

Сегодня часто параллельно с тем, как начинает писаться история новой молодой семьи, пишется и ее кредитная история. И если каждая счастливая семья счастлива одинаково, то кредитная история каждой из них индивидуальна по-своему...И нередко на полноту понятия счастья семьи влияет наличие в ее кредитной истории параграфа об ипотечном кредитовании, позволяющего приобрести то необходимое для каждой семьи, что англичане называю крепостью, а романтики – семейным гнездышком.

Часто ипотека определяет или корректирует те или иные вехи в семейной летописи (например, рождение второго ребенка нередко планируется к моменту получения кредита, чтобы получить возможность воспользоваться более выгодными условиями). Но возникает вопрос, настолько ли важны молодые клиенты для банков, насколько важными порой становятся банки для них, и доверяют ли банки молодым клиентам, получающим свой первый опыт кредитных отношений?

**Марина Мичкина, региональный директор банка DeltaCredit:**

- Если еще 3-4 года назад ипотечные сделки были единичными, то сегодня в Самарской области их доля составляет порядка 50 % от всех сделок с недвижимостью. Это говорит о том, что люди поверили в себя и в ипотеку, а также научились планировать свои расходы и строить семейный бюджет.

**Павел Сычев, и.о. управляющего филиалом ОАО «УРАЛСИБ» в г. Самаре:**

- Молодые люди берут ипотечный кредит, как правило, на свое первое жилье, а вот люди средних лет уже на улучшение имеющегося жилья или приобретение загородной недвижимости.

**Елена Малофеева, директор дирекции по продажам дополнительного офиса «Квартиры и кредиты» ЗАО АКБ «Газбанк»:**

- 95 % наших клиентов – молодые семьи. Как правило, они обращаются к нам, уже будучи подкованными в ипотечных вопросах – знают, на что обращать внимание в процессе оформления кредита, отлично представляют всю процедуру.

Они знакомы с терминами и умело оперируют ими, что облегчает сотрудничество, освобождает от необходимости разъяснять базовые понятия. Зачастую даже квартиру они ищут и находят самостоятельно, без помощи агентств недвижимости и риэлторов.

Как выясняется, именно молодые люди в возрасте до 35 лет и составляют больше половины клиентов банков – заемщиков по ипотеке, причем, как отмечают банкиры, их

количество значительно увеличилось в последние несколько лет.

Примерно в 95 % случаев просьбы молодых клиентов о предоставлении ипотечного кредита удовлетворяются. Отсутствие серьезных предубеждений и готовность идти навстречу молодым клиентам представители банков объясняют тем, что большая часть из них по-настоящему готовы к сотрудничеству, что выгодно отличает их от представителей более старшего поколения или клиентов прошлых лет.

Молодые клиенты отличаются и тем, что данная группа заемщиков очень серьезно и обдуманно подходит к вопросу оформления ипотечного кредита и покупке квартиры, выбирая наибольший сервис и качество, оптимальные сроки оформления. Это относится к выбору кредита, к страховщику, оценщику, ипотечному брокеру и риэлтору.

Представители банков своими характеристиками как мазками составили собирательный портрет среднестатистического молодого заемщика: это профессионал, имеющий высшее или средне специальное образование, работающий в крупной иностранной или российской компании. У него прослеживается динамичный карьерный рост, в соответствии с которым растут и доходы.

Существенная доля молодых клиентов пребывает в брачных отношениях, некоторые имеют детей. Части из них на первых порах помогают родители.

Молодые заемщики, как правило, отличаются также по такому объективному признаку, как характер приобретаемого в ипотеку жилья.

### И гора идет к Магомету...

Для одних семей, почувствовавших свои силы и решившихся на большой кредит, ипотека уже стала реальностью, а для других – по-прежнему цель. Приближению заветной цели приобретения домашнего очага сегодня многие банки решили помочь теми или иными способами, тем самым выражая своего рода кредит доверия молодым.

Конечно, вопрос о величине оказываемой помощи, а значит, о ее реальности и существенности остается актуальным, однако даже небольшие послабления для молодых приятны и важны. Так, к примеру, желающие взять ипотечный кредит в Газбанке молодожены получают скидку на банковскую комиссию, если с момента заключения их брака не прошло года.

В свою очередь, банк DeltaCredit в Самаре предлагает молодым людям сниженные процентные ставки, что, по словам Марины Мичкиной, более удобно для тех, кто находится в самом начале своей карьеры и не имеет пока больших доходов, и, соответственно, при выборе ипотечной программы ориентируется в первую очередь на процентную ставку: чем она ниже, тем меньше ежемесячный платеж по кредиту.

Некоторые самарские банки и филиалы московских работают по условиям областной программы «Молодой семье – доступное жилье». Согласно условиям этой программы, в случае рождения ребенка у молодой семьи (при условии, что одному из супругов не более 35 лет), появляется право на получение субсидии на погашение расходов, связанных с приобретением жилья (погашение части задолженности по кредиту).

В свою очередь, к примеру, филиал банка «Уралсиб» в городе Самаре сделал еще один шаг на встречу: здесь рассматриваются и заявки от тех семей, в которых один из супругов не работает (например, молодая мама). В этом случае супруга выступает как

созаемщик с нулевым лимитом.

Реальной помощью становится и возможность полного или частичного досрочного погашения кредита. Как рассказывает Анна Самарская, заемщики Альфа-Банка могут ею воспользоваться по истечению моратория, предусмотренного кредитным договором. К примеру, при кредите до 200 тысяч долларов клиент уже по окончании 3 месяцев может досрочно уменьшать свою задолженность по ипотечному кредитному обязательству.

Главной характерной особенностью заемщиков до 35 лет является желание стать участником жилищной программы для молодых семей с целью получения субсидии по списанию квадратных метров после рождения ребенка. Как отмечает Анна Самарская, часто клиенты обращаются в банк, будучи сильно ограниченными во времени, т.к. до появления наследника остается месяц-полтора.

Оба супруга при этом должны быть стороной кредитного договора и собственниками приобретаемого жилья. При этом все участники ипотечной сделки (кредитор, страховщик, оценщик) максимально активно работают в направлении достижения цели молодых заемщиков – покупки квартиры и выдачи ипотечного кредита в этот срок. В свою очередь, Альфа-Банк принимает такое частичное досрочное погашение со счета счастливых родителей-заемщиков и уменьшает сумму ежемесячного платежа соразмерно произведенному погашению.

**Если трудно станет вдруг**

Конечно, от проблем никто не застрахован, в том числе и от проблем, связанных с выплатой ипотечного кредита. Такой вариант пугает многих еще на этапе подготовки к приобретению кредита. Есть и опасения, что малейшие просрочки могут стать причиной потери квартиры.

Как поясняют представители банков, такие опасения в целом ошибочны, и каждый конкретный случай рассматривается индивидуально, но банк, как правило, готов пойти навстречу благонадежному заемщику, столкнувшемуся с временными трудностями.

Как отмечает Марина Мичкина, универсального решения нет, поэтому разрабатывается индивидуальный план действий, который зависит от таких факторов, как кредитные привычки заемщика, его кредитная история и пр. Один из возможных способов – это временное уменьшение ежемесячного платежа до размера, который возможен в текущей финансовой ситуации человека. А вот отсрочка платежа – это не выгодно, потому что потом она выльется в огромные ежемесячные суммы.

И лишь в самых крайних случаях, когда финансовые трудности имеют постоянный характер, для погашения долга продается квартира заемщика, находящаяся в залоге. «Но такое развитие событий – самое нежелательное как для клиента, так и для банка, - подчеркивает г-жа Мичкина».

Также, по словам Натальи Майоровой, если возникают проблемы по возврату кредита, то в некоторых случаях может помочь страховая компания, если это страховой случай (1-2-я группа инвалидности заемщиков, повреждение залогового имущества, признание сделки недействительной и т.д.). «Если это временные трудности, главное – не скрывать от банка, сразу написать заявление, и тогда банк может пойти навстречу:

отсрочить платежи, не начислять пени и т.д.», - отмечает она.

В целом представители банков сходятся во мнении, что все заемщики совершают одни и те же ошибки, не зависящие от возраста и, соответственно, не рождающее предубеждения по отношению к молодым заемщикам. Необходимо внимательнее читать все документы, которые подписываются, чтобы потом не было неприятных сюрпризов, по возникающим вопросам лучше обратиться к специалисту банка, в котором берется кредит, т. к. условия ипотечных кредитов, получения, страхования, оплата комиссий и проведения сделки в каждом банке имеют свои особенности. А также необходимо поверить в свои силы, и тогда кредитная история будет иметь happy end.