

Своя квартира — это реальность!

Льготная ипотека — это самый удобный, недорогой и надежный способ приобрести собственное жилье

И сегодня в этом убеждаются все больше курганцев. Наверняка у каждого из читателей нашей газеты есть знакомые, перед которыми остро стоит жилищный вопрос. Недавно он встал и перед нами. Своего жилья у нас с мужем нет, и крупной суммы денег на его покупку тоже. А значит, придется брать какие-то кредитные заемные средства. Или нет?

В последнее время некоторые инвестиционные компании и жилищно-накопительные кооперативы предлагают различного рода схемы улучшения жилищных условий путем коммерческого найма и выкупа арендованного жилья. Свое предложение они называют «новой программой улучшения жилищных условий». «Вы можете приобрести у нас жилье с простой рассрочкой до 20 лет без процентов, комиссий, страхования и даже без арендной платы», — говорится на сайте одной из компаний. На первый взгляд предложение очень заманчивое, но есть опасность натолкнуться на подводные камни, которые обнаружатся в самый неподходящий момент.

В поисках таких подводных камней звоним по указанному на сайте компании телефону. Вежливый молодой человек спокойно-ленивым тоном рассказывает о «суперльготных и супербюджетных условиях для малоимущих граждан»:

— Если сравнивать нашу программу с ипотекой, то их переплаты даже с учетом субсидий несопоставимы с нашими. Первоначальный взнос у нас — от 10%, остальную сумму мы добавляем и выкупаем квартиру, которая вам понравилась. С вами заключаем договор коммерческого найма с возможностью последующего выкупа.

А вот на вопрос о процентных ставках специалист однозначного ответа не дает: «Где-то 5-6% годовых».

На сайте компании можно скачать образец договора коммерческого найма жилого помещения с правом выкупа. Как показало экспертное заключение юристов, этот договор содержит почти кабальные условия для нанимателя! Пункты документа противоречат друг другу, для граждан существуют большие риски: если квартира в строящемся доме, нет гарантий, что дом достроят, платежи могут вырасти, как снежный ком. Кроме того, в собственность жилье можно будет оформить только после завершения всех выплат. То есть фактически квартира будет находиться в собственности организации, которая ее сдает в найм.

Процентная ставка 5-6% годовых? Расчет показал, что эффективная ставка по договору с выкупом без арендной платы — 15,7% годовых, коммерческий найм — 12,1% годовых, коммерческий найм с фиксированным выкупом — 19,65% годовых. Есть и такой пункт договора, по которому компания может заложить эту квартиру в пользу третьих лиц для привлечения заемных средств — и нет никакой гарантии, что через какое-то время заложенная квартира не перейдет в собственность займодавца.

Мы с мужем твердо решили для себя: в подобные инвестиционные корпорации обращаться никогда не будем. Юридического образования у нас нет, и если бы мы не обратились за помощью к специалистам, то вряд ли бы поняли, что подобный договор не дает никаких гарантий нанимателям. Но перед нами по-прежнему стоял квартирный вопрос. Куда теперь идти? Конечно, можно и дальше снимать однокомнатную квартиру (аренда которой в Кургане в среднем обойдется в 8-10 тысяч рублей), но ведь те же деньги можно платить за собственное жилье.

Круг наших поисков сузился: от призрачного «новоселья без ипотеки» мы отказались и вздохнули с облегчением, что не успели подписать договор. В принципе, теперь мы уже точно знали, что

пойдем на консультацию в «Курганскую ипотечную жилищную корпорацию»: недавно ипотечный кредит на квартиру в строящемся доме оформили мои хорошие знакомые, со дня на день они въедут в новенькую «однушку», а после рождения дочки им «списали» более 300 тысяч рублей, и теперь ежемесячный платеж составляет всего 4 тысячи рублей.

«Курганская ипотечно-жилищная корпорация» помогает жителям Курганской области в решении жилищного вопроса уже более 12 лет, что только убеждает в ее надежности. Здесь нам предложили помощь в двух направлениях. Первое — оформление ипотечных кредитов на покупку квартир у застройщиков и на индивидуальное строительство жилья. Второе — предоставление корпорацией ипотечных займов для приобретения квартир на вторичном рынке жилья.

Кредиты по первому направлению выдаются в рамках Областной целевой программы ипотечного кредитования, которая гарантирует социальную поддержку в виде субсидирования процентной ставки (следовательно, ее снижение) льготной категории граждан.

В эту льготную категорию входят полные и неполные молодые семьи (супруги или одинокие родители, возраст которых не превышает 35 лет). К нашей большой радости, ставка для молодых семей — самая низкая: всего 5% годовых. Ставка для многодетных семей (трое и более детей) — 6% годовых, для работников бюджетных организаций — 7% годовых, для жителей сельской местности, строящих в ней жилье, — 7% годовых. Если же вы не относитесь ни к одной из этих категорий, не стоит отчаиваться: ставка для остальных граждан тоже невысока: от 9,5% до 13% годовых.

По второму направлению (при покупке жилья на вторичном рынке) займы выдаются по условиям федерального «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию», здесь средняя ставка — около 11% годовых. Но при определенных условиях, например, если вносится более 50% от стоимости, она уменьшается (около 9% годовых).

Конечно, нас с мужем в первую очередь заинтересовала помощь в первом направлении, так как субсидии в рамках областной программы предоставляются только на покупку жилья на первичном рынке. В «КИЖК» нам дали список аккредитованных застройщиков, и мы начали обзванивать их в поисках квартир. Понравившиеся нам свободные квартиры оказались только в строящихся домах, но специалисты «КИЖК» успокоили нас: оформление ипотечного кредита начинается только тогда, когда степень готовности дома составляет не менее 70%. Каждый объект проходит аккредитацию и утверждается на совете директоров, чтобы обезопасить заемщиков и чтобы они в кратчайшие сроки могли въехать в новое жилье. Есть и гарантия того, что эту квартиру не продадут второй раз: договор долевого участия в строительстве регистрируется в Росреестре.

Здесь же, в «КИЖК», мы познакомились еще с одной молодой семьей — Анастасией и Алексеем Гайдарами, родителями двух двойняшек. Семья Гайдаров уже заключила кредитный договор на 3-комнатную квартиру в 5-м микрорайоне стоимостью 2,25 млн рублей. Первоначальный взнос у Алексея и Анастасии составил 700 тысяч, в кредит взяли 1,55 млн рублей на 22 года.

— Ежемесячный платеж у нас получился около 12,5 тысячи рублей в месяц, — рассказал нам Алексей. — Но у нас есть материнский капитал, мы сейчас его внесем и будем платить около 8,5 тысячи рублей в месяц. Я думаю, даже по средним заработкам это доступно для молодых семей Кургана.

Когда мы рассказали Алексею о новом «суперльготном предложении» инвестиционной компании, он только ухмыльнулся:

— В такую компанию я бы не обратился. Срок сдачи нашего дома — декабрь, так что в начале следующего года мы уже станем собственниками квартиры, и пусть будет это обременение — ипотека, но все-таки квартира — наша. Это очень важно, когда знаешь, за что платишь — за свою квартиру. Вообще я обратился в «КИЖК», потому что здесь работают профессионалы, которые все доходчиво объясняют. Делается все легко и просто, назначается встреча, ты подходишь к определенному времени, и тебя уже ждет специалист. Существует распространенный миф, что

нужно бесконечно ходить и собирать документы. Лично я справился за полторы недели. Я пришел, у меня все проверили, подсказали, что не так, что исправить. Все по-людски, по-доброму. Здесь мне все объяснили, дали список необходимых документов, разжевали все, как для маленького ребенка. Кроме того, нас очень привлекла ставка в 5% годовых. Где еще найдешь такой дешевый кредит? Среди плюсов для молодых семей и субсидии после рождения или усыновления ребенка.

Действительно, в «КИЖК» предусмотрена дополнительная социальная поддержка отдельных групп граждан в виде безвозмездных субсидий, во-первых, молодым семьям (на первоначальный взнос в рамках федеральной целевой программы «Жилище», а также субсидия при рождении детей после получения ипотечного кредита или займа), во-вторых, работникам муниципальных бюджетных учреждений (субсидия на первоначальный взнос при ипотечном кредитовании). Мы с мужем решили подробнее узнать, что же это за субсидия при рождении или усыновлении ребенка. Оказывается, молодая семья, ставшая участником областной ипотечной программы, получает при рождении или усыновлении ребенка региональный материнский капитал на погашение ипотечного кредита. Более 314 тысяч рублей на каждого ребенка выделяются из областного бюджета, причем независимо от количества детей и того, выдали вам федеральный материнский капитал или нет. И если в молодой семье, взявшей ипотеку, родится второй ребенок (или семья решит его усыновить), родители получают и федеральный материнский капитал, и региональную субсидию на погашение ипотеки.

Минимальный первоначальный взнос в «Курганской ипотечно-жилищной корпорации» для получения льготного кредита в рамках областной ипотечной программы — 10% от стоимости квартиры, которую вы хотите купить, или от сметной стоимости строительства вашего индивидуального жилого дома. Такую сумму накопить может позволить себе даже молодая семья, только-только встающая на ноги. Максимальный срок кредитования — 30 лет. Еще один огромный плюс ипотечной сделки через «КИЖК» — по ее условиям право собственности на жилье оформляется на заемщика. Конечно, при этом банк, выдавший кредит (или «КИЖК», если квартира куплена на вторичном рынке), оформляет залог приобретаемой квартиры, но платишь ты уже за свою собственную квартиру. Что собой подразумевает залог? Собственник не может без согласия банка распоряжаться этим жильем, то есть продавать, менять его, делить, делать перепланировку, но после полного погашения обязательств по кредитному договору залог с квартиры снимается.

Почему еще стоит обратиться именно в «КИЖК»? Хотя бы потому, что по условиям Областной целевой программы способ погашения кредита — дифференцированными платежами, которые уменьшаются с каждым месяцем. Такие платежи значительно уменьшают стоимость ипотеки по сравнению с аннуитетными платежами (переплата по которым может быть сравнима с суммой взятого кредита) и позволяют в случае расторжения кредитного договора по причине невозможности дальнейшего исполнения кредитных обязательств вернуть существенную часть уплаченных банку платежей по кредиту. К тому же, если у заемщика есть возможность, он имеет право погашать кредит или займ досрочно. При оформлении ипотечных кредитов или займов с помощью «КИЖК» заемщик будет застрахован от неожиданных неприятностей во время подготовки документов и после получения денежных средств. Компетентные специалисты грамотно и умело сопровождают заемщиков от первого обращения до получения денежных средств.

После консультации в «КИЖК» наша с мужем призрачная надежда на «свое жилье хоть когда-нибудь» превратилась в четкую и ясную цель: сейчас мы ищем подходящую квартиру у застройщика, собираем документы, копим деньги на первоначальный взнос и идем оформлять ипотечный кредит как молодая семья под 5% годовых с помощью специалистов «Курганской ипотечно-жилищной корпорации».

Курган и Курганцы 09.08.12