

# [Кейс #485]: Что рассказывать ипотечному специалисту, чтобы получить ипотеку?

Всем привет! Часто клиенты не договаривают нюансы своей ситуации ипотечному специалисту или специалисту по недвижимости до начала активных действий. Так бывает по разным причинам:

- до конца не доверяют;
- считают, что мелочи не важны;

В итоге увеличиваются сроки получения ипотеки; появляются дополнительные расходы, которых можно избежать, если сразу знать всю информацию; банк отказывает в ипотеке.

Сегодня кейс про такую историю. Он может показаться длинным. Да, местами будут подробности. Они нужны, чтобы вы поняли суть. Читайте!

## Шаг 1 — Исходные данные

**Имя и возраст:** Ирина В., 46 лет.

**Семейное положение, состав семьи:** замужем, есть дети, в паспорт вписан один несовершеннолетний ребёнок.

**Тип приобретаемого жилья:** «вторичка».

**Размер первоначального взноса (ПВ):** 615 000 ₽.

**Комфортный размер ежемесячного платежа:** до 35 000 ₽

**Трудоустройство:** официальное.

**Доход:** средний официальный доход — 92 000 ₽ в месяц. Клиентка работает заместителем директора по воспитательной работе в государственной школе-интернате.

**Стаж:** непрерывный общий стаж 24 года, на последнем месте работы — 9 месяцев.

**Кредитная история:** положительная, без просрочек

## Шаг 2 — Какую стратегию заемщика выбрать?

Мы за прозрачные и доверительные отношения. Начнем этот блок с предыстории, чтобы вы могли оценить важность предоставления всей информации специалистам до этапа активных действий.

Ирина с семьей живет на Камчатке. В Новосибирске они решили детям купить квартиру в ипотеку: старшая дочь будет учиться в этом городе. Лучше жить в своей квартире, чем снимать. До приезда Ирины в Новосибирск наш специалист по недвижимости несколько месяцев её консультировал: по районам, ценам, что можно купить из новостроек и вторички.

Также менеджер периодически предлагала консультацию ипотечного специалиста, чтобы проанализировать ситуацию, посмотреть документы. Ирина сказала: «У меня 92 000 в месяц белая зарплата, кредитов нет + зарплатный проект в Сбере. Поэтому приеду с документами и на месте все решим». Ок! Ждем Ирину.

Ирина приехала в середине июля, пришла к нам в офис с документами. Тут началась история.

Сначала вводные условия. У Ирины:

- Официальный доход по справке 2-НДФЛ 92 000 ₽ в месяц
- Есть ПВ, и он равен 15% от цены квартиры
- Хочет взять ипотеку на 10 лет
- Ипотечные платежи составят 38% от суммы дохода
- Зарплатный проект в Сбербанке.

Такой клиент — подарок для банка. Также мы проанализировали предложения банков. На тех же начальных условиях минимальную ставку в 9,1% Ирине кроме Сбера давал ещё только ВТБ. Решили подавать в оба банка.

Наш ипотечный специалист обрадовался: «Сейчас за 1 день получим решение, давайте документы. Сначала подадимся в Сбер, потому что у вас зарплатный проект. Потом в ВТБ, если Сбер откажет. У вас весь пакет документов, поэтому сегодня же подготовлю заявку и отправлю в Сбер».

В конце встречи Ирина говорит, что её муж не должен быть совладельцем покупаемой квартиры. У него есть скандальный брат, который постоянно судится с родственниками, претендуя на наследство.

Здесь решение простое — брачный договор. Обычная цена вопроса 15 000 ₽. Но! Если подавать заявку в Сбер, то для Ирины этот расход возрастает до 65 000 ₽. И она может потерять эти деньги, а ипотеку не получить. Почему? Читай лайфхак.

**Лайфхак:** В Сбербанке есть условие, что брачный договор предоставляется на скоринг со всеми документами. То есть вы сначала тратите деньги на брачный договор, подаете его в Сбербанк. Но банк не гарантирует одобрение ипотеки.

В других банках возможно сделать отлагательное условие: предоставить брачный договор. Это значит, что сначала банк вам одобряет ипотеку без брачного договора, а перед сделкой вы его предоставляете.

Почему Ирина могла потерять 65 тысяч? Чтобы оформить брачный договор, обоим супругам нужно прийти к нотариусу. А в нашем случае: Ирина в Новосибирске, муж на Камчатке. Дополнительные расходы семьи на перелет мужа и потерю его дохода во время отпуска за свой счет  $\approx 65\ 000$  ₽.

Такой вариант Ирину с мужем не устраивал. Лучше бы на эти деньги купить бытовую технику в новую квартиру. Поэтому решили получать ипотеку в ВТБ с отлагательным условием по брачному договору.

## **Шаг 3— Готовим пакет документов и подаем в банк**

Перед отправкой на скоринг документы наших клиентов проходят двойную проверку: ипотечным специалистом компании «НовоФонд» и банковским сотрудником, который курирует нашу компанию. Мы это делаем, чтобы увеличить вероятность положительных решений.

Когда наш ипотечный специалист готовил пакет документов, он заметил, что в трудовой книжке Ирины не хватает вкладыша — для подтверждения стажа работы.

У нас с банками партнерские отношения. Поэтому по нашим клиентам банки принимают решения на основе сканов документов. Главное, чтобы на сделку клиент предоставил оригиналы. Ирина запросила скан недостающего документа, и в этот же день ВТБ начал рассматривать её заявку на ипотеку.

## Шаг 4 — Проходим скоринг

Компьютерный скоринг, службу безопасности и аналитиков прошли. А у андеррайтеров возник вопрос.

В справке 2-НДФЛ у Ирины был расписан доход до сентября 2018 года, хотя справка выдана июнем 2018 года. Оказывается, Ирина получила отпускные и бухгалтерия решила поставить ей доход будущего периода.

Такая справка андеррайтеров не устроила. Мы оперативно получили эту информацию от нашего куратора из банка и объяснили Ирине, чтобы бухгалтерия ей переделала 2-НДФЛ. Через день мы получили от Ирины скан исправленного документа и направили в банк. И потом в течение дня получили ответ, что теперь к справке вопросов нет.

**Лайфхак:** Если человек самостоятельно подает документы, то ипотечный специалист банка проверяет только полноту пакета документов. Если все документы по списку есть, то он отдает их дальше на скоринг.

Важно! Правильность ваших документов специалист банка не проверяет (кроме анкеты). Поэтому на этапе скоринга будет отказ, если в документах ошибка.

Когда мы отдали специалисту банка ВТБ новый скан 2-НДФЛ, андеррайтеры продолжили свою работу. Препятствие на пути к новому жилью было устранено.

## Шаг 5 — Одобрения банков и выбор наилучшего предложения

Из ВТБ нам позвонили через 4 рабочих дня с положительным ипотечным решением по Ирине.

**Условия:** 9,1% (специальная пониженная ставка для муниципальных работников), первоначальный взнос — 15%.

## Шаг 6 — Дополнительные условия банка

При подаче документов мы обозначили отлагательное условие — брачный договор. Дополнительных требований со своей стороны банк не выдвинул.

## Шаг 7 — Согласование сделки: проверка и подготовка документов на недвижимость

Ирина со специалистом по недвижимости выбрала готовую «вторичку». Осталось согласовать сделку.

Юристы НовоФонда проверили правоустанавливающие и правоподтверждающие документы, через оценочную компанию подготовили отчет об оценке, согласовали объект залога с банком и согласовали дату сделки.

«ВТБ Страхование» для Ирины насчитал базовую сумму ежегодной страховки 24 000 ₽. Для наших клиентов — скидка 20% + наш юрист исключил дополнительный коэффициент. В итоге страховка составила 13 000 ₽.

Экономия: 11 000 рублей в год.

## Шаг 8 — Сделка: подписываем документы во всех инстанциях

Этот этап прошел без заминок: подписали ДКП → подписали кредитный договор → сдали документы в Росреестр.

## Резюме

- При самостоятельной подачи документов на ипотеку можно получить отказ по банальной причине - ошибка в документах. Документы клиентов НовоФонда перед скорингом проверяются 2 раза.
- Советуйтесь со специалистами заранее, чтобы найти оптимальное решение. Чем больше расскажите, тем проще и дешевле в итоге будет.
- На страховке можно и нужно экономить. Каждый клиент компании «НовоФонд» получает скидку от 20% до 50%

*Вы хотите получить выгодную ипотеку, чтобы решить свой семейный вопрос?*

*Заполните нашу анкету [https://vk.com/novofond?w=app5619682\\_-43452960](https://vk.com/novofond?w=app5619682_-43452960)*

*Мы найдем решение!*