

**Шакиртянова Лилия Наилевна**

учитель

МБОУ «СОШ №3 п.г.т. Актюбинский»

Азнакаевского муниципального района

с. Актюбинский, Республика Татарстан

## **РАЗРАБОТКА ВНЕУРОЧНОГО ЗАНЯТИЯ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ «БЕРЕМ ИПОТЕКУ»**

***Аннотация:** в статье представлен сценарий урока в 11 классе. Автором описана цель занятия: формирование и воспитание финансовой грамотности. Внеурочное занятие представлено в виде ролевой игры в ходе которого ученики осваивают новые знания.*

***Ключевые слова:** финансовая грамотность, внеурочное занятие, ипотека.*

Тема урока: «Берем ипотеку»

Цель:

1. Формирование представления об ипотеке.
2. Развитие понятийной базы и алгоритма взятия ипотеки.
3. Воспитание финансовой грамотности.

Оборудование: карточки, словари, ссылки <https://www.raiffeisen.ru/wiki/kak-oformit-ipoteku/>.

Вид работы: групповая, ролевая игра.

Ход урока:

1. Вступительное слово учителя.

Учиться быть финансово грамотным сейчас очень актуально, ибо время требует от человека умения разбираться в вопросах, связанных с деньгами. Мы живем в цифровом пространстве, а оно нацелено на потребление. Какой он, финансово грамотный человек? Он умеет ориентироваться в финансовой информации, знает и разбирается в финансовых услугах, умеет принимать грамотные финансовые решения, знает свои права и умеет их защищать, умеет зарабатывать и сохранять деньги, грамотно использует финансовые инструменты для создания капитала.

2. Вызов. Ученикам предлагается решить кейс: «Молодой человек работает, у него есть некоторые сбережения, он хочет купить квартиру и жить самостоятельно. Родители не против и готовы помочь материально сыну. Но денег на покупку квартиры все равно не хватает. Что делать?» Цель поставлена. Определяем задачи. Что предпримет молодой человек? (звучат предположения учеников. Задача учителя – подвести учеников к мысли, что оптимальный вариант – получить ипотеку).

Определяем алгоритм действий:

1. Подача заявки на ипотеку. Как подать заявку на ипотеку?
2. Поиск квартиры. Как и с чего начать поиск квартиры?
3. Обращение в агентство недвижимости.

Ребята, решая эти задачи, молодой человек столкнется с понятиями *ипотека*, *ипотечный брокер*, *риелтор*, *агентство недвижимости*. Определим, что обозначают данные понятия. (Следует работа со словарями и ключевыми словами в определениях).

*Ипотека* – это кредит на покупку жилья, который выдается банком под залог покупаемой недвижимости. Оформляя ипотеку, вы берете у банка деньги в долг, как при обычном кредите, а затем в течение оговоренного срока возвращаете их с процентами. Гарантией возврата денег в этом случае выступает купленный вами объект недвижимости, который остается в залоге у банка до полного погашения вами ипотечного кредита.

*Ипотечный брокер* – это посредник между банком и лицом, желающим взять кредит на приобретение жилья. Он консультирует клиента по размерам, срокам и основным условиям займа, помогает подготовить необходимые документы и подобрать наиболее выгодные программы кредитования.

*Риелтор* – специалист по сделкам с недвижимостью. В его задачи входит: общение с клиентами, работа с документами и базами предложений, показ квартир, ведение деловых переговоров по телефону и лично, организация сделок и их оформление. Главная цель деятельности риелтора – заключение сделки с недвижимостью, с учетом задач, поставленных его клиентом.

*Агентство недвижимости* – компания, предлагающая клиентам услуги по покупке, продаже и аренде недвижимости.

### 3. Осмысление.

Ролевая игра.

1. Определение ролей: брокер, риелтор, представитель банк, покупатель (молодой человек) и продавец квартиры.

2. Ознакомление с функциями брокера, риелтора, банка. (Раздаточный материал. Следует работа с текстом, выделение ключевых слов, определение функций).

3. Презентация ролей (ученики рассказывают о себе, согласно выбранной роли).

*Зачем нужен ипотечный брокер?*

Если вы планируете покупку квартиры в ипотеку, скорей всего, уже столкнулись с проблемой выбора лучшей ипотечной программы и сложностями в сборе документов. Разобраться во всем этом самостоятельно действительно сложно. Более того, нередко люди совершают ошибки, в результате которых получают отказ от банка. Поиски подходящей ипотеки, сбор справок и ожидание решения приходится начинать с нуля. Для людей, далеких от рынка недвижимости, существует простое решение.

*Чем поможет ипотечный брокер?*

Ипотечный брокер. Давайте представим, что вы – занятой человек, и просто не имеете времени на поиск оптимальной программы ипотечного кредитования. Или вы уже выбрали несколько предложений, но все они вызывают некоторые сомнения. А, может, вы вообще никогда не занимались покупкой недвижимости, и все эти проценты и расчеты для вас – «темный лес».

*Как работает ипотечный брокер?*

Итак, вы решили – нужен ипотечный брокер и обратились к специалисту. Что происходит дальше? От вас потребуются честные ответы на множество вопросов, также на консультацию брокер может попросить взять с собой те или иные документы.

При первом посещении специалист должен выяснить:

- вашу финансовую ситуацию и кредитоспособность;
- сведения о вашем трудоустройстве (где вы работаете, как долго, есть ли риск увольнения в обозримом будущем и т. д.);
- наличие уже имеющихся кредитных обязательств;
- возможность привлечения созаемщиков;
- ваши пожелания, т.е. какое жилье вы хотите получить и т. д.

Кроме того, кредитный брокер проверит вашу кредитную историю, убедится, что вам, в принципе, могут предоставить кредит. Если существуют какие-то критически важные проблемы, вы об этом узнаете, и получите советы, как можно улучшить ситуацию.

Что должен далее выполнить специалист:

- выбрать для вас программу, максимально соответствующую вашим пожеланиям, требованиям и возможностям;
- помочь собрать и составить документы таким образом, чтобы максимально повысить ваши шансы на одобрение кредита. Это может – быть привлечение созаемщиков, грамотное оформление справок, составление заявления и т. д.

Собрать все документы и оформить ипотечное досье:

- паспорт – ваш и ваших поручителей или созаемщиков (если они будут);
- копия трудовой книжки или трудовой договор;
- справка о доходах.

Далее ипотечный брокер лично передает пакет документов и составленное досье в выбранный банк. Вам остается только ждать решения, которое в случае помощи специалиста почти всегда оказывается положительным.

Как только будет принято положительное решение по вашему вопросу, ипотечный консультант связывается с вами, а также помогает оформить страховку, получить документы на приобретаемое жилье в оценочной компании.

Когда нужен ипотечный брокер.

Как вы уже поняли, ипотечный брокер – это просто квалифицированный посредник между вами, человеком, желающим оформить ипотечный кредит, и банком. Он прекрасно ориентируется на рынке банковских услуг вашего региона,

знает все «подводные камни» рынка недвижимости. От него вы всегда своевременно сможете получить исчерпывающую информацию о размерах займа, сроках его выплат, основных условиях и штрафных санкциях в случае нарушения вами условий предоставления ипотеки.

*Что входит в услуги риелтора.*

Основная задача специалиста – действительно – подбор вариантов для продажи различных вариантов недвижимости. После того как варианты подобраны и готовы к продаже, необходимо найти покупателя на каждый объект.

В задачи риелтора входит взаимодействие с покупателем, подбор вариантов исходя из пожеланий, и организация сделки:

- организация показов недвижимости для заинтересованной стороны;
- проработка схемы – «цепочки сделки», переговоры с покупателем и с продавцом по отдельности и совместно.

Также в обязанности риелтора входит проверка документов на недвижимость и оформление сделки.

Получается, что несмотря на стандартный рабочий алгоритм действий, риелтор должен владеть разнообразными знаниями как в сфере недвижимости, так и в юридической и экономической сфере: у каждой сделки свои индивидуальные особенности.

Риелтор поможет:

- выяснить инфраструктуру района;
- объяснит, в чём заключаются особенности планировки;
- поможет собрать документы;
- решит вопросы, касающиеся юридической чистоты сделки;
- поможет разобраться и с психологией продавца, иногда это оказывается особенно важным.

В любом случае риелтор должен не допускать конфликтов, находить для любого клиента подходящие слова, проявлять терпение.

Он проводит серьёзную аналитическую работу, анализируя рынок недвижимости и цены на нём; работает с базами данных, проверяя сведения, в них представленные, на достоверность, и внося в них соответствующие корректировки. Эта работа начинается с телефонных звонков, которые позволяют выявить уже проданные объекты.

Обязанности риелтора. Риелтор должен:

- разбираться в юриспруденции, в аспектах, связанных с недвижимостью;
- хорошо знать законодательство;
- уметь правильно заполнять документы.

Плохие качества. Ещё одна важная обязанность риелтора – сохранение тайны сделки от третьих лиц. В процессе её заключения специалист должен поддерживать конфиденциальность и не распространять данные об объекте недвижимости, или информацию о клиенте.

Обычно риелтору доверяются определённые документы, и он несёт ответственность за их сохранность.

Результат деятельности риелтора – найти вариант, как можно более полно устраивающий покупателя и продавца, а также помочь все это правильно оформить и передать.

*Функции банка.*

*Оценка.*

Банки не проводят фиктивные сделки, поэтому нельзя просто прописать в договоре любую цифру стоимости жилья. Эту цифру указывает оценщик. Некоторые банки предлагают услугу оценки в рамках ипотеки, в остальных покупатель должен самостоятельно заказать в независимой компании экспертную оценку стоимости жилья. На конечную цифру повлияет состояние квартиры, ее расположение, этажность здания и многие другие факторы. Результатом оценки станет заключение, которое предоставляется в банк.

Обратите внимание, что банк не оплачивает полную стоимость жилья. Он обеспечивает до 85% от оценочной стоимости, остальная сумма вносится в качестве *первоначального взноса*.

### *Одобрение* квартиры банком.

Квартира должна нравиться не только покупателю, но и банку. Кредитные организации отказываются от сделок с неликвидной недвижимостью. Это значит, что выбранное жилье должно соответствовать нормам жилого помещения.

Квартира должна быть подключена к коммунальным службам (электричество, водопровод, центральное отопление).

Дом, где расположена квартира, не должен быть ветхим.

Такие требования связаны с тем, что в случае невозможности выплаты ипотеки заемщиком, банк должен будет продать недвижимость, чтобы окупить расходы. Ветхое здание и, тем более, дома под снос сложно продать новому жильцу.

Также банк проверяет жилье на возможные сложности с передачей в собственность. К примеру, наличие долгов по коммунальным услугам или прописанные несовершеннолетние дети или другие лица, которые в будущем могут опротестовать договор купли-продажи. В случае, если после проверки подобных казусов не выявится, банк начинает следующий этап сотрудничества.

Стандартный *список документов* такой:

- паспорт – ваш и ваших поручителей или созаемщиков (если они будут);
- копия трудовой книжки или трудовой договор, а также справка о доходах;
- отчет об оценке недвижимости, которую вы покупаете, кадастровый и технический паспорта;
- паспорт продавца и документы, которые подтверждают его права на недвижимость.

### *Кредитный договор.*

Подписание кредитного договора становится основным этапом. С этого момента за банком и заемщиком закрепляются определенные права и обязанности. Кредитный договор закрепляет сотрудничество между сторонами. Остальные этапы пройдут достаточно быстро.

### *Получение средств.*

В зависимости от условий кредитного договора, деньги могут быть переведены на счет владельца или оставлены в депозитной ячейке.

### *Государственная регистрация и оформление ипотеки.*

После оформления договора купли-продажи жилье должно перейти в собственность нового владельца. Этот статус подтверждается регистрацией жилья. Результатом процедуры станет документ о праве собственности. Так как ипотека – это чаще всего кредит в залог приобретаемой недвижимости, то документ о праве собственности может взять на хранение банк в качестве гаранта возврата средств. Процедура государственной регистрации длится до 1 месяца.

### *Страхование.*

Недвижимость, приобретаемая в ипотеку, подлежит обязательному страхованию. Это обязательное условие банка, которое гарантирует, что в случае порчи недвижимости банк сможет вернуть свои средства. Также некоторые банки могут выдвигать требование о страховании жизни заемщика и созаемщиков, как дополнительные гарантии.

Процедура страхования не обязательно следует после регистрации жилья на нового владельца. Этот этап можно перенести и на более ранний срок. К примеру, сразу после оформления кредитного договора. Некоторые банки предлагают клиентам скидки при оформлении страховки через их организацию.

### *Дальнейшие действия.*

Дальнейшие действия ипотечника заключаются в соблюдении кредитного договора с банком. Это значит, что необходимо вовремя вносить очередные платежи для погашения ипотеки. Что касается жилья, то вселиться в квартиру можно сразу же после оформления прав собственности.

После ознакомления с ролями участники проигрывают ситуацию по плану:

- 1) покупатель обращается в агентство недвижимости, затем к ипотечному брокеру, затем к риелтору, вместе с ним обращается к продавцу;
  - 2) банк оценивает квартиру;
  - 3) риелтор выводит покупателя и продавца на сделку;
  - 4) банк оформляет документы.
4. Ход игры.

После ознакомления с ролями участники проигрывают ситуацию по плану:

– покупатель обращается в агентство недвижимости, затем идет к ипотечному брокеру, затем к риелтору, вместе с ним обращается к продавцу;

– банк оценивает квартиру.;

– риелтор выводит покупателя и продавца на сделку;

– банк оформляет документы.

– покупатель идет в агентство недвижимости, ему предлагают риелтора, назначают брокера;

– покупатель идет к брокеру, и тот производит необходимые расчеты для получения кредита, а также запрашивает необходимые документы для предоставления их в банки для получения необходимой суммы кредита;

– покупатель встречается с риелтором, называет условия заказа, риелтор предлагает квартиры, соответствующие этим условиям заказа;

– встреча с владельцем квартиры, его презентация квартиры. Согласие покупателя. Дальнейший диалог, касающийся стоимости квартиры, ведет риелтор;

– сделка в банке, подписание всеми сторонами (покупателем и продавцом) необходимых документов.

– рукопожатие.

5. Рефлексия.

6. Подведение итогов.