

Одна квартира  
на подъезд!



## Кредит на дом, где Вы – единственный хозяин.

С кредитом от Банка «УРАЛСИБ» Вы можете превратить мечту о своем доме в реальность уже сегодня.

Узнайте подробности у наших консультантов по телефону  
**8-800-200-55-20** (звонок по России бесплатный).  
Или на сайте [www.uralsib.ru](http://www.uralsib.ru)



Ипотека: требования  
к залог

26

Кредит: скорость  
получения

29

Автострахование:  
купите полис

36

# ИПОТЕКА И КРЕДИТ

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

МАЙ 2008

## Земельная ипотека: кредиты будущего?





Ради наших **кредитов**  
даже большие захотят  
стать малыми!

**Кредиты для малого  
и среднего бизнеса**



**(495) 787 33 34**  
[www.psbank.ru](http://www.psbank.ru)

 **Промсвязьбанк**

Подробную информацию об условиях предоставления, использования и возврата кредита, наличии и размере штрафов и пени, требованиях к заемщикам и прочих условиях предоставления кредитов Вы можете узнать в Контакт-центре по телефону (495) 787 3334 и на сайте [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru). ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251 от 28 сентября 2007 года | на правах рекламы

# Ключевой выбор!

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 03.10.2002 г.  
Сбербанк России ОАО. Реклама

-  Ипотечный кредит
-  Кредит «Молодая семья»
-  Кредит на недвижимость



Основан в 1841 году

**СБЕРБАНК  
РОССИИ**

## Жилищные кредиты

Подробности о жилищных кредитах  
Сбербанка России - во всех отделениях банка,  
по телефонам: (495) 238-92-43, (495) 335-50-47,  
(495) 651-25-10, (495) 719-06-91, (495) 133-31-51,  
(495) 427-90-01 и на сайте [www.sbrf.ru](http://www.sbrf.ru)

**Сбербанк России. Просто. Профессионально.**





Мы знаем, что накопить деньги на свой дом очень сложно. Именно поэтому Банк Москвы первый, кто предлагает Вам беспрецедентный продукт для российского рынка жилищного кредитования — ипотеку в японских иенах от 6% годовых\*. Ипотечные кредиты стали еще более доступными и позволят Вам рассмотреть более выгодные варианты жилья. Мы предлагаем кредиты на срок до 30 лет. Теперь каждый может позволить себе собственный дом с ипотечным кредитом Банка Москвы.



# Банк Москвы

Банк Вам в помощь

по истечении 6 месяцев пользования кредитом — без уплаты комиссии. Минимальный размер взноса: 2000 долл. США\*\* для Москвы, 850 долл. США\*\* для регионов. Неустойка за нарушение заемщиком обязательств по возврату кредита и/или уплате начисленных за пользование кредитом процентов составляет 0,1% за каждый день просрочки от суммы просроченной задолженности по кредиту и начисленных процентов за кредит за период с даты возникновения просроченной задолженности по дату ее погашения заемщиком включительно, но не менее 20 (двадцати) долл. США\*\*. Банк Москвы предоставляет кредит в случае, если потенциальный заемщик удовлетворяет требованиям Банка и предоставил полный пакет необходимых документов.

\*\* Эквивалент в валюте кредита.

Дополнительная информация в отделениях Банка, на сайте [www.mmbank.ru](http://www.mmbank.ru) и по тел. (495) 925-8000.

ОАО «Банк Москвы»





14



26



30

## СОДЕРЖАНИЕ

|                               |           |                                          |                                                    |    |
|-------------------------------|-----------|------------------------------------------|----------------------------------------------------|----|
| <b>События</b>                | <b>3</b>  | <b>Девелопмент</b>                       | <b>Кредиты бизнесу</b>                             |    |
|                               |           | Новостройка.                             | Офис как квартира                                  | 40 |
| <b>Вопрос-ответ</b>           | <b>8</b>  | Банк. Кредит                             | <b>Инвестиции</b>                                  |    |
|                               |           |                                          | Фонды фондов. Инструмент для осторожных инвесторов | 44 |
| <b>Блиц</b>                   |           | <b>Ипотека</b>                           | <b>Интеркредит</b>                                 |    |
| Страхование вне закона.       |           | Ломбардное кредитование: «Двуликий янус» | Испанские вакации                                  | 46 |
| Интервью с Вице-президентом   |           |                                          |                                                    |    |
| ОАО «МДМ-Банк» Анатолием      | <b>10</b> | Ипотека в ассортименте                   | <b>Story</b>                                       |    |
| Владимировичем Крайниковым    |           |                                          | Стучит молоток                                     | 50 |
| <b>Главный вопрос</b>         |           | <b>Закон</b>                             | <b>Гид по ипотеке</b>                              |    |
| Кредитные ценности            | <b>14</b> | Альтруист долга                          |                                                    | 54 |
| Кредитоман: штрихи к портрету | <b>20</b> | <b>Потребительский кредит</b>            | <b>Style</b>                                       |    |
|                               |           | Кредит на пять звезд                     |                                                    | 64 |



40



46



50

# Сбербанк РФ понизил ставки по ипотеке и повысил по автокредитам

Сбербанк России снизил ставки по кредитам на селению на недвижимость, ипотечным кредитам, кредитам на неотложные нужды, по корпоративным кредитам, повысил по автокредитам, говорится в сообщении банка.

Снижены ставки по кредитам на недвижимость в долларах США и евро от 11,5% годовых (ранее от 12% годовых), «Ипотечному кредиту» в долларах США и евро от 11,5% годовых (ранее от 12% годовых), после оформления ипотеки объекта недвижимости в пользу банка от 9,75% годовых (ранее от 11% годовых). Ставка по кредиту «Ипотечный плюс» снижена в долларах США и евро от 11% годовых (ранее от 11,5% годовых), после оформления ипотеки объекта недвижимости в пользу банка от 9,5% годовых (ранее от 10,75% годовых). Размер процентной ставки по этим кредитным программам зависит от срока кредитования, размера первоначального взноса, а также региона.

Ставка по кредиту «На неотложные нужды» в долларах США и евро установлена от 13,5% годовых в зависимости от срока кредитования (ранее от 15,5% годовых). Также снижены ставки по «Корпоративному кредиту» в долларах США и евро. Размер процентной ставки по кредиту устанавливается филиалом банка в зависимости от конъюнктуры денежного рынка региона, срока кредитования, количества используемых услуг банка предприятием-работодателем заемщика, объема поступлений денежных средств на счета предприятия в банке, отмечается в сообщении.

Снижение процентной ставки по этим кредитам выглядит, как попытка Сбербанка не допустить перехода клиентов к конкурентам. Вероятно, с этой же целью были на 0,5% повышены ставки по долгосрочным вкладам физических лиц в рублях и по сберегательным сертификатам.

Кроме того, Сбербанк России изменил процентные ставки по вновь выдаваемым автокредитам в рублях, установив их в зависимости от срока кредитования, размера первоначального взноса собственных средств заемщика и региона: «Автокредит» (покупка нового транспортного средства): в рублях от 9,5% годовых (ранее от 9% годовых); «Автокредит» (покупка подержанного автомобиля): в рублях от 10,5% годовых (ранее от 9,5% годовых).

Интерфакс

**ПРОМИНГРУПП**  
группа компаний

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ИСКРЫ РАДОСТИ**  
г. Москва, СВАО, ул. Искры, вл.3, стр.2.

**КОЛЛЕКЦИЯ МАРОК**  
**БЛАГОПОЛУЧИЯ**

+7(495) 228 0 888  
www.promingroup.com

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». № 3 (5), апрель 2008. Выходит десять раз в год. Главный редактор Софья Ручко, editor@danfermedia.ru. Над номером работали: Ольга Агуреева, Ольга Борисова, Дарья Демянова, Александр Карташов, Олег Колдаев, Эльга Китарёва, Мария Мусекаева, Татьяна Нисина, Софья Ручко, Елена Семёнова, Виталий Соболев, Мария Щербакова. Автор дизайн-макета Андрей Можанов. На обложке фото shutterstock. Тираж 45 000 экз. Цена свободная. Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции не всегда может совпадать с мнением авторов. За точность и достоверность изложенной информации отвечают авторы. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-29036. Отпечатано в ООО «Тверская фабрика печати». Учредитель ООО «Данфер Медиа». Адрес редакции: 119180, Москва, ул. Большая Полянка, 51А/9. Тел./факс: +7(495) 230-34-90, 959-13-87. E-mail: info@danfermedia.ru, сайт: www.ipocred.ru.



# Наш прогноз



Сергей Корсун

## Мировая экономика

Конец марта характеризуется пониманием того, что мировой кризис уже произошел. Теперь лишь остается каждому из участников мировой экономической системы понять, что с этим делать и как дальше себя вести.

Как ни парадоксально это звучит — но та страна, которая наиболее пострадала в кризисе и с которой он, собственно, начался, — США, — продолжает оставаться по сравнению с остальным миром в более выгодной ситуации. Сегодня все (Европа, Япония, Азия) внимательно смотрят на действия экономических институтов Соединенных

Штатов и их результаты, после чего как-то подгоняют свои решения под действия американских властей.

В марте появляются отчеты ведущих банков о прибылях и убытках, тогда же обнародуются экономические прогнозы и отчеты, уже после экстренных мер, принимаемых правительством США. Мнения экономистов расходятся: некоторые считают, что осуществляемые меры, своевременные и достаточные; другие характеризуют их, как запоздалые и недостаточно действенные.

В итоге существующее положение таково: да, действительно налицо рецессия экономики США, которая тянет за собой вниз все экономики ведущих

стран, но глобального кризиса и возможной депрессии вроде бы не случилось, и теперь «нам всем предстоит кропотливая и планомерная работа для возобновления роста экономики».

Прогноз — продолжение снижения ВВП США в 1-м и 2-м кварталах 2008-го г. некоторый небольшой рост ВВП к концу текущего года.

## Ситуация в России

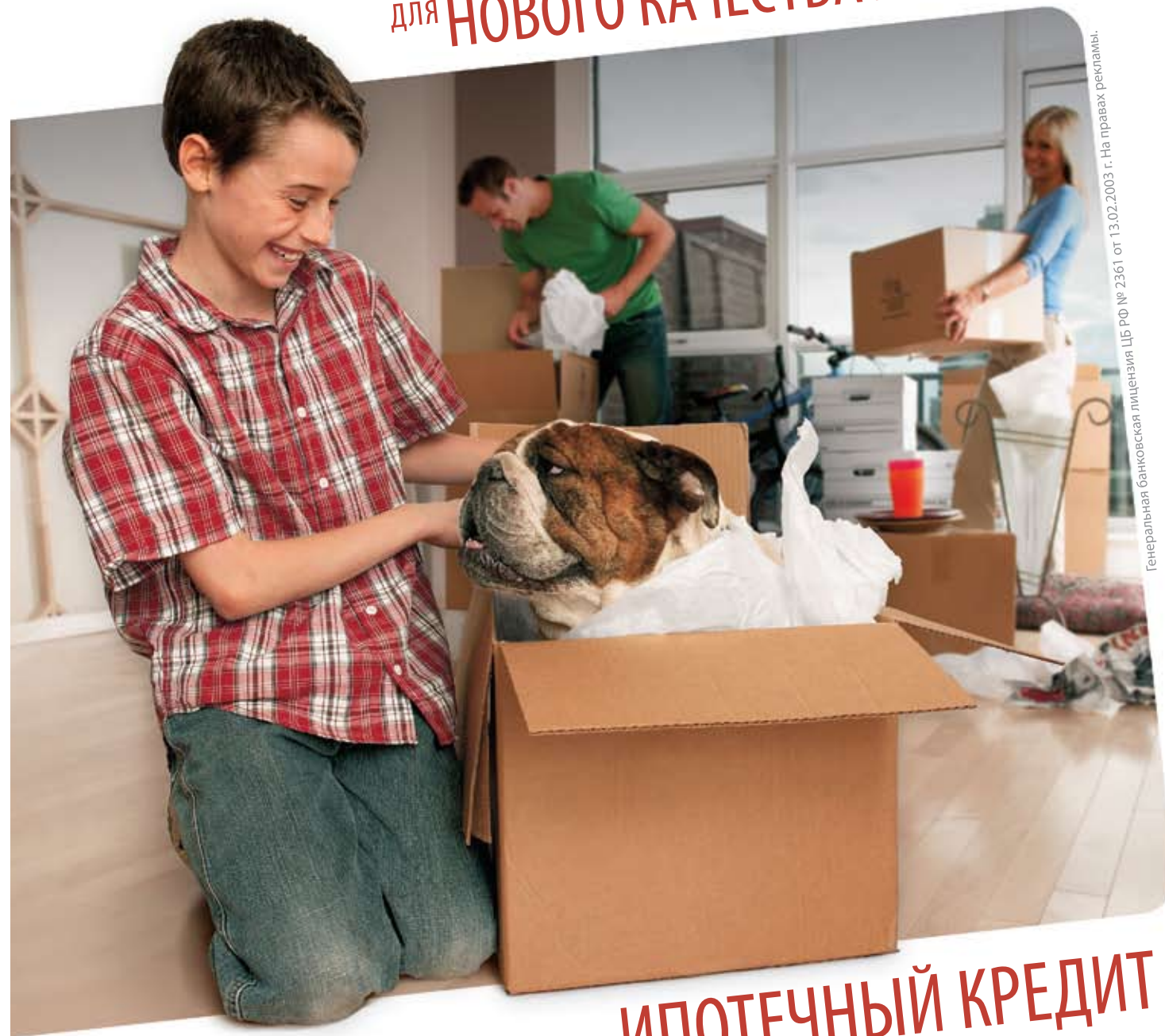
Экономика России напрямую зависит от цен на энергоносители и нефть, в частности. Стремление обезопасить капитал от падения на фондовом рынке вызвало приток спекулятивного капитала на рынок сырья, что в свое время «спровоцировало» экстремальное движение цены на нефть на уровне 110 долл. за баррель. Соответственно, закрепившись на данной отметке, стоимость нефти, по прогнозам экспертов, в ближайший год будет находиться в пределах от 80 до 110 долл. за баррель, вопреки прогнозируемому мировому спаду спроса на нефть и нефтепродукты. Так что, несмотря на падение отечественного фондового рынка, Россия получается даже выигрывает из-за дополнительных доходов от экспорта.

## Валютный рынок

В связи с кризисом в США произошло давление на американскую валюту. Соответственно, доллар снизился по отношению ко всем мировым валютам и к российскому рублю, в частности. Несмотря на продолжающиеся заявления властей США о приверженности политике дорогого доллара, американская валюта в марте достигла новых исторических минимумов к евро и швейцарскому франку. При политике Российского ЦБ и привязанности российского рубля к корзине валют, к середине марта доллар снизился к рублю до уровней 1999 года. Сейчас можно наблюдать техническую коррекцию: доллар немного дорожает к рублю на ММВБ.

Наш прогноз — некоторая стабилизация курса в ближайшие месяцы. И

ПРОСТРАНСТВО —  
для **НОВОГО КАЧЕСТВА ЖИЗНИ**



**ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ**

Жить лучше — вот к чему мы все стремимся.

МДМ-Банк предлагает выгодные условия кредитования для нового качества вашей жизни. Удобство выдачи кредитов и широкий выбор кредитных программ поможет вам при приобретении жилья — как в новостройках, так и на вторичном рынке.

ОАО «МДМ-Банк»

[www.mdmbank.ru](http://www.mdmbank.ru)

☎ 8 800 333 95 00

Звонок по России бесплатный

**МДМ Банк**

Генеральная банковская лицензия ЦБ РФ № 2361 от 13.02.2003 г. На правах рекламы.



# Объем ипотечных кредитов в РФ в 2007 году удвоился



Объем выданных ипотечных жилищных кредитов гражданам составил на 1 января 2008 года 556,392 миллиарда рублей против 263,559 миллиарда на 1 января 2007 года, свидетельствует опубликованная на сайте ЦБ РФ статистика.

Таким образом, объем выданных в России ипотечных кредитов вырос примерно в 2,1 раза.

По данным Центробанка, на 1 января 2008 года в иностранной валюте выдано кредитов в объеме 118,344 миллиарда рублей (против 83,948 миллиарда рублей годом ранее). При этом, в 2007 году средневзвешенная ставка кредитов составила 10,9% при средневзвешенных сроках кредитования 189,3 месяца (около 15 лет).

В рублях на 1 января 2008 года объем выданных ипотечных кредитов составил 438,048 миллиарда рублей (против 179,611 миллиарда рублей). Средневзвешенная ставка кредита составила 12,6%; средневзвешенный срок кредитования – 198,6 месяца (более 16 лет).

На покупку жилья банки выдали кредитов (в иностранной валюте) в объеме 126,147 миллиарда рублей (против 98,659 миллиарда рублей годом ранее). Средневзвешенная ставка составила 11% при средневзвешенном сроке кредитования в 184,6 месяца. Кредит на покупку жилья выдается в отличие от ипотечного, при наличии поручителей, а приобретаемое жилье не становится предметом залога.

Рублевые кредиты на покупку жилья на 1 января 2008 года составили 523,950 миллиарда рублей (против 248,409 миллиарда рублей на 1 января 2007 года). В 2007 году средневзвешенная ставка кредита оказалась на уровне 12,8%, а средневзвешенный срок кредитования – 192,2 месяца.

Общий объем выданных на начало текущего года (в рублях и валюте, включая потребительские – прим. ред.) кредитов превысил 3,559 триллиона рублей против 2,367 триллиона рублей на 1 января 2007 года.

РИА Новости

# Розница от BNP Paribas

Крупнейший банк Франции BNP Paribas намерен начать активную экспансию в Россию. В ближайшее время финансовый холдинг планирует открыть 80 подразделений по всей России. Аналитики называют это решение долгожданным и закономерным и оценивают размер неохваченной банковской розницы в \$80 млрд.

BNP Paribas является одним из крупнейших в Европе и мире. Занимает второе место во Франции (после Societe Generale) и шестое в мире по размеру активов (\$1,23 трлн). По рыночной капитализации и размеру прибыли занимает первое место в Европе.

В России самое пристальное внимание будет уделено Москве и Санкт-Петербургу. Для развития розничного бизнеса BNP создал Cetelem – розничное направление, руководителем которого стал Филипп Дельпаль, экс-глава «Русфинанса». И хотя ЗАО «ПНБ Париба» – российская «дочка» французского холдинга – работает уже почти 10 лет, до сих пор рознице не было уделено такого пристального внимания. Видимо, банк решил поменять отношение к розничному бизнесу в начале 2008 года: в феврале в Москве было открыто три первых отделения банка.

RB.ru

**СлавинвестБанк**  
ВРЕМЯ НОВЫХ СКОРОСТЕЙ!

**БТА** БАНК

# Ипотечное кредитование одни из лучших условий в России

Минимальная ставка  
**9,25% годовых**

Максимальный срок кредита  
**до 25 лет**

Минимальная ставка 9,25% годовых возможна при первом взносе не менее 15% стоимости квартиры в долларах США при подтверждении дохода по форме НДФЛ. Максимальный срок кредитования 25 лет возможен при минимальной ставке 10% годовых в долларах США и 12,25% годовых в рублях РФ. Мораторий на досрочное погашение кредита 12 месяцев. Минимальная сумма для досрочного погашения 1000 долларов США. Комиссии: за ведение ссудного счета – 1% от суммы кредита; за рассмотрение кредитной заявки – 1000 рублей (взимается один раз при подаче заявки на получение кредита); за повторное рассмотрение кредитной заявки – 500 рублей (взимается один раз при повторном рассмотрении заявки на получение кредита). Дополнительные затраты клиента: страхование, оценка недвижимости, оформление сделки. Срок окончания выплаты кредита должен заканчиваться до достижения должником возраста 70 лет.

**8 800 333 82 82**  
звонок бесплатный  
**(495) 363 00 50**  
**www.btabank.ru**

## Миллион от СлавинвестБанка

Банк предлагает новую программу потребительского кредитования «Миллион» – кредит на любые цели под залог недвижимости. Кредит «Миллион» предоставляется сроком на два года под залог любой жилой или коммерческой недвижимости или земельного участка. Валюта кредита – рубли РФ, доллары США, Евро. Процентная ставка от 20% до 23% в зависимости от валюты кредита. Сумма кредитования от 40 000 до 1 000 000 долларов США (эквивалент в рублях РФ, Евро). Основные преимущества кредита – возможность косвенного подтверждения дохода, получение кредита траншами, отсутствие поручителей.

## Mazda банк в России

Mazda рассматривает возможность открытия в России собственного банка. Ранее такое решение приняли концерны Daimler, Toyota, BMW, PSA и Renault-Nissan. Аналитики уверены, что в ближайшем будущем дочерние банки в России откроют все крупные автоконцерны. Открытие в России собственного банка позволит дополнительно увеличить продажи автомобилей. В 2007 году продажи Mazda в России выросли на 57%, (до 50 592 машин). В 2008-м компания рассчитывает увеличить реализацию до 80 тыс., а к 2010-му до 100 тыс. автомобилей. Банк может быть открыт уже в 2009 году.

## Снижение ставок в МБРР

Московский Банк Реконструкции и Развития снизил уровень процентных ставок на 0,5% по ипотечным программам «Классик» и «Классик ИНВЕСТ». На сегодняшний день минимальная процентная ставка по ним составляет 9,25% годовых в долл. США. Обе программы пользуются устойчивым спросом у заемщиков и содержат ряд преимуществ, как-то: установление процентной ставки вне зависимости от величины первоначального взноса, длительный срок кредитования (до 25 лет) и работа со всеми категориями заемщиков. МБРР входит в десятку крупнейших российских банков по количеству выданных ипотечных кредитов.

ООО «СЛАВИНВЕСТБАНК», Генеральная лицензия ЦБ РФ №2820 от 25.09.2002





### Имеет ли право банк повышать процентные ставки по ипотеке?

Если речь идет об уже заключенном кредитном договоре и выданном ипотечном кредите, то в одностороннем порядке банк не имеет права изменять существенные условия договора, к которым, в частности, относится и величина процентной ставки.

Если же мы говорим об изменении условий кредитования, то, разумеется, банк самостоятельно принимает решения о параметрах ипотечных программ, включая сроки, валюту кредита, минимально и максимально возможный размер займа и процентной ставки, условия досрочного погашения и др.

Андрей Шелковий,  
Старший Вице-президент  
АКБ «Московский  
Банк Реконструкции и  
Развития» (ОАО)



### Могут ли пенсионеры получить потребительский кредит?

Кредит в ВТБ 24 могут получить только те пенсионеры, которым еще не исполнилось 60 лет, и те, которые получают какой-либо официальный доход, помимо пенсии (к примеру, работающие пенсионеры). Таким образом, заемщика оценивают не по тому, пенсионер он или нет, а по тому, достиг ли он возраста 60 лет и имеет ли он достаточный для погашения кредита доход.

Антон Гольцман, ведущий специалист отдела пресс-службы банка ВТБ 24



### Если я уже имею кредит в двух банках (потребительский и автокредитование), могу ли я еще получить и ипотечный заем?

В принципе, это возможно.

Однако, следует понимать, что в таких случаях банк проверит кредитную историю заемщика (рекомендуется не иметь просроченной задолженности, что можно подтвердить справкой, выданной кредитором), а также размер и форму подтверждения доходов. Если платежеспособность заемщика позволяет обслуживать все имеющиеся кредиты в совокупности, ипотечный кредит может быть выдан. Размер ежемесячных выплат по кредитам не должен превышать 50% (среднерыночное значение, которое в отдельных банках может отличаться) от суммы ежемесячного дохода заемщика.

Роман Воробьев, член правления Райффайзенбанка, руководитель дирекции по работе с физическими лицами



### При получении кредита на автомобиль зависит ли стоимость страхового полиса от возраста заемщика и его водительского стажа?

Если быть точнее, страховой тариф зависит от возраста и стажа всех лиц, допущенных к управлению. Тариф рассчитывается по характеристикам лица с наименьшим возрастом и стажем.

Ранее некоторые компании не применяли коэффициенты по возрасту и стажу к кредитным полисам. Сейчас, насколько мне известно, от такой практики компании уходят. Считается, что убыточность за счет аварийности при вождении в группе молодых и неопытных водителей выше, чем среди более взрослых и опытных. Чем ниже стаж и возраст — тем выше будет тариф. Зачастую он отличается более чем вдвое на одно и то же транспортное средство для разных водителей.

Олег Перелыгин, Руководитель департамента партнерских продаж, ООО «Росгосстрах-Столица»



### Какие дополнительные расходы несет заемщик при получении ипотечного кредита?

При выдаче ипотечного кредита в нашем банке предусмотрена уплата единовременной комиссии за предоставление кредита, которая входит в расчет эффективной ставки. Данная комиссия обусловлена расходами, которые несет банк при организации выдачи кредита физическому лицу. При осуществлении расчетов с продавцом заемщик может пользоваться услугами банка по расчетно-кассовому обслуживанию (сейфовая ячейка, аккредитив), которые оплачиваются в соответствии с тарифами банка для данного вида услуг. Помимо услуг банка заемщик при оформлении ипотечного кредита также пользуется услугами сторонних организаций (таких как риэлторы, страховые организации, оценщики, государственные регистрационные органы), которые он оплачивает в соответствии с тарифами и размером государственной пошлины данных организаций.

Денис Земан, заместитель начальника управления розничных кредитных продуктов Промсвязьбанка



### Возможен ли ремонт автомобиля в кредит? И есть ли разница в процентных ставках на покупку нового и подержанного авто?

Специального кредитного продукта на ремонт автомобиля в нашем банке нет, но клиент может оформить нецелевой кредит или экспресс-кредит и оплатить ремонт автомобиля с его помощью. В целом в рамках продуктов автокредитования на покупку нового и подержанного автомобиля, применяются различные ценовые параметры.

Дмитрий Вечканов,  
заместитель директора  
департамента розничного  
бизнеса Росбанка



### От какого уровня доходов возможно получение ипотеки? Принимают ли банки во внимание «серые» доходы заемщика?

Дохода заемщика должно быть достаточно для обслуживания запрашиваемой им суммы кредита. По условиям МДМ-Банка, сумма средств, ежемесячно направляемая на погашение кредита, должна составлять не более 55% от ежемесячного дохода заемщика.

В качестве подтверждения дохода от наемных служащих принимается справка по форме 2-НДФЛ или справка в свободной форме установленного образца с места работы. Возможно предоставление выписок с личных банковских счетов клиента, предоставление налоговых деклараций, а также косвенное подтверждение доходов предоставлением документов по имеющемуся в собственности дорогостоящему имуществу.

А. В. Крайников, Вице-президент ОАО «МДМ-Банк»

# ИПОТЕКА



## Только до 30 апреля:

- скидки от банка (по сбору за выдачу кредита);
- скидки от агентств недвижимости, страховых и оценочных компаний.



(495) 540 5454, 8 800 200 5353 (звонок бесплатный), [www.gorodskoi.ru](http://www.gorodskoi.ru)





БЛИЦ

## Правила «Честной игры» на банковском поле

Какую пользу от этих нововведений может извлечь СлавинвестБанк?

Здесь, прежде всего, стоит говорить о минимизации репутационных рисков. Так как информация становится более открытой, можно предположить, что количество претензий со стороны потенциальных заемщиков будет уменьшаться. Вероятно, будут пересмотрены некоторые кредитные условия. Мы будем анализировать рыночную ситуацию, и делать соответствующие выводы. Все зависит от двух составляющих: рентабельности продукта и рыночных условий.

Новые правила будут способствовать увеличению количества клиентов?

Да, безусловно. Раскрытие информации о кредите, скорее всего, приведет к снижению процентных ставок по потребительским кредитам. Дополнительным аргументом для привлечения клиентов станет уверенность людей в том, что банк обязан раскрывать всю информацию, касающуюся стоимости выдаваемого кредита, что в свою очередь облегчает нашу работу. Теперь банкам не нужно убеждать клиентов в достоверности платежной информации, сам закон гарантирует выполнение этого условия.

В ситуации, когда стоимость кредита не может быть определена до заключения договора, банк обязан проинформировать заемщика о полной стоимости кредита, которая будет определена исходя из максимально возможных суммы займа и срока кредитования. Разве такая поправка справедлива по отношению к банку?

Вряд ли стоит акцентировать внимание на подобных примерах, поскольку этот вариант развития событий относится не ко всем кредитам, а в большей степени к овердрафтам, возобновляемым кредитным линиям. На мой взгляд, данное обстоятельство не окажет

существенного влияния на отношения между банком и заемщиком, следовательно, оно не является негативным или проблемным для банка. А вот для заемщика это дополнительный стимул доверять банку и охотнее взаимодействовать с ним. Когда клиент видит все возможные последствия, которые могут возникнуть после заключения договора, ему проще анализировать и принимать верные решения. Опять же в этом я вижу большой плюс, особенно если рассматривать ситуацию с точки зрения минимизации репутационных рисков.

Кому прежде всего выгодно введение «правил честной игры»: банкам или их клиентам?

На мой взгляд, пользу от внесения поправок извлечет и банк, и заемщик. Ведь чем больше открытой и доступной информации, тем лучше. Главное – соблюдать закон, и тогда он будет приносить пользу. Если у банка нормальные конкурентные ставки по кредитам, то при раскрытии информации не должно

Григорьева  
Елена Михайловна

В 1997 году закончила Российскую Экономическую Академию им. Г.В.Плеханова по специальности «Финансы и кредит».

Работала в таких финансовых учреждениях, как СБС-АГРО, МДМ-Банк, РайффайзенБанк, GE Money Bank.

В различные периоды профессиональной деятельности курировала вопросы кредитования юридических и физических лиц, аудита, финансового планирования и анализа.

С февраля 2008 года – Исполнительный директор СлавинвестБанка. Курирует вопросы финансового блока.

возникнуть никаких проблем. Принятые поправки станут неплохим индикатором банковской конкурентоспособности. Очевидно, не очень выгодны данные изменения для мелких банков и для банков с сомнительными продуктами.

Для населения же «кредиторская прозрачность» – хороший образовательный момент и экономия времени. Теперь не нужно тратить много времени на изучение деталей договора о кредите, обо все этом позаботится банк.

Внесение последних поправок в закон «О банках и банковской деятельности» обязывает российские банки информировать заемщиков о полной стоимости предоставляемого кредита. Исполнительный директор СлавинвестБанка Елена Григорьева поведала о плюсах и минусах введения «правил честной игры».

Как вы относитесь к самой идее внесения данных поправок?

Положительно. Во-первых, теперь заемщикам будет удобнее оценивать свои силы перед подписанием договора о получении кредита. Реальность такова, что большинство наших клиентов слабо разбираются в вопросах кредитования, и это зачастую становится причиной возникновения проблем, в том числе связанных с просроченными платежами. Во-вторых, изменения в законодательстве более четко формулируют отношения между банком и заемщиком, что тоже является позитивным моментом.

Однако стоит добавить, что эти поправки не являются для банка «форс-мажорным» событием и не повлияют на нашу кредитную политику. Дело в том, что, начиная с лета 2007 года, мы раскрываем эффективную процентную ставку по кредитам в соответствии с п.5.1. положения Банка России №254-П. Так что уже почти год заемщики получают полную информацию о стоимости займа.





# Земельные деньги

Медведь спрашивает у страуса:

- Страус, разрешите поинтересоваться, почему вы голову в землю зарываете?

- Понимаешь, Медведь, это я так нефть ищу!

Этот зоологический анекдот взят в качестве эпиграфа неслучайно. Вымышленный диалог подчеркивает одну из возможностей земли – возможность (прямо или косвенно) приносить деньги.

Так, счастливый обладатель земельного участка может получить кредит в банке. Под залог имеющихся соток. Впрочем, пока кредитные организации не слишком охотно реализуют такие программы. Одна из причин – наличие нерешенных вопросов в области ликвидности земель.

## Была бы земля, а дом будет

Получение кредита под залог земли называется земельной ипотекой. Такие программы в некоторых банках существуют, однако, это не означает, что все счастливые обладатели «наделов» могут в них поучаствовать. Хотя бы потому, что стоят земли совершенно по-разному.

Русские летописцы, описывая смутные времена, называли такую главную их примету: «над полями лишь вороны граяли, да редко пахари перекликались». И сейчас, едва отъехав почти от любого нашего крупного города, видишь, как тянутся одно за другим заброшенные, заросшие бурьяном поля и разрушенные фермы. Конеч-



но, говорить о какой-то ликвидности таких участков не приходится. С другой стороны, земли, расположенные недалеко от столицы (особенно те, что находятся к юго-западу от Москвы), стоят, как известно, сумасшедшие деньги.

Естественно, в банк имеет смысл обращаться лишь в том случае, если вашу землю будет возможно при необходимости легко реализовать. Это условие – своего рода страховка кредитной организации от возможного дефолта заемщика.

Кроме того, в качестве залога банки рассматривают только участки, находящиеся в собственности потенциальных заемщиков и относящиеся к определенным категориям («под индивидуальное жилищное строительство» или к «землям сельхозназначения»). Это – общие правила. В то же время некоторые банки могут выдвинуть дополнительные условия: например, необходимость подведения к участку всех коммуникаций.

Земельную ипотеку условно можно разделить на несколько разновидностей.

1. Нецелевой кредит под залог земельного участка.
2. Кредит под залог земельного участка для приобретения недвижимости или строительства дома на этом участке.
3. Кредит на покупку земельного участка.

Что касается первой возможности, то в данном случае полученные в банке деньги заемщик может использовать по любому назначению: для приобретения жилья, развития бизнеса, получения образования, лечения и т.п.

Средняя сумма кредита составляет здесь примерно \$170 тыс., но может и превышать эту цифру: все зависит от ликвидности земли и формы подтверждения доходов заемщиком. Но в любом случае существуют определенные ограничения по объему выдаваемых средств: обычно их размер находится в диапазоне 50–80% от стоимости закладываемого участка.

Так, компания «Гарант-Кредит» предлагает займы до \$1 млн на 15 лет (с

Деньги предоставляются на срок до 15 лет под 12% годовых. Предельная сумма займа составляет 1,5 млн руб. Оценка земли производится лицензированными банком специалистами. Для получения кредита требуются два поручителя.

Поскольку предполагается многоступенчатая операция, то набор документов, который залогодателю надлежит представить в банк, на каждом этапе будет свой. Итак, первый шаг: полу-

**Получение кредита под залог земли называется земельной ипотекой. Такие программы в некоторых банках существуют, однако, это не означает, что все счастливые обладатели «наделов» могут в них поучаствовать. Хотя бы потому, что стоят земли совершенно по-разному.**

возможностью досрочного погашения займа по истечении трех месяцев, начиная с момента его предоставления), процентная ставка – от 9,5%. Сумма кредита не может превышать 70% от стоимости земли.

Вторая «разновидность» земельной ипотеки – получение кредита под залог земельного участка для строительства на нем коттеджа.

Схема ее такова: заложив землю, человек ставит фундамент. Под землю с фундаментом он берет новый кредит и возводит стены, что дает ему возможность занять еще денег и «накрыть» дом крышей.

В московском филиале «Российского сельскохозяйственного банка» эксперт по ипотеке предоставил нашему журналу следующие сведения об условиях кредита под залог земли с целью последующего жилищного строительства.

чение кредита под залог земельного участка. Здесь залогодателю нужно при себе иметь:

- \* правоустанавливающие документы на земельный участок (надлежащим образом заверенная копия);
- \* выписку из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (оригинал), выписка должна быть не старше месяца, считая до даты принятия решения уполномоченным органом банка о выдаче кредита;
- \* кадастровый план земельного участка (выписка из государственного земельного кадастра);
- \* отчет независимого оценщика об определении рыночной стоимости закладываемого земельного участка (оригинал);
- \* копии квитанций об уплате залогодателем налога на земельный участок



за два предшествующих года (оригинал);

\* нотариально заверенное согласие супруга(-и) на передачу в залог земельного участка, если земля находится в общей совместной собственности мужа и жены;

\* нотариально заверенное согласие других собственников на передачу в залог земельного участка (если они есть).

Для решения вопроса о предоставлении ипотечного кредита банк имеет право потребовать, кроме вышеперечисленных, и другие документы.

Поскольку кредит запрашивается для строительства жилого помещения, то заемщик должен предъявить:

\* документ, подтверждающий разрешение органа местного самоуправления и иных согласующих органов на строительство жилого помещения на земельном участке, выделенном под застройку (оригинал);

\* документ, подтверждающий вложение заемщиком в строительство жилого помещения собственных денежных средств в размере не менее 15% от сметной стоимости (оригинал).

Также понадобятся документы, подтверждающие сведения о занятости и доходе как заемщика, так и поручителя, а именно:

\* трудовая книжка;

\* трудовой договор с основного и дополнительного (если есть) мест работы;

\* справка с места основной (дополнительной) работы о размере дохода за последние 6 месяцев, либо справка формы № 2-НДФЛ;

\* иные документы о фактически получаемых доходах (оригиналы);

\* информация об организации-работодателе (дата образования или государственной регистрации, местонахождение, телефон/факс, виды деятельности, номер и дата лицензии на осуществление деятельности).

Помимо прочего, банк желает видеть свидетельства, подтверждающие имущественное положение заемщика и поручителя, то есть правоустанавливающие документы на движимое и недвижимое имущество (копии).

Затем, когда наступает момент заложить что-то, возведенное благодаря полученному кредиту, в ход пойдет еще один набор документов:

\* справка из налоговой инспекции об уплате налога на недвижимое имущество, обретенное за счет средств кредита;

\* разрешение органов опеки и попечительства на передачу в ипотеку жилого помещения, если в нем проживают находящиеся под опекой или попечительством члены семьи собственника данного жилого помещения, либо оставшиеся без родительского попечения несовершеннолетние члены семьи собственника (оригинал);

\* если супруг (-а) заемщика не является залогодателем (то есть стороной по договору ипотеки), нужно его (ее) письменное нотариально удостове-

помещения в ипотеку (оригинал);

\* правоустанавливающие документы на жилое помещение: свидетельство о праве собственности, или документ, подтверждающий иное право на земельный участок, находящийся под зданием, либо договор, подтверждающий права на земельный участок, и кадастровый план земельного участка (ипотека дома возможна только с одновременной ипотекой земельного участка);

\* справка БТИ;

\* отчет об оценке жилого помещения, произведенной независимым оценщиком, а также земельного участка (оригинал).

*И, наконец, третья возможность земельной ипотеки — это получение денег на покупку земельного участка, который станет предметом залога вплоть до полного погашения займа.*

В «Райффайзенбанке» такие кредиты выдают на срок от 1 года до 15 лет. Сумма кредита может составлять от \$15 тыс. (400 тыс. руб.) Минимальный взнос — не меньше 25% от стоимости земельного участка, который заемщик планирует приобрести.

«Московский кредитный банк» предоставляет кредиты на покупку земельного участка максимум на 10 лет. В рамках этой программы можно получить сумму до \$800 тыс. (эквивалент в рублях и евро). Ставка по займу составляет 13,5% или 14,5% (в зависимости от валюты кредита и формы подтверждения дохода). Размер собственности взноса со стороны заемщика должен составлять не менее 25% от стоимости приобретаемого участка.

Банк «Зенит» предоставляет кредиты на небольшой срок — от 1 года до 5 лет. Сумма займа — от \$10 тыс. (эквивалент в рублях и евро). Процент по кредиту — от 12,5% годовых (для долларовых займов) и от 14% (для рублевых). Собственный взнос заемщика — не менее 70% стоимости участка.

### Через тернии к звездам

Развитию земельной ипотеки препятствует, в частности, потенциальная неликвидность предмета залога.

Действительно, все еще до сих пор су-

ществует вероятность неправильного оформления документов при переводе земель из одной категории в другую или при оформлении земельных наделов в собственность. Кроме того, возникают сложности с правильной оценкой земельных владений (и находящихся на их территории строений). Если в случае с городской недвижимостью в этой сфере существуют определенные критерии, то с загородной — все сугубо индивидуально. Поэтому банку может быть трудно просчитать, за сколько он сможет продать тот или иной участок, если его собственник окажется не в состоянии вернуть долг.

Но и это еще не все. Стоимость земли за то время, пока она находится в залоге у банка, может измениться — и не факт, что в большую сторону. Например, если в этой местности построят какой-нибудь завод, то, конечно, по прежней цене продать землю будет уже невозможно.

Земельная ипотека так хорошо показала себя во всем мире и имеет такое большое социальное значение у

нас, что власти разного уровня ищут способы поскорее поставить этого младенца на ноги. На уровне федерального в этих целях действует организация — Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Оно, как и «Россельхозбанк», имеет прямое отношение к одному из национальных проектов: а именно — проекту «Доступное жилье».

АИЖК было создано более десяти лет назад. За последние годы Агентство рефинансировало почти сто тысяч ипотечных кредитов. Их общая сумма более 60 млрд руб. С этим накопленным в городе опытом АИЖК теперь берется за ипотеку загородных земель. Сейчас оно под пилотными проектами в ряде регионов. Среди них первенствует Новосибирская область, которая и ранее, в жилищной ипотеке, имела показатели вдвое выше среднероссийских.

АИЖК, по заявлению его руководства, готово предложить рефинансирование любому банку, который станет выдавать кредиты по стандартам земельной ипотеки. Ее внедрение в практику позволит снизить цены на жилье примерно на треть. Впрочем, эксперты называют и более смелые цифры.

Некоторые из них говорят

даже, что цена квадратного метра благодаря ипотеке упадет до \$600.

АИЖК планирует рефинансировать также кредиты на прокладку коммунаций. Их смогут получить муниципальные власти.

Земельная ипотека окажется полезной и юридическим лицам. Например, тем компаниям, которые обзаведутся землей, обустроят ее под возведение жилья, поделят на участки и предоставят застройщикам. А тем, в свою очередь, АИЖК поможет получить дешевые займы на строительство домов. За рубежом эта схема работает повсеместно.

Стоит оговориться, что о дешевизне займов пока судить трудно. В планах Агентства удерживать процентные ставки на уровне кредитов, выдаваемых по жилищной ипотеке. Заявлено, что в рублях это будет нечто между 11% и 14%. Некоторые банковские работники, откликнувшись на такое заявление, назвали процент недостаточным для прибыльной деятельности их учреждений. А значит, они вряд ли станут заниматься земельной ипотекой. Да и инфляция может внести поправки в планы АИЖК.

Словом, какие-то отдельные детали и моменты могут меняться. Хотя бы из-за того, что с оформлением собственности на землю еще не все продумано и решено. Возможно, новые поправки к закону об ипотеке дадут положительный ответ на многие вопросы, все еще беспокоящие участников зарождающегося рынка земельной ипотеки. И

Олег Колдаев  
Виталий Соболев







## Павел Медведев:

«Одним из тормозов земельной ипотеки является проблема ликвидности земельных участков»

В последнее время много говорится о развитии земельной ипотеки, в том числе, как об одном из путей решения проблемы доступного жилья. Но сегодня банки неохотно дают ипотечные кредиты под залог земельных участков. Почему так происходит? Будет ли развиваться земельная ипотека в будущем? На вопросы нашего журнала отвечает депутат Государственной Думы, член Комитета ГД по финансовому рынку ПАВЕЛ МЕДВЕДЕВ.



*Павел Алексеевич, избранный президент России Дмитрий Медведев не так давно озвучил старую идею – передать неэффективно используемые государственные земли под малоэтажное строительство. Как, на Ваш взгляд, будет реализовываться эта программа, в том числе, законодательно?*

Насколько я понимаю, какого-то специального законодательного сопровождения данной программе не нужно. Все необходимые операции с земельными участками можно совершать в рамках действующего законодательства. Это вопрос политической воли. Правда, нередко бывает так, что до масштабного воплощения в жизнь какой-то идеи невозможно догадаться, как она ляжет на наши российские овраги. Например, не так давно ко мне обратились с жалобой представители банков, занимающихся автокредитованием. Возникла новая мошенническая схема – перепродажа купленных в кредит автомобилей по дубликатам якобы утерянных документов. Чтобы предотвратить обман банков, при регистрации транспортного средства и в документы автовладельца, и в централизованную базу данных необходимо вносить отметку об обременении. А это уже вопрос законодательного регулирования.

*Многие эксперты полагают, что реализация плана передачи госземель в частную собственность даст новый импульс земельной ипотеке, по крайней мере, в части выдачи кредитов на строительство под залог земельных участков. Но вместе с тем они в один голос утверждают, что в этом деле еще сохраняется масса нерешенных проблем. Это и несовершенный механизм перевода земель из одного статуса в другой, и неэффективная работа службы земельного кадастра, и проблема ликвидности...*

Есть ряд организационных моментов, которые, конечно, не способствуют развитию земельной ипотеки. В частности, упомянутая вами слож-

ность перевода земель из одной категории в другую. Действительно, некоторые процедуры нуждаются в доработке, а бюрократический аппарат в большем контроле. Но, если говорить о стране в целом, все же фундаментальное препятствие для земельной ипотеки в другом.

Главным тормозом является проблема ликвидности земельных участков. Конечно, в ближнем Подмосковье, Ленинградской области или в Сочи с этим все обстоит более чем благополучно, но во многих других регионах продать землю за разумные деньги очень непросто. В таких местах кредитные организации очень неохотно берут землю в залог. Ситуация меняется, если земля обустроена. Например, в Белгородской области был проведен удачный эксперимент. Правительство выкупило землю у правообладателей, нарезало участки, снабдило их инфраструктурой и стало предоставлять гражданам. Насколько мне известно, сложностей с получением кредитов под залог участков там не существует.

*А может ли вообще раздача земли гражданам стать эффективным решением вопроса доступного жилья?*

В некоторых регионах – раздача, а в других – продажа или предоставление в аренду, причем тем, кто не смог приватизировать достойного жилья, потому что у него его не было во время приватизации, – на льготных условиях. Другого выхода у нас просто нет. Невозможно до бесконечности умножать население крупных городов. В свое время по этому пути пошла одноэтажная Америка, 30–40 лет тому назад так решила жилищную проблему Ирландия. Вывод жилья за границы мегаполисов – это мировая тенденция. Но, как следует из предыдущего, предоставлять землю, не снабдив ее предварительно инфраструктурой, – абсолютно бессмысленно. Чтобы эффективно использовать земли вне городских окраин, недостаточно просто проложить хорошие дороги и провести водопровод, газ и электричество. Необходимо построить детские







сады, поликлиники, школы, больницы и многое другое. Это требует таких капиталовложений, на которые наш бизнес пока не способен. Вот тут-то и понадобится частно-государственное партнерство, которое мы пытаемся сейчас развивать.

**Но ведь это далеко не все. Давайте вспомним «дачную амнистию». Вроде бы экономические условия созданы, по крайней мере, близ федеральных центров. И что же? Граждане как жаловались на чиновников, так и продолжают жаловаться, как стояли в очередях, так и стоят...**

У граждан были основания жаловаться не только на чиновников, но и на законодателя. Сейчас в закон о «дачной амнистии» внесен ряд поправок, который расширяет список оснований для приватизации земельного участка. Ведь у многих людей нет ничего, кроме одной «бумажки», в которой сказано, что они купили дачный дом на таком-то участке. Теперь

такая «бумажка» дает право на приватизацию земли. Но сложности оформления все же, по-видимому, остаются. И что греха таить, и коррупция, и чиновничья волокита — все это имеет место. Не говоря уж о стоимости оформления. Сколько нужно заплатить за один кадастровый план! Часто больше рыночной стоимости земли.

**На Ваш взгляд, с такой системой защиты собственности, как у нас, возможно развитие ипотеки не только как отдельного вида кредитования, но и как общественного института?**

Другого приемлемого способа обеспечить людей жильем человечество не придумало. Поэтому придется позаботиться о защите собственности, а не об отказе от института ипотеки.

**Однако, по некоторым данным, треть европейцев живет в арендном жилье...**

Следовательно, две трети живут в собственном. Если эти данные верны, то я думаю, что не более двух третей имеют собственное жилье, в основном, за счет молодежи, которая все громче ропщет из-за того, что низкие зарплаты заставляют откладывать на годы покупку первой квартиры или дома. Правила европейских стран (Испании, например) вынуждены принимать меры, чтобы справиться с проблемой. Считается, что поздняя покупка жилья приводит к далеко идущим отрицательным последствиям для жизни нации — к позднему созданию семьи и уменьшению рождаемости.

**Что же нужно сделать для того, чтобы жилье в целом и земельная ипотека в частности стали все-таки доступны для граждан?**

Золотого ключика нам найти не удастся. Идея Дмитрия Медведева мне нравится и кажется шагом в нужном направлении. Но, разумеется, параллельно нам придется укреплять институт собственности вообще и на землю, в частности, навести порядок в нашем земельном хозяйстве. В конце концов, усовершенствовать нашу судебную систему. Скорый, высокопрофессиональный и справедливый суд — это хоть и не золотой ключик, но чрезвычайно важный фактор поступательного развития страны. И

Беседовал Олег Колдаев



## Земля в законе

Земельная ипотека предполагает в качестве обеспечения обязательств по кредиту земельный участок. Что мешает развитию этого вида кредитования с законодательной точки зрения? Размышляет юрист Марина Долгова.

**Марина, каково нынешнее состояние законодательной базы по вопросам земельной ипотеки? Что, на Ваш взгляд, сдерживает ее развитие?**

Сегодня отношения по земельной ипотеке регулируются несколькими государственными правовыми актами. Это Гражданский кодекс РФ, ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ», ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» (с изменениями и дополнениями), ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изменениями и дополнениями) и некоторые другие.

Согласно действующему законодательству, предметом залога могут служить сами земельные участки, то есть залогом обременяется право собственности. Это и является основным сдерживающим фактором развития земельного кредитования.

Кроме того, многие формулировки законодательных актов противоречат друг другу. Например, норма ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» вступает в противоречие с нормами Земельного кодекса РФ и ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Закон «Об ипотеке» предписывает отдавать арендные права в залог только с согласия собственника земельного участка, в то время как закон «Об обороте земель...» согласия собственника в такой ситуации не требует. Получается, что собственник в любом случае (будет он уведомлен о передаче прав собственности в залог или нет) не может повлиять на это решение, так как он не вправе запретить осуществить такое обременение (если иное не предусмотрено договором аренды).

Если же требование об обязательном уведомлении будет сохранено, то в случае нарушения этой нормы договор ипотеки может быть признан недействительным, что сильно подрывает надежность такого способа обеспечения обязательств. Следовательно, кредитные организации будут с неохотой идти на ипотечное кредитование под залог земельных участков.

К законодательным «промахам» можно отнести ограничения возможностей по распоряжению долями собственности, предусмотренные ст. 12 ФЗ «Об обороте земель...». Участник долевой собственности не имеет права заложить принадлежащую ему долю. Естественно, это негативно сказывается на развитии ипотечного земельного кредитования.

**Что, по Вашему мнению, нужно изменить в законодательстве, чтобы механизм кредитования под залог земли заработал более эффективно?**

Ранее в Государственную Думу вносились законопроекты, которыми планировалось ограничить круг залогодержателей, а также установить исчерпывающий перечень целей, на которые могут выдаваться кредиты под залог сельскохозяйственных угодий. Такое ограничение представляется попросту вредным, так как оно сужает возможности заинтересованных лиц по привлечению кредитов на развитие несельскохозяйственных направлений бизнеса.

Думается, есть смысл предусмотреть перечень целей, при выдаче кредитов на которые государство будет субсидировать процентную ставку. При этом, полагаю, следует сохранить существующую практику, когда отчуждение заложенного земельного участка допускается только с согласия залогодержателя. Потенциальным залогодержателем может быть физическое лицо, банк (если выдается кредит, обеспеченный ипотекой), юридическое лицо (например, кредитный кооператив выдает заем под залог земельного участка).

Также считаю, что нужно исключить возможность безвозмездного изъятия государством земельных участков в случае их неиспользования или использования с нарушением законодательства, поскольку это равносильно уничтожению предмета залога. А между тем предмет залога должен быть надежным.

**Какие перспективы и специфика развития земельной ипотеки в нашей стране?**

Если исходить из нынешних реалий, то перспективы развития земельной ипотеки просматриваются еще довольно слабо. Рынок сельскохозяйственных земель в России пока не развит, процедура земельного оборота сложна. В этих условиях для банков имеет большое значение личность должника. Банк заинтересован прежде всего не в возврате кредита путем обращения взыскания на земельный участок, а в возврате кредита бесконфликтным способом, путем получения регулярных выплат. И

Беседовала Мария Щербакова



# Портрет залога



Банки выдают ипотечные кредиты на покупку квартир, коттеджей, комнат под залог приобретаемой недвижимости. При этом для банка принципиально важно иметь возможность реализовать предмет залога в случае невозврата долга заемщиком. Причем данная возможность должна быть как юридической, так и рыночной (то есть недвижимость должна заинтересовать потенциального покупателя). Поэтому, чтобы минимизировать риски (на случай если заемщик окажется неплатежеспособным), банки устанавливают достаточно жесткие требования к приобретаемому по ипотеке жилью.

## Территориальное расположение

Жилое помещение должно быть расположено в населенных пунктах, где представлено отделение банка, или недалеко от таких городов. Возможная удаленность жилья от кредитующего отделения зависит от требований конкретного банка, обычно она составляет не более 40–50 километров. Так, в московских отделениях некоторых банков можно взять ипотечный кредит на

квартиру в Домодедово, а на жилье, например, в Серпухове получить заем будет сложнее (это будет возможно в том случае, если у банка есть представительства в этом городе или совместные программы с агентствами недвижимости и застройщиками).

Иногда банки указывают дополнительные города, где клиент может приобрести жилье в кредит, несмотря на то, что там отсутствуют его филиалы или отделения.

На вопрос о том, какие требования к территориальному расположению жилья предъявляются при оформлении ипотеки, и может ли клиент взять кредит в московском отделении банка на квартиру, например, в городе Чехов Московского региона или в Нижегородской области, начальник Юридического Управления «Городского Ипотечного Банка» Дмитрий Кобзарь ответил: «Потенциальный объект залога должен располагаться на территории распространения кредитных продуктов Банка. Список населенных пунктов, на территорию которых распространяется действие кредитных продуктов Банка, периодически утверждается Правлением Банка. Чехов Московской области, равно как и ряд населенных пунктов Нижегородской области, входят в этот перечень».

Заместитель Председателя Правления

Банка «Хоум Кредит» Владимир Гасяк относительно регионов действия ипотечных программ сообщил следующее: «Кредит можно получить лишь на покупку недвижимости, находящейся в том регионе, где работает ипотечная программа Банка. В таком случае, получение кредита на приобретение квартиры в Чехове возможно в Москве, а кредит на приобретение квартиры в Сочи – в Краснодаре».

## Право собственности

Безусловно, все, что касается права собственности на приобретаемую недвижимость, имеет для банка первостепенное значение. Если впоследствии о своих правах на жилое помещение заявят другие лица, то, в случае невозврата ипотечного кредита, продать предмет залога и погасить из вырученных средств задолженность заемщика будет невозможно.

И здесь банк страхует свои возможные риски следующим образом. Если клиент не состоит в браке, то жилое помещение оформляется в его полную собственность. Если за кредитом обращаются супруги, то недвижимое имущество должно приобретаться в общую совместную или долевую собственность мужа и жены. Если же, например, квартира приобретается только в собственность супруги, то обычно для этого требуется предоставить нотариальное согласие мужа или брачный договор, согласно которому приобретаемое недвижимое имущество признается собственностью женщины.

Жилье на момент продажи заемщику не должно иметь никаких обременений и сдаваться в аренду (то есть оно не может находиться в пользовании третьих лиц по договору найма).

В случае приобретения жилого дома дополнительно требуется регистрация в Федеральной регистрационной службе завершеного или незавершенного строительства дома. Если недвижимость зарегистрирована как объект, незавершенный строительством, необходимо предоставить правоустанавливающие документы на нее.

Относительно приобретения комнат по ипотеке можно сказать следующе-

ее. Пока еще многие банки требуют наличия в собственности заемщика остальных комнат в квартире: то есть кредит предоставляется на покупку последней комнаты. Тем не менее, сейчас уже можно найти программы ипотечного кредитования для покупки отдельных комнат в «коммуналке».

Что касается приобретения квартир в строящихся домах (когда право собственности на недвижимость у

**Все, что касается права собственности на приобретаемую недвижимость, имеет для банка первостепенное значение.**

заемщика отсутствует), то в этом случае банки, как правило, размещают информацию о предварительно согласованных объектах строительства или застройщиках, аккредитованных ими.

О возможности получения кредита на квартиру в строящемся доме Владимир Гасяк сообщил следующее: «Банк «Хоум Кредит» предоставляет ипотечные кредиты на приобретение квартир только в заранее одобренных объектах. Данная схема наиболее удобна для заемщика, так как он не привлекается к достаточно долгому процессу аккредитации объекта недвижимости. Заемщик выбирает из

уже аккредитованных объектов. Банк предлагает клиенту объекты в проведенных строительных кампаниях, что дает человеку большую уверенность в качестве жилья и добросовестности застройщика».

## Регистрация родственников

В квартире или доме, приобретаемым по ипотеке, обычно разрешается регистрация близких родственников заемщика, супруга (-и), детей, родителей. В то же время это условие стоит уточнить до оформления ипотечного кредита в конкретном банке, так как могут быть случаи, когда банк не разрешит прописать, например, несовершеннолетних детей.

Временная регистрация родственников на «ипотечных метрах» в большинстве случаев кредитными организациями не ограничивается.

## Страхование

Кредитные организации включают в договоры с заемщиками требование об обязательном страховании приобретаемой недвижимости. Договор страхования квартиры по рискам утраты и повреждения имущества обычно заключается на сумму текущей ссудной задолженности по кредиту, увеличенной на 10%. Как правило, банк в кредитном договоре указывает, в каких именно компаниях необходимо застраховать ипотечное жилье.

В исключительных случаях страховая







### В исключительных случаях страховая компания может отказать в страховании выбранного клиентом жилья.

компания может отказать в страховании выбранного клиентом жилья. Елена Злыгорева, начальник управления страхования имущества РЕСО-Гарантия, подтвердила, что такие случаи были: «Причина заключалась в том, что не была предоставлена информация по переходам прав за последние три года».

### Технические требования

Как уже было сказано выше, банк оценивает жилое помещение с точки зрения потенциального покупателя. Соответственно, его интересуют технические характеристики коммуникаций, внешний облик, возраст здания и другие особенности строений.

Так, согласно требованиям «Райффайзенбанка», квартира должна иметь отдельную от других квартир кухню и санузел, быть подключенной

к электрическим, паровым или газовым системам отопления, а также обеспеченной горячим и холодным водоснабжением. Также должно находиться в исправном состоянии сантехническое оборудование, двери, окна и крыша (для квартир на последних этажах). Все перепланировки могут быть только зарегистрированными.

Кроме того, банки устанавливают определенные требования к зданиям, в которых приобретаются квартиры. Дом должен иметь бетонный, каменный или кирпичный фундамент, металлические, железобетонные или смешанные перекрытия, не находиться в аварийном состоянии и не состоять на учете по постановке на капитальный ремонт, снос или реконструкцию с отселением. Также кредитные организации ограничивают год постройки дома и максимальный износ здания на момент окончания кредитования. Ипотечными программами может быть установлена и минимальная этажность дома.

Ипотечные кредиты не предоставляются на покупку квартир в деревянных домах, в домах с деревянными перекрытиями. Но бывают исключения. На вопрос, возможно ли получе-

ние ипотечного кредита на покупку квартиры в таком здании, Дмитрий Кобзарь ответил: «Теоретически это возможно. В «Городском Ипотечном Банке» установлен целый ряд технических и юридических требований к объектам залога (к домам и квартирам). На практике случаи наличия деревянных перекрытий рассматриваются индивидуально».

Условия страхования квартир в домах с деревянными перекрытиями, по словам Елена Злыгорева, ничем не будут отличаться от квартир в современных панельных домах, в том числе и страховыми тарифами.

Загородный дом, который приобретается по ипотеке, должен иметь, как минимум, перекрытия, стены, кровлю, дверные и оконные проемы. Основные технические требования: дом подключен к электрическим сетям, системам отопления и круглогодичного водоснабжения, оборудован санузлом, имеет бетонный, каменный или кирпичный фундамент. Банки готовы рассмотреть заявки на кредитование покупки домов, которые еще не подключены к системам отопления или водоснабжения. Но в этом случае необходимо предоставить все разрешительные документы на будущее подключение.

Помимо требований к самому зданию, кредитная организация при оформлении ипотеки на покупку дома, устанавливает требования к земельному участку, на котором он расположен. В частности, участок должен обязательно иметь кадастровый номер (в том случае, если кадастровый план был составлен более года назад, его необходимо обновить).

Впрочем, помните: что даже если по каким-либо условиям выбранная вами квартира или дом не подходят под требования банка, то всегда можно узнать обо всем подробнее: быть может, кредитная организация будет готова рассмотреть вопрос предоставления кредита на покупку жилья в индивидуальном порядке. И

Светлана Полякова



# Время и деньги

Обращение за кредитом вызвано, в частности, стремлением человека в течение максимально короткого времени решить свои проблемы. Однако слишком быстрое получение займа, особенно такого, как ипотечный, практически невозможно. Может ли заемщик как-то повлиять на скорость предоставления кредита? Об этом – в материале Дарьи Демьяновой.

### Сложности ускорения

За последние несколько лет сроки предоставления займов существенно сократились.

«2–3 года назад сроки рассмотрения заявок на ипотечные кредиты были в 2–3 раза выше, чем сейчас, – сообщает Марк Рубинштейн, старший банковский аналитик ИФК «Метрополь». – То, что сейчас банки могут заявлять о таких сроках рассмотрения заявок, как несколько дней, связано во многом с тем, что кредитные организации смогли собрать достаточно полное досье по кредитным историям заемщиков. Банкам стало проще отслеживать поведение заемщиков, узнавать, были ли у них просрочки, а значит, сократилось время на проверку клиента».





действительности могут обеспечить одинаковое качество работы по всем перечисленным направлениям.

«На рынке есть кредитные организации, которым не всегда удается выдержать те сроки рассмотрения заявок, которые они указывают», — отмечает Марк Рубинштейн. Другие эксперты также подтверждают эту тенденцию: «Как правило, на это (рассмотрение заявки — прим. ред.) уходит около недели, но стоит оговориться, что в некоторых банках данный процесс может занять и более месяца», — предостерегает Дмитрий Шапочкин.

Условно процедуру получения ипотечного кредита можно разделить на три этапа: одобрение заявки заемщика, поиск объекта залога и подготовка к сделке, непосредственно сама сделка. За успешное прохождение первого этапа в равной степени отвечают и банк, и заемщик. От кредитной организации требуется слаженная работа сотрудников, от клиента — правильно заполненные документы.

**Сроки рассмотрения кредитных заявок сегодня минимальны, и ждать, что банки смогут существенно сократить их, не стоит.**

По мнению аналитика, одну из ключевых ролей здесь сыграло появление Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в котором банки в дополнение к внутренней базе могут получить необходимую информацию о потенциальном клиенте и его надежности. Сейчас в НБКИ хранится информация более чем о 20 миллионах заемщиков.

Сокращение сроков выдачи ипотечных кредитов выгодно и самим банкам. Для этой цели кредитные организации все больше тратятся на развитие скоринговых систем, повышают качество работы риск-менеджмента, а также нередко увеличивают число сотрудников, занимающихся кредитными продуктами.

Впрочем, опрошенные нами эксперты утверждают, что сроки рассмотрения заявок, о которых сейчас говорят банки, и так минимальны, и ждать, что кредитные организации смогут существенно сократить их, не стоит.

«Скорость получения ипотечного кредита зависит от совокупности многих факторов, — предупреждает Дмитрий Шапочкин, Заместитель Начальника Департамента продаж «Городского Ипотечного Банка», — начиная от бизнес-процессов, принятых в том или ином банке, слаженности в работе партнеров банка, Федеральной регистрационной службы, заканчивая возможностью заемщика уделять достаточное количество времени вопросу получения кредита». Но далеко не все игроки на рынке в

«Скорость получения ипотечного кредита в первую очередь зависит от качества и полноты предоставленного пакета документов, — комментирует Сергей Бессонов, Заместитель председателя правления «Юниаструм Банка». — Срок рассмотрения документов и выдачи кредита может быть увеличен по той причине, что клиент предоставил неполный пакет документов, либо неправильно заполненные или заверенные документы».

На втором этапе качество выполнения работы зависит непосредственно от специалистов, занимающихся подготовкой к сделке: от профессионализма агента по недвижимости или ипотечного брокера, квалификации персонального менеджера (если такового предоставляет банк).

От того, насколько качественно они будут координировать работу с оценочными и страховыми компаниями, государственными органами, будет напрямую зависеть и скорость предоставления займа.

«В среднем на поиск квартиры и подготовку к сделке уходит около месяца. На фоне изменений рынка недвижимости наблюдается тенденция сокращения поиска объекта залога и срока подготовки к сделке», — отмечает Дмитрий Шапочкин.

На третьем этапе, то есть непосредственно при осуществлении сделки, существенно оптимизировать сроки, как ни печально, не получится из-за ограничений на законодательном уровне. «На подготовку договоров (кредитного, ячеек и т.п.) и резервацию денежных средств у банка уходит от 1 дня до нескольких недель (в зависимости от того, в какой банк обратился заемщик), регистрация сделки в Федеральной регистрационной службе занимает по общему правилу 30 дней», — поясняет Дмитрий Шапочкин.

### Чтобы не ждать мучительно долго

Ипотечный кредит для банков является одним из наиболее сложных и ответственных продуктов: сумма кредита большая и выдается на длительный срок, а, значит, кредитной организации нужны дополнительные гарантии ее возврата. Так что без тщательной проверки платежеспособности заемщика здесь не обойтись.

Во-первых, кредитной организации необходимо оценить уровень его дохода, который подтверждается справкой 2-НДФЛ или по форме банка (в случае, если человек не имеет возможности подтвердить свои заработки официально). После того, как банк определит, насколько платежеспособным является потенциальный заемщик, рассчитывается срок кредита с учетом дохода и требуемой суммы.

«Заемщик никак не может повлиять на процессы внутри банка, связанные с рассмотрением его заявки, однако он может существенно облегчить себе жизнь, если более внимательно подойдет к подготовке:

изучит сайт банка, аккуратно соберет все документы, которые указала кредитная организация», — говорит Марк Рубинштейн.

Кроме того, считает Вице-президент, начальник управления ипотечных программ КБ «Компания Розничного кредитования» Богдан Рагулин, для заемщика будет неплохим подспорьем, если при подаче документов он выяснит, с какими страховыми компаниями работает банк, и заранее пройдет в них «обследование».

Руководитель блока «Ипотечное кредитование» «Альфа-Банка» Илья Зибарев считает, что уменьшить время рассмотрения заявки можно, если внимательно изучить продукты банка, в котором клиент решил получить кредит. «Сократить срок рассмотрения возможно, например, если у заемщика уже найдена квартира, — также отмечает эксперт. — Наш банк в этом случае готов рассмотреть заявление и пакет документов за сутки».

Закон не оговаривает то максимальное время, в течение которого кредитная организация должна рассмотреть заявку заемщика.

«Сроки рассмотрения кредитов устанавливаются внутренними стандартами кредитования самих банков, — поясняет Игорь Нагорский, руководитель службы розничного кредитования КБ «МИА». — Если банк необоснованно долго принимает решение о выдаче кредита, то в наше время конкуренции проще обратиться

в другой банк». При этом крупные банки имеют достаточно сложную бюрократическую систему, главным плюсом которой может стать как раз соблюдение всех регламентов и обозначенных сроков. «Однако в том случае, когда заемщику необходим индивидуальный подход при рассмотрении его заявки, ему лучше обратиться в некрупные банки, которые имеют мобильную административную систему и способны более гибко подойти к нестандартной ситуации», — советует Игорь Нагорский.

### Советы Главного эксперта по продвижению продуктов ипотечного кредитования Банка «Уралсиб» Гульнары Гайнуллиной

Чтобы быстрее получить ипотеку, нужно:

- получить предварительно максимально подробную консультацию;
- предоставить полный пакет документов (перечни документов, необходимых к представлению, обычно размещены на сайтах банков);
- во время сдачи документов обговорить с кредитным менеджером максимальный срок получения решения;
- периодически связываться с брокером либо менеджером в течение оговоренного срока рассмотрения заявки и уточнять ее статус.





Илья Зибарев, отмечает, что «затягивание» сроков возникает только в нестандартных ситуациях, например, когда у банка есть необходимость получить от заемщика дополнительные документы: «Банк оставляет за собой право запросить дополнительные документы. Обычно это связано с нестандартными ситуациями, например, когда у банка есть опасения по поводу платежеспособности и надежности заемщика».

Главный эксперт по продвижению продуктов ипотечного кредитования Банка «Уралсиб» Гульнара Гайнулли-на также отмечает, что увеличение времени на рассмотрение заявки может свидетельствовать о том, что банк не до конца верит заемщику, и советует в первую очередь попытаться выяснить причину такой «немилости»: «Затягивание сроков связано либо с технической причиной — снижение пропускной способности у банка, либо непосредственно с самим заемщиком — недостаточно информации по заемщику, в том числе, несвоевременное предоставление требуемых документов, либо негативные моменты в биографии или кредитной истории данного человека».

Побыстрее получить кредит поможет и подача заемщиком необходимых документов сразу в несколько банков. Такая стратегия имеет несколько

**Если банк необоснованно долго принимает решение о выдаче кредита, то в наше время конкуренции проще обратиться в другой банк.**

плюсов. Во-первых, в случае отказа в одном банке, клиенту не придется проходить всю процедуру сначала — заемщик может спокойно дожидаться решения, которое примут по нему другие кредитные организации. Во-вторых, если положительное решение по кредиту примут сразу несколько банков, то заемщик сможет подобрать для себя максимально подходящую программу.

Стоит отметить еще один момент: все опрошенные нами эксперты подтвердили, что в случае с ипотекой, скорость рассмотрения заявки никак не влияет на уровень процентных ставок по займу.

### Помощь посредников и современные технологии

Фактор комфорта при получении кредита для многих заемщиков стоит далеко не на последнем месте.

Дополнительным и удобным для банковского клиента сервисом

здесь могут стать услуги ипотечного брокера. Задача такого брокера — помочь заемщику выбрать правильную кредитную программу из всего того многообразия, которое предлагает рынок. Кроме того, эти специалисты нередко занимаются сопровождением самой ипотечной сделки и оформлением налоговых вычетов после ее заключения.

Обращение к услугам брокера может в какой-то мере облегчить жизнь заемщика.

«Как правило, по типовым кредитам большинство банков запрашивают одни и те же документы, которых хватает для предварительного одобрения заявки на кредит, — поясняет Игорь Нагорский. — Если человека, желающего получить кредит, убеждает необходимость подачи документов в два-три банка и ему трудно быть на связи с несколькими кредитными инспекторами, то ему будет проще, наверное, оплатить услуги кредитных брокеров». О бонусах для клиентов, работающих с брокерами, говорят и в «Альфа-Банке»: «Наш банк предоставляет преференции клиентам, пришедшим через партнеров, по срокам рассмотрения заявки и пакета документов. Если клиент приходит через брокера или агентства недвижимости, то срок рассмотрения сокращается до 1-2 дней». Впрочем, старший банковский аналитик Марк



Рубинштейн относится к таким заявлениям брокеров и банков скептически: «Я очень сомневаюсь, что все банки, которые работают с брокерами, сортируют заявки от клиентов на первостепенные и второстепенные по принципу того, от кого они их получили».

Скептицизм Марка Рубинштейна разделяют и другие банкиры. Заместитель председателя правления «Юниаструм банка» Сергей Бессонов считает, что брокер экономит время клиента лишь на этапе подбора подходящих данному заемщику программ кредитования: «Получить ипотечный кредит побыстрее ипотечный брокер не поможет, так как не может провести андеррайтинг заемщика или предмета залога вместо банка. Более того, брокер не всегда может обеспечить представление банку качественного пакета документов, который на 100% гарантировал бы заемщику получение кредита».

Богдан Рагулин указывает на то, что обращение клиента к недобросовестному брокеру может существенно навредить заемщику: «Если брокер — непрофессионал, то в итоге это усложняет процесс одобрения клиента, так как получается испорченный телефон. Иногда это может навредить клиенту, вплоть до внесения его в базы межбанковского обмена, так как, иногда по совету брокера, люди приукрашивают или наоборот умалчивают некоторую информацию о себе».

Еще один вид дополнительного сервиса для клиентов, который предлагают уже непосредственно банки, — оформление заявки на кредит через Интернет.

«Такое оформление заявки позволяет сэкономить время, поскольку заявку клиент может заполнить, не посещая банк: из дома, либо из офиса. При этом обработка таких заявок проходит в том же приоритете, что и по заявкам, поданным клиентами очно», — рассказывает Гульнара Гайнуллина. С ней согласен руководитель службы розничного кредитования КБ «МИА»: «Использование он-лайн сервисов, таких как калькулятор кредита и электронные заявки на кредит, помогают сэкономить время на получение займа, а, главное, позволяют отправить заявку на кредит независимо от времени суток и без посещения офиса банка».

Как правило, запрашиваемых в он-лайн заявках данных бывает достаточно, чтобы банк принял предварительное решение о выдаче кредита. В случае положительного решения клиенту останется только передать в банк документы, требуемые для окончательного рассмотрения заявки.

«Клиент в данном случае экономит время, так как может одновременно заполнить заявки сразу нескольких кредитных организаций и затем обратиться в тот банк, который вышлет предварительное одобрение», — считает Сергей Бессонов.

В «Компании Розничного Кредитования» уже работает электронная заявка по автокредиту. Богдан Рагулин указывает на явные плюсы такого сервиса: «С помощью нее (электронной анкеты — прим.ред.) банк может оценить клиента и вынести по нему решение, которое будет неизменным, если клиент при визите в банк предоставит оригиналы указанных в электронной анкете документов». Кроме того, г-н Рагулин рассказал о том, что идет разработка двух версий программы — клиентской и партнерской: «Это позволит нашим партнерам (строительным компаниям, агентствам недвижимости, брокерам) в интерактивном режиме работать с банком, что ускорит скорость принятия решения и выдачи кредитов».

Впрочем, не все эксперты видят в использовании Интернета исключительно плюсы. Например, Марк Рубинштейн считает, что единственное преимущество такого сервиса заключается в том, что банк просто может уже на этом этапе провести подготовку по тем документам, которые указал клиент. Илья Зибарев вообще уверен, что сэкономить время при оформлении заявки через Интернет клиенту не удастся «в связи с тем, что для принятия решения банку необходимо предоставить полный пакет документов». И

### Обязательные документы для получения ипотечного кредита (данные предоставлены Городским Ипотечным Банком):

#### Обязательные документы для наемных работников:

|   |                                                                                                                                                                                                                      |                                 |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| 1 | Заявление Заемщика на получение кредита (по форме Банка)                                                                                                                                                             | Оригинал                        |
| 2 | Паспорт: для граждан РФ — общегражданский паспорт; для иностранных граждан — паспорт (нотариальный перевод) и виза / вид на жительство в РФ                                                                          | Копия (все страницы)            |
| 3 | Документы о семейном положении (свидетельство о заключении/расторжении брака, рождении детей, брачный договор — предоставляются в банк при наличии)                                                                  | Копия                           |
| 4 | Справка о доходах за последние 6 месяцев по форме №2-НДФЛ (выдается в бухгалтерии организации-работодателя), либо справка по форме банка (если применимо), либо заявление заемщика о размере дохода (если применимо) | Оригинал                        |
| 5 | Трудовая книжка                                                                                                                                                                                                      | Копия, заверенная работодателем |

#### Обязательные документы для владельцев бизнеса:

|   |                                                                                                                                                     |                      |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 1 | Заявление Заемщика на получение кредита (по форме Банка)                                                                                            | Оригинал             |
| 2 | Паспорт: для граждан РФ — общегражданский паспорт; для иностранных граждан — паспорт (нотариальный перевод) и виза / вид на жительство в РФ         | Копия (все страницы) |
| 3 | Второй документ, удостоверяющий личность: водительское удостоверение или заграничный паспорт (при наличии)                                          | Копия                |
| 4 | Документы о семейном положении (свидетельство о заключении/расторжении брака, рождении детей, брачный договор — предоставляются в банк при наличии) | Копия                |
| 5 | Заявление Заемщика с подтверждением достоверности предоставленных сведений о сумме фактического дохода (по форме Банка)                             | Оригинал             |





## Дневник Елены Портмоне

### Tax free: рулетка туриста с покупками

Многие знакомые считают меня снобом, потому что я гордо заявляю: мол, одеваюсь только за границей. И тому есть объяснение — tax-free, то есть возвращаемый налог. По той же причине я никогда не знаю точной стоимости того или иного платья и туфель: из первоначальной цены надо вычесть от 7 до 13% налога на добавленную стоимость — VAT.

Поскольку я страшная зануда, то оформлять и собирать чеки tax-free в зарубежных бутиках и универмагах для меня не представляет никакого труда. VAT возвращается в аэропорту и становится подспорьем для «измученного нарзаном организма»: новый налет на магазин беспошлинной торговли, покупка еще пары бутылок виски, крема и 45-го в моей коллекции блеска (подруге подарю).

Всякому, кто стал пионером возврата «заграничного НДС», приоткрою тайну: самое главное — поставить штамп таможни на оформленном в магазине чеке. Это надо сделать ДО ТОГО, как вы сдадите чемодан и зарегистрируете билет, потому что дотошная таможня требует предъявлять покупки. Процедура унизительная, если, конечно, вы не купили пару сумочек Луи Вуиттон или сережек от Булгари. Когда штамп есть, считай, дело сделано.

Но здесь нужно знать один нюанс: существует несколько систем чеков tax-free. Самая «правильная»

— Global Refund. Если вам дали чек этой «марки», возблагодарите бога: по этим бумажкам можно легко получить деньги даже у нас.

Еще существует Premier, и с ним уже сложнее: раньше деньги по нему можно было обналичить в нескольких российских банках, но теперь наши банкиры от него отказались. Так что чек этой системы обналичивайте в Европе или бросайте в специальный почтовый ящик с указанием номера вашей кредитки — налог перечислят на карточку. Это я вам как опытный путешественник говорю! В той же Малаге деньги по Premier получить непросто: надо искать особую кассу в особом магазине Duty free. Мне удалось это лишь однажды. Поэтому теперь я плюю на наличные и посылаю в Premier письмо — его надо бросить в аэропорту в специальный ящик, который вам покажет любой сотрудник того (аэропорта, не ящика).

Но самые tax-free-кошмары случились со мной много лет назад в Мюнхене и месяц назад в Риме. Так у немцев я благополучно получила штамп custom и прошла пограничный контроль. Стала искать кассу. Добрые служащие показывали мне на разные двери — я входила в них, шла, шла... И оказалась снова в зале вылета. Потом меня отправляли куда-то на нижний этаж, в то время как уже была объявлена посадка на мой рейс. В какой-то момент, окончательно заблудившись, я хотела уже малодушно плюнуть на 10% НДС, но тут сама собой нашлась касса. Зажав в потной ладошке немного дойчмарок, я понеслась назад, к паспортному контролю. Мой пограничник уже сменился, а новый парень нахмурился и сказал, что штамп о выезде у меня уже стоит. Но я сделала такое отчаянное лицо!

В Италии все было тоже круто. Сначала чемодан надо было зарегистрировать, а потом оттащить в прозрачную камеру таможенницы, тети-зверя. Тетя-зверь велела открыть багаж и показать ей все купленное. Когда выяснилось, что купленное в ручной клади, она погнала нас за паспортный контроль — там-де есть другая таможня. Мы с подружкой сначала никак не могли уловить смысла. Я заявила, что мы можем запихнуть покупки в чемодан, раз уж той так приспичило, но без штампа не уйдем. Тетя оглядела кучи обнов, полный доверху багаж и злобно ухмыльнулась: ну-ну.

Естественно, победила молодость: потные, как кузнецы, мы торжественно продемонстрировали таможеннице лопающиеся, но закрытые чемоданы ровно через 3 минуты. Она поставила штампы и добавила злобно: «Но наличные вы не получите! Потому что касса уже закрыта!» Время было всего лишь 10 вечера — день-деньской по меркам аэропортовской жизни... И, кстати, у синей кожаной куртки, купленной в Риме, уже лопнули оба рукава. Не иначе, тетя-зверь сглазила!



**Какие юридические операции можно совершать с квартирой, купленной по ипотеке, до погашения долга?**

Есть разные варианты проведения таких сделок. Если собственник решил продать квартиру, например, в связи с изменившимся семейным и (или) материальным положением (например, человек стал больше зарабатывать и теперь может себе позволить более дорогую недвижимость), то дальнейшее развитие событий целиком и полностью зависит от позиции банка. Поскольку залог (ипотека) является способом обеспечения взятых на себя заемщиком обязательств, распоряжаться данным имуществом (продавать, сдавать в аренду, дарить) можно только с согласия банка как залогодержателя.

Исключением является только операция, связанная с завещанием данного имущества. Заметим, что в данном случае вместе с недвижимостью переходят и обязательства по кредиту. Этот момент регулируется Федеральным законом от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Ну а самый простой способ получить возможность распоряжаться квартирой по своему усмотрению в полном объеме — снять обременение с заложенного имущества, досрочно погасив кредит и получив от банка письменное подтверждение об уплате долга. После этой операции разрешение банка на совершение каких бы то ни было сделок с недвижимостью не нужно.

Ирина Капышева, ипотечный брокер  
Группа компаний ОБМЕН.РУ



**Можно ли имея квартиру, приобретенную по ипотеке, продать ее еще до погашения займа. Внести эти средства в качестве первоначального взноса и купить, тоже в кредит, более просторное жилье?**

Продать квартиру из-под залога вполне возможно, такая практика получает распространение. Если говорить о стандартной схеме продажи из-под залога, то часть денег, вырученная от продажи, должна пойти на полное погашение кредита. Если же речь идет об улучшении жилищных условий, то говорить о смене залога можно только в теории, а вот на практике это вызывает большие сомнения. Скорее всего, банк предложит сначала продать квартиру и погасить кредит, а затем купить квартиру, выдав при этом новый кредит. Таким образом, заемщик сможет приобрести новую квартиру только после регистрации договора купли-продажи заложенной квартиры. В принципе, возможен и вариант, когда банк выдает второй кредит, тогда можно сделать две сделки в один день. Однако это возможно только в том случае, если доход заемщика позволяет взять два кредита одновременно. Могут иметь место, конечно, и частные случаи иного решения данного вопроса.

Наталья Семенова,  
генеральный директор  
ЗАО «Дом Ипотеки»



**Как правило, при получении ипотечного кредита, заемщик страхует свою жизнь и здоровье. В случае смерти заемщика, что происходит с ипотечной квартирой? В каком размере страховая компания оплачивает его долг перед банком?**

Сейчас страхование жизни и здоровья, в рамках ипотечного страхования, стало добровольным, поэтому часть заемщиков, чтобы сэкономить, отказываются от него. При этом они ставят своих близких в очень уязвимое положение: ведь в случае смерти заемщика и невозможности оплачивать кредит, квартира, купленная по ипотеке, отходит банку, а жильцы рискуют быть выселенными.

Если жизнь и здоровье заемщика были застрахованы, то в случае его смерти страховая компания выплачивает банку неоплаченную часть кредита, а наследники получают оставшуюся часть страховой суммы.

Алексей Филин, Директор Департамента урегулирования  
убытков СК «РК-гарант»



**Мне необходимо взять кредит в размере 30 тыс. руб. на 6 месяцев. Где можно узнать условия получения и процентные ставки по нему?**

Вам необходимо обратиться в банк, осуществляющий потребительское кредитование, то есть предоставляет кредиты без залога и не отслеживает целевое использование.

С. Н. Бурдук, Главный менеджер по ипотечным продуктам и  
андеррайтингу ИпоТек Банка







# Кредит + страховка = автомобиль

«Ремнем безопасности от финансовых рисков» называют иногда страховой полис. Больше всего эта цитата подходит, наверное, к сфере автострахования. Приобретение полиса, как правило, является одним из условий предоставления кредита на покупку машины.

**К**редит на автомобиль — один из самых популярных продуктов банков. На сегодняшний день он представлен в линейке большинства из них, причем условия по автокредитам становятся все более мягкими. Снижаются процентные ставки, увеличиваются сроки кредитования, отменяется первоначальный взнос...

Поскольку залогом при автокредитовании становится само транспортное

средство, его страхование в пользу банка встречается в большинстве программ кредитных организаций.

## Страховая арифметика

Стоимость страхования автомобиля от угона или ущерба (КАСКО) при автокредитовании может достигать 10% от цены автомобиля. Подчеркиваем — именно при кредитовании — поскольку приобрести полис для автомобиля, купленного на собственные средства, можно и дешевле. Кроме того, при «кредитном» варианте страхования обычно используется фиксированный тариф без учета амортизации автомобиля, стажа, возраста водителя и без применения системы «бонус-малус» (убыточное/безубыточное вождение).

И еще о расходах заемщика. Естественно, страховые компании не слишком заинтересованы в наступлении страхового случая. Поэтому будьте готовы заплатить примерно \$500 — за установку необходимой при КАСКО сигнализации. Если клиент

покупает автомобиль премиум-класса, то банк может настоять на оформлении страхования жизни клиента, что повлечет за собой немалые дополнительные финансовые траты.

О возможности выплаты в рассрочку суммы страхования КАСКО начальник отдела страхования автотранспорта страховой компании «Согласие» Сергей Рябцев сообщил следующее: «Мы не против выплаты в рассрочку, и это обычная практика, но банк практически всегда выступает за единовременный платеж, а зачастую он включает стоимость страховки, по крайней мере, за первый год, в сумму кредита.

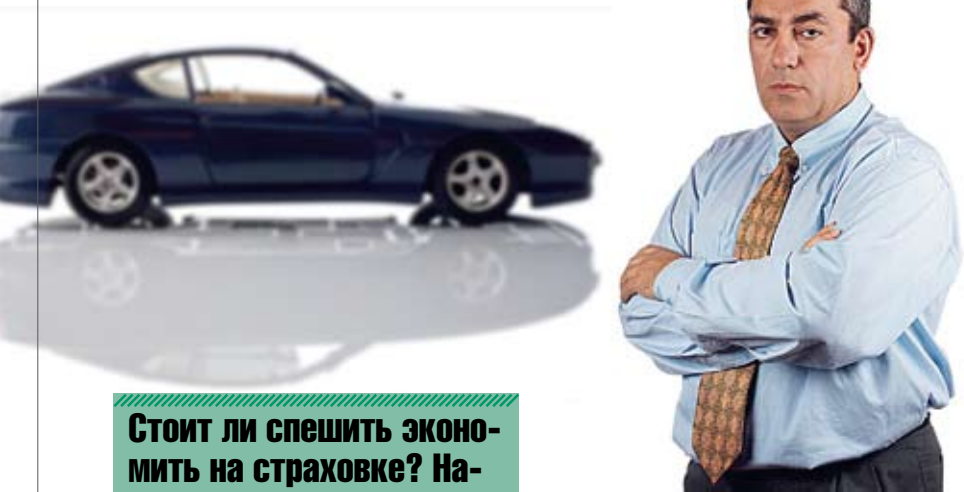
Нужно понимать, что при рассрочке страховая компания увеличит сумму за страховку на некоторую величину, так как, по сути, это тот же кредит, и он не может быть беспроцентным».

В последнее время довольно распространенной практикой стало оформление франшизы при подписании договора по КАСКО.

Франшиза — это предусмотренная условиями договора страхования часть убытков страхователя, не подлежащая возмещению со стороны страховщика. То есть, например, при наступлении страхового случая компания может возмещать убытки

| ВИДЫ СТРАХОВОК | СТРАХОВЫЕ СЛУЧАИ                                                                                                                             |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ОСАГО</b>   | Причинение вреда здоровью и имуществу третьих лиц                                                                                            |
| <b>КАСКО</b>   | Ущерб в результате ДТП, действий злоумышленников, стихийного бедствия, падения предметов. Утрата машины в результате грабежа, разбоя, кражи. |
| <b>ДСАГО</b>   | Причинение вреда здоровью и имуществу третьих лиц, превышающий максимальный размер выплат по ОСАГО.                                          |





**Стоит ли спешить экономить на страховке? Наверное, заемщику следует хорошо подумать, прежде чем решиться хранить под окном незастрахованную машину, имея при этом долговые обязательства перед банком.**

за вычетом определенной суммы, зафиксированной по договору франшизы. В этом случае полис будет стоить, естественно, дешевле.

По мнению Сергея Рябцева, «франшиза всегда приветствуется страховой компанией, потому что избавляет от необходимости заниматься мелкими убытками, а для клиента это снижает стоимость страховки». «Скидка, конечно, не равна франшизе, но если убыток не наступит совсем, то экономия ощутима, — сообщает эксперт. — Но банки в большинстве своем вы-

ступают против франшизы в договоре страхования, считая, что в случае угона или гибели ТС им не полностью возместят убытки; хотя в реальности это не так: есть первоначальный взнос по кредиту, поэтому изначально задолженность клиента перед банком не равна стоимости автомобиля. Правда, есть и другой момент: если клиент нерегулярно платит по кредиту, банки засчитывают выплаты по страховке в счет погашения кредита, и франшиза, конечно, мешает этой схеме».

В настоящий момент, следуя общей тенденции смягчения условий по автокредитам, некоторые банки ввели в свои линейки кредит на покупку автомобиля «без страховки» (то есть без обязательного страхования КАСКО). Однако нужно понимать, что, снимая требования по обязательному страхованию от угона и ущерба, риски банка становятся выше, и, в целях их снижения, процентные ставки по займу могут быть повышены.

## Глоссарий страховых терминов

**Зеленая карта** — система международных договоров об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев автотранспорта. Получила название по цвету и форме страхового полиса, удостоверяющего это страховое правоотношение.

**Лимит ответственности** — сумма, в пределах которой страховщик несет перед Вами ответственность.

**Несчастный случай** — внезапное кратковременное внешнее событие для застрахованного, произошедшее в течение срока договора, которое повлекло за собой телесные повреждения (гибель) застрахованного в результате ДТП, пожара, взрыва, стихийных явлений.

Страхование от несчастного случая может осуществляться по двум вариантам:

«Паушальная система» — единая страховая сумма на все места в салоне автомобиля, при которой страховые выплаты за каждое застрахованное место производятся исходя из процентов, утвержденных правилами страхования.

«Система мест» — в этом случае страхователь сам вправе определить какая часть страховой суммы за какое место в салоне автомобиля будет выплачена.

**Перестрахование** — система экономических отношений, в соответствии с которой страховщик, принимая на страхование риски, часть ответственности по ним (с учетом своих финансовых возможностей) передает на согласованных условиях другим страховщикам с целью создания сбалансированного страхового портфеля.

**Страховая выплата** — сумма, выплачиваемая страховщиком страхователю в возмещение убытков, вызванных наступлением страхового случая, который был предусмотрен договором страхования.

Так, банк «Авангард» предлагает своим клиентам несколько программ автокредитования: «Без страховки», «Без первоначального взноса» и «Беспроцентный кредит». «Разумеется, условия по этим трем программам отличаются, — говорит начальник пресс-службы Банка «Авангард» Игорь Илюхин. — Например, кредитная ставка по программе «Без страховки» с апреля повышена на 1% и теперь составляет 12,5% годовых, а по программе «Беспроцентный кредит», как следует из названия, кредит предоставляется без процентов. Конечно, по этой программе обязательно страхование автомобиля. Однако в том случае, если человек уверен, что не станет виновником ДТП, он может застраховать только риск «Хищение» по ставке 4,75%, в то время как стоимость страховки суммы рисков «Ущерб и хищение» начинается от 7,75%. Аналогичные варианты страховки возможны и в случае приобретения машины по программе «Без первоначального взноса».

Стоит ли спешить экономить на страховке? Наверное, заемщику следует хорошо подумать, прежде чем решиться хранить под окном незастрахованную машину, имея при этом долговые обязательства перед банком.

## Читайте договор

При оформлении КАСКО важно внимательно ознакомиться с условиями договора и обязательствами страховой компании. В первую очередь обратите внимание на страховые случаи, указанные в договоре. Чтобы не произошло так, что под видом полного КАСКО вы приобретете полис, покрывающий лишь расходы при ущербе (поврежде-

ния вследствие ДТП, пожара, взрыва) и не защищающий в случае хищения автомобиля.

Также посмотрите, какие требования предъявляет страховщик к спутниковой противоугонной системе. Иногда встречается условие установки очень дорогого оборудования.

Обязательно нужно уточнить, предусмотрены ли программой страхования следующие услуги и если да, то сколько раз вы можете воспользоваться ими в течение срока страхования:

- эвакуация при ДТП в пределах МКАД и в определенной зоне за МКАД;
- выезд аварийного комиссара на место ДТП;
- получение справок и сбор документов в ГИБДД;
- проведение осмотра автомобиля на месте ДТП.

Если эти условия отсутствуют, то вам придется тратить на данные процедуры не только время и силы, но и собственные деньги.

## «Случайные» деньги

Оформляя кредит на столь желанный автомобиль, нужно учитывать все возможные ситуации, даже самые негативные. В случае угона или гибели автомобиля до окончания выплат по кредиту страховая компания будет, в первую очередь, соблюдать интересы банка: ведь так называемым выгодоприобретателем по страхованию кредитных автомобилей является именно он.

«В этом случае (при наступлении страхового случая — прим. ред.) сумма на возмещение ущерба будет перечисле-

## Глоссарий страховых терминов

**Страховые брокеры** — юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющих посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика.

**Страхователь** — сторона в договоре страхования, страхующая свой имущественный интерес или интерес третьей стороны. По договору страхования на страхователя лежит обязанность уплаты взноса страховщику за принятые обязательства возместить страхователю убыток при наступлении страхового случая.

**Страховщик** — организация (юридическое лицо), производящая страхование, которая принимает на себя за определенное вознаграждение обязательство возместить страхователю или другому лицу, в пользу которого заключено страхование, убытки, возникшие в результате наступления страхового случая.

**Страховая сумма** — объявленная страхователем при заключении договора денежная сумма, на которую страхователь страхует свой интерес. Страховая сумма не должна превышать страховой стоимости объекта страхования.

**Страховой тариф** — нормированный по отношению к страховой сумме размер страховых платежей. По экономическому содержанию это цена страхового риска. Определяется в абсолютном денежном выражении или в процентах от страховой суммы.

**Страховой ущерб** — повреждение автомобиля в результате ДТП, пожара, противоправных действий третьих лиц, стихийных бедствий, падения предметов.





на в банк, который удерживает сумму непогашенного кредита. Оставшаяся часть средств выплачивается заемщику», — комментирует Роман Воробьев.

О нюансах страховых выплат рассказал Сергей Рябцев. «Допустим, угон или гибель произошли примерно в середине срока погашения кредита. Объекта залога уже не существует, и происходит перерасчет окончательной задолженности банку. Банк должен до конца получить выплаты по кредиту с клиента, на что уходит часть страхового возмещения, оставшаяся же часть возвращается клиенту. Так как банк является выгодоприобретателем, страховая компания обращается к нему с запросом о том, кому должны быть перечислены средства. Окончательный взаиморасчет у клиента происходит с банком».

При оформлении договора со страховой компанией нужно иметь в виду, что страховые выплаты год от года будут уменьшаться, поскольку страховщик учитывает износ транспортного средства (то есть то, что стоимость автомобиля с течением времени становится меньше).

### Кредит на страховку

Может возникнуть вопрос: включать ли сумму на оплату страховки в кредит или выплатить ее из собственных средств? Многие банки сегодня

готовы выдать кредит, превышающий стоимость авто на сумму страхового взноса, но выгодно ли это?

С одной стороны, да, так как оплата КАСКО может быть довольно существенной, и не все клиенты располагают в данный момент такой суммой. С другой стороны, в будущем придется отдавать банку больший долг.

В любом случае помните, что если по каким-либо причинам вы не можете вовремя внести страховой взнос (например, за второй год), то через определенное время (как правило, через 2–3 месяца) банк потребует погасить кредит досрочно.

### Выбор есть

Таким образом, страховых программ (равно как и программ автокредитования) на рынке существует немало.

Наверное, все-таки имеет смысл при оформлении автокредита страховать автомобиль от угона и ущерба, но пользоваться при этом услугами банков, предоставляющих свободу в выборе страховой компании или, по крайней мере, сотрудничающих с достаточно большим количеством СК.

По такой системе работает, например, «Райффайзенбанк». «Мы не устанавливаем каких-либо требований к страховому тарифу и принимаем рыночные тарифы страховых компаний. Поскольку банк сотрудничает со всеми лидерами страхового рынка, заемщик имеет возможность подобрать оптимальную страховую программу», — заявляет Роман Воробьев.

По сути, условия страхования и репутация страховой компании должны быть одним из решающих факторов при покупке автомобиля в кредит. Только тщательный анализ предложений рынка может помочь защититься от дополнительных рисков и переплат.

Начальник отдела страхования автотранспорта страховой компании «Согласие» Сергей Рябцев говорит, что «минимизировать расходы можно, лишь обратившись в банк, который предлагает прозрачную эффективную ставку, и не стоит пытаться сократить выплаты за счет страхования. Чаще всего за предложениями альтернативной схемы страхования, якобы более экономной, стоит

### Глоссарий страховых терминов

**Франшиза** — предусмотренная условиями страхования часть убытков лица, страхующего имущество, не подлежащая возмещению со стороны страховщика. С помощью франшизы можно снизить стоимость страховки, если при повреждении автомобиля часть ущерба будете возмещать страхователь.

**Безусловная франшиза** — оговоренные в условиях страхования абсолютная сумма или процент, подлежащие вычету из суммы страхового возмещения.

**Франшиза условная** — освобождение страховщика от ответственности за убыток, если его размер не превышает размера франшизы, и обязанность возместить убыток полностью, если его размер превышает франшизу. В этом случае франшиза устанавливается как абсолютная величина.

**Угон** — хищение автомобиля, в том числе при условии принуждения водителя покинуть ТС под угрозой насилия.

**Ущерб** — имущественные потери страхователя, вызванные повреждением или уничтожением имущества (его частей) в результате ДТП, пожара, стихийных явлений, других предусмотренных договором страхования причин.

**Ущерб по дополнительному оборудованию** — хищение, повреждение, уничтожение в результате ДТП, пожара, взрыва, стихийных явлений, а также в результате противоправных действий третьих лиц дополнительного оборудования застрахованного имущества.

система со скрытыми комиссиями, которая, в конечном счете, только увеличит переплату за кредит. Самое главное — грамотно подойти к выбору банка и тщательно проанализировать условия кредита, чтобы избежать в дальнейшем неприятных сюрпризов». И

Татьяна Нисина

# Реальный кредит на виртуальные метры



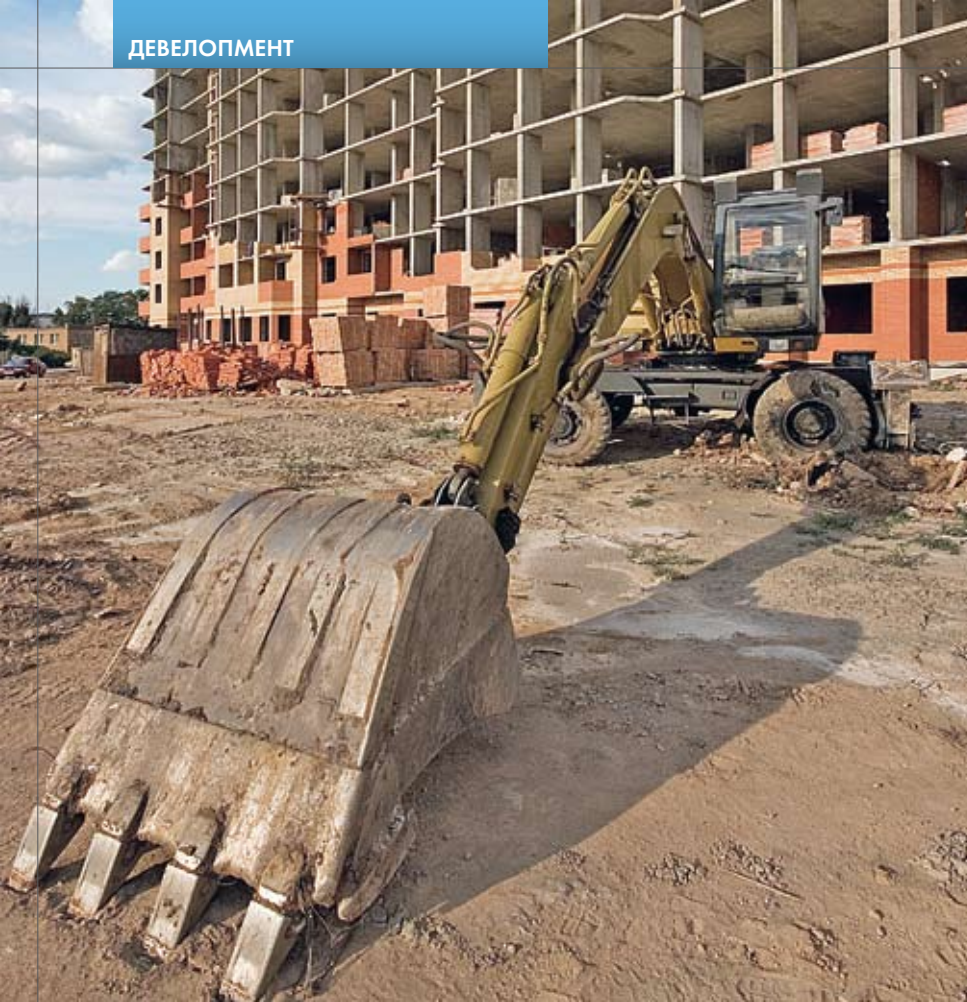
Ипотечное кредитование в настоящее время уже перестало вызывать страх и отторжение у населения, и, несмотря на то, что условия покупки недвижимости в кредит остаются достаточно жесткими, спрос на ипотеку увеличивается. Однако растет и стоимость жилья. В связи с этим некоторые люди рассматривают вариант получения кредита на приобретение строящейся недвижимости: ведь разница в цене квадратных метров «на стадии котлована» и «готовом» доме зачастую оказывается довольно существенной.

### Банк вам поможет

На так называемой «нулевой» стадии строительства квадратный метр может стоить в два раза дешевле, чем после сдачи дома в эксплуатацию. Обычно цена поднимается по мере возведения дома. Первый раз — когда построено не менее 4 этажей; второй — когда здание готово уже процентов на 80; и третий этап повышения стоимости квартиры происходит после окончательного завершения строительства.

В настоящее время наиболее активно раскупаются квартиры на первичном рынке недвижимости в Подмосковье. По словам экспертов агентства недвижимости МИАН, наиболее популярны в этом отношении Котельники, Люберцы, Красногорск, Химки, Одинцово, а также Балашиха, Мытищи, Долгопрудный и Подольск. Южное направление востребовано в плане приемлемости





**На так называемой «нулевой» стадии строительства квадратный метр может стоить в два раза дешевле, чем после сдачи дома в эксплуатацию.**

цен, северное — считается более престижным, экологически чистым, но и стоимость «квадратных метров» здесь будут значительно выше.

В любом случае, сумму, которую нужно отдать за квартиру, пусть даже и в новостройке, у многих людей не получается найти сразу. В этом случае можно воспользоваться ипотекой. Банки предоставляют займы в рамках программ кредитования на покупку недвижимости в строящемся доме.

Главное отличие кредита на строящееся жилье от обычной ипотеки заключается в том, что залог имущества возможен здесь только после

регистрации прав собственности на недвижимое имущество, а до этих пор банк обладает лишь залогом прав требования по договору заемщика со строительной компанией. Денежные средства перечисляются застройщику сразу после заключения кредитного договора между заемщиком и кредитной организацией.

#### **Банки и застройщики: законный союз**

До недавнего времени большинство банков вообще с опаской относились к выдаче кредитов «на котлован» — слишком велик был риск несоблюдения обязательств со стороны застройщиков. Впрочем, сейчас ситуация несколько изменилась.

«Рынок кредитов на строящееся жилье пока находится в стадии зарождения, но является очень перспективным направлением кредитования, — говорит Людмила Салигина, директор департамента розничного бизнеса «Московского кредитного банка». — Спрос на такие кредиты сегодня превышает предложение. Поэтому мы видим боль-

шие возможности в данном сегменте кредитования».

Отношения между сторонами — застройщиком, банком и заемщиком — регулирует Федеральный закон 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».

В первоначальном виде он вызывал серьезное недовольство со стороны банков и строительных компаний, которые единогласно требовали внесения поправок. Поправки, действительно, были приняты, однако отношение к закону осталось неоднозначным. Ключевое изменение — устранение пункта о солидарной ответственности банков с застройщиками — благоприятно сказалось на ситуации на рынке: многие банки стали охотнее включать кредиты на жилье «на стадии котлована» в свои продуктовые линейки. Документы застройщика, соответствующие указанным поправкам, позволяя минимизировать риски кредитования строящегося жилья.

По словам коммерческого директора Холдинга «Капитал Груп» Алексея Белоусова, до внесения изменений в закон банки не хотели брать на себя ответственность, что приводило к снижению темпов развития рынка. А поправка об отмене солидарной ответственности упростила процесс переговоров между застройщиком и банком.

Однако многие участники ипотечного рынка сетуют на то, что указанный Федеральный закон существует лишь на бумаге, а де-факто застройщики заключают договоры, учитывая лишь собственные интересы.

«К сожалению, далеко не все застройщики, несмотря на поправки в ФЗ 214, готовы работать и работают по этому закону. До сих пор строительные компании заключают так называемые Предварительные договоры купли-продажи квартиры или, в лучшем случае, выпускают векселя, что, конечно, не гарантирует покупателю приобретение в дальнейшем в собственность желаемой недвижимости. С такими застройщиками мы не работаем», — сообщает Людмила Салигина.

У застройщиков — «своя правда». Мария Лобова, руководитель пресс-



службы Межрегиональной девелоперской компании, заявляет о достаточной прозрачности вексельной системы: «Не все банки принимают такую форму работы, однако мы вполне плодотворно сотрудничаем со Сбербанком, а в дальнейшем список банков-партнеров может расширяться».

При этом юристы советуют быть осторожными при заключении договора с застройщиком: предварительный договор купли-продажи, который предлагают клиенту некоторые строительные компании, — это только обязательство сторон в будущем заключить

**Отношения между сторонами — застройщиком, банком и заемщиком — регулирует Федеральный закон 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».**

договор (в данном случае договор купли-продажи). Он не всегда гарантирует дальнейшее получение квартиры в собственность.

Впрочем, решаясь работать на первичном рынке недвижимости, банки тщательно страхуют свои риски. Так, все потенциальные партнеры-застройщики проходят проверку службой безопасности банка и обязательную аккредитацию: при этом запрашиваются уставные документы,

подтверждение права застройщика на строительство данного объекта и другие необходимые юридические свидетельства.

#### **Не владею, но плачу**

Требования к заемщику при получении кредита на приобретение квартиры в строящемся доме, в принципе, такие же, как и при оформлении обычного ипотечного кредита, а вот условия по выплатам долга не в пример жестче.

Для определения максимальной суммы кредита заемщик должен предоставить подтверждение своих доходов (справку 2-НДФЛ, также рассматривается косвенное подтверждение заработка). Кроме того, банк определяет ограничения по возрасту заемщика, предьявляет требования к стажу работы на последнем месте, к регистрации.

Процентная ставка по кредиту различается на этапе строительства дома и после оформления жилья в собственность. Когда дом еще не построен, она составляет обычно 14–16% годовых, после получения заемщиком прав собственности на квартиру — уже 10–12%.

Так что здесь нужно изначально учитывать, что от «стадии котлована» до сдачи дома в эксплуатацию и оформления собственности проходит 1,5–2 года, а иногда и больше, и все это время будет действовать повышенная процентная ставка по кредиту. Более того, нередки случаи, когда сроки сдачи жилья переносятся — соответственно, продлевается период переплаты по процентам.

Во многих банках процентная ставка напрямую зависит от первоначального взноса и срока кредитования. Например, процентная ставка на этапе строительства при первоначальном взносе не менее 40% стоимости жилья и сроке кредитования до 15 лет может составлять 13,25% в рублях, а при первоначальном взносе до 10% и срок кредитования более 25 лет — 15,25%.

Немаловажной статьёй расходов при оформлении ипотеки являются обязательные виды страхования, определяемые банком.

Обычно их три: страхование квартиры от рисков повреждения; страхование жизни и потери трудоспособности заемщика; страхование утраты права

собственности на квартиру (титульное страхование). При оформлении кредита на строящееся жилье на первом этапе банк требует от заемщика застраховать только свою жизнь и здоровье, так как имущества как такового еще не существует. По сути, на стадии строительства кредит не является ипотечным, так как отсутствует предмет залога, поэтому и комплекс ипотечного страхования может применяться только после оформления жилья в собственность. С этого момента заемщик обязан застраховать и само имущество от ущерба, и право собственности на него.

По мнению экспертов, брать кредит на приобретение жилья в строящемся доме целесообразно только в том, случае, если у заемщика уже есть жилье, и он берет деньги для улучшения своих жилищных условий. Если же недвижимости в собственности у кредитующего нет, то инвестиции «в котлован» вряд ли окажутся для него выгодными.

«Когда заемщик одновременно арендует квартиру и выплачивает взносы по кредиту на строящуюся недвижимость, это, скорее всего, окажется менее выгодным, чем оформление ипотеки на объект вторичного рынка недвижимости, — считает Мария Лобова. — Разница в цене между первичным и вторичным жильем вряд ли покроет расходы на аренду и повышенную процентную ставку на период строительства, который, кстати, еще может затянуться».

Это мнение разделяют не все эксперты: специалисты банка ВТБ-24, сравнившие примерные ежемесячные платежи по ипотечному кредиту за квартиру на первичном и вторичном рынках, уверены в целесообразности покупки строящегося жилья. Даже если заемщик вынужден арендовать жилье и на этапе строительства его общие расходы в месяц на выплаты по кредиту и аренду квартиры окажутся больше, чем ежемесячные платежи по кредиту за «вторичку», то эта разница будет с избытком компенсирована после оформления новой квартиры в собственность, когда отпадет необходимость снимать жилье, а платежи по займу станут существенно меньше. 

Татьяна Нисина



# Офис на паях

Сегодня при общем падении фондового рынка, пожалуй, единственными островками пусть и не высокого, но устойчивого роста остаются фонды недвижимости и, в частности, такая их разновидность как рентные фонды.

## Особенности рентных фондов

Формирование рентного фонда недвижимости происходит путем выпуска паев, на средства от продажи которых приобретается какой-либо объект недвижимости (как правило, офисный либо торговый центр). Впоследствии управляющая компания сдает принадлежащие фонду площади в аренду, за счет чего, собственно, и формируется его доход.

Поскольку недвижимость, особенно в Москве или Санкт-Петербурге, достаточно дорога, то зачастую фонды формируются под конкретного инвестора или небольшую группу лиц, владеющих объектом недвижимости. Для них фонд представляет интерес с точки зрения оптимизации налогообложения. Ведь ПИФ нельзя рассматривать как юридическое лицо, соответственно, в данном случае отсутствует необходимость уплаты налога на прибыль. А уплачивает фонд НДС, и налог на имущество, находящееся во владении Фонда.



## Преимущества и недостатки

Чем же может быть интересен рентный фонд для розничного инвестора?

Прежде всего, своей прозрачностью. Ведь в рентных фондах в состав имущества включен реальный объект недвижимости, не только приносящий прибыль в виде арендных платежей, но и сам постоянно растущий в цене. Таким образом, схема инвестирования в рентные ПИФы почти не подвержена рискам, характерным для других типов фондов.

Договора на аренду помещений носят, как правило, долгосрочный характер, а спрос на этом рынке пока все еще далек от насыщения.

Недостаточная же популярность инвестиций паевых фондов в офисную недвижимость, заключается отчасти в том, что объект в данном случае не может являться предметом залога. Соответственно, возврат вложенных средств осложнен, а кредитование со стороны банков

под залог паев такого рода фондов пока не получило широкого распространения.

Положительным моментом в данном случае можно считать вывод паев на биржу, что только добавит им привлекательности. Однако пока что реальные объемы биржевой торговли не столь значительны, как хотелось бы видеть многим пайщикам.

## Доходность

До недавнего времени доходность рентных фондов на фоне открытых ПИФов казалась невысокой, хотя и была выше банковской, достигая 10–15% годовых.

Чего ждать инвесторам от данного сегмента рынка в текущем году? Вероятно, доходность может несколько увеличиться вплоть до 17–18% годовых. Это возможно в условиях нестабильности на рынке акций и определенного дефицита офисных площадей, даже принимая во внимание рост расходов на эксплуатацию объектов недвижимости.

Выплата дохода может быть ежемесячной, но чаще осуществляется ежеквартально. Порог вхождения в рентные фонды постепенно снижается и в некоторых из них составляет сумму, эквивалентную \$1–5 тыс.

## Направления инвестирования

На сегодняшний день для инвесторов рентных фондов недвижимости существует возможность купить или продать паи на рынке вследствие того, что некоторые управляющие компании заинтересованы в выводе паев на биржу.

Для значительной части рентных ПИФов привлекательны инвестиции в региональную недвижимость. Для инвесторов интересны области с быстрорастущей экономикой, хорошим научным и производственным потенциалом, города с населением в миллион и более жителей, где преобладает офисная недвижимость класса «В». Еще больший интерес вызывают торговые центры, недостаток которых остро ощущается в провинции. Арендные площади там, как правило, не простаивают, и вложения окупаются быстрее.

Хотя существует и обратная сторона медали. Риски, с которыми связаны инвестиции в региональную недвижимость порой оказываются выше московских, вследствие того, что в

столице рынок как таковой уже давно сформирован и спрогнозировать доходность того или иного объекта недвижимости обычно не составляет особого труда. Вопрос лишь в грамотном наполнении концепции содержанием, чем занимаются многие консалтинговые компании, порой всемирно известные. В итоге отдельные крупные фонды совмещают в своем портфеле как столичные, так и региональные объекты.

Ниже в таблице\* представлены основные рентные фонды.

## Перспективы развития рентных фондов

В целом же можно констатировать общий рост интереса инвесторов к фондам недвижимости, о чем говорит увеличение числа сделок на биржевом рынке. Рост количества рентных фондов неизменно вызовет биржевую активность, а снижение порога вхождения в фонд подогреет к ним интерес со стороны физических лиц.

Продолжающийся в России экономический рост, изменение психологии населения в отношении инвестиций в паевые фонды позволят шире конкурировать такого рода финансовым инструментам с банковскими депозитами. И

Александр Карташов



| Название фонда                                          | Управляющая компания          | Статус            | Минимальная сумма, руб. | Стоимость чистых активов, руб. |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------------|--------------------------------|
| 1-й петербургский фонд прямых инвестиций в недвижимость | Свиньин и партнеры            | сформирован       | 50 000                  | 318 511 956                    |
| Арсатера – рентная недвижимость                         | Арсатера                      | сформирован       | 30 000                  | 48 278 277                     |
| Атлас-Первый                                            | АТЛАС-КАПИТАЛ                 | сформирован       | 500 000                 | 58 517 989                     |
| Городской фонд недвижимости                             | СОЛИД Менеджмент              | сформирован       | 1 000 000               | 274 421 487                    |
| ДЕМИДОВ – рентная недвижимость                          | Маяк Эссет Менеджмент         | сформирован       | 1 000 000               | 103 985 516                    |
| Казанский рентный инвестиционный фонд                   | АС Менеджмент                 | идет формирование | 500 000                 | --                             |
| Коммерческая недвижимость                               | Тройка Диалог                 | сформирован       | 5 800 000               | 4 218 810 567                  |
| Кронштадт                                               | Русский Инвести-ционный Дом   | сформирован       | 1 400 000               | 917 789 446                    |
| Мозаик – Управление недвижимостью                       | Мозаик                        | сформирован       | 100 000                 | 32 824 107                     |
| Монолит                                                 | РВМ Капитал                   | сформирован       | 1 000 000               | 1 958 194 565                  |
| Недвижимость для бизнеса                                | РИГрупп – управление активами | сформирован       | 1 000 000               | 373 981 917                    |
| Перспектива – рентная недвижимость                      | Перспектива                   | сформирован       | 100 000                 | 222 451 376                    |
| РВМ Русский Мегаполис                                   | РВМ Капитал                   | сформирован       | 1 400 000               | 1 745 708 065                  |
| Ренессанс – Недвижимость                                | Ренессанс Капитал             | сформирован       | 6 000 000               | 1 945 852 924                  |
| Ренессанс – Бизнес – Недвижимость                       | Ренессанс Капитал             | сформирован       | н.д.                    | 1 707 932 051                  |
| Рент Инвест                                             | Премьер Эссет Менеджмент      | идет формирование | н.д.                    | --                             |
| Рентный Фонд Югра                                       | Стройинвестпроект             | сформирован       | н.д.                    | 356 456 840                    |
| Солид Недвижимость                                      | СОЛИД Менеджмент              | сформирован       | 1 000 000               | 338 978 690                    |
| Стратегический фонд недвижимости                        | Астерком                      | сформирован       | 1 000 000               | 65 447 896                     |
| Фонд коммерческой недвижимости – Гарант-Инвест          | Гарант-Инвест                 | сформирован       | 3 000 000               | 305 039 237                    |
| Югра Рентный Фонд                                       | РЕГИОН Девелопмент            | сформирован       | 1 000 000               | 277 685 356                    |

\* По материалам [www.investfunds.ru](http://www.investfunds.ru)





# Под крышей Туманного Альбиона

«Я ничего не желал бы менять в Англии, кроме погоды», — говорил Оскар Уайльд. Сегодня климатические особенности не служат препятствием для иностранцев, желающих приобрести недвижимость в этой стране. Наличие домика в Великобритании является в настоящее время одним из синонимов престижа.

Рынок недвижимости Соединенного Королевства весьма привлекателен для российских покупателей. Около трети домов, приобретенных в этом государстве иностранцами, принадлежат состоятельным выходцам из России.

## Замок как инвестиция

В отношении инвестиций Великобритания становится все более и более привлекательной страной.

«Недвижимость здесь является одной из самых дорогих в Европе и занимает второе место после Монако, — рассказывает Мария Татарничева, руководитель PR отдела компании Just Real Consult. — Но, несмотря на это, она не теряет популярности и пользуется огромным успехом у инвесторов всего мира. Цены на недвижимость в Великобритании растут достаточно быстро для получения приличных доходов от инвестиций».

Последние 40 лет можно наблюдать следующую тенденцию: недвижимость в Англии каждые семь лет повышается в цене в два раза, — подтверждает слова коллеги Дмитрий Бабичев, генеральный директор компании «Бабичев консалтантс». Также эксперт отмечает новое направление в инвестициях: многие покупают недвижимость в Великобритании «оптом».

«Богатые космополиты стремятся в Лондон и просто «поглощают» дома, квартиры и усадьбы, увеличивая спрос и снижая предложение. По статистике в 2007 году иностранцами было куплено более 50% лондонской недвижимости, стоимостью выше 1 млн фунтов и более 70% недвижимости стоимостью выше 4 млн фунтов. А на рынке загородной недвижимости эта цифра составила более 30% при цене объектов от 4 млн фунтов и выше. Почти всегда богатые люди стараются иметь активы в Соединенном Королевстве», — рассказывает Дмитрий Бабичев.

Привлекает инвесторов и тот факт, что на приобретенные в Великобритании



объекты очень легко найти арендаторов.

«Весьма распространено в Англии приобретение недвижимости с целью ее последующей сдачи в аренду, — сообщает Мария Татарничева. — Многие британцы и приезжающие в страну иммигранты берут в банке ипотечный кредит и покупают недвижимость с таким расчетом, чтобы получаемая за нее ежемесячная арендная плата покрывала долг банку и приносила небольшую прибыль».

Одним из видов выгодного вложения

средств в британскую недвижимость может стать приобретение средневекового замка. Государство предоставляет собственнику памятника архитектуры средства на поддержание недвижимости в надлежащем состоянии. Но есть здесь и некоторые издержки: например, нередко требуется, чтобы часть замка всегда была доступна для визитов туристов.

## Лондон в цифрах

«Удивление у россиян, не сопоставившихся с покупкой недвижимости в Великобритании, вызывает отсутствие



понятия «цена за квадратный метр», — вступает в разговор Олег Мысин, генеральный директор компании «Дома Лондона». — Например, при предложении апартаментов всегда указывают количество спален, а не количество квадратных метров. На стоимость влияют месторасположение, количество комнат, год строительства дома. Другая особенность — история здания. В Великобритании приобретаются не только «квадратные метры», но и то, что не поддается никаким денежным оценкам. Например, что может быть интереснее для почитателя Шерлока Холмса, чем купить квартиру на Бейкер стрит?».

Что касается регионов покупки, то чаще всего, по свидетельству руководителя проекта DPM холдинга «МИЭЛЬ» Натальи Завалишиной, россияне приобретают недвижимость в Лондоне или его окрестностях. Как правило, наши соотечественники покупают дома или респектабельные апартаменты. Эксперт замечает, что в основном недвижимость в Великобритании приобретают состоятельные бизнесмены, топ-менеджеры компаний.

В Соединенном Королевстве на рынке недвижимости можно найти апартаменты разных площадей и комфортабельности, дома, таунхаусы. «В Великобритании продаются квартиры, дома и даже замки, — замечает Андрей Захаров, исполнительный директор агентства «Русский характер». — Особой популярностью у россиян пользуются квартиры поближе к центру Лондона».

«Одинаково дорогими могут быть как дом, так и квартира, — замечает Мария Татарничева. — Цены намного больше, чем в России, зависят от месторасположения объекта. Так, в одном и том же городе стоимость домов, расположенных в пяти минутах ходьбы друг от друга, может значительно различаться».

Почти все эксперты отмечают, что цена квадратного метра в Великобритании выше, чем на всем остальном западноевропейском рынке, хотя и здесь можно найти разные варианты. «Есть объекты от 200 тысяч евро за 100 кв. метров всего в 40 минутах езды от Лондона», — приводит пример Дмитрий Бабичев.

## Весьма распространено в Англии приобретение недвижимости с целью ее последующей сдачи в аренду.

Односпальные апартаменты в Лондоне (недалеко от центра) могут стоить около 400 тысяч фунтов, двухспальные — примерно 500–600 тысяч фунтов.

«Если же переводить в привычные россиянам «квадратные метры», — подсчитывает Олег Мысин, — то цена на кв. метр объекта в центральном районе будет начинаться от 25 тысяч фунтов, в престижных местах — от 17–25 тысяч фунтов, в удаленных — от 8 тысяч фунтов».

«Стоимость квадратного метра жилья в Лондоне сильно варьируется», — подтверждает Мария Татарничева, но приводит другие цифры. В Восточном Лондоне стоимость одного кв. метра составляет 3–5 тысяч фунтов стерлингов, в Западном Лондоне она приближается к 8–12 тысячам фунтов. Это вовсе не предел — малочислен-



ные новостройки на берегах Темзы оцениваются в 14–18 тысяч фунтов за кв. метр.

Андрей Захаров для наглядности переводит все цены в доллары: «Цена некоторых квартир начинается от 500 тысяч и выше, в среднем она находится в пределах от 800 тысяч до миллиона. Цена на дома начинается от 10 млн. Для замков цены такие же, как для домов, и выше», — поясняет он.

Так что рынок недвижимости Великобритании — очень дорогой. А востребован он, в большей степени, иностранцами.

## Покупка недвижимости шаг за шагом

Что же потребуется для покупки недвижимости в Великобритании?

Прежде всего, нужно туда приехать. Если будущий владелец недвижимости не является гражданином Великобритании или другой страны ЕС, то ему потребуется разрешение на въезд в Королевство. Вопреки сложившемуся мнению, процедура получения британской визы не очень сложна. Однако недавно стало известно, что участились случаи отказа в предоставлении визы российским гражданам. Комментировать эту информацию эксперты отказались, но подтвердили, что некоторое ужесточение правил въезда россиян в Соединенное Королевство, действительно, наблюдается.

Теперь об алгоритме проведения сделки купли-продажи недвижимости.

«Большинство сделок купли-продажи,

носящих инвестиционный характер, можно производить по доверенности», — рассказывает Мария Татарничева. Эксперт также замечает, что оформление британской недвижимости в собственность — не очень сложный процесс, значительно труднее подобрать объект покупки.

Нужно быть готовыми к тому, что все сделки с недвижимостью осуществляются только английскими адвокатами. Деньги, идущие на оплату покупаемой недвижимости, перечисляются со счета покупателя или из банка, предоставляющего ссуду, на клиентские адвокатские счета, что гарантирует их целевое использование и сохранность.

«Юридический консультант должен произвести проверку правоустанавливающей документации и убедиться, что препятствий для покупки интересующего покупателя объекта недвижимости не существует, а также разрешить любые юридические вопросы, связанные с объектом», — поясняет Патриция Леденева, директор департамента зарубежной недвижимости компании IntermarkSavills. Гонорар за юридическое сопровождение операции, как правило, составляет определенный процент от суммы сделки: обычно около 0,35%.

К моменту совершения сделки у покупателя должна быть подготовлена вся необходимая документация. Среди обязательных документов: паспорт,

водительское удостоверение, свидетельство о рождении, квитанция об оплате коммунальных услуг, справка о банковском балансе или балансе кредитной карты. Они могут быть как оригиналами, так и заверенными копиями.

Контракт купли-продажи готовят юристы продавца и покупателя, а оценку приобретаемого объекта проводит независимый инженер-технолог. В

## В Великобритании приобретаются не только «квадратные метры», но и то, что не поддается никаким денежным оценкам. Например, что может быть интереснее для почитателя Шерлока Холмса, чем купить квартиру на Бейкер стрит?

день окончания сделки по контракту покупатель производит последний платеж и получает ключи от своего нового дома или квартиры.

«С самого начала сделки необходимо определиться с формой собственности на приобретаемый объект недвижимости», — предупреждает Патриция Леденева. Покупатель может оформить недвижимость на себя либо в совмест-

ное владение с супругой. Для инвесторов, не являющихся гражданами Великобритании, более выгодно с точки зрения налогообложения приобретать жилую недвижимость через оффшорную компанию, — советует эксперт.

И еще одна характерная особенность заключается в том, что при приобретении недвижимости в Королевстве все расчеты происходят с помощью чеков или банковских переводов (в отличие от России, где люди, даже при совершении крупных сделок, чаще используют наличные).

«Сделка может занять от одного до трех дней, поиски самой недвижимости — около недели. Длительность сделки зависит от того, как быстро сумеем договориться стороны», — добавляет Андрей Захаров. В любом случае эксперт советует обращаться к услугам профессиональных брокеров.

## Англия в кредит

«Срок ипотечного кредита в британском банке может составлять до 20 лет, годовая ставка — 6,3%, первоначальный взнос для россиян — до 25%», — перечисляет Дмитрий Бабичев.

«Сроки, ставки, а также все остальные условия ипотеки всегда определяются индивидуально и зависят от приобретаемого объекта и личных обстоятельств клиента, — говорит Олег Мысин. — Процент по кредиту со-





ставляет от 0,75% до 1,5% плюс ставка межбанковского финансирования, устанавливаемая Центральным банком Великобритании, которая составляет 5,5%\*. Таким образом, ипотечный кредит обойдется в 6,25–7% годовых. Воспользоваться этой банковской услугой могут как граждане Великобритании, так и иностранцы. Однако условия будут различаться: размер первоначального взноса для англичан и жителей ЕС составляет 10–20% от стоимости жилья, а для всех остальных граждан, как правило, 30%. Эксперт советует сначала попытаться получить кредит в Англии: ставки здесь ниже, чем в России.

Следует отметить, что процентные ставки по ипотеке хоть и «привязаны» к ставке Bank of England, но в большей степени зависят от суммы первоначального взноса, а также от ряда деталей, которые обговариваются при условии существования объекта на покупку.

Сроки выдачи ипотечного кредита достигают 25 лет.

Получить кредит на покупку английской недвижимости реально и в России. Для этого можно воспользоваться несколькими видами займов: целевым, рассчитанным непосредственно на покупку недвижимости за рубежом, и нецелевым, который можно потратить на что угодно. Что касается кредита на любые цели, то он предоставляется как под залог имеющейся в собственности заемщика недвижимости, так и без залога.

«В нашем банке заемщик может получить нецелевой кредит без залога

**Процентные ставки по ипотеке «привязаны» к ставке Bank of England, но в большей степени зависят от первоначального взноса, а также от ряда «индивидуальных» деталей.**

или нецелевой кредит под залог имеющейся недвижимости, — рассказывает Людмила Салигина, директор департамента розничного бизнеса «Московского Кредитного Банка». — Банк не контролирует направление использования средств, полученных по нецелевым кредитам. Заемщик может использовать их как на покупку зарубежной недвижимости, так и на любые другие цели. Для приобретения недвижимости за рубежом лучше воспользоваться нецелевым кредитом под залог имеющейся недвижимости. По этой программе можно получить ссуду на сумму от 25 до 800 тысяч долларов, от 20 до 550 тысяч евро, от 700 тысяч до 20 млн рублей. Срок кредитования — до 20 лет».

В рамках программы «Фора-супер» предлагаются кредиты на любые цели под залог объекта недвижимости. По сообщению советника председателя правления АКБ «Фора-Банк» Валерия Калинина, максимальный срок кредита составляет 25 лет, процентная ставка — 11% годовых в долларах. Сумма займа может быть до 60% от стоимости объекта недвижимости.

«Компания «Кредитория» уже по-

могала получать кредит для покупки зарубежной недвижимости», — говорит исполнительный директор компании Рафаил Тугушев. В данном случае можно выбрать из двух кредитов: целевой, или, если банк не предоставляет кредит для покупки зарубежной недвижимости, нецелевой кредит под залог недвижимости.

В «Промсвязьбанке» также можно получить нецелевой потребительский кредит с обеспечением, — сообщает Денис Земан, заместитель начальника управления розничных кредитных продуктов «Промсвязьбанка». «По данному кредиту нет необходимости отчитываться за использование кредитных средств, — замечает эксперт, — Срок кредита составляет до 5 лет, условия стандартны для потребительского кредитования, процедура оформления также абсолютно стандартная: то есть кредит выдается по факту подписания кредитного договора и оформления обеспечения».

Член правления «Райффайзенбанка», руководитель дирекции по работе с физическими лицами Роман Воробьев также рассказал о нескольких возможностях приобретения зарубежной недвижимости на заемные средства. «Кредит выдается под залог жилой недвижимости, находящейся в собственности, при условии, что все платежи в пользу продавца, осуществленные безналичным путем, будут направлены на приобретение этой недвижимости. Также можно получить и нецелевой кредит под залог жилья, находящегося в собственности. В последнем случае клиенты не обязаны отчитываться о том, как расходуются кредитные средства. Однако стоит учитывать, что процентная ставка по такому кредиту будет выше, чем по целевому». При кредите на покупку недвижимости под залог имеющегося жилья срок кредитования составит от 1 года до 25 лет. Условия кредита на любые цели под залог имеющегося жилья за исключением целей, связанных с предпринимательской деятельностью, будут несколько иные. В частности, срок кредитования в этом случае сокращается до 15 лет. И

Мария Мусекаева

*\* Цифры действительны на момент написания статьи*



Сэм Уолтон (Sam Walton)

# Лицо миллиарда

Любой бизнес, как к своему идеалу, не может не стремиться к миллиардным оборотам и миллиардной прибыли. О тех, кто этого достиг, написано множество книг и самими миллиардерами, и разного рода исследователями. «Богатые люди, — говаривал Эрнест Хемингуэй (свой человек в кругу миллиардеров), — не похожи на нас. У них денег больше». Он хотел сказать, что привычки и страсти у миллиардеров те же, что и у всех, но у них больше возможностей реализовать свои желания.

И все же, исключительность — вот то, что, прежде всего, ищет и находит общество у своих финансовых лидеров. Говард Хьюз, первый американец, чье состояние перевалило за миллиард долларов, в расцвете лет и сил не был способен донести ложку до рта на глазах у других людей. Стеснялся. Это был психоз, наследие материнского воспитания. Однако этот более чем двухметровый красавец первым в мире «облетел вокруг шарика», о чем мечтал Чкалов. И поставил не один авиационный рекорд. Едва оправившись от катастрофы после очередного воздушного трюка, он снова сел в кресло пилота ради еще более головокружительных трюков.

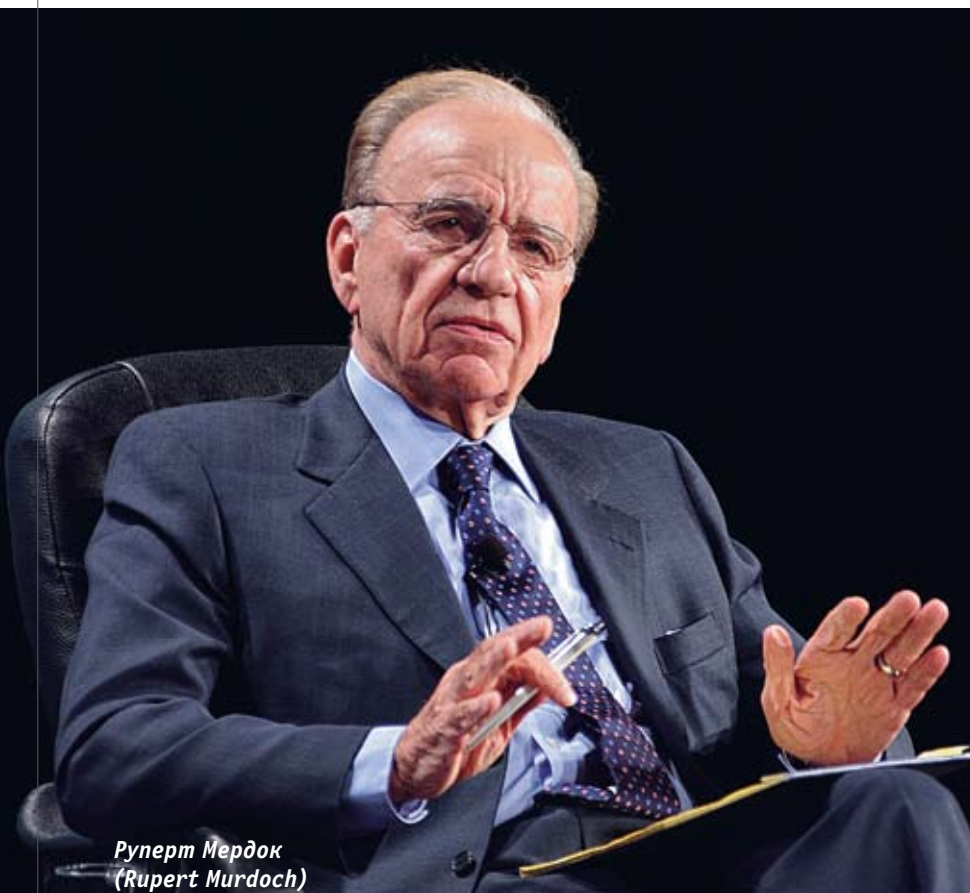
Последние годы жизни он провел в затворничестве, моясь, бреясь и меняя белье лишь два раза в год. Боялся бацилл. Но все же оставил наследникам два миллиарда долларов.

Затворником закончил жизнь и Альфред Крупп, основатель известной династии. Он раздражался при малейшем нарушении его покоя. С миром он общался записками (как впоследствии и Хьюз). В его архиве после смерти осталось около тридцати тысяч инструкций на все случаи жизни. Понятно, что у этих двух людей в старости совсем помутился разум.

Причем, «картотека» аналогичных случаев довольно велика. Например, один из последних Дюпонов (нынешние активы семьи — около 200 миллиардов), Джон, неплохой биолог, просто пристрелил заехавшего к нему приятеля, автогонщика. Суд признал его умалишенным.

Однако и при общепризнанном психическом здоровье миллиардеры иногда творят чудачества. Слово им мало адреналина, который они получают от бизнеса.





Руперт Мердок  
(Rupert Murdoch)

Англичанин Ричард Брэнсон пытался на маленьком катере пересечь Атлантику и потерпел крушение вдали от берега. Потом он полетел на воздушном шаре через Тихий океан, попал в ураган и упал в арктической Канаде. Его вывели полузамерзшим. Тогда он на свою свадьбу прилетел, повиснув на шасси вертолета. Многие другие миллиардеры так не поступают. Но создается впечатление, что запросто могли бы.

Вообще, манеру Ричарда Брэнсона вести дела можно назвать «прикольной». Он «прикололся» на торжестве открытия своего салона для новобрачных, появившись перед публикой в убранстве невесты: в кисее, с вуалью и шлейфом; а фирму по авиаперевозкам открывал в костюме, который носили летчики на заре авиации.

Наиболее распространенная эксцентрическая особенность у миллиардеров, сохраняющих здравый ум до последнего часа, — чрезвычайная бережливость. Скромными костюмами, дешевыми машинами и небольшими

особняками отличается едва ли не каждый второй из них. Особенно те, кто состояние заработал сам, начав с малого или с нуля.

«Умеренность воздается сторицей». Следуя этому принципу миллиардеров, Пол Гетти простоял со своей дамой у входа в ресторан четверть часа. Он дождался, когда замолкнет оркестр и с посетителей перестанут брать плату за живую музыку. Платить за то, что тебе не нужно или даже противно, не понравилось бы и бомжу. Но миллиардер, в отличие от прочих, мог позволить так вести себя с дамой. Деньги дают свободу и на такой случай тоже.

«Они, должно быть, очень богаты!», — воскликнул с негодованием Джон Рокфеллер, видя, как члены его гольф-клуба играют возле пруда новыми мячами. Мячи постоянно падали в воду. Сам Джон играл у пруда только старыми мячами, которые было не так жалко намочить. Этот рассказ обычно воспринимается, как смешной анекдот. Но если бы такую бережливость проявил человек не-

богатый, никто, может быть, и не стал бы смеяться.

Бережливость миллиардеров разумна. «Это не вы носите дешевую обувь, а она изнашивает вас». Миллиардеры, как видно из их жизнеописаний, остаются самими собой даже в мелких житейских делах. Они покупают только добротные вещи — из разумной экономности. И стараются при этом купить все, что можно, со скидкой.

Сэм Уолтон (в 1985-м году он был признан журналом «Форбс» богатейшим человеком в США) «шопинговал» только в принадлежавших ему супермаркетах экономкласса. Август Тиссен питался за одним столом со своими рабочими и ездил в переполненных жестких вагонах

**Миллиардеры иногда творят чудачества. Слово им мало адреналина, который они получают от бизнеса.**

его собственных железных дорог. Миллиардеры часто стараются отремонтировать любую свою вещь: от мебели до ботинок, если она, конечно, поддается ремонту. Просто им так удобнее жить.

Исключительность миллиардеров проявляется в их опять-таки необычайной преданности своему делу. Некоторые из них встают ежедневно в три или четыре часа утра. Руперт Мердок, самый крупный медиамагнат в мире, всю сознательную жизнь спит в сутки не более трех часов. И это ему и всем другим нравится.

Многие миллиардеры каждое утро предвкушают предстоящий день работы в офисе. Можно услышать от них и такое: «нужно любить свое дело так, как охотничья собака любит свое. Посмотрите, с какой маниакальной настойчивостью, из последних сил гончая гонит зайца, забыв обо всем на свете. Как горят ее глаза, как с хрипом вырывается дыхание и капает слюна с губ».

При этом нет ни одного миллиарде-

ра, который не ссылался бы на свой упорный, каторжный труд. «Хочешь разбогатеть, — говорят они хором, — работай интенсивнее, чем большинство людей. По десять, двенадцать, шестнадцать часов в сутки. Работай не менее шести дней в неделю. Приходи раньше всех своих служащих и уходи позднее. Не отрывайся от дел ни на секунду». В день своей свадьбы, накануне первой брачной ночи, Джон Рокфеллер работал в офисе и с утра (до церемонии) и после обеда.

«Делайте то, что вы любите», — советуют миллиардеры. Хотя при ближайшем рассмотрении оказывается, что многие из них долгое время занимались делами, которые полюбить не просто. Помимо общеизвестной чистки сапог, им нередко приходилось начинать с уборки хлебов и продажи навоза, как это было с Рупертом Мердоком. Запах навоза, запах детства в деревне любил и Альфред Крупп. В его особняке повсюду слышался этот запах, поскольку «пушечный король» приказал провести наверх вентиляцию из подвала, где хранилось естественное удобрение. За это он получил в Эссене славу «навозного жука», которой почти гордился.

Очень перспективно с точки зрения дальнейшего «приобретения» миллиарда торговля разным хламом, вроде текстильных и иных отходов. «Зачем ты учился в колледже? Не затем же,

чтобы управлять мусорной свалкой?» Этот вопрос был задан матерью одному миллиардеру, который свое состояние сделал на вывозе мусора. Еще одним путем к миллиарду является продажа газет, которой, в частности, занимались Сэм Уолтон и Уолтер Дисней. Но, правда, занимались лишь в детстве.

Вообще стандартное пристрастие будущего миллиардера в юности — бизнес в любом виде. Чем раньше человек начал заниматься бизнесом, тем больше у него шансов дорасти до миллиардера. Объясняется это тем, что бизнес — тоже призвание, как музыка или театр. Если оно проявляется рано, то это — верный признак будущего виртуоза. Испанский миллиардер Амансио Ортега начал работать в 14 лет. Шведский миллиардер Ингвар Кампрад («Икеа») завел первый бизнес в 17 лет, начав с торговли авторучками. Итальянец Сильвио Берлускони еще в школе организовал платную услугу: выполнение чужих домашних заданий.

Миллиардерам-наследникам хороших состояний не было нужды начинать бизнес в «золотую пору малолетства». И все-таки у них интерес к работе, которая называется «делать деньги», тоже проявлялся смолоду. Хьюз у себя в классе продавал товарищам фрукты и сладости, которые ему давали дома, хотя у него и так были деньги, и все, что он хотел.



Ричард Брэнсон  
(Richard Branson)

Примечательно, что среди нынешних владельцев очень крупных состояний большинство сделало его своими силами. Чешский еврей Ян Людвиг Хох без гроша в кармане эмигрировал в Англию, стал английским лордом Максвеллом, миллиардером, медиамагнатом. Многие его собратья также познали в детстве настоящую нищету. Отец Исаака Зингера был неудачливым каретным мастером; Уолта Диснея — строительным подрядчиком, который пятерых детей воспитывал по-спартански и порол за каждую мелочь; отец Сэма Уолтона был фермером.

Однако сироты, не помнящие родителей, редко выходили в миллиардеры. Чаще большое богатство приходит к тем, кто знает своего отца и берет с него пример. Отец, как минимум, оставляет им в наследство нужный миллиардеру характер. «Мой отец, — писал Уолтон, — был бесконечно трудолюбив. Он вставал рано, много работал и был честен... Он имел также одно свойство — любил заключать сделки по любому поводу, на пустом месте».



Ингвар Кампрад  
(Ingvar Kamprad)





Роман Абрамович

Бедность нередко служит будущим миллиардерам хорошим стимулом. Но она порождает столь неодолимое стремление добиться финансовой безопасности, что эту жажду уже не может никогда утолить никакая сумма денег. Хотя бы потому, что в некоторый момент им теряется счет. Возникает ощущение, о котором говорят сами миллиардеры: деньги, свыше определенной суммы, уже не воспринимаются как деньги.

«День, когда я стал орлом бойскаутов, для меня важнее того дня, когда я обнаружил, что стал миллиардером». Эти слова Росса Перо цитируют, когда хотят привести пример его склонности к позированию. Перо, в отличие от большинства других миллиардеров, стал публичным человеком. Он даже баллотировался в президенты США. Так что у подозрений в позерстве могут быть основания. Но в этом случае он, скорее всего, был искренен. Юный бойскаут вполне может радоваться полученному отличию сильнее, чем взрослый — накопленным деньгам.

Из биографий великих бизнесменов видно, что всем им свойственно подбирать «ключик» к людям. Они могут найти общий язык не только с важными персонами, но и обычными гражданами. Иначе не собрать команду, с которой можно делать очередной миллиард. Известно, что Сэм Уолтон не скупился на похвалы подчиненным и на всяческое поощрение их стараний. Впрочем, Билл Гейтс только и делал, что кричал: «Никогда еще не слышал худшей глупости!», «Это работа придурка!», и нецензурно выражался.

Однако, по свидетельству очевидцев, и тому, и другому свойственно умение выносить о людях правильное суждение. Что же ими двигало в столь разной манере управления персоналом? Наверное, Уолтон учитывал ранимый характер своих продавцов, выходцев из народа. А Гейтс — сомнение его «яйцеголовых» компьютерщиков, которые и сами умели орать на босса.

Почти все миллиардеры, по статистике, женаты и имеют детей. Если они и разводятся, то редко. Выбор невесты для будущего миллиардера имеет первостепенное значение. Оказывается, человек с запросами миллиардера выбирает себе женщину, исходя не только из ее физической привлекательности, но и способности управлять бизнесом. Определяет эту способность каждый по-своему. Например, одному будущему миллиардеру понравилось, что его невеста шьет дома одежду для себя.

Яхта «Le Grand Blue» Р. Абрамовича



Однако среди миллиардеров нередко встречаются большие женолюбы. У Исаака Зингера, миллиардера, что называется, из народа, были три жены и четыре любовницы, от которых он имел 23 ребенка. А Хьюз, завоевывавшая Голливуд, не пропустила ни одной звезды первой величины. В его списке побед (отнюдь не полном): Джинджер Роджерс, Терри Мур, Ава Гарднер, Элизабет Тейлор, Джин Харлоу, Лана Тернер, Джейн Рассел,

**«Они, должно быть, очень богаты!», — воскликнул с негодованием Джон Рокфеллер, видя, как члены его гольф-клуба играют возле пруда новыми мячами. Мячи постоянно падали в воду. Сам Джон играл у пруда только старыми мячами, которые было не так жалко намочить.**

Бетт Дэвис, Рита Хэйуорт. Мэрилин Монро много раз ждала внимания Хьюза, но напрасно. Есть подозрение, что сорвавшиеся свидания с ней, равно как и частая смена звезд, объяснялись мужскими проблемами Хьюза. Детские комплексы, развитые матерью, слишком высокий рост, рискованный пилотаж и незалеченный

сифилис — в глазах сексологов это все дурные знаки.

Однако у большинства миллиардеров сексуальная энергия сублимируется в бизнес. «Он — одержимый. Бизнес — его жизнь. Кроме бизнеса, в его жизни мало что есть». Это сказано о Мердоке одним из его ближайших сотрудников. Примерно то же самое говорят и о других миллиардерах.

Поэтому увлечения даже тех из них, кто миллиарды унаследовал, а не заработал, чаще всего подчеркнута приличны. Последний президент компании «Дюпон де Немур», который был прямым потомком основателя фирмы, Ламмот Третий, страдал нерешительностью и глухотой (как и Хьюз). У него был скромный офис, даже без таблички на дверях. И на работу он ездил в дешевом «шевроле». Его развлечения: разведение скота, утиная охота и ловля семги в Шотландии. А Сэм Уолтон, выбирая провинциальный городок для своего



Boeing 767-300 Р. Абрамовича

очередного супермаркета, придерживался одного критерия: есть ли поблизости хорошая охота на перепелов.

Тем не менее, миллиардеры, как правило, азартны. Руперт Мердок школьником совершал дальние поездки на велосипеде, чтобы сделать ставки на скачках. А студентом в Лондоне не ленился пересечь Ла-Манш, чтобы поиграть во французском казино. Утверждают, что свою первую нефтяную скважину Гаролдсон Хант выиграл в покер. И зарплату рабочим он сначала платил из своих карточных выигрышей.

Многие миллиардеры играют в покер, а также в гольф или теннис.

Гольф чаще нужен им для того, чтобы приобрести новых клиентов и поддерживать отношения со старыми. Покер может служить тем же целям. Но в нем они явно находят выход потребностям своей натуры. Связь между мастерством за карточным столом и умением выигрывать в финансовых операциях очевидна. В обоих случаях нужно уметь точно рассчитать шансы в обстановке неопределенности.

Миллиардеры, если им верить, не только не боятся проигрыша, но, скорее, ждут его. «Очень полезно, когда жизнь прижимает вас спиной к стене. Это учит вас думать нестандартно». Фил Аншуц пришел к такому выводу потому, что сам вынужден был однажды подумать нестандартно. Когда он еще только приближался к миллиарду, у него загорелось нефтяное месторождение. Денег на профессиональное гашение не хватало. Тогда Фил нашел кинокомпанию, которой нужно было снять грандиозный пожар. Съемки на натуре получились у



Олег Дерипаска

нее очень впечатляющими, а у Фила появились деньги на тушение пожара.

Миллиардеры редко любят внимание публики. Иногда, чтобы отделаться от нее, они сообщают ей свои рецепты того, как заработать миллиард. Десять таких рецептов предложил Сэм Уолтон. Однако сам же поставил их под сомнение. «Я, — писал он, — всегда гордился тем, что нарушаю все правила, установленные другими. И всегда с одобрением относился к тем, кто сомневался в моих правилах. Так что уделите особое внимание правилу номер десять. Смысл его весьма прост: «Нарушайте все правила».

Книги исследователей, которые пытались раскрыть, разложить по полочкам и обобщить особенности натуры и секреты успеха миллиардеров, похожи на толкователи снов, которые то повторяют друг друга, то одно и то же явление истолковывают абсолютно по-разному.

Так что каждый миллиардер — штучный товар и «сделан по своему» индивидуальному лекалу. Их успехи — результат переплетения стольких факторов, что едва ли это сможет проанализировать даже суперкомпьютер. Но и их причуды не выходят за рамки исполнения весьма распространенных желаний. Вряд ли мы скоро узнаем, как и из какого теста «делаются» миллиардеры. И

Виталий Соболев

**Человек с запросами миллиардера выбирает себе женщину, исходя не только из ее физической привлекательности, но и способности управлять бизнесом. Определяет эту способность каждый по-своему. Например, одному будущему миллиардеру понравилось, что его невеста шьет дома одежду для себя.**



ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

| БАНК                                            | ПРОГРАММА                                                                                                                                | ВАЛЮТА КРЕДИТА | СУММА КРЕДИТА                                                                                                                                          | ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА                                                                                                                                                            | СРОК КРЕДИТОВАНИЯ                 | ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС                                                                                                                                          | УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ                                                                                                                                                                              | ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ                                                                                                                                                         | ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| АБСОЛЮТ БАНК                                    | ДЛЯ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ                                                                                                               | RUR, USD       | ОТ 10 000 ДО 1 000 000 USD. ОТ 300 000 ДО 30 000 000 РУБ.                                                                                              | 9 – 12% В USD 10 – 13,5% В РУБ.                                                                                                                                              | ДО 20 ЛЕТ В USD, ДО 25 ЛЕТ В РУБ. | ОТ 10%                                                                                                                                                        | ПРИ ПОГАШЕНИИ КРЕДИТА (ИЛИ ЕГО ЧАСТИ): А) ДО ИСТЕЧЕНИЯ 12 МЕС. С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА – 2% ОТ СУММЫ ДОСР. ПОГАШЕНИЯ; Б) ПО ИСТЕЧЕНИИ 12 МЕС. С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА – ШТРАФ НЕ УПЛАЧ. | РАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА: 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 1000 USD ИЛИ 26 000 РУБЛЕЙ. 100 USD ИЛИ 2600 РУБ. ЗА ПРОВЕРКУ ДОКУМЕНТОВ.                        | –                                                                                                                                                                                                                                                 |
| БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛ-ФИНАНС) | НОВОСТРОЙКА                                                                                                                              | USD            | 20 000 – 500 000 USD                                                                                                                                   | 10% – 13,75%                                                                                                                                                                 | 10, 15, 20, 25 ЛЕТ                | ОТ 15% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ                                                                                                                                     | ЧЕРЕЗ 6 МЕС. ПОСЛЕ ФАКТИЧЕСКОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. МИН. СУММА ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА НЕ МЕНЕЕ 2000 USD КОМИССИИ ЗА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ НЕТ                                                                | ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ. ), РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО                                        | КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ОАО «ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК» В Г. МОСКВЕ (ООО «ПЕРВАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ») И В МОСКОВСКОЙ ОБЛ. (ЗАО «ПИК-РЕГИОН»)                                                                      |
| БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛ-ФИНАНС) | НОВОСТРОЙКА                                                                                                                              | RUR            | 500 000 – 16 000 000 РУБ.                                                                                                                              | 11% – 14,25%                                                                                                                                                                 | 10, 15, 20, 25, 30 ЛЕТ            | ОТ 10% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ                                                                                                                                     | ЧЕРЕЗ 6 МЕС. ПОСЛЕ ФАКТИЧЕСКОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА НЕ МЕНЕЕ 60 000 РУБ. КОМИССИИ ЗА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ НЕТ                                                      | ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% СУММЫ КРЕДИТА, (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ. ), РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО.                                          | КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ОАО «ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК» В Г. МОСКВЕ (ООО «ПЕРВАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ») И В МОСКОВСКОЙ ОБЛ. (ЗАО «ПИК-РЕГИОН»)                                                                      |
| БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛ-ФИНАНС) | ЭКСПРЕСС-НОВОСТРОЙКА                                                                                                                     | RUR            | ДО 7 000 000 РУБ.                                                                                                                                      | 11% – 14,25%                                                                                                                                                                 | 1-10/15/ 20/25/30 ЛЕТ             | ОТ 30% — ДЛЯ КРЕДИТОВ, ВЫДАВАЕМЫХ ЧЕРЕЗ ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ООО «ПЕРВАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ». ОТ 15% — ДЛЯ КРЕДИТОВ, ВЫДАВАЕМЫХ ЧЕРЕЗ ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ЗАО «ПИК РЕГИОН» | МОРАТОРИЙ И ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ НЕ ПРЕДУСМОТРЕНЫ ТОЛЬКО ДО КВАЛИФИКАЦИИ                                                                                                                                      | ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА- 3500 РУБ. РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛ. КОМИССИЯ ЗА ИЗМЕНЕНИЕ ПОРЯДКА ПОГАШЕНИЯ -1% (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ.)             | КРЕДИТЫ ВЫДАЮТСЯ НА ПОКУПКУ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ОАО «ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК» В Г. МОСКВЕ (ООО «ПЕРВАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ») И В МОСКОВСКОЙ ОБЛ. (ЗАО «ПИК-РЕГИОН»)                                                                                 |
| БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК                    | «КВАРТИРА»: КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ ИЛИ МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ                                       | USD, RUR, EUR  | MIN 25 000 USD, MAX – НЕОГРАНИЧЕННО                                                                                                                    | 9,25%-11% USD 10,5%-12,5% RUR                                                                                                                                                | 1-25 ЛЕТ                          | БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ДО 90% ОТ РЫНочной СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА                                                                                                       | С 7-ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ                                                                                                                                                                        | 600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО                                      | ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ                                                                                                                                                                                         |
| БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК                    | «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»: КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВ. ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (КОТТЕДЖ С ЗЕМЛЕЙ/ЗЕМЛЯ) | USD, RUR, EUR  | MIN 25 000 USD, MAX – НЕОГРАНИЧЕННО                                                                                                                    | 10,25% – 12% USD; 11,5% – 13,5% RUR                                                                                                                                          | 1-25 ЛЕТ                          | БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ДО 90% ОТ РЫНочной СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА                                                                                                       | С 7-ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ                                                                                                                                                                        | 600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО                                      | ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ                                                                                                                                                                                         |
| БАНК УРАЛСИБ                                    | НА ПРИОБРЕТЕНИЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ                                                                                                        | RUR, USD, EUR  | НЕ БОЛЕЕ 90% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ, УКАЗАННОЙ В ДОГОВОРЕ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ/ИНВЕСТИЦИОННОМ ДОГОВОРЕ                           | НА ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА : 14,5% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США 13,5% В ЕВРО ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США                         | ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ                    | ОТ 10%                                                                                                                                                        | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА: 50 000 РУБ./ 2 200 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                                                                                                                                            | 1,0%, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 10 000 РУБ./ 450 ДОЛЛАРОВ США/ 300 ЕВРО, МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 60 000 РУБ./ 2 500 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                          | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: 300 000 РУБ.; МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: ДЛЯ МОСКВЫ – 20 000 000 РУБ. МОСКОВСКОЙ ОБЛ. И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА-15 000 000 РУБ., ДЛЯ СТОЛИЦ ОБЛАСТЕЙ, КРАЕВ, РЕСПУБЛИК -10 000 000 РУБ., ДЛЯ ДРУГИХ ГОРОДОВ – 5 000 000 РУБ. |
| ВТБ 24                                          | ИПОТЕКА. СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ                                                                                                                | RUR, USD, EUR  | ОТ 10 000 USD/EUR (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)                                                                                                                | В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 11%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 11,25%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 11,75%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 12% В USD (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 9%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 10%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 11%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 11,25% | ОТ 5 ДО 50 ЛЕТ                    | ОТ 0%                                                                                                                                                         | ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФОВ                                                                                                                                                                                | ЗА РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ 1 200 / 2400 РУБЛЕЙ (ЗАВИСИТ ОТ ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА); ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 12000 РУБЛЕЙ                           | ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 0,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 1 500 РУБЛЕЙ                                                                                                                                                         |
| ЗЕНИТ                                           | КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИР В ДОМАХ-НОВОСТРОЙКАХ                                                                                           | RUR, USD       | ОТ 20 000 USD/ 540 000 РУБ. ДО 800 000 USD/21 600 000 РУБ.                                                                                             | ОТ 12% В РУБЛЯХ, ОТ 13,5% В USD                                                                                                                                              | ОТ 1 ГОДА ДО 25 ЛЕТ               | ОТ 15% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ                                                                                                                                     | ВОЗМОЖНО, БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ, НО НЕ РАНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ 12 МЕС. ОТ ДАТЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА                                                                                                              | КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 50 USD; КОМИССИЯ ЗА ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА. КОМИССИИ ВЗИМАЮТСЯ ЕДИНОВРЕМЕННО. И ДР. УСЛ.                         | ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ЮР. ЛИЦА И/ИЛИ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ФИЗ.ЛИЦ И/ИЛИ ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА. ПОСЛЕ РЕГИСТР. ПРАВА СОБСТВ. НА КВАРТ. – ЗАЛОГ ПРИОБРЕТ. КВАРТ. СТРАХОВАНИЕ.                                                                 |
| ЗЕНИТ                                           | КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИР В ДОМАХ-НОВОСТРОЙКАХ ОТ ПАРТНЕРОВ-ЗАСТРОЙЩИКОВ                                                                 | RUR, USD       | ОТ 20 000 USD/ОТ 540 000 РУБ. ДО 800 000 USD/21 600 000 РУБ.                                                                                           | ОТ 10,5% В РУБЛЯХ, ОТ 11,5% В USD                                                                                                                                            | ОТ 1 ГОДА ДО 25 ЛЕТ               | ОТ 15% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ                                                                                                                                     | ВОЗМОЖНО, БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ, НО НЕ РАНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ 12 МЕС. ОТ ДАТЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА                                                                                                              | КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 50 USD; КОМИССИЯ ЗА ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА. КОМИССИИ ВЗИМАЮТСЯ ЕДИНОВРЕМЕННО. И ДР. УСЛ.                         | ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ЮР. ЛИЦА И/ИЛИ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ФИЗ.ЛИЦ И/ИЛИ ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА. ПОСЛЕ РЕГИСТР. ПРАВА СОБСТВ. НА КВАРТ. – ЗАЛОГ ПРИОБРЕТ. КВАРТ. СТРАХОВАНИЕ.                                                                 |
| АКБ «МБРР» (ОАО)                                | КЛАССИК ИНВЕСТ/ОПТИМА ИНВЕСТ                                                                                                             | USD            | 25 000 USD – БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ                                                                                                                           | НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА – 14%, ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ – 9 – 12%                                                                                                 | 1 – 30 ЛЕТ                        | ОТ 10%                                                                                                                                                        | МОРАТОРИЙ – ОТ 6 МЕС., МИН. СУММА – ОТ 500USD                                                                                                                                                             | КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1%, НО НЕ МЕНЕЕ 400 USD И НЕ БОЛЕЕ 5000 USD (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)                                                             | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛАТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА. ВОЗМОЖНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ДОП. ИСТ. ДОХ.                                                                       |
| АКБ «МБРР» (ОАО)                                | КЛАССИК.RU ИНВЕСТ/ОПТИМА.RU ИНВЕСТ                                                                                                       | RUR            | 600 000 РУБ. – БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ                                                                                                                         | НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА – 15,5%, ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ – 10,75 – 14%                                                                                           | 1 – 30 ЛЕТ                        | ОТ 10%                                                                                                                                                        | МОРАТОРИЙ – ОТ 6 МЕС., МИН. СУММА – ОТ 10 000 РУБ.                                                                                                                                                        | КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1%, НО НЕ МЕНЕЕ 12 000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 150 000 РУБ. (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)                                                     | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛАТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА. ВОЗМОЖНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ДОП. ИСТ. ДОХ.                                                                       |
| ОАО «МДМ-БАНК»                                  | ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ                                                                                                 | USD, EUR       | ОТ 5000 USD, ЭКВИВАЛЕНТ В ЕВРО                                                                                                                         | 3-5 ЛЕТ: 10,7%; 6-20 ЛЕТ: 11%; 21-25 ЛЕТ: 11,5%                                                                                                                              | 3-25 ЛЕТ                          | НЕ МЕНЕЕ 15%                                                                                                                                                  | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ.                                                                                                                             | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ USD250/ЕВРО И НЕ БОЛЕЕ USD1400/ЕВРО                                                   | ДО ОФОРМЛ. ПРАВ СОБСТВ. СТАВКА КРЕДИТОВАНИЯ СОСТ. – 12,5 %. ПОРЯДОК ПОГАШ. – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧ. НАРУШ. СРОКОВ УПЛАТЫ ЕЖЕМЕС. ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМАЕТСЯ ШТРАФНАЯ НЕУСТ. В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМ. 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСР. ПЛАТЕЖА.                |
| ОАО «МДМ-БАНК»                                  | ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ                                                                                                 | RUR            | ОТ 5000 USD ЭКВИВАЛЕНТ                                                                                                                                 | 3-5 ЛЕТ: 12,25%; 6-20 ЛЕТ: 12,75%; 21-25 ЛЕТ: 13,25%                                                                                                                         | 3-25 ЛЕТ                          | НЕ МЕНЕЕ 15%                                                                                                                                                  | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ.                                                                                                                             | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 35 000 РУБ.                                                      | ДО ОФОРМЛ. ПРАВ СОБСТВ. СТАВКА КРЕДИТОВАНИЯ СОСТ. – 12,5 %. ПОРЯДОК ПОГАШ. – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧ. НАРУШ. СРОКОВ УПЛАТЫ ЕЖЕМЕС. ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМАЕТСЯ ШТРАФНАЯ НЕУСТ. В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМ. 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСР. ПЛАТЕЖА.                |
| РОСБАНК                                         | «НОВОСТРОЙКИ»                                                                                                                            | RUR, USD, EUR  | ОТ 15 000 ДО 500 000 USD ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В ДРУГОЙ ВАЛЮТЕ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ; ОТ 7 500 ДО 300 000 USD ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В ДРУГОЙ ВАЛЮТЕ В РЕГИОНАХ | НА ЭТАПЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ: 1-5 ЛЕТ ВКЛ.: ОТ 11,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 13,5% В РУБ.; 6-10 ЛЕТ ВКЛ.: ОТ 12% В ВАЛЮТЕ; ОТ 14% В РУБ.; 11 ЛЕТ, 15 ЛЕТ ОТ 12,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 14,5% В РУБ.; | ДО 15 ЛЕТ                         | ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ КОМПАНИИ-ЗАСТРОЙЩИКА                                                                                                      | ПО ИСТЕЧЕНИИ 3 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ БЕЗ ШТРАФОВ И КОМИССИЙ                                                                                                                                        | КОМИССИЯ ЗА ОФОРМЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА – 1200 РУБ.; КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА (ЕДИНОРАЗОВО) ОТ 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ. | НА ЭТАПЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ – СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ ЗАЕМЩИКА – 0,7% ОТ ОСТАТКА СУММЫ КРЕДИТА, УВЕЛИЧЕННОГО НА 10%, ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ И ИПОТЕКИ. УТОЧНЯЙТЕ ДРУГИЕ УСЛОВИЯ                                                    |



ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

| БАНК                                            | ПРОГРАММА                                                                                            | ВАЛЮТА КРЕДИТА | СУММА КРЕДИТА                                                            | ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА                                                                                                                                                            | СРОК КРЕДИТО-ВАНИЯ                            | ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС                                                          | УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ                                                                                                                                                                                                  | ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ                                                                                                                                                                                                                                                                                               | ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                 | КБ «МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО» (ОАО)                                                            | RUR, USD       | ДО 90% СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ                                                   | 11% RUR, 9,9% USD                                                                                                                                                            | 3-30 ЛЕТ RUR, 3-10 ЛЕТ USD                    | ОТ 10%                                                                        | МОРАТОРИЙ НА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ, ДАЛЕЕ ПОГАШЕНИЕ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ                                                                                                        | СБОР ЗА ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30000 РУБ. ИЛИ 1000 USD                                                                                                                                                                                                                         | 50% СКИДКА НА СБОР ПО ИНТЕРНЕТ-ЗАЯВКАМ НА КРЕДИТ;<br>50% СКИДКА НА СБОР ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДАЧЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ НА КРЕДИТ                                                                                                                                         |
| WWW.MIA.RU<br>ТЕЛ. (495) 380-30-40              |                                                                                                      |                |                                                                          |                                                                                                                                                                              |                                               |                                                                               |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                 | ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК                                                                          | USD, RUR       | ОТ 10 000 USD/ 300 000 РУБ. ДО 500 000 USD / 15 000 000 РУБ.             | ОТ 9, 5% В USD; ОТ 12% В РУБЛЯХ                                                                                                                                              | 10, 15, 20, 25 ЛЕТ                            | ОТ 15%                                                                        | ВОЗМОЖНО С ПЕРВОГО ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ БЕЗ КОМИССИЙ И ШТРАФОВ                                                                                                                                                                  | – ВЫДАЧА СО СЧЕТА КЛИЕНТА НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, (НЕ БОЛЕЕ 1 500 USD /45 000 РУБ. РФ);<br>– КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА (ЕДИНОРАЗОВЫЙ СБОР), ВКЛ. ОПЕРАЦИИ ПО ОТКРЫТИЮ И ВЕДЕНИЮ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НО НЕ МЕНЕЕ 300 USD /9 000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 1 500 USD /45 000 РУБ.) | – ВОЗМОЖНО УСТНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ<br>– ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА НЕ ПОВЫШАЕТСЯ ПРИ ПОД-ТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ<br>–УВЕЛИЧЕНИЕ СУММЫ КРЕДИТА ЗА СЧЕТ ДОХОДОВ ДРУ-ЗЕЙ ИЛИ РОДСТВЕННИКОВ (УЧИТЫВАЮТСЯ ДОХОДЫ ДО 4-Х СОЗАЕМЩИКОВ)<br>– И ДРУГИЕ УСЛОВИЯ |
| ТЕЛ.: (495) 785-82-25<br>WWW.HOMECREDIT.RU      |                                                                                                      |                |                                                                          |                                                                                                                                                                              |                                               |                                                                               |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                 | ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК                                                                          | USD, RUR       | ОТ 10 000 USD/ 300 000 РУБ. ДО 500 000 USD / 15 000 000 РУБ.             | ОТ 12,5% В ДОЛЛАРАХ. ОТ 15% В РУБЛЯХ                                                                                                                                         | 10, 15, 20 ЛЕТ                                | МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА – 80% ОТ ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕК-ТА НЕДВИЖИМОСТИ | ВОЗМОЖНО С ПЕРВОГО ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ БЕЗ КОМИССИЙ И ШТРАФОВ                                                                                                                                                                  | – ВЫДАЧА СО СЧЕТА КЛИЕНТА НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, (НЕ БОЛЕЕ 1 500 USD /45 000 РУБ. РФ);<br>– КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА (ЕДИНОРАЗОВЫЙ СБОР), ВКЛ. ОПЕРАЦИИ ПО ОТКРЫТИЮ И ВЕДЕНИЮ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НО НЕ МЕНЕЕ 300 USD /9 000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 1 500 USD /45 000 РУБ.) | – ВОЗМОЖНО УСТНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ<br>– ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА НЕ ПОВЫШАЕТСЯ ПРИ ПОД-ТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ<br>–УВЕЛИЧЕНИЕ СУММЫ КРЕДИТА ЗА СЧЕТ ДОХОДОВ ДРУ-ЗЕЙ ИЛИ РОДСТВЕННИКОВ (УЧИТЫВАЮТСЯ ДОХОДЫ ДО 4-Х СОЗАЕМЩИКОВ)<br>– И ДРУГИЕ УСЛОВИЯ |
| ТЕЛ.: (495) 785-82-25<br>WWW.HOMECREDIT.RU      |                                                                                                      |                |                                                                          |                                                                                                                                                                              |                                               |                                                                               |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                 | ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК                                                                          | USD, RUR       | ОТ 10 000 USD/ 300 000 РУБ. ДО 500 000 USD / 15 000 000 РУБ.             | ОТ 9,5% В USD; ОТ 12% В РУБЛЯХ                                                                                                                                               | 10, 15, 20, 25 ЛЕТ                            | МАКС. СУММА КРЕДИТА – 85% ОТ ОЦЕНОЧНОЙ СТОИ-МОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ        | ВОЗМОЖНО С ПЕРВОГО ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ БЕЗ КОМИССИЙ И ШТРАФОВ                                                                                                                                                                  | – ВЫДАЧА СО СЧЕТА КЛИЕНТА НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, (НЕ БОЛЕЕ 1 500 USD /45 000 РУБ. РФ);<br>– КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА (ЕДИНОРАЗОВЫЙ СБОР), ВКЛ. ОПЕРАЦИИ ПО ОТКРЫТИЮ И ВЕДЕНИЮ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НО НЕ МЕНЕЕ 300 USD /9 000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 1 500 USD /45 000 РУБ.) | – ВОЗМОЖНО УСТНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ<br>– ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА НЕ ПОВЫШАЕТСЯ ПРИ ПОД-ТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ<br>–УВЕЛИЧЕНИЕ СУММЫ КРЕДИТА ЗА СЧЕТ ДОХОДОВ ДРУ-ЗЕЙ ИЛИ РОДСТВЕННИКОВ (УЧИТЫВАЮТСЯ ДОХОДЫ ДО 4-Х СОЗАЕМЩИКОВ)<br>– И ДРУГИЕ УСЛОВИЯ |
| ТЕЛ.: (495) 785-82-25<br>WWW.HOMECREDIT.RU      |                                                                                                      |                |                                                                          |                                                                                                                                                                              |                                               |                                                                               |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| АБСОЛЮТ БАНК                                    | ДЛЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ                                                                           | RUR, USD       | ОТ 10 000 ДО 1 000 000 USD; ОТ 300 000 ДО 30 000 000 РУБЛЕЙ              | 9-11% В USD; 10-12% В РУБЛЯХ                                                                                                                                                 | ДО 20 ЛЕТ В ДОЛ-ЛАРАХ США, ДО 25 ЛЕТ В РУБЛЯХ | ОТ 10%                                                                        | ПРИ ПОГАШЕНИИ КРЕДИТА (ИЛИ ЕГО ЧАСТИ): А) ДО ИСТЕЧЕНИЯ 12 МЕСЯЦЕВ С МОМЕНТА ПРЕДО-СТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА – 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ; Б) ПО ИСТЕЧЕНИИ 12 МЕСЯЦЕВ С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВ-ЛЕНИЯ КРЕДИТА – ШТРАФ НЕ УПЛАЧИВАЕТСЯ. | РАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 100 ДОЛЛАРОВ США ИЛИ 2600 РУБЛЕЙ                                                                                                                                                                                                                                         | –                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИ-НАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛФИНАНС) | «КВАРТИРА»                                                                                           | USD            | USD20 000-USD500 000                                                     | 10,2% – 12%                                                                                                                                                                  | 10, 15, 20, 25 ЛЕТ                            | ОТ 15 %                                                                       | ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ЧЕРЕЗ 6 МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ ФАКТИЧЕСКОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. И ДР. УСЛ.                                                                                                                           | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ.)                                                                                                                                                                                | ПРИ РАСЧЕТЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИНИМАЕТСЯ ВО ВНИМАНИЕ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗАЕМЩИКОВ, ПОД-ТВЕРЖДЕННЫЙ КАК СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ, ТАК И СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА                                                                                                         |
| БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИ-НАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛФИНАНС) | «КВАРТИРА»                                                                                           | RUR            | 500 000 – 16 000 000 РУБЛЕЙ                                              | 10,75% – 12,75%                                                                                                                                                              | ДО 30 ЛЕТ                                     | ОТ 10 %                                                                       | ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ЧЕРЕЗ 6 МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ ФАКТИЧЕСКОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. И ДР. УСЛ.                                                                                                                           | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ.)                                                                                                                                                                                | ПРИ РАСЧЕТЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИНИМАЕТСЯ ВО ВНИМАНИЕ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗАЕМЩИКОВ, ПОД-ТВЕРЖДЕННЫЙ КАК СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ, ТАК И СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА                                                                                                         |
| БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК                    | «КВАРТИРА»: КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ В МО-СКВЕ ИЛИ МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ                           | USD, RUR, EUR  | MIN 25 000 USD, MAX – НЕОГРАНИЧЕННО                                      | 9,25%-11% USD 10,5%-12,5% RUR                                                                                                                                                | 1-25 ЛЕТ                                      | ОТ 10%                                                                        | С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ                                                                                                                                                                                            | 600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, 650-1500 RUR АРЕНДА ЯЧЕЙКИ, РАССМОТР. ЗАЯВКИ – БЕСПЛ., ОБНАЛИЧ. ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛ.                                                                                                                                                              | –                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК                    | «КВАРТИРА»: КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБ-СТВЕННОСТИ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ ИЛИ МО НА ВТОРИЧ-НОМ РЫНКЕ | USD, RUR, EUR  | MIN 25 000 USD, MAX – НЕОГРАНИЧЕННО                                      | 9,25%-11% USD 10,5%-12,5% RUR                                                                                                                                                | 1-25 ЛЕТ                                      | БАНК ПРЕДОСТАВ-ЛЯЕТ ДО 90% ОТ РЫНОЧНОЙ СТОИ-МОСТИ ОБЪЕКТА                     | С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ                                                                                                                                                                                            | 600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО                                                                                                                                                                            | ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ                                                                                                                                                                                                              |
| БАНК УРАЛСИБ                                    | НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ                                                                       | RUR, USD, EUR  | НЕ БОЛЕЕ 90% ОТ СТОИ-МОСТИ ПРИОБРЕТАЕМО-ГО ЖИЛЬЯ, ЗАКЛАДЫ-ВАЕМОГО В БАНК | ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США<br><br>ОТ 10,5% ДО 13,5% В ЕВРО                                                                                                    | ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ                                | ОТ 10%                                                                        | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА: 50 000 РУБ./ 2 200 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                                                                                                                                                                | 1,0%, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 10 000 РУБ./ 450 ДОЛЛАРОВ США/ 300 ЕВРО, МАКСИ-МАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 60 000 РУБ./ 2 500 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                                                                                                                                                               | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: 300 000 РУБ.;<br>МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: для москвы – 20 000 000 РУБ. МОСКОВСКОЙ ОБЛ. И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА-15 000 000 РУБ.,<br>для столиц областей, краев, республик -10 000 000 РУБ.,<br>для других городов – 5 000 000 РУБ.             |
| ВТБ 24                                          | ИПОТЕКА. ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ                                                                               | RUR, USD, EUR  | ОТ 10 000 USD/EUR (ЭК-ВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)                                 | В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 11%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 11,25%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 11,75%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 12% В USD (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 9%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 10%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 11%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 11,25% | ОТ 5 ДО 50 ЛЕТ                                | ОТ 0%                                                                         | ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФОВ                                                                                                                                                                                                    | ЗА РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ 1 200 / 2400 РУБЛЕЙ (ЗАВИСИТ ОТ ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА); ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 12000 РУБЛЕЙ;                                                                                                                                                                | ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 0,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 1 500 РУБЛЕЙ; ПЛАТА ЗА АРЕНДУ БАНКОВСКОГО СЧЕТА ОТ 780 РУБ.                                                                                                                               |
| ВТБ 24                                          | ИПОТЕКА. ДЛЯ СОБСТВЕН-НИКА ЖИЛЬЯ (НЕЦЕЛЕВОЙ). ПОД ЗАЛОГ СОБСТВЕННОЙ КВАРТИРЫ                         | RUR, USD, EUR  | ОТ 10 000 USD/EUR (ЭК-ВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)                                 | В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 15%; ДО 10 ЛЕТ ОТ 16%; В USD (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 12%; ДО 10 ЛЕТ ОТ 12,5%;                                                                             | ОТ 5 ДО 10 ЛЕТ                                | МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ДО 90% ОТ СТОИМОСТИ ЗА-КЛАДЫВАЕМОГО ОБЪЕКТА               | ВОЗМОЖНО ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА                                                                                                                                                                                                       | ЗА РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ 1 200 / 2400 РУБ. (ЗАВИСИТ ОТ ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА); ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 14000 РУБ.                                                                                                                                                                     | ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 0,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 1 500 РУБЛЕЙ                                                                                                                                                                              |
| ВТБ 24                                          | ИПОТЕКА. РЕФИНАНСИРО-ВАНИЕ                                                                           | RUR, USD, EUR  | ОТ 10 000 USD/EUR (ЭК-ВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)                                 | ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ АНАЛО-Гичны процентным ставкам, установленным по соот-ветствующей ипотечной ПРОГРАММЕ                                                                      | ОТ 5 ДО 50 ЛЕТ                                | МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ДО 95% ОТ СТОИМОСТИ ЗА-КЛАДЫВАЕМОГО ОБЪЕКТА               | ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФОВ                                                                                                                                                                                                    | ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 12000 РУБ-ЛЕЙ; ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 0,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 1 500 РУБ.                                                                                                                                                                        | ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 0,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 1 500 РУБЛЕЙ; ПЛАТА ЗА АРЕНДУ БАНКОВСКОГО СЧЕТА ОТ 780 РУБ.                                                                                                                               |
| ВТБ 24                                          | ИПОТЕКА. УЛУЧШЕНИЕ ЖИ-ЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ                                                                 | RUR, USD, EUR  | ОТ 10 000 USD/EUR (ЭК-ВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)                                 | В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 11%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 11,25%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 11,75%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 12% В USD (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 9%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 10%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 11%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 11,25% | ОТ 5 ДО 50 ЛЕТ                                | ОТ 0%                                                                         | ЧЕРЕЗ 1 МЕСЯЦ БЕЗ ШТРАФОВ                                                                                                                                                                                                     | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ 1 200 / 2400 РУБЛЕЙ (ЗАВИСИТ ОТ ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА); ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 14000 РУБЛЕЙ                                                                                                                                                                    | ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 0,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 1 500 РУБЛЕЙ; ПЛАТА ЗА АРЕНДУ БАНКОВСКОГО СЧЕТА ОТ 780 РУБ.                                                                                                                               |



| БАНК             | ПРОГРАММА                                                                      | ВАЛЮТА КРЕДИТА | СУММА КРЕДИТА                                                                                                                                                            | ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА                                                                                                                                                                                                             | СРОК КРЕДИТО-<br>ВАНИЯ | ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ<br>ВЗНОС   | УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ                                                                                                                                            | ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ                                                                                                                                                            | ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ                                                                                                                                         |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ИПОТЕК БАНК      | ПРИБОРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ                                       | RUR            | 300 000 -11 000 000 РУБЛЕЙ РФ                                                                                                                                            | 11,00 – 14,75 %                                                                                                                                                                                                               | ОТ 1 ДО 30 ЛЕТ         | ОТ 10%                    | МОРАТОРИЙ 12 МЕСЯЦЕВ. С 13-ГО МЕСЯЦА ВОЗМОЖ-НО ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КАК ЧАСТИЧНО, ТАК И ПОЛНОСТЬЮ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ДОСРОЧНОГО ПЛАТЕЖА 30 000 РУБ. | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО. КОМИССИЯ ЗА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КРЕДИТА – ОТ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НЕ МЕНЕЕ 5 000 И НЕ БОЛЕЕ 60 000 РУБЛЕЙ РФ                                          | ПРИ РАСЧЕТЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИНИМАЕТСЯ ВО ВНИМАНИЕ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗАЕМЩИКОВ, ПОД-ТВЕРЖДЕННЫЙ КАК СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ, ТАК И СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА |
| ИПОТЕК БАНК      | НЕЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ, ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБ-СТВЕННОСТИ КВАРТИРЫ                | RUR            | 300 000 -11 000 000 РУБЛЕЙ РФ, НО НЕ БОЛЕЕ 80% ОТ СТОИМО-СТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОЙ КВАРТИРЫ                                                                                      | 14,50 – 15,50 %                                                                                                                                                                                                               | ДО 10 ЛЕТ              | -                         | МОРАТОРИЙ 12 МЕСЯЦЕВ. С 13-ГО МЕСЯЦА ВОЗМОЖ-НО ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КАК ЧАСТИЧНО, ТАК И ПОЛНОСТЬЮ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ДОСРОЧНОГО ПЛАТЕЖА 30 000 РУБ. | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО. 2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 5 000 РУБЛЕЙ РФ И НЕ БОЛЕЕ 60 000 РУБЛЕЙ РФ                                                                     | ПРИ РАСЧЕТЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИНИМАЕТСЯ ВО ВНИМАНИЕ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗАЕМЩИКОВ, ПОД-ТВЕРЖДЕННЫЙ КАК СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ, ТАК И СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА |
| АКБ «МБРР» (ОАО) | КЛАССИК/ ОПТИМА                                                                | USD            | 20 000 – БЕЗ ОГРАНИ-ЧЕНИЙ                                                                                                                                                | 9 – 12%                                                                                                                                                                                                                       | 1 – 30 ЛЕТ             | ОТ 10%                    | МОРАТОРИЙ – ОТ 6 МЕС., МИН. СУММА – ОТ 500 USD                                                                                                                          | КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1%, НО НЕ МЕНЕЕ USD 400 И НЕ БОЛЕЕ USD5 000 (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)                                                                | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛА-ТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА.                           |
| АКБ «МБРР» (ОАО) | НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ                                                                  | RUR, USD, EUR  | 300 000 РУБ. – 70% ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАЛОГА; 10 000 USD/EUR – 70% ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАЛОГА                                                                           | 14,5 – 15,5% (РУБЛИ), 11,5 – 12 % (USD/EUR)                                                                                                                                                                                   | 5 – 10 ЛЕТ             | 0%                        | МОРАТОРИЙ – 3 МЕС., 4 – 12 МЕС. С КОМИССИЕЙ, С 13 МЕС. БЕЗ КОМИССИИ; МИН. СУММА – ОТ 15 000 РУБ., 500 USD/EUR                                                           | КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕ-ТА – ДО 1,5%, НО НЕ МЕНЕЕ 12 000 РУБ. / USD 400 / 350 ЕВРО И НЕ БОЛЕЕ 170 000 РУБ. / USD6 000 / 5 000 ЕВРО (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)        | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛА-ТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА.                           |
| АКБ «МБРР» (ОАО) | КЛАССИК.RU/ ОПТИМА.RU                                                          | RUR            | 600 000 – БЕЗ ОГРАНИ-ЧЕНИЙ                                                                                                                                               | 10,75 – 14%                                                                                                                                                                                                                   | 1 – 30 ЛЕТ             | ОТ 10%                    | МОРАТОРИЙ – ОТ 6 МЕС., МИН. СУММА – ОТ 10 000 РУБ.                                                                                                                      | КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1%, НО НЕ МЕНЕЕ 12 000 РУБ И НЕ БОЛЕЕ 150 000 РУБ. (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)                                                         | РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛА-ТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА.                           |
| ОАО «МДМ-БАНК»   | ПРИБОРЕТЕНИЕ НЕДВИ-ЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ                                  | USD, EUR       | ОТ 5000 USD ЭКВИВА-ЛЕНТ В ЕВРО                                                                                                                                           | 3-5 ЛЕТ: 10,7%; 6-20 ЛЕТ: 11%; 21-25 ЛЕТ: 11,5%                                                                                                                                                                               | 3-25 ЛЕТ               | НЕ МЕНЕЕ 10%              | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ                                                                                             | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КО-МИССИЯ 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ USD250/ ЕВРО И НЕ БОЛЕЕ USD1400/ЕВРО                                                    | ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ                                                                                                                        |
| ОАО «МДМ-БАНК»   | ПРИБОРЕТЕНИЕ НЕДВИ-ЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ                                  | RUR            | ОТ 5000 USD ЭКВИВА-ЛЕНТ                                                                                                                                                  | 3-5 ЛЕТ: 12,25%; 6-20 ЛЕТ: 12,75%; 21-25 ЛЕТ: 13,25%                                                                                                                                                                          | 3-25 ЛЕТ               | НЕ МЕНЕЕ 10%              | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ                                                                                             | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 35 000 РУБ.                                                         | ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ                                                                                                                        |
| ОАО «МДМ-БАНК»   | КРЕДИТ НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ ПОД ЗАЛОГ ЖИЛОЙ НЕДВИ-ЖИМОСТИ                             | USD, EUR       | ОТ 5000 USD (ЭКВИ-ВАЛЕНТ В ЕВРО), ДО 750 000 ДОЛЛАРОВ США ИЛИ 550 000 ЕВРО                                                                                               | ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ №2 –НДФЛ: 3-5 ЛЕТ: 12,5%; 6-10 ЛЕТ: 13%; 11-15 ЛЕТ: 13,5% ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 3-5 ЛЕТ: 13,5%; 6-10 ЛЕТ: 14%; 11-15 ЛЕТ: 14,5%                     | 3-15 ЛЕТ               | НЕТ                       | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 МЕС. ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙКА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ                                        | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ В РАМКАХ АКЦИИ ДО 31 МАРТА 2008 Г.                                                                             | КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ТОЛЬКО НАЕМНЫМ СЛУЖА-ЩИМ НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ, НЕСВЯЗАННЫЕ С ПРЕДПРИНИМА-ТЕЛЬСКОЙДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ.       |
| ОАО «МДМ-БАНК»   | КРЕДИТ НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ ПОД ЗАЛОГ ЖИЛОЙ НЕДВИ-ЖИМОСТИ                             | RUR            | ОТ 5000 USD (ЭКВИВА-ЛЕНТ В РУБЛЯХ), ДО 20 МЛН. РБЛ.                                                                                                                      | ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ №2 –НДФЛ: 3-5 ЛЕТ: 13,5%; 6-10 ЛЕТ: 14%; 11-15 ЛЕТ: 14,5% ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 3-5 ЛЕТ: 14,5%; 6-10 ЛЕТ: 15%; 11-15 ЛЕТ: 15,5%                     | 3-15 ЛЕТ               | НЕТ                       | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙ-КА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ                                    | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ В РАМКАХ АКЦИИ ДО 31 МАРТА 2008 Г.                                                                             | ТОЖЕ САМОЕ                                                                                                                                                     |
| ОАО «МДМ-БАНК»   | КРЕДИТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮ-ЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ | USD, EUR       | ОТ 5000 USD, (ЭКВИ-ВАЛЕНТ В ЕВРО) НО НЕ БОЛЕЕ:85% ОТ ЗАЛОГО-ВОЙ СТ-ТИ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ КВАРТИРЫ;                                                                | ПРИ ЗАЛОГЕ КВАРТ: 3-5 ЛЕТ: 10,7%; 6-20 ЛЕТ: 11%; 21-25 ЛЕТ: 11,5% ПРИ ЗАЛОГЕ ИНД. ЖИЛ. ДОМА: 3-5 ЛЕТ: 11,5%; 6-20 ЛЕТ: 11,75%; 21-25 ЛЕТ: 12% ПРИ ЗАЛОГЕ НЕЖИЛ. НЕДВИЖ.: 3-5 ЛЕТ: 11,75%; 6-20 ЛЕТ: 12,5%; 21-25 ЛЕТ: 13%     | 3-25 ЛЕТ               | НЕТ                       | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙКА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ                                     | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ В РАМКАХ АКЦИИ ДО 31 МАРТА 2008 Г.                                                                             | ТОЖЕ САМОЕ                                                                                                                                                     |
| ОАО «МДМ-БАНК»   | КРЕДИТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮ-ЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ | RUR            | ОТ 5000 USD (ЭКВИВА-ЛЕНТ В РУБЛЯХ) НО НЕ БОЛЕЕ:85% ОТ ЗАЛОГО-ВОЙ СТ-ТИ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ КВАРТИРЫ; СТИ.                                                          | ПРИ ЗАЛОГЕ КВАРТ.: 3-5 ЛЕТ: 12,25% 6-20 ЛЕТ: 12,75% 21-25 ЛЕТ: 13,25% ПРИ ЗАЛОГЕ ИНД. ЖИЛ. ДОМА: 3-5 ЛЕТ: 12,75% 6-20 ЛЕТ: 13,25%; 21-25 ЛЕТ: 13,75% ПРИ ЗАЛОГЕ НЕЖИЛ. НЕДВ.: 3-5 ЛЕТ: 13%; 6-20 ЛЕТ: 13,5%; 21-25 ЛЕТ: 14,5% | 3-25 ЛЕТ               | НЕТ                       | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙ-КА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ                                    | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ В РАМКАХ АКЦИИ ДО 31 МАРТА 2008 Г.                                                                             | ТОЖЕ САМОЕ                                                                                                                                                     |
| РОСБАНК          | ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК                                                                | RUR, USD, EUR  | ОТ 15 000 USD В МОСКВЕ (ОТ 7 500 USD В РЕГИОНАХ) ДО 500 000 USD ИЛИ ЭКВИВА-ЛЕНТ В ДРУГОЙ ВАЛЮТЕ                                                                          | 1-5 ЛЕТ ВКЛ.: ОТ 9,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 11,5% В РУБЛЯХ; 6-10 ЛЕТ ВКЛ.: ОТ 10% В ВАЛЮТЕ; ОТ 12% В РУБЛЯХ; 11 ЛЕТ, 15 ЛЕТ: ОТ 10,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 12,5% В РУБЛЯХ;                                                                     | ДО 15 ЛЕТ              | ОТ 10% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ | ПО ИСТЕЧЕНИИ 3 МЕС. ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ БЕЗ ШТРАФОВ И КОМИССИЙ                                                                                                         | КОМИССИЯ ЗА ОФОРМЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА – 1200 РУБЛЕЙ; КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА (ЕДИНОРАЗОВО) ОТ 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 45 000 РУБ. | КОМПЛЕКСНОЕ ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ~ 1% ОТ ОСТАТ-КА СУММЫ КРЕДИТА, УВЕЛИЧЕННОГО НА 10%                                                                          |
| РОСБАНК          | КРЕДИТ НА ПЕРВОНАЧАЛЬ-НЫЙ ВЗНОС ПОД ЗАЛОГ КВАРТИРЫ                             | RUR, USD, EUR  | ОТ 15 000 USD В МОСКВЕ (ОТ 7 500 USD В РЕГИОНАХ) ДО 500 000 USD ИЛИ ЭКВИВА-ЛЕНТ В ДРУГОЙ ВАЛЮТЕ, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕ-МОЙ КВАРТИРЫ             | 1-5 ЛЕТ ВКЛ.: ОТ 9,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 11,5% В РУБЛЯХ; 6-10 ЛЕТ ВКЛ.: ОТ 10% В ВАЛЮТЕ; ОТ 12% В РУБЛЯХ; 11 ЛЕТ, 15 ЛЕТ: ОТ 10,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 12,5% В РУБЛЯХ                                                                      | ДО 15 ЛЕТ              | -                         | ПО ИСТЕЧЕНИИ 3 МЕС. ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ БЕЗ ШТРАФОВ И КОМИССИЙ                                                                                                         | КОМИССИЯ ЗА ОФОРМЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА – 1200 РУБЛЕЙ; КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА (ЕДИНОРАЗОВО) ОТ 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 45 000 РУБ. | КОМПЛЕКСНОЕ ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ~ 1% ОТ ОСТАТ-КА СУММЫ КРЕДИТА, УВЕЛИЧЕННОГО НА 10%                                                                          |
| РОСБАНК          | КРЕДИТ НА ПОКУПКУ НЕ-ДВИЖИМОСТИ ПО ЗАЛОГ КВАРТИРЫ                              | RUR, USD, EUR  | ОТ 15 000 USD В МОСКВЕ (ОТ 7 500 USD В РЕГИОНАХ) ДО 500 000 USD ИЛИ ЭКВ. В ДР.ВАЛЮТЕ. НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОЦЕН. СТОИМ. ЗАКЛАД. КВАРТ. И НЕ БОЛЕЕ 110% СТОИМ. ПРЕОБР. НЕДВИЖ. | 1-5 ЛЕТ ВКЛ.: ОТ 9,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 11,5% В РУБЛЯХ; 6-10 ЛЕТ ВКЛ.: ОТ 10% В ВАЛЮТЕ; ОТ 12% В РУБЛЯХ; 11 ЛЕТ, 15 ЛЕТ: ОТ 10,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 12,5% В РУБЛЯХ                                                                      | ДО 15 ЛЕТ              | -                         | ПО ИСТЕЧЕНИИ 3 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ БЕЗ ШТРАФОВ И КОМИССИЙ                                                                                                      | КОМИССИЯ ЗА ОФОРМЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА – 1200 РУБЛЕЙ; КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА (ЕДИНОРАЗОВО) ОТ 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 45 000 РУБ. | КОМПЛЕКСНОЕ ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ~ 1% ОТ ОСТАТ-КА СУММЫ КРЕДИТА, УВЕЛИЧЕННОГО НА 10%                                                                          |
| РОСБАНК          | НЕЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПО ЗА-ЛОГ КВАРТИРЫ                                            | RUR, USD, EUR  | ОТ 15 000 USD В МОСКВЕ (ОТ 7 500 USD В РЕГИОНАХ) ДО 500 000 USD ИЛИ ЭКВИВА-ЛЕНТ В ДРУГОЙ ВАЛЮТЕ, НО НЕ БОЛЕЕ 55% ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАКЛ.КВАРТ.                         | ОТ 13,5% В ВАЛЮТЕ; ОТ 14,5% В РУБЛЯХ                                                                                                                                                                                          | ДО 5 ЛЕТ               | -                         | ПО ИСТЕЧЕНИИ 3 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ БЕЗ ШТРАФОВ И КОМИССИЙ                                                                                                      | КОМИССИЯ ЗА ОФОРМЛ. ИПОТЕЧ. КРЕДИТА – 1200 РУБ.; КОМИССИЯ ЗА ОТКР. ССУДНОГО СЧЕТА (ЕДИНОРАЗ.) ОТ 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 45 000 РУБ.              | КОМПЛЕКСНОЕ ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ~ 1% ОТ ОСТАТ-КА СУММЫ КРЕДИТА, УВЕЛИЧЕННОГО НА 10%                                                                          |



РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



| БАНК                                      | ПРОГРАММА                                                                                                                                      | ВАЛЮТА КРЕДИТА | СУММА КРЕДИТА                                                                                                                                                                     | ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА                                                                                                                                                                                                                     | СРОК КРЕДИТОВАНИЯ          | ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС                                    | УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ                                                                                                                                                                | ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ                                                                                                                                                | ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| КБ «МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО» (ОАО) | «ЗАЛОГОВЫЙ», НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ ПОД ЗАЛОГ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ                                                                                        | RUR, USD       | ДО 80% СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ                                                                                                                                                            | 12% RUR, 11% USD                                                                                                                                                                                                                      | 3–30 ЛЕТ RUR, 3–10 ЛЕТ USD | ОТ 20%                                                  | МОРАТОРИЙ НА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ, ДАЛЕЕ ПОГАШЕНИЕ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ                                                                      | СБОР ЗА ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30000 РУБ. ИЛИ 1000 USD                                                                          | 50% СКИДКА НА СБОР ПО ИНТЕРНЕТ-ЗАЯВКАМ НА КРЕДИТ;<br>50% СКИДКА НА СБОР ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДАЧЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ НА КРЕДИТ                                                                                                                                      |
| WWW.MIA.RU<br>ТЕЛ. (495) 380–30–40        |                                                                                                                                                |                |                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                       |                            |                                                         |                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| АБСОЛЮТ БАНК                              | ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ                                                                                                                        | RUR, USD       | ОТ 30 000 ДО 1 000 000 USD;<br>ОТ 900 000 ДО 60 000 000 В РУБ.                                                                                                                    | 12 – 15% В USD;<br>13 – 16% В РУБЛЯХ                                                                                                                                                                                                  | ДО 10 ЛЕТ                  | 35%                                                     | ПРИ ПОГАШЕНИИ КРЕДИТА (ИЛИ ЕГО ЧАСТИ):<br>А) ДО ИСТЕЧ. 12 МЕС. С МОМЕНТА ПРЕДОСТ. КРЕДИТА – 2% ОТ СУММЫ ДОСР. ПОГАШ-Я;<br>Б) ПО ИСТЕЧ. 12 МЕС. С МОМЕНТА ПРЕДОСТ. КРЕДИТА – ШТРАФ НЕ УПЛАЧ. | ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА НО НЕ БОЛЕЕ 1000 USD/30000 РУБ. (ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА С ЖИЛЫМ ДОМОМ В СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА), И ДР.       | -                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК              | «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»: КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (КОТТЕДЖ С ЗЕМЛЕЙ/ЗЕМЛЯ)                          | USD, RUR, EUR  | MIN 25 000 USD<br>MAX – НЕОГРАНИЧЕННО                                                                                                                                             | 10,25%-12% USD<br>11,5%-13,5% RUR                                                                                                                                                                                                     | 1–25 ЛЕТ                   | ОТ 10%                                                  | С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ                                                                                                                                                          | 600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, 650–1500 RUR АРЕНДА ЯЧЕЙКИ, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО | -                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК              | «ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»: КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (КОТТЕДЖ С ЗЕМЛЕЙ/ЗЕМЛЯ) | USD, RUR, EUR  | MIN 25 000 USD<br>MAX – НЕОГРАНИЧЕННО                                                                                                                                             | 10,25%-12% USD<br>11,5%-13,5% RUR                                                                                                                                                                                                     | 1–25 ЛЕТ                   | БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ДО 90% ОТ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА | С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ                                                                                                                                                          | 600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО                             | ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ                                                                                                                                                                                                           |
| БАНК УРАЛСИБ                              | НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ                                                                                                     | RUR, USD, EUR  | НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ, ЗАКЛАДЫВАЕМОГО В БАНК                                                                                                             | ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США<br>ОТ 10,5% ДО 13,5% В ЕВРО                                                                                                                                                                 | ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ             | ОТ 15%                                                  | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА: 50 000 РУБ./ 2 200 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                                                                                                                              | 1,0%, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 10 000 РУБ./ 450 ДОЛЛАРОВ США/ 300 ЕВРО, МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 60 000 РУБ./ 2 500 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                 | МИНИМАЛЬНА СУММА КРЕДИТА: 500 000;<br>МАКСИМАЛЬНА СУММА КРЕДИТА: для москвы и московской обл.-27 000 000 РУБ., для с.петербурга и ленинградской обл.- 20 000 000 РУБ., для столиц областей, краев, республик -10 000 000 РУБ., для других городов – 6 000 000 РУБ.  |
| БАНК УРАЛСИБ                              | НА ПРИОБРЕТЕНИЕ СТРОЯЩИХСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ                                                                                          | RUR, USD, EUR  | НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ, ЗАКЛАДЫВАЕМОГО В БАНК                                                                                                             | НА ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА : 14,5% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США<br>13,5% В ЕВРО<br><br>ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США<br><br>ОТ 10,5% ДО 13,5% В ЕВРО                                        | ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ             | ОТ 15%                                                  | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА: 50 000 РУБ./ 2 200 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                                                                                                                              | 1,0%, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 10 000 РУБ./ 450 ДОЛЛАРОВ США/ 300 ЕВРО, МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 60 000 РУБ./ 2 500 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                 | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: 500 000;<br>МАКСИМАЛЬНА СУММА КРЕДИТА: для москвы и московской обл.-27 000 000 РУБ., для петербурга и ленинградской обл.- 20 000 000 РУБ., для столиц областей, краев, республик -10 000 000 РУБ., для других городов – 6 000 000 РУБ.   |
| БАНК УРАЛСИБ                              | НА САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ                                                                                    | RUR, USD, EUR  | НЕ БОЛЕЕ 80% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЛИБО ИМЕЮЩЕГОСЯ В СОБСТВ. У ЗАЕМЩИКА ЗЕМ. УЧАСТКА / НЕЗАВЕРШ. СТРОИТЕЛЬСТВОМ ИНДИВ. ЖИЛ. ДОМА И ЗЕМ. УЧАСТКА (ПРАВА АРЕНДЫ ЗЕМ. УЧАСТКА) | ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США<br>ОТ 10,5% ДО 13,5% В ЕВРО<br><br>НА ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА : 14,5% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США<br>13,5% В ЕВРО<br>(ПРИ ЗАЛОГЕ ТОЛЬКО НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВОМ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО ДОМА) | ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ             | ОТ 15%                                                  | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА : 50 000 РУБ./ 2 200 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                                                                                                                             | 1,0%, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 10 000 РУБ./ 450 ДОЛЛАРОВ США/ 300 ЕВРО, МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 60 000 РУБ./ 2 500 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО                 | МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: 500 000;<br>МАКСИМАЛЬНА СУММА КРЕДИТА: для москвы и московской обл.-27 000 000 РУБ., для с.петербурга и ленинградской обл.- 20 000 000 РУБ., для столиц областей, краев, республик -10 000 000 РУБ., для других городов – 6 000 000 РУБ. |
| ОАО «МДМ-БАНК»                            | ПРИОБРЕТЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО ДОМА ИЛИ БЛОКА В ТАУНХАУСЕ                                                                                 | USD, EUR       | ОТ 30000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В ЕВРО); ОТ 10 000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В ЕВРО) ДРУГИЕ РЕГИОНЫ                                                                                                | 3–5 ЛЕТ: 11,5%;<br>6–20 ЛЕТ: 11,75%;<br>21–25 ЛЕТ: 12%                                                                                                                                                                                | 3–25 ЛЕТ                   | НЕ МЕНЕЕ 30%                                            | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ                                                                                                                 | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ USD250/ ЕВРО И НЕ БОЛЕЕ USD1400/ЕВРО                                         | ПОРЯДОК ПОГАШ. – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧ. НАРУШ. СРОКОВ УПЛ.ЕЖЕМЕС. ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМ. ШТРАФНАЯ НЕУСТ. В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМ. 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСРОЧ. ПЛАТЕЖА                                                                                                    |
| ОАО «МДМ-БАНК»                            | ПРИОБРЕТЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО ДОМА ИЛИ БЛОКА В ТАУНХАУСЕ                                                                                 | RUR            | ОТ 30000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБ.); ОТ 10 000 USD/EUR ДРУГИЕ РЕГИОНЫ (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)                                                                                          | 3–5 ЛЕТ: 12,75%;<br>6–20 ЛЕТ: 13,25%;<br>21–25 ЛЕТ: 13,75%                                                                                                                                                                            | 3–25 ЛЕТ                   | НЕ МЕНЕЕ 30%                                            | ВОЗМОЖНО С МОМЕНТА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ                                                                                                                 | ОПЛАТА УСЛУГ СТРАХОВОЙ И ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 35 000 РУБ.                                             | ПОРЯДОК ПОГАШ. – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧ. НАРУШ. СРОКОВ УПЛ.ЕЖЕМЕС. ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМ. ШТРАФНАЯ НЕУСТ. В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМ. 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСРОЧ. ПЛАТЕЖА                                                                                                    |



Банковский сотрудник заполняет анкету на кредит в наличной форме и спрашивает клиентку:

– Алла Ивановна, у Вас недвижимость в собственности есть? Автомобиль? ...

– Нет, только муж...

Звонок в банк:

– Здравствуйте, я ваш злостный неплательщик Иванов. Посмотрите, пожалуйста, у себя, насколько я злостный.

Сотрудник банка: К сожалению, Вам пришел отказ.

Клиент (все руки в наколках, на лице написаны три срока, два побега из тюрьмы, синяк под глазом): Да, а почему?

Сотрудник банка: Причину отказа банк не сообщает.

Клиент: Наверное, потому что я разведен.

Встречаются в коридоре Минфина два высоких чиновника и один другому говорит:

– Слушай, Кузьмич, спасай. Спать спокойно не могу, совесть замучила

– ну не понимаю я наших налоговых реформ.

– Да не расстраивайся ты из-за такой ерунды. Пойдем ко мне в кабинет, чаю выпьем, я тебе все объясню.

– Да объяснить-то я и сам могу. Я понять не могу.

Судят ковбоя за избиение жены и тещи.

Судья: «Вы приговариваетесь к выплате 1007 долларов в пользу штата Техас».

Ковбой: «А почему такая странная сумма?»

Судья: «1000 долларов – штраф за рукоприкладство, а 7 долларов – местный налог на развлечение».

Клиент – инвестиционному консультанту:

– Я хотел бы вложить мои деньги в налоги, я слышал, что они очень скоро будут расти!

Молодая бухгалтерша устраивается на работу.

Главбух дает ей задание:

– И не ошибитесь,

пожалуйста, посчитайте эту сумму два раза.

Через некоторое время она подходит к нему и говорит:

– Я пересчитала десять раз!

– Молодец! Люблю старательных работников.

– Вот здесь записаны все десять итогов.

Кредитный брокер заполняет с клиентом анкеты в несколько банков. Предлагает ему несколько анкет заполнить дома, а потом прийти с заполненными. На что клиент отвечает: «А я здесь только с вами могу».

Оператор: Представьтесь.

Клиент: Вам мою настоящую фамилию назвать?

Диалог с клиентом:

– Кредит оформлен на Вас?

– Нет, на холодильник.

Блондинке в автошколе задают вопрос:

– Как работает двигатель?

– Можно своими словами?

– Конечно?

– Вжжжж, вжжжж, вжжжж.



Сергей Корсун



Сергей Корсун