

ИПОТЕКА

ИНСТРУКЦИЯ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЯ

ГРЕБЕНЮК А.В.

18+

Александра Гребенюк

**Ипотека. Инструкция
от потребителя**

«Автор»

2019

Гребенюк А.

Ипотека. Инструкция от потребителя / А. Гребенюк — «Автор»,
2019

ISBN 978-5-532-96905-6

В книге описывается история об оформлении ипотеки, основанная на личном опыте. Вы узнаете о всех плюсах и минусах ипотеки, о нюансах, на которые следует обратить внимание. Как повысить свои шансы на получение кредита и рассчитать уровень своей платежеспособности? Существует ли ипотека без первоначального взноса? Как проходит сделка по купле-продаже недвижимости и что предусмотреть, чтобы она прошла успешно? Что такое налоговый вычет? Как быстрее погасить долги? На все эти и многие другие вопросы вы получите ответы.

ISBN 978-5-532-96905-6

© Гребенюк А., 2019

© Автор, 2019

Содержание

Вступление	5
Часть 1. Этапы приобретения недвижимости	6
Глава 1. Оценка жизненной ситуации	6
Глава 2. Оценка своих возможностей	8
Глава 3. Сбор данных. Первичный поиск недвижимости	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Александра Гребенюк

Ипотека. Инструкция от потребителя

Вступление

Эта книга не для опытных агентов недвижимости, а для людей, которые хотят улучшить свои жилищные условия, но не имеют никакого представления о рынке недвижимости и не могут позволить себе услуги риэлтора или агентства недвижимости.

Я долго думала, каким образом построить структуру книги: написать ее, как историю, основанную на личном опыте, или как подробную инструкцию. В результате получилось нечто среднее. Были составлены конкретные последовательные этапы приобретения недвижимости, каждый из которых включен в отдельную главу. Это позволяет использовать книгу, как шпаргалку. В некоторых главах есть описание моего личного опыта и ошибки, которые были по незнанию допущены, а также риски и сложности, которые могут возникнуть на любом этапе.

Знания, изложенные в этой книге, получены не путем обучения в специальных образовательных учреждениях, а в результате приобретения личного опыта во время работы с банками и другими финансовыми и государственными организациями. Так же много информации было получено из общедоступной сети интернет. Эти знания обобщены и систематизированы в одной книге, и я готова ими поделиться.

Здесь вы не найдете наименование ни одного из существующих банков, во избежание рекламы и антирекламы. Лучше, если вы сами сделаете свой объективный выбор.

Надеюсь, эта книга принесет пользу читателям и дополнительные знания. Не люблю долгие вступления, начнем!

Часть 1. Этапы приобретения недвижимости

Глава 1. Оценка жизненной ситуации

Любая цель останется мечтой, если нет конкретного плана по ее достижению. В данном случае целью является покупка недвижимости. Чтобы сделать ее исполнимой, нужно узнать, какие этапы содержит путь к ее достижению. Когда я нашла подобный список этапов в интернете, то уже имела представление, куда в первую очередь двигаться и что предстоит сделать. Впоследствии этот список всегда был у меня под рукой, чтобы понимать, на каком этапе я нахожусь в достижении своей мечты.

Книга составлена так, что каждая ее глава представляет собой конкретный этап. Если кто-то уже добился определенных результатов, то можно просто выбрать соответствующую главу, чтобы получить ответы на интересующие вас вопросы. Для удобства кратко опишу эти этапы здесь в виде списка.

ЭТАПЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Оценка жизненной ситуации.

Оценка своих возможностей.

Сбор данных. Первичный поиск недвижимости.

Изучение банков и их предложений.

Оформление заявок. Одобрение ипотеки.

Поиск недвижимости.

Оценка недвижимости.

Сбор необходимых документов.

Одобрение объекта недвижимости банком.

Составление договора ипотеки и договора страхования. Внесение аванса.

Сделка.

Регистрация прав собственности.

Подписание акта приема-передачи квартиры.

Переезд. Подключение коммуникаций.

Покупка недвижимости – это решительный и ответственный шаг, к которому нужно основательно подготовиться. Мне было немного проще, т.к. я долгое время снимала в аренду комнату и уже привыкла каждый месяц отдавать из своей зарплаты конкретную сумму. Каждый раз, я передавала оплату собственнику квартиры, думая о том, как на самом деле тяжело достаются мне эти деньги и как легко они достаются владельцу квартиры. Проходил год и еще год, и мне стало ясно, что ничего не изменится, пока я сама не приму конкретное решение. Самым главным толчком стало осознание того, что надеяться на кого-либо не стоит, будь то любимый человек, родственники или родители. С полной уверенностью рассчитывать можно только на себя, потому что только я сама могу отвечать за свою жизнь.

Я решила: чем платить за аренду и жить в комнате, лучше отдавать эту сумму за ипотеку, и жить при этом в своей собственной квартире, устанавливая там свои собственные правила. И даже если мне захочется в будущем переехать в другое место, то эту квартиру можно сдавать в аренду и получать свой первый независимый доход.

Т.к. своих денег у меня не было (даже никаких накоплений), я подумала, что можно воспользоваться предложением от банков на ипотеку без первоначального взноса.

Так я решила на приобретение недвижимости. Возможно, для вас решающим фактором станет что-то другое. Чаще всего к действию побуждает необходимость или неблагоприятные обстоятельства.

Было ли мне страшно приступить к действию? Да, очень, поскольку у меня не было никакой материальной поддержки, и можно было рассчитывать только на саму себя. Да, возможно, первое время мне бы помогли мои родственники, но таким образом я бы повесила на них обязательство на несколько лет. Мне не хотелось этого допускать. Поэтому я определила для себя максимальную сумму, которую смогу отдавать в банк на погашение ипотеки. Эта сумма не должна была меня напрягать и ограничивать мои возможности. Она была равна сумме арендной платы за комнату – 10 000 руб. Должна сказать, что в дальнейшем эта сумма неоднократно менялась в большую сторону, т.к. по-другому расставлялись приоритеты.

Определившись с целью, я начала работать над преодолением своих страхов. Как говорят, причина страха – неведение и неизвестность. Поэтому в первую очередь, я начала спрашивать своих друзей и знакомых, брал ли кто-нибудь из них ипотеку? Каково это, когда над тобой висит такой большой долг? Комфортно ли им платить каждый месяц такую сумму? Как у них все это происходило? К моему удивлению, я столкнулась с тем, что не могу найти конкретную информацию. Те, кто уже оформил ипотеку, рассказывали совсем немного, т.к. это было давно, а в наше время сформировались уже другие правила покупки недвижимости.

Так же, я спрашивала мнение своих друзей и родственников, стоит или не стоит ввязываться в это дело. Мнения расходились, как и следовало ожидать. Одни говорили, что на самом деле это морально тяжело – тянуть такое денежное бремя. Другие, наоборот, поддерживали и побуждали к действию. Отзывы в интернете также различались. Но, как я уже сказала, страх – это неведение. Поэтому я начала активный поиск информации в интернете.

Глава 2. Оценка своих возможностей

Процесс поиска информации оказался для меня довольно долгим и утомительным. А все потому, что я не знала своих конкретных целей. Понимала, что хочу переехать в свое жилье, но в какое, куда, и за какую стоимость? Я понятия не имела, что цель приобретения недвижимости может реализовываться десятками различных вариантов. Если бы мне стало известно об этом заранее – все было бы гораздо проще.

Итак, первое, что я рекомендую вам сделать – это оценить свои возможности. Возьмите лист бумаги и ответьте для себя на вопросы, указанные ниже.

- 1) Для чего приобретается недвижимость?
- 2) Деньги. Сколько нужно и сколько уже есть?
- 3) Первоначальный взнос. Готовы внести или нет?
- 4) Есть ли у вас сумма на дополнительные расходы?
- 5) Каков уровень вашей кредитоспособности?
- 6) Есть ли у вас люди, которые смогут поддержать вас финансово, если это понадобится?

Что вы будете делать, если таких людей не окажется?

Попробую объяснить каждый из этих вопросов более подробно.

1. Для чего приобретается недвижимость?

Вы покупаете недвижимость для своего собственного проживания или, чтобы в дальнейшем продать по большей цене? А может, чтобы сдавать ее в аренду? Очень важно определиться с этим, т.к. от этого зависит выбор покупаемого объекта.

Если вы покупаете жилье для собственного проживания, то здесь можно рассматривать и вторичное жилье (уже имеющее собственника), и новостройки (без собственника). Так же важно определиться – что конкретно – дом или квартира? Ведь и там, и там есть свои плюсы и минусы. В доме больше простора, нет шумных соседей, и есть участок, на котором можно посадить сад или огород. Но дом требует постоянного ухода и периодических вложений в обустройство. Квартире нужен лишь периодический ремонт, в ней не надо думать об отоплении и горячей воде. Но при этом, у квартиры нет приусадебного участка, и придется иметь дело с соседями. На мой взгляд, дом больше подходит для семейных людей, чтобы было, где разгуляться детям и домашним питомцам. Квартира же вариант для одиночек и молодых пар.

Если вы хотите купить недвижимость для дальнейшей перепродажи, то идеально подойдут варианты с новостройками. Дело в том, что чем старше недвижимость, тем больше ее износ, а значит и ее стоимость. То есть вторички в этом плане не очень прибыльны. Новостройки больше подходят для инвестирования. Покупая квартиру на этапе строительства, а продавая после сдачи дома, можно получить существенную прибыль от разницы в цене.

Я наблюдала историю продажи одной квартиры на сайте объявлений. Сначала она была продана по одной цене, а через пару месяцев этот же объект продавался на двести тысяч рублей дороже.

Стоимость новостройки увеличивается не только в процессе строительства, но и по мере развития инфраструктуры рядом с ней. Кстати, вторички тоже могут быть прибыльными в этом ключе. Например, если рядом с ними планируется строительство метро или трассы.

В общем, прежде чем рассматривать объект недвижимости, как источник получения прибыли, необходимо проанализировать возможность его развития в будущем. За счет чего может возрасти цена? Ожидается ли строительство рядом станции метро, железнодорожной станции или автовокзала? Есть ли хоть какая-то вероятность, что цена будет расти?

Если вы планируете сдавать жилье в аренду, то это тоже инвестирование, возможность получить источник независимого дохода. Если кому-то неизвестен этот термин, то:

независимый доход – это доход, который вы получаете независимо от того работаете вы или нет.

Недвижимость для аренды подразумевает транспортную доступность и хорошее расположение. Для аренды подойдет и новостройка, и вторичное жилье, и частный дом, если они находятся в выгодном месте. Надо учитывать наличие потребности в съеме жилья, а также стоимость аренды (где-то она ниже, где-то выше). Это все нужно предварительно изучать.

Как видите, все не так просто. Моей целью было приобрести жилье для себя, при этом, чтобы его можно было в дальнейшем сдать в аренду. Поэтому объектом недвижимости для будущей покупки стала однокомнатная квартира с хорошей транспортной доступностью.

2. Деньги. Сколько нужно и сколько уже есть? Какой ежемесячный платеж будет для вас комфортным?

Определившись с объектом недвижимости, можно приступать к анализу своего финансового состояния, чтобы определить свою платежеспособность. Сколько в среднем стоит недвижимость, которую вы хотите приобрести? Можете ли вы внести первоначальный взнос? Возможно, у вас есть какие-то накопления или располагаете материнским капиталом? На мой взгляд, исходить нужно из того, какую сумму вы можете себе позволить на ежемесячные платежи. От этого получается и стоимость недвижимости, и размер первоначального взноса.

Есть простой способ “поиграть” с этими параметрами на кредитном калькуляторе. Где его взять? В этой книге, я буду приводить много ссылок на конкретные сайты и сервисы, но совсем не имею цели их рекламировать. Просто для меня они показались очень удобными и вызвали доверие. Возможно, вы найдете что-то лучше и удобнее для себя. Свои “находки” я привожу лишь в качестве примера, а не в качестве рекомендации.

Итак, для предварительных расчетов любых видов кредитов я использую сайт banki.ru. Там же есть “Кредитный онлайн-калькулятор”. Этот сервис сравнивает тарифы всех российских банков. Можно посмотреть банковские рейтинги, оценку их финансового положения и надежности.

Кредитный калькулятор содержит в себе следующие поля:

Сумма кредита

Срок кредита

Процентная ставка

Зная эти данные, можно получить информацию о размере ежемесячного платежа, какая будет переплата по кредиту и общая сумма платежей.

Вручную рассчитать довольно сложно, т.к. процентная ставка по кредиту начисляется на остаток суммы задолженности.

При работе с калькулятором не забудьте учитывать первоначальный взнос, т.к. он не входит в сумму кредита.

На этом этапе начинают возникать сомнения. Особенно смущает сумма переплаты, ведь она в полтора-два раза превышает сумму кредита. Появляются мысли о других вариантах при-

обретения недвижимости. Но в ипотеке, к сожалению, без переплат не обойтись, как и в обычном кредите. Однако, чем раньше вы погасите задолженность, тем меньше будет переплата. По статистике ипотеку в среднем погашают за 7-10 лет.

У меня не было других вариантов приобретения недвижимости, поэтому, проанализировав и поняв все риски, я и пошла на этот шаг.

3. Первоначальный взнос. Можно ли его найти?

Чем меньше сумма кредита, тем меньше сумма переплаты и ежемесячный платеж. Поэтому немалое значение имеет первоначальный взнос. Он может определить максимальную стоимость недвижимости и размер ежемесячного платежа. Чем больше вы внесете своих наличных, тем лучше.

На данный момент банки предлагают ипотеку с первоначальным взносом от 0% до 50% от стоимости недвижимости, но чаще всего 20%. Также в ипотечных программах без первоначального взноса можно внести свою сумму наличными по желанию. Но я бы не рекомендовала вносить меньше 10% от стоимости недвижимости, т.к. это незначительно уменьшит сумму ежемесячного платежа. Лучше оставить эту сумму на дополнительные расходы или на обустройство жилья, а деньги, поверьте мне, вам понадобятся.

Откуда можно взять первоначальный взнос:

1) Накопления. По статистике – на первоначальный взнос в среднем можно накопить за несколько лет (3-5 лет), в зависимости от вашего дохода и стоимости недвижимости.

2) Занять у родственников.

3) Продать имущество (землю, недвижимость, машину).

4) Использовать материнский капитал.

5) Оформить потребительский кредит.

При рассмотрении последнего варианта необходимо точно рассчитать свои расходы. Ведь к сумме ежемесячного платежа по ипотеке прибавится еще один кредитный платеж. Комфортно ли вам будет с такими кредитными обязательствами?

4. Сумма на дополнительные расходы.

Даже если вы выберете вариант ипотеки без первоначального взноса, вам все равно понадобится определенная сумма на дополнительные расходы. Она может отличаться от той, которую пришлось внести мне, ведь экономика меняется и расценки вместе с ней. Сумма потребует не целиком сразу, а частями, которые нужно будет вносить на разных этапах приобретения недвижимости. Что же это за дополнительные расходы и из чего они состоят?

1) **Аванс.** Когда вы выберете понравившуюся вам недвижимость, собственник, скорее всего, попросит внести авансовый платеж, чтобы зарезервировать ее за вами, пока оформляются документы. Сумма аванса колеблется от 5 000 руб. до 100 000 руб., может быть и больше. Так вы подтверждаете собственнику серьезность своих намерений. Но, я считаю, если сумма

аванса выше 100 000 рублей, то стоит насторожиться и еще раз проверить надежность продавца.

2) **Оценка недвижимости.** Многие банки требуют от заемщика произвести оценку своей недвижимости, причем за свой счет. В среднем эта сумма по Москве и МО составляет 3000-5000 руб. Немного, но тем не менее.

3) **Страховка.** В моем случае было две страховки: страхование недвижимости – сумма 0,25% от суммы кредита; и страхование жизни – сумма 0,4 % от суммы кредита. В общей сложности у меня вышло около 6000 руб. Оплата за страховку вносится раз в год отдельно от кредита и с каждым годом уменьшается, т.к. уменьшается сумма задолженности. Обязательно уточняйте у банка, сколько они берут за страховку, можно ли от нее отказаться? Часто они об этом умалчивают и ставят покупателей перед фактом.

4) **Регистрация договора.** Я оформляла ипотеку через банк. Не буду усложнять эту книгу описанием технических новинок в банках. Просто скажу, что мне пришлось внести 8000 руб. за электронную регистрацию и 2000 руб. за безопасные расчеты. Итого 10 000 руб.

5) **Госпошлина** – 2000 руб.

Итого у меня вышло примерно 25 000 руб. на дополнительные расходы (не считая аванса), плюс первоначальный взнос. Эта сумма должна была быть на моем счету в день заключения сделки.

5.Кредитоспособность.

Прежде чем окунаться в мир ипотеки, нужно оценить свою кредитоспособность. Что это такое? По сути, это то, о чем уже было написано выше – соотношение ваших доходов и расходов. Прежде чем ваша кредитная заявка попадет к кредитному специалисту, она будет автоматически проанализирована специальной программой, которая оценит вашу кредитоспособность. Если уровень ваших расходов превысит 50% ваших доходов, то автоматически будет отказ. Программа просто не пропустит вашу заявку дальше.

Пример 1:

В заявке на кредит заемщик указывает, что его заработная плата составляет 30 000 руб. Ежемесячно он платит за аренду 10 000 руб. При этом он хочет взять кредит с ежемесячным платежом 5000 руб.

В данном случае, программа сделает расчет: $30\ 000\ \text{руб.}/2=15\ 000\ \text{руб.}$ Сумма расхода не должна превышать 50% от суммы дохода, т.е. 15 000 руб. Расход составляет: $10\ 000\ \text{руб.} + 5\ 000\ \text{руб.} = 15\ 000\ \text{руб.}$ Превышения нет. Если нет каких-либо других отрицательных факторов, то заявка будет предварительно одобрена.

Пример 2:

Заявка с теми же параметрами. Зарплата 30 000 руб. Плата за аренду 10000 руб. Заемщик хочет взять кредит с ежемесячным платежом 5000 руб. При этом есть еще один маленький кредит с ежемесячным платежом 3000 руб. Программа делает расчет: $10\ 000\ \text{руб.} + 5\ 000\ \text{руб.} + 3\ 000\ \text{руб.} = 18\ 000\ \text{руб.}$ Сумма превышает 50% от суммы дохода. Автоматический отказ.

Это лишь приблизительные примеры. Конечно, есть много нюансов. Например, если по дополнительному кредиту осталось выплатить всего два-три месяца, он может и не учитываться. Но чаще всего работает именно такая формула. Рекомендую вам опираться на нее при расчете вашей кредитоспособности.

Еще нюансы:

Чем больше первоначальный взнос, тем более лоялен банк к клиенту, и тем больше уступок в оформлении кредита. Например, может быть ниже процентная ставка.

Если у вас нет дополнительных кредитов, но есть кредитная карта, то она все равно может учитываться, как потенциальный кредит. По кредитной карте по умолчанию максимальный платеж обычно составляет 3-5% от лимита карты. То есть, если кредитная карта лимитом 100 000 руб., то максимальный ежемесячный платеж составит 3000-5000 руб. Это рекомендуемый платеж по умолчанию, вносить можно больше.

Есть преимущества у зарплатных клиентов банка. Для них может быть ниже процентная ставка, меньше первоначальный взнос или некоторые уступки по кредитоспособности.

Хорошая кредитная история заемщика также влияет на лояльность банка.

Вывод: прежде чем вступать в ипотеку, погасите все свои текущие кредиты и кредитные карты.

Когда я оформляла ипотечный кредит без первоначального взноса, то предварительно погасила все задолженности по кредитам и кредитным картам. Но по заявке пришел отказ. Банк не пропустил мои кредитные карты, а их было две с лимитом по 50 000 руб. Мне было предложено аннулировать одну из карт и попробовать оформить заявку снова. Но, если честно, мне не хотелось этого делать. Я понимала, что после оформления ипотеки, вряд ли смогу где-либо оформить при необходимости еще один кредит. Карты мне хотелось оставить в качестве “выручалок” до зарплаты, если возникнет такая потребность. К тому же, аннулирование карт не гарантировало одобрение ипотеки.

Но во время второй попытки оформления ипотечного кредита (уже с первоначальным взносом) банк не обратил на эти карты никакого внимания. Видите разницу?

И все же, пользуйтесь этим простым правилом:

Сумма ваших расходов не должна превышать 50% доходов.

6. Надежный тыл для отхода.

Вот вы и определили конкретно свои цели: какой тип недвижимости хотите приобрести и для чего. Проанализировали свое финансовое состояние, подсчитали расходы и доходы. Последнее, что осталось сделать – это осознать риски.

Ипотечный кредит – это, безусловно, большой риск. Но чем мы рискуем? По сути, мы берем недвижимость, которая по-настоящему станет собственностью только после выплаты кредита. Для этого требуется выполнять условие – платить ежемесячный платеж до погашения долга. При неоднократных нарушениях этих условий, квартира уходит в собственность банку, а мы возвращаемся к тому этапу, с которого начали – ни долгов, ни собственности.

Я не говорю, что ипотека, это хорошо. Разумеется, если есть возможность обойтись без кредитов, то так будет намного лучше. Но если выбора нет, а необходимость есть, почему бы не воспользоваться этим шансом. Ведь кто не рискует, тот не добывается невозможного.

Итак, какие же риски могут быть? Их на самом деле очень много, и о них я еще напишу в следующих главах, но здесь укажу те риски, которые касаются именно ипотечного кредита и платежных обязательств.

1) Потеря работы.

Как можно подстраховаться? Самый лучший вариант, внести два, а лучше три ежемесячных платежа. Если есть возможность сделать это сразу после оформления ипотеки, то делайте.

Если нет, то старайтесь понемногу откладывать эту “страховочную” сумму, чтобы обезопасить себя при непредвиденных обстоятельствах.

Расскажу подробнее технический момент, чтобы не возникло путаницы с частично досрочным погашением. При оформлении кредита банк открывает для клиента как бы два счета: индивидуальный и кредитный. Кредитный счет – это ваш долг, минус. Индивидуальный – это счет, с которого списываются денежные средства для погашения долга на кредитном счете.

Индивидуальный счет может уже быть у клиента, например, зарплатный. Но я, например, открыла отдельный счет для ипотеки. Так удобнее контролировать свои расходы.

Когда вы вносите сумму ежемесячного платежа, она попадает на индивидуальный счет и списывается оттуда только в дату погашения кредитного платежа, строго по графику.

Если, к примеру, размер ежемесячного платежа составляет 5000 руб., а вы внесли 7000 руб., то спишется только сумма по графику – 5000 руб., а остаток 2000 руб. останется на индивидуальном счете. Если вы внесете тройной платеж в размере 15 000 руб., то последующие три месяца оттуда будет списываться сумма не более 5000 руб., строго в размере ежемесячного платежа.

За эти три месяца вы вполне можете найти себе работу, и уже не беспокоиться о том, что нечем будет платить за кредит. Так же эта резервная сумма позволит спокойнее относиться к ежемесячным платежам. Можно заплатить чуть позже или чуть раньше даты платежа и не переживать, что возникнет просрочка.

2) Утрата платежеспособности.

Конечно, может возникнуть ситуация, когда уже и страховочная сумма потрачена, а работы нет. И вообще больше нет возможности оплачивать кредит. Тут есть несколько вариантов выхода из данной ситуации.

Во-первых, обратиться в банк, который выдал кредит, и честно рассказать о своих трудностях. Как правило, у банка есть специальные программы для решения таких проблем. Это может быть отсрочка платежа, кредитные каникулы, уменьшение ежемесячного платежа или что-то другое.

Во-вторых, продать недвижимость. В данном случае стоимость недвижимости должна покрывать сумму задолженности вместе с процентами. Еще лучше, если она будет больше. Так вы сможете не только покрыть свои расходы, но и получить прибыль. С этим тоже лучше обратиться в банк. Он может пойти вам навстречу и за вас выставить на продажу квартиру. Где жить? Там же, где и раньше: у родственников или снимать жилье в аренду.

В-третьих, если описанные выше варианты не используются, то ипотечная недвижимость переходит в собственность банка для покрытия задолженности, только клиент при этом не получает никакой выгоды.

3) Моральная усталость.

Иногда наступает момент, когда понимаешь, что миллионный долг, это слишком тяжелая ноша. Привязанность к работе и зависимость от ежемесячных платежей угнетают. Мне в этом плане было проще, я и до приобретения недвижимости платила регулярные взносы за аренду. Для меня платеж по ипотеке – это плата за комфортную жизнь. Я живу в своей квартире и могу обустроить ее так, как мне хочется. Моя следующая цель – досрочно погасить кредит. Но если у вас чувство радости от приобретения собственности давно погасилось чувством обремененности и усталостью, тогда лучше конечно избавиться от ипотеки – все способы описаны выше.

Эту главу я хочу закончить тем, что если вы действительно оценили свои возможности и твердо решили приобрести свою недвижимость, то запасайтесь успокоительным и вперед к следующему этапу (а успокоительное понадобится, это точно).

Когда я оформляла ипотеку, у меня не было никаких накоплений, был один непогашенный кредит (для первоначального взноса) и несколько кредитных карт. Никакой финансовой поддержки от родственников и друзей. Зарплата размером в 34 000 руб. Но при этом у меня было очень сильное желание купить квартиру. Я думаю, и у вас все получится!

Глава 3. Сбор данных. Первичный поиск недвижимости

“Сбор данных” – это очень важный этап. Чем больше информации вы соберете, тем конкретнее будет у вас выбор. На самом деле, даже после покупки недвижимости вы будете продолжать заниматься сбором данных, узнавать информацию о районе, об автобусных маршрутах, о магазинах и прочее.

Чтобы не потеряться в изобилии данных на страницах интернета, в начале книги вам была предоставлена возможность сделать цель более конкретной. Вы уже можете ответить себе на вопрос, какую именно недвижимость хотите приобрести (квартира, дом), с первоначальным взносом или без, через застройщика или через банк.

Теперь вам нужно определиться, кто во всей этой глобальной истории будет выступать в роли ПРОДАВЦА, СПОНСОРА и ПОКУПАТЕЛЯ.

Ну, с ПОКУПАТЕЛЕМ все ясно – это вы. Вы – будущий владелец своей недвижимости. А вот с ПРОДАВЦОМ и СПОНСОРОМ нужно определиться конкретнее.

В качестве ПРОДАВЦА может выступить:

Собственник.

Застройщик, продающий новостройки.

Банк.

В качестве СПОНСОРА так же может выступить банк.

Более подробно я расскажу о ПРОДАВЦЕ. В этой главе есть еще абзац о первичном поиске недвижимости. Эта тема здесь потому, что, после одобрения банком кредита (не с подачи заявки, а с момента одобрения), у вас на поиск квартиры или дома своей мечты будет очень мало времени. У разных банков срок может отличаться, но в среднем это период в 2-3 месяца. Поверьте, он пролетит очень быстро. Много времени занимают поездки на осмотры объектов, перелопачивание объявлений, телефонные звонки, и при этом есть еще работа... А в выходные дни хочется отдохнуть. Поэтому, прежде чем обращаться в банк, будет лучше, хотя бы приблизительно, уже иметь представление, у кого вы хотите купить недвижимость (собственник, застройщик, банк) и в каком районе.

ТИПЫ ПРОДАВЦОВ.

1) СОБСТВЕННИК.

Когда недвижимость продает собственник – это намного упрощает работу с документами и оформлением. К тому же меньше рисков, т.к. недвижимость уже зарегистрирована. Но и здесь есть свои нюансы, на которые стоит обратить внимание.

Количество собственников.

Если в качестве собственника выступает один человек, то все очень просто. Вы общаетесь только с одним человеком и согласовываете все только с ним. Если собственников несколько (супруги, например), то необходимо согласие на продажу каждого из них. И соответственно понадобится несколько дополнительных документов, подтверждающих брак и совместное имущество.

Бывает и такое, что недвижимость принадлежит одному человеку, а общаться вам приходится с другим. В данном случае необходимо убедиться в наличии доверенности на продажу имущества третьим лицом. Вообще в таких делах лучше, чтобы не было никаких третьих лиц, кроме риэлторов и банковских сотрудников.

Был у меня один случай, когда я поехала посмотреть одну из выбранных квартир. Встретил меня мужчина, показал квартиру, обозначил цену. В процессе разговора выяснилось, что собственник вовсе не он, а якобы его бабушка, которая не хочет заниматься продажей квартиры

и доверила эту работу внуку. Я спросила, смогу ли я увидеться с этой женщиной? На что мне сказали, что она приедет, возможно, только на сделку. В дальнейшем, мне, к сожалению, не удалось сторговаться на нужную мне цену, а может и к лучшему.

Когда недвижимость принадлежит пожилому человеку, есть риск попасть в одну из мошеннических операций. Схема такова: уже после покупки квартиры, собственник заявляет, что квартира была продана без его согласия или еще хуже, сделка может быть аннулирована по причине неадекватного состояния собственника во время сделки (спутанное сознание и т.д.). С юридической точки зрения будет сложно доказать свою правоту, вы лишь потеряете время и финансы.

Если вы сомневаетесь в адекватности продавца-собственника, лучше вообще не иметь с ним дело. Чтобы избежать подобных махинаций, существует такая процедура, как психологическая экспертиза. В день сделки, продавец едет в медучреждение, чтобы получить справку о психологическом здоровье с текущей датой. Эта справка предъявляется на сделке покупателю, что является гарантией осознанного и добровольного участия в сделке. Надо сказать, что процедура специфическая, и не каждый собственник на это согласится. Поэтому лучше такой вопрос обсудить заранее. На практике такую справку запрашивают довольно редко.

Материнский капитал.

Материнский капитал существует с 2007 года. Он часто используется при покупке квартиры. Обязательно нужно уточнить у собственников, использовали ли они материнский капитал? Зачем это надо? А затем, что материнский капитал – это деньги, которые не принадлежат собственникам, они принадлежат ребенку, а значит, он тоже имеет права на эту недвижимость. По закону родители после получения материнского капитала должны наделить своих детей долей собственности в квартире, но, к сожалению, делают это не всегда. Даже если такая квартира уже продана, ребенок по исполнению 18-ти лет может потребовать восстановить свои права на собственность. Чтобы такого не произошло, уточняйте у продавцов подробную информацию. А если вас все-таки одолевают сомнения, и вы считаете, что продавец скрывает от вас информацию, то запрашивайте выписку со счета, на котором хранится материнский капитал. Разумеется, эта тема касается недвижимости, которая была куплена после 2007 года.

Количество прописанных людей.

Большое значение имеет количество прописанных людей в покупаемой недвижимости. С каждого из них нужно будет получить согласие на продажу. Помимо этого, необходимо обсудить с продавцами вопрос о том, что на день заключения сделки купли-продажи всем прописанным жильцам нужно будет выписаться. Представляется документ, подтверждающий, что в покупаемом объекте никто не прописан, а именно – выписка из домовой книги.

Ну вот, пожалуй, и все, что касается собственников. Как вы поняли, лучший вариант, это когда один собственник, и когда в квартире никто не прописан.

2)ЗАСТРОЙЩИК.

В качестве продавца может выступать и застройщик. Эта сфера показалась мне рискованной, учитывая, что там нет документов о собственности, а есть ДДУ (договор долевого участия). То есть покупатель заключает договор с застройщиком, согласно которому, после завершения строительства, конкретная квартира будет передана покупателю. ДДУ регистрируется в Росреестре, что подтверждает право на получение квартиры у данного застройщика. Но я не стала с этим связываться, для меня это все было, как темный лес. Ниже расскажу вам истории о застройщиках, которые меня совсем не убедили в надежности. Возможно, мне просто не хватило знаний и информации.

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.