



СЕКРЕТЫ ВЫГОДНОЙ ИПОТЕКИ

ЮЛИЯ СПИВАК

COPYRIGHT © 2013

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «СТОЗЕМ»

www.stozem.ru

СЕКРЕТЫ ВЫГОДНОЙ ИПОТЕКИ

Введение

Эта книга написана опытным специалистом агентства недвижимости «Стозем» Спивак Юлией Семеновной. Юлия успешно помогла получить ипотечный кредит огромному количеству клиентов. Она работает более чем с 10 московскими банками и знает все секреты выгодной ипотеки.

В ее практике получение кредитов клиентами, которым ранее отказали в нескольких банках. Снижение ставки по кредиту, использование неучтенных ранее льгот, все это делает возможным решение жилищного вопроса для клиентов Юлии.

Юлия простыми словами и на примерах рассказывает, как получить экономию более 3 млн. руб. при правильном выборе графика выплат по кредиту. Как сберечь более сотен тысяч рублей при правильном выборе срока кредита. Как избежать отказа и как использовать весь перечень льгот, предоставляемых государством.



Ипотека как финансовый инструмент решения жилищных проблем

Ипотечный кредит – это когда кредит выдается банком под залог недвижимого имущества.

В наше время довольно много семей задумывается о покупке квартиры с использованием заемных средств. Часть людей осуществляет этот план и берет ипотечных кредит. Количество ипотечных сделок постоянно растет. По опыту нашего агентства 70% сделок по квартирам и 40% сделок по загородной недвижимости происходит с привлечением ипотечных средств.

Тем не менее есть люди, которые с большим опасением относятся к кредитам. Это опасение идет с тех времен, когда в нашей стране не было никаких финансовых инструментов. Никто не занимался своей финансовой грамотностью. Как следствие – резко отрицательное отношение к кредитам. Когда же наконец появились банки и возможность кредитоваться, часть людей бросилась брать кредиты бездумно, без какого-либо расчёта. Они набрали потребительские кредиты под большие проценты и не смогли их отдавать. Каждый из нас сталкивался с такими историями на своем опыте или слышал от своих знакомых.

На самом деле ипотечный кредит – это работающий финансовый инструмент. При умелом использовании ипотека является решением жилищных проблем. Конечно правильнее купить квартиру в кредит, чем продолжать ютиться тремя поколениями в однокомнатной квартире. Или когда выплаты на аренду жилья грозят стать больше, чем стоимость квартиры. Просто нужно обратиться к грамотному специалисту и правильно воспользоваться заемными средствами.

Что имеется ввиду под правильно воспользоваться заемными средствами? Нужно избежать возможных ошибок, которые могут возникнуть, когда вы берете кредит.



Как избежать распространённых ошибок при взятии кредита и выбрать для себя оптимальный вариант

1. Какие расходы вас ждут кроме выплаты процентов по кредиту? Каждый банк имеет свой перечень необходимых расходов для выдачи кредита, хотя в целом они есть во всех банках. Это могут быть комиссии за выдачу кредита. (Сейчас почти все банки их отменили, но в редких случаях они остались и узнавать о них нужно.) Это страховка самой квартиры. Страхование жизни заёмщика. В некоторых банках оно обязательно, в некоторых нет. Оплата регистрации сделки. Для подбора наиболее оптимального варианта расходы нужно знать и правильно учитывать. В этом, конечно, лучшей помощью Вам будет консультация у грамотного специалиста нашего агентства недвижимости.

2. Если Вы решили брать ипотечный кредит, правильно будет обратиться не в один банк, а в несколько. К примеру, АН «Стозем» сотрудничает более чем с 20 банками, и для наших клиентов мы подаем заявки в 6-7 основных банков. Каждый банк выдает нам документ, где написано, на каких условиях клиенту одобрили кредит – первоначальный взнос, срок, процент, ежемесячные платежи. Специалист вместе с клиентом изучает этот документ с учетом дополнительных расходов и рекомендует наиболее выгодный вариант. К примеру, возможна такая ситуация: В Банке № 1 клиенту одобрили кредит под 12.5% годовых, а в Банке № 2 под 13%. Казалось бы, в Банке № 1 выгоднее. Однако в Банке № 2 не обязательно ежегодно делать страхование жизни, а в Банке № 1 обязательно. И при более тщательном рассмотрении выясняется, что более выгодно взять кредит в Банке № 2.

3. При выборе ипотечного кредита необходимо заранее убедиться, что по Вашему кредитному договору возможно досрочное погашение кредита без штрафов. Что банк не имеет право в одностороннем порядке



изменить процентную ставку. Выяснить, как быстро будет снят залог при полном расчете по кредиту. Это важно, если в будущем Вы решите продать квартиру. И, например, купить новую большего размера. Или обстоятельства жизни изменились и Вам стало тяжело платить по кредиту. Если срок снятия залога большой, то продать квартиру будет очень тяжело. Юристы нашей компании изучили договоры всех основных банков, с которыми мы сотрудничаем. Мы сразу предупреждаем клиента о всех моментах в договоре, на которые ему нужно обратить внимание. Если Вы берете кредит, а затем подбираете квартиру через нашу компанию, то для Вас эта услуга (юридическая экспертиза кредитного договора) бесплатна.

5. Очень важно обратиться в несколько банков. Разница всего в 1% по кредиту в итоге даст довольно большую сумму переплаты на практике. Давайте рассмотрим на примере:

Вы покупаете квартиру стоимостью 5 млн руб. Первоначальный взнос 10% 500 тыс. руб. Вы берете кредит на 15 лет. При процентной ставке 13,25 % сумма переплаты за 15 лет составит 5 882 065 руб. Если же процентная ставка будет 12,25%, то сумма переплаты составит при тех же условиях 5 352 019 руб. Итого разница будет 530 046 руб. Это не то, чем можно пренебрегать!

Специалисты АН Стозем подают заявку для наших клиентов параллельно в 5 и более банков. Если Вы берете кредит, а затем подбираете квартиру через нашу компанию, то для Вас эта услуга (подбор наиболее выгодного варианта ипотечного кредита из 6-10 банков) бесплатна.

6. Иногда банки проводят акции для кредитных клиентов. Знание таких акций позволяет получить дополнительное снижение процента по кредиту. Например, у нас был такой случай. К нам обратилась



клиентка, у которой уже был одобрен ипотечный кредит под 12,5 процентов годовых. В целом не плохие условия. Но наш специалист, увидев, что клиентке менее 35 лет, предложил ей воспользоваться акцией «Молодая семья». В этой акции могут участвовать семьи, где один из супругов младше 35 лет и процент по ней ниже, чем обычно – от 10.5. В результате наши клиенты получили кредит 11,5 процентов!

Совет от Юлии: желательно взять кредит в такой сумме, чтобы у Вас имелся небольшой запас денег на 2-3 месяца платежей. Так называемый «неприкосновенный запас» на случай болезни или увольнения с работы. Его нужно хранить на счете и не тратить.

Случай из практики Юлии

Однажды ко мне обратился клиент, который хотел купить квартиру в г. Зеленоград. На тот момент, у него уже был одобрен кредит в банке № 1 на сумму 5 млн. руб. на 15 лет под 13,5% годовых. Он самостоятельно обратился в этот банк до обращения к нам, и его полностью устраивали условия банка. В другие банки он обращаться не хотел. У клиента заканчивался срок одобрения кредита (3 месяца), а квартиру мы с ним еще не подобрали. Когда срок выдачи кредита истек, клиент подал документы на продление заявки в тот же банк. На этот раз ему одобрили не 5 млн руб., а только 2.5 млн руб. Этого было недостаточно. Я вместе с клиентом проделала стандартную процедуру: мы обратились в 6 самых лучших наших банков-партнеров. И в одном из банков ему одобрили 5 млн. руб. под 12% годовых.

Можете себе представить, сколько денег этот клиент сэкономил благодаря сотрудничеству с агентством недвижимости «Стозем»!



На какой срок наиболее оптимально взять кредит

Довольно большой процент наших клиентов берет кредит на 15 лет. Посмотрим на примере, почему это наиболее оптимальный вариант.

Стоимость квартиры 5 млн. руб.

Первоначальный взнос 10% – 500 тыс. руб.

Процент 13,25%.

При сроке 10 лет ежемесячный платеж будет 67 189 руб., сумма переплаты 3 562 780 руб.

При сроке 15 лет ежемесячный платеж будет 57 678 руб., сумма переплаты 5 882 064 руб.

Ежемесячный платеж уменьшился на 10 тыс. руб. в месяц, что довольно существенно. Сумма переплаты выросла, но как ее уменьшить, мы увидим далее.

При сроке 20 лет ежемесячный платеж будет 53 524 руб., сумма переплаты 8 345 856 руб.

Ежемесячный платеж уменьшился всего на 4 тыс. руб. в месяц, а при этом сумма переплаты выросла значительно. Таким образом, брать кредит на 20 лет менее интересно.

Вывод Юлии: оптимальный срок кредита – 15 лет.



Как наиболее выгодно погашать кредит

Возьмем тот же пример.

Стоимость квартиры 5 млн. руб.

Первоначальный взнос 10% 500 тыс. руб.

Процент 13,25%.

Срок кредита 15 лет или 180 месяцев.

Если мы никогда не погашаем кредит досрочно, т.е. просто платим платежи в срок, то ежемесячный платеж у нас составит 57 678 руб., и переплата за весь период составит **5 882 065 руб.**

Теперь посмотрим, что будет происходить, если мы будем каждые 6 месяцев погашать по 300 тыс.руб. плюс к обычным выплатам. В таком случае мы выплатим кредит раньше, и сумма переплаты составит **2 101 654 руб.**

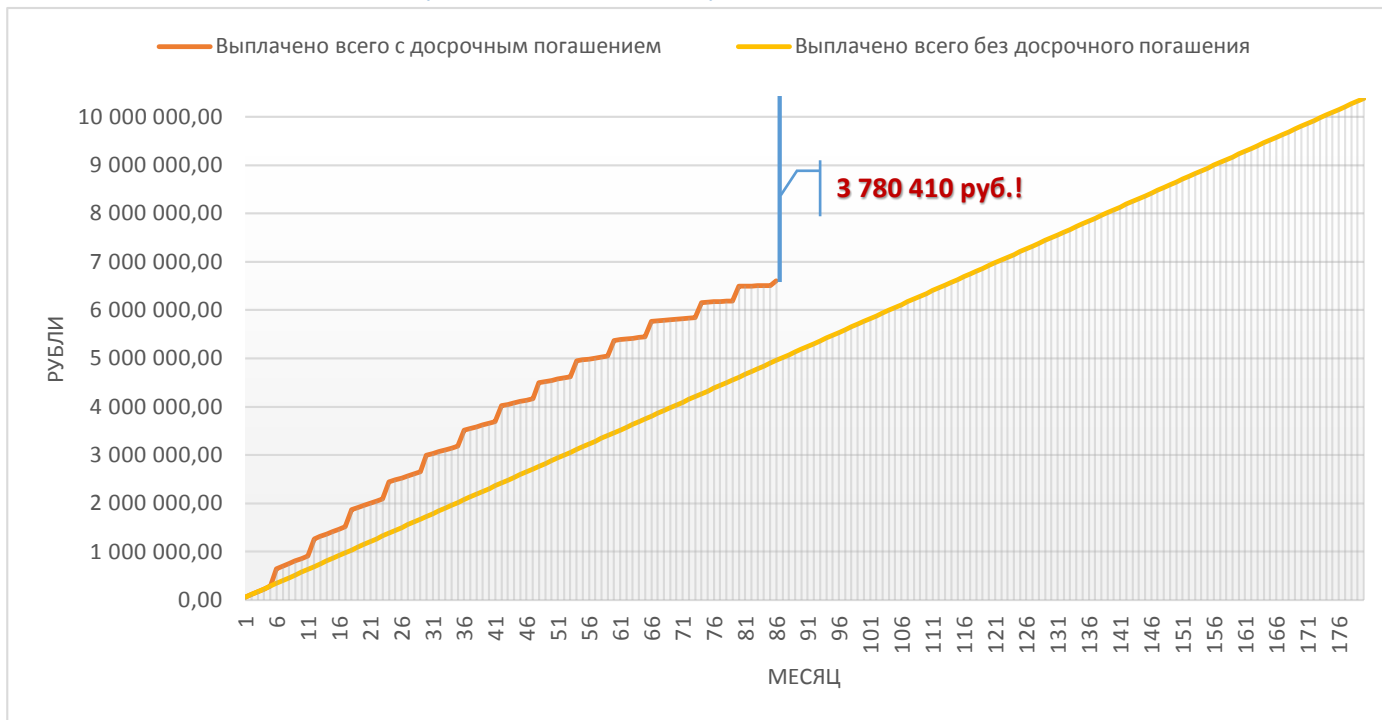
В первом варианте, когда мы не погашаем кредит досрочно, за весь период оплаты кредита мы выплатим всего **10 382 065 руб.**

Во втором варианте, когда мы погашаем кредит каждые полгода по 300 тыс.руб., мы выплатим всего **6 601 654 руб.**

Экономия в оплате кредита в случае досрочного погашения каждые полгода по 300 тыс. руб. составит 3 780 410 руб.!



Наглядно это можно увидеть на диаграмме



Таким образом, мы рекомендуем брать ипотечный кредит на большой срок, например, 15 лет. По такому кредиту ежемесячный платеж достаточно комфортен. И далее стараться погашать кредит досрочно. Это выгодно. Все суммы погашения идут на оплату основного долга, тогда как оплачивая ежемесячные платежи, Вы, как правило, оплачиваете в первую очередь проценты.

Причины отказов по кредиту и что с этим можно сделать

1. Бывает такое, что клиенту отказывают в кредите в одном из банков. Часто в этот момент люди расстраиваются и оставляют попытки взять кредит. Хотя, это не значит, что в других банках им так же откажут. У нас была ситуация, когда клиент хотел приобрести дом с участком с привлечением ипотечных средств. Мы обратились в общей сложности в 10 банков. Из них в 9 нам ответили отказом. Причем по совершенно разным причинам. Где-то банк не одобрил объект, а где-то клиента как заемщика. А в 10-м дали кредит и сейчас человек уже живет в своем доме. Если бы клиент не обратился в АН «Стозем», у него однозначно не хватило бы терпения. Он бы просто не дошел бы до десятого банка, а отказался бы от идеи переехать в загородный дом.

Сейчас же наш покупатель счастлив!

2. Бывает, что человек брал кредит ранее и у него есть просроченные оплаты по этому кредиту. В этом случае очень большая вероятность, что ему не дадут кредит. Это связано с тем, что банки подают информацию по просроченным платежам в бюро кредитных историй и далее эта информация все время там присутствует.

Единственный выход брать кредит на другого человека - родственника или друга.

3. Бывает, что нужно более правильно подать данные по зарплате или доходу клиента. Особенно это касается владельцев своего бизнеса. Есть такие банки, которые считают эту категорию заемщиков людьми с высокой долей риска и предпочитают не одобрять им кредиты. А есть такие, которые без проблем выдают. Такая ситуация случилась с нашим клиентом - собственником бизнеса. Еще до обращения в наше агентство он самостоятельно подал заявку в Банк № 1. Его заявку не одобрили. И он уже решил покупать квартиру



меньшей площади и в худшем районе без привлечения ипотечных средств. На свою удачу клиент обратился в АН «Стозем»!

Специалисты агентства регулярно проходят обучение в банках и знают, какие банки с удовольствием кредитуют собственников бизнеса, а какие напротив - их не любят. Мы подали заявки по этому клиенту в 4 правильных банка-партнера. В результате один из банков одобрил ему ипотечный кредит на сумму 6 млн.руб. под 12%!

4. Еще одна причина отказа - сотрудники службы безопасности банка всегда звонят на место Вашей работы, проверяют данные, которые вы подали в заявке. Звонок может попасть на нового секретаря, который вас не знает. Бухгалтер может не корректно ответить по вашему сроку работы или зарплате. Важно предупредить сотрудников, которые могут ответить на звонок из банка. Сообщить им, какие данные вы указали в анкете, поданной в банк. Убедиться, что эти данные совпадают с теми, которыми владеют Ваши сослуживцы.

Если клиент берет кредит через АН «Стозем», мы предоставляем ему письменно всю информацию, которую необходимо знать его коллегам и следим, чтобы он их проинформировал.

Совет от Юлии: Когда Вы подаете заявку в банк, нужно указывать какие кредиты и, соответственно, ежемесячные выплаты у вас уже есть. Банки подают все эти данные в бюро кредитных историй, и если у Вас эти кредиты есть, банку об этом обязательно станет известно. Если же банк не увидит этих данных в вашей анкете, он может расценить это как обман и не выдать кредит.



Случай из практики Юлии

В моей практике был такой случай. Моя клиентка рассматривала земельный участок стоимостью 3 млн. руб. Мы обратились в банки с целью получения ипотечного кредита, но, к сожалению, ее не одобрили как заемщика. Я порекомендовала ей пообщаться со своими родственниками и друзьями на предмет помощи в этом вопросе. И подруга клиентки согласилась помочь. Наш специалист одобрил ее как заемщика в банке. При этом он взял на себя весь процесс оформления документов, и подруга клиентки пришла в банк уже только на подписание договора. С тех пор прошло уже 2 года. Клиентка построила дом на своем земельном участке и прекрасно в нем живет. Кредит регулярно и без задержек выплачивает. А ее подруга в этом году обратилась в нашу компанию, и мы сейчас подбираем земельный участок ей!



Приходите на бесплатный семинар!

У Вас остались вопросы?

Конечно! Невозможно охватить все секреты в короткой книге.

Еще больше секретов я раскрою на живом семинаре, а именно:

- Секреты использования материнского капитала.
- Налоговые вычеты.
- Инвестиционная ипотека.

Я расскажу Вам о работающих схемах сокращения затрат. На примерах из практики обучу использованию различных инструментов получения прибыли из ипотеки. Отвечу на все Ваши вопросы.

Вы получите массу полезной информации, которую можно использовать. В отличие от множества семинаров, которые дают лишь поверхностные данные.



Проконсультируйтесь с опытным специалистом по e-mail



Е-mail для консультации:

avanti8@mail.ru

Отдел продаж городской недвижимости:

(495) 228-06-66

Адрес:

117418, Россия, г. Москва,
ул. Гарибальди, д. 36,
ст. метро «Новые Черемушки»

www.stozem.ru