кем спорить. Я лишь высказываю свою точку зрения.

Моя книга для тех, кто привык анализировать, думать своей головой, самостоятельно принимать решения; для тех, кто открыт к получению новой информации. Предвижу, что у этой книги будут не только поклонники, но и противники, и критики. Хотите откровенно? – мне всё равно! Я знаю, что делаю хорошее дело, что таким образом я смогу достучаться до большого количества людей – считайте это своего рода пропагандой альтернативы ипотеки.

Об авторе

Итак, давайте знакомиться! Меня зовут Ильмира Мингазутдинова. Большую часть своей жизни работала на себя, однако опыт работы по найму имелся. В настоящее время жизненные обстоятельства заставили меня вновь устроиться на работу (на то есть свои причины), но думаю, что это ненадолго. Да, сейчас я работаю по найму. У меня есть свой финансовый план по выходу из крысиных бегов, и работа по найму мне нужна для осуществления моих планов. В последнее время я серьезно изучаю финансовую грамотность (ведь в школе нас этому не учили). Являюсь профессиональным копирайтером и сертифицированным специалистом в области SMM-продвижения, интернет-маркетинга, а также создания качественных и красивых лендингов (продающих страниц). Мне всегда нравилось помогать людям, поэтому, в настоящее время я приобретаю новую и весьма востребованную специальность консультанта по корневой терапии. Но сейчас речь пойдет не об этом...

Наверное, вы задались вопросом, зачем же я взялась тогда за написание книги по такой важной и злободневной теме, как покупка квартиры?

Дело в том, что на сегодняшний день – август 2020 года – я более 14 лет проработала риелтором. Собственно говоря, я и дальше продолжаю работать, просто поменяла формат своей работы. Последние 1—2 года хотела было полностью отойти от недвижимости, но в последний момент передумала. Почему вдруг я приняла решение – уйти из недвижимости? По нескольким причинам.

Во-первых, рынок недвижимости претерпел очень большие изменения. С одной стороны, вроде бы ужесточили контроль, практически каждая вторая сделка по требованию закона оформляется нотариально, с другой стороны, этот процесс стал более открытым и прозрачным для простых граждан.

И услуга риелтора, в принципе, стала не такой востребованной как раньше, лет 10—15 тому назад. Единственное исключение составляет ипотека. Ни для кого не секрет, что сейчас практически все риелторы зарабатывают на том, что предлагают своим клиентам ипотеку. Их работа состоит в том, чтобы один раз встретиться с клиентом, узнать его желания, взять у него все необходимые данные, а потом только сообщить ему в каком банке под какой процент ему одобрен ипотечный кредит.

Ну, и соответственно, помочь ему оформить этот кредит, собрать все необходимые документы и купить квартиру.

Клиенты довольны! Да, в этом случае работа риелтора очень заметна – он экономит своему клиенту массу времени на сбор документов, заполнение всех необходимых многостраничных анкет, хождение по банкам, уход от подводных камней и т. д. Хотя сейчас банки облегчают этот процесс, предлагая простым гражданам подать заявку онлайн, и тем не менее, человеку, не сведущему в этих вопросах, чтобы разобраться самостоятельно, потребуется намного больше времени, и не всегда он может выбрать самый выгодный для себя вариант. У большинства риелторов этот процесс поставлен, в буквальном смысле, на конвейер.

После 5—6 лет выдачи первых ипотечных кредитов среди знакомых риелторов (и не только среди них), а также в прессе стало появляться много неприятных историй о том, как людей после 3-4-5 лет выгоняли на улицу вместе с детьми из-за того, что они не могли больше платить ипотеку. Были и совсем печальные истории, когда умирал единственный кормилец в семье, а жена оставалась с 2 (3) детьми и с ипотечным кредитом на руках... В этой книге я обязательно буду рассказывать об этих историях.

Сразу хочу предупредить, дабы не вызвать недовольства и негодования со стороны реальных героев рассказанных мной историй, что все имена в книге изменены, и любые совпадения с реальными людьми чистая случайность.

Видеть эти реальные истории и читать о них мне было очень неприятно. Неприятно было осознавать свою причастность к этому процессу, хотя справедливости ради надо сказать, что ни одного из моих клиентов (хвала Всевышнему!) такая участь не постигла. Но, как говорится, семя сомнений попало на благодатную почву, закрались сомнения... А, правильно ли я поступаю?

Во-вторых, с годами приходит жизненная мудрость и опыт; человек обращается к Всевышнему и начинает задумываться о многих вещах, происходящих с нами в жизни. Так произошло и со мной. Я пришла к пониманию, что всё в этой жизни происходит по Его воле; от него мы приходим в этот мир и к нему будем возвращены.

Не сказать, что я раньше не верила в Бога. Вера была всегда, но не было осознанности и глубокого понимания; как будто она была какая-то поверхностная... Когда я стала изучать Коран, я узнала, что мусульманам категорически запрещено как давать деньги под проценты, так и брать деньги под проценты.

Именно этот момент и стал решающим в том, что я отошла от ипотеки. После того, как я пришла к решению, что не хочу больше участвовать в этом процессе (по озвученным причинам), ко мне пришла новая информация. Правильно говорят, что если где-то убывает, то в другом месте обязательно прибывает.

Вот и у меня так случилось: я перестала оформлять людям ипотеку, и практически именно в это время нашла другой законный и человечный способ покупки квартиры в беспроцентную рассрочку. Я называю этот способ человечным, потому что он исключает многолетнюю кабалу, именуемую у нас ипотекой. Да-да, именно у нас, в нашей стране, ипотека является кабалой, потому что в Европе ипотеку больше, чем 2—4% годовых нигде не дают – у них просто люди не будут её брать.

Я узнала о том, что у нас в России появилась законная альтернатива приобретения жилья в собственность, а именно – в беспроцентную рассрочку до 10 лет, то есть жилье можно купить в простую рассрочку! Точнее сказать, эта альтернатива всегда у нас была, просто она не была такой популярной, как ипотека. Почему? Вы об этом обязательно узнаете, если дочитаете книгу до конца.

Такая альтернатива ипотеки с профессиональной точки зрения вызвала у меня неподдельный интерес. А поскольку я по жизни – очень ответственный человек, и не могла начать предлагать этот продукт людям, пока сама лично не смогу убедиться в легитимности и законности такой альтернативы. И я поехала сначала в Казань, потом в Москву. Об этом я еще буду писать на страницах своей книги. К слову сказать, со мной тогда поехала еще одна из моих клиенток: я обязательно расскажу вам её историю – такая же дотошная и щепетильная, как и я, желающая сама лично разобраться во всем и проверить.

Таким образом, только после того, как я убедилась, что это всё абсолютно законно и, главное, надёжно и безопасно, я решила начать знакомить людей с новым способом приобретения недвижимости в собственность.

К тому же, у меня осталась хорошая база клиентов, огромный опыт... Люди звонят, просят помочь им, проконсультировать, советуются, как лучше решить их жилищный вопрос. Было бы неразумно с моей стороны в такой ситуации порвать все отношения с недвижимостью.

К слову сказать, мое решение отказаться от ипотеки и начать предлагать людям её альтернативу тогда многие не поняли и не оценили... Директор агентства недвижимости, в котором я на тот момент проработала уже 10 лет риелтором, мои благие намерения не оценила и предложила мне... уволиться. До сих пор помню её слова: «В моем агентстве ты это предлагать не будешь!»

Было жаль и обидно, что меня не услышали... Не захотели услышать! Мне даже не дали слова высказаться, объяснить свой поступок, свои мотивы; рассказать о самой программе в деталях. Не помогло даже то, что я 10 лет верой и правдой, честно работала в этом агентстве.

Не знаю, почему меня не захотели выслушать... Может быть, директор агентства сомневался в надежности и законности этого способа покупки недвижимости; может быть, не хотел менять то, что уже сложилось годами, прекрасно работает (не надо заморачиваться!) и приносит хороший доход – я не знаю, что двигало этими людьми. Но выслушать меня отказались.

У человека всегда есть выбор. У меня он тоже был. Первый путь: остаться в агентстве и продолжать предлагать людям ипотечные кредиты на кабальных условиях, зарабатывать при этом неплохие комиссионные, но испытывать при этом постоянный дискомфорт и угрызения совести. Этот путь легкий и не требующий большой ответственности.

И второй путь: уволиться с агентства недвижимости по сути в никуда, начать предлагать людям альтернативу ипотеки, и на какое-то время, наверное, забыть о заработках в этой сфере... Путь не легкий, но дающий возможность жить в гармонии с собой и с миром, получать удовольствие от своей работы и нести людям радость.

Я понимала, что альтернативный способ покупки жилья спустя много лет все равно одержит победу над ипотекой, но тогда для большинства это казалось утопией. Я это понимала, и поэтому, не стала ни на кого обижаться (к слову сказать, я давно уже ни на кого не обижаюсь), хотя признаюсь, что то, как поступили со мной тогда в агентстве – было очень неприятно...

Я недолго думала и выбрала второй путь. Тот, который не обещал сразу больших денег; я бы даже сказала, путь тернистый – ведь я понимала, что мне придется много, очень много беседовать с людьми, объяснять им и в ответ получать много негатива. Я осознавала, что первым прокладывать дорогу всегда труднее, и тем не менее, я все равно выбрала второй путь. И несколько не жалею об этом!

Не буду сейчас рассказывать вам о всех трудностях, через которые мне пришлось пройти. Скажу только, что, благодаря им моя жизнь изменилась, изменилась я сама. В очередной раз я получила подтверждение словам, что послушного судьба ведет, упрямого тащит.

Решение написать книгу пришло ко мне внезапно – посоветовал один предприниматель. Я подумала – а почему бы и нет? Проработав в этой сфере офлайн 14 лет, я увидела, насколько многие наши граждане малограмотны или вообще безграмотны в этой теме.

Я увидела, как ими манипулируют или вводят в заблуждение некоторые риелторы. И порой происходит это не из-за того, что тот или иной риелтор – плохой человек. Чаще всего это происходит по двум причинам:

1. Из-за того, что «Обжегшись на молоке – дуют на воду».

Очень много у нас в стране было случаев, когда людей просто обманывали, и они становились жертвами мошенников.

2. Многие риелторы сами еще плохо знают законы нашего государства. Они не растут, не развиваются, не повышают свой профессионализм, свой уровень знаний, они закрыты к получению новой информации, и как следствие – всё новое вызывает у них противоречие, отрицание и стойкое неприятие. Тем более, если старое и проверенное дает стабильный и хороший доход – зачем что-либо менять?

И тогда я подумала: «А действительно, почему бы мне не написать книгу для тех, кому это надо? Для тех, кто умеет считать свои деньги, умеет анализировать и не хочет 15—30 лет кормить чужого дядьку?» Тем более, что за последние 2 года я окончательно осознала, что мне очень нравится писать, и у меня неплохо это получается.

Я не буду никому ничего доказывать! Я просто выскажу через книгу свое мнение – кому надо будет, тот обязательно воспользуется этой возможностью. А кому нет – они книгу и не купят...

2. Основная часть

2.1. Способы приобретения жилья в собственность

Для начала давайте разберем, какие существуют основные способы приобретения недвижимости в собственность. Существует несколько способов:

– *Получение в процессе приватизации*. То есть бесплатная передача недвижимости в собственность от государства. Этот способ уже практически изжил себя, исчерпал, поскольку всё, что можно было приватизировать в жилом фонде, уже, как правило, приватизировали. В приватизации участвовали, как правило, старшее поколение, а нашим детям и внукам уже, как говорится, не судьба – поучаствовать в приватизации, поскольку бесплатного жилья больше в нашем государстве практически нет и не будет.

– *Покупка за наличные деньги* – здесь все понятно; думаю, объяснять ничего не надо. Есть деньги – покупаешь; есть много денег – покупаешь много недвижимости.

– *По решению суда* – это способ, при котором недвижимость достается нам в собственность по суду. Здесь ситуации могут самые разные, я рассматривать их здесь не буду. Есть решение суда о передаче недвижимости в собственность – значит, становишься собственником.

– *В наследство по свидетельству о праве на наследство по закону (или по завещанию)* – думаю, здесь тоже все понятно. В данном случае идет речь о недвижимости, которая достается нам в наследство от наших родных и родственников.

– *По договору дарения*. Здесь тоже все понятно. Недвижимость вам могут подарить ваши друзья, родственники, родные...

– *По жилищному сертификату*, которое выдает государство. Эти сертификаты могут самые разные и на разные суммы: материнский, военный и другие.

– *Выигрыш в лотерею*. Интересный способ стать владельцем собственной недвижимости, но имейте ввиду, что по закону в этом случае вам придется уплатить в доход государства 35% от стоимости выигранной недвижимости.

– *Покупка недвижимости через ипотечный кредит*. В народе он именуется одним словом – ипотека. Для этого надо зарабатывать очень много денег (причем официально); иметь хорошую кредитную историю и незапятнанную биографию. Все это бывает не у каждого.

– *Покупка недвижимости через жилищный кооператив*. Это новое – хорошо забытое старое. Здесь есть очень много плюсов и этот способ приобретения недвижимости доступен практически каждому. О нем я буду еще не раз рассказывать в этой книге.

Как видите, из всех 8 способов любой из нас по большому счету может претендовать только на 2 способа: это покупка через ипотеку и через жилищный кооператив. Остальные способы, согласитесь, очень индивидуальны, имеют свои особенности, и ряд обстоятельств, в силу которых не каждый может на них претендовать. Вот об этих 2 способах мы, собственно говоря, и поведем речь в нашей книге.

2.2. Ипотека

2.2.1. История ипотеки

Вкратце об истории ипотеки. Много писать не буду, скажу буквально несколько предложений – всё-таки книга посвящена больше не ипотеке, а ее альтернативе.

Принято считать, что история ипотеки начинается в России с конца 20 века. А именно с принятия в 1998 году Федерального закона «Об ипотеке». Однако произошедший в России в августе 1998 года дефолт, буквально через месяц после принятия закона, нарушил все планы нашего Правительства.

Лишь в начале 2000-х годов ипотечный рынок начал оживать. И на 2005—2007 г.г., когда уровень инфляции снизился, и доходы населения начали вырастать, начался активный рост ипотечного рынка. Помню, как люди с большой опаской брали ипотечные кредиты, потому что очень боялись, что не смогут платить. Но всё равно брали, потому что другого способа купить себе жилье тогда и не было, а жить где-то надо было...

Ипотечный рынок развивался с попеременным успехом: то взлет, то падение... 2008—2009, 2012, 2014, 2018... Не буду сейчас описывать подробно все его этапы. Да, у нас принято считать, что ипотечное движение сейчас получило в России хорошее развитие, но, по моему мнению, проблема жилья в России так до сих пор и не решена. Я считаю, что она как была проблемой №1, так ею и остаётся...

Всё больше и чаще молодые люди стали уезжать за границу – работать и жить, потому что обеспечить себя и свою семью, купить себе жилье в нашей стране и обеспечить себе достойное проживание, к сожалению, не могут.

2.2.2. Что такое ипотека, ипотечное кредитование

В этой книге я не буду заваливать вас терминами – это ни к чему. Для меня важно, чтобы вы поняли основные моменты и четко уяснили для себя, что же такое на самом деле ипотека, а также все её плюсы и минусы. Прежде, чем предлагать людям что-то новое (хотя и хорошо забытое старое), надо, чтобы они понимали и разбирались в том, что сейчас на рынке есть и чем они на данный момент пользуются.

Большинство из нас часто говорит слова «ипотека» и «ипотечное кредитование», подразумевая одно и то же. На самом же деле это 2 разных понятия и стоит их понимать и различать. Итак, давайте разбираться.

Ипотека – это не кредит в банке, это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остаётся во владении и пользовании должника, а кредитор, в случае невыполнения последним своего обязательства, приобретает право получить удовлетворение за счёт реализации данного имущества.

Перевожу на русский язык – к примеру, вы берете большую сумму денег и ваш кредитор, чтобы подстраховаться, документально оформляет ипотеку на ваше жилье, то есть он как бы берет её в залог ваших обещаний своевременно расплатиться. То есть вы продолжаете владеть и пользоваться своим жильем, но распоряжаться вы им не можете (продать, подарить, завещать и т.д.) до тех пор, пока с кредитором полностью не рассчитаетесь – он накладывает на вашу квартиру обременение, и оно регистрируется соответствующим образом в Едином государственном реестре.

Это бывает очень редко, но бывает. На моей практике такой случай был – я помогала продать квартиру одному москвичу, на квартиру которого было как раз наложено такое обременение. Когда-то несколько лет назад он брал крупную сумму денег у своих знакомых, и они

в качестве своей гарантии наложили на его квартиру ипотеку. Продавцу, а точнее мне, представлявшему его интересы, пришлось изрядно попотеть, пока мы сняли обременение с его квартиры.

Дело в том, что долг был уже давно, как несколько лет, погашен, но юридически, поскольку мой клиент со своей семьей уже давно жил в Москве, это дело было до конца не оформлено. И для того, чтобы снять это обременение, нам пришлось искать сначала кредитора и ехать с ним в Росреестр – благо, он был в городе и никуда не уезжал. Да, закон обязательно требует присутствия в этом случае обеих сторон. А то пришлось бы нам доказывать потом в суде, что мой клиент – честный и порядочный человек и добросовестный исполнитель.

Только после того, как обременение было снято, мы смогли продать его квартиру. При регистрации такой ипотеки обязательно требуется личное присутствие в Росреестре обеих сторон.

Ипотечный кредит – одна из составляющих ипотечной системы. При получении кредита на покупку недвижимого имущества сама приобретаемая недвижимость поступает в ипотеку (залог) банку как гарантия возврата кредита.

Здесь всё понятно. Вы берёте целевой кредит непосредственно на покупку недвижимости, и приобретаемая вами квартира поступает автоматически в залог (ипотеку) банку до тех пор, пока полностью с ним не рассчитаетесь. Такая форма ипотеки называется *ипотека в силу закона*, что, собственно говоря, и было написано в выдаваемом свидетельстве о праве собственности на недвижимость раньше. Сейчас, по новому закону, свидетельства не выдаются – выдается выписка, но и там вы тоже увидите эту запись.

Однако стоит оговориться. Если кредит выдается на покупку квартиры, а сама квартира в залог не оформляется, то такой кредит ипотечным являться не будет. В этом случае, на сделке не обязательно присутствовать обеим сторонам (я сейчас говорю про заемщика и банк) – достаточно только покупателя-заемщика со всем необходимым пакетом документов (кредитный договор, закладная, расписки и т.п.). На квартиру также накладывается обременение и действуют те же правила – заемщик и владелец может владеть и пользоваться, но не распоряжаться, пока не будет полностью погашен весь долг перед банком.

2.2.3. Список документов для приобретения квартиры в ипотеку

Чтобы взять ипотечный кредит в банке, надо собрать огромный пакет документов. Давайте прочитаем, что он в себя включает:

1. Заявление
2. Паспорт
3. Трудовая книжка
4. Справка о доходах за последние 3—12 месяцев (в разных банках по-разному)
5. Поручители (в некоторых случаях, по условиям программы того или иного банка)
6. Страхование свидетельство
7. Свидетельство о постановке на налоговый учет
8. Военный билет (для мужчин)
9. Документ об образовании
10. Свидетельство о браке (разводе)
11. Свидетельства о рождении детей
12. Документы о своевременной оплате коммунальных услуг
13. Брачный договор (в некоторых банках)
14. Выписки или справки с пенсионного фонда (если в ипотеку вкладывается материнский капитал)

15. Нотариальное согласие (в случае, если квартира будет оформляться на одного из супругов)

16. Нотариальное согласие обоих родителей на то, что на квартиру будет наложено обременение (это для органов опеки и попечительства). Поясню для несведущих, кто и для чего спрашивает эту бумагу.

Если возникает необходимость включать несовершеннолетних детей в собственники приобретаемой по ипотеке квартире (эта необходимость возникает тогда, когда для внесения первоначального взноса приходится продавать уже имеющееся какое-либо жилье, где дети являются в том числе собственниками). Поскольку на квартиру будет наложено со стороны банка обременение, то органы опеки требуют от родителей такое нотариальное согласие (что родители в курсе и несут ответственность за полную выплату кредита).

Кстати, не понятно, зачем вообще нужен этот документ? Согласны они или не согласны – на квартиру в любом случае будет наложено обременение. Я думаю, что данное согласие носит скорее всего информативный характер – что родители оповещены и осознают последствия своих действий. Но в случае каких-то непредвиденных и незапланированных обстоятельств (потеря работы, болезнь, смерть одного из заемщиков) это ни в коей мере не застраховывает и не гарантирует заемщикам, что их дети не пострадают. По моему мнению, это простая «подстраховка» со стороны органов опеки – мол, мы сделали всё от нас зависящее: родители предупреждены и оповещены, вот нотариальное согласие – пусть отвечают сами.

И возможно, этот список еще не закончен... Каждый год банки с одной стороны – дают больше возможностей купить квартиру в ипотеку как можно большему количеству людей, с другой стороны – всё больше ужесточают требования к заемщикам, требуя дополнительные документы, справки и запросы. Так что, кто знает, возможно, на момент выхода этой книги этот список пополнится еще каким-нибудь новым документом.

2.2.4. основные характеристики приобретения квартиры в ипотеку

1. Документы

Выше вы уже ознакомились с полным списком документов. Причем, некоторые документы должны быть оформлены должным образом (например, трудовая книжка). И не удивительно, что граждане обращаются к услугам риелторов, потому что собрать все эти документы и отнести даже хотя бы в один банк, требует от потенциального заемщика много сил, времени и терпения.

2. Доступность

Даже при всей популярности ипотеки, получить её сможет не каждый. Есть целый список ситуаций, когда она вам «не светит»:

- если вы индивидуальный предприниматель без подтвержденных доходов или самозанятый (а этот институт вообще новый для наших банков и пока точно не известно, пропустят ли они такого заемщика);
- если вы работаете неофициально и тоже не можете подтвердить свои доходы официально;
- если вы – гражданин другого государства (например, Таджикистана, Узбекистана, Киргизстана...);
- если у вас плохая кредитная история;
- если вам уже есть стукнуло 50 лет (предельный возраст), правда, в Сбербанке в этом плане есть исключения. Но даже если вы и пройдете по возрасту – у вас будет дорогая страховка

или повышенный процент (потому что в этом случае велики риски, что с вами что-то случится в силу вашего возраста);

– если вы не являетесь гражданином России и у вас нет постоянной прописки в той местности, где вы хотите взять ипотечный кредит.

3. Первоначальный взнос

От 10% от стоимости приобретаемой недвижимости. Казалось бы, это здорово... Ну, конечно, это здорово, только не для вас, а для банка! Представляете, сколько они будут кормиться за ваш счет, если квартира, к примеру, стоит 3 000 000 руб., а вы берете кредит аж 2 700 000 руб. на 15—20 лет и больше... И таких, как вы, у банка десятки, а то и сотни – разве это может быть для них не здорово?

4. Процентная ставка

Когда я только начинала писать эту книгу, процентная ставка в банках снизилась, и в среднем составляла 9—10% годовых плюс-минус. Я не буду сейчас приводить конкретные и сравнительные цифры – я покажу это в другой главе. При прочтении этих строк у большинства из нас складывается ошибочное мнение, что это хороший процент (ведь раньше было даже 15—18%!!!). Да, соглашусь с вами – ведь все познается в сравнении...

Мы радуемся этим процентам, потому что не знаем, что в нашей стране есть и другая альтернатива покупки жилья, к примеру – на 10 лет в беспроцентную рассрочку. Не знали об этом? Чуть позже я расскажу о ней в подробностях, что и как – в нашей стране вот уже более 5 лет работает эта система.

К слову, для вашего сведения – в других государствах (в Европе) ипотека выдается всего под 2—4% (!!!); оказывается, под большие проценты её просто никто не будет брать! Иностранцы искренне удивляются, когда узнают, под какие проценты наши граждане берут ипотеку и справедливо считают, что наши люди – очень богатые люди, раз позволяют себе платить такие проценты...

5. Срок погашения

До 30 лет... а то и больше. Это и понятно – чем дольше заемщик будет платить – тем выгоднее банку.

6. Ежемесячные платежи. Принцип оплаты

Это равные аннуитетные платежи, то есть равные платежи на протяжении определенного оговоренного срока. Говоря простым языком: как определили вам платеж, скажем, в 23 000 руб. – так и будете вы платить по 23 000 руб. каждый месяц на протяжении 20 лет... Этот платеж включает в себя и возврат долга, и выплату процентов по нему.

Только имейте в виду, что по кредитному договору вы сначала обязаны оплачивать банку проценты по кредиту, а потом только основной долг.

На Рис. 1 представлены **аннуитетные** платежи, которые на сегодняшний день практикуются во всех банках:



Рис. 1 Аннуитетные платежи

На Рис. 2 для сравнения представлены дифференцированные платежи – насколько мне известно, сейчас наши российские банки полностью отошли от таких платежей, потому что они им не выгодны. В этом случае, если заемщик досрочно выплачивает сумму долга, то банк не получает свои проценты. К слову сказать, при альтернативном способе приобретения жилья вы вообще не платите никаких процентов.



Рис. 2 Дифференцированные платежи

2.2.5. Почему клиенты чаще всего выбирают ипотеку и почему ипотека кажется надежнее?

1. Самая первая, банальная и самая распространенная причина – это то, что **люди просто не знают о существовании её альтернативы**. Они страдают от своей финансовой безграмотности.

А даже если и знают или слышали про альтернативу, то боятся её, как огня. Боятся точно также, как когда-то боялись брать и первые ипотечные кредиты. Точно также, как люди сопротивлялись появлению электричества в деревнях и селах – потому что новое. А к новому всегда многие относятся с настороженностью и опаской...

Но одно дело, когда человек боится, но делает: изучает, читает, сравнивает, анализирует, пробует, а совсем другое дело, когда он начинает сразу же отвергать, не желая даже попытаться разобраться – а может это благо? Да-а-а, правильно говорят, что наши сомнения заставляют

нас терять то, что мы могли бы обрести, если бы не испытывали страх. Страх не дает двигаться вперед, он сковывает нас, он лишает нас счастливого будущего.

А Пауло Коэльо по этому поводу даже сказал: «Дойдя до конца, люди смеются над страхами, мучившими их вначале». Так и в жизни...

Я помню, как боялись люди брать первую ипотеку, хотя цены на квартиры тогда были совсем смешные по сравнению с сегодняшними. Очень боялись, потому что это было новым и непонятным – как, что, когда, почему...

Хотя, тогда эти кредиты вообще было легко взять. И по справкам, и сам механизм выдачи такого кредита был упрощенный. Более того, самые первые заемщики так вообще просто брали кредит под низкий процент (так как это был не потребительский кредит, но и не целевой), и квартира при этом даже в залог не оформлялась.

Я даже слышала от своих коллег по работе, что некоторые предприниматели умудрялись брать большие кредиты на развитие своего бизнеса, оформляя их как кредит на покупку жилья.

2. Вторая причина, по моему мнению – это отсутствие терпения. Они действуют по принципу: «Хочу здесь и сейчас!» Разговаривая со многими людьми, желающих решить свой жилищный вопрос, я пришла к выводу, что эта причина является чуть ли не основной!

Дело в том, что, когда человек покупает квартиру по ипотеке, он покупает её сразу. Ему не приходится долго ждать, ну разве что месяц-два максимум, пока он подберет себе вариант, пока банк проверит все документы на квартиру, проведет независимую оценку... Всего каких-то 2 месяца мытарств и нервотрепки, и вы – въезжаете в собственную квартиру! «Ну, два месяца-то потерпеть можно», – рассуждает большинство наших граждан... А в итоге получается, что, получив квартиру здесь и сейчас, когда пройдет состояние эйфории от того, что вы живете в своей собственной квартире, потом становится невыносимо от постоянно тяготеющего чувства, что вы все время кому-то должны отдавать львиную долю своих заработков....

Вам приходится не только отдавать почти всю зарплату, но и при этом еще экономить, во многом отказывать себе и своей семье; переживать и бояться, а вдруг, подведет здоровье, выгонят с работы, папа с мамой не смогут больше помогать... И это только основная часть страхов, которые поселяются в душах тех, кто берет ипотеку.

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.