

Бизнес-тренер Ирина  
ГУДКИНА

Особенности психологии  
ипотечного заемщика

# Социальные страхи

- страх за здоровье своих близких
- страх возможной войны
- страх перед преступностью
- страх бедности
- страх некоторых животных
- страх возможных неблагоприятных изменений в личной жизни
- страх перед начальством
- кладбище
- страх перед болезнями
- страх перед публичными выступлениями

# Страхи близких социальных контактов

- Страх одиночества
- Страх слияния с другим человеком

# Страхи руководства и подчинения

- Страх начальника
- Страх ответственности

# Страхи оценок

- Страх негативной оценки

Боязнь осуждения со стороны окружающих (на первый план выходит не результат, а реакция окружения)

- Страх невнимания со стороны других людей

# Страхи успехов и неудач

- Страх неудачи

а) Страх получить отказ, из-за которого некоторые люди не просят других людей им помочь,

б) Страх бедности, из-за которого люди копят деньги, отказывая себе во всем, а когда решаются тратить, то время уже упущено.

в) Страх не суметь заплатить долги, из-за которого люди не берут кредит, упуская выгодные возможности, в то время как накопленные сбережения «съедает» инфляция.

- Страх успеха

# Пословицы о том, кто берет в долг

- Долг платежом красен
- Долг нагишом платят
- Долг платежом красен, но отдавать почему-то не хочется
- Долг платежом страшен
- Долг процентом красен
- Долг утюгом страшен
- Шутить шути, а долги плати
- Долг есть тягостное бремя, отнимает сон и время

# Пословицы о том, кто дает в долг

- Лучше много долгов, чем ветер в карманах
- Долги помнит не тот, кто берет, а тот, кто дает
- В долг давать – под гору метать, а в долг брать – с земли поднимать
- Хочешь заиметь врага – дай в долг
  
- В долгах – не деньги, а в снопах – не хлеб



# Почему люди не берут в долг:

- И так хватает денег - **43%**
- Стесняются - **25%**
- Боятся подвести и не отдать в срок - **16%**
- Другое - **15%**

# Работа со страхами

- Концентрироваться на своих сильных сторонах
- Рисую в сознании оптимистичные варианты развития событий, составлять список действий по их реализации
- Рассматривать пессимистичные варианты, используя логику, составляя план противодействия им
- Учитывать, что страх – это способ, при помощи которого организм отвечает на новый или сильный раздражитель.
- Знать особенности своих страхов, уметь их осознавать и разработать методы их преодоления

# Возражения, вызванные страхами

- Ипотека - это дорого
- Ипотека - это долго
- Отдавать придется много
- Я переплачу
- Я не справлюсь
- Квартиру могут отобрать
- Я не смогу прекратить это тогда, когда захочу

# Переплата

- Я переплачу

- Да, и такое мнение существует. Действительно, когда читаешь договор, возникает такое ощущение. Цифры – вещь упрямая. И при этом дорожают со скоростью инфляции и лет через десять стоимость того жилья, которое вы взяли в кредит сравняется с той суммой, которую вы за него заплатили.

# Дороговизна

- Ипотека – это дорого
- Да, покупка недвижимости – дорогое приобретение. И каждый решает сам – арендовать или купить. И при этом, если у Вас есть хотя бы 30% от стоимости квартиры на первый взнос, то ежемесячный платеж по займу сравняется с тем, который вы отдаете за аренду

# Почему вы занимаете деньги?

- Хочется сделать покупку побыстрее - **53%**
- Не могу купить нужную вещь без кредита - **31%**
- Не могу себе в чем-то отказать - **13%**
- Другое - **3%**