**РЕФЕРАТ**

На тему: Анализ ипотечного кредита в различных банках

По дисциплине: Маркетинговое исследование на финансовых рынках

**Содержание**

Введение

Анализ ипотечных кредитов в различных банках

Заключение

Литература

**Введение**

Вопрос жилищного кредитования давно мучает многих россиян. Кого ни спроси - почти все нуждаются в жилье или улучшении жилищных условий, и потому поиск «квартирного ответа» занимает (и еще долго будет занимать) русские умы. Так случилось, что мы являемся свидетелями первых шагов, которые делает в нашей стране ипотека. Так в нашей стране пока называют любой кредит, предназначенный для покупки жилья. И прогресс налицо - большая часть экономически активного населения усвоила, что именно ипотека может стать правильным ответом на квартирный вопрос. Но очень важно понять, что ответ этот касается далеко не каждого. В Екатеринбурге как минимум полтора десятка банков предоставляют кредиты на покупку или строительство жилья. У заемщика уже есть возможность выбрать наиболее подходящий для него вариант. Но идеальных схем все равно не существует. Потому что выбор кредитной программы - это всегда компромисс между мечтой и реальностью.

В настоящее время вопрос жилищного кредитования носит актуальный характер, также он очень важен и для меня, поэтому и будет являться предметом моего исследования.

Изучая этот вопрос, мы узнаем: реально ли получить кредит на приобретение жилья, какие действия следует для этого предпринять и на какие параметры кредитной сделки необходимо обращать внимание в первую очередь. А для начало необходимо рассмотреть предложения всех местных банков, в моем случае - в Екатеринбурге.

Информационную базу исследования составили теоретические и методологические положения, содержащиеся в научных статьях по экономической тематики, данные официальной статистики, информационных и рейтинговых агентств, рекламы коммерческих банков, а также ресурсы глобальной сети Интернет.

**Анализ ипотечных кредитов в различных банках**

Сегодня в Екатеринбурге ипотечные кредиты выдают 12 банков. Скоро к ним прибавятся еще четыре. Возможно, это приведет к упрощению процедуры оформления кредита и может быть снижению ставок. Пока приходится решать: в какой из банков обратиться за кредитом на покупку жилья?

Самые понятные показатели банковского кредита - процентная ставка и срок возврата кредита. Чем более низкую ставку и больше срок предлагает банк, тем больше сумма, которую можно получить в этом банке (при одной и той же зарплате). По этим показателям выигрывают СКБ-банк, меткомбанк, Уралфин-промбанк и банк "Губернский". Они выдают кредиты (рублями) под 14% годовых на срок до 27 лет (если речь идет о покупке нового жилья) или до 20 лет (если жилье приобретается на вторичном рынке). Все эти банки – партнеры Свердловского Агентства ипотечного жилищного кредитования (САИЖК). Именно партнерство с Агентством позволяет им предлагать такие условия. Скоро кредиты на условиях САИЖК начнут выдавать также: Уралприватбанк, банк ГРАН, Уралтрансбанк и московский филиал Транскредита и другие. В рамках программы САИЖК, банки Екатеринбурга выдали более тысяч кредитов на пол миллиарда рублей. Где около 80% кредитов граждане получили для покупки квартир в Екатеринбурге, а 20% - для покупки жилья в городах области. Уральский банк Сбербанка России предлагает менее привлекательные условия: рублевый кредит под 18% на срок до 15 лет (молодым семьям - на 20 лет). Тем не менее, в прошлом году Сбербанк выдал в Свердловской области больше жилищных кредитов, чем все банки, работающие по схеме САИЖК. Сотрудники Сбербанка объясняют его популярность большим количеством филиалов и "привычкой" уральцев (Сбербанк выдает жилищные кредиты в области уже 15 лет, а САИЖК только второй год). Однако горожане, выбравшие Сбербанк, считают, что его жилищными кредитами можно пользоваться более гибко. А именно: «классический» ипотечный кредит выдается под залог недвижимости, приобретенной на средства кредита. Поэтому банки, оформив кредитный договор, дают деньги не в момент заключение договора купли-продажи, а только после оформления сделки с жильем в Федеральной регистрационной службе (ФРС), а это может длиться несколько недель. То есть, покупая жилье с помощью ипотеки, надо уговорить продавца подождать с оплатой. По мнению риэлторов, ждать соглашается тот, кто продает жилье по цeнe на 30-60 тыс. руб. выше рынка. Если же брать кредит в Сбербанке, то деньги можно получить в день оформления покупки (или через день), тогда продавцу ждать не придется. Более того, сделку с жильем можно будет встроить в цепочку обменов ... Секрет сбербанковского кредита в том, что он не ипотечный. Обеспечением по нему может служить не залог недвижимости, а поручительство третьих лиц. Понятно, что при такой схеме, банку не обязательно ждать окончания регистрации сделки. Кстати, эта особенность кредита от Сбербанка позволяет пользоваться им при оплате участия в долевом строительстве. Но с другой стороны, при оформлении кредита в Сбербанке нужен один или несколько поручителей с высокой зарплатой, что, разумеется, снижает удобство кредита и процент. Помимо упомянутых выше девяти банков, ипотечные кредиты в Екатеринбурге выдают: банк «Северная Казна» (под 18-19% годовых в рублях или 12,5-14,5% в долларах, на срок до 10 лет), Урал Внешторгбанк (13 или 18% в руб. до 10 лет), Екатеринбургский филиал Промстройбанка (15% в руб., 13% в долл. до 10 лет), филиал Райффайзенбанка (11-14% в долл. до 15 лет), филиал "Урал-Сиба" (15% в руб. 14% в долл. до 15 лет), филиал Внештopгбанка (15% в руб., 10,5-11,5% в долл. до 20 лет) и филиал Банка Москвы (14% в долл. до 10 лет).

Практически все банки соглашаются дать в кредит от 30 до 70% стоимости приобретаемого жилья. Меткомбанк и Внешторгбанк дают до 75%, "УралСиб" - до 80%, Сбербанк в ряде случаев согласен дать в кредит 90% стоимости жилья. Можно обнаружить и другие отличия условий разных банков. Например, если брать ипотечный кредит в Уралвнешторгбанке на 10 лет под 13% годовых, то помимо погашения суммы кредита и придется ежемесячно вносить 0,15% от суммы договора.

Впрочем, дополнительные платежи есть в любом банке:

1. Оформление кредита. За свои услуги банки требуют плату. Банки и партнеры САИЖК, за оформление бумаг берут 4720 руб. во Внешторгбанке это стоит 5000 руб. В Промстройбанке – 5500 руб. Условия кредитования в Сбербанке "Северной Казне" предусматривают плату (1% от суммы кредита) за открытие ссудного счета. В Уралвнешторгбанке помимо такого же процента надо внести еще 1000 рублей за оформление документов. А СКБ-Банк и банк "Губернский" берут соответственно по 345 и 250 руб. за предварительную консультацию.

2. Гocпошлина за регистрацию сделки в ФРС 500 рублей.

3. Оценка жилья, приобретаемого на средства кредита. Стоимость услуг независимого оценщика не имеет прямого отношения к банку. Но некие стандарты существуют. Например, при оформлении ипотеки через банки-партнеры САИЖК оценка обойдется в 2600 руб. В Меткомбанке оценка жилья под рублевый кредит стоит 1600 руб., а под валютный - 3000 руб. Кредитуясь в Сбербанке или «Урал-Сибе», часто можно обойтись без оценки. Если же таковая понадобится, то стоить она будет $100-200.

4. Страхование. Банки требуют, чтобы заемщик оформил страховку по трем позициям: страхование жизни и трудоспособности заемщика; страхование утраты права собственности на квартиру; страхование квартиры от рисков повреждения. Цена всех страховок за первый год укладывается в 0,8-1,5% от стоимости кредита, увеличенной на 10%. Дальше процент рассчитывается от размера непогашенной суммы кредита, тоже увеличенной на 10%.

5. Оплата услуг нотариуса. Банки требуют от заемщика нотариально заверенное согласие супруга (на кредит, а после оформления сделки заверенное свидетельство о праве собственности на жилье. Нотариальное удостоверение каждой из этих бумаг обойдется от 100 до 500 рублей (в зависимости от конкретного нотариуса). Некоторые банки, например "УралСиб" и Внештopгбанк, требуют и нотариального удостоверения договора купли-продажи жилья. Это стоит до 1% от цены квартиры. При оформлении ипотечного кредита можно "нарваться" еще на ряд платежей: комиссии за перечисление денег, за аренду сейфовой ячейки и пр. В итоге дополнительные расходы на оформление кредита составят единовременно 3-4% от размера кредита, плюс 4-5% от стоимости квартиры пойдет на оплату услуг риэлтора. Риэлтор проверяет юридическую чистоту квартиры до того, как за нее внесен задаток. Если этого не сделать, то можно эти деньги потерять.

Для того чтобы получить кредит, необходимо определить свои потребности и возможности, выбрать кредитную программу, выяснить: может ли банк выдать кредит и на какую сумму и, наконец, выбрать квартиру.

1. Определить свои потребности и возможности.

При получении жилищного кредита все сводится к двум факторам: уровню заработка и наличию стартового капитала. Второй пункт имеет важное значение: ведь когда в собственности имеется комната или квартира и хочется улучшить свои жилищные условия, отличается от того, когда есть только некоторые накопления, а жилье приходится снимать; или когда вообще нет ни собственной недвижимости, ни каких бы то ни было накоплений, увы, желание так и останется желанием. Стартовые условия определяют возможность и оптимальный вариант кредитования. Каковы варианты? Их как минимум три: ипотека, целевой жилищный кредит и простой «потребительский кредит на неотложные нужды». При ипотечном кредите квартира будет находиться в залоге у банка до полного погашения кредита. Клиент будет собственником приобретаемой квартиры, но в случае невыплаты кредита банк может продать ее и вернуть свои деньги. Гарантией возврата средств, таким образом, выступает сама квартира; и никаких дополнительных залогов и поручительств не требуется. Если банк не оформляет в залог квартиру, на покупку которой идут деньги, такой кредит уже нельзя называть ипотечным. Подобный кредит может быть назван нейтрально - «целевой кредит на покупку жилья». Он приближается к ипотечному прежде всего по срокам - до 15 лет. В качестве гарантии возврата средств выступают привлеченные поручители. В случае невыплаты кредита банк будет требовать сатисфакции именно у них. Максимальная сумма целевого жилищного кредита без залога ограничивается 25 тыс. долларов. То есть не является ипотечным и кредит на приобретение строящегося жилья, т.к. до оформления квартиры в собственность нет предмета залога. Ипотечным такой кредит станет только после регистрации права собственности и залога. Если для улучшения жилищных условий, нужно относительно немного денег (до 10 тыс. долларов), то можно взять в банке потребительский кредит «на неотложные нужды». Помимо небольшой (относительно стоимости квартиры) суммы, отличительной особенностью таких ссуд является короткий срок кредитования - до 5 лет.

Вывод: ипотечный кредит (с залогом недвижимости) имеет смысл, прежде всего при крупных, долгосрочных заимствованиях. В этом случае весьма значительные накладные расходы (обязательные виды страхования, оценка жилья и т.п.) оправданы. Когда речь идет о доплате при улучшении жилищных условий и, соответственно, сравнительно небольших суммах кредита, сами банки рекомендуют воспользоваться целевым жилищным кредитом или кредитом "на неотложные нужды» и не переплачивать за оформление ипотеки. Скажем, целевой жилищный кредит, не предполагающий залога приобретаемой квартиры, можно взять в Сбербанке при наличии двух поручителей (если сумма кредита не превышает определенного порога). С другой стороны, поиск поручителей для многих заемщиков становится неразрешимой проблемой, для них оказывается проще (хотя и дороже) получить деньги под залог жилья.

1. Выбрать кредитную программу.

Существуют принципиальные различия между кредитами на покупку жилья на первичном и вторичном рынках. С одной стороны, предложений по кредитованию сделок на вторичном рынке больше. С другой стороны, при наличии совместной программы банка и застройщика сделка на первичном рынке проходит более гладко.

Вывод: при наличии совместной пpoгpаммы банка и застройщика, который возводит приглянувшийся вам объект, вопрос выбора кредитной программы отпадает сам собой.

Программ, направленных на покупку жилья вторичного рынка довольно много. Проанализировав предложения банков и учесть все дополнительные платежи и бюрократические тонкости, можно определить нескольких фаворитов. Но банк может без объяснения причин отказать в выдаче кредита, или сам процесс оформления кредитной заявки в разных банках сильно различается. В одном случае можно столкнуться с довольно технологичной процедурой: вежливым и заинтересованным персоналом, в другом - с бюрократическими проволочками, бесконечным списком необходимых документов, черствым кредитным инспектором. Причем речь может идти даже не о разных банках, а об офисах одного и того же кредитного учреждения, находящихся в разных концах города.

3. Выяснить: сможет ли банк выдать кредит и на какую сумму? После выбора варианта покупки (на первичном или вторичном рынке) и кредитной программы важным вопросом для заемщика является следующий: какую сумму он реально может взять в долг у банка? Размер жилищного кредита составляет, как правило. 70-80% от стоимости квартиры. Следовательно, заемщик как минимум должен обладать недостающей суммой (либо наличными, либо зачетным жильем). Второй вопрос - уровень доходов. Чем больше уровень совокупного дохода семьи, тем быстрее растет кривая возможной суммы кредита. Одни банки принимают в расчет только доход супругов, другие рассматривают доход других созаемщиков (родителей), соответственно, и сумма кредита становится выше. Если есть иждивенцы (ребенок), то уровень ежемесячных расходов выше, сумма возможного кредита в этом случае уменьшается. То же самое касается случая, когда на заемщике «висит» какой-нибудь непогашенный кредит (например, на покупку автомобиля). Ежемесячный платеж по непогашенному кредиту вычитается из суммы подтвержденных доходов. Несмотря на общий подход, методы оценки кредитоспособности, а следовательно и возможной суммы кредита, от банка к банку будут отличаться.

Срок кредитования также имеет принципиальное значение. Чем больше срок, тем меньше размер ежемесячных выплат и тем большую сумму можно получить при этом же уровне заработной платы. Общее правило такое: размер ежемесячного платежа по кредиту не должен превышать 35-40% (бывает - 50%) дохода семьи. Существуют банки, которые имеют дело только с доходами, подтвержденными официальными справками, в частности 2-НДФЛ. Некоторые банки принимают справки о доходах, подготовленную «в свободной форме» (кредит, как правило, становится дороже). Банки также практикуют различный доход к оценке кредитоспособности наемных работников, с одной стороны, и владельцев/совладельцев бизнеса, частных предпринимателей – с другой. Многое может зависеть от кредитной истории заемщика, от имеющейся собственности (например, марки автомобиля) и т.п. Безработным же (т.е. если вы получаете деньги, но при этом нигде не числитесь) кредитов не выдают. Немаловажной для заемщика может оказаться возможность получить дополнительную ссуду для оплаты накладных расходов по ипотеке. Расходы эти достаточно высоки - это оценка квартиры независимым оценщиком, комплексное страхование (титул, жилье, жизнь, потеря трудоспособности), комиссия за выдачу кредита, расчетнокассовое обслуживание. В целом расходы по оформлению ипотечного кредита могут достигать 5% стоимости квартиры. Одобренная кредитная заявка действительна в течение двух-трех месяцев. И учитывая нынешние проблемы с регистрацией сделок, такого срока может не хватить.

4. Выбрать квартиру при наличии совместной программы банка и строительной компании проблем с приобретением квартиры на первичном рынке в утвержденном банком объекте (если получено одобрение кредитной заявки) быть не должно.

Сложнее со вторичным рынком. Речь идет не о вероятности одобрения кредитной заявки: и при наличии одобрения могут возникнуть проблемы, о которых вы заранее не подозревали. Например, требования к квартире, передаваемой в залог, могут оказаться столь жесткими, что вы не сможете найти подходящий объект в заданной ценовой нише. Или срок, в течение которого действует одобрение кредитного комитета банка, окажется недостаточным для поиска удовлетворяющей вас квартиры, Важное значение имеют и возможные варианты передачи денег продавцу квартиры. На вторичном рынке предпочитают оплату наличными с помощью сейфовой ячейки, и не каждый продавец согласится на безналичный перевод денег банком (причем уже после того, как квартира будет переписана на имя покупателя). Более того, сделка оказывается под угрозой срыва именно из-за того, что продавец не хочет ждать, пока пройдет регистрация, и он получит деньги (а он в это время будет и без квартиры, и без денег). Банки работают над решением этой проблемы. Многие практикуют передачу денег при помощи сейфовой ячейки. Другие переводят деньги на счет продавца в день подписания договора купли-продажи, но блокируют доступ к счету до момента регистрации сделки.

И еще одна проблема - сумма сделки, которая указывается в договоре купли-продажи. В случае ипотечной сделки должна быть указана реальная стоимость квартиры, но продавцы боятся «светить»- получение такого количества денег. В большинстве случаев это психологическая проблема, не имеющая экономических аргументов. Согласно Налоговому Кодексу РФ, продавец обязан будет выплатить налог с полученных доходов, только если квартира находилась в собственности менее трех лет. Но продавец может и не поддаться воздействию рациональных аргументов.

5. Купить квартиру.

Теперь настало время оценки квартиры рекомендованным банком специалистом или компанией (стоимость этой услуги варьируется довольно широко - от 50 до 150 долларов), причем внутренний регламент банка порой создает казусные ситуации: когда требуется оценить строящуюся квартиру, которую компания - застройщик продает по вполне конкретной цене.

На вторичном рынке может поджидать очередной подвох. Предположим, оценщик оценил квартиру ниже цены, выставленной продавцом. А по условиям банка сумма кредита не должна превышать 70-80% оценочной стоимости квартиры (именно оценочной). Придется либо покрывать разницу, либо искать другие варианты. После оценки нужно будет оформить пакет страхования - жизни и трудоспособности заемщика, титула собственности, а также самой квартиры от ущерба и разрушения. Как правило, страховой пакет обходится в 0,8-1,5% от невыплаченного остатка по кредиту ежегодно. И прочие платежи: комиссия агентства недвижимости (если пользуетесь его услугами), регистрация договоров, нотариат, аренда ячейки, банковские комиссии и т.п.

6. Выплачивать кредит.

Условия выплаты уже выданного кредита также могут различаться. В одном случае, придется ездить в строго определенный день в определенный банковский офис. В другом случае достаточно будет вовремя пополнять счет в любом отделении банка-кредитора или при помощи специального банкомата, а списание средств будет происходить автоматически.

Возможно и досрочное погашение кредита, если будут финансовые возможности. Именно досрочное погашение позволит сэкономить на выплате банковских процентов. В некоторых банках существует мораторий на досрочное погашение (например, шесть месяцев, это когда в первые месяцы процентные выплаты по кредиту максимальны). Некоторые банки заменяют мораторий штрафом за досрочное погашение. После окончания срока моратория может вступать в силу ограничения по минимальной сумме досрочного возвращения (например, не менее 10000 руб.). Есть банки, которые не имеют никаких ограничений.

**Заключение**

На что следует обращать внимание при сравнении предложений банков: Минимальный первоначальный взнос за квартиру. Чем выше планка, тем больше денег нужно копить перед обращением в банк за кредитом. За слишком привлекательным уровнем первоначального взноса может скрываться повышенный риск банка. А за риск придется расплачиваться, например, через высокий уровень процентной ставки, Процентная ставка. Чем меньше ставка, тем меньше плата за пользование кредитом. Степень белизны доходов. Если вы получаете часть зарплаты «в конверте», то нужно рассматривать предложения банков, декларирующих готовность работы с «серыми» доходами; придется платить за кредит больше тех, кто получает всю заработную плату официально. Максимально возможный срок кредита. Чем больше срок, тем меньше ежемесячные платежи, тем больше может быть сумма кредита. Наличие «специальных», в т.ч. «молодежных» программ. Здесь банки предлагают дополнительные привилегии. Минимальная сумма кредита. Банки ограничивают минимальную сумму кредита, потому что хотят больше заработать. Наличие комиссии. В некоторых случаях банк берет деньги за оценку вас как потенциального заемщика, но одобрение заявки не гарантирует. Наличие комиссии за выдачу кредита (введение ссудного счета). Здесь банк пытается заработать не только на процентах, но и единовременно, предлагая оплатить сам факт выдачи кредита. Иногда низкая процентная ставка нивелируется высокой комиссией за обслуживание кредита. Наличие (отсутствие) поручителей. В дополнение к залогу приобретаемой квартиры банк может потребовать и поручительство физических или юридических лиц. Это предложение менее выгодно, но иногда наличие поручителей положительно сказывается на cтaвке или сумме кредита. Требования по страхованию и оценке. Некоторые банки навязывают сделки только с одобренными ими компаниями. Может быть, тарифы одобренных компаний включают и интерес банка. Иногда уровень тарифов одобренной банком страховой компании может приятно порадовать. Это касается и оценщиков. Можно ли включить платежи за оформление сделки в сумму кредита, если есть денег только на первоначальный взнос, а на пакет страхования и оценку квартиры - нет. Сможет ли банк ссудить деньги и на эти выплаты? Некоторые банки имеют на этот счет специальные предложения. Перечень документов при подаче заявки на кредит. Чем длиннее перечень требований, предъявляемых к квартире, тем выше вероятность того, что вы никогда не представите все необходимые бумаги, не найдете терпеливого продавца и квартиру вообще не купите. Условия передачи денег продавцу квартиры. Учитывая реалии вторичного рынка недвижимости, возможно, придется передавать деньги продавцу квартиры наличными через банковскую ячейку. Готов ли банк пойти на это? Сколько это будет стоить? Условия досрочного возвращения кредита. Если появится возможность возвращать кредит быстрее и, соответственно, экономить на процентах; некоторые банки это не поощряют. Аннуеитентные и дифференцированные платежи. Аннуеитентные платежи это когда каждый месяц возвращается одинаковая сумма банку, которая включает в себя часть долга и проценты. В дифференцированных платежах долг распределяется равномерно по всему периоду выплат и по мере его погашения сокращается размер начисляемых процентов. В длительной перспективе дифференцированные платежи выгоднее, т. к. долг убывает быстрее, а общая сумма выплачиваемых процентов становится меньше. Какие затраты сопровождают ипотечную сделку: плата за рассмотрение заявки на кредит, комиссия за оформление кредита, обслуживание ссудного счета, расходы на оплату услуг оценщика по оценке рыночной стоимости закладываемой недвижимость, нотариальное удостоверение договора купли-продажи недвижимости на заемные средства, государственная регистрация сделки в Федерапьной регистрационной службе, услуги агентства недвижимости, пакет страхования (жизни и трудоспособности заемщика, недвижимости, титула собственности) выдача наличных с банковского счета, аренда сейфовой ячейки при расчетах с продавцом квартиры наличными.

**Литература**

«Маркетинг» А.Ф. Барышев уч. 3-е изд. М.: издательский центр «Академия» 2005 г.

«Маркетинг» уч. пособ. Для вузов Л.А. Ибрагимов М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2008 г.

«Маркетинговое исследование» уч. пособ. Н.Г. Каменева, В.А. Поляков М.: Вузовский учебник, 2008 г.

«Маркетинг» уч. пособ. Под ред. докт. эконом. наук, проф. Н.А. Нагапетьянца М.: Вузовский учебник, 2008 г.

Публикация журналов " Коммерсант" 2006г., "РЦБ" 2007г., "Вопросы экономики" 2-е изд. февраль 2008 г.