12+

ИПОТЕКА ОТ А ДО Я.

Полное руководство для покупателя

Вячеслав Гот



Вячеслав Гот

Ипотека от А до Я. Полное руководство для покупателя

«Издательские решения»

Гот В.

Ипотека от А до Я. Полное руководство для покупателя / В. Гот — «Издательские решения»,

Книга «Ипотека от А до Я» — полное руководство для российского покупателя жилья. От аудита бюджета и выбора льготной программы до подписания договора, налоговых вычетов, досрочного погашения и защиты от мошенников. Разобраны реальные схемы, подводные камни и права заёмщика. Пошаговые инструкции, чек-листы и шаблоны заявлений помогут пройти путь от первой заявки до ключей без стресса и переплат.

© Гот В.
© Издательские решения

Содержание

Глава 1. Ипотека в России: Мифы и реальность 6
Глава 2. Честный разговор о финансах 9
Глава 3. Кредитная история: Ваш паспорт для банка 12
Глава 4. Ландшафт ипотечного рынка РФ 15
Глава 5. Виды ипотечных программ 17
Конец ознакомительного фрагмента. 18

Ипотека от А до Я. Полное руководство для покупателя

Вячеслав Гот

© Вячеслав Гот, 2026

ISBN 978-5-0071-5898-5
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава 1. Ипотека в России: Мифы и реальность

Ипотека в России прошла путь от экзотического финансового инструмента, доступного единицам, до массового механизма решения жилищного вопроса. Однако вокруг неё по-прежнему живёт множество страхов и заблуждений, которые мешают людям принять взвешенное решение. Эта глава поможет отделить факты от вымысла и понять, с чем вы действительно столкнётесь, подписывая кредитный договор.

Краткая история ипотеки в РФ: от зарплатных проектов до господдержки

История современной российской ипотеки начинается в конце 1990-х — начале 2000-х годов. Первые программы были практически недоступны из-за запредельных ставок (20—30% и выше) и коротких сроков кредитования. Ситуация начала меняться с запуском национального проекта «Доступное и комфортное жильё» и формированием системы АИЖК (позже — ДОМ.РФ).

Знаковым этапом стало развитие «зарплатных проектов»: крупные предприятия и банки (в первую очередь Сбербанк) предлагали сотрудникам кредиты на льготных условиях. Тогда же появилась практика подтверждения дохода «справкой по форме банка», что делало ипотеку доступнее для тех, кто получал часть зарплаты в конверте.

Настоящий бум произошёл в 2010-е годы, когда ставки поползли вниз, а рынок наполнился продуктами с господдержкой. Программы для молодых семей, военная ипотека (НИС), а затем и «Семейная ипотека» с ставкой 6% (и ниже для отдельных категорий) сделали жилищный кредит реальным инструментом для миллионов россиян. Сегодня рынок предлагает десятки программ — от рыночных до узкоспециализированных (IT, Дальневосточная, Сельская), и разобраться в них без подготовки непросто.

Главные заблуждения заемщиков

Миф 1: «Ипотека — это долг на 25—30 лет, из которого не выбраться»

Статистика крупнейших банков говорит об обратном. Средний срок фактического погашения рыночной ипотеки в России составляет 4—5 лет. Люди берут кредит на длинный срок, чтобы снизить ежемесячный платёж, но по мере роста доходов и благодаря досрочным погашениям закрывают его гораздо быстрее. Психологически важно понимать: вы не «прикованы» к банку на десятилетия, если сами не захотите этого.

Миф 2: «Банк всегда отберёт квартиру при первой задержке»

Этот страх родом из 90-х. Современное законодательство (в частности, ФЗ-102 «Об ипотеке») защищает заёмщика: обращение взыскания на единственное жильё возможно только в судебном порядке, а с 2019 года действует механизм «ипотечных каникул». Банку невыгодно отбирать квартиру — это дорого и долго. Гораздо чаще банки идут на реструктуризацию. Риск потери жилья возникает лишь при систематической, длительной неуплате (обычно от 3—6 месяцев подряд), и даже тогда у заёмщика есть право продать квартиру самостоятельно, чтобы погасить долг.

Миф 3: «Платёж будет съедать половину зарплаты всю жизнь»

В момент оформления кредита платёж действительно может составлять 40—45% дохода. Однако из-за инфляции и роста зарплат доля платежа в бюджете со временем снижается. По расчётам аналитиков, через пять лет нагрузка падает почти вдвое. Фиксированный платёж при

растущем доходе — это скрытое преимущество ипотеки перед арендой, которая индексируется ежегодно.

Миф 4: «Переплата — это катастрофа, лучше копить»

Переплата по процентам — плата за то, что вы живёте в своей квартире сегодня, а не через 10—15 лет накоплений. При этом ипотека фиксирует цену актива: пока вы копите, квартира дорожает. Если инфляция и рост цен на жильё опережают вашу доходность по вкладу, накопительная стратегия проигрывает. Кроме того, часть переплаты возвращается через налоговый вычет (до 390 тыс. руб. по процентам).

Миф 5: «Досрочное погашение невыгодно»

Проценты начисляются на остаток долга. Любое досрочное погашение (полное или частичное) сокращает этот остаток, а значит, и будущую переплату. Закон запрещает банкам устанавливать комиссии за досрочное погашение. Единственный нюанс — выбор стратегии: сокращать срок (максимальная экономия на процентах) или уменьшать платёж (снижение нагрузки на бюджет).

Психологическая готовность: как жить в долг и сохранять спокойствие

Ипотека — это в первую очередь финансовый инструмент, а не приговор. Чтобы она не стала источником хронического стресса, важно подготовиться к ней не только материально, но и ментально.

1. Примите долг как часть финансового плана

Не относитесь к ипотеке как к «кабале». Это ваше решение, которое улучшает качество жизни здесь и сейчас. Психологи советуют переформулировать установку: не «я должен банку», а «я инвестирую в своё жильё и плачу за это комфортную цену».

2. Создайте финансовую подушку

До оформления кредита накопите резерв в размере 3—6 ежемесячных платежей. Это защитит вас от паники при временном снижении дохода или неожиданных тратах. Наличие подушки снижает тревожность в разы.

3. Планируйте досрочные погашения, но без фанатизма

Стратегия «отдавать всё до копейки» часто приводит к выгоранию. Лучше настроить автоплатёж на небольшую дополнительную сумму (например, 2—5 тыс. руб. сверх графика) — это незаметно для бюджета, но существенно сокращает срок. Главное — не лишайте себя базовых радостей и отдыха.

4. Не сравнивайте свою ипотеку с чужой

Ставки, суммы и условия у всех разные. Ваш сосед мог взять кредит под 6% на новостройку, а вы — под 18% на вторичку. Это не делает его умнее, а вас глупее — просто у вас разные исходные данные и потребности. Фокус держите на своём графике и своих целях.

5. Помните о налоговом вычете

Возврат 13% от стоимости квартиры (до 260 тыс. руб.) и от уплаченных процентов (до 390 тыс. руб.) — это реальные деньги, которые государство возвращает вам. Подача заявления через личный кабинет ФНС занимает 10—15 минут и не требует визитов в инспекцию.

6. Знайте свои права

Если возникают трудности, не прячьтесь от банка. Первый шаг — звонок в банк и обсуждение реструктуризации. В крайнем случае существуют кредитные каникулы. Знание того, что закон на вашей стороне, снижает страх перед «внезапной потерей квартиры».

Ипотека — это марафон, а не спринт. Спокойное, рациональное отношение к ней и готовность управлять долгом, а не избегать его, превращает кредит из источника стресса в рабочий инструмент улучшения жизни.

Глава 2. Честный разговор о финансах

Прежде чем выбирать банк и квартиру, необходимо навести порядок в собственных деньгах. Ипотека — это долгосрочное обязательство, и ошибка в расчётах здесь стоит дороже, чем где-либо. Эта глава поможет понять, сколько вы на самом деле можете себе позволить, откуда взять первоначальный взнос и как грамотно распорядиться государственной поддержкой.

Аудит личного бюджета: калькулятор заёмщика

Банк оценит ваш доход по справкам, но реальную картину знаете только вы. Перед подачей заявки проведите собственный аудит: возьмите выписки по картам и счетам за последние 3—6 месяцев и посчитайте, сколько денег уходит на самом деле.

Ключевой принцип: доходы считайте по минимуму, расходы — по максимуму. Если вы получаете нерегулярные премии или подработки, не включайте их в расчёт вовсе — это подушка безопасности, а не гарантированный доход. Расходы, наоборот, округляйте в большую сторону: коммунальные платежи растут, машина ломается, зимой траты выше.

Что должно остаться после платежа по ипотеке? Минимум на текущую жизнь (еда, транспорт, одежда, медицина) и 3—6 месячных платежей в качестве резерва. Если после внесения ипотеки вы «уходите в ноль» — кредит вам пока не по карману.

Что такое «ипотечная нагрузка» и какой процент дохода безопасен

Ипотечная нагрузка (или долговая нагрузка) — это доля вашего ежемесячного дохода, которая уходит на обслуживание кредита. Банки используют это показатель при одобрении заявки, но у каждого свои пороги.

Безопасный уровень: платежи по всем кредитам (включая ипотеку, автокредит, кредитные карты) не должны превышать 30—35% от совокупного дохода семьи. Некоторые банки готовы одобрить кредит при нагрузке до 40—50%, но это уже зона риска: любое снижение дохода или незапланированная трата выбьет вас из колеи.

Пример: семейный доход 150 000 Р. Комфортный платёж по ипотеке — до 45 000—50 000 Р. Если банк предлагает платёж 70 000 Р, вы формально можете быть одобрены, но жить будете в постоянном напряжении.

Правило 50/30/20 (адаптированное): 50% дохода — обязательные расходы (включая ипотеку), 30% — желаемое, 20% — сбережения и досрочное погашение. Если ипотека съедает больше половины, от «желаемого» придётся отказаться.

Первоначальный взнос: сколько нужно на самом деле (15%, 20% или 30%)

В 2026 году ситуация с первоначальным взносом ужесточилась. Минимальный порог по рыночным программам — 20%, но многие банки поднимают планку до 30% и выше для клиентов без подтверждённого дохода или при покупке неликвидного жилья. Внести 10—15% наличными по стандартной ипотеке практически невозможно.

По льготным программам (Семейная, IT, Дальневосточная, Сельская) минимальный взнос обычно зафиксирован на уровне 20%. Однако в периоды высокого спроса банки могут временно повышать его до 30%, чтобы ограничить поток заявок.

Сколько оптимально? Чем больше взнос, тем ниже ставка и меньше переплата. Если есть возможность внести 30% вместо 20% — это выгодно: вы занимаете меньшую сумму под проценты и снижаете ежемесячный платёж. Но не вычищайте счета до нуля: резерв на первые месяцы важнее, чем лишние 5% взноса.

Материнский капитал: как использовать и на что можно потратить

Материнский капитал — один из самых мощных инструментов для семей с детьми. В 2026 году его размер после индексации составляет:

728 921,90 ₽ — на первого ребёнка;

963 243,17 ₽ — на второго (если на первого не получали);

234 321,27 ₽ — доплата на второго, если сертификат на первого уже был.

Главное преимущество: маткапиталом можно закрыть ипотеку сразу после рождения ребёнка, не дожидаясь трёх лет. Это касается как первоначального взноса, так и досрочного погашения основного долга или процентов.

На что можно направить:

Первоначальный взнос по ипотеке (включая льготные программы);

Досрочное погашение основного долга и процентов;

Покупка готового жилья (квартиры или дома) на вторичном рынке;

ДДУ при покупке новостройки;

Строительство или реконструкция дома (с увеличением площади).

На что нельзя: потребительские кредиты, кредитные карты, штрафы, пени, комиссии, страховки, ремонт (даже капитальный).

Процедура: подать заявление можно через Госуслуги, МФЦ, клиентскую службу СФР или прямо в банке при оформлении кредита. Потребуются паспорт, СНИЛС, сертификат, кредитный договор и справка об остатке задолженности. Срок рассмотрения — около 5 рабочих дней.

Важное условие: после погашения ипотеки маткапиталом вы обязаны выделить доли всем членам семьи, включая детей. Это требование закона, и его игнорирование может привести к проблемам при последующей продаже квартиры.

Совет: если маткапитал направляется на досрочное погашение, выберите стратегию. Уменьшить срок — выгоднее по процентам. Уменьшить платёж — легче для текущего бюджета. Если финансовая подушка не сформирована, начните с уменьшения платежа.

Финансовая подготовка — это скучно, но именно она отличает спокойного заёмщика от того, кто через год хватается за голову. Посчитайте бюджет честно, определите комфортный платёж, соберите взнос и грамотно используйте маткапитал. С этими цифрами на руках вы войдёте в следующий этап — выбор банка и программы — уже с позиции силы.

Глава 3. Кредитная история: Ваш паспорт для банка

Кредитная история — это не просто формальность. Для банка она важнее вашей зарплатной справки: именно по ней кредитор судит, насколько вы дисциплинированы и предсказуемы. Ошибки в этом документе могут стоить вам одобрения или повышенной ставки. Эта глава научит проверять историю, понимать, что её портит, и исправлять неточности.

Как проверить свою кредитную историю (БКИ) бесплатно (Госуслуги)

В России кредитные истории хранятся в коммерческих бюро (БКИ), но у каждого гражданина есть право дважды в год бесплатно получить свою историю в каждом бюро. Самый простой способ — через Госуслуги.

Пошаговая инструкция:

Войдите в личный кабинет на Госуслугах.

Найдите услугу «Получение сведений о бюро кредитных историй» (или запросите кредитный отчёт через сервис ЦБ РФ).

Система покажет список БКИ, где хранится ваша история (обычно это НБКИ, ОКБ, «Эквифакс» и др.).

Выберите бюро и запросите отчёт. Файл придёт в личный кабинет.

Важно: Госуслуги показывают, где лежит история, но сам отчёт вы запрашиваете в конкретном БКИ. Многие бюро (например, НБКИ) позволяют получить отчёт бесплатно через свой сайт после регистрации. Регулярная проверка (раз в 3—6 месяцев) — лучшая защита от мошенничества и ошибок.

Что портит рейтинг и как его быстро исправить

Кредитный рейтинг — это балл, который банки рассчитывают на основе вашей истории. Портит его не только злостная неуплата, но и, казалось бы, безобидные вещи.

Что действительно портит историю:

Просрочки. Даже 1 день просрочки фиксируется. Чем дольше задержка (30, 60, 90+ дней), тем серьёзнее ущерб.

Частые заявки на кредиты. Каждый запрос от банка фиксируется. Если вы за месяц подали заявки в 10 банков, система видит «кредитный голод» и снижает рейтинг.

Высокая долговая нагрузка. Если у вас уже есть несколько кредитов и карт с большими лимитами, банк может отказать, даже без просрочек.

Отказ от страховки по уже одобренному кредиту может привести к повышению ставки, но на рейтинг напрямую не влияет.

Как быстро исправить:

Закройте мелкие кредиты и кредитные карты, которыми не пользуетесь. Снижение общей долговой нагрузки улучшает профиль.

Настройте автоплатежи по всем действующим кредитам, чтобы исключить случайные просрочки.

Не подавайте много заявок подряд. Если банк отказал — подождите 2—3 месяца или воспользуйтесь предварительным одобрением (оно не портит историю).

Исправьте ошибки (см. следующий раздел) — это самый быстрый способ поднять рейтинг.

Реальные просрочки удалить нельзя — они хранятся годами (обычно 7 лет после погашения). Но если запись ошибочна, её можно и нужно оспорить.

Ошибки в кредитном отчёте: как оспорить

Самая частая ошибка — чужой кредит, оформленный мошенниками по вашим данным, или технический сбой банка (задолженность, которая давно погашена). Также встречаются дублирующиеся записи, неверные паспортные данные, ошибочные просрочки.

Порядок действий (от быстрого к сложному):

Шаг 1. Обратитесь напрямую к кредитору.

Это самый быстрый путь. Если ошибка в том, что банк не закрыл кредит после погашения или неверно учёл платёж, напишите заявление в банк с приложением чеков/выписок. По закону кредитор обязан проверить и исправить данные в течение 10 рабочих дней. Если банк согласен — он сам направит корректные сведения в БКИ.

Шаг 2. Подайте заявление в БКИ.

Если кредитор не отвечает или отказывает, обратитесь в бюро, где хранится ваша история (например, в НБКИ). Заявление можно подать онлайн, почтой или лично. БКИ проведёт проверку и запросит информацию у банка. Срок рассмотрения — 20 рабочих дней. Если ошибка подтвердится, запись исправят.

Шаг 3. Если банк и БКИ отказали — жалуйтесь в ЦБ РФ.

Банк России контролирует кредитные организации. Жалоба не исправит историю напрямую, но может ускорить процесс, если банк нарушает сроки или игнорирует запросы.

Шаг 4. Суд.

Крайняя мера, если речь идёт о серьёзной ошибке (мошеннический кредит, крупная сумма), а банк отказывается её признавать. В суде можно потребовать удалить недостоверную информацию и компенсировать убытки. Если кредитор ликвидирован, суд — единственный путь.

Совет по профилактике: Если вы подозреваете, что ваши данные могли попасть к мошенникам, оформите платную подписку на уведомления в БКИ (например, у НБКИ есть сервис «Защита от мошенничества»). Вы получите SMS, как только кто-то попытается оформить кредит на ваше имя, и сможете быстро отреагировать.

Кредитная история — это актив, который нужно беречь. Проверяйте её бесплатно через Госуслуги, не допускайте просрочек, не «бомбите» банки заявками и сразу исправляйте ошибки. Чистая история — это ваша переговорная позиция: с ней вы можете рассчитывать на лучшую ставку и одобрение без лишних вопросов.

Глава 4. Ландшафт ипотечного рынка РФ

Российский ипотечный рынок предельно концентрирован: на топ-10 банков приходится около 99% всех выдач. Это означает, что выбор банка — не столько поиск «экзотики», сколько осознанное решение между несколькими крупными игроками с разными стратегиями. Разберёмся, кто эти игроки, что они предлагают помимо ставки и стоит ли доверять посредникам.

Ключевые игроки: госбанки vs частные банки vs региональные

Госбанки (Сбербанк, ВТБ, Банк ДОМ.РФ, Россельхозбанк). Доминирование Сбербанка абсолютно: в отдельные месяцы 2026 года его доля в выдачах крупнейших банков достигала 70%. ВТБ стабильно второй с заметным отрывом, но его доля измеряется единицами процентов. Банк ДОМ.РФ — специализированный институт развития, тесно связанный с государственными программами. Плюсы госбанков: максимальная надёжность, широкая сеть, участие во всех льготных программах, отлаженные процессы электронной регистрации. Минусы: менее гибкие условия для «нестандартных» заёмщиков, slower service, ставки часто выше, чем у конкурентов, из-за отсутствия необходимости бороться за клиента.

Частные крупные банки (Альфа-Банк, Т-Банк, Совкомбанк, МКБ). Альфа-Банк — самый агрессивный из крупных игроков: в 2026 году он показывал темпы прироста выдач до 30% месяц к месяцу, активно наращивая долю. Т-Банк (бывший Тинькофф) делает ставку на цифровой опыт и скорость. Совкомбанк и МКБ активно работают с партнёрскими программами застройщиков. Плюсы: более конкурентные ставки, быстрые решения, современные сервисы. Минусы: жёстче андеррайтинг, меньше «ручного» подхода, отделения могут отсутствовать в вашем городе.

Региональные банки (Банк Санкт-Петербург, Уралсиб, Абсолют, Кубань Кредит и др.). Их доля в общем объёме невелика (1—2% у большинства), но они могут быть полезны в специфических ситуациях: покупка нестандартного жилья, работа с местными застройщиками, более гибкий подход к доходу (например, ИП или сезонные заработки). Плюс: персональный менеджер, который реально знает ваш случай. Минус: ставки обычно выше рыночных, а требования к первоначальному взносу — жёстче.

Экосистемы банков: что вы получаете, кроме ставки

Современный банк продаёт не только кредит, но и «среду обитания». Для ипотечного заёмщика это выражается в трёх вещах:

1. Скорость и удобство сделки. Сбербанк и Альфа-Банк предлагают полностью электронные сделки: заявка, одобрение, подписание документов и регистрация — онлайн, без визита в офис. Т-Банк специализируется на «бесшовном» цифровом опыте. Если вы цените время, это может перевесить разницу в 0,3—0,5% ставки.

2. Кэшбэк и бонусы. Многие банки начисляют повышенный кэшбэк на платежи по ипотеке или партнёрские категории. Например, клиенты экосистемы могут получать баллы, которые конвертируются в скидки у застройщиков или на услуги риелторов. Однако не стоит выбирать банк только из-за кэшбэка: разница в ставке на горизонте 5—10 лет обычно перекрывает любые бонусы.

3. Дисконты за «лояльность». Ставка может быть снижена на 0,3—1% при выполнении условий: зарплатный проект, страхование жизни, электронная регистрация, покупка через партнёрский сервис банка. Считайте итоговую переплату с учётом всех скидок и стоимости страховки — иногда «льготная» ставка оказывается дороже базовой из-за навязанной страховки.

Ипотечные брокеры: помощники или паразиты? Схемы работы и риски

Брокер — посредник, который за вознаграждение подбирает банк и помогает с заявкой. В теории звучит полезно, на практике — лотерея.

Как работают «белые» брокеры. Они получают комиссию от банка (а не от вас) за приведённого клиента, поэтому заинтересованы в одобрении. Могут знать, какой банк лояльнее к вашему типу дохода (ИП, самозанятый, серая зарплата), и сэкономить вам недели на переборе заявок. Услуга может быть бесплатной для вас.

Схемы «серых» брокеров — реальные риски:

Подделка документов. «Сделаем справку 2-НДФЛ» — это уголовная ответственность для вас, а не для брокера. Банк раскроет подлог при первой проверке, а вы попадёте в чёрный список.

«Гарантия одобрения». Такого не существует. Любой, кто обещает 100% результат, либо мошенник, либо собирается использовать подложные данные.

Скрытые комиссии. «Бесплатный» брокер может взять 1—2% от суммы кредита «за оформление» уже после сделки, шантажируя задержкой документов.

Продажа ваших данных. Ваша заявка уходит в десятки банков и микрофинансовых организаций, после чего вам годами звонят с предложениями.

Практическое правило: если брокер просит деньги вперёд, предлагает «решить вопрос» с плохой кредитной историей или не называет конкретный банк, в который подаёт заявку, — разворачивайтесь. Самостоятельная подача через Госуслуги или сайты банков бесплатна и не несёт рисков.

Ландшафт рынка прост: Сбербанк — это «по умолчанию» для большинства, Альфа и Т-Банк — для тех, кто готов на цифровой опыт ради скорости, Банк ДОМ.РФ — для льготных программ, региональные — для нестандартных ситуаций. Экосистемные бонусы приятны, но не должны быть главным аргументом. Брокеры могут помочь, но только если вы полностью контролируете процесс и не позволяете втянуть себя в серые схемы.

Глава 5. Виды ипотечных программ

Ипотечный рынок России устроен так, что одна и та же квартира может стоить заёмщику совершенно разных денег в зависимости от того, по какой программе он её покупает. Разница между рыночной ставкой и льготной может достигать 15—18 процентных пунктов, а это миллионы рублей переплаты. В этой главе разберём три большие группы программ: господдержку, рыночные кредиты и специальные предложения для отдельных категорий граждан.

Господдержка: Семейная ипотека, IT-ипотека, Дальневосточная, Сельская

Программы с господдержкой — это инструмент, где государство субсидирует банку разницу между рыночной и льготной ставкой. Для заёмщика это означает ставку в разы ниже рынка, но с жёсткими условиями, которые нужно соблюдать.

Семейная ипотека — самая массовая льготная программа. Ставка — до 6% годовых (в отдельных случаях может быть ниже, например, для семей с ребёнком-инвалидом или при ИЖС). Кто имеет право: семьи, где есть ребёнок до 6 лет включительно, двое и более несовершеннолетних детей, или ребёнок с инвалидностью. Максимальная сумма кредита: 12 млн ₽ для Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей, 6 млн ₽ для остальных регионов. Первоначальный взнос — от 20%. С 1 февраля 2026 года супруги обязаны выступать созаёмщиками по одному договору, что закрывает лазейку с оформлением двух льготных кредитов на одну семью.

IT-ипотека — ставка до 6% годовых. Ключевые требования: гражданство РФ, возраст 18—50 лет, работа в аккредитованной IT-компании не менее 3 месяцев, доход от 150 тыс. ₽ в месяц в Подмосковье, Ленинградской области и городах-миллионниках, от 90 тыс. ₽ — в остальных регионах. Важное ограничение: недвижимость не должна находиться в Москве или Санкт-Петербурге. Компания-работодатель должна применять пониженный тариф страховых взносов.

Дальневосточная и Арктическая ипотека — ставка до 2% годовых. Действует на территориях ДФО и сухопутной Арктической зоны. Максимальная сумма: 9 млн ₽ при покупке или строительстве жилья площадью от 60 м^2, 6 млн ₽ — в остальных случаях. Право имеют: молодые семьи (оба супруга до 35 лет), одинокие родители до 36 лет с ребёнком до 19 лет, многодетные семьи (третий или последующий ребёнок родился после 1 января 2024 года — возрастное ограничение для них снято), участники «Дальневосточного/Арктического гектара», работники государственных и муниципальных медицинских и образовательных учреждений, участники СВО и члены их семей. Программа действует до 2030 года.

Сельская ипотека — ставка до 3% годовых (для приграничных территорий — до 0,1%). Максимальная сумма: 6 млн ₽ на одного заёмщика, до 12 млн ₽ для супругов. Срок — до 25 лет. С 2025 года программа стала адресной: получить её могут работники АПК, социальной сферы на селе (учителя, врачи, работники культуры), сотрудники подведомственных Минсельхозу организаций, индивидуальные предприниматели в АПК, муниципальные служащие на селе, а также участники СВО и их супруги (вдовы/вдовцы). Для большинства категорий обязательство — проработать на селе не менее 5 лет после оформления кредита, подтверждая занятость каждые полгода. Жильё должно находиться в сельской местности или опорном населённом пункте (населённые пункты вне городских агломераций с населением до 30 тыс. человек). Программа бессрочная, но воспользоваться ей можно только один раз.

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.