



**Международная академия методологии
государственного управления**
МОО
**Всероссийское общественное движение
«Социальная справедливость-будущее России»»**
ВОО

Как выдают ипотеку в России

По материалам Всероссийского мониторинга

Том 178(220)

Москва – 2019

Научное издание
Международный межведомственный научный сборник
Том 178(220)

Свидетельство о государственной регистрации печатного средства
массовой информации: серия КВ № 6

ББК 67.9 (4 УКР) 571
УДК 343.37 (190)

Рекомендовано к печати
Экспертным Советом
Международной академии методологии государственного управления
15 сентября 2019 г., протокол № 1

**Как выдают ипотеку в России. / Гл. ред.
Комарова А.И. Том 178(220). М., 2019.**

ISBN978-5-91578-013-174

Для сотрудников государственных и негосударственных органов, общественных организаций и объединений, политиков, ученых, специалистов-практиков, студентов, аспирантов и преподавателей высших и других образовательных учреждений, а также широкого круга читателей, интересующихся вопросами утверждения правового государства, созидания человеческого общества-общества социальной справедливости в России и в Мире.

©Международная академия методологии государственного управления,
2019.

©Всероссийское общественное движение
«Социальная справедливость - будущее России», 2019.

© Румянцева Н.Л., 2019.

Настоящий Том 178(220) – это очередной выпуск 220 - томного Издания, который продолжает ДИАЛОГ – ОБРАЩЕНИЕ к социуму Планеты, государствам и народам - нашим современникам и будущим поколениям - созидателям ИСТИННО ЧЕЛОВЕЧНОГО ОБЩЕСТВА – ОБЩЕСТВА СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ.

Основной из принципов нашей активности: «Прогрессивные идеи должны работать – звучать, как колокола, тиражироваться – пока не станут результатом действий государственно-управленческих, политических, научных ...элит, миллионов народных масс».

А.Комарова

Комарова Алина Ивановна – ректор Международной академии методологии государственного управления (МОО), руководитель Международного общественного движения «Созидание общества социальной справедливости», академик Международной академии интегративной антропологии, академик Ноосферной общественной академии наук, доктор философских наук, юрист, профессор



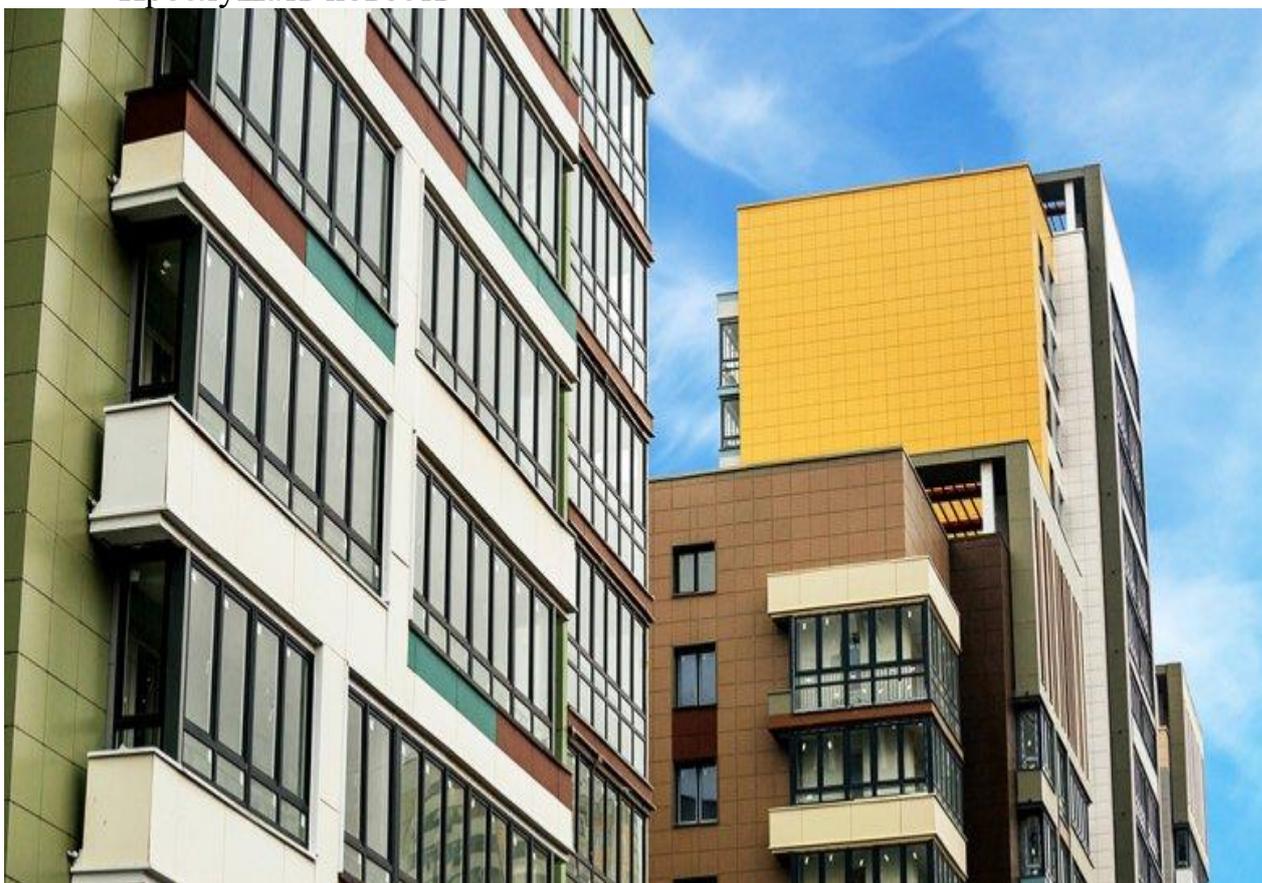
*** * ***

Сотрудница банка о том, как на самом деле выдают ипотеку в России

10.09.2019

Последние годы ознаменовались бурным развитием ипотечного рынка в России: граждане стали брать больше жилищных кредитов из-за снижения ставок и либерализации требований к заемщикам: при желании ипотеку можно получить, представив в банк всего пару документов — паспорт и, к примеру, водительские права.

[Прослушать новость](#)



Источник: Агентство «Москва»

На деле так же просто можно нарваться на отказ: сотрудники банков буквально встречают клиентов по одежке, а в дальнейшем порой

оценивают по весьма сомнительным параметрам или вовсе не оценивают — из-за банальной лени. Бывшая сотрудница одного из российских банков — лидеров по объемам выдачи кредитов на жилье — рассказала «Ленте.ру», что на самом деле творится за стеклом, отделяющим потенциальных ипотечников от работников кредитного отдела.

На работу в филиал банка, расположенный в самом центре Москвы, в нескольких минутах ходьбы от Кремля, я устраивалась сама — считалось, что это крутое место, поэтому выбрала именно его. Блата не было, опыта — тоже, и целенаправленно в ипотечный отдел я не собиралась. Попасть туда непросто, если есть знакомые — гораздо легче. У меня их не было. В отделе кадров провели обычное собеседование, при этом про ипотеку, про знание каких-либо банковских продуктов ничего не спрашивали — только про образование и опыт.

Конечно, я ждала, что меня будут обучать, — но по факту все мое обучение заняло восемь часов, или один рабочий день.

Можно сказать, что обучения практически не было. Сразу сажают работать, и все.

Читайте также



[Крупные банки начали массово снижать ставки ипотеки](#)

В другом банке, где я потом работала, было по-другому, но здесь получилось вот так.

Именно в моем отделе, занимающимся проверкой комплекта документов, подаваемых заявителями на ипотеку, было девять человек. Парень всего один — примерно 25 лет, суперстранный. Он с остальными вообще не общался, только выискивал клиентов «пожирнее». По многим заявкам отказывал просто так, потому что сумму просили маленькую — 3 миллиона рублей. Не хотел заморачиваться, ему от такого договора давали слишком маленький процент, это невыгодно.

В банках какая схема: сотрудника, который сопровождает сделку с клиентом, могут не то что не премировать, а даже оштрафовать, если заемщик берет деньги и в первые три месяца не вносит платежи. Премию срезают.

Логичный вопрос — что это за кретины, которые оформляют кредит и сразу по нему не платят?

Новость



Брать или ждать? Что будет со ставками по ипотеке

Такие люди есть — те, с кем что-то случилось (уволнили, заболел и так далее), или, если говорить не об ипотеке, а об обычном потребительском кредите, мошенники. Они изначально не собираются платить. В моей практике был такой случай: позвонил какой-то мужчина, представился знакомым моих знакомых и спросил, как бы ему взять 10 миллионов рублей и уехать в Абхазию. Там ведь не достанут. Я с ним ругаться не стала, извинилась, сказала, что мой телефон наверняка прослушивается, потому что я сотрудница банка. И дала ему номер старшего коллеги — мол, вот он тебе поможет. А тот, конечно, даже разговаривать не стал.

Вся цепочка устроена так — человек подает заявку или через интернет, или через операторов — это люди, которых вы видите в банке, они, как правило, сидят за стеклянной перегородкой. Нас было не видно, мы как бы сидели за кулисами и вживую с обычными людьми общались мало — связывались, только если нужно принести еще какую-нибудь бумажку, чтобы уменьшить ставку, например. Исключение — крупные клиенты, они VIP и поэтому вообще не выходят на операторов, им мы сразу назначали отдельные встречи. Для понимания: VIP для банка — это условно человек с зарплатой от полумиллиона рублей в месяц.

Формально ипотеку получить несложно, у нас, как и в некоторых других банках, была программа с минимальным пакетом документов — если человек сразу вносит 20–30 процентов от стоимости квартиры, то можно все оформить по двум паспортам — обычному и заграничному. Мошенников в этом конкретном сегменте немного, недвижимость же остается в залоге у банка. Очень важно правильно заполнить заявку. Это мы помогали делать.

Новость



Рискованная ипотека. Чем опасен кредит с низким первоначальным взносом

Документы, которые проверяли в моем отделе, впоследствии попадали к кредитным инспекторам. Они сидели тут же, рядом с нами. Хотя обычно не так — инспекторы трудятся в провинции, в Тольятти, в Брянской области — там, где дешевле снять офис и дешевле рабочая сила. Их вообще не видно, и связи с ними никакой нет. И вот эти люди по каждому пункту заявки выставляют баллы — от одного до десяти. Все цифры что-то означают. Отмечаются даже такие вещи, как связь между сотрудником банка и заявителем. Заявитель может быть родственником, близким человеком — в этом нет ничего страшного, но скрывать эту информацию нельзя.

Вообще у нас кредитные инспекторы были очень строгие, то есть подойти к ним, попросить, чтобы какую-то заявку одобрили, мы не могли. Подойдешь — получишь по башке. До Тольятти, наверное, проще было достучаться, чем до них. И их можно понять, они тоже несут денежную ответственность, поэтому тщательно проверяют каждого клиента. Например, могут даже выехать по заявленному месту работы, если не дозвонились по рабочему телефону, указанному в анкете.

У них есть определенный набор ресурсов, из которых они могут многое узнать о человеке: про судимости, долги, был ли он в розыске... У обычных людей доступа к этим базам нет.

Обязательно берут информацию по номеру мобильного, оформленного на клиента. Если номер оформлен недавно, это может быть поводом для отказа. Могут проверить и родственников.

Читайте также



[Счёт в их пользу. Как обманывают банки и страховые компании](#)

Насчет кредитной истории — здесь есть один интересный нюанс. Все банки обязаны сливать информацию о клиентах, точнее, кредитные данные. И только один очень крупный, я не буду его называть, может эти данные не раскрывать. И если у тебя в этом банке кредит, то в других этого вполне могут не узнать. Обратная сторона: этот же банк, если у клиента большая задолженность, может включить его в такой черный список, что потом будет невозможно взять деньги вообще нигде. Обычно бывает так: банку приходится подавать на должника в суд, ждать решения, потом накладываются какие-то ограничения, следуют санкции. А в случае с этим крупняком — он может еще до суда передать данные судебным приставам, и человек, к примеру, просто не сможет ездить за границу.

Желающие взять ипотеку бывают разные — от очень бедных до очень богатых. К нам приходил парень, который работал в одном большом сетевом магазине, — знаете, есть такие люди, которые тележки для продуктов перевозят туда-сюда? Вот он этим занимался. Получал, естественно, копейки. И очень удивился, когда ему отказали.

В качестве документа об образовании он принес школьный дневник — аттестата не получил, а что-то принести хотелось.

Я сразу вышла, отдала ему эти «документы» лично. Извинилась, что не могу принять. До сих пор гадаю, как он уговорил оператора их взять. Какие оценки были в дневнике — не помню, я находилась в шоковом состоянии.

Новость



[Аналитики подсчитали необходимый семье с ипотекой доход](#)

Полярный пример — директор крупного предприятия с официальной зарплатой в 5 миллионов рублей в месяц. Он покупал двухкомнатную квартиру за несколько десятков миллионов в районе Патриарших прудов. Когда приходил, у нас все сотрудницы выстраивались в шеренгу, перед этим тщательно накрашившись. Причем и замужние, и с детьми. Я над ними посмеивалась. А он — простой мужчина, очень скромно одетый. Зачем ему нужна была ипотека, непонятно. Думаю, он какую-то финансовую схему прокручивал, что-то мутит. Половину стоимости квартиры внес сразу, половину взял в кредит на максимальный срок.

Большинство ипотечников у нас были довольно молодые люди — в возрасте 30–40 лет, которые покупали квартиры за 4–5 миллионов рублей в ближнем Подмосковье. Многие приходили с поручителями. Зарплата почти у всех небольшая — в среднем около 100 тысяч рублей на двоих, может быть, чуть больше. И оформлялись в основном на долгий срок, но некоторые планировали погасить кредит целиком через пару лет — рассчитывали на наследство, долю от продажи какой-то недвижимости.

Наверное, важно сказать, что заемщика оценивают сразу, как только он переступает порог банка. Обычно служба безопасности банка учит сотрудников распознавать потенциально проблемных клиентов по лицам. То есть буквально проводят тренинг, где тебе показывают лица людей с разными проблемами — алкогольной, наркотической зависимостью, с заболеваниями.

Если у человека неестественно выпученные глаза, мешки под глазами — это уже сигнал для сотрудника, плохой признак.

Нас учили распознавать людей, которые с похмелья. С бодуна в банк идти не стоит. Мы таких людей отсекаем сразу, хотя оператор может сделать вид, что его обслуживает, — не скажешь же человеку, мол, рожа мне ваша не нравится. Но на самом деле данные такого «отказника» даже не вносятся в базу банка.

Читайте также



[Ипотечный долг россиян превысил 7 триллионов рублей](#)

Естественно, в отделении смотрят, инвалид человек или нет, шепелявит ли он, заикается. Если у человека дефект речи, считается, что он не может работать на высокооплачиваемой работе. Это стереотип — понятно, что есть исключения. Но банку это не объяснишь. Еще очень многое зависит от конкретного сотрудника, встречающего клиента. У каждого свои приоритетные критерии отбора. Я, например, при личном общении в первую очередь для себя отмечала, задает ли человек дополнительные вопросы. Тот, кто собирается платить по кредиту, сто раз уточнит, как именно вносятся платежи. Хороший клиент интересуется, в каком банкомате платить, можно ли платить через магазины сотовых операторов, через мобильное приложение, со счета в другом банке. Плохой молчит, ему главное сейчас что-то получить и побыстрее свалить.

В общей сложности каждый будущий ипотечник у нас проходил три этапа оценки: первый — это операторы и отдел, в котором я работала. Операторы просто брали документы и визуально оценивали человека, мы проверяли полноту всего комплекта бумаг и тоже, если требовалось дополнительное общение, смотрели на клиента. Второй этап — проверка системой банка, когда проверяется в том числе кредитный рейтинг заявителя. Третий — кредитные инспекторы.

Роль человеческого фактора при оценке заемщика высока. Но если что, доказать банку свою правоту невозможно.

К нам приходила одна клиентка, очень грамотная. Возник какой-то конфликт, она вернулась с юристом. Я присутствовала при разговоре с ними и понимала, что с юридической точки зрения женщина, вероятно, права. Но это никого не волнует, при желании банк найдет, к чему придраться.

В целом я думаю, что ипотека — хороший продукт, если можешь себе позволить, лучше купить квартиру, а не снимать. Хотя, конечно, в нашей стране кредит на жилье — это грабеж, ставки очень высокие. И сначала ты платишь проценты, а только потом основной долг. То есть даже если человек думает — возьму и через год погашу, стоит иметь в виду — окажется в большом проигрыше.

Ушла из банка я по одной причине — устала от перекрестных продаж. Мы были обязаны втюхивать людям всякие продукты, которые им в реальности не нужны, — разные страховки, какие-то медицинские услуги... Ты понимаешь, что клиенту это не нужно, но вынужден продавать. И каждый раз, когда падают продажи, тебе руководство говорит, что ты говно. Они это пишут в общем чате, на собраниях говорят. А сотрудник с каждого такого проданого продукта получает около 30 рублей — это смешные деньги.

Людам, которые только собираются брать ипотеку, я хочу посоветовать внимательно читать условия кредитования.

Иногда выгоднее взять кредит там, где ставка заявляется на уровне 11 процентов, чем там, где обещают 9.

Есть скрытые комиссии, дополнительные условия — их обычно пишут мелким шрифтом. Да, все это прочитать довольно сложно, нужно много времени, но лучше изучить реальные условия и только потом подписывать договор.

