



ТЕМЫ:

- 1. Кредитные и долговые ловушки**
- 2. Основные моменты проверки банками заявок на кредит (часть 1)**

Жигунов Игорь, 2020

В ОДНОМ КЛИКЕ ОТ ВАС!



«Кредитные и долговые ловушки»: что важно знать риэлтору и брокеру

2020

В ОДНОМ КЛИКЕ ОТ ВАС!

Наиболее частые «проявления ловушек»:

- **ПОРУЧИТЕЛЬСТВО** за третье лицо / «товарища» (в БКИ)
- Товар, билеты, путевки «**в рассрочку**» (заем МФО/ в БКИ)
- Заявка на «**кредитные каникулы**» (отметка и «7ка» в БКИ)
- Не исполнение условия «90 дней на документ» по каникулам
- **НЕ «карантинные»** кредитные каникулы (отметка в БКИ)
- **СМС от банков** («предодобренные каникулы» / в БКИ)
- «испорченная КИ» по кредиту «родственника/друга» (в БКИ)
- «долги по ЖКХ» без пеней
- **снижение %% ставки** (может появиться «7-ка в БКИ»)

И все это «смотрим» по всем паспортам / всем участникам кредитной сделки

- **Варианты ДОСРОЧНОГО** погашения («без опции»: сократить платеж или срок кредита)

Почему могут появиться «7-ки в БКИ»:

- была «**реструктуризация**» кредита / рефинанс в том же банке (например, доп.соглашение об изменении графика платежей, пролонгации срока договора...)
- клиент написал заявление на «**кредитные каникулы**» («пандемийные»), т.о. уже будет «7-ка»....
- клиент воспользовался «**кредитными каникулами**»/ льготным периодом в платежах (как правило будет «7-ка») как был оформлено данный «льготный период»)
- было **снижение ставки** по кредиту/увеличение срока пользования кредитом (например, оформлено в виде доп.соглашения)
- все тоже самое - «испорченная КИ» **по кредиту «друга»**, где клиент участвует «**созаемщиком**»

«СМС банков о каникулах» (предодобренные каникулы)

- НЕ относятся к «каникулам по карантину»
- Могут «**включать автоматически**» опцию **каникул** при отсутствии «реакции» клиента
- Также есть риск «**отражения**» в БКИ как «негатива»

ПРИМЕРЫ смс:

1). Банк*** «Уважаемый КЛИЕНТ, Вам одобрены каникулы по потребкредиту на 3 месяца. **Если Вы не хотите** пользоваться данной опцией – сообщите в Банк или направьте СМС в ответ со словом «НЕТ»

2). Банк*** «Уважаемый клиент, Вам **одобрена опция каникул** на платеж МЕСЯЦА. Вы можете внести его в следующем месяце»



ЧТО сделать:

- Позвонить / **обратиться срочно самому в Банк** и уточнить / зафиксировать «отказ от каникул»
- **НЕ сообщать третьим лицам** в виде подтверждений и т.д. личную информацию (могут быть и мошеннические действия / СМС не от банка)
- Проверить свою КИ

аргументы «ЗА»:

- ❖ получить **временный период «не внесения платежей»** по одному из 2-х законов (от 2019г.: только ипотека, и только единственное жилье ИЛИ от 2020г.: кредит населению или МСБ);
- ❖ подать заявление на каникулы не по всем, а по части кредитов в семье и **временно снизить платежную нагрузку** на «семейный бюджет»;
- ❖ **потратить «временно свободные»** 6 месяцев от кредитных платежей **средства**, например, на поддержку текущего бизнеса предпринимателя или иных расходов в семье.

аргументы «ПРОТИВ»/«подводные камни»:

- ❑ фиксация в **БКИ статуса «запрос на каникулы»** (это не «просрочка», нет, однако «7ка» и в будущем уже будет снижать шансы клиента на получение другого кредита);
- ❑ в зависимости от того «в каком виде» будет оформлен «новый льготный график», **риск получения в БКИ отметки «7-ка»** / «реструктуризация» (снижение шансов на кредит в будущем практически до «0»);
- ❑ Если **через 90 дней** клиент не предоставит документы подтверждающие – то отразится в БКИ и восстановится график
- ❑ если клиент подает заявление на «каникулы» в банке, где у него/его супруги есть еще и кредитные карты, то надо быть готовым **к «блокировке» этих кредитных карт** в тот же день;
- ❑ 6 месячный период, в течение которого начисляются проценты (да, да их никто «не прощает»), но не платятся «временно» клиентом – **«исключается» из налоговой декларации** на «вычет по налогам» на следующий год;
- ❑ **второй раз** право на каникулы **не предоставляется**

ТОВАРЫ, БИЛЕТЫ, ПУТЕВКИ и т.д. в рассрочку

ТУРИСТСКАЯ ПУТЕВКА № 000001

ПУТЕВКА - 2



- Суммы могут быть **до несколько сотен тысяч рублей**
- Срок рассрочки по до года
- Как правило это «**заем МФО**»
- ПРИМЕР «ляпов»:
 - 1). клиент подписал «кредитный договор» на покупку квартиры, сдали в МФЦ жлокументы и «на радостях» оформил в новую квартиру мебель «в рассрочку»
 - 2). Клиент решил для семьи путевку на «юг» оформить в рассрочку / купить на сайте «авиакомпаний» билеты в рассрочку – данный долг как правило будет в формате «займа» и отразится в БКИ

The image shows a browser window displaying the Aeroflot website. The top navigation bar includes 'Сервисы', 'Предложения', 'Аэрофлот Бонус', and 'Информация'. The main search area is for flights from Moscow (MOW) to Bangkok (BKK) on 08.03.2020, for 2 passengers in Economy class. A red circle highlights the 'Ввести код на скидку' button. Below the search bar, a banner for Paylate financing is visible, stating 'Все билеты вы можете приобрести в рассрочку на 12 месяцев — без первоначального взноса, с льготным периодом 30 дней. Узнать про рассрочку'. A red arrow points from the text 'Внимание: ЗАЕМ!' to this banner. Below the banner, the Paylate website is shown with the headline 'ЛЕТИТЕ, когда вам удобно Билеты в рассрочку'. The 'Преимущества Paylate' section lists three benefits: 'Быстро' (Need only passport, online application, no deposit), 'Выгодно' (0% commission, 1.9% monthly rate, free payment nationwide), and 'Удобно' (Individual conditions, 365-day term, convenient schedule). A registration form on the right side of the Paylate page includes fields for name, email, departure, and arrival, with a 'ПОДПИСАТЬСЯ' button. The browser's taskbar at the bottom shows various application icons and the system clock indicating 19.02.2020.

Внимание: ЗАЕМ!

Все билеты вы можете приобрести в рассрочку на 12 месяцев — без первоначального взноса, с льготным периодом 30 дней. Узнать про рассрочку

ЛЕТИТЕ, когда вам удобно Билеты в рассрочку

Преимущества Paylate



Быстро

- Нужен только паспорт!
- Оформление рассрочки **круглосуточно** в online-режиме
- Без залога и поручителей



Выгодно

- **0% без переплаты** при оплате в срок до 30 дней
- **Ставка от 1,9% в месяц** для покупок на сумму от 3 000 до 150 000 рублей
- Бесплатное погашение **по всей стране**



Удобно

- **Индивидуальные условия** для каждого клиента
- **365 дней** на погашение задолженности
- **Комфортный график** погашения задолженности

по направлениям:
Пекин, Шанхай, Ханой,
Хошимин, Дели, Токио

**УЗНАЙТЕ ПЕРВЫМ О
НОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ!**

Имя

E-mail

Откуда

Укажите город отправления

Куда

Укажите города прибытия

[Все темы рассылки](#)

Я согласен с [правилами и условиями](#)

ПОДПИСАТЬСЯ

Что «важнее»: кредитный балл или объем долгов или количество ???

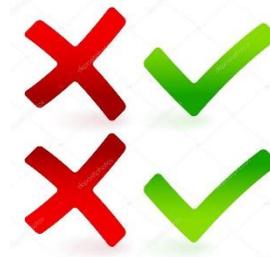
ИСТОРИЯ 1:

- КРЕДИТНЫЙ БАЛЛ 450-500
- 2 КРЕДИТА (100 Т + 600 Т)
- ПО ОДНОМУ ИЗ НИХ РАНЕЕ БЫЛИ «ПРОСРОЧКИ»
- ЕСТЬ АКТИВЫ (ДАЧА / ГАРАЖ / ВЫПИСКА ПО СЧЕТУ)

ИСТОРИЯ 2:

- КРЕДИТНЫЙ БАЛЛ 550-600
- 4 КРЕДИТА (100 Т+ 250Т +500Т + 700Т)
- ПО ОДНОМУ ИЗ НИХ РАНЕЕ БЫЛИ «ПРОСРОЧКИ»
- НЕТ АКТИВОВ (ДАЧА / ГАРАЖ / ВЫПИСКА ПО СЧЕТУ)

ОТКАЗАТЬ



ОДОБРИТЬ

ДОП.УСЛОВИЕ/ ВЕРИФИКАЦИЯ



ВНИМАНИЕ!

При НЕвысоком кредитном балле порой достаточно предоставить активы/компенсирующие факторы – и получить одобрение ипотечного кредита, чем брать НОВЫЙ потреб.кредит «временный» и за счет него пытаться улучшить кредитный балл.

«РЕФИНАНСИРОВАНИЕ» кредита на покупку квартиры в другой банк



- **МАТКАПИТАЛ:**

- ✓ При рефинансировании кредита «ПОКУПКА» происходит погашение ипотеки первичного кредитора, т.о. надо в течение 6 месяцев выделить в квартире ДОЛИ ДЕТЯМ !!!!!!!
- ✓ Маткапитал на погашение кредита, полученного «на рефинанс» НЕ положен

- **ВЫЧЕТ по %%:**

- ✓ Если кредит на рефинанс дается в сумме «чуть больше» чем основной, то это еще один «минус» в вопросе получения «вычета», т.к. это уже другая сумма (не ту, которую клиент брал на покупку и это новый кредит) = вычет %% НЕ положен
- ✓ Смотрим в КД новом – ЦЕЛЬ кредита

ЧТО сделать:

- Внимательно читаем в новом кредитном договоре целевое назначение
- Принимаем решение о «рефинансе» с учетом факторов «**риска**» **потери права на социальную опцию и «вычет по %%»**

и это лишь 1/10 часть информации о «нюансах» и «подводных камнях» при оформлении и пользовании кредитами.....

Больше информации, примеров и «как решать эти вопросы» – все на бесплатных занятиях и семинарах от **ИПОТЕКА24**

Расписание и анонсы на сайте www.ipoteks24.ru/партнерам/мастер-классы и на странице в **ИНСТАГРАМ**

Причины отказов банков по заявкам (часть 1)

В ОДНОМ КЛИКЕ ОТ ВАС!

Почему у Банков разные критерии и требования по «одинаковой» заявке

«Казалось бы» – что красная зона риска



- Повышенная ставка
- Умеренный «Кредит/Залог»
- Рассмотрение заявки без наличия «привычных справок»

«Казалось бы» - что «зеленая зона риска»



- Низкая ставка
- Высокий «Кредит/Залог»
- Клиент категории Прайм со «справками»

1. зависит от «модели оценки рисков» и
2. наличия ресурса/инструментария оценки «нестандартных» факторов
3. зависит от «критериев» при оценке кредитной истории / кредитного балла
4. влияет стоимость пассивов, а так же рисковая стратегия
5. зависит от «сегмента» с которым в т.ч. реализует работу кредитор
6. «совокупность факторов» заемщик + ЗАЛОГ тоже влияет на решение

ИСТОРИЯ 1:



- Заявитель – «Главный бухгалтер» в филиале компании (в одном из городов РФ)
- Доход по 2-ндфл «250 000р/мес.»

ИСТОРИЯ 2:



- Заявитель – «ИП» / или самозанятый
- Доход «о бизнеса» / заявительная форма
- Арендует 3 точки / по 11 мес / 4 года
- Доход 50 000 – 60 000р в мес.

ИСТОРИЯ 3:



- Заявитель – «Кассир» в магазине продуктов
- «Общий доход» в анкете указан «по форме» 100 000р / мес.

ЧТО БУДЕМ ДЕЛАТЬ С РЕШЕНИЕМ?:



- Вариант 1 - ОДОБРИТЬ



- Вариант 2 - ОТКАЗАТЬ



- Вариант 3 – рассчитать кредит из «дохода по рынку» / «срезать» сумму кредита



- Вариант 4 – провести «верификацию»



- Вариант 5 – ОТКАЗ и «в базу»

ПРИЧИНЫ «УСПЕХОВ» / «Корректировок» и.....«неудач»

- Модель «СКОРИНГ» / «автомат»
- Модель «верификация»
- «МИКС»



Ключевые «показатели» долговой нагрузки и платежеспособности (ДД, ОД, ПД и ПДН)



Платежи клиента **КАК ПРАВИЛО** (зависит от «модели» банка) включают:

- Платеж по будущему ипотечному кредиту (обязательно)
- Платежи по другим кредитам клиента (обязательно)
- Расходы на иждивенцев (опционально)
- Прожиточный минимум (опционально)
- Алименты (опционально, зависит от типа дохода)
- Иные расходы: аренда, лечение и т.п. (опционально)

Доходы клиента:

- Доход в форме, которую «принимает» и «готов оценить» Банк

Автоматическое/ручное решение (основные источники данных проверок):*

Проверка «долговой» нагрузки и факторов влияния

- БКИ (кредиты, займы, банкроты, жкх.....)
- НАЛОГИ
- КРОНОС
- ФССП
- Базы Судов
- Списки ЦБ
- Базы сотовых операторов
- Базы платежных терминалов
- СКОРО: реестр нарушителей авиа, жд
- СТОП-факторы «модели кредитора»
- Иные (дополнительно: СПАРК-ИНТЕРФАКС, ФМС, НН и т.д.)

По результатам:

- моментальный отказ
- возможность / необходимость «доработки / доп.проверки»
- переход на этап «работа с заявкой»

* Список источников «проверок» может составлять несколько ДЕСЯТКОВ, в зависимости от бизнес модели банка оценки рисков и самого «продукта»

ПРИМЕР «баз данных» используемых при «первичном» рассмотрении заявки клиента

СБ

- Проверка клиентов по линии СБ: судимости, административные дела, нахождение на учете, след в сводках полиции, данные о имуществе, контактах, а так же иных негативных факторов жизни клиента.

Внутренние
базы

- Текущие базы клиентов, «черные» списки, внутренние логики проверки данных

ФССП

- Проверка текущих исполнительных производств клиента. Особо критичны статьи: уголовные, аресты, кредиты, невозможные к взысканию, взыскание имущества, а так же суммами более 50 тыс. рублей.

ЕГРЮЛ

- Базы по проверке юридических лиц (данные по собственности, балансам, численности и т.п.)

Рынок труда

- Соответствие доходов рыночному уровню (базы вакансий, так и консолидированные базы статистики)

Суды

- Наличие судебных производств как у клиента, так и компании (принадлежащей клиенту)

Гос. сервисы

- Списки ЦБ, база банкротов, база паспортов ФМС, данные Росреестра, данные ФНС, ГИБДД заложенные автомобилей

Внешние
базы

- Коммерческие: скоринги (НБКИ, ОКБ, Мегафон), базы сотовых операторов, базы операторов платежных терминалов, сервисы оценки стоимости имущества, социальные сети и т.п.

- **«СЕРЫЕ списки»/ «межбанк»** – клиент ранее был замечен в «возможном мошенничестве»/ «подделке документов» при обращении в Банк
- Ранее уже подавал заявку («**задвоеный клиент**» /фактор «**СОВПАДЕНИЕ**»))
- **ВЗАИМОЗАВИСИМЫЕ** лица (пример: глав.бух покупает квартиру у ген.директора....)
- Кредитная история / скоринг-балл / много запросов в БКИ за последнее время
- “кредитный шопер”. Регулярное получение кредитов как правило на погашение предыдущих долгов
- были (есть) просрочки по кредитной карте / **долги в МФО** (пример, авиа в рассрочку....)
- «списаны долги» ранее
- действующие долги ФССП. Исполнительные производства закончены по статье 46 (**невозможность взыскания**)
- у клиента ПОРУЧИТЕЛЬСТВО по кредиту другого человека...
- смотрим «девичью фамилию» / «смену ФИО» / старый паспорт / утерянный паспорт / замененный паспорт
- контактные данные принадлежат другому лицу
- критичные данные искажены в анкете
- **действующие суды** с клиентом/ с компанией, где он участник. Особенно критичные по выплате долгов и кредитов
- Заявитель – собственник бизнеса / Компания работодатель/бизнес клиента находится в стадии ликвидации
- Кредит для «ТРЕТЬИХ» лиц / рассмотрение совокупной долговой нагрузки....
- **«категория» долга, в т.ч по линии ФССП** (пени / штраф / алименты / налоги и т.д.).....

ОСНОВНЫЕ нюансы «при решениях» БАНКОВ/ вид дохода:

Потребности:

- Классическая ипотека – решение жилищного вопроса с помощью ипотечного кредита
- Финансирование бизнеса – на запуск своего проекта, развитие/расширение компании и инвестиционные вложения, пополнение оборотных средств и т.д.
- Снизить текущую долговую нагрузку «перекредитоваться» из дорогих потребов / кредитов МСБ / карт

(консолидировать долги и снизить %%)

Проблематика:

- «Миф» – непрозрачность и высокая рискованность бизнеса
- «Не формат» типа дохода для основной массы программ банков
- Нет истории бизнеса с «оборотами» за полные 2-3 года
- Недостаточность дохода самого заявителя ИЛИ отраженного в «прямом» бизнесе
- Были «сложности» в БКИ ранее
- «семейный бизнес» и оформлены активы на разных лиц....
- «самозанятый» заявитель (сфера красоты, услуг, специалист по недвижимости и т.д.)

ОСНОВНЫЕ факторы решений банков по «ДОХОД»:

- Клиент «учредитель» более 25-50%% бизнеса
- Бизнесу и истории «оборотов по счетам» и отчетности меньше 2 лет
- НЕТ декларации / выписок по счетам на нужные обороты за последние 1-2 года
- Доход от **ИП** / доход от «субаренды на ИП»
- «Плетем корзины» и выставляем на АВИТО / Инста
- **«Самозанятый гражданин»:** риэлтор, наращивание ресниц, консультант, предприниматель и деятельность «видна лишь» на Fb, ИНСТА, Авито
- Просто «торговая точка» / или их несколько, но под разными названиями...
- Возраст клиента приближается или достиг «пенсионного»
- «Семейный бизнес» с оформлением на нескольких участников

Тип дохода:	шанс на одобрение («рынок»):
найм	
владелец бизнеса	
ИП	
«самозанятый» / свободная форма	

«обычные» критерии работы банков с бизнесменами, ИП и самозанятыми:

- минимальный «стаж» бизнеса 2 года
- предоставление 3 НДФЛ / отчетность
- отчетность за последние 2 года
- выписки по счетам «бизнеса» за 1-2 года
- документы по собственным активам
- описание / бизнес-план развития бизнеса

Всего это НЕ нужно собирать, если выбрать любую из опций:

1. Кредит **до 60 %** от стоимости залога (квартиры)
2. Есть программы, где кредит для ИП можно получить по «**управленческой отчетности**», предоставив данные например об активах
3. Даже если были РАНЕЕ просрочки по кредитам - таким заемщикам тоже теперь можно получить кредит

ВАЖНЫЕ факторы для одобрения:

- Наличие **активов** у заемщика / в «семье»
- Наличие **хорошего ЗАЛОГА** – увеличивает шансы на «ОДОБРЕНО»
- НЕ надо «гнаться» за **МИНИМАЛЬНОЙ** ставкой / или КЗ 80!!!
МОЖНО проще получить **решение СРАЗУ с КЗ до 60 %**
- Движения/ поступления на **ЛИЧНЫЕ СЧЕТА** заявителей
- Альтернативные источники: **ИНСТА / FB / Авито** (активность и профиль деятельности клиента)
- Включить в число заемщиков 3-х лиц
- **«КОММЕНТАРИИ»** к материалам **ВСЕГДА** помогут !!!

СОЦИАЛЬНЫЕ ОПЦИИ 2020г.:



- Изменился МРОТ -
новый **12 130р.** (был 11 280р.)



- В субъектах федерации данная величины может быть повышена на основании стоимости местной «потребительской корзины»

ЧТО ЭТО ОЗНАЧАЕТ:



- Вслед за МРОТ повышаются социальные пособия, которые привязываются к этой величине.



- **ВНИМАТЕЛЬНО** смотрим документы о доходах от работы по найму с января 2020г.

(2 НДФЛ...)

ПРИМЕР важности комментария: если не поставить «галочку/неполная занятость» и сумма менее 12 130р. – то «скоринг» банка может отказать «технически»

ОТКАЗ с «перспективой» 😊 !

- сегодня «**отказ**», но...есть возможность **вернуться** к рассмотрению заявки с учетом таких моментов как:

- Посмотреть доп.информацию по FB / Инста / Авито
- Погашение долгов перед сделкой (доп.условие)
- Рассмотреть активы клиента / семьи
- Рассмотреть участие созаемщика (-ов) в сделке
- Учесть доход от «семейного бизнеса» / выписки по счетам ф.л.
- Рассмотреть залог «имущества третьего лица»
- Пересмотреть программу / выбрать иную программу для клиента с учетом его «**изюминок**»
- Оформить «брачный» / сделать доверенность на резидента РФ
- Обратиться за одобрением «спустя небольшое время» (улучшить кредитную историю)
- И не только.....(можно в массе случаев подобрать решение)



отказ
одобрение

Проверка участников сделки

Проверка / критерии по объекту залога

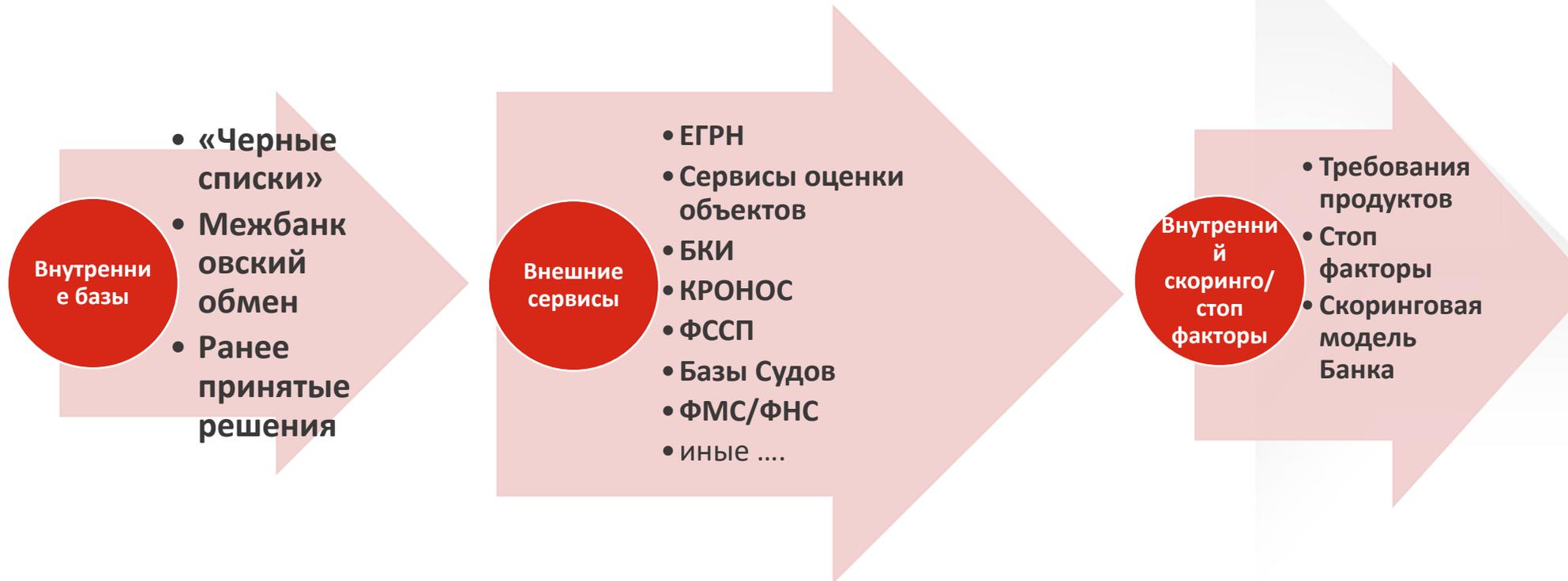
«Материнский капитал» на первый взнос

«Региональный мат.капитал»

Жилищная субсидия

Проверка информации по участникам сделки

В зависимости от типа кредитного продукта, модели кредитора, параметров сделки - подходы к оценке информации могут меняться



По результатам работы системы автоматического решения возможен:

- моментальный **отказ**
- перевод на этап «**одобрение сделки**»
- необходимость ручной проверки / **доработки заявки**
(в этом случае данные выше более детально анализируются).

ОСНОВНЫЕ нюансы «при решениях» БАНКОВ / объект: ПОКУПКА / ЗАЛОГ (разные факторы):

- приемлемость расчетной оценочной стоимости с учетом «состояния» объекта и иных факторов (аналоги / сроки / состояние объекта / рынок «вокруг»)
- **«дроп –стоп»** / участие в сделке «подставного» приобретателя.....
- клиент уже **был собственником ранее** / и (или) уже зарегистрирован в объекте
- вариант: был ранее переход права по договору с **«обратной продажей»**
- кредитная история по «продавцу-связанному лицу» (иски/ банкротство/ ген.директор...)
- «негатив по продавцу» (верификация / «статьи».... / в т.ч. по «старому паспорту / фио»)
- **банкротство прежнего собственника /его супруга** в период владения объектом (в.т.п. период регистрации в БТИ/ПИБ)
- сделка приобретения от «бывшего пользователя МСК» без выделенной доли
- перепланировка (не подлежащая к согласованию / «мокрые точки» / «комната + балкон»)
- сделка «по доверенности» / или сделка «между родственниками»
- продавец в возрасте (80...+ и сделка по доверенности.....)
- **продавец – гражданин РФ, но без действующего РФ паспорта.....**
- межрегиональная сделка (объект в одном городе, клиент в другом, а продавец в третьем.....)
- объект статуса «нежилое» / апартаменты / назначение земельного участка
- объект «в залоге» другого кредитора



Телефонная и дополнительная верификация участников сделки

Цели, которые преследует телефонная верификация:

1. Подтверждение информации по документам / параметрам сделки
2. Исключение «мнимости» сделки и «мошенничества»
3. Выявление «дроп-факторов»
4. Подтверждение выданных документов (в отдельных случаях)

Проводится НЕ всегда, а прежде всего при появлении факторов:

- «несовпадении» данных
- «совпадение» данных
- необходимость проверки

СБ

- Проверка «взаимозависимых» прежде всего участников: административные дела, нахождение на учете и т.д. иных важных и/или негативных факторов «жизни заявителя/ **связанных с ним лиц**»

ФССП

- Проверка текущих **исполнительных производств с учетом «взаимозависимых лиц»**

Суды

- Наличие судебных производств у участников сделки

Гос.
сервисы

- Списки ЦБ, база банкротов, база паспортов ФМС, данные Росреестра, данные ФНС

«Материнский капитал» / Субсидия

ПРОБЛЕМАТИКА:

- Материнский капитал надо именно НА первый взнос (МСК), своих денег нет, а выбранный банк «такое не делает»
- Необходимо увеличить сумму кредита еще «плюс» с учетом получения МСК
- Необходимо провести сделку еще и с привлечение регионального МСК
- У клиента субсидия (первый взнос / на погашение / переезд из другого региона и т.д.)
- Надо провести сделку с расчетами в пользу НЕСКОЛЬКИХ лиц
- Надо «согласовать пониже» цену в Договоре
- Расчеты и сделка нужны ЗАВТРА»!!!

ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЙ:

- программы, которые принимают не только МСК на первый взнос, но и
- можно увеличить сумму кредита с учетом МСК
- Если **МСК на Первый взнос**, то своих сбережений «0»
- программы, которые **ОДНОВРЕМЕННО** принимают:
 - МСК федеральный
 - МСК региональный
 - жилищную субсидию
 - и НЕ требуется своих средств на 1-й взнос !!!!
- Если МСК на «досрочное», то можно **увеличить сумму кредита до 90%**
- Электронная регистрация сделки позволит провести ее за 1-2 дня!
- программы, которые позволяют «согласовать цену» квартиры в ДКП
- Опция с расчетом «аккредитив» (тариф 1 рубль)

ПОЛЕЗНАЯ ТАБЛИЦА / долговая нагрузка:

	банк 1	банк 2	банк 3	банк 4
«испорченная» кредитная история:	-	-	-	ОК
- не более 1-й/2-х «А»... за Н последние месяцев	-	-	ОК	-
- минимальный период «без просрочки» З месяцев	-	-	-	ОК
- доп. условие на погашение текущей просрочки	-	-	ОК	-
- исключение» участника сделки «брачником»				ОК
- возможность «погашения» записи о долге в БКИ по «банку которого нет» (АСВ)	ОК	ОК	ОК	ОК
	ОК	ОК	ОК	ОК
долговые обязательства:	-	-	-	ОК
- не учитывать долги по кредитным картам	-	-	-	ОК
- не учитывать / «критерии» долгов по МФО	-	-	ОК	ОК
- не учитывать «просрочки» по картам (погашенные)	ОК	ОК	ОК	ОК
- возможность разобраться в просрочках 60+/90+/120+ и не учитывать их...	ОК	ОК	ОК	ОК
- долги по ФССП:				
* доп. условие погашения к сделке в сумме__р.				
* «природа» долгов ФССП				
* долги по ЖКХ у заемщика / связанных лиц	-	ОК	-	ОК

ПОЛЕЗНАЯ ТАБЛИЦА / данные о доходах

	банк 1	банк 2	банк 3	банк 4
«формат дохода»				
- доход от бизнеса «отца» с участием в сделке заемщиком «сына»	-	-	ОК	ОК
- «самозанятый» заявитель («бьюти», «риэлтор» и тд.)	-	-	-	ОК
- «несколько точек» на разные юр.лица	-	-	ОК	-
- выписка по личным счетам как альтернатива «стандарт оборотам»	-	ОК	-	ОК
- доход от «аренды менее 12 мес»	-	ОК	-	ОК
- доход от «будущей аренды»	ОК	-	ОК	ОК
- расчет кредита от доходов нескольких лиц	ОК	-	-	ОК

ПОЛЕЗНАЯ ТАБЛИЦА / сделка и сервисы

	банк 1	банк 2	банк 3	банк 4
документационная часть:	-	-	ОК	-
- без ВДК (в ряде регионов МФЦ не выдает такой документ) * <i>пример ниже</i>	-	-	-	ОК
- без бумажного отчета на одобрение сделки	-	-	ОК	-
- электронная регистрация сделки (возможно за «0» руб.)				ОК
- справка о погашении выдается ДНЕМ погашения	ОК	ОК	ОК	ОК
	ОК	ОК	ОК	ОК
«связанные лица» в сделке:	-	ОК	-	ОК
- возможность проведения сделки между «связанными лицами»	-	-	-	ОК
- сделка между «родственниками»	-	-	ОК	ОК
- сделка по «доверенности»	ОК	ОК	ОК	ОК
- учет долгов «связанного участник сделки»	ОК	ОК	ОК	ОК
- сделка с участием резидента РФ и без РФ паспорта	-	-	-	ОК

ПРИМЕРЫ «ЛЯПОВ»

Соответствие информации «действительности»:

Дата			Сведения о приеме на работу, и об увольнении (с указанием на статью,	о переводах на другую раб причин и со ссылкой пункт закона)
число	месяц	год		
	2		3	
10	10	2015	Принят менеджером в ООО "Бригадир" ИНН 64151145	
10	10	2015	Уволен по собственному желанию в соответствии с 77 п. 3	
06	06	2017	Принят на должность водителя-экскаватор в ИП "А..."	



КСЕРОКОПИИ ТК....

Запись о текущей занятости почему-то **СИНЯЯ...**



Еще вариант:

Трудовая книжка по форме от 2017г., а запись о трудоустройстве с 2015г.....

Соответствие информации «действительности»/подлог данных:

Клиент уверяет что:

- Сдает свою квартиру в аренду и это основной доход
- Сдает с 2018 года за 62 000р/мес
- Приносит «договор» аренды где указано, что оплата идет на счет №_____

Что видим по документам:

- Квартира – студия 20 кв.м.
- БЕЗ ремонта (новостройка)
- Фотографии свежего состояния квартиры (отчет)
- Выписки по такому номера счета НЕТ
- Ставка аренды «такой уютной студии» вряд ли 62 т.р./мес.

РЕЗУЛЬТАТ:

- ОТКАЗ
или
- Не учитывается данный «источник дохода»

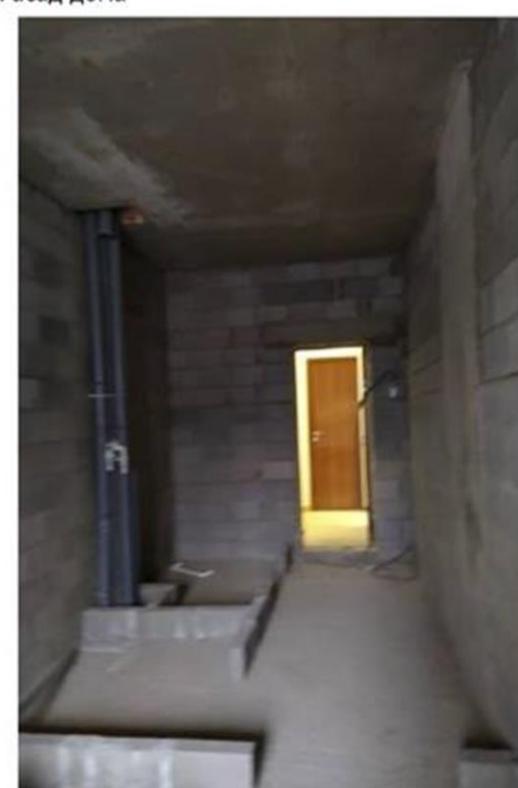
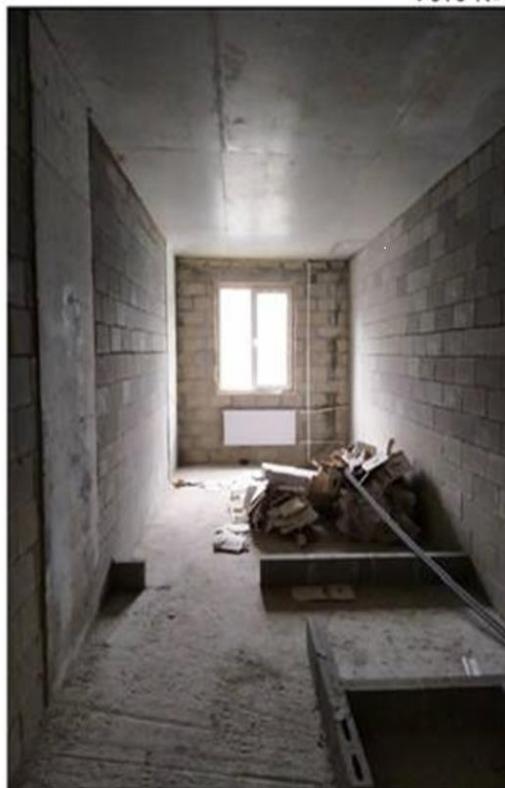


Фото №2 и 3 – Помещение

Соответствие информации «действительности»/подлог данных:

КЕЙС номер 1:

Клиент заявляет что он «Зам.Генерального» (так в документах указал.....)

Мы с вами смотрим эту заявку и что ВИДИМ:

- это третий «Зам.Генерального» из этой компании за последние 2 месяца (при том оэин и тот же партнер)
- при прозвоне данному клиенту - он НЕ знает о втором и третьем Заместителе
- В СПАРК указано что компания состоит из 1 человека / только Генеральный директор

Статус – ОТКАЗ и м.б. «в серый список»

КЕЙС номер 2:

Клиент заявляет что он получает доход от сдачи квартиры в аренду (1 комнатная квартира) 26 000 руб / месяц. Да все ОК, это реально,

Однако, смотрим документы клиента и **ВИДИМ, ЧТО:**

- он указал в анкете (и прописка в паспорте) что сам живет по этому адресу в этой квартире
- у клиента 2 маленьких ребенка, которые тоже прописаны в этой квартире и в заявлении на кредит указаны как проживают там

ВОПРОС: как можно получать доход от сдачи ЦЕЛИКОМ квартиры в аренду, если клиент сам указал что он с ДЕТЬМИ в ней живет....

Планируемые и ожидаемые изменения в законодательстве 2021

Важно учесть в работе риэлтора и брокера

ВАЖНО УЧИТЫВАТЬ В Т.Ч.:

- **меняющееся законодательство**
- **тренды рынка и новые сервисы**
- **подходы банков к оценке клиентов на кредит**
- **«подводные камни» кредитных опций**
- **альтернативы «прямым» кредитным программам**
- **работа с КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ постоянно**

- **меняющееся законодательство и программы**

ИЗМЕНЕНИЯ в закон о БКИ 2021*

- сокращает **срок хранения** кредитной истории **до 7 лет**
- формирование «**Квалифицированного БКИ**» (не менее :
(будут также оказывать дополнительные услуги по предоставлению сведений среднемесячных платежей физлиц, имеющих текущую КИ)
- системно значимые кредитные организации **с 2021 года** должны будут передавать информацию **не менее чем в два бюро** кредитных историй
- граждане смогут вносить изменения в запись БКИ:
 - при некорректной записи путем подачи искового заявления в суд и
 - при наличии объективных причин:
 - А. фактическое отсутствие обязательств, зафиксированных БКИ (если гражданин не оформлял кредит);
 - В. полное или частичное несоответствие информации действительности.

* ФЗ от 31.07.2020 № 302-ФЗ вносит изменения в закон "О кредитных историях", которые вступают в силу с 01.01.2021г.

ИЗМЕНЕНИЯ в Семейный кодекс, работу коллекторов и регистрацию прав на недвижимость (проект) 2021*

- Запрос со стороны ФРС (при подаче документов по сделке) информации в органах ЗАГС о статусе «наличие зарегистрированного брака» у сторон сделки
- Ответственность супругов по ЛЮБЫМ долгам одного из супругов, возникших в период брака
- Передача коллекторам долгов по ЖКХ населения

СОЦИАЛЬНЫЕ ОПЦИИ 2021г.:



- Изменится МРОТ -
новый **12 792р.**

(сейчас 12 130р.)



- В субъектах федерации данная величины может быть повышена на основании стоимости местной «потребительской корзины»

ЧТО ЭТО ОЗНАЧАЕТ:



- Вслед за МРОТ повышаются социальные пособия, которые привязываются к этой величине.



- **ВНИМАТЕЛЬНО** смотреть будем документы о доходах от работы по найму с января 2021г. (**2 НДФЛ...**)



- Ставим **«галочку» о формате занятости:** неполный рабочий день, работа «на часть ставки», работа «не по найму» (например ГПХ договор)

«ТРУДОВЫЕ КНИЖКИ» * :

1. **С 01.01.2020г.** в РФ вступил в силу пакет законов об **«электронной трудовой»**.
Работодатели начнут передавать в ПФ сведения о трудовой деятельности и стаже каждого работника в онлайн-режим
2. граждане, которые начнут «официально» работать **с 1 января 2021 года, не будут** иметь возможности получить **бумажную трудовую книжку***

ВАЖНО: данные в ТК о периоде занятости клиента должны соответствовать форме ТК (период ведения в действие таковой)

СОЦИАЛЬНЫЕ ОПЦИИ с 2021г.

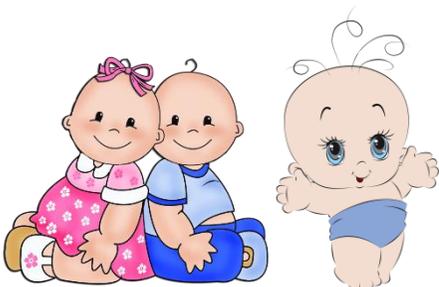


на первого ребенка **485 282 руб.**
(рожден с 1 января 2020г.)



«+ 150 000 руб.»
при рождении
второго ребенка с
1 января 2020г.

или «641 282 руб.»
на двоих детей, если
первый родился
до 1 января 2020г.



«+ 450 000 руб.» на третьего ребенка (157-ФЗ)
семьям, в которых с 01.01.2019г. по 31.12.2022г.
родился 3-й и последующие дети

ИТОГО: более 1 миллиона руб. + РЕГИОНАЛЬНЫЙ МСК при «ЖИЛОЙ ипотеке»!

НАЛОГ на ДОХОДЫ ф.л.



15% с суммы доходов превышающей 5 000 000р.



Налог **на доходы по вкладам** в банках
(сумма вкладов свыше 1 000 000р.)

Налоговая база = превышение суммы доходов в виде %%-ов, полученных в течение налогового периода по всем вкладам в банках, над суммой процентов, рассчитанной как произведение одного миллиона рублей и ключевой ставки ЦБ РФ, действующей на первое число налогового периода.

Налог будет уплачиваться физическими лицами на основании полученных от налоговых органов уведомлений в срок не позднее 1 декабря по аналогии с имущественными налогами (ФЗ от 01.04.2020 N 102-ФЗ).

Исключения составляют:

1. Вклады в рублях %% ставка по которым в течение всего налогового периода не превышает 1%

ОЧЕРЕДНОЙ ЭТАП «Цифровизации нотариата»

(в полной мере к реализации с 2021г.)

(* по материалам Нотариальной Палаты РФ и ФЗ №480 от 28.12.2019г.)



НОВЫЙ ЭТАП ЦИФРОВИЗАЦИИ НОТАРИАТА



НОТАРИАЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В УДАЛЕННОМ ФОРМАТЕ

Совершение исполнительных надписей

Принятие средств на депозитный счет нотариуса

Принятие на хранение электронных документов

Обеспечение доказательств в Интернете

Свидетельствование верности перевода

Передача электронных документов другим лицам

Получение выписки из Реестра уведомлений
о залоге движимого имущества

Не подразумевают
проверки соответствия
воли и
волеизъявления
заявителя



Ускоряет и упрощает
получение
квалифицированной
правовой помощи



Актуально для жителей труднодоступных и
малонаселенных районов страны, а также
позволяет обратиться к нотариусу в другом
часовом поясе



НОВЫЙ ЭТАП ЦИФРОВИЗАЦИИ НОТАРИАТА

Новый закон о «**Цифровом нотариате**» с 2020г. позволяет **получить в электронной форме такие услуги**, как:

- свидетельствование верности перевода документов с одного языка на другой;
- передача документов от одних физических и юридических лиц другим;
- принятие денег в депозит;
- взыскание** денег или истребование имущества от должника (задолженности) в беспорном порядке **по исполнительной надписи** нотариуса;
- депонирование нотариусом безналичных денежных средств или бездокументарных ценных бумаг;
- выдача выписки из реестра уведомлений о залоге движимого имущества
- обеспечивается возможность представления сведений **об открытии наследственного дела** с использованием сети "Интернет"
- нотариус может принять документы не только в бумажном, но и в электронном виде
- материалы будут храниться в **Единой информационной системе нотариата**.



Закон также позволяет совершать **дистанционные сделки с участием нескольких нотариусов (1)**

(1) это может быть удобно и нужно, когда лица, заключающие сделку, находятся далеко друг от друга, например, **в разных регионах**



НОВЫЙ ЭТАП ЦИФРОВИЗАЦИИ НОТАРИАТА

- ✦ **Федеральная нотариальная палата** сможет предоставлять сведения **об открытии наследственного дела с помощью интернета** по запросу
- У нотариуса появляется право **устанавливать личность гражданина с помощью Единой биометрической** системы / **БЕЗ удостоверения личности**
- Также нотариусы могут получать из информационной системы Пенсионного фонда **сведения о СНИЛС граждан**
- ✦ **ФНС** предоставит сведения о **банковских счетах и вкладах наследодателя** (эти данные нужны для ведения наследственных дел)
- ❖ нотариус может принять документы не только в бумажном, но и в электронном виде
- ❖ материалы будут храниться в **Единой информационной системе нотариата**



НОВЫЙ ЭТАП ЦИФРОВИЗАЦИИ НОТАРИАТА

ВАЖНО:

Сделки, удостоверяемые двумя и более нотариусами
(ст. Статья 53.1.)

- Сделка может быть удостоверена двумя и более нотариусами, если в совершении такой сделки **участвуют два и более лица без их совместного присутствия**
- **Выбор нотариусов**, участвующих в удостоверении таких сделок, осуществляется **участниками таких сделок** непосредственно
- При удостоверении договора об отчуждении объектов недвижимого имущества двумя и более нотариусами, **хотя бы один из нотариусов**, участвующих в совершении нотариального действия, должен осуществлять свою деятельность **в субъекте** Российской Федерации, **в котором находится недвижимое имущество**, являющееся предметом такого договора

Нотариус 1



Нотариус 2



Нотариус 3

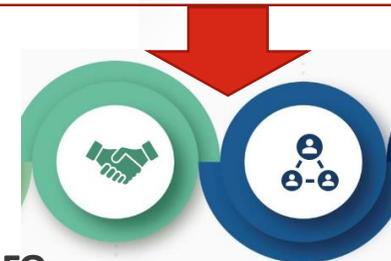


Клиент 1

Клиент 2

Клиент 3

один объект и разные регионы



ИТОГО:

Договор, заключенный как в письменной форме путем составления одного документа



НОВЫЙ ЭТАП ЦИФРОВИЗАЦИИ НОТАРИАТА

ВАЖНО:

Сделки, удостоверяемые двумя и более нотариусами

(ст. Статья 53.1.)

Нотариальное удостоверение сделки двумя и более нотариусами производится **в следующем порядке:**

- I. проект сделки создается нотариусами в электронной форме посредством единой информационной системы нотариата в соответствии с условиями, согласованными участниками сделки;
- II. **каждый участник сделки в присутствии нотариуса подписывает экземпляр сделки в электронной форме** простой электронной подписью, требования к которой установлены статьей 44.2 «Основ законодательства о нотариате», и экземпляр сделки на бумажном носителе, который остается в делах нотариальной конторы;
- III. неизменность текста сделки в электронной форме обеспечивается средствами единой информационной системы нотариата;
- IV. экземпляр сделки в электронной форме с совершенной удостоверительной надписью подписывается удостоверившими ее нотариусами их квалифицированными электронными подписями и хранится в единой информационной системе нотариата;
- V. **удостоверенная сделка регистрируется в реестре нотариальных действий**, совершенных удаленно, и сделок, удостоверенных двумя и более нотариусами, единой информационной системы нотариата.



Договор, удостоверенный двумя и более нотариусами в порядке, предусмотренном настоящей статьей, **считается договором, заключенным в письменной форме путем составления одного документа,** подписанного сторонами

Мы в соц. сетях:



Чтобы подписаться на нас в **Instagram** – зайдите в настройки приложения и отсканируйте визитку из презентации



Всегда на связи с Вами!



vk.com/nfi24



facebook.com/ipoteka24.ru



[@fabrikaipoteki](https://t.me/fabrikaipoteki)



www.youtube.com
Национальная Фабрика Ипотеки





Программы и специальные опции от Национальной Фабрики Ипотеки

в одном клике от Вас!

Ставки СНИЖЕНЫ! Осенние условия по кредитам

 **ПОКУПКА КВАРТИРЫ**
от **8,20%** ГОДОВЫХ

 **КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ** 
от **10,49%** ГОДОВЫХ

 **РАССМАТРИВАЕМ**
РАЗНЫЕ ТИПЫ ДОХОДА И
КРЕДИТНЫЕ ИСТОРИИ



С какой недвижимостью мы работаем:



- Готовая КВАРТИРА (где есть собственность)



- ТАУНХАУС (статус «квартира» с землей)



- Апартаменты



- Коммерческая недвижимость («стрит ритэйл»: Москва и С-Петербург)



- выкуп ПОСЛЕДНЕЙ комнаты/доли в квартире (покупка)

Кто наши Клиенты:



- работники по найму (справка 2НДФЛ / или справка 2НДФЛ + «по форме банка»)



- владельцы бизнеса
- предприниматели (ИП)



- самостоятельно занятые граждане



- **все типы данных о доходах**
- заявительная форма (по «2-м документам»)
- кому нужны **срочно крупные суммы** денег

Цели кредита:



1). целевая покупка жилья:

- купить квартиру, апартаменты, коммерческую недвижимость
- выкупить последнюю комнату или долю в квартире
- использовать материнский капитал
- использовать жилищную субсидию



Цели кредита:



2). кредит на разные цели «под залог недвижимости» (кроме залога комнаты)



- развитие бизнеса / франшиза
- покупка товара, оборудования и т.д.
- купить любую новостройку (в том числе без первого взноса)
- купить коммерческое помещение
- ремонт и благоустройство
- строительство дачи / дома / покупка земли
- купить домик в СНТ
- обучение / лечение
- любые иные цели

Продукт «Консолидация кредитов»

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- возможность **объединить несколько кредитов – в ОДИН и дешевле**
- нет необходимости погашать действующие кредиты до сделки
- **все формы** подтверждения **дохода / и по 2-м документам** тоже

ПРИМЕР:

у клиента **было:**

1 потреб 500 тыс.р. по ставке 24%
1 потреб 300 тыс.р. по ставке 19%
долг по карте 100 тыс.р. под 22%

Итого у клиента было:

Дорогих кредитов на 900 тыс.р. и
3 **платежа на сумму 45 тыс.р./мес**



у клиента **стало:**

1 кредит «зalog» и
сумма может быть больше 900 тыс.р.,
ставка от 10,49%
и **ОДИН платеж всего лишь около 10 тыс.р./мес**

Партнер – получил вознаграждение по сделке



СКИДКИ по %% ставкам для ряда клиентов:

- **Получателям средств материнского (семейного) капитала** (как федерального, так и регионального)
- Молодым семьям (до 35 лет)
- Многодетным семьям
- Получателям средств **любой жилищной субсидии**
- Работникам сферы **образования и медицины**
- Заявителям, которые получили **«Красный (с отличием) диплом»** ВУЗа РФ
- Предпринимателям
- По заявкам от партнеров – **участников Гильдий / Ассоциаций**



Преимущества работы с нами



- **МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ** сделки
- **высокий %% ОДОБРЕНИЯ** клиентов и объектов
- **возраст заемщика до 75 лет** (на дату окончания КД)
- рассматриваем клиента **по анкетам любых банков**



- рассматриваем **любой тип дохода** клиента (включая ИП и «самозанятые»)
- практически **любые перепланировки** и квартиры на 1-ом этаже
- **лояльное отношение к «Кредитной истории»** клиента
- **согласование цены в Договоре купли-продажи**
- **решение о кредите «онлайн»** / в день обращения



- принимает **материнский капитал и субсидии**
- сделки **по доверенности** (покупка) / сделки **между родственниками**
- нет требований к микрозаймам
- кредитруем выкуп последней комнаты/доли в квартире
- **залог недвижимости 3-х лиц**



- **электронная регистрация сделок (от 1 дня)**
- **БЕСПЛАТНЫЕ семинары** для партнеров

С оформлением сделки в городах офисов/ «точек продаж» НФИ в: Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Уфе, Нижнем Новгороде, Самаре, Саратове, Новосибирске, Челябинске, Тюмени, Омске, Красноярске, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Перми, Воронеже, Оренбурге, Сочи, Волгограде *:

- | | | | | | |
|----------------|---------------------|----------------|--------------------|----------------|------------------|
| • Красноярск | • Владимир | • Батайск | (Респ. | • Самара | области |
| • Сочи | • Белгород | • Магнитогорск | Башкортостан) | • Томск | • иные |
| • Оренбург | • Пермь | • Кемерово | • Октябрьский | • Миасс | населенные |
| • Новороссийск | • Тюмень | • Брянск | • Нефтекамск | • Таганрог | пункты (рядом с |
| • Тула | • Нижний Тагил | • Набережные | • Салават | • Новочеркасск | городами офисов |
| • Тверь | • Каменск-Уральский | Челны | • Туймазы | • Ульяновск | <u>НФИ</u> , |
| • Калуга | • Магнитогорск | • Нижнекамск | • Энгельс | • Пенза | утвержденные в |
| • Рязань | • Геленджик | • Альметьевск | • Псков | • Иркутск | списке продуктов |
| • Воронеж | • Анапа | • Sterлитамак | • Великий Новгород | • города | (подробности в |
| • Ярославль | | • Благовещенск | | Московской | офисах НФИ)) |



* - список постоянно пополняется новыми городами;
- сделка может оформляться в любой из «точек продаж» НФИ

- **Специализированный оператор российского ипотечного рынка**
- **Создан на базе Группы Компаний «РЕГИОН» <http://www.region.ru/business/nfi/>**
- **Формирует на собственном балансе крупные пулы ипотечных закладных, в том числе с целью последующих сделок секьюритизации**
- **Реализует цифровой сервис: онлайн и электронные технологии для партнеров и клиентов**
- **Обеспечивает единую платформу сервиса: от кредитной заявки до рефинансирования/секьюритизации пулов**



Группа Компаний РЕГИОН - стабильная многопрофильная группа (инвестиционно-банковские услуги, управление активами, торговые операции, услуги на рынке капитала, брокерское обслуживание, специализированный депозитарий).

Рейтинги компаний группы:



S&P Global

долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги «B-/B», прогноз «стабильный»



ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

«А++» – наивысший уровень надежности
«А+» – очень высокий уровень надежности и качества услуг
«ruAA», прогноз стабильный, рейтинг надежности (долгосрочной кредитоспособности)



ПАРТАД

«AAA» – максимально высокая надежность (ПАРТАД)

Мы в соц. сетях:



Чтобы подписаться на нас в **Instagram** – зайдите в настройки приложения и отсканируйте визитку из презентации



Всегда на связи с Вами!



vk.com/nfi24



facebook.com/ipoteka24.ru



[@fabrikaipoteki](https://t.me/fabrikaipoteki)



www.youtube.com
Национальная Фабрика Ипотеки



Приглашаем к сотрудничеству!

8 800 550 36 00
+7 495-252-10-25

Блок партнерской работы:

b2b@ipoteka24.ru

