

УРОК 7

Первоначальный взнос и источники

Модуль 3. Деньги и схемы покупки

Цель урока

Показать агенту, из чего формируется первоначальный взнос и какие источники могут быть использованы при покупке недвижимости.

После этого урока агент должен:

- понимать роль первоначального взноса в сделке
- знать основные источники первоначального взноса
- корректно объяснять клиенту доступные варианты
- не создавать иллюзий там, где есть ограничения

Роль первоначального взноса

Первоначальный взнос - это обязательная часть большинства сделок с ипотекой.

Он влияет на:

- возможность одобрения ипотеки
- перечень доступных банков
- условия кредитования
- выбор жилого комплекса

Минимальный размер первоначального взноса устанавливается банками и застройщиками и не является универсальным.

Собственные средства

Собственные средства клиента - основной и самый понятный источник первоначального взноса.

К собственным средствам относятся:

- накопления
- средства от продажи другого имущества
- подаренные или переведённые средства

Агенту важно:

- уточнять реальный объём средств
- понимать, свободны ли эти деньги
- учитывать сроки их использования

Материнский капитал

Материнский капитал может использоваться:

- в качестве части первоначального взноса
- для уменьшения суммы кредита

Агент обязан уточнить:

- использовался ли материнский капитал ранее
- доступный остаток
- подходит ли выбранный жилой комплекс под использование материнского капитала

Использование материнского капитала накладывает дополнительные требования и сроки, которые необходимо заранее проговаривать клиенту.

Субсидии и государственные программы

В отдельных случаях первоначальный взнос может быть частично сформирован за счёт:

- государственных субсидий
- региональных программ поддержки
- специальных условий от застройщика

Агент:

- уточняет наличие таких программ
- проверяет условия участия
- объясняет клиенту ограничения

Субсидии не являются универсальным решением и применяются не во всех проектах.

Участие инвестора

В некоторых жилых комплексах возможны сделки:

- без первоначального взноса
- с частичным первоначальным взносом

Если у клиента нет возможности внести первоначальный взнос самостоятельно, может привлекаться инвестор.

Инвестор:

- предоставляет средства для первоначального взноса
- участвует только на этапе покупки
- не является собственником объекта

Инвесторские расходы составляют 5 процентов от суммы, которую вносит инвестор.

Что важно учитывать при работе с инвестором

Агент обязан:

- заранее объяснить клиенту стоимость участия инвестора
- проговорить ограничения по таким сделкам
- учитывать риски и требования застройщика и банка

Работа с инвестором возможна только при соблюдении всех условий проекта и стандартов КВАРТАЛ.

Что агент не делает

Агент не:

- обещает одобрение сделки без первоначального взноса
- гарантирует участие инвестора
- скрывает дополнительные расходы
- подаёт такие схемы как «простое решение»

Все условия проговариваются честно и заранее.

Критерий правильной работы агента

Работа с первоначальным взносом выстроена корректно, если:

- источник средств понятен и подтверждён
- клиент понимает ограничения
- дополнительные расходы проговорены
- выбранная схема соответствует возможностям клиента

Главное правило Урока 7

Первоначальный взнос - это не формальность, а основа финансовой модели сделки.

Честная работа с источниками средств защищает агента и клиента.

Далее важно разобраться, как работают сделки без первоначального взноса и с частичным первоначальным взносом, а также какие ограничения и риски они несут.

УРОК 8

Сделки без первоначального взноса и с ЧПВ

Модуль 3. Деньги и схемы покупки

Цель урока

Показать агенту, как устроены сделки без первоначального взноса и с частичным первоначальным взносом.

Научить корректно объяснять клиенту финансовую и банковскую логику таких схем, а также связанные с ними риски и ограничения.

После этого урока агент должен:

- понимать, за счёт чего реализуются схемы без ПВ
- отличать фактическую стоимость объекта от банковской логики
- знать, где используется эскроу, а где СБР
- уметь честно объяснять клиенту риски

Общая логика сделок без ПВ и с ЧПВ

Сделки без первоначального взноса не являются стандартными.

Важно понимать:

- стоимость квартиры для клиента не увеличивается
- меняется логика расчётов для банка
- банку необходимо видеть формальное выполнение условий программы

Первоначальный взнос в таких схемах не исчезает, а временно обеспечивается иным способом.

Формирование схемы для банка

Банку необходимо, чтобы:

- были соблюдены требования ипотечной программы
- первоначальный взнос был подтверждён
- расчёты прошли в установленном формате

Для этого в сделке могут использоваться временные средства, которые размещаются только на период регистрации сделки.

Формат расчётов в зависимости от типа сделки

Сделка по ДДУ

(дом на этапе строительства)

Если дом не введён в эксплуатацию и сделка проходит

по договору участия в долевом строительстве (ДДУ), используется эскроу-счёт.

В этом случае:

- банк анализирует наполнение эскроу-счёта
- сумма на счёте должна включать первоначальный взнос
- на период регистрации ДДУ могут использоваться временные средства

Сделка по договору купли-продажи

(дом введён в эксплуатацию)

Если дом готов и введён в эксплуатацию, сделка проходит по договору купли-продажи.

В этом случае:

- используется система безопасных расчётов (СБР)
- эскроу-счёт не применяется
- банк анализирует расчёты через СБР

Роль инвестора

В ряде сделок без ПВ или с ЧПВ используется инвестор.

Инвестор:

- временно предоставляет свои средства
- использует их на период регистрации ДДУ или перехода права собственности
- получает средства обратно после завершения регистрационных действий

Инвестор не является стороной сделки и не становится собственником объекта.

Инвестор получает вознаграждение за предоставление средств.

Инвесторские расходы составляют 5 процентов от суммы, которую инвестор предоставляет.

Сделки без инвестора

В отдельных жилых комплексах застройщик:

- использует собственные средства
- размещает их на эскроу-счёте или в рамках СБР
- не привлекает стороннего инвестора
- не взимает дополнительную комиссию

Такие условия:

- не являются стандартными
- действуют не во всех проектах
- требуют обязательного предварительного уточнения у застройщика

Риск камеральной проверки

Сделки без ПВ и с ЧПВ находятся в зоне повышенного внимания банков.

При камеральной проверке банк анализирует:

- источники средств
- корректность схемы
- соответствие условиям ипотечной программы

При выявлении нарушений банк вправе:

- пересчитать процентную ставку
- применить общие условия кредитования
- отменить субсидированную ипотеку

Эти риски агент обязан заранее проговаривать клиенту.

Что агент обязан проговорить клиенту

Клиент должен чётко понимать:

- что цена квартиры для него не меняется
- что схема влияет на банковскую часть сделки
- какой формат расчётов используется
- зачем применяются временные средства
- какие риски существуют при проверке

Объяснение должно быть честным и спокойным.

Что агент не делает

Агент не:

- подаёт схемы без ПВ как простое или безопасное решение
- скрывает использование временных средств
- обещает сохранение льготной ставки
- минимизирует или игнорирует риски
- уговаривает клиента идти на такую схему

Критерий правильной работы агента

Работа со схемами без ПВ и с ЧПВ выстроена корректно, если:

- клиент понимает финансовую и банковскую логику
- риски проговорены заранее
- дополнительные расходы известны
- решение принято осознанно

Главное правило Урока 8

Сделки без первоначального взноса
не меняют цену объекта для клиента,
но усложняют финансовую модель и требования банка.

Далее важно научиться считать финансовую модель сделки, чтобы видеть реальную нагрузку, переплату и последствия выбранной схемы.

УРОК 9

Финансовая модель сделки

Модуль 3. Деньги и схемы покупки

Цель урока

Научить агента понимать и объяснять клиенту полную финансовую модель сделки, а не отдельные цифры.

Показать, из чего складывается реальная стоимость покупки и какие обязательства возникают помимо цены объекта.

После этого урока агент должен:

- видеть сделку целиком
- учитывать все обязательные и возможные расходы
- понимать механику процентных ставок и лимитов
- уметь спокойно и честно объяснять клиенту финансовую нагрузку

Что такое финансовая модель сделки

Финансовая модель сделки это совокупность всех денежных параметров покупки.

Она включает:

- стоимость объекта
- первоначальный взнос
- сумму кредита
- процентную ставку и логику её изменения
- срок кредитования
- дополнительные и сопутствующие расходы

Любая цифра без связи с остальными параметрами даёт искажённое понимание сделки.

Стоимость квартиры

Стоимость квартиры:

- фиксируется договором
- не меняется в процессе сделки
- соответствует цене застройщика

Агент КВАРТАЛ продаёт объект по цене застройщика.

Наценки и дополнительные комиссии для клиента отсутствуют.

Первоначальный взнос

Первоначальный взнос:

- уменьшает сумму кредита
- влияет на условия ипотеки
- влияет на размер ежемесячного платежа

При схемах без ПВ или с ЧПВ агент обязан объяснять, что отсутствие собственных средств не означает отсутствие расходов.

Сумма кредита

Сумма кредита формируется исходя из:

- стоимости объекта
- размера первоначального взноса
- выбранной схемы покупки

Чем выше сумма кредита:

- тем выше ежемесячный платёж
- тем больше итоговая переплата

Процентная ставка

Процентная ставка важна не только по размеру, но и по сроку её действия и логике изменения.

Снижение ставки на период строительства

В отдельных жилых комплексах ставка может быть снижена:

- на период строительства дома
- до момента ввода дома в эксплуатацию

После завершения строительства применяется базовая ставка банка. Ежемесячный платёж увеличивается.

Снижение ставки на определённый период

Возможны программы, при которых:

- ставка снижена на фиксированный срок
- например на один, два или несколько лет

По окончании льготного периода применяется ставка, предусмотренная договором с банком.

Платёж пересчитывается.

Субсидированная ипотека

Субсидированная ипотека означает, что:

- ставка устанавливается ниже базовой за счёт субсидирования
- условия определяются конкретной программой и договором с банком

Субсидированная ставка может:

- действовать на весь срок кредитования
- действовать на определённый срок, после чего применяется другая ставка, предусмотренная договором

Фиксированная субсидированная ставка действует при соблюдении заёмщиком условий договора с банком.

При нарушении условий банк вправе пересмотреть процентную ставку.

Гибридная процентная ставка

Если клиент оформляет ипотеку сверх лимита, установленного государственной программой:

- в пределах лимита применяется субсидированная ставка
- на сумму сверх лимита применяется стандартная ставка банка

Фактически кредит делится на две части.

Ежемесячный платёж формируется с учётом обеих ставок.

Агент обязан объяснять клиенту, что ставка по кредиту в этом случае не является единой.

Выбор между скидкой и сниженной ставкой

В отдельных жилых комплексах застройщик может предоставлять клиенту право выбора:

- либо скидка на стоимость квартиры
- либо сниженная процентная ставка на определённый период

Эти условия, как правило, не применяются одновременно.

Агент:

- показывает клиенту оба сценария
- объясняет влияние скидки на сумму кредита
- объясняет влияние ставки на ежемесячный платёж

Источник информации по программам

Все ипотечные программы, акции и специальные условия:

- уточняются напрямую у менеджеров застройщика
- могут отличаться в разных жилых комплексах
- могут меняться в зависимости от стадии проекта

Агент не опирается на предположения или прошлый опыт по другим объектам. Условия всегда подтверждаются перед предложением клиенту.

Срок кредита влияет:

- на размер ежемесячного платежа
- на общую сумму переплаты

Увеличение срока снижает платёж,
но увеличивает итоговую стоимость кредита.

Дополнительные расходы при покупке

Помимо стоимости квартиры в сделке возникают дополнительные расходы,
которые агент обязан учитывать и проговаривать заранее.

Расходы при схемах без первоначального взноса

В сделках без ПВ возможны:

- расходы на участие инвестора

Инвестор временно предоставляет средства под процент.
Эти расходы включаются в финансовую модель сделки.

Страхование

Страхование объекта

Является обязательным требованием банка.

Страхование жизни

Оформляется по желанию клиента.

Большинство банков снижает процентную ставку примерно на один процент при наличии страхования жизни.

Расходы при использовании СБР

При сделках по договору купли продажи используется система безопасных расчётов СБР.

Использование СБР может включать:

- оплату услуг СБР
- дополнительные банковские комиссии

Государственные пошлины

При ДДУ:

- государственная пошлина за регистрацию ДДУ
- государственная пошлина за последующую регистрацию права собственности

При договоре купли продажи:

- государственная пошлина за регистрацию перехода права собственности

Эти расходы обязательны и не зависят от банка или ипотечной программы.

Дополнительные платные услуги банков

Банки могут предлагать:

- дополнительные страховые продукты
- сервис электронной регистрации
- платные услуги для упрощения подачи документов

Выбор таких услуг остаётся за клиентом.

Расчёт ежемесячного платежа

Клиенты часто спрашивают, какой будет ежемесячный платёж по ипотеке.

Для первичного расчёта допустимо использовать онлайн ипотечный калькулятор.

Для расчёта используются:

- стоимость объекта
- размер первоначального взноса
- процентная ставка
- срок кредитования

Онлайн калькулятор даёт ориентировочный результат и не заменяет финальный расчёт банка.

Принцип работы КВАРТАЛ

Важно зафиксировать:

- услуги агента и платформы КВАРТАЛ оплачивает застройщик
- агент не берёт комиссию с клиента
- стоимость объекта для клиента не увеличивается
- объект продаётся по цене застройщика
- все акции и специальные предложения транслируются клиенту напрямую

Что агент обязан проговорить клиенту

Клиент должен понимать:

- из чего складывается стоимость сделки
- какие расходы обязательны
- какие расходы возможны дополнительно
- как ставка и лимиты влияют на платёж
- что услуги агента оплачивает застройщик

Что агент не делает

Агент не:

- показывает только минимальный платёж
- скрывает дополнительные расходы
- упрощает финансовую модель
- обещает самый выгодный вариант

Критерий правильной работы агента

Финансовая модель выстроена корректно, если:

- клиент понимает все элементы сделки
- видит полную картину расходов
- принимает решение осознанно
- не сталкивается с неожиданными тратами

Главное правило Урока 9

Хорошая сделка это не минимальный платёж.

Хорошая сделка это прозрачная и понятная финансовая модель.

Далее важно научиться вести клиента в процессе,
от первого разговора до принятия решения и выхода на сделку.

ОШИБКИ МОДУЛЯ 3

Деньги и схемы покупки

Данный блок предназначен для фиксации типовых ошибок агентов при работе с финансовой моделью сделки, ипотекой и расчётами.

1. Ориентация только на ежемесячный платёж

Агент:

- показывает клиенту минимальный платёж
- не объясняет, из чего он складывается
- не проговаривает, как платёж меняется со временем

Последствия:

- клиент принимает решение, не понимая полной нагрузки
- возникают вопросы и недоверие на следующих этапах сделки

2. Отсутствие полной финансовой модели

Агент:

- называет цену квартиры без дополнительных расходов
- не учитывает страховки, госпошлины, услуги СБР
- не проговаривает возможные расходы при схемах без ПВ

Последствия:

- клиент сталкивается с неожиданными тратами
- агент теряет доверие
- сделка осложняется или срывается

3. Неправильное объяснение субсидированной ипотеки

Агент:

- говорит, что ставка всегда фиксированная
- не уточняет срок действия субсидированной ставки
- не опирается на условия конкретной программы

Последствия:

- клиент рассчитывает на одни условия
- по факту получает другие
- возникает конфликт и недоверие

4. Игнорирование лимитов государственных программ

Агент:

- не объясняет лимиты госпрограмм
- не проговаривает деление кредита на части
- называет одну среднюю ставку

Последствия:

- клиент не понимает итоговый платёж
- возникает ощущение, что условия «изменились»

5. Обещание условий без подтверждения

Агент:

- использует прошлый опыт по другим ЖК
- не уточняет условия у менеджера застройщика
- транслирует акции и ставки «на словах»

Последствия:

- условия оказываются неактуальными
- агент выглядит непрофессионально
- возникают репутационные риски

6. Соккрытие или упрощение схем без первоначального взноса

Агент:

- говорит, что сделка «без ПВ»
- не объясняет роль инвестора
- не проговаривает дополнительные расходы

Последствия:

- клиент считает, что покупка полностью бесплатна
- на этапе сделки появляется сопротивление

7. Неправильная работа с онлайн-калькуляторами

Агент:

- выдаёт расчёт калькулятора за точный
- не уточняет, что расчёт ориентировочный
- не объясняет разницу с финальным расчётом банка

Последствия:

- клиент ожидает конкретные цифры
- при одобрении возникает разочарование

8. Отсутствие фиксации расходов клиента

Агент:

- не проговаривает расходы заранее
- не фиксирует их письменно или в переписке
- надеется «объяснить потом»

Последствия:

- клиент воспринимает расходы как неожиданность
- доверие к агенту снижается

9. Попытка выглядеть выгоднее за счёт реальности

Агент:

- обещает «самые выгодные условия»
- сглаживает риски
- упрощает сложные моменты

Последствия:

- краткосрочный эффект
- долгосрочная потеря доверия

РЕЗЮМЕ МОДУЛЯ 3

Деньги и схемы покупки

Модуль 3 формирует у агента понимание финансовой стороны сделки как единой системы, а не набора отдельных цифр.

Агент после прохождения модуля должен понимать, что:

- цена квартиры не равна стоимости сделки
- минимальный платёж не отражает реальную финансовую нагрузку
- ипотека всегда состоит из условий, сроков, ограничений и дополнительных расходов

Ключевые выводы модуля

1. Финансовая модель сделки включает:
 - стоимость объекта
 - первоначальный взнос
 - сумму кредита
 - процентную ставку и логику её изменения
 - срок кредитования
 - все дополнительные расходы
2. Процентная ставка оценивается:
 - не только по размеру
 - но и по сроку действия
 - и по условиям изменения
3. Государственные и субсидированные программы:
 - имеют лимиты
 - могут действовать на весь срок или на определённый период
 - требуют точного объяснения клиенту
4. Схемы без первоначального взноса:
 - не означают отсутствие расходов
 - всегда требуют проговаривания роли инвестора и дополнительных затрат
5. Все условия:
 - подтверждаются у менеджеров застройщика
 - не берутся из прошлого опыта
 - не передаются «на словах»

Роль агента в Модуле 3

Агент:

- не продаёт цифры
- не обещает «самые выгодные условия»
- не скрывает расходы
- не упрощает сложные схемы

Задача агента - объяснить клиенту реальную финансовую картину сделки и помочь принять осознанное решение.

Результат для клиента

Клиент:

- понимает, за что и сколько платит
- заранее знает все обязательные расходы
- не сталкивается с неожиданными тратами
- принимает решение спокойно и уверенно

Главное правило Модуля 3

Прозрачная финансовая модель = доверие клиента = стабильная сделка