



Лайфхак от «Метриум»: Как стать идеальным ипотечным заемщиком для банка

Тематика: Недвижимость
Статьи и исследования

Дата публикации: 10.06.2022

Дата мероприятия / события: 10.06.2022

г. Москва

Снижение ставки по льготной ипотеке до 9% и принятие властями решения о совмещении данной программы с субсидированными предложениями от застройщиков, бесспорно, оживили спрос на жилищные кредиты. Но перед тем, как оформить ипотеку, клиентам стоит оценить, насколько они соответствуют тем требованиям, что предъявляют банки. Эксперты компании «Метриум» готовы рассказать о том, каким банки видят идеального ипотечного заемщика.

Снижение ставки по льготной ипотеке до 9% и принятие властями решения о совмещении данной программы с субсидированными предложениями от застройщиков, бесспорно, оживили спрос на жилищные кредиты. Но перед тем, как оформить ипотеку, клиентам стоит оценить, насколько они соответствуют тем требованиям, что предъявляют банки. Эксперты компании «Метриум» готовы рассказать о том, каким банки видят идеального ипотечного заемщика.

Вот одна из тех историй...

Кредитная история – это биография заемщика в глазах банка. Чем выше рейтинг клиента, тем больше шансов на положительное решение по привлекательной ставке.

Но что делать, если кредитной истории нет или ранее были просрочки? Решением может послужить привлечение созаемщиков, предоставление справок о движениях по счету или сведений о наличии в собственности дорогостоящих активов (например, недвижимости). Но ни в коем случае не стоит оформлять микрозайм или потребительский кредит на ту же бытовую технику, как советуют в интернете. Это поставит под сомнение платежеспособность потенциального клиента и увеличит шансы отказа.

По труду и доходу

Одним из главных требований к заемщику выступает достаточный уровень дохода для обслуживания ипотечного кредита. В него входят заработная плата, поступления от сдачи недвижимости в аренду (при официальном оформлении всех документов), инвестиций, вкладов, депозитов. «Серая» зарплата не является препятствием для оформления ипотеки (но может привести к повышению ставки), в этом случае потребуется подтверждение справкой по форме банка, подписанной работодателем и движением по счетам. Если клиент состоит в браке, то супруг автоматически становится созаемщиком и банком учитываются совместные доходы.

Отметим, что доход должен соответствовать уровню должности. Если он слишком высокий для конкретной позиции, то у банка могут возникнуть сомнения в достоверности представленных сведений. Тем более, проверить это легко, например, по отчислениям в ПФР.

Есть два способа понять примерный уровень ежемесячного дохода, при котором банк одобрит ипотеку. Первый – воспользоваться калькуляторами на сайтах кредитных организаций, застройщиков или агрегаторов. Вторым – умножить сумму ежемесячного платежа на 1,6.

Наша служба и опасна, и трудна...

Перед принятием решения о выдаче ипотеки изучается и организация, в которой работает потенциальный заемщик. Надежную по мнению банка компанию можно описать так: работает на рынке более 2 лет, конкурентоспособна в своей отрасли, штат – более 50 человек, есть свой сайт и городской телефон. Кроме того, информация о фирме (в том числе о налоговых платежах и задолженностях) должна быть в различных базах данных (СБИС, СПАРК).

Шанс получить отрицательное решение по ипотеке выше у тех клиентов, чья работа связана с риском для жизни и здоровья, а также предполагает длительное отсутствие (например, моряки, которые работают по контракту). Но даже если банк одобрит такую заявку, то страховая компания может отказать в оформлении полиса клиенту, либо применить повышающий коэффициент, что повлечет за собой увеличение расходов.

С начала пандемии коронавируса существенно выросли шансы получить отказ у работников наиболее пострадавших от нее отраслей экономики: сферы услуг, индустрии развлечений, туристических компаний. Весной 2022 года к ним добавились сотрудники компаний, которые приостановили свою деятельность в России или вовсе ушли из страны. Банки не до конца понимают, какие финансовые и карьерные перспективы у таких заемщиков и поэтому отказывают им. «Такие случаи уже есть в нашей практике, – отмечает **Дмитрий Веселков, директор департамента банковского кредитования компании «Метриум»**. – Заявка клиента, работающего в крупной зарубежной нефтяной компании и обладающего достаточным уровнем дохода, долго рассматривалась банком, но в итоге было принято решение об отказе из-за неясных перспектив работы данной организации на российском рынке».

Что в стаже тебе моем?

Стаж работы – немаловажный показатель для банка, который может многое сказать о заемщике. Идеальный заемщик работает на последнем месте не менее двух лет (а лучше – не меньше пяти), а также не имеет больших (более двух месяцев) перерывов в трудовом стаже без уважительных причин. Частая смена работы (каждые год-полтора) также насторожит кредитную организацию.

Позитивным сигналом для банка станет карьерный рост заемщика. Кредитная организация делает вывод, что перед ней находится перспективный сотрудник, который может еще не раз получить повышение. Соответственно, по мере увеличения доходов снижаются риски просрочек и неплатежей по ипотеке.

В полном расцвете сил

Идеальный клиент для банка – заемщик в возрасте 27-50 лет. Это время, когда человек наиболее продуктивен как работник и при этом уже обладает определенным жизненным опытом.

Молодые заемщики (от 18 до 27 лет) небезосновательно входят в зону риска. Во-первых, в начале трудовой деятельности уровень дохода у многих из них не позволяет обслуживать ипотечный кредит. Во-вторых, мужчину в этот период могут призвать в армию, что затрудняет выплату ипотеки.

В последние несколько лет наблюдается тенденция, когда банки повышают предельный возраст клиента на момент погашения ипотеки. В некоторых кредитных организациях он достигает 75 лет. Более того, в этом случае банк может предложить индивидуальный график платежей, которые существенно (до 65%) снижаются после достижения заемщиком пенсионного возраста.

Надежный тыл

Банки лояльнее относятся к семейным заемщикам, у которых есть дети. Такие клиенты считаются более ответственными: ведь помимо себя им необходимо обеспечивать и детей, поэтому вряд ли стоит ожидать от данной категории необдуманных шагов в виде ухода «в никуда». Тем более, в случае потери работы или нетрудоспособности кредит может временно выплачивать другой супруг.

А что у вас еще есть?

Наличие различных активов в собственности повышает шанс одобрения ипотеки. Стоит отметить, что банки обращают внимание прежде всего на ликвидные объекты (квартиры, нежилые помещения, гаражи, машиноместа, загородные дома, земельные участки.) которые при необходимости могут быть быстро проданы для погашения задолженности. Отметим, что наличие выписки с брокерского счета вряд ли окажет серьезное влияние на решение из-за того, что курсы ценных бумаг подвержены серьезным колебаниям.

Век живи – век учись

Казалось бы, зачем банку знать, какое у заемщика образование? Но на самом деле это немаловажный показатель, который может повлиять на итоговое решение. Дело в том, что системе скоринга каждому параметру присваивается свой балл, и уровень образования – не исключение. Кредитная организация видит, что человек вкладывался не только в материальные активы, но и в собственное развитие. Поэтому наличие двух или более высших образований – хороший сигнал для банка.

«Портрет идеального заемщика выглядит следующим образом, – резюмирует **Дмитрий Веселков**. – Это человек в возрасте 27-50 лет, с высшим образованием, работающий более двух лет в стабильной компании, обладающий хорошей кредитной историей и достаточным уровнем дохода, состоящий в браке и воспитывающий ребенка (или детей), а также имеющий в собственности ряд активов. Но если клиент не соответствует одному или нескольким из этих критериев, то не стоит расстраиваться: в большинстве случаев есть шанс исправить ситуацию. Например, при относительно небольшой или «серой» зарплате можно привлечь созаемщика, предоставить документы о дополнительных источниках дохода или владении дорогостоящим имуществом (той же недвижимостью)».

Постоянная ссылка на материал: <http://smi2go.ru/publications/144414/>