smi2go.ru

И ипотеку рефинансировали, и долги закрыли, и деньги на руки получили: опыт “ЛионКредит”

Тематика: **Экономика и финансы**
Статьи и исследования

Дата публикации: 1.12.2022

Дата мероприятия / события: 29.11.2022

г. Москва

Рассказываем, как помогли клиентке не только уменьшить ставку по взятой 7 лет назад ипотеке, но и закрыть несколько дорогих кредитов, а также получить сумму наличными.

Рассказываем, как помогли клиентке не только уменьшить ставку по взятой 7 лет назад ипотеке, но и закрыть несколько дорогих кредитов, а также получить сумму наличными.

А как все хорошо начиналось

История нашей новой клиентки – яркий пример того, что использовать кредитные деньги нужно рационально. Помните: кредиты должны облегчать жизнь, а не усложнять.

Изначально все было спланировано четко:

в 2015 году оформлена ипотека на 25 лет под 13.5% – на тот период вполне нормальная ставка;

параллельно взят потребительский кредит на обустройство жизни в новой квартире;

зарплатный банк выдал на льготных условиях кредитную карту с лимитом 400 тысяч рублей которую было решено держать как заначку на крайний случай.

Поначалу все шло хорошо. Кредиты гасились, кредитка не трогалась. Но потом случился финансовый форс-мажор, срочно понадобились деньги – и карта была обналичена под 40% годовых. В результате ежемесячный платеж стал забирать львиную долю не самой высокой зарплаты госслужащей. В таком режиме наша клиентка живет уже больше года - и ситуация лучше не становится. Да, зарплату подняли – но денег на жизнь все равно почти не остается. В поисках решения проблемы женщина обратилась к нам.

Методично решаем проблему

Проанализировав ситуацию клиентки, пришли к выводу, что оптимальным вариантом будет рефинансирование ипотеки с объединением ее с другими кредитами. К тому же сейчас можно было попробовать получить более интересную ставку по ипотеке.

Просчитываем финансовые возможности клиентки, вероятные условия рефинансирования – и приходим к выводу, что можно еще получить некоторую сумму наличными. Предлагаем такую схему женщине – она соглашается, потому что как раз были нужны наличные на завершение ремонта, а с высокой закредитованностью откладывать не получалось.

Запрашиваем все необходимые документы, параллельно отбираем подходящий вариант рефинансирования. Определили 2 наиболее подходящие программы: одна с “идеальными” условиями, вторая немного уступает, принимаем ее как резервный вариант.

После андеррайтинга всех документов отправляем 2 заявки – и получаем положительное решение по обеим. Выбираем предложение с более выгодными условиями: сумма 3.3 млн рублей под 10.2% годовых. Сопровождаем

клиента до регистрации нового ипотечного договора в Росреестре. Задача выполнена полностью.

Итог для клиента:

уменьшена ставка по ипотеке на 3.3%;

погашены прочие более дорогие кредиты;

получены деньги наличными на завершение ремонта.

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/148347/