

Дмитрий Заборовский

# КАК ВЫГОДНО ОФОРМИТЬ ИПОТЕКУ

Все, что нужно знать, чтобы  
выгодно оформить ипотеку  
и избежать отказа

16+

Дмитрий Заборовский

# **Как выгодно оформить ипотеку**

«Автор»

2020

## **Заборовский Д.**

Как выгодно оформить ипотеку / Д. Заборовский — «Автор», 2020

Ипотека — самый доступный способ приобрести собственное жилье или создать надежную долгосрочную инвестицию. При этом программы кредитования без первоначального взноса и без подтверждения дохода дают возможность купить квартиру здесь и сейчас. Какой банк выбрать? Как снизить процентную ставку? Как правильно оформить документы? Что делать, если отказывают банки? Как купить квартиру в ипотеку в другом городе? Какие существуют лайфхаки для одобрения ипотеки? Вы получите исчерпывающие ответы на эти и многие другие вопросы. Книга поможет разобраться в ипотечных программах, найти оптимальные условия кредитования, избежать отказов при подаче заявки в банк и выгодно оформить ипотеку.

© Заборовский Д., 2020

© Автор, 2020

# Содержание

Введение	5
Часть I	6
Глава 1.1. Основные понятия и термины	7
1.1.1. Что такое ипотека. Отличия от других кредитов	7
1.1.2. Заемщик, созаемщик, поручитель, залогодатель.	8
Понятия и различия	
1.1.3. Первоначальный взнос	9
1.1.4. Процентная ставка. Как формируется и от чего зависит	10
1.1.5. Аннуитетные и дифференцированные платежи	11
1.1.6. График платежей	11
1.1.7. Закладная	12
1.1.8. Досрочное погашение ипотеки	14
1.1.9. Плюсы и минусы ипотечного кредитования	15
Глава 1.2. Ипотечные программы	17
1.2.1. Квартира – готовое жилье	17
1.2.2. Квартира – новостройка	18
1.2.3. Ипотека на комнату/долю в квартире	19
1.2.4. Дом с земельным участком	20
1.2.5. Строительство жилого дома	21
1.2.6. Нецелевой кредит под залог имеющейся недвижимости	22
1.2.7. Рефинансирование ипотеки	23
1.2.8. Коммерческая ипотека	24
1.2.9. Ипотека без первоначального взноса	25
1.2.10. Ипотека без подтверждения дохода	27
Глава 1.3. Льготные ипотечные программы	29
1.3.1. Материнский капитал	29
1.3.2. Социальная ипотека	30
1.3.3. Ипотека для молодых семей	32
1.3.4. Семейная ипотека	33
1.3.5. Военная ипотека	34
1.3.6. Дальневосточная ипотека	36
1.3.7. Региональные программы	38
Глава 1.4. Категории заемщиков	39
1.4.1. Работник бюджетной сферы (госслужащий)	39
Конец ознакомительного фрагмента.	41

# Дмитрий Заборовский

## Как выгодно оформить ипотеку

### Введение

Книга написана о классическом ипотечном кредитовании в России. Рассматривается ипотека только в банках. Исключены программы кредитования в микрофинансовых организациях, кредитных потребительских кооперативах, лизинговых компаниях, займы от частных инвесторов и прочие не банковские кредиты.

В книге минимум юридической информации и непонятной профессиональной терминологии. Текст в большей своей части основан на личном практическом опыте работы на рынке ипотечного кредитования. Вы узнаете, как происходит процесс рассмотрения заявки на ипотеку в реальности. Как работают банки. На что обратить внимание при подаче заявки и как избежать отказа. Как выбрать и оформить ипотеку на оптимальных условиях. Рассматриваются специфичные и актуальные вопросы, например: одобрение ипотеки без подтверждения дохода, ипотека без первоначального взноса, сделки между родственниками, налоговый вычет с уплаченных процентов по ипотеке и прочие.

В книге специально не указаны названия конкретных банков и процентные ставки по ипотечным программам. Рынок ипотеки быстро меняется. Пока издавалась книга, ставки изменились несколько раз и появилась новая программа кредитования с государственной поддержкой. Автор хочет показать вам, по каким принципам работают кредиторы, чтобы вы могли найти для себя оптимальное решение в любой момент времени.

Текст по смыслу разделен на небольшие главы в порядке очередности действий, которые необходимо выполнить для покупки квартиры в ипотеку. Навигация по оглавлению простая и понятная. Сделано это для того, чтобы вы могли в любой момент времени быстро найти ответ на интересующий вопрос.

Первая часть книги написана для людей, которые только начали интересоваться ипотекой и кредитованием в принципе. В ней даны определения основным терминам, которые необходимо знать об ипотеке. Опытным заемщикам и профессиональным участникам рынка кредитования первую (теоретическую) часть книги можно пропустить и читать отдельные главы по мере необходимости при возникновении вопросов. В конце книги есть раздел для заметок, чтобы записывать самую важную информацию и источники, где ее найти.

Книга будет полезна всем, кто интересуется ипотекой. Людям, планирующим приобрести квартиру или какую-либо другую недвижимость. После прочтения процесс одобрения ипотеки и покупки жилья станет комфортным и понятным. Профессиональным участникам рынка недвижимости (особенно начинающим): банковским работникам, риелторам, менеджерам застройщиков, кредитным и ипотечным брокерам.

Прочитайте книгу и узнайте, как выгодно оформить ипотеку!

## **Часть I**

### **Базовые понятия и условия ипотечного кредитования**

В первой части изложены основы ипотечного кредитования. Кратко и по делу даны определения понятий и терминов. Подробно рассмотрены ключевые программы ипотечного кредитования и определены различные категории заемщиков. После прочтения вам будет проще ориентироваться по тексту всей книги. В реальной жизни вы станете лучше понимать банковские программы и кредитную документацию.

## Глава 1.1. Основные понятия и термины

### 1.1.1. Что такое ипотека. Отличия от других кредитов

Ипотекой чаще всего считают любой кредит, полученный для приобретения жилья. В действительности это не так. Сумма кредита и сам кредит на покупку недвижимости ипотекой не являются. Как экономический термин, ипотека означает залог недвижимого имущества в качестве обеспечения кредитных обязательств. По сути, любой кредит, исполнение обязательств по которому обеспечивается залогом недвижимости, можно назвать ипотечным. Соответственно, если кредит оформляется под залог уже имеющейся недвижимости, он также будет считаться ипотекой.

Объект недвижимости, который предоставляется кредитору в качестве залога, называется предметом ипотеки. В соответствии с законодательством, предметом ипотеки могут быть: земельные участки, предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности, жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения; воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания; машино-места<sup>1</sup>.

Ипотека бывает двух видов: в силу закона и в силу договора. Как видно из названия, отличие в основании возникновения залога. Рассмотрим кратко оба вида ипотеки, чтобы сложилось понимание в чем между ними разница.

Ипотека в силу закона подразумевает автоматическую регистрацию залога, независимо от того, заключался договор ипотеки или нет. Для возникновения залога достаточно указать в договоре купли-продажи, что жилье приобретается с использованием кредитных средств, и указать кредитора. В этом случае вместе с переходом права собственности будет зарегистрировано обременение<sup>2</sup> (залог). На практике банки, конечно, не ограничиваются указанием кредита в договоре купли-продажи и требуют сдать на регистрацию кредитный договор и в большинстве случаев еще и закладную<sup>3</sup>. Самый распространенный пример ипотеки в силу закона – это приобретение жилья с использованием заемных средств. Проще говоря, если квартиру (или любой другой объект недвижимости) покупают с использованием ипотечного кредита, это и будет считаться ипотекой в силу закона.

Ипотека в силу договора возникает согласно взаимному соглашению или отдельно составленному ипотечному договору. Чаще всего используется, когда в залог предоставляется уже имеющийся в собственности объект недвижимости, а кредитные средства заемщик использует по своему усмотрению (не обязательно для покупки недвижимости). Еще одна распространенная ситуация использования ипотеки в силу договора происходит, когда заемщик сначала получает кредит, а затем предоставляет имущество банку в качестве залога. Например, рефинансирование<sup>4</sup> действующей ипотеки другого банка.

---

<sup>1</sup> Полный перечень имущества, которое может быть предметом ипотеки, указано в ст. 5 ФЗ от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

<sup>2</sup> Обременение – ограничение права собственника на распоряжение и пользование объектом недвижимости. Например, в квартире можно жить и прописаться, но нельзя сделать перепланировку или продать.

<sup>3</sup> Подробнее о Закладной читайте в главе 1.1.7.

<sup>4</sup> Подробнее о рефинансировании читайте в главе 1.2.7.

От прочих видов кредитов ипотека, как правило, отличается процентной ставкой. В основном по ипотечным кредитам ставка ниже, чем по другим видам кредитования. При этом, регулярно разрабатываются и внедряются различные государственные программы стимулирования рынка ипотечного кредитования и субсидирования процентных ставок. Кроме ставки, ипотека, в отличие от других кредитов, может выдаваться на значительно больший срок, вплоть до 30 лет, что дает возможность снизить размер ежемесячного платежа. Еще одной отличительной характеристикой ипотеки является увеличенный лимит кредитования. Есть банки, по программам которых максимальная сумма кредита, можно сказать, отсутствует. Ограничена только платежеспособностью заемщика и стоимостью предмета ипотеки.

Вывод: ипотека – это не обязательно покупка недвижимости. Ипотека отличается от других видов кредитования обязательным наличием залога, меньшей процентной ставкой, увеличенным сроком кредитований и большей суммой кредита. Предметом ипотеки могут быть как жилые, так и коммерческие объекты.

### **1.1.2. Заемщик, созаемщик, поручитель, залогодатель. Понятия и различия**

В заявку на ипотеку могут одновременно привлекаться несколько различных участников. У каждого из них своя роль, права и ответственность. Рассмотрим очень кратко каждого участника сделки, чтобы сложилось общее представление.

Заемщик – основное лицо<sup>5</sup>, которое подписывает кредитный договор и является основным получателем займа. Несет полную ответственность перед банком. Заемщик в обязательном порядке получает право собственности в приобретаемом объекте недвижимости (полностью на объект либо на его часть). Если ипотека оформляется на одного человека, то он будет называться заемщиком. Если в оформлении ипотеки появляются дополнительные участники, то основной заемщик будет называться титульным заемщиком, а остальные участники – созаемщиками, поручителями или залогодателями (в зависимости от их роли в структуре сделки).

Созаемщик – это лицо, которое несет ответственность по возврату ипотечного кредита наравне с заемщиком. При рассмотрении заявки на ипотеку банк обычно учитывает доход созаемщика. Именно поэтому целью привлечения созаемщика часто является увеличение суммы кредита. Одновременно можно привлечь несколько созаемщиков (как правило, до трех). Некоторые банки разрешают привлекать в качестве созаемщиков только лиц, имеющих родственные связи. Некоторых допускают, что созаемщиком может выступать любое лицо. К созаемщику предъявляются требования, аналогичные требованиям к основному заемщику. Право собственности в приобретаемом объекте недвижимости на созаемщика может не оформляться. В большинстве банков супруг/супруга в обязательном порядке выступает созаемщиком (даже без учета дохода) либо поручителем.

Поручитель – лицо, выступающее гарантом возврата кредитных средств банку. Доход поручителя при рассмотрении заявки на ипотеку, как правило, не учитывается. Соответственно, наличие поручителя не влияет на размер кредита, а привлекают его для уменьшения кредитных рисков. Например, банк может потребовать предоставление поручителя при покупке квартиры в новостройке до момента ввода дома в эксплуатацию. Когда дом будет построен и жилье оформят в залог, договор поручительства будет прекращен. Требования

---

<sup>5</sup> Может быть как физическое лицо, так и юридическое лицо.



к кредитной истории и базовые требования к поручителю обычно такие же, как и для основного заемщика. У поручителя нет права собственности на объект недвижимости. Наличие родственных связей между заемщиком и поручителем не обязательно.

Важно! Основным различием созаемщика и поручителя является тип ответственности. У созаемщика она солидарная (совместная с основным заемщиком), то есть банк имеет право истребовать средства в оплату долга без обращения в судебные инстанции, например, при просрочке. У поручителя ответственность субсидиарная (частичная), это означает, что взыскивать долг с поручителя можно только по решению суда, признавшего основного заемщика неплатежеспособным или уклоняющимся от выполнения обязательств.

Залогодатель – лицо, предоставляющее недвижимость в залог банку в качестве обеспечения исполнения кредитных обязательств заемщика. В большинстве случаев заемщик выступает залогодателем. Если залогодатель и заемщик – разные лица, то при предоставлении залога залогодатель автоматически становится поручителем, принимая на себя соответствующую ответственность. Доход залогодателя при рассмотрении ипотечной заявки не учитывается, в вот кредитную историю банк проверять и анализировать, скорее всего, будет, так как наличие просрочек и исполнительных производств могут затруднить взыскание и реализацию залога в случае неуплаты кредита.

Вывод: заемщик – получает кредит и полностью за него несет ответственность, оформляет собственность. Созаемщик – доход учитывается, ответственность как у заемщика, собственность может не оформляться. Поручитель – доход не учитывается, ответственность частичная, собственность не оформляется. Залогодатель – предоставляет недвижимость, доход не учитывается, ответственность как у поручителя плюс риск потери залога.

### **1.1.3. Первоначальный взнос**

Первоначальный взнос (ПВ) – это часть стоимости приобретаемого объекта недвижимости, которую заемщик должен оплатить за счет собственных средств. Проще говоря, это сумма денег, которую покупатель передает продавцу помимо ипотеки. В разных банках различные требования к размеру минимального первоначального взноса. Более того, минимальный размер первоначального взноса может отличаться для различных ипотечных программ в одном и том же банке, например, «новостройка» и «готовое жилье». Также размер минимального ПВ зависит от объекта недвижимости, например, квартира или дом с земельным участком<sup>6</sup>. Требования к минимальному первоначальному взносу могут зависеть от категории заемщика<sup>7</sup>. Например, для собственника бизнеса или индивидуального предпринимателя минимальный размер первоначального взноса может быть по базовым условиям больше, чем для наемного работника. В разных банках могут существовать дополнительные требования и условия.

С помощью размера первоначального взноса заемщик может влиять на решение по одобрению кредита, процентную ставку и необходимый пакет документов. Более подробно об этом написано в последующих главах книги. В двух словах: чем больше первоначальный взнос (более 30%), тем более лояльно кредиторы рассматривают и анализируют заемщика. Следовательно, вероятность одобрения ипотеки выше. Есть банки, в которых процентная ставка по ипотеке напрямую зависит от размера первоначального взноса. Соответственно, чем больше собственных средств внесет заемщик, тем более низкую процентную ставку ему предложит

---

<sup>6</sup> Подробнее о размере ПВ для разных видов недвижимости в главе 1.2.

<sup>7</sup> Подробнее о категориях заемщиков в главе 1.4.

банк. Существуют программы кредитования, по которым для подачи заявки на ипотеку достаточно предоставить только паспорт. Минимальный размер первоначального взноса по таким программам, как правило, составляет от 30%.

Изменяя сумму первоначального взноса, заемщик может регулировать размер ипотеки, ежемесячного платежа, срок кредита и, как следствие, переплату. Чем больше первый взнос – тем меньше переплата по кредиту. Также чем меньше сумма ипотеки, тем меньше будут дополнительные расходы на оплату страхования. Уменьшать и увеличивать размер первоначального взноса можно только в рамках условий выбранной ипотечной программы (так как есть ограничения по минимальному размеру первоначального взноса и минимальному размеру суммы ипотеки).

Вывод: минимальный размер первоначального взноса нужно узнавать в конкретном банке на конкретный вид недвижимости с учетом ваших особенностей как заемщика. Размер первоначального взноса влияет на условия кредитования и необходимый пакет документов.

### **1.1.4. Процентная ставка. Как формируется и от чего зависит**

Процентная ставка – один из наиболее важных факторов при выборе ипотечной программы и банка. От ее величины зависит размер ежемесячного платежа и сумма переплаты по кредиту. На размер процентной ставки по ипотеке влияют множество факторов. Например, программа кредитования (новостройка или готовое жилье), вид недвижимости (квартира или дом), размер первоначального взноса, категория заемщика, способ подтверждения дохода и прочие.

Процентные ставки по ипотеке бывают фиксированными и переменными. В подавляющем большинстве ипотека выдается с фиксированной процентной ставкой на весь срок кредитования.

Стоит отметить, что существуют различные программы льготного ипотечного кредитования<sup>8</sup>. Процентную ставку по таким программам субсидирует государство. То есть ставка, сумма переплаты и ежемесячный платеж будут значительно меньше, чем по стандартным условиям кредитования. Перед подачей заявки в банк обязательно проверьте, можете ли вы воспользоваться льготной ипотекой.

Получить сниженную процентную ставку также возможно при оформлении заявки по специальным акциям от банков и с помощью преференций от партнеров. Рассмотрим более подробно оба варианта:

– Акции и скидки от банков.

Банки периодически предлагают ипотечные программы со сниженными процентными ставками. Как правило, такие акции ограничены по времени, чтобы стимулировать заемщиков к быстрому принятию решения и выходу на сделку. Самый распространенный пример – это сниженная процентная ставка при покупке квартиры в ипотеку у определенного застройщика. Либо скидка по процентной ставке при оформлении ипотеки на крупную сумму. Например, от 20 млн рублей – для Москвы и от 5 млн рублей – для регионов. Об акциях и спецпредложениях нужно узнавать в банке до подачи заявки.

– Преференции.

Преференция – это скидка от базовой процентной ставки. Для клиентов некоторых крупных партнеров (застройщиков, агентств недвижимости, ипотечных брокеров) банки предлагают льготные условия кредитования. Скидка обычно составляет от 0,15% до 1% от стан-

---

<sup>8</sup> Подробнее о льготных программах в главе 1.3.

дартной ставки на весь срок кредитования. О возможности использовать преференцию нужно уточнять у партнера, который подает вашу заявку на ипотеку.

Вывод: процентная ставка по ипотеке зависит от множества факторов. Перед подачей заявки нужно проверить, какими льготными программами, акциями и спецпредложениями вы можете воспользоваться. В некоторых случаях выгоднее подать заявку через партнера банка, чем обращаться в этот же банк самостоятельно.

### **1.1.5. Аннуитетные и дифференцированные платежи**

Кроме первоначального взноса и процентной ставки на размер ежемесячного платежа и общую сумму переплаты по ипотеке влияет способ начисления процентов. Существуют аннуитетные и дифференцированные схемы расчета.

Аннуитетные платежи – это схема расчета, при которой ежемесячно вносятся равные суммы платежа на протяжении всего срока кредитования. То есть когда весь долг и все проценты суммируются и делятся на весь срок кредита. В итоге каждый месяц заемщик платит кредитору одинаковую сумму.

Аннуитетные платежи удобны тем, что заемщик может сразу рассчитать ежемесячный платеж на весь срок кредита и планировать свой бюджет. Минусом аннуитета является то, что в начале срока действия кредита клиент платит практически одни проценты.

Дифференцированные платежи – схема расчета, при которой основной долг делится на весь срок кредита, а проценты начисляются каждый месяц на остаток задолженности. В итоге размер ежемесячного платежа каждый месяц разный. В начале срока платеж больше (так как сумма задолженности максимальна) и уменьшается с каждым последующим платежом.

При одинаковых условиях кредитования (сумма кредита, срок кредита, процентная ставка) и без досрочного погашения переплата по кредиту будет меньше при использовании дифференцированной схемы платежей. Можно легко это проверить с помощью кредитного калькулятора, построив график (как это сделать, описано в следующей главе). Однако при дифференцированной схеме размер ежемесячных платежей в начале срока кредитования будет значительно больше, чем при аннуитете, что увеличивает кредитную нагрузку заемщика.

Важно! Банков, предоставляющих ипотеку с возможностью выбора схемы погашения в виде дифференцированных платежей, практически нет.

Вывод: аннуитетные и дифференцированные платежи отличаются схемой начисления процентов. Размер ежемесячного платежа при аннуитете на весь срок одинаковый, при дифференцированном варианте – разный. При дифференцированной схеме итоговая переплата меньше, но размер первых платежей больше. Практически все банки выдают ипотеку с использованием аннуитетной схемы расчета платежей.

### **1.1.6. График платежей**

После того как заемщик определился с объектом недвижимости, его стоимостью, размером первоначального взноса и выбрал программу кредитования, можно сформировать график платежей. График отображает итоговую переплату и показывает, какая сумма идет на погаше-

ние процентов, а какая – на погашение основного долга по каждому ежемесячному платежу. Нужно это, чтобы выбрать оптимальный срок кредита и размер ежемесячного платежа.

График платежей можно запросить у сотрудника выбранного банка или сформировать самостоятельно. В интернете огромное количество бесплатных кредитных калькуляторов (просто вбейте в поисковике «кредитный калькулятор»). Также калькулятор для расчета ипотеки есть на сайте практически любого банка, предоставляющего ипотеку. Еще для построения графика можно использовать мобильные приложения. Кредитный калькулятор в большинстве случаев бесплатный и интуитивно понятный.

Итак, график платежей – это документ, содержащий в себе сведения о предстоящих платежах, таких как дата платежа, сумма ежемесячного платежа (с разбивкой на суммы, которые направляются на погашение основного долга и оплату процентов по кредиту), остаток основного долга (после каждого платежа). Оформляется обычно как приложение к кредитному договору в виде таблицы и выдается заемщику под роспись.

График платежей может быть предварительным и итоговым. Предварительный график предоставляется для ознакомления заемщику, если в день подписания кредитного договора сам кредит не выдается.

Например, подписали кредитный договор (но деньги фактически не выдали) и договор купли-продажи. Сдали документы на регистрацию. После того как сделка зарегистрировалась, предоставили зарегистрированные документы в банк. Только после этого банк фактически выдал кредит (выдал деньги). В этом случае будет сформирован итоговый график платежей, в день фактической выдачи кредитных средств.

Предварительный и итоговый графики платежей отличаются незначительно. Как правило, изменяется либо дата платежа, либо сумма первого платежа по кредиту. Все ключевые данные (процентная ставка, сумма и срок кредита, размер регулярного ежемесячного платежа, сумма переплаты) остаются неизменными.

График платежей выдается заемщику, как правило, на бумажном носителе в день подписания кредитного договора. При досрочном погашении<sup>9</sup> ипотеки график каждый раз будет изменяться. Получить новый график обычно можно на следующий день после списания суммы досрочного погашения в любом отделении банка кредитора или сформировать его самостоятельно в личном кабинете.

Вывод: предварительно сформировать график платежей можно самостоятельно. Это даст возможность выбрать срок ипотеки с оптимальным ежемесячным платежом и итоговой переплатой.

### 1.1.7. Закладная

Одним из документов, который обычно присутствует при оформлении ипотеки вместе с кредитным договором, является закладная. Этот документ подписывается заемщиком и залогодателем (если это два разных лица) и сдается на регистрацию вместе с договором купли-продажи (либо договором ипотеки при нецелевом кредите под залог) без подписи со стороны банка.

Суть документа заключается в подтверждении прав ее владельца (кредитора) на<sup>10</sup>:

---

<sup>9</sup> Подробнее о досрочном погашении ипотеки в главе 1.1.8.

<sup>10</sup> П. 2 ст. 13 ФЗ от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

1. Получение исполнения по денежным обязательствам, обеспеченным ипотекой, без представления других доказательств существования этих обязательств. То есть право требовать оплаты по кредиту, даже если отсутствует кредитный договор.

2. Право залога на имущество, обремененное ипотекой. То есть право обратиться взыскание на залоговый объект недвижимости.

Закладная может быть продана другому лицу, которое становится новым кредитором и получает вышеуказанные права и обязанности. Согласие заемщика на последующую продажу закладной обычно прописывается в кредитной документации при оформлении ипотеки (только мало кто это читает и обращает на это внимание). При продаже закладной сохраняются все условия предоставления кредита, такие как процентная ставка и срок займа.

На практике продажа закладных достаточно популярна. Существуют банки, которые специализируются на выдаче ипотеки и последующей продаже закладных. Ничего страшного для заемщика в этой ситуации не происходит. Даже очень крупные банки (входящие в ТОП-10 по активам) продают свои закладные, хотя и продолжают самостоятельно обслуживать выданные кредиты (например, принимать ежемесячные платежи).

Возможна ситуация, при которой заемщик может и не знать, что его закладная продана. У меня на практике был случай, когда кредитор продал закладную и продолжил обслуживать ипотеку. Банк принимал ежемесячные платежи, включая частичное и полное досрочное погашение. Выяснилось, что закладная продана, только когда клиент полностью досрочно погасил ипотеку и для снятия обременения нам потребовался этот документ<sup>11</sup>. Пришлось подождать чуть дольше обычного (ждали плюсом неделю), пока банк запросил оригинал проданной закладной у нового кредитора и выдал ее заемщику для снятия обременения.

Важно! Описанная в примере ситуация возможна, только если банк – первоначальный кредитор – по договоренности с новым владельцем закладной продолжает обслуживать кредит. Достаточно часто при продаже закладной заемщик должен производить выплату новому кредитору напрямую и получать закладную после выплаты ипотеки, соответственно, тоже у него.

Негативными последствиями продажи закладной для заемщика могут стать новые (технические) способы исполнения обязательств. Например, у нового кредитора нет рядом с заемщиком ни банкоматов, ни офисов для внесения ежемесячного платежа. Или нужно платить переводом на счет, причем делать это требуется заранее и с оплатой комиссии.

Банки начинают отказываться от бумажной закладной. Это очень удобно, так как при досрочном погашении нет необходимости ждать, пока кредитор предоставит документ в физическом виде. Нужна бумажная закладная или нет, каждый банк определяет самостоятельно. Но если этот документ прописан в регламентах кредитора и является обязательным, то придется его подписать и сдать на регистрацию. Так как без закладной в таком случае банк ипотеку не выдаст.

Вывод: закладная – это ценная бумага, дающая право ее владельцу требовать оплату по кредиту и обращать взыскание на залог. Закладная может быть как бумажной, так и электронной. Закладную банк может продать новому кредитору. При продаже закладной сохраняются условия кредитования.

---

<sup>11</sup> Для снятия обременения нужен был оригинал закладной.

### 1.1.8. Досрочное погашение ипотеки

Досрочное погашение ипотеки – это внесение денежных средств сверх установленного регулярного (обязательного) ежемесячного платежа. Разрешено во всех банках. Штрафы и комиссии за эту операцию отсутствуют. При досрочном погашении сумма, уплачиваемая поверх ежемесячного платежа, идет на уменьшение тела кредита (суммы основного долга), а не процентов. Соответственно, при досрочном погашении уменьшается итоговая переплата.

Погашая частично досрочно ипотеку, заемщик, как правило, сам выбирает что уменьшить: размер ежемесячного платежа (при этом срок кредитования остается прежним) либо срок займа (при этом прежним остается размер ежемесячного платежа).

Досрочное погашение может быть частичным и полным. В некоторых банках частичное досрочное погашение можно производить только в дату регулярного платежа по графику. В некоторых – в любой день, при этом сразу производится пересчет процентов. Кредитором могут быть установлены ограничения по сумме минимального досрочного погашения. Например, досрочное погашение можно осуществить только суммой не менее 10 000 рублей (поверх регулярного платежа). В большинстве банков какие-либо ограничения по суммам и срокам на досрочное погашение отсутствуют.

Полное досрочное погашение ипотеки практически во всех банках можно сделать в любой день, без привязки к дате регулярного платежа. Сумму для полного досрочного погашения на конкретную дату можно узнать у сотрудника кредитора в отделении, позвонив в колл-центр, либо в личном кабинете (реализовано не во всех банках).

Подать заявление на досрочное погашение в большинстве банков можно онлайн в личном кабинете или с помощью мобильного приложения. Некоторые кредиторы требуют личного присутствия и подачи заявления на бумажном носителе. О способах подачи заявлений, минимальных суммах и других дополнительных условиях для осуществления досрочного погашения лучше узнать заранее (при выборе банка и до оформления ипотеки).

Осуществлять досрочное погашение максимально выгодно в начале действия кредита, так как происходит перерасчет процентов и переплата существенно уменьшается. Если банк разрешает производить частичное досрочное погашение в любой день (без привязки к дате регулярного ежемесячного платежа), то вносить деньги лучше сразу, как появилась возможность. Так как в большинстве случаев проценты начисляются ежедневно.

После каждого частичного досрочного погашения формируется новый график платежей. Получить его можно, как правило, на следующий рабочий день в любом отделении банка кредитора либо самостоятельно сформировать в личном кабинете.

Важно! Частичное досрочное погашение не освобождает заемщика от обязательства по уплате регулярного ежемесячного платежа. При осуществлении досрочного погашения нужно в любом случае обеспечить оплату по графику. Например, обязательный ежемесячный платеж по ипотеке составляет 10 000 рублей. Клиент хочет внести платеж в размере 30 000 рублей. В этом случае сформировать заявление на частичное досрочное погашение нужно на сумму 20 000 рублей, а 10 000 рублей будут списаны в качестве регулярного платежа. Если клиент подаст заявку на досрочное погашение на 30 000 рублей, то у него либо возникнет просрочка (если деньги спишутся до даты платежа по графику), либо спишется только регулярный платеж в сумме 10 000 рублей (если досрочное погашение производится в дату регулярного платежа) и будет отказано в досрочном погашении из-за недостатка средств, а 20 000 просто останутся на счете.

Крайне рекомендую при осуществлении досрочного погашения зайти на следующий день в личный кабинет и проверить, что операция выполнена и деньги списаны в том объеме, который вы планировали. Это позволит контролировать исполнение банком ваших заявлений и сохранит кредитную историю.

Вывод: досрочное погашение можно оформить без комиссии и штрафов. Максимально выгодно погашать досрочно в начале срока действия ипотеки. В большинстве банков заявление на досрочное погашение можно оформить онлайн. Нужно учитывать размер и дату регулярного ежемесячного платежа при оформлении досрочного погашения. После каждого досрочного погашения формируется новый график.

### **1.1.9. Плюсы и минусы ипотечного кредитования**

Плюсы ипотечного кредитования:

- Приобретение собственной недвижимости. Для многих людей ипотечный кредит – это единственная возможность приобрести собственное жилье. С помощью ипотеки можно перестать платить за съемную квартиру либо улучшить свои жилищные условия. Также клиенты приобретают недвижимость с целью инвестирования для последующей сдачи в аренду. Таким способом формируют себе накопления и дополнительные источники дохода. Несмотря на то что квартира находится в залоге у банка, заемщик получает ее в собственность. Соответственно, может в ней прописаться и/или использовать по своему усмотрению.

- Условия кредитования. Как правило, условия по ипотечным кредитам в банках значительно выгоднее, чем по кредитам наличными. Это дает возможность заемщику получить большую сумму кредита под меньшую процентную ставку на удобный срок. У клиента больше возможностей подобрать программу с оптимальным ежемесячным платежом.

- Разнообразие ипотечных кредитных программ. В банках действуют различные программы ипотечного кредитования, и клиент может выбрать то, что нужно именно ему. Например, можно увеличить первоначальный взнос и снизить ставку, оформить ипотеку без первоначального взноса, получить кредит без подтверждения дохода, привлечь созаемщика и т. д.

- Юридическая чистота сделки. Несмотря на то что недвижимость находится в собственности у заемщика, залог оформлен в пользу банка. Соответственно, перед тем как выдать кредит, банк проверяет приобретаемый объект недвижимости для обеспечения юридической чистоты сделки. При приобретении вторичного жилья многие банки просят застраховать титул<sup>12</sup>. В этом случае юридическую чистоту дополнительно проверяет страховая компания.

- Налоговый вычет. При приобретении жилья в ипотеку возможно оформить налоговый вычет. При этом НДФЛ (налог на доходы физических лиц – 13%) возможно возместить не только от покупки, но и с уплаченных процентов по кредиту. Некоторые клиенты используют налоговый вычет для досрочного погашения ипотеки, тем самым уменьшая переплату<sup>13</sup>.

Минусы ипотечного кредитования:

- Размер переплаты по ипотеке. Несмотря на относительно невысокую процентную ставку (сравниваем со ставкой по нецелевым кредитам наличными), переплата по ипотеке может быть существенной. Происходит это из-за длительности срока кредитования. Именно поэтому важно правильно рассчитать сумму и срок кредита, чтобы избежать лишних выплат.

---

<sup>12</sup> Подробнее в главе 3.3.8.

<sup>13</sup> Подробнее в главе 4.2.6.

– Моральная нагрузка. Большая часть заемщиков добросовестно исполняют свои кредитные обязательства, особенно по ипотеке. Однако оформляя кредит на 15—20 лет, клиент получает психологическую нагрузку по исполнению своих обязательств. Важно правильно рассчитывать свои финансовые возможности и стараться выплачивать кредиты в срок либо досрочно.

– Нестабильность экономики. Обычно ипотеку оформляют на 10—20 лет, при этом различные изменения и потрясения в экономике страны происходят регулярно (каждые 4—6 лет). Спрогнозировать, что будет через длительный промежуток времени, практически невозможно. У заемщиков всегда есть риск потерять источник дохода. Именно поэтому при оформлении ипотеки нужно адекватно оценивать кредитную нагрузку.

– Дополнительные расходы. Практически во всех банках необходимо ежегодно оформлять полис страхования. Если посчитать расходы за весь период, может получиться существенная сумма. При оформлении ипотечного кредита очень часто требуется оплачивать отчет об оценке. Дополнительные расходы по сделке, сервисы расчетов с продавцом, комиссии за перевод (если такие имеются) – все это удорожает приобретаемый объект недвижимости. Как сократить расходы на дополнительные услуги, подробно рассмотрим в главе 3.3.

– Недвижимость в залоге. Несмотря на то что недвижимость находится в собственности заемщика, распоряжаться ей до момента выплаты ипотеки нельзя. Это может создать определенные неудобства, если клиент решит продать квартиру, которая находится в залоге у банка.

Вывод: у ипотечного кредитования, как и у любого банковского продукта, есть свои плюсы и минусы. Нужно правильно рассчитывать собственные силы и оформлять ипотеку, хорошо обдумав все условия и возможные ситуации.



## Глава 1.2. Ипотечные программы<sup>14</sup>

### 1.2.1. Квартира – готовое жилье

Одна из самых распространенных и востребованных программ ипотечного кредитования – ипотека на покупку готовой квартиры. Ее часто называют «покупка квартиры на вторичном рынке». Основным преимуществом ипотеки на готовую квартиру является то, что такой кредит предоставляют практически все банки, которые выдают ипотечные кредиты.

Внесем ясность: программа считается на покупку готового жилья, если сделка оформляется по договору купли-продажи. Объект по факту уже существует. То есть, если квартиру, в которой еще никто не жил и вы будете первый ее владелец, в новом, только что построенном доме, продает застройщик, который сам этот дом строил, при этом дом уже введен в эксплуатацию и сделка проводится по договору купли-продажи, то для банка такая сделка считается как готовое жилье. Это нужно учитывать при выборе ипотечной программы при подаче заявки на ипотеку.

На что нужно обратить внимание при выборе банка для покупки готовой квартиры:

- Минимальная и максимальная сумма ипотеки. Минимальная сумма ипотеки обычно составляет от 300 000 до 600 000 рублей. Максимальная сумма кредита разная в каждом банке, обычно зависит от региона выдачи ипотеки (в некоторых банках нет ограничений по сумме). Требования к минимальной и максимальной суммам актуальны для всех программ ипотечного кредитования.

- Срок кредита. Обычно банки предлагают оформить ипотеку на срок от 1 года до 30 лет. При этом существуют ограничения по минимальному и максимальному возрасту заемщика. Минимальный возраст обычно от 18 до 22 лет, максимальный на дату выплаты ипотеки – от 65 до 75 лет. Это нужно учитывать при выборе срока кредитования. Требования к возрасту актуальны для всех программ ипотечного кредитования.

- Минимальный размер первоначального взноса (обычно составляет от 10% до 20% от стоимости квартиры) и может ли использоваться в качестве первоначального взноса материнский капитал<sup>15</sup>. Требования к первоначальному взносу актуальны для всех программ ипотечного кредитования.

- Процентная ставка. По готовым квартирам во многих банках можно снизить процентную ставку, увеличив первоначальный взнос, предоставив дополнительные документы (например, на собственность или официально подтверждающие доход), подав заявку через партнера с применением преференций.

- Перепланировка. При наличии перепланировки в квартире нужно сразу уточнить, примет ли такой объект банк.

- Год постройки дома. В банке существуют ограничения по кредитованию старых домов с высокой степенью износа.

- Межэтажные перекрытия. Некоторые банки не кредитуют квартиры, которые находятся в домах с деревянными перекрытиями.

- Состояние дома. Жилье не должно быть признано аварийным.

---

<sup>14</sup> При описании программ кредитования в этой главе предполагается, что клиент соответствует минимальным требованиям банка как заемщик, таким как возраст, стаж, доход и так далее.

<sup>15</sup> Подробнее про материнский капитал в главе 1.3.1.

Вывод: при покупке готовой квартиры в ипотеку нужно уточнить в банке о возможности снизить процентную ставку и существующие минимальные требования как к заемщику, так и к предмету ипотеки.

### 1.2.2. Квартира – новостройка

Приобретение квартиры на этапе строительства с каждым годом набирает обороты. Новый дом, продуманные планировки, просторный оборудованный двор, места для парковки, новая качественная инфраструктура и многое другое в новостройке привлекает покупателей. Государство со своей стороны регулярно ужесточает требования к застройщикам, увеличивает контроль в строительной сфере и старается минимизировать риски граждан. Все это делает покупку квартиры на первичном рынке более привлекательной. Соответственно, растет количество сделок по приобретению жилья на этапе строительства, в том числе и с использованием ипотеки. Есть тенденция, что процентные ставки по программам кредитования на первичном рынке становятся ниже, чем по готовому жилью.

Итак, для банка первичным рынком, или программа «Новостройка», считается сделка, которая оформляется по договору участия в долевом строительстве (ДДУ), либо заключению дополнительного соглашения к ДДУ или договора цессии (переуступки прав требования)<sup>16</sup>. При такой сделке самой квартиры еще не существует, и банк выдает кредит на оформление права требования.

Ипотеку на новостройку банки в основном выдают только на аккредитованные (согласованные) объекты. Именно поэтому нужно понимать, в каких кредитных организациях аккредитован дом, чтобы одобрять ипотеку именно в этих банках. Уточнить по аккредитации можно в отделе продаж застройщика.

Важно! Узнавать нужно об аккредитации конкретного дома, в котором вы хотите купить квартиру, а не о застройщике в целом. Так как часто у одного и того же застройщика часть домов имеет аккредитацию, а часть нет. В основном это зависит от степени готовности объекта, так как одни банки могут кредитовать на этапе котлована, а другие требуют построить минимум три этажа. Некоторые банки не кредитуют малоэтажное строительство, например, трехэтажные дома.

На что нужно обратить внимание при выборе банка для покупки квартиры в новостройке:

- В каких банках аккредитован объект. Если в выбранном вами банке объект не аккредитован, уточните, готов ли банк его аккредитовать и готов ли застройщик предоставить пакет документов для аккредитации. Некоторые банки выдают ипотеку на покупку квартиры в неаккредитованной новостройке на этапе строительства при условии предоставления дополнительного поручителя.

- Размер первоначального взноса. В некоторых банках размер первоначального взноса при покупке квартиры в новостройке может быть меньше, чем по готовой квартире. Как правило, составляет от 10—15% стоимости жилья. Существуют программы от застройщиков, позволяющие купить квартиру на этапе строительства без первоначального взноса<sup>17</sup>.

- Процентная ставка. Покупая квартиру у крупного застройщика, иногда можно получить скидку на процентную ставку в банке. Уточните, подходит ли выбранная вами квартира под программу льготного кредитования.

---

<sup>16</sup> Подробнее о ДДУ и договоре цессии в главе 2.2.8.

<sup>17</sup> Подробнее в главе 1.2.9.

– Цессия<sup>18</sup>. Если вы приобретаете квартиру по договору цессии (переуступки прав требования), имейте в виду, что в некоторых банках существуют ограничения на проведение таких сделок. Информацию о возможности покупки конкретной квартиры таким способом лучше заранее уточнить у ипотечного менеджера.

Вывод: при выборе квартиры в новостройке сразу уточняем, в каких банках аккредитован объект и каким договором (ДДУ или Цессии) будет оформляться сделка. Узнаем о возможности снизить процентную ставку по ипотеке при покупке квартиры у конкретного застройщика.

### **1.2.3. Ипотека на комнату/долю в квартире**

#### **Комната**

Кроме готовых квартир, на вторичном рынке жилья существуют программы на покупку комнаты. Речь идет об изолированной комнате в коммунальной квартире либо общежитии. Банков, которые кредитуют такие объекты, не много.

Итак, основные требования банков для предоставления ипотеки на комнату:

- Изолированное помещение. При этом назначение помещения должно быть жилое.
- Площадь помещения. У банков есть требования (в каждом свои) к минимальному размеру комнаты. Обычно помещение должно быть не менее 12 м<sup>2</sup>.
- Пригодное для проживания, не в аварийном доме.
- Коммуникации (санузел, водопровод, электричество, отопление).

На практике основной причиной в отказе кредитования комнаты является отсутствие в ней санузла и водопровода, так как в большинстве общежитий и коммунальных квартир санузел общий.

#### **Доля в квартире**

Нужно сразу разделить программы кредитования: 1) на покупку доли в квартире (аналог покупки комнаты) и 2) на выкуп доли до целой квартиры.

1) Ипотеку на покупку доли в квартире банки практически не выдают<sup>19</sup>. Поэтому купить в ипотеку, например, 1/3 квартиры, скорее всего, не получится. Банк в любом случае будет требовать в залог квартиру целиком. Соответственно, приобрести долю квартиры в ипотеку станет возможным, если все остальные собственники согласятся выступить в сделке залогодателями и предоставят банку в залог свои доли (например, если собственники и покупатель являются родственниками). На практике такое бывает крайне редко.

2) Выкуп доли до целой подразумевает, что после оформления договора купли-продажи заемщик получает право собственности на квартиру целиком. Например, заемщик обладает 1/2 долей квартиры. Еще 1/2 доля принадлежит другому человеку (продавцу). При покупке второй половины покупатель становится ее единоличным собственником. Соответственно, при покупке в ипотеку банк получает в залог квартиру целиком. Такая сделка является достаточно простой и понятной для кредитора. Именно поэтому большинство банков выдают ипотеку на выкуп доли до целой по стандартной программе кредитования готового жилья.

---

<sup>18</sup> Подробнее о договоре цессии (переуступке прав требования) в главе 2.2.8.

<sup>19</sup> Лично я проводил такие сделки исключительно под реализацию материнского капитала.

Вывод: купить в ипотеку отдельную комнату можно при условии, что объект соответствует определенным требованиям банка. Купить долю в квартире в ипотеку возможно, только если остальные собственники согласятся заложить свои доли и банк получит в залог квартиру целиком. Ипотеку на выкуп доли до целой предоставляет большинство банков. Требования к заемщику и приобретаемому объекту недвижимости в таком случае будут аналогичны (либо очень схожи) программе по покупке готовой квартиры.

#### 1.2.4. Дом с земельным участком<sup>20</sup>

Условия предоставления ипотеки на покупку готового жилого дома с земельным участком практически во всех банках отличаются от программы на покупку готовой квартиры. Некоторые банки вообще не предоставляют ипотечный кредит на покупку домов. Связано это, в первую очередь, с более низкой ликвидностью (возможностью последующей реализации) такой недвижимости.

Основные отличия по программам кредитования домов от квартир:

- Процентная ставка. В большинстве банков процентная ставка по ипотеке на покупку дома с земельным участком выше (обычно на 1—2%), чем на покупку квартиры.
- Первоначальный взнос. Обычно минимальный размер первоначального взноса выше, чем на покупку квартиры, и составляет 30—40% вне зависимости от способа подтверждения дохода и категории заемщика<sup>21</sup>.
- Способ подтверждения дохода. Часть банков предоставляет ипотеку на покупку дома только при документальном подтверждении дохода заемщиком. Соответственно, в этих кредитных организациях программа кредитования без подтверждения дохода на дома не распространяется.
- Категория заемщика. Некоторые банки не предоставляют ипотеку на покупку дома определенным категориям граждан. Например, собственникам бизнеса, индивидуальным предпринимателям, иностранным гражданам и другим. Кредитуют по этой программе только наемных работников.

К приобретаемым домам, как и к квартирам, у банков есть определенные требования. Рассмотрим основное, на что нужно обратить внимание:

- Назначение земельного участка, на котором находится дом (особенно если дом не в черте города). В некоторых банках есть условие, чтобы назначение земли было исключительно ИЖС (индивидуальное жилое строительство), некоторые допускают ДНП (дачные участки).
- В собственности или в аренде земельный участок. Если земля в аренде, то не все банки такие объекты кредитуют. Также нужно учитывать, что некоторые кредиторы выдают ипотеку на покупку дома с земельным участком в аренде на срок, не превышающий договор аренды.
- Материал постройки дома. Большинство банков не кредитуют деревянные дома.
- Год постройки. В банках существуют ограничения по году постройки и степени износа дома.
- Коммуникации. Существуют различные требования по наличию коммуникаций в доме, таких как газ, свет, канализация и т. д. В разных банках разные требования.

---

<sup>20</sup> Под домом с земельным участком в главе подразумеваются жилые дома, коттеджи, загородная недвижимость.

<sup>21</sup> Подробнее о категориях заемщиков в главе 1.3.

– Удаленность от города. В случае приобретения в ипотеку загородной недвижимости нужно уточнить в банке, на каком максимальном расстоянии от города может находиться приобретаемый объект недвижимости.

Вывод: ипотеку на покупку дома предоставляют не все банки. Условия кредитования и требования к заемщику могут отличаться от программ кредитования квартир. Нужно учитывать требования банка к предмету ипотеки.

### **1.2.5. Строительство жилого дома**

Достаточно часто клиенты, кроме покупки готового дома, интересуются возможностью построить дом самостоятельно с использованием ипотеки. Банков, предоставляющих такие кредиты, крайне мало. Условия кредитования на строительство обычно отличаются от условий на покупку.

Основные отличия ипотеки на строительство от ипотеки на покупку жилого дома:

– Первый взнос. Размер минимального первоначального взноса может быть выше, чем по стандартным программам (в среднем 20—30%).

– Процентная ставка. Как правило, процентная ставка по ипотеке на строительство выше на 1—2 процентных пункта.

– Наличие земельного участка в собственности либо в аренде (срок аренды обычно должен быть не меньше срока действия ипотеки). Земельный участок должен быть без обременений (не в кредите). Ипотеку на покупку земли и одновременно на строительство на нем жилого дома банки, как правило, не выдают. Также необходимо обращать внимание на назначение земельного участка. Некоторые банки выдают ипотеку на строительство только на землях ИЖС.

– Получателем кредитных средств, как правило, является подрядная организация, осуществляющая строительство.

Разберем крайний пункт более подробно. По большинству действующих ипотечных программ на строительство банк перечисляет кредитные средства строительной организации, а не заемщику. Более того, обычно кредит выдается траншами (частями, как правило, тремя), а не сразу. Как это выглядит на практике: заемщик сначала получает одобрение в банке, согласовывает имеющийся в собственности земельный участок и получает подтверждение от банка, что на нем можно строить дом по ипотечной программе. Далее, исходя из одобренного кредитного лимита, клиент выбирает строительную организацию и определяет смету на строительство жилого дома (строить самостоятельно банки в основном не разрешают). Затем смета согласовывается с банком, и кредитор частями выдает кредитные средства, перечисляя их на счет строительной организации. Как правило, выдача кредита делится на три этапа: на строительство фундамента, на строительство коробки дома, на внутреннюю отделку. Для того чтобы получить новый транш, заемщик со строителями должен отчитаться перед банком о целевом использовании ранее полученных денег. После того как дом построен, заемщик обязан оформить залог в пользу банка-кредитора на созданный дом и земельный участок.

Важно! Проектно-сметная документация должна быть оформлена надлежащим образом и соответствовать действующим нормативам и требованиям (нормы и требования лучше запросить в банке, в котором планируете оформить ипотеку, так как требования у кредиторов могут различаться). Срок окончания строительства должен соблюдаться и соответствовать

документации. Дом должен быть построен в строгом соответствии с утвержденным банком проектом.

Вывод: оформить ипотеку на строительство жилого дома возможно при условии наличия земельного участка и частично собственных накоплений. Нужно привлекать строительную организацию. После постройки дом и земельный участок будут в залоге у банка до момента выплаты ипотеки.

### **1.2.6. Нецелевой кредит под залог имеющейся недвижимости**

Как мы помним, оформить ипотеку можно не только на покупку, вполне возможно получить кредит под залог уже имеющейся в собственности недвижимости. Нецелевой ипотечный кредит подразумевает собой получение заемщиком денежных средств от банка с возможностью использовать их по своему усмотрению (не нужно отчитываться перед банком на что потратил).

Такой кредит, как и ипотека в целом, имеет ряд преимуществ перед стандартными кредитами наличными. Основные преимущества нецелевого кредита под залог:

- Сниженная процентная ставка. Обычно ставка по кредитам под залог близка к ставке по ипотеке на покупку (больше на 1—2%).
- Срок кредита. Обычно срок кредита такой же, как и по стандартным ипотечным программам в банке. Можно оформить хоть на 30 лет, только нужно учитывать максимальное ограничение по возрасту заемщика.
- Увеличенная сумма. Максимальная сумма кредита под залог обычно значительно больше, чем по программам кредитования без обеспечения.
- Более лояльное рассмотрение заявки. Так как кредит обеспечен залогом, вероятность одобрения значительно выше, чем по кредиту наличными без обеспечения.

Кроме преимуществ, у нецелевой ипотеки есть и недостатки:

- Переплата. Как и по любой ипотечной программе, при оформлении нецелевого кредита на длительный срок (более 5 лет), несмотря на сниженную процентную ставку (по сравнению с беззалоговым кредитом наличными), размер переплаты будет внушительным.
- Сумма кредита ограничена ценой залога. Большинство банков по нецелевым кредитам предоставляют ипотеку в размере 50—70% от рыночной стоимости залога, даже если платежеспособность клиента позволяет оформить кредит на большую сумму.
- Предмет ипотеки. Большинство банков выдает нецелевой кредит только под залог квартиры. Небольшое количество банков кредитует по этой программе дома. Очень мало банков выдают нецелевой кредит под залог коммерческой недвижимости.
- Категория заемщика. В некоторых банках существуют ограничения по нецелевому кредитованию под залог определенных категорий граждан. Чаще всего по этой программе банки готовы кредитовать наемных работников и не выдают такие кредиты собственникам бизнеса и индивидуальным предпринимателям (либо значительно увеличивают процентную ставку для таких категорий).
- Дополнительные расходы. При оформлении нецелевого кредита под залог в большинстве случаев потребуется делать отчет об оценке и оформлять страхование жизни и объекта (иногда еще и титула). Также за регистрацию договора ипотеки необходимо будет оплатить государственную пошлину. Все это удорожает стоимость кредита и увеличивает итоговую переплату.

– Продажа объекта недвижимости. Если заемщик решит продать объект недвижимости, который выступает залогом по нецелевому кредиту, то сначала нужно будет полностью погасить ипотеку, снять обременения и только после этого будет возможна сделка купли-продажи.

### **Как происходит выдача нецелевого кредита под залог**

С момента обращения в банк до момента получения денег по нецелевым кредитам под залог может пройти значительный промежуток времени. Алгоритм выдачи кредита следующий: сначала банк одобряет ипотеку заемщику, затем согласовывает предмет ипотеки, далее заемщик подписывает кредитную документацию и сдает ее на государственную регистрацию, после регистрации предоставляет в банк документы (выписку из ЕГРН<sup>22</sup> и зарегистрированный договор ипотеки), подтверждающие регистрацию залога в пользу банка, и только после этого банк выдает кредит заемщику. Нужно это учитывать, если деньги требуются срочно.

Важно! Есть банки, которые выдают кредит после сдачи документов на государственную регистрацию. Как правило, для получения денег достаточно предоставления описи о приеме документов (МФЦ либо Росреестром). Таких банков крайне мало!

Для получения нецелевого кредита под залог не обязательно в качестве обеспечения предоставлять свой объект недвижимости. Банки выдают такие кредиты и под залог третьих лиц.

Вывод: нецелевой кредит под залог – «это ипотека, только наоборот». Ставки по такому кредиту немного выше, чем по стандартным ипотечным программам. В банках могут быть ограничения по категориям заемщиков и по объектам недвижимости, принимаемым в качестве залога. Деньги обычно выдают после регистрации обременения.

## **1.2.7. Рефинансирование ипотеки**

Рефинансирование ипотеки (перекредитование) подразумевает погашение действующего кредита новым. Как правило, оформляют такой кредит для получения более выгодных условий кредитования либо для получения дополнительных денежных средств. Рефинансируют, как правило, ипотеку в альтернативном банке (то есть оформляют кредит в другом банке и погашают с помощью него действующий займ). Но есть кредитные организации, которые проводят рефинансирование собственных, ранее выданных ипотек (таких банков не много). Делается это обычно для удержания клиента либо для выдачи дополнительной суммы кредита.

Большинство банков рефинансируют ипотеку, по которой заемщик уже сделал 6 платежей. По рефинансируемой ипотеке не должно быть текущей просроченной задолженности. Большая часть банков рефинансирует ипотеку стороннего банка только при условии отсутствия просрочек (даже на 1 день) за последние 6—12 месяцев (зависит от банка).

Существуют программы кредитования, по которым при рефинансировании ипотеки банк может выдать заемщику дополнительную сумму денег (кроме той, которая необходима для погашения действующей ипотеки). В такой ситуации общая сумма кредита (сумма на рефинансирование + новые деньги) может составлять до 85% от рыночной стоимости предмета ипотеки. Основным преимуществом является то, что дополнительная сумма выдается на тех же условиях (процентная ставка и срок кредита), что и сумма для рефинансирования.

---

<sup>22</sup> Подробнее о выписке из ЕГРН в главе 2.2.1.

Преимущества программы рефинансирования:

– Возможность снизить процентную ставку и, как следствие, итоговую переплату, является основной причиной оформления рефинансирования для большинства заемщиков. Обратите внимание: чтобы уменьшить переплату, нужно снизить ставку и при этом сохранить оставшийся срок ипотеки. Например, первоначально ипотека оформлялась на 15 лет. Год уже оплатили. Чтобы сократить переплату при рефинансировании под меньшую ставку, нужно новую ипотеку оформлять на 14 лет (по остатку первоначальной ипотеки) или еще больше сократить срок.

– Возможность изменить кредитную нагрузку. При оформлении рефинансирования по новой ипотеке можно самостоятельно выбрать новый срок кредитования (в рамках одобренного банком решения). Это дает возможность заемщику сократить ежемесячный платеж либо срок кредита.

– Возможность изменить кредитора. Заемщики могут стремиться изменить кредитора по самым разным причинам. Чаще всего это удобство обслуживания. Например, если в регионе закрылись отделения банка, либо заемщик – участник зарплатного проекта нового банка-кредитора. Иногда ипотеку переводят в конкретный банк для формирования в нем положительной кредитной истории, так как планируют в этом банке кредитоваться в будущем.

– Упрощенный пакет документов. Существуют программы рефинансирования, для рассмотрения заявки по которым достаточно только паспорта заемщика и документов на объект недвижимости, включая кредитную документацию. Обязательным условием по таким программам является отсутствие факта просроченной задолженности по рефинансируемой ипотеке, как правило, за последние 12 месяцев.

Перекредитовать можно ипотеку как на готовое жилье, так и на новостройку (на этапе строительства ипотеку рефинансируют не все банки). При этом очень мало банков рефинансируют нецелевые кредиты под залог недвижимости.

Вывод: с помощью рефинансирования можно изменить условия ранее полученной ипотеки, такие как: процентная ставка, срок кредита, размер ежемесячного платежа и, соответственно, размер итоговой переплаты. Существуют программы кредитования, позволяющие, помимо перекредитования, получить дополнительные денежные средства.

### **1.2.8. Коммерческая ипотека<sup>23</sup>**

С помощью ипотеки возможно приобретать не только жилые объекты недвижимости, но и коммерческие. Такие кредиты выдают, конечно, не все банки, но если клиент решил приобрести нежилое помещение с использованием ипотеки, то это вполне реально. Кредитных организаций, выдающих коммерческую ипотеку, достаточно (по крайней мере, в крупных городах).

Первое, с чем нужно определиться, это со статусом клиента как заемщика для подачи заявки на ипотеку. Речь идет о том, в качестве кого выступает заемщик: как физическое лицо или как индивидуальный предприниматель. Коммерческую ипотеку для индивидуальных предпринимателей предоставляет большинство банков. Для физических лиц кредиторов

---

<sup>23</sup> Так как книга в целом написана об ипотеке для частных клиентов, в этой главе рассмотрим коммерческую ипотеку только для физических лиц и ИП.



крайне мало. Для подачи заявки на рассмотрение в банк на коммерческую ипотеку заемщик предоставляет, как правило, такой же пакет документов, как и на ипотеку для покупки жилья<sup>24</sup>.

Основные отличия коммерческой ипотеки от жилой:

- Процентная ставка. В большинстве банков процентная ставка по ипотеке на покупку нежилого помещения значительно выше (обычно на 3—5%), чем на покупку квартиры.
- Первоначальный взнос. Обычно минимальный размер первоначального взноса выше, чем на покупку жилья, и составляет от 30% стоимости объекта недвижимости.
- Срок кредита. В некоторых банках есть ограничения по максимальному сроку предоставления коммерческой ипотеки (например, до 10 лет).
- Сумма кредита. Размер минимальной суммы коммерческой ипотеки в большинстве банков больше, чем по жилой. Так, например, некоторые кредиторы выдают коммерческую ипотеку на сумму от 4 млн рублей.

К приобретаемым нежилым помещениям у банков могут быть определенные требования. Основное, на что нужно обратить внимание:

- Кредит на этапе строительства. Многие банки не выдают коммерческую ипотеку на этапе строительства объекта, в том числе на покупку нежилого помещения в строящемся многоквартирном доме.
- Этаж. Большинство банков не кредитуют подвалы и чердаки. Также подходят не все цокольные помещения (цоколи многие кредиторы рассматривают индивидуально). Часто обязательным требованием банка является расположение объекта недвижимости на полноценном первом этаже (либо выше, если это многоэтажное здание).
- Назначение объекта. Существуют ограничения по кредитованию определенных объектов. Например, банк выдает ипотеку на покупку торговых помещений и не кредитует складские помещения.

Важно! Апартаменты во многих банках считаются нежилым помещением. Несмотря на схожесть по функционалу, метражу и многим параметрам с квартирой или комнатой, законом такое помещение считается нежилым. В апартаментах нельзя постоянно зарегистрироваться (прописаться). Только временно и максимум на 5 лет (далее временную регистрацию можно продлить). Налог на имущество рассчитывается по ставке выше, чем ставка налога на квартиру (рассчитывается, исходя из назначения земельного участка, на котором расположены апартаменты. Например, гостиница, общественно-деловое здание и т. д.). Налоговый вычет<sup>25</sup> оформить нельзя (ни на покупку, ни на проценты, уплаченные по ипотеке). Не все банки выдают ипотеку на покупку апартаментов, особенно на этапе строительства.

Вывод: коммерческую ипотеку может получить как юридическое, так и физическое лицо. Процентные ставки по коммерческой ипотеке выше, чем по жилой. Требования к приобретаемому объекту недвижимости в банках могут сильно различаться.

### **1.2.9. Ипотека без первоначального взноса**

Стандартные ипотечные программы предусматривают наличие у заемщика первоначального взноса. Однако есть ситуации, при которых возможно оформление ипотеки без предоставления собственных средств. Рассмотрим подробнее:

---

<sup>24</sup> Подробнее в главе 1.4.

<sup>25</sup> Подробнее о налоговом вычете в главе 4.2.6.

– Специальные программы кредитования от застройщиков.

Существуют различные программы, акции и специальные предложения от застройщиков по приобретению квартиры в новостройке без первоначального взноса. Как правило, эти программы действуют в крупных городах и распространяются на надежные строительные компании. О наличии таких программ можно узнавать в отделах продаж застройщиков.

– Дополнительный залог.

Есть программы ипотечного кредитования, по которым в качестве первоначального взноса может выступить дополнительно залог. Как правило, в качестве дополнительного залога банки принимают объекты недвижимости (в основном квартиры) и транспорт (в основном легковые автомобили). Например, клиент хочет приобрести жилой дом стоимостью 5 млн рублей. Первоначальный взнос требуется в размере 1 млн рублей, вместо наличных средств заемщик предоставляет в залог банку уже имеющуюся в собственности квартиру. Таким образом, банк получает в залог квартиру вместе с домом и выдает ипотеку на полную стоимость приобретаемого жилья.

– Материнский капитал<sup>26</sup>.

Возможно приобретение жилья в ипотеку при наличии в качестве первоначального взноса только материнского капитала. При этом сумма материнского капитала должна быть больше либо равна минимальной сумме первоначального взноса по ипотечной программе банка. Например, квартира стоит 3 000 000 рублей, размер минимального первоначального взноса составляет 15%, соответственно, сумма материнского капитала должна быть не менее 450 000 рублей ( $3\,000\,000 \cdot 15\% = 450\,000$ ). Если сумма меньше либо минимальный размер первоначального взноса больше, то разницу нужно будет доплатить из собственных средств.

– Различные субсидии и госпрограммы.

Существуют различные государственные программы поддержки населения. Средства по жилищным сертификатам и аналогичным госпрограммам банки учитывают как первоначальный взнос. Сумма средств по сертификату должна быть больше либо равна требованиям по минимальному первоначальному взносу, аналогично как в ситуации с материнским капиталом.

– Залоговое имущество банка.

Иногда банки дают возможность приобрести в ипотеку собственное залоговое имущество без первоначального взноса. При этом банк может предложить пониженную процентную ставку. Список реализуемого залогового имущества обычно размещен на сайте банка. Там же указаны способы приобретения и контакты сотрудников для уточнения подробной информации. Обращаю внимание, что такие условия кредитования (без первоначального взноса) предлагают редко. В большинстве случаев даже для приобретения залогового объекта заемщику необходимо оплатить часть его стоимости за счет собственных средств (обычно от 10%).

– Завышение стоимости.

При соблюдении определенных условий возможно искусственное увеличение цены объекта недвижимости по договору купли-продажи. В такой ситуации сумма ипотеки может быть равна реальной стоимости приобретаемого жилья. Этот способ покупки в ипотеку считается

---

<sup>26</sup> Подробнее о материнском капитале в главе 1.3.1.

«серой схемой» и банками не приветствуется, однако на практике применяется. Нужно учитывать, что не все объекты подходят под такие условия кредитования.

Вывод: купить жилье в ипотеку без первоначального взноса возможно как на первичном, так и на вторичном рынке. Для этого нужно знать условия кредитования в банках, специальные акции и программы кредитования от застройщиков, уметь правильно выбирать подходящий объект недвижимости.

### **1.2.10. Ипотека без подтверждения дохода**

Стандартный пакет для одобрения ипотеки предполагает предоставление в банк заемщиком документов, подтверждающих доход. Таких как 2-НДФЛ либо справка по форме банка, копия трудовой книжки, декларации для ИП, документы по бизнесу (отчетность, выписки по расчетным счетам и т. д.) для собственников бизнеса. Подробно о том, какие документы банк может запросить у заемщика, рассмотрены в главах 1.4. и 2.1. Исходя из данных по доходам и кредитной нагрузке, банк принимает решение о возможности кредитования клиента и устанавливает кредитный лимит.

Однако не у всех клиентов есть возможность подтвердить свой реальный ежемесячный доход документами. В некоторых случаях клиенту проблематично получить справки от работодателя по техническим причинам (например, живет в Москве, работает в Сургуте вахтой, офис работодателя в Санкт-Петербурге). Для таких ситуаций существуют программы кредитования, которые дают возможность одобрить ипотеку без подтверждения дохода. Рассмотрим самые популярные программы:

#### **– Зарплатный клиент.**

Если клиент получает зарплату на карту банка, то кредитор не будет запрашивать дополнительные документы, подтверждающие доход. Достаточно будет номера зарплатной карты. При этом процентная ставка по ипотеке может быть меньше, чем для стороннего клиента. Минусом данной программы является то, что не все клиенты получают всю зарплату на карту. У некоторых клиентов в рамках зарплатного проекта перечисляется минимальная (официальная) часть заработной платы, а остальное (как правило, большая часть) выплачивается наличными средствами. Также зарплатный клиент без подтверждения дохода может получить одобрение только в банке, в котором получает зарплату. При этом условия кредитования в этом банке могут быть значительно хуже, чем в других.

#### **– Программа по 2-м документам.**

Самая распространенная программа кредитования без подтверждения дохода. Вместо документов, подтверждающих доход, заемщик предоставляет паспорт и второй документ, удостоверяющий личность. Перечень документов, которые можно предоставить вместе с паспортом, у каждого банка свой. В большинстве случаев подойдет СНИЛС, реже запрашивают водительское удостоверение, ИНН, загранпаспорт. Первоначальный взнос обычно составляет от 30% до 50%. Доход указывается со слов клиента.

#### **– Программа по паспорту.**

Полный аналог программе по 2-м документам, только второй документ не требуется. Иногда банк может рассмотреть заявку клиента на ипотеку только по паспорту. Однако кредитных организаций, которые работают с такой программой, очень мало. Необходимый первоначальный взнос обычно составляет от 30% до 50%. Доход указывается со слов клиента.

– Предложение от банка.

Для некоторых клиентов банк может самостоятельно сделать предложение по кредитованию. Для оформления такого кредита обычно необходим только паспорт. Чаще всего такие предложения получают клиенты с очень хорошей кредитной историей или с крупными суммами на вкладах в банке. По ипотеке такие предложения бывают очень редко, в основном программа работает для кредитов наличными.

Ипотека без подтверждения дохода очень востребована у индивидуальных предпринимателей, собственников бизнеса и самозанятых, так как не нужно собирать огромный пакет документов по бизнесу для рассмотрения заявки. У индивидуальных предпринимателей, применяющих специальные режимы налогообложения, декларации очень часто не отображают реальный доход (например, ЕНВД или Патент). Самозанятые подтвердить свой доход в большинстве случаев вообще не могут. Ипотекой без первого взноса пользуются клиенты с неофициальной заработной платой, оформленные с минимальной заработной платой, либо когда получить документы, подтверждающие доход, проблематично. Часто используют программу без подтверждения дохода, когда есть большая часть на покупку квартиры. Например, продали однокомнатную квартиру и хотят купить в ипотеку двухкомнатную. В этом случае в кредит, как правило, потребуются менее 50% от стоимости приобретаемого жилья.

Нужно обратить внимание при оформлении ипотеки без подтверждения дохода:

– Банки активно используют программы без подтверждения дохода и достаточно хорошо одобряют такие заявки. Однако, несмотря на то, что банк не требует документы, подтверждающие доход, место работы указать в любом случае придется. Часто банки просят рабочий номер телефона и ИНН работодателя.

– Процентные ставки по ипотеке без подтверждения дохода обычно выше, чем по стандартным программам (в среднем на 0,5—1% от базовой процентной ставки). При этом в некоторых банках увеличивается минимальный возраст заемщика и сокращается максимальный возраст на дату погашения ипотеки. (Например, по стандартным программам возраст кредитования от 21 года до 65 лет, в этом же банке по ипотеке без подтверждения дохода – от 25 лет до 60 лет).

– Ипотека без подтверждения дохода в большинстве банков предоставляется только на квартиры. На жилые дома, загородную недвижимость по этой программе работает ограниченное количество банков. На коммерческую недвижимость и гаражи программа ипотеки без подтверждения дохода практически не применяется.

– Материнский капитал и другие средства государственной поддержки граждан при рассмотрении заявок по программам без подтверждения дохода в качестве первоначального взноса большинством банков не учитываются<sup>27</sup>.

Вывод: ипотека без подтверждения дохода – популярная и востребованная программа. Условия кредитования и требования к заемщику по ней могут отличаться от стандартных. Можно использовать, когда есть сложности с предоставлением документов, подтверждающих доход, либо когда решение нужно быстро. Не все объекты кредитуют по программе без подтверждения дохода, нужно это учитывать при выборе банка.

---

<sup>27</sup> Подробнее о программах государственной поддержки граждан в главе 1.3.

## Глава 1.3. Льготные ипотечные программы

Под льготными ипотечными программами в книге подразумеваются программы кредитования с использованием льгот, субсидий и материальной помощи со стороны государства. Как правило, все программы ограничены по сроку действия (хотя и регулярно продлеваются) и периодически изменяются. Актуальность действия конкретной программы и текущие условия ее предоставления нужно уточнить в банке до отправки заявки на ипотеку.

Далее рассмотрим популярные льготные программы ипотечного кредитования подробнее.

### 1.3.1. Материнский капитал

Материнский (семейный) капитал – это мера государственной поддержки семей с детьми. Условия программы и размер выплат регулярно изменяются. Кто конкретно имеет право на материнский капитал и какой размер финансовой помощи в настоящий момент времени установлен, можно узнать на сайте Пенсионного фонда: [http://www.pfrf.ru/grazdanam/family\\_capital](http://www.pfrf.ru/grazdanam/family_capital).

С 15 апреля 2020 года сертификат на материнский капитал оформляется в электронной форме в беззаявительном порядке. Это означает, что после рождения (усыновления) ребенка (рождение/усыновление которого дает право на получение государственной поддержки), сертификат на материнский капитал будет оформлен автоматически и семья сможет распоряжаться средствами, не обращаясь за самим сертификатом на бумажном носителе. Информация о получении семьей материнского капитала направляется в личный кабинет владельца сертификата на сайте Пенсионного фонда или портале Госуслуг.

Программы покупки жилья в ипотеку с использованием материнского капитала пользуются большой популярностью. Его можно использовать:

1. В качестве первоначального взноса. Некоторые банки выдают ипотеку, если в качестве первоначального взноса используется материнский капитал. В этом случае возможно несколько вариантов:

- 1.1. Банк перечисляет продавцу полную стоимость объекта недвижимости и ждет перечисления средств материнского капитала. По факту сумма ипотеки равна стоимости жилья. При таком порядке расчетов у заемщика первые несколько платежей по ипотеке будут больше до момента перечисления Пенсионным фондом материнского капитала банку.

- 1.2. Средства материнского капитала переводятся непосредственно продавцу. Такое возможно только в случае, если ребенку, с рождением (усыновлением) которого возникло право на получение материнского капитала, уже исполнилось три года.

- 1.3. Частичный первый взнос. В некоторых банках существует требование, чтобы кроме средств материнского капитала заемщик обязательно предоставлял собственные денежные средства в качестве первоначального взноса (обычно 5—10%). В таких ситуациях, как правило, кредитор выдает ипотеку в размере стоимости жилья за вычетом собственных средств и ждет перечисления материнского капитала от Пенсионного фонда. Но могут быть и другие условия выдачи займа, поэтому лучше уточнить порядок расчетов и перечисления денежных средств в конкретном банке.

2. На погашение ипотечного кредита. Погасить досрочно ипотеку (частично или полностью) материнским капиталом возможно сразу после оформления сертификата, даже если

ипотека оформлялась до появления ребенка, с рождением (усыновлением) которого возникло право на получение материнского капитала.

3. На оформление ипотечного кредита. Есть ипотечные программы, которые выдают сумму ипотеки в пределах размера материнского капитала. Кредитная история и доход заемщика по таким программам учитываются минимально, так как кредитор рассчитывает на быстрое погашение займа средствами материнского капитала. По таким программам процентные ставки значительно выше (могут быть выше на 10—15%), а срок кредитования меньше (может быть и 3 месяца), чем по стандартным ипотечным программам. Банков, которые предлагают такие ипотечные программы, очень мало.

Полезные факты<sup>28</sup>:

- Материнский капитал индексируется государством. Изменение его размера не влечет замену сертификата.
- Срок обращения в ПФР с заявлением о выдаче государственного сертификата на материнский капитал не ограничен.
- Материнский капитал освобождается от налога на доходы физических лиц.
- Действие сертификата прекращается в случае смерти владельца, лишения его родительских прав в отношении ребенка, в связи с рождением или усыновлением которого возникло право на получение материнского капитала, совершения им в отношении своего ребенка (детей) умышленного преступления, относящегося к преступлениям против личности, а также в случае отмены усыновления ребенка, в связи с усыновлением которого возникло право на материнский капитал, или в связи с использованием средств материнского (семейного) капитала в полном объеме.
- В случае утраты сертификата можно получить его дубликат.
- Средства материнского капитала можно получить только по безналичному расчету. Любые схемы обналичивания этих средств являются незаконными. При этом владелец сертификата на материнский капитал, который соглашается принять участие в схемах обналичивания, идет на совершение противоправного акта и может быть признан соучастником преступления по факту нецелевого использования государственных средств.

Важно! При использовании средств материнского капитала для покупки жилья с использованием кредитных средств родители в силу закона (пункт 4 статьи 10 ФЗ №256-ФЗ) должны выделить доли детям в приобретаемом объекте недвижимости после полного погашения ипотеки. При этом не важно, использовался материнский капитал в качестве первоначального взноса или для погашения (частичного или полного) займа.

Вывод: актуальные условия программы материнского капитала проверяем на сайте Пенсионного фонда. Материнский капитал можно использовать для погашения ипотеки, а также в качестве первоначального взноса, как частичного, так и полностью (зависит от банка). При его использовании после выплаты ипотеки нужно выделять доли детям.

### 1.3.2. Социальная ипотека

Социальная ипотека – правительственная программа помощи определенным категориям граждан, основная задача которой – обеспечить население доступным жильем. Суть такой программы, как правило, в частичном возмещении уплаченных процентов по ипотеке либо

---

<sup>28</sup> Полную информацию можно посмотреть на сайте Пенсионного фонда Российской Федерации: [http://www.pfrf.ru/grazdanam/family\\_capital/chto\\_nuzh\\_znat/](http://www.pfrf.ru/grazdanam/family_capital/chto_nuzh_znat/)

компенсации части стоимости приобретаемого объекта недвижимости. Реализуют социальную ипотеку субъекты Российской Федерации, поэтому в разных регионах условия ее предоставления могут различаться. Подробную информацию и актуальные условия предоставления таких программ в конкретном регионе можно узнать в местных отделениях агентств ипотечного жилищного кредитования (если такие существуют), в администрации субъекта РФ либо в АО «ДОМ.РФ» (бывший АИЖК).

Акционерное общество «ДОМ.РФ» (ранее Агентство ипотечного жилищного кредитования) – финансовый институт, созданный в 1997 году постановлением Правительства РФ для содействия проведению государственной жилищной политики. 100% акций компании принадлежит государству в лице Росимущества. Осуществляет развитие рынка ипотечного кредитования России, а также реализацию различных программ ипотечного кредитования с государственной поддержкой. Сайт: [дом.рф](http://дом.рф).

Условия кредитования по социальной ипотеке могут быть выгоднее, чем по стандартным программам. Например: процентная ставка и размер минимального первоначального взноса могут быть меньше. Обычно ставка ниже на 1—3%, а минимальный размер ПВ от 10%.

Кто может оформить социальную ипотеку:

- Молодая семья. Обязательным условием для этой категории граждан является возрастной порог. Один из супругов должен быть моложе 35 лет.

- Малоимущие. Это граждане, получающие доход ниже установленного субъектом прожиточного минимума и нуждающиеся в материальной поддержке государства. Доход рассчитывается из норм прожиточного минимума на всех членов семьи.

- Работники бюджетной сферы. Минимальным требованием к этой категории является работа в государственных или муниципальных органах власти (включая медицинские и образовательные учреждения) либо служба в Вооруженных силах, ФСБ, полиции, таможне, в структурах МЧС не менее трех лет.

Условием для оформления социальной ипотеки для всех категорий граждан является либо отсутствие собственного жилья, либо если имеющееся жилье не удовлетворяет минимальным нормам по площади или санитарным нормам.

В некоторых банках социальную ипотеку можно использовать совместно с другими мерами государственной поддержки, например такими, как материнский капитал.

Кроме льготных программ, разработанных государством, некоторые банки реализуют собственные программы льготного ипотечного кредитования для определенных категорий заемщиков. Критерии для клиентов, имеющих право воспользоваться такими программами, кредиторы определяют самостоятельно. Об условиях предоставления и требований к заемщику по таким кредитным продуктам можно узнать непосредственно в отделениях банков, по телефону горячей линии, на официальных сайтах, а также у партнеров, реализующих эти программы.

Вывод: условия кредитования по социальной ипотеке обычно выгоднее, чем по стандартным программам. Как правило, по социальной ипотеке государство компенсирует часть первоначального взноса либо возмещает часть уплаченных процентов по ипотеке. Этой программой могут воспользоваться только определенные категории граждан. В разных регионах могут быть разные условия предоставления социальной ипотеки.

### **1.3.3. Ипотека для молодых семей**

Многие из нас слышали о существовании программы ипотечного кредитования «Молодая семья». Такая программа может быть двух видов: с государственной поддержкой и в виде специальных условий кредитования непосредственно от банка. Рассмотрим подробнее.

#### **«Молодая семья» с поддержкой государства**

Суть программы заключается в частичной оплате приобретаемого жилья за счет государства в виде субсидии. Размер субсидии рассчитывается из нормативов, установленных в каждом конкретном регионе. Проще говоря, клиент получает документ от администрации с указанием суммы, которую государство готово предоставить в виде поддержки (возвращать деньги государству не нужно) для приобретения жилья. Деньги переводятся продавцу исключительно безналичным способом. Приобретать квартиру или дом можно только в том регионе, в котором оформили субсидию. При этом приобретать жилье у близких родственников по этой программе запрещено. Пользоваться субсидией по программе «Молодая семья» можно только один раз.

Для того чтобы получить поддержку от государства, нужно встать в очередь (на практике свою очередь можно и не дожидаться) и соответствовать требованиям программы. Основные требования:

- Возраст. Каждый из супругов на момент получения субсидии должен быть моложе 35 лет. При этом важно учитывать, что возраст оценивается не на момент подачи заявления и зачисления в очередь, а на момент фактического распределения денег. Таким образом, если в период ожидания хотя бы один из супругов достигнет возраста 35 лет, то семья лишается права на субсидию по программе «Молодая семья».

- Официальный брак или неполная семья. Для участия в программе обязательно состоять в зарегистрированном (официальном) браке, наличие детей в этом случае не обязательно. Либо находиться в статусе неполной семьи. Например, один родитель, один ребенок. Гражданский брак законом не признается, соответственно, сожители участвовать в программе не могут.

- Статус нуждающихся. Получить субсидию могут только семьи, признанные администрацией региона нуждающимися в улучшении жилищных условий. Для признания нуждающимися нужно обратиться с соответствующим заявлением и документами в местную администрацию. Нуждаемость в жилье определяется по учетной норме. Так как программа «Молодая семья» реализуется региональными властями, то учетную норму и перечень необходимых документов для признания граждан нуждающимися в улучшении жилищных условий лучше узнавать непосредственно в местной администрации субъекта РФ.

Субсидию можно использовать в качестве первоначального взноса при покупке жилья в ипотеку (либо направить на погашение ипотеки). Приобрести можно:

- Готовое жилье (квартира или дом).
- Квартиру в новостройке.
- Использовать для строительства жилого дома.

#### **«Молодая семья» – программа от банков**



Некоторые банки разрабатывают собственные льготные программы кредитования для определенных категорий граждан. Одной из таких программ является «Молодая семья». Суть программы заключается в предоставлении более выгодных условий кредитования, чем по стандартным программам банка. Как правило, выгода заключается в более низкой процентной ставке (обычно на 0,3—0,5%) и сниженном минимальном размере первоначального взноса (обычно 10%). Никаких денег (как в случае с государством) банк клиентам не предоставляет.

Для участия в программе, как правило, требуется выполнить только два условия – соответствовать по возрасту (как правило, до 35 лет, при этом достаточно, чтобы моложе 35 лет был хотя бы один из супругов) и статусу (зарегистрированный брак либо неполная семья). Программа «Молодая семья» есть не во всех банках. Уточнять о возможности получить льготные условия кредитования по этой программе нужно у конкретного кредитора.

Вывод: по программе «Молодая семья» можно получить от государства субсидию на покупку жилья. Для этого нужно получить статус нуждающегося, встать в очередь и соответствовать требованиям. Суть программы «Молодая семья» от банков заключается в предоставлении льготных условий кредитования.

### **1.3.4. Семейная ипотека**

Льготную программу ипотечного кредитования с государственной поддержкой для семей с детьми еще называют «Семейная ипотека». Суть программы заключается в возможности оформить ипотеку по ставке 6% и ниже (есть программы кредитования по этой программе ниже 5% годовых) на весь срок кредитования. Чтобы получить ипотеку по этой программе, нужно соответствовать определенным требованиям:

- В семье в период с 31 января 2018 года по 31 декабря 2022 года родился второй либо последующий ребенок. (Ребенок может быть единственным при условии наличия у него инвалидности, тогда дата рождения не важна.)

- Заемщик (родитель) и дети должны быть гражданами РФ, при этом заемщик должен быть родителем ребенка, рождение которого дает право на господдержку.

- Для жителей Дальневосточного Федерального округа при рождении второго и последующих детей после 01 января 2019 года базовая процентная ставка 5% (на практике может быть и ниже).

Воспользоваться семейной ипотекой возможно только для приобретения жилья на первичном рынке либо на рефинансирование имеющегося жилищного кредита, если жилье приобреталось у юридического лица<sup>29</sup>. При рефинансировании остаток долга не должен превышать 80% от первоначальной стоимости жилья.

У программы кредитования есть условия:

- Договор на покупку жилья должен быть заключен в период с 01 января 2018 года до 31 декабря 2022 года. Возможно продление сроков. Если ребенок родился с 01 июля 2022 года до 31 декабря 2022 года, срок продлевается до 01 марта 2023 года. Если ребенок получил инвалидность после 2022 года, то заключить договор можно до 31 декабря 2027 года.

- Продавец – юридическое лицо (за исключением инвестиционных фондов).

- Минимальный размер первоначального взноса 15—20%. В качестве первого взноса может полностью использоваться материнский капитал.

---

<sup>29</sup> Жители Дальневосточного федерального округа могут покупать по семейной ипотеке и вторичное жилье (включая дома), но только в селе. При этом продавцом может быть физическое лицо.

– Максимальная сумма ипотеки 6 000 000 рублей. (Для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области – 12 000 000 рублей.)

– Материнский капитал входит в максимальную сумму кредита.

Условия программы достаточно часто пересматриваются. Для того, чтобы убедиться в соответствии заемщика требованиям господдержки и возможности приобретения жилья по семейной ипотеке, нужно ознакомиться с действующей редакцией Постановления Правительства №1711 от 30.12.2017 или уточнить в банке.

Вывод: программа «Семейная ипотека» – это реальная возможность приобрести жилье по льготной ставке на весь срок кредитования. Купить квартиру можно только у юридического лица (за исключением ДФО). Программа регулярно изменяется, поэтому нужно уточнять актуальные условия перед подачей заявки.

### **1.3.5. Военная ипотека**

Военная ипотека – это государственная программа, направленная на обеспечение военнослужащих жильем. Суть программы заключается в том, что пока военнослужащий проходит службу по контракту, государство выплачивает за него ипотеку. Для реализации военной ипотеки была создана ФГКУ «Росвоенипотека», которая находится под контролем Министерства обороны Российской Федерации.

Приобрести жилье по этой программе могут военнослужащие, участвующие в накопительно-ипотечной системе (НИС). Участвовать в программе могут только граждане РФ, проходящие военную службу по контракту. Законом определены категории военнослужащих, которые включены в накопительно-ипотечную систему в обязательном порядке. Другим нужно написать рапорт на включение в реестр участников.

В обязательном порядке участвуют:

– Профессиональные военные, получившие первый контракт о прохождении военной службы после 1 января 2005 года, которым присвоено первое воинское звание офицера.

– Прапорщики и мичманы, заключившие первый контракт о прохождении военной службы после 1 января 2008 года и прослужившие не по контракту не менее 3-х лет.

– Офицеры, призванные на военную службу из запаса.

– Военнослужащие, поступившие на службу по контракту и получившие звание офицера после 1 января 2008 года.

В добровольном порядке участвуют:

– Сержанты и старшины, солдаты и матросы, заключившие второй контракт о прохождении военной службы после 1 января 2005 года.

– Граждане, окончившие военные вузы после 1 января 2005 года и заключившие первый контракт о прохождении военной службы до 1 января 2005 года.

– Прапорщики и мичманы, отслужившие более 3-х лет на момент 1 января 2005 года.

Полный перечень категорий военнослужащих и требований к ним для участия в программе указан в ФЗ от 20.08.2004 №117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих».

Программа работает следующим образом. Участнику программы открывается индивидуальный именной счет в системе НИС. На этот счет государство ежегодно перечисляет денежные средства (размер суммы ежегодно устанавливается правительством). Сумма не зависит от зарплаты, должности и звания. Все участники программы получают одинаковые выплаты, которые ежегодно индексируются. Росвоенипотека перечисляет деньги в течение срока службы

военнослужащего, но не более 20 лет. Воспользоваться накоплениями можно после 3-х лет участия в НИС. Для этого нужно написать командиру воинской части рапорт о предоставлении целевого жилищного займа (ЦЖЗ). В течение 3 месяцев предоставляется свидетельство.

Со свидетельством можно обратиться в банк для оформления ипотеки либо для погашения уже действующего кредита на жилье. Оформить военную ипотеку можно в банке-партнере программы<sup>30</sup>. Для заявки на ипотеку нужно предоставить свидетельство, паспорт и военное удостоверение (документы, подтверждающие доход, не нужны). Свидетельство действует 6 месяцев. Если за это время военнослужащий не успеет заключить договор с банком (купить жилье) либо использовать накопления (рефинансировать свой действующий кредит на жилье), то придется оформлять свидетельство заново.

По военной ипотеке возможно приобрести жилье на всей территории РФ, без привязки к месту прохождения службы. Купить можно квартиру на первичном или вторичном рынке, также возможна покупка дома или его части с земельным участком (оформить военную ипотеку на строительство дома нельзя)<sup>31</sup>. Участвовать в программе можно, даже если у военнослужащего уже есть жилье.

Максимальный размер кредита по военной ипотеке ограничен (регулярно изменяется), но нет ограничений по стоимости приобретаемого жилья. Для покупки в военную ипотеку можно одновременно использовать накопленные средства по программе НИС, материнский капитал и собственные средства. Максимальный срок военной ипотеки зависит от возраста заемщика и привязан к дате выхода на пенсию (учитывается выход на военную пенсию). После оформления военной ипотеки оплачивать ежемесячные платежи во время службы за военнослужащего будет государство. Размер ежемесячного платежа составляет 1/12 от суммы ежегодного накопительного взноса (размер взноса устанавливается государством, ежегодно индексируется, не уменьшается). Исходя из возможной суммы ежемесячного платежа и срока выплат, рассчитывается максимальная сумма кредита. До момента погашения военной ипотеки жилье находится в залоге и у банка, и у государства (Росвоенипотеки).

Важно! Если при покупке недвижимости не использовались собственные средства военнослужащего, получить имущественный налоговый вычет нельзя. Если же личные средства использовались, то оформить вычет можно только на сумму использованных личных средств, без учета полученной субсидии.

Если военнослужащий приобрел жилье через НИС и увольняется со службы по собственному желанию из-за невыполнения условий договора или по льготным причинам менее чем через 10 лет службы, то он обязан вернуть всю сумму использованных по военной ипотеке средств. Вернуть придется и первоначальный взнос, и уже уплаченные платежи (срок возврата до 10 лет). Остаток задолженности по ипотеке будет оплачивать самостоятельно.

Исключения составляют случаи, когда военнослужащий увольняется:

- После службы сроком более 20 лет.
- По состоянию здоровья (если признали не годным к службе).
- После службы более 10 лет по достижении предельного возраста, по состоянию здоровья, сокращением или семейными обстоятельствами.

---

<sup>30</sup> Полный список банков-партнеров на сайте «Росвоенипотеки» ([rosvoenipoteka.ru](http://rosvoenipoteka.ru)).

<sup>31</sup> Если военнослужащий не покупал недвижимость и отслужил 20 лет или уволился по льготным причинам после 10 лет службы, он сможет получить накопленные средства деньгами.

Вывод: воспользоваться военной ипотекой фактически возможно после 3-х лет участия в НИС. Купить жилье возможно на всей территории РФ, и оно может быть не первым и не единственным. Есть ограничения по сумме ипотеки, но нет ограничений по стоимости жилья, можно добавлять собственные средства. При досрочном увольнении со службы все денежные средства по военной ипотеке нужно будет вернуть, за исключением случаев, установленных законодательством.

### **1.3.6. Дальневосточная ипотека**

Для развития территории Дальнего Востока государство реализует льготную ипотечную программу, она так и называется – «Дальневосточная ипотека». Суть программы заключается в предоставлении ипотеки в рублях по льготной ставке 2% (может быть и меньше в зависимости от банка) на покупку или строительство жилья в Дальневосточном федеральном округе. Программа действует до 31 декабря 2024 года (возможно продление). Оформить Дальневосточную ипотеку возможно как на приобретение жилья, так и на его строительство.

Основные условия программы:

- Ставка 2% (может быть меньше) годовых на весь срок кредита. Ставка может быть увеличена при отказе от заключения договора страхования (страхуется жизнь и здоровье заемщика, а также сам объект), либо если заемщик не подтвердит прописку в приобретенном жилье в установленный программой срок (об этом более подробно далее в главе).
- Максимальный срок кредита 242 месяца.
- Минимальный первоначальный взнос от 15% (в некоторых банках от 20%). Кроме собственных накоплений, можно использовать материнский капитал и другие субсидии.
- Максимальная сумма кредита 6 млн рублей. Ограничений по стоимости объекта нет, можно доплачивать за счет собственных средств.
- Нельзя рефинансировать ранее полученный ипотечный кредит.

Кто может воспользоваться «Дальневосточной ипотекой» и основные требования к заемщикам:

- Супруги, состоящие в зарегистрированном браке, каждый из которых не достиг 36 лет. Наличие детей не обязательно.
- Неполная семья. Один родитель (родителю не должно исполниться 36 лет) и хотя бы один ребенок (ребенку не должно исполниться 19 лет).
- Владельцы дальневосточного гектара.
- Граждане РФ, которые переехали работать на Дальний Восток по программам повышения мобильности трудовых ресурсов (ограничения по возрасту и семейному положению отсутствуют).
- Супруги должны выступать созаемщиками.
- Воспользоваться льготной программой можно один раз для приобретения одного жилья. Соответственно, заемщик не должен являться ни титульным заемщиком, ни созаемщиком по другим кредитам, по которым получает субсидирование в рамках программы «Дальневосточная ипотека».
- Супруги – граждане РФ.

Отдельные требования и условия для владельцев дальневосточного гектара<sup>32</sup>. К заемщикам, получившим бесплатно землю по программе «Дальневосточный гектар», отсутствует

---

<sup>32</sup> Федеральный закон от 01.05.2016 №119-ФЗ.

ограничение по возрасту и семейному положению. Однако «Дальневосточную ипотеку» они могут использовать только для строительства дома на этом участке. Если есть супруг, то он должен стать созаемщиком (или поручителем).

Какое жилье можно купить по «Дальневосточной ипотеке»:

- Квартира в новостройке. В городе можно приобрести жилье только на первичном рынке. При этом возможна покупка квартиры у застройщика как на этапе строительства по договору участия в долевом строительстве (либо цессии), так и по договору купли-продажи в уже готовом построенном доме (продавец – только юридическое лицо)<sup>33</sup>.

- Квартира и жилой дом на вторичном рынке. Если жилье находится в сельской местности ДФО, то можно приобрести готовую квартиру или дом. Продавцом может быть как юридическое, так и физическое лицо. (Исключение – Магаданская область и Чукотский автономный округ. В этих регионах можно купить квартиру на вторичном рынке у физического лица не только в сельской местности, но и в городе).

- Строительство жилого дома либо приобретение земельного участка. Объект недвижимости должен находиться на территории ДФО. К покупке допускаются земельные участки с назначением «для индивидуального жилищного строительства» (ИЖС) либо «для ведения личного подсобного хозяйства» (ЛПХ). Строить дом можно как самостоятельно, так и с привлечением подрядной организации. (На период строительства банк может потребовать залог. В этом случае в залог можно предоставить любую недвижимость заемщика, находящуюся в любом регионе РФ).

Важно! Заемщик по программе «Дальневосточная ипотека» в течение 9 месяцев после оформления права собственности на приобретенное по этой программе жилье должен в нем зарегистрироваться (прописаться) и быть зарегистрированным не менее 5 лет. Существует обязанность отчитаться о выполнении этого условия перед банком. Уведомлять кредитора о регистрации и снятии с учета нужно начиная с 271 дня после оформления права собственности и до даты пяти лет с момента выдачи кредита. При неисполнении этого требования банк вправе изменить процентную ставку по ипотеке. Новая ставка будет рассчитана по формуле: ключевая ставка ЦБ РФ на дату заключения кредитного договора +4 процентных пункта.

Не все банки работают с «Дальневосточной ипотекой». Полный перечень кредиторов опубликован на сайте ДОМ.РФ. Большинство банков рассматривает заявку на получение «Дальневосточной ипотеки» по стандартным правилам. Может потребоваться предоставить полный пакет документов, включая документы, подтверждающие доход. В предоставлении «Дальневосточной ипотеки» банк может отказать, даже если заемщик соответствует базовым требованиям.

Вывод: «Дальневосточную ипотеку» можно получить только для покупки или строительства жилья на территории ДФО. Есть строгие требования к заемщику. В сельской местности можно приобрести как готовое жилье, так и строящееся, при этом продавцом может быть юридическое и физическое лицо. В городе можно купить только новостройку у юридического лица (Исключение Магаданская область и Чукотский автономный округ). Программой можно воспользоваться только один раз для приобретения одного объекта недвижимости, при этом в купленном жилье придется прописаться.

---

<sup>33</sup> Подробнее о договоре участия в долевом строительстве и договоре купли-продажи в главе 2.2.

### **1.3.7. Региональные программы**

Помимо государственного субсидирования ипотеки, существуют различные региональные программы, которые разрабатываются и реализуются субъектами РФ. Условия по ним могут быть самыми разнообразными. В разных регионах разные демографические и социальные проблемы. Льготная ипотека помогает в их решении. Регулярно собственные программы ипотечного кредитования реализуют Республики. Условия разрабатываются обычно местными властями.

Узнать о существовании таких программ в конкретном регионе можно различными способами. Например, обращать внимание на социальную рекламу, позвонить в администрацию (или как минимум посмотреть на официальном сайте), в местных отделениях банков, узнать у профессиональных участников рынка (застройщиков, риелторов, ипотечных брокеров).

Основными отличиями региональных программ от федеральных, как правило, являются объем финансирования (у региональных показатели обычно значительно меньше), срок реализации, требования к заемщикам и т. д.

Льготные ипотечные программы регулярно изменяются. Нужно отслеживать условия их предоставления и обязательно спрашивать при оформлении ипотеки о соответствии вас как заемщика какой-либо льготной программе кредитования.

**Вывод:** для того чтобы оформить ипотеку максимально выгодно, нужно знать условия по действующим федеральным и региональным программам льготного кредитования.

## Глава 1.4. Категории заемщиков

Банки разделяют заемщиков на категории в зависимости от их трудовой деятельности, способа подтверждения дохода, наличия гражданства и других параметров. Требования к заемщикам и правила по разделению их на категории у кредиторов могут различаться. В зависимости от того к какой категории относится клиент (в конкретном банке), будет зависеть возможность подачи заявки на ипотеку и необходимый для этого пакет документов. В некоторых банках для разных категорий заемщиков действуют разные процентные ставки. Например, при покупке готовой квартиры для зарплатника (подробнее о категориях далее в этой главе) ставка по ипотеке на весь срок кредита может быть меньше, чем для стороннего клиента. В зависимости от категории заемщика, могут существовать ограничения по ипотечным программам. Например, многие банки не выдают нецелевую ипотеку под залог имеющейся недвижимости индивидуальным предпринимателям и собственникам бизнеса.

Заемщик может одновременно относиться к нескольким категориям. Например, быть собственником бизнеса и наемным работником или индивидуальным предпринимателем и пенсионером. В таких ситуациях нужно уточнять в конкретном банке, как он работает с такими заявками. Некоторые кредиторы могут принять справку о доходах с копией трудовой книжки от собственника бизнеса и рассмотреть его как наемного работника. А некоторые банки в аналогичной ситуации либо попросят предоставить полный пакет документов по бизнесу, либо автоматически откажут в кредитовании<sup>34</sup>.

В банках существуют базовые требования ко всем категориям заемщиков, которые нужно обязательно уточнять до подачи заявки на ипотеку. Вот основные:

- Возраст. Заявлен от 18 лет, но на практике большинство банков кредитуют заемщиков от 20—22 лет до 75 лет на дату погашения ипотеки. Крайний возраст 75 лет предлагает только несколько банков. Большинство устанавливают ограничения до 65 лет на дату погашения ипотеки.
- Стаж на текущем месте работы. В большинстве банков 6 месяцев, некоторые кредиторы рассматривают от 3 месяцев.
- Общий трудовой стаж. В большинстве банков 1 год, некоторые кредиторы рассматривают от 3 месяцев.

Далее рассмотрим основные категории, на которые банки разделяют заемщиков, и необходимый для них пакет документов. При этом учитываем, что паспорт и СНИЛС предоставляют все категории заемщиков. Отличаются документы, подтверждающие доход и занятость (требования к этим документам рассмотрим подробно в главе 2.1).

### 1.4.1. Работник бюджетной сферы (госслужащий)

К работникам бюджетной сферы как к заемщикам банки относятся очень положительно. Некоторые кредиторы предлагают сниженную процентную ставку для этой категории клиентов. Обусловлено это официальным трудоустройством (есть возможность подтвердить доход и занятость документами) и стабильным понятным заработком. В целом, госслужащих кредитуют все банки и готовы предложить им все имеющиеся ипотечные программы.

Госслужащих можно разделить на тех, кто работает бессрочно по трудовой книжке (например: врачи, учителя, сотрудники администраций и т. д.), и тех, кто проходит службу

---

<sup>34</sup> Подробнее о документах для подачи заявки на ипотеку в главе 2.1.

по контракту, обычно срочному (например: военнослужащие, сотрудники МЧС, сотрудники полиции и т. д.)

Документы, подтверждающие доход:

– Справка по форме 2-НДФЛ. Как правило, требуется предоставить за последние 12 месяцев (при условии, что заемщик работает в организации 12 месяцев). Справка составляется с начала года и формируется только за один календарный год. Поэтому в большинстве случаев нужно будет предоставлять справки за два года: текущий, в котором подается заявка на ипотеку, и предыдущий.



## **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.