

Названы самые вредные кредиты, которые могут разорить

Кредит – полезный и популярный финансовый инструмент. Он позволяет осуществить задуманное (приобрести дорогую вещь, автомобиль или недвижимость, оплатить образование) или решить насущную проблему (купить квартиру, машину или технику вместо сломавшейся). Всегда ли оформление кредита целесообразно? Не окажется ли взятый кредит непосильным грузом? Помимо оценки своей платежеспособности (в т.ч. долговой нагрузки), целесообразности и своевременности приобретения долговых обязательств, необходимо обращать внимание на признаки невыгодных кредитных предложений. О том, какие кредиты могут стать непосильным грузом, рассказала в [интервью "Прайм"](#) эксперт Центра финансовой грамотности НИФИ Минфина России Ольга Дайнеко.

1. Кредит за 15 минут (микрофинансовые организации, кредитные союзы, ломбарды и т.п.). Минимальный пакет документов, лояльность к оценке кредитной истории и быстрое оформление не должны стать весомыми аргументами для оформления займа. Процентная ставка гарантированно будет высокой, а условия кредитования-невыгодными. Разумнее потратить чуть больше времени на выбор и оформление кредитного продукта в банке.

2. Оформление кредита в торговой точке. Кредитный консультант/брокер, предлагающий кредит на товары торговой сети отправляет заявки сразу в несколько банков и МФО, чтобы иметь большой шанс одобрения по кредитной заявке. Его цель-выдать клиенту кредит. Нередко предложение может оказаться слишком дорогим и за выбранный товар придется заплатить втридорога. Желание купить что-то понравившееся немедленно может навредить не только семейному бюджету, но и отразиться на кредитной истории, поскольку все заявки на кредитование будут в ней отражены. Напрямую на кредитный рейтинг это не оказывает негативного влияния, но в дальнейшем при оформлении кредита в банке может быть проанализировано по-разному.

3. Оформлять кредит под залог личного имущества. Случается, что требуется приличная денежная сумма, одобрение по которой легче получить с условием предоставления имущества в обеспечение обязательств (залог). Процентная ставка в этом случае хоть и ниже, чем в необеспеченном залогом кредите, но есть и негативные стороны:

- нельзя распорядиться своим имуществом, переданным под залог до момента погашения кредита;
- есть риск в случае проблем с выплатами не только нарастить долги, но и потерять свое имущество (залоговая стоимость часто ниже рыночной).

4. Потребительский кредит вместо ипотеки. В некоторых ситуациях заемщик не хочет оформлять ипотеку: кредитными деньгами планирует оплачивать только небольшую часть стоимости жилья и не хочет обременения недвижимости. Не секрет, что потребительское кредитование не только дороже, но и лишает владельца приобретенного жилья получить налоговые вычеты. Также плохое решение-взять потребительский кредит на первоначальный взнос. При двойной долговой нагрузке выше риск финансового шока.

5. Брать ипотеку на минимальный срок. Не нужно переоценивать свои возможности: непредвиденные обстоятельства и неотложные незапланированные расходы могут изменить текущую платежеспособность. Разумнее выбрать более долгий срок кредитования с более низким платежом, чтобы не случилось ситуации, когда ипотека лишит денег на самое необходимое, а сами выплаты-в финансовый кошмар. Рассчитаться

побыстрее можно частичными досрочными погашениями, что уменьшит и сам срок кредитования и отразится на понижении стоимости ипотечного страхования недвижимости.

6. Брать кредит на инвестиционные продукты. Суть инвестирования-сохранить и, по возможности, приумножить вложенные средства. Однако не все финансовые стратегии инвестирования гарантируют успех. Для инвестиций лучше использовать собственные средства. Нужно учитывать, что может сложиться ситуация, когда значимую долю дохода/весь доход съедят проценты по кредиту. В худшем случае и вовсе оказаться в минусе, нарастив долги.

7. Субсидирование от застройщика. Застройщики нередко для привлечения покупателей жилой недвижимости объявляют «аттракционы неслыханной щедрости»- готовы платить за покупателя банку. Предложение обычно имеет временные рамки (первые 1-3 года ставка нулевая или очень низкая, а позднее-по рыночной ипотечной ставке). Цена квартиры по такому предложению выше рыночной стоимости, первоначальный взнос также больше. Кроме того, не редко эти предложения распространяются на менее ликвидные объекты (удаленность социальной и транспортной инфраструктуры, близость к промышленным объектам и т.п.) и продать потом быстро такую квартиру по заявленной цене очень сложно (первоначальное завышение цены не позволит ей подорожать в ближайшие годы).