

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**



Налоги: возврат
неизбежен

28

Бизнес-ангелы:
спасители идей

34

Автокредитование:
вместе с «Buy-Back»

38

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

ИЮНЬ 2008



Страховка: по жизни с улыбкой



12



28



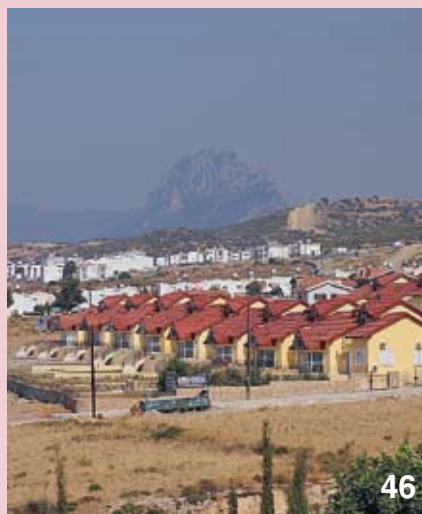
38

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2	Долга жизнь долга	18	Автокредит	38
События	3	Интервью с Ильёй Метёлкиным, представителем Всероссийского союза страховщиков, начальником отдела управления страховых ипотечных и финансовых рисков ОАО «Росгосстрах»		В дорогу с «Buy-Back»	
Вопрос-ответ	6, 8			Советы заёмщику	42
Блиц			22	Вернуть нельзя помиловать	
Ипотечные последствия. Интервью с Алексеем Михайликом, вице-президентом, директором департамента развития розничного бизнеса «Промсвязьбанка»				Интеркредит	46
		Закон		Остров солнца	
		Правила для кредита	28	Story	
	10	Style		Деньги детей не портят	50
		Дневник Елены Портмоне	32	Гид по ипотеке	54
Главный вопрос		Кредиты бизнесу		Юмор	64
Страховка при ипотеке: броня крепка	12	Окрылённый бизнес	34		



42



46



50



Экономическая драма

В «большой» экономике все действующие лица финансового процесса называются «экономическими актерами». С определением «экономические», полагаю, никаких вопросов не возникает. Но почему «актерами»?

Одна (не единственная, конечно) интерпретация этого может заключаться в том, что экономические, как и другие, актеры играют по срежессированным правилам игры. Не случайно же их называют еще «игроками рынка».

Кто «режиссеры» спектаклей? Да много кто! Правительство, Центробанк, риелторы, банки, трейдеры, аналитики и, безусловно, те, кто называется Потребителями. То есть, Вы, уважаемые читатели!

Только кажется, что потребитель — существо несколько подневольное, целиком и полностью зависящее от предложений рынка. На самом деле это далеко не так. Ваш спрос и Ваши потребности играют свою роль на сцене «экономических актеров». Роль зрителей. А значит, именно от того, как Вы примите игру актеров зависит их успех, причем, не только сиюминутный, но и будущий. Все вышеизложенное непосредственным образом относится к банковской сфере. И к этому номеру журнала.

Банки («экономические актеры») так или иначе подстраиваются под вкусы своих клиентов («зрителей»).

Вы хотите менять машины? О'кей! С каждым годом ширится продуктовая линейка услуг автокредитования (об этом — материал *«В дорогу с «Buy-Back»*). Хотите воспитывать финансовую грамотность у своего ребенка? И здесь найдутся игроки для удовлетворения Ваших потребностей (ведь *«Деньги детей не портят»*).

Но, согласитесь, зритель и актер — понятия взаимосвязанные. В том плане, что и у зрителя есть ответственность за то, что творится на сцене. Он вынужден соблюдать определенные правила игры.

Возвращать долги (во избежание испорченной кредитной истории, двусмысленностей типа *«Вернуть нельзя помиловать»*); приобретать своего рода билет на «экономический спектакль» — страховать риски при получении кредита (вопросу о том, как это происходит, посвящена главная тема номера).

Театр начинается с вешалки, роль которой в «экономической драме» играет баланс спроса и предложения.

Соответствуйте!

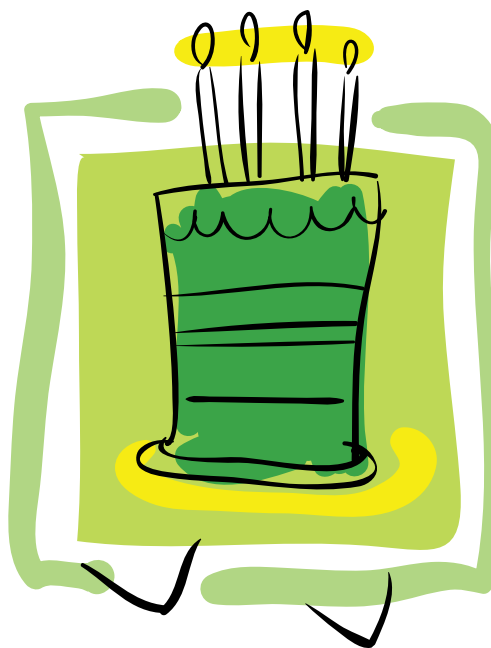
Софья Ручко

С днем рождения, ипотека!

16 июля 1998 года вступил в силу Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)». В этом году ипотечное кредитование «отмечает» свой десятилетний юбилей.

В 2004 году развитие ипотечного кредитования было возведено президентом практически в ранг национальной идеи, но долгое время успехов в этой сфере не ощущалось. Ситуация изменилась лишь спустя два года. Но в то же время и цены на жилье подскочили практически в два раза. К 2007 году ипотека твердо закрепились в России. На сегодняшний день ипотечный кредит получили более 300 тысяч россиян.

Тем не менее, эксперты отмечают, что состояние ипо-



теки в нашей стране сегодня нельзя оценивать однозначно. Генеральный директор УК ЗАО «БЕСТ-Недвижимость» Лариса Патлук убеждена, что ипотека занимает одно из ведущих мест на рынке недвижимости. Ипотека демонстрирует современные экономические инструменты, которые используются во всех развитых странах. С каждым годом в России эти инструменты работают все активнее, способствуя цивилизованности рынка недвижимости в целом.

С другой стороны, после появления ипотеки стоимость квадратного метра существенно возросла. Здесь мнения специалистов расходятся: одни считают, что именно ипотека «задрала» стоимость жилья, другие — что это не более, чем совпадение, и число кредитов у нас пока слишком мало, чтобы всерьез влиять на рынок.

В то же время большинство участников рынка убеждено, что российский рынок недвижимости уже сложно представить без жилищного кредитования.

Pro-Credit.ru

ЦБ РФ: ипотечные кредиты в России выдают более 500 банков



Ипотечные кредиты в России выдают более 500 банков, сообщил заместитель генерального директора Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) Андрей Семенюк со ссылкой на Центробанк РФ, передает Интерфакс. Семенюк рассказал, что в 2007 году, по данным ЦБ РФ, в России было выдано ипотечных кредитов на сумму 193 млрд рублей. Из них на I квартал 2007 года пришлось 82 млрд рублей.

Как уже сообщалось, в I квартале 2008 года ипотечных кредитов в России выдано почти в два раза больше — на 151 млрд рублей.

Также были приведены среднестатистические характеристики ипотечного кредитования в России, сделанные на основе портфеля кредитов АИЖК на 1 мая 2008 года: «Средний возраст нашего заемщика — 36 лет, — рассказал А.Семенюк. — Средний срок, на который берут кредит — 16 лет, а средний объем кредита — 737 тыс. рублей». По результатам исследования, среднестатистический российский заемщик зарабатывает 32 913 рублей в месяц и 9 782 рубля из них отдает на погашение кредита.

Интерфакс

АРБ предлагает внести поправку в закон «Об ипотеке»

Комитет Ассоциации российских банков по ипотечному кредитованию предложил внести в федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» поправку с рабочим названием «Об обязанности регистратора вносить сведения в закладную о зарегистрированном соглашении о внесении изменений в закладную».

Сегодня Федеральный закон «Об ипотеке» устанавливает, что такая запись должна быть внесена в закладную. Тем не менее, в законе не прописано, кто обязан ее сделать.

Председатель Комитета АРБ по ипотечному кредитованию Евгений Чепенко считает, что как минимум 90% участников ипотечного рынка сталкивались с тем, что Федеральная регистрационная служба отказывалась вносить в закладную запись о регистрации соглашения об ее изменении. По его мнению, это должно входить в обязанности регистратора, поскольку закладная сдается на регистрацию вместе с соглашением, и соответствующая запись никак не может появиться раньше регистрации данного соглашения.

Pro-Credit.ru

ВСЕ МЕНЯЕТСЯ К ЛУЧШЕМУ



ОБМЕН.РУ
ГРУППА КОМПАНИЙ **OBMEN.RU**

223-7000
МНОГОКАНАЛЬНЫЙ

**ОБМЕН
КВАРТИР
В КРЕДИТ***

КОМПАНИЯ
АККРЕДИТОВАНА
В 39 БАНКАХ



**ПОКУПКА
ПРОДАЖА**
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СДЕЛКИ

* ПОИСК КВАРТИРЫ ПО ИПОТЕКЕ. ПОМОЖЕМ ОФОРМИТЬ КРЕДИТ НА СУММУ ДОПЛАТЫ

Первые шаги Президента Национальная премия CREDO состоялась



От нового Президента РФ, осуществлявшего ранее руководство национальным проектом «Доступное жилье», игроки рынка недвижимости ожидали проектов, непосредственно связанных с их сферой интересов. И не ошиблись — в первых указах новоизбранного президента вопросы жилищного строительства заняли ведущее место.

Так, Указ президента «О мерах по развитию жилищного строительства» предусматривает передачу земель, находящихся в федеральной собственности, в земельный фонд для последующего строительства жилья. Речь идет о миллионах гектаров, и в перспективах такая мера увеличит темпы строительства и снизит его стоимость. Идею о создании специального фонда и изъятии под жилую застройку федеральной земли Дмитрий Медведев высказал еще в начале апреля. С целью недопущения махинаций с этими участками со стороны государственных и муниципальных структур, сразу же появилось правительственное постановление, запрещающее продажу и сдачу в аренду федеральной земли.

Неизвестно, сколько земли может быть отдано под строительство жилья. По мнению некоторых экспертов, в итоге может быть изъято более половины федеральных земель. Только в Москве на земле, принадлежащей федеральным ведомствам, можно построить не менее 1 миллиона квадратных метров, подсчитали они.

Разумеется, речь о глобальных переменах на рынке недвижимости пока не идет, однако президентство Дмитрия Медведева только началось, и его первые шаги дают основания предполагать, что и в дальнейшем Президент не оставит рынок недвижимости без своего внимания.

Dometra.Ru

На III Петербургском ипотечном форуме, прошедшем в конце мая, наградили лауреатов Национальной премии в сфере ипотечного кредитования CREDO. Победителей в профессиональном «соцсоревновании» определяли сами участники форума.

В номинации «За личный вклад в развитие рынка ипотечного кредитования» победили Игорь Жигунов, заместитель председателя правления Городского ипотечного банка и Юнис Лукманов, председатель жилищного комитета правительства Санкт-Петербурга.

«Лучшими кредитными организациями на рынке ипотечного кредитования» признаны банки «ВТБ 24», «Дельта Кредит», «Северо-Западный банк Сбербанка России».

Лауреатами премии CREDO в номинации «Лучший оператор по рефинансированию ипотечных кредитов» стали Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), ГПБ Ипотека и банк «КИТ Финанс».

«Лучшими брокерскими компаниями на рынке ипотечного кредитования» участники Форума назвали «Кредитный финансовый консультант» (СПб), холдинг «МИЭЛЬ» (Москва) и Центр жилищного кредитования группы компаний «Адвекс» (СПб).

КОРОТКО

Заемщики России, объединяйтесь!

Официально объявлено о создании новой общероссийской общественной организации — «Союз заемщиков и вкладчиков России». В ней уже состоит около 15 тысяч человек. Цель организации — консультировать граждан обо всех подводных камнях во взаимоотношениях с финансовыми институтами. Организаторы обещают, что консультации, а также помощь при разрешении судебных споров с банками будут для граждан бесплатными. В будущем организация планирует привлечь спонсорскую помощь.

100 миллионов кредиток

За прошлый год количество банковских карт в России выросло на 38,4%, а их общее число впервые превысило отметку в сто миллионов штук. Таковы сведения, представленные в годовом отчете Центробанка. Анализ показал, что одним из главных факторов роста количества банковских карт является их почтовая рассылка. В 2007 году впервые к рассылке приступили «ВТБ 24», отправивший сто тысяч карт, и «Урса банк», с полумиллионом кредиток. С июня рассылать карты будет и «Сбербанк».

Жилищные поправки

Госдума на пленарном заседании приняла во втором и третьем чтениях поправки в закон «О приватизации жилищного фонда в РФ», касающиеся порядка приватизации жилья, полученного после 1 марта 2005 года. Принятые поправки исключают из базового закона норму, в соответствии с которой жилые помещения, предоставленные гражданам по договорам социального найма после 1 марта 2005 года, приватизации не подлежат.

Продавать недвижимое имущество теперь станет выгоднее

Федеральная налоговая служба официально заявила, что получить имущественный налоговый вычет можно даже при продаже нескольких квартир или дач.

В случае, если квартира находилась в собственности менее трех лет, вычет производится только с суммы, не превышающей 1 млн рублей. При владении квартирой по праву собственности свыше трех лет вычет предоставляется со всей продажной цены объекта.

Согласно статье 220 Налогового кодекса РФ, налогоплательщик имеет право на получение вычета от продажи жилых домов (квартир, комнат, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в имуществе). Федеральная налоговая служба разъяснила, что кодекс не ограничивает количество объектов недвижимости, при продаже которых может быть получен имущественный налоговый вычет. По каждому объекту недвижимости,

в отношении которого налогоплательщик заявляет намерение получить налоговый вычет, размер налоговой базы определяется отдельно.

Налог на доходы физических лиц при продаже и покупке жилья составляет 13% для граждан РФ, для иностранцев и лиц без гражданства — 30%.

Вместо использования права на получение имущественного налогового вычета налогоплательщик может уменьшить свои облагаемые налогом доходы на сумму фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, связанных с получением этих доходов.

Для того чтобы получить имущественный вычет, необходимо представить заявление в свободной форме, договор о продаже имущества и платежно-расчетные документы.

Необходимо знать, что налоговый вычет не предоставляется при оформлении договора купли-продажи в пользу

третьего лица. В случае, когда на оплату квартиры пошли средства предприятия-работодателя, собственник вычет не получает, так как приобрел объект безвозмездно.

Если операции с жилой недвижимостью производит частный предприниматель, ему придется дополнительно доказывать, что это операция не связана с его коммерческой деятельностью.

Также налоговый вычет не будет предоставлен при совершении сделок между взаимозависимыми лицами (например, между родственниками).

Юристы уточняют: продавцы жилья могут получать в рамках 1 млн рублей налоговый вычет при сделке хоть каждый год, а покупатель по-прежнему имеет на это право только один раз в жизни. Таковыми мерами государство старается обезопасить себя от физических лиц, для которых купля-продажа квартир — бизнес.

DP.RU



Виноградова В.А.,
начальник отдела
вторичного жилья

Корпорация
«ИНКОМ-недвижимость»
Отделение «Академическое»
Ул. Профсоюзная, д.3
Тел.: (495) 363-16-09

ПОКУПКА КВАРТИРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

Что может быть проще покупки квартиры? «Порылись» на сайтах, выбрали, внесли аванс и дождались дня сделки! Любой грамотный человек способен справиться с этой задачей. Однако сюрпризы начинаются уже с момента подбора. Оказывается, выбранная Вами квартира есть только на сайте. А реально — «под авансом», «продана», «снята с продажи». Ура! Найден вариант. Все замечательно, но только договариваясь о просмотре, Вы забыли предупредить, что у Вас ипотека. Не удивляйтесь, если Продавец не захочет принять аванс. Наученные горьким опытом, теперь Вы сразу предупреждаете об особенности покупки. Риэлтор не отказывается принять аванс, но «свободная квартира» в действительности разъезжается на две площади. Срок аванса истекает, а день сделки все не назначается. Вам могут вернуть аванс, а могут пролонгировать сроки. Вроде ничего не теряете. «Минуточку!» — восклицаете Вы, — а мое потерянное время?!» Хорошо, если только время. Но на растущем рынке Вас ждет еще один сюрприз. Цена на квартиру уже неактуальна, риэлтор, подбирая альтернативы не может уложиться в согласованную сумму. И не каждый продавец альтернативы готов присоединиться к разъезду с ипотекой. Вы забираете свой аванс, вновь начинаете бег по кругу и понимаете: «Цены реально выросли! Не погорячился ли я, расторгнув договор аванса!»

Это не сарказм. Это наболевшее. Когда звонят по эксклюзивным объектам, я с первых слов могу

определить, кто это — риэлтор или дилетант, еще полный оптимизма, или уже утомленный бесконечными попытками. Получив ответы, «новоиспеченный риэлтор» скоропалительно делает вывод, что квартира для ипотеки не подходит. Либо, внося аванс, потратившись на рыночную оценку, вдруг узнает, что Банк «не одобрил» квартиру. В договоре аванса Покупатель забыл предусмотреть возврат предоплаты в подобном случае, и Продавец вправе этого не делать! Кстати, не исключено, что другой Банк одобрит данную квартиру. Бывает в последний момент вся искусно собранная «цепочка» рассыпается, но в этом не всегда виноват только риэлтор. Есть неопытные, а есть не порядочные посредники, возможны обоснованные, а бывают и спонтанные пожелания наших клиентов-продавцов. Много сложностей при покупке с использованием кредита, особенно «без первоначального взноса»: расчеты по сделке, дополнительные документы, требования по месту проведения сделки, более жесткие условия получения Продавцом денег. Операции с недвижимостью требуют определенных навыков. Это действительно лучше делают профессионалы. Ведь нам никогда не приходит в голову самостоятельно вылечить себе зубы или вырезать аппендикс?! Так же и на рынке недвижимости: «самолечение» чревато потерей времени, что порой обходится дороже стоимости посреднических услуг.



Какие опасности таят в себе сделки с рентной квартирой. Советуете ли Вы человеку приобретать недвижимость, которая досталась продавцу по договору ренты. И как можно проверить «историю» квартиры на вторичном рынке жилья?

У ренты есть две стороны медали. Как правило, такой договор заключают пожилые люди, дабы обеспечить себе уход и содержание, расплачиваясь за это своей квартирой, что по сути своей оправданно, так как в данном случае как рентополучатель обеспечивает себе безбедную старость, так и рентодатель не остается в накладе. У человека, отчуждающего такую квартиру после прекращения обязательства пожизненного содержания в связи со смертью рентополучателя, существует масса прямых и косвенных доказательств, подтверждающих добросовестное исполнение договора ренты. В этом случае выражение «досталось» не совсем уместно. Оно, скорее, применимо для иной ситуации: когда заключить договор ренты престарелых граждан уговаривают с единственной целью: не делить квартиру с потенциальными наследниками.

Договор ренты можно оспорить. Не исключено признание его недействительным в том случае, если рентополучатель не отдавал отчет своим действиям и недопонимал последствия совершаемой сделки, либо обязательства по договору ренты не исполнялись рентодателем надлежащим образом. Рента — это очень неоднозначно!

«История» квартиры на вторичном рынке жилья проверяется по трем параметрам: 1) сведения о правах, обременениях и переходе прав на объект недвижимости; 2) личность, полномочия и дееспособность собственников, как настоящих, так и предыдущих; 3) сведения о гражданах, которые зарегистрированы по данному месту жительства, а также были ранее зарегистрированы и основание их снятия с регистрационного учета.

Вся эта информация собирается по крупицам из разных источников: ЕИРЦ, УФРС, БТИ, ПНД и НД и тщательно анализируется. К примеру, Продавец квартиры, доставшейся ему по наследству, утверждает, что других наследников нет и не может быть, так как наследодатель был абсолютно одинок, а по архивной выписке из домовой книги вырисовывается совершенно иная картина! Зачастую возникают вопросы, ответы на которые мы можем получить, только обратившись к нотариусам, удостоверившим предыдущие сделки, либо подняв из архивов ранее принятые решения суда.

Вероника Виноградова, Начальник отдела
Корпорации «ИНКОМ-недвижимость»



Выгодно ли для заемщика отдать кредит досрочно или есть смысл подождать?

Проценты по кредиту начисляются на остаток ссудной задолженности, соответственно, чем быстрее Вы погасите основной долг, тем меньше процентов по кредиту придется Вам выплатить.

Елена Шилина, старший вице-президент
по развитию «ИпоТек Банка»



В случае возникновения сложностей по уплате кредита со стороны заемщика пойдет ли банк ему навстречу с отсрочкой платежей?

Любой банк всегда гораздо охотнее пойдет навстречу заемщику в плане предоставления отсрочки по кредиту, чем будет заниматься реализацией залога, особенно если есть понимание, что трудности с платежами по кредиту временные (например, потеря работы).

В нашем банке для заемщиков, которые столкнулись с трудностями с выплатами по кредиту, существуют отсрочки и программы реструктуризации долга. Главное для нас понимать, что заемщик искренне хочет добросовестно вести себя, и что жизненные обстоятельства, мешающие ему на данный момент времени осуществлять платежи по кредиту, временны.

Елена Шилина,
старший вице-президент
по развитию «ИпоТек Банка»



Я попал в ДТП на автомобиле, купленном в кредит. Транспортное средство больше не пригодно к использованию. Через какое время СК возместит убытки? Должен ли я все это время погашать кредит? Как будут строиться мои взаимоотношения с кредитовавшим банком? Повлияет ли эта авария на мою кредитную историю и политику страховых компаний по отношению ко мне в будущем?

Уважаемый страхователь! Ваш случай печален, но, слава Богу, все живы и здоровы. Такие случаи, к сожалению, не редкость в нашей практике.

Что касемо выплат, обратимся к правилам страхования транспортных средств СК «Согласие»:

«п.11.2.2. В случае гибели ТС, дополнительного оборудования — в течение 20 банковских дней, считая со дня предоставления Страхователем Страховщику всех необходимых документов». Что касается погашения кредита за приобретенный автомобиль, то Вам придется выплачивать его каждый месяц, при условии, что у Вас нет возможности погасить его полностью единовременно. После получения от Вас всех необходимых документов, страховая компания перечисляет сумму, на которую был застрахован автомобиль за вычетом амортизации на Ваш счет в банке, где был оформлен кредит, погашая тем самым Вашу задолженность перед банком. Если, перечисленная сумма из страховой компании превышает сумму задолженности по кредиту, то банк обязан вернуть Вам разницу.

Вы можете повторно взять кредит на новое транспортное средство с учетом оставшейся суммы. При этом процентная ставка на получение кредита не изменится при условии, если сам банк не повышает процентные ставки на выдачу денежных средств на приобретение автотранспорта. Данная выплата на увеличение тарифа при страховании нового автомобиля никак не повлияет.

Александр Копылов, Главный специалист
Отдела по организации каналов
продаж ООО «СК «Согласие»

Ипотека областного значения

Найти квартиру в Москве становится все труднее. Более того, из-за проблем с ликвидностью банки увеличили период проверки клиента, а за это время квартира либо продается, либо вырастает в цене. Поэтому все более актуальной становится подмосковная недвижимость, тем более что банки активно ее кредитуют.

Основная причина перемещения акцентов в ипотечном кредитовании из Москвы в область — рост цен. Цены на квартиры растут так быстро, что за время, потраченное на оформление кредита, выданная сумма становится уже не актуальной. Правда, рост цен на подмосковные новостройки даже опередил аналогичные показатели по московскому жилью — он составил 4,7% в долларовом эквиваленте (2,8% в рублевом исчислении).

Тем не менее средняя стоимость квадратного метра жилья на первичном рынке жилья в Московской области заметно ниже — \$2196. За такие деньги ку-

пить жилье в Москве уже невозможно.

По прогнозам аналитиков, в ближайшие годы спрос на недвижимость в Подмоскovie будет оставаться в прямой зависимости от сокращения предложения жилья в Москве.

Более приемлемые цены на жилье в области — хоть и решающий, но не единственный довод в пользу покупки квартиры именно в этом регионе. Объем предложения на московском рынке заметно сокращается, и даже покупателям с наличными деньгами бывает трудно подыскать себе жилье. Последние пять лет основное строительство было сосредоточено именно в ближайшем Подмоскovie (до 25 км от МКАД). По данным холдинга «Миэль», 82,5% новостроек Подмоскovie сосредоточены именно в этом секторе. Поэтому по доступной пока еще цене клиенты могут приобрести жилье из нового фонда.

В перспективе инвестиционная привлекательность Подмоскovie будет только расти. Это связано прежде



всего с развитием инфраструктурных проектов. Как и в Москве, в Подмоскovie наблюдается тенденция к переходу от точечной застройки к комплексному развитию территорий.

Пока еще потенциальный покупатель квартиры может выбирать, покупать ему квартиру в Москве или Подмоскovie. Однако стремительно сокращающийся объем предложения на столичном рынке может сделать покупку квартиры в области вынужденной мерой.

Коммерсант-Деньги



- 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.

м. «АРБАТСКАЯ»
ул. Поварская, д. 10, стр. 1

м. «БЕЛОРУССКАЯ»
Грузинский пер., д. 16, стр. 1

м. «КИЕВСКАЯ»
ул. Б. Дорогомиловская, д. 1, стр. 1

м. «КИТАЙ-ГОРОД»
ул. Солянка, д. 1/2, стр. 1

м. «МАРЬИНО»
ул. Люблинская, д. 175

м. «ОКТАБРЬСКОЕ ПОЛЕ»
ул. Маршала Бирюзова, д. 24

м. «ПАВЕЛЕЦКАЯ»
ул. Валовая, д. 2-4/44, стр. 1

м. «ПРОСПЕКТ МИРА»
проспект Мира, д. 62, стр. 1

м. «ТАГАНСКАЯ»
1-ый Гончарный пер., д. 8, стр. 6

м. «ФРУНЗЕНСКАЯ»
Оболенский пер., д. 9, корп. 1

ООО «БТА Банк», Генеральная лицензия ЦБ РФ №2820

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

Ипотека

на правах рекламы



Учитывая «волны» американского ипотечного кризиса, докатившиеся до России, и связанный с этим рост процентных ставок по займам, на Ваш взгляд, когда лучше всего взять ипотеку: сейчас или некоторое время спустя?

Удорожание объектов недвижимости происходит более высокими темпами, нежели удорожание ипотечных кредитов. Разумнее взять кредит раньше. Не говоря уже о том, что прелесть обладания собственным жильем Вы также сможете почувствовать раньше, а этот фактор оценить в денежном эквиваленте невозможно.

Анна Панкратова, директор департамента маркетинга розничного бизнеса «НОМОС-БАНКА»



Сейчас банки повышают процентные ставки по кредитам. Как долго, на Ваш взгляд, продлится эта ситуация?

Рост процентных ставок сегодня неизбежен. Насколько долго продлится этот процесс, сказать сложно ввиду того, что стоимость фондирования растет и сейчас. Это неизбежное следствие недавнего кризиса. До конца текущего года снижение ставок по кредитам маловероятно.

Григорий Иващенко, начальник Управления кредитования физических лиц Департамента розничного бизнеса ОАО «ТрансКредитБанк»



Зачем нужна государственная регистрация договора недвижимости и каким образом осуществляется эта процедура? Есть ли какие-то нюансы в этом плане при приобретении квартиры с помощью ипотеки?

Государственная регистрация служит единственным доказательством существования зарегистрированного права. При покупке-продаже квартиры, дома, комнаты, части дома или части квартиры, договор необходимо зарегистрировать. Договор купли-продажи вступает в свою законную силу только с момента его регистрации. Также необходимо знать, что при купле-продаже жилого помещения происходит две регистрации: регистрация самого договора и регистрация перехода права собственности, причем, в большинстве случаев обе эти операции проходят одновременно.

Если же недвижимость приобретается с помощью ипотеки, то договор регистрируется с указанием того, что недвижимость находится в залоге. Залоговой собственностью можно владеть, пользоваться, то есть проживать, но распоряжаться только с согласия банка. Распоряжение это — покупка, продажа, дарение, сдача в аренду. На все эти операции требуется разрешение залогодержателя — банка. Единственная операция, которая возможна с данной недвижимостью — ее можно завещать, правда, все обязательства по кредиту в этом случае переходят к наследникам.

Капышева И.В., Ипотечный брокер компании «Обмен.ру»



Чем, помимо высоких процентных ставок, может страховать свои риски банк при выдаче кредитов малому бизнесу?

Неверно полагать, что при кредитовании малого и среднего бизнеса банк страхует свои риски за счет высоких процентных ставок: процентный доход распределяется на расходы по выдаче и сопровождению кредита и прибыль банка.

Способы же снижения, исключения кредитных рисков банка хорошо известны: это залоговое обеспечение, поручительство, различные виды страхования. Но главное: на этапе рассмотрения заявки предприятия малого и среднего бизнеса правильно оценить финансово-хозяйственное положение потенциального заемщика, предусмотреть все возможные варианты развития его бизнеса, и наша технология оценки позволяет это сделать. Таким образом, грамотный анализ, прогноз развития бизнеса, наличие обеспечения — именно все это, а не высокие процентные ставки, позволяют банку снижать кредитные риски до минимума.

Роман Горбунов, заместитель начальника департамента малого и среднего бизнеса «Промсвязьбанка»



Я заключил договор аренды с владельцем квартиры. Могу ли я получить ипотеку под залог этой квартиры (до смерти рентополучателя)? Рентополучатель в настоящее время не возражает против этого.

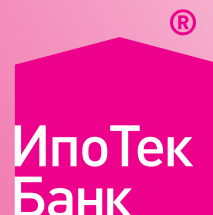
Нет. Кредит под залог имеющейся в собственности недвижимости можно получить, только если эта недвижимость свободна от любых обременений и притязаний. Рента — это обременение содержанием и проживанием рентополучателя.

Вероника Виноградова, Начальник отдела Корпорации «ИНКОМ-недвижимость»



ИпоТек Банк

Эксперт в ипотеке



ИпоТек Банк предлагает высокий уровень сервиса и индивидуальный подход каждому клиенту:

СИСТЕМА ОДНОГО ОКНА: Вам не придется ходить в страховую компанию, к оценщику, к нотариусу, чтобы завершить сделку – все это Вы можете сделать в офисе ИпоТек Банка в день сделки. Также мы гарантируем быстрое рассмотрение заявки и удобную процедуру совершения сделки.

ШИРОКАЯ ЛИНЕЙКА ИПОТЕЧНЫХ ПРОДУКТОВ: Вы найдете для себя оптимальный вариант!

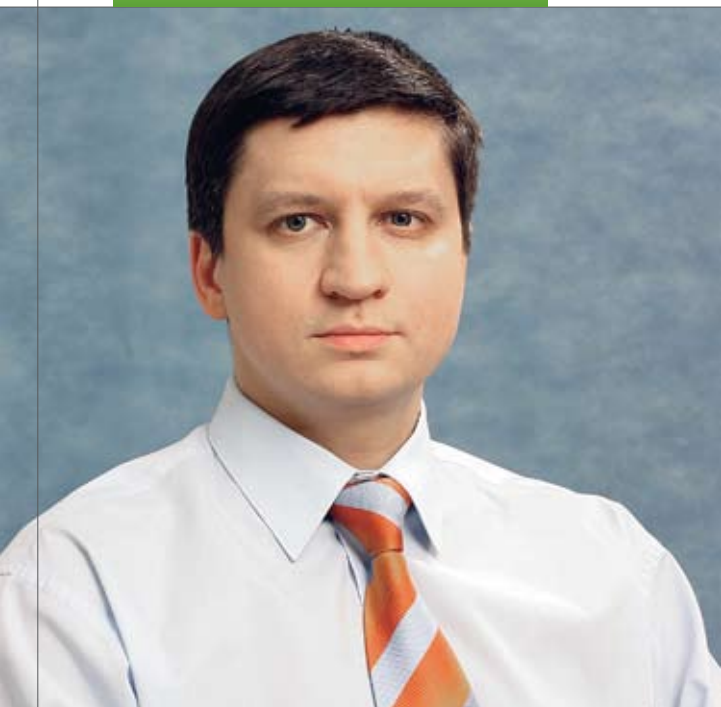
Наши программы:

Виды кредита	Преимущества	Срок кредита	Первоначальный взнос	Ставка
ИпоBase	Универсальная программа, где Вы сами можете выбрать первоначальный взнос и сроки.	До 25 лет	От 10%	От 11,00 %
ИпоCash	Наличные деньги на любые цели под залог имеющейся квартиры.	До 10 лет	Кредит не более 80 % от стоимости квартиры	От 14,5 %
ИпоFree	Плавающая процентная ставка с фиксированным верхним пределом. Эта программа позволит Вам сэкономить на процентах, если ставка Mosprime будет снижаться, и не переплатить, если ставка Mosprime повысится.	До 15 лет	От 15 %	От 5,5 % + Mosprime
ИпоLux	Если Ваш первоначальный взнос более 50%, мы предложим самую выгодную процентную ставку.	До 25 лет	От 50 %	От 11,5 %
ИпоPlus	Если у Вас есть квартира, и Вы хотите улучшить жилищные условия, то эта программа для Вас. Отсрочка первоначального взноса на 6 мес.; отсутствие моратория на досрочное погашение; до внесения первоначального взноса платите только %. Мы не берем в залог Вашу существующую квартиру, т.е. Вы сможете ее спокойно продавать.	До 25 лет	От 0 %	От 13,00 %
ИпоStart	Если Вам до 35 лет, есть высшее образование, и официально подтвержденный доход, это программа для Вас.	До 30 лет	От 10 %	От 12,5 %

Главное в ипотеке выбрать правильного партнера

Звоните нам по телефону 495 225 15 25. Бесплатный телефон по России 8 800 555 25 15.

МОМЕНТАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ по ипотечному кредиту на сайте www.ipotek-bank.ru



Ипотечные последствия

Предложение внести изменения в статью 55 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», позволяющие банкам реализовывать заложенную жилую недвижимость из-за долгов по ипотечным платежам без решения суда, вызвала неоднозначную реакцию общественности. Заемщики были уверены, что данные нововведения могут нарушить их права, банкиры же говорили о положительных сторонах механизма.

Актуальны ли сегодня данные поправки и кому они выгодны в первую очередь? Сложившуюся ситуацию разъясняет вице-президент, директор департамента развития розничного бизнеса «Промсвязьбанка» Алексей Михайлик.

Как, на Ваш взгляд, правильно решать вопрос о залоге «неблагонадежного» заемщика: через суд или без суда?

Начнем с того, что в мае этого года законопроект «О внесении изменений в статью 349 Гражданского кодекса Российской Федерации и статью 55 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» был снят с рассмотрения Государственной думой по инициативе авторов. В условиях несовершенства законодательной базы для банков, вероятно, менее рискованным будет решать вопрос о залоге через суд.

Если поправки все-таки будут приняты, то какие выгоды сможет извлечь банк от этих изменений?

Обсуждая данный законопроект, не нужно забывать, что действующее законодательство позволяет удовлетворять требования залогодержателя за счет имущества, заложенного по договору об ипотеке, без обращения в суд на основании нотариально удостоверенного соглашения между залогодержателем и залогодателем, заключенного после возникновения оснований для обращения взыскания на предмет ипотеки.

Что касается взыскания во внесудебном порядке, без возникновения оснований для обращения взыскания, то, на мой взгляд, острой необходимости в этом у банков нет.

Внесение поправок наверняка будет способствовать увеличению количества «сомневающих заемщиков». Как банки будут бороться с этой негативной стороной нововведений?

Полагаю, что в категорию таких заемщиков попадут только те граждане, которые сомневаются в необходимости исполнения обязательств по кредитному договору. Это не будет иметь негативный характер для банков, а, наоборот, в условиях борьбы банков с мошенническими действиями на рынке кредитования, будет способствовать улучшению качества их кредитных портфелей.

Какую выгоду из внесенных поправок смогут извлечь потенциальные заемщики?

Обращение взыскания — процесс в целом очень трудоемкий и долгосрочный. Данная поправка является элементом исключительного поведения участников кредитного рынка и не направлена на извлечение дополнительной выгоды для какой-либо из сторон сделки.

Насколько правильно вносить данные поправки, когда нет четкого определения понятию «просроченная задолженность»? То есть банк сможет законным путем оставить заемщика без квартиры даже после небольшой задержки по кредитным выплатам...

Вряд ли какому-либо банку целесообразно будет начинать процедуру взыскания в случае незначительных нарушений со стороны заемщика, не влекущих для банка негативных последствий, так как уста-

Алексей Михайлик

вице-президент, директор Департамента развития розничного бизнеса «Промсвязьбанка». Карьеру в банковской сфере начинал в казанском «Энергобанке», где с 1994 по 2001 год прошел путь от программиста до зампреда Правления. С 2001 по 2006 год работал в ОАО «Вымпелком» (торговая марка «Билайн») на различных постах и руководил разработкой продуктов в области электронной и мобильной коммерции, программ лояльности, кобрендинговых проектов, контентных сервисов. В 2006 году Михайлик в должности вице-президента возглавил дирекцию пластиковых карт «Инвестсбербанка», а в марте 2007-го перешел на работу в «Промсвязьбанк», где под его руководством были модернизированы основные продуктовые линейки, изменены порядки разработки продуктов и управления рисками, а розничный кредитный портфель за 2007 год увеличился в 2,4 раза.

новленные законодательством процедуры, такие как проведение торгов, подготовка документов к реализации и сама реализация (независимо от способа обращения взыскания — в судебном или внесудебном порядке) ведут к значительным издержкам и сокращению кредитного портфеля банка. **И**

Беседовал Николай Бувин

Международная конференция

Рынок ипотечного кредитования в России и СНГ

11 & 12 сентября 2008, Москва, Россия

Докладчики:

Анатолий Аксаков
Депутат
Член Комитета по финансовым рынкам
Государственная Дума *

Дмитрий Якимчук
Начальник отдела сопровождения Национального проекта и анализа состояния жилищной сферы департамента жилищной политики **Министерства Регионального Развития РФ***

Представитель
Агентство Ипотечного Жилищного Кредитования

Илья Зибарев
Руководитель блока ипотечное кредитование
Альфа Банк

Сергей Бессонов
Заместитель председателя правления
КБ «Юниаструм Банк»

Владимир Гасяк
Заместитель председателя правления
Хоум Кредит Финанс Банк

Игорь Жигунов
Заместитель председателя правления
Городской Ипотечный Банк

Анатолий Печатников
Член правления, Директор департамента ипотечного кредитования
ВТБ24

Тим Вагт
Исполнительный директор Центральной и Восточной Европа, Ближний Восток и Африка, Секьюритизация
ABN AMRO Bank N.V.

Максим Греков
Начальник управления ипотечного кредитования
НОМОС Банк

Свен Торстен Кайн
Член правления
BRE Bank Hipoteczny

Евгений Чепенко
Вице-президент
Европейский Трастовый Банк
Заместитель председателя Комитета по ипотечному кредитованию
Ассоциации Российских Банков

Альмира Сажина
Начальник Управления региональных ипотечных программ
Московский Банк Реконструкции и Развития

Сергей Гришаев
Начальник казначейства
ДельтаКредит Банк

Юкка Перттула
Вице-президент, Глава отдела маркетинга
Nordea

Имре Балог
Заместитель председателя правления
МКВ

Кэрсти Арро
Руководитель отдела ипотеки и анализа
Хансабанк

Паоло Поратти
Руководитель отдела прямых каналов
Barclays Bank Italy

Медиа Партнеры:

ИПОТЕКА **И** КРЕДИТ

PRO-CREDIT.ru

ANALYTICAL BANKING MAGAZINE
Аналитический журнал

NBJ

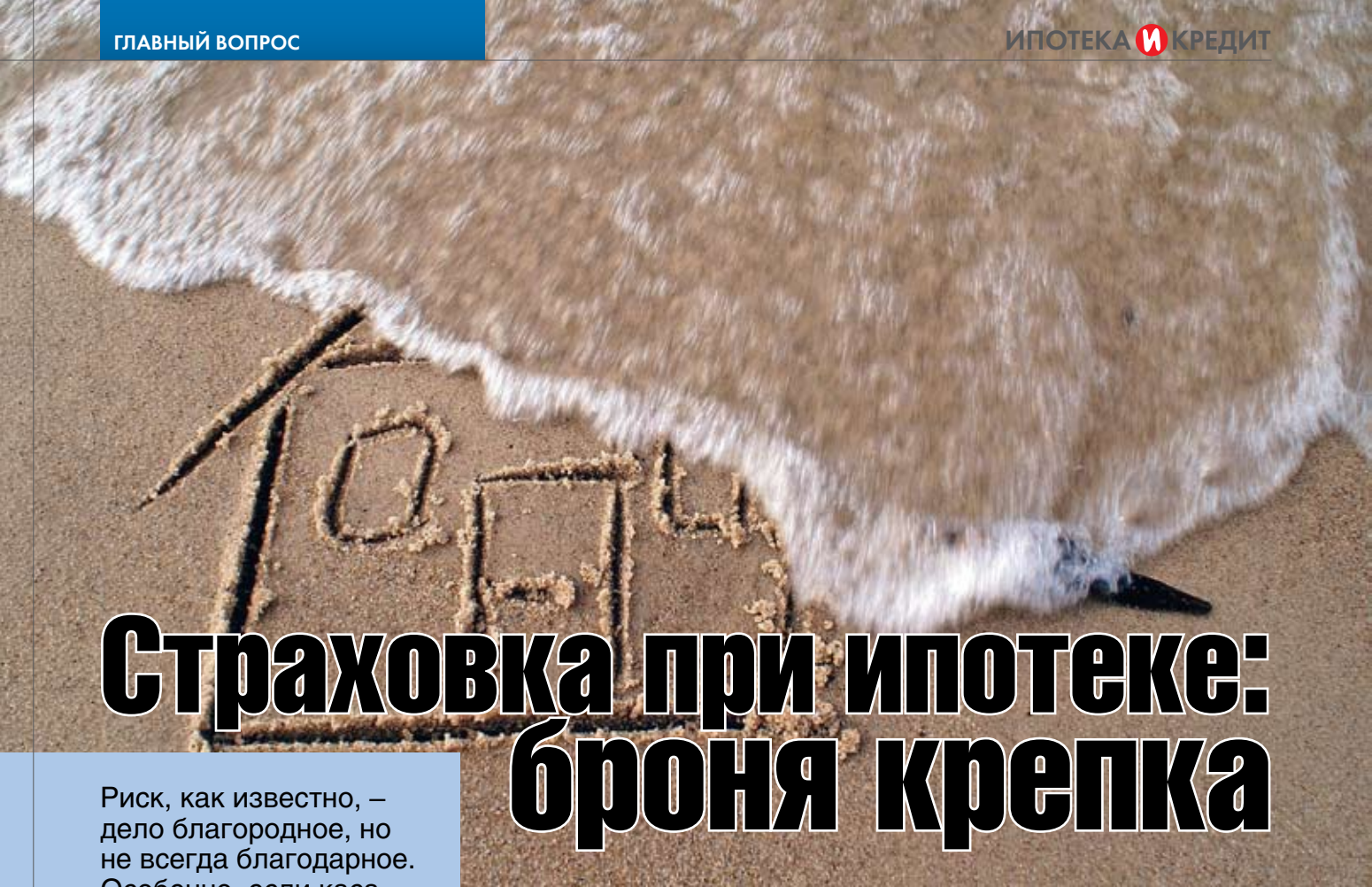
russiafinance

ukrainefinance

marcusevans conferences

За дополнительной информацией обращайтесь:

Юлия Гребень, Маркетинг — Россия/СНГ
Тел: +44 (0) 20 3002 3036, Факс: +44 (0) 20 3002 3016
E-mail: JuliaG@marcusevansuk.com
www.marcusevans-russia.com



Страховка при ипотеке: броня крепка

Риск, как известно, — дело благородное, но не всегда благодарное. Особенно, если касается это дело денег, да еще и чужих. Беря ипотеку, каждый здравомыслящий гражданин должен отдавать себе отчет в том, что он на многие годы вступает в теплые дружеские отношения с кредитной организацией. Это почти, что брак, где каждый несет ответственность друг за друга. Поэтому, когда речь заходит об ипотечном страховании, важно отнестись с пониманием к этим, как может показаться на первый взгляд, лишним тратам, поскольку у клиента и банка в данном случае общая история и совместные интересы.

Страхование жизни и здоровья

Наши соотечественники испытывают какой-то суеверный ужас перед страхованием жизни и здоровья. Большинству из них, видимо, кажется, что стоит только получить полис, то обязательно что-нибудь случится: или под машину попадешь или тяжелая болезнь не заставит себя ждать. Даже страшилок массу напридумывали о «черных» страховых агентах и загадочных смертях. Во всем этом кроется некий подсознательный страх и недоверие, убежденность в том, что стоит только привнести в отношения между жизнью и смертью какой-то материальный эквивалент, то тут же появится таинственный некто, заинтересованный в не всегда приятной «подтасовке» событий. Опровергать это бессмысленно: подобная психологическая установка существует уже на уровне архетипа. Более того, государство пошло на поводу у инстинкта — обязательное страхование жизни и здоровья заемщика при ипотеке отменено.

Однако, нельзя не сказать, что страховка в данном случае нужна не столько кредитной организации сколько самим гражданам. Поскольку в случае смерти заемщика или полной утраты им трудоспособности, долговое бремя ляжет на его наследников. Право, нехорошо заставляя близких платить по вашим векселям. Отчасти именно поэтому банки настоятельно рекомендуют страховать самое дорогое, что у вас есть — жизнь!

«При наступлении страхового случая по страхованию жизни и трудоспособности, страховая компания исполняет за клиента обязательства по погашению ипотечного кредита и уплате процентов, залог с квартиры снимается и она переходит в собственность Клиента банка или его родственников (наследников)», — говорит старший вице-президент по развитию «ИпоТек Банка» Елена Шилина.

«Страхование жизни и здоровья заемщика является важнейшим инструментом снижения рисков при ипотечном кредитовании частных лиц, — под-

тверждает Директор Центра ипотечного кредитования банка «ГЛОБЭКС» Александр Галкин. — Ипотека — это кредит с весьма длительным сроком существования, и в первую очередь в страховании заинтересованы сами заемщики, поскольку застрахованы, прежде всего, их риски».

Тариф страхования жизни и здоровья заемщика, как правило, составляет в среднем 0,3–1,5% от суммы страховки.

На величину страховых взносов, естественно, влияет возраст, состояние здоровья и характер профессиональной деятельности клиента. Причем, чем выше риски — тем актуальнее страхование, и тем чаще заемщик старается от этой процедуры увильнуть.

Ведь мало кто догадывается, что стоимость полиса можно уменьшить.

Во-первых, перед заключением договора со страховой компанией полезно пройти комплексное медицинское обследование. Как показывает практика, значительная часть болячек даже у людей солидного возраста оказывается выдуманной. Там болит-здесь болит, и порой кажется, что жить-то с таким здоровьем осталось всего ничего. Но после посещения врача, оказывается, что все неприятные ощущения являются ничем иным, как игрой воображения и капризами

В-третьих, согласно статистическим данным, самым существенным фактором риска для потенциальных соискателей ипотечного кредита, считается не плохое состояние здоровья, а ситуация на дорогах. Ежегодно в ДТП гибнут десятки тысяч людей. И страховая компания, и банк вполне могут запросить данные в ГИБДД о наличии автомобиля, водительском стаже и количестве аварий на счету заемщика. Поэтому на момент принятия решения о выдаче ипотечного кредита и заключения договора со страховой компанией лучше иметь официально подтвержденный ежемесячный доход, но не иметь собственного транспортного средства. В крайнем случае, если уж так не хочется отказываться от повседневного комфорта, можно продать или подарить машину родственникам, не являющимся созаемщиками, и продолжать ездить по рукописной доверенности. Это, конечно, не очень честно, но «на войне, как на войне». Думается, не стоит говорить о том, что до офиса страховой компании лучше добираться на метро?..

В общем, помните, уважаемые читатели: пожилой человек-пожарник-автолюбитель — это еще не приговор к максимальной ставке по страховым тарифам! Все зависит от каждого конкретного случая.

На величину страховых взносов, естественно, влияет возраст, состояние здоровья и характер профессиональной деятельности клиента. Причем, чем выше риски — тем актуальнее страхование, и тем чаще заемщик старается от этой процедуры увильнуть.

расшатанной в боях за благополучие нервной системы. Так что для продуктивного диалога со страховой компанией результаты независимого медицинского освидетельствования имеют существенное значение.

Во-вторых, как правило, в сферах деятельности, сопряженных с повышенным риском для жизни и здоровья, существуют собственные профессиональные системы страхования. Как правило, такие факторы учитываются при принятии решения как кредитной организацией, так и страховщиком.

Кроме того, важно знать, что все правила страхования жизни и здоровья распространяются на созаемщиков по ипотеке, если таковые существуют, и их доходы учитывались при принятии решения о предоставлении кредита. Страховая ставка при этом также может измениться в меньшую сторону.

Страхование имущества

Начну банально, с гимна всех страховщиков: «Если у вас нету дома — пожары ему не страшны». В случае с ипотекой все наоборот: даже если дома пока еще нет, пожары ему уже страшны, и



НАДЕЖДА ШАРОВА,
Директор Дирекции по работе
с финансовыми институтами
ООО «1СК»

Какова тарифная политика страховых компаний (то есть сколько и когда должен платить заемщик)?

Обязательным условием выдачи ипотечного кредита является заключение договора комплексного ипотечного страхования. По договору страхователь должен застраховать жизнь и здоровье, недвижимое имущество от рисков гибели и повреждения, а также утраты права собственности.

Размер страхового тарифа зависит от возраста, пола, роста, веса заемщиков, наличия заболеваний, характера работы, «истории» квартиры (в отношении права собственности) и др. В среднем размер страхового тарифа составляет 0,8–1,2%. Размер страхового взноса (платы за страхование) рассчитывается путем умножения страховой суммы (суммы кредита, увеличенной на 10%) на страховой тариф.

При покупке нового объекта недвижимости заемщик обязан предоставить договор страхования в день подписания кредитного договора, а в случае получения кредитных средств под залог имеющегося недвижимого имущества — в день выдачи кредитных средств (т.е. после регистрации обременения в регистрационной палате). Оплата страхового взноса по договору страхования должна быть произведена страхователем до момента выдачи кредита.

Как известно, возможно рефинансирование ипотечного кредита. А имеет ли право заемщик поменять страховщика в течение действия кредитного договора?

В течение срока действия кредитного договора Заемщик (страхователь) может сменить страховую компанию при условии предварительного согласования с Банком. Обычно это происходит по истечении оплаченного года страхования.



АННА ТОКАРЧУК,

Главный специалист Отдела развития ипотечных программ ООО «СК «Согласие»

Уменьшаются ли страховые выплаты по мере возвращения заемщиком кредитных средств? Каким образом?

Да, безусловно, уменьшаются – пропорционально остатку ссудной задолженности заемщика. Ведь страховая премия складывается из страховой суммы, умноженной на тариф, а страховая сумма – это сумма кредита, увеличенная, как правило, на 10%. Соответственно, чем меньше задолженность перед Банком, тем ниже размер страховой премии, подлежащей оплате.

Расскажите о страховом андеррайтинге при ипотеке. Возможен ли гибкий подход к ипотечному заемщику в вопросе тарифной политики СК?

К каждому заемщику при определении тарифа применяется индивидуальный подход. Это, прежде всего, связано с тем, что помимо объекта залога и потери права собственности на него, также необходимо страховать жизнь и здоровье заемщика, соответственно, без индивидуального подхода здесь не обойтись.

страхование предмета залога становится обязательной процедурой. И никуда от этого не денешься – таков Закон. Тариф здесь будет составлять 0,2–0,5% от суммы страховки. В реальном денежном выражении размер взноса сокращается пропорционально погашению кредита.

«В случае физической утраты жилья или потери права собственности на него (об этом чуть ниже – прим. ред.), получателем страховой выплаты является банк-кредитор, он получает от страховой компании остаток задолженности по кредиту, увеличенный на 10%, – рассказывает Елена Шилина. – Таким образом, происходит погашение кредита и с Заемщика снимаются все обязательства. Заемщик может получить разницу стоимости жилья и ипотечного кредита, если застраховал

жилье по собственному желанию на его полную стоимость».

Итак, как правило, банки рассчитывают на возмещение со стороны страховой компании суммы кредита, увеличенной на 10%. Но при этом никогда не препятствуют клиенту, если он желает застраховать жилье на полную стоимость. Для заемщика, несомненно, этот вариант выгоден, поскольку в противном случае при полной утрате имущества он получит лишь остаток страховой премии, который образуется после возвращения долга банку. Если речь идет об ипотеке без первоначального взноса (хотя сегодня подобное маловероятно), то шанс получить адекватное возмещение и вовсе сокращается.

Как же быть? Ремонт сделан, приобретены мебель и бытовая техника. Неужели деньги на ветер? Ведь застраховать недвижимость дороже, чем она стоит, в нашей стране, в отличие

от Соединенных Штатов, не представляется возможным. Но и здесь есть выход. Можно разделить страхование движимого (вещи, ценности) и недвижимого имущества, купив два полиса. По правде сказать, не каждая страховая компания на это пойдет, но всякое бывает.

Что же касается возмещения, то рассчитывать на выплату полной стоимости квартиры в многоквартирном доме все равно довольно трудно, даже если ваше жилье совсем выгорело. Логика страховщиков проста – стены, пол и потолок остались. Вот если дом взорвется – тогда может быть...

Более того, если владелец квартиры будет признан виновником пожара, он не только не получит возмещения ущерба, но и останется должен соседям, которых несомненно зальют пожарники. В этом случае желательно застраховать гражданскую ответственность. На полисах экономить



не стоит, каково это будет: платить банку, жильцам, соседям... Тем более не нужно экономить на количестве указанных в полисе страховых случаев и процентах компенсации, отраженных в договоре.

К сожалению, нет очевидных способов уменьшить тарифы в случае страхования недвижимого имущества. Конечно, качество материалов, проводки, наличие пожарной сигнализации влияют на процент, но вместе с тем, присутствие этих благ пропорционально коррелируется с ценой квартиры.

Если же все-таки дом взорвется и страхователи погибнут, банк получит компенсацию за предмет залога (то есть недвижимость). На выплаты по договору страхования жизни могут рассчитывать наследники.

Страхование титула

Страховка правовой чистоты сделки (титула) — это обязательное требование в большинстве кредитных организаций, являющееся, пожалуй, самым необременительным видом деятельности для страховых компаний. Причем «обязательность» появилась, отнюдь не в результате необходимости, а во многом вследствие межкорпоративной конкуренции.

По сути, страховщики «отобрали хлеб» у нотариусов, которые до отмены обязательного удостоверения ипотеки

несли имущественную ответственность за законность приобретения недвижимости. И, как выяснилось, пряник получился дармовым, поскольку в нашем законодательстве, равно как и в нормативной базе других европейских стран, есть понятие «добросовестный приобретатель».

По сути, существует лишь два вида обстоятельств, по которым купля-продажа квартиры может быть признана недействительной. Первая: если квартира досталась продавцу в наследство по закону или по завещанию, но после совершения сделки нашлись иные граждане, претендующие на квадратные метры, которые стоят выше в очереди наследников и имеют право на обязательную долю в нем (или обладают другим завещанием). Суда в данном случае, конечно, не избежать, но, скорее всего, покупатель будет признан добросовестным, поскольку ответственным за сделку является нотариус, выдавший свидетельство о праве на наследство. Именно он обязан проверить очередь наследников, выделить обязательную долю, если таковая имеется, и проконтролировать наличие иных завещательных распоряжений. Надо сказать, и нотариусы нечасто отвечают по подобным искам. Практически всегда юристы компаний, застраховавших титул, находятся в тесном контакте с юристами других компаний, где служители фемиды страхуют свою профессиональную ответствен-



ДАРЬЯ ЗУЕВА,
начальник отдела страхования
ипотеки ОСАО «Ингосстрах»

В чем заключается специфика страховых программ при приобретении в кредит жилья на первичном и вторичном рынках недвижимости?

При покупке квартиры на первичном рынке, пока объект недвижимости физически не существует и до момента вступления Заемщика в права собственности, страхуется только риск смерти/утраты трудоспособности Заемщика (Созаемщика). После вступления Заемщиком в права собственности дополнительно страхуется риск гибели/повреждения объекта залога и, при необходимости, риск утраты имущества в результате потери права собственности.

ность. Иногда случается, что интересы клиента и нотариуса представляет одна страховая компания. В лучшем

ПРОМИНГРУПП ЖИЛОЙ г. Москва, СВАО, ул. Искры, вл.3, стр.2

КОМПЛЕКС ИСКРЫ РАДОСТИ

КОЛЛЕКЦИЯ МАРК БЛАГОПОЛУЧИЯ

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



ЕЛЕНА ГЛУХОВКИНА,
начальник отдела страхования
имущества физических лиц
«РК-гарант»

Применяют ли СК дифференцированный подход к заемщикам при ипотечном страховании? Каковы основные критерии (методы) страхового андеррайтинга?

Говорить о применении дифференцированного подхода достаточно сложно. Есть определенные критерии и ограничения, которые применяются при ипотечном страховании. Главные ограничения — это возраст и состояние здоровья заемщика.

В большинстве компаний в правилах личного страхования указано, что возраст страхователя не должен превышать 65-70 лет. Для отдельных программ и продуктов это ограничение может распространяться на возраст от 60 лет, реже — от 55.

Другим возможным препятствием для ипотечного страхования является наличие у заемщика серьезных проблем со здоровьем, таких как: инвалидность 1-ой группы, тяжелые заболевания сердечно-сосудистой системы, онкология, психические заболевания, ВИЧ, наркомания.

Если профессиональная деятельность страхователя связана с повышенными рисками для здоровья или он, например, увлекается экстремальными видами спорта, то проблем для оформления страховки это не создаст, но стоимость полиса в таком случае будет выше.

случае истцу, если повезет и его позиция окажется бесспорной, светит получить компенсацию от нотариуса в размере профответственности, что, конечно, существенно меньше стоимости квартиры.



Второе обстоятельство: квартира куплена у мошенников. Но и здесь покупатель недвижимости нередко ничего не теряет. Факт недобросовестного приобретения практически невозможно установить, поскольку для этого необходимо доказать сговор между преступником-продавцом и покупателем. Но такой сделке, как правило, предшествует множество «прокладок», когда, например, мошенник Иванов дарит квартиру мошеннику Петрову, Петров фиктивно продает ее знакомому Сидорову, а тот в свою очередь выставляет недвижимость на открытые торги.

Не нам судить — справедливо это или нет, и чье право первично: потенциального собственника или потенциального покупателя. В тех же Соединенных Штатах или странах Скандинавии понятие «добросовестный приобретатель» отсутствует. Там есть резон в страховании титула. Во Франции, где подобное понятие существует, титул не страхуется, но сделка в обязательном порядке удостоверяется у нотариуса. Он, в свою очередь, делает взносы в гарантийную кассу, откуда выплачивается компенсация в случае признания сделки незаконной. Что касается России, то у нас многие нормы зарубежного права были механически привнесены в законодатель-

ство, причем без учета соответствия правовых систем.

Так или иначе, клиенту придется выложить за процедуру страхования титула от 0,2 до 0,7%.

Выбор страховой компании

Итак, за полное страхование ипотеки в среднем ежегодно придется платить до 3% от суммы кредита, если покупать полисы отдельно на каждый риск, или 1,3–1,5% от суммы кредита, если страховаться комплексно. Впрочем, в первом случае указана только верхняя граница платежей. При определенных усилиях, можно снизить планку до 1 или даже 0,8%.

Выбор между этими предложениями весьма прост. Комплексная ставка рассчитывается исходя из средней ставки по каждому из рисков, минус небольшой дисконт. Подход к страховым случаям здесь будет также среднестатистическим. Это, конечно, выгодно, но только для человека, который не то что бы стар, но и не то что бы молод, не смел и не трусоват, не богат, но и не беден. То есть для такого индивида, каких в природе, наверное, не бывает.

У каждого из нас есть определенные черты, которые должны быть отражены в договоре страхования. Кто-то



СДЕЛКА ПО ДОКУМЕНТАМ

Необходимые документы для приобретения квартиры:

- * копии правоустанавливающих документов на квартиру;
- * копии справки БТИ, экспликации с поэтажным планом;
- * копия справки о регистрации (выписка из домовой книги);
- * характеристика жилого помещения (копия финансово-лицевого счета жилого помещения);
- * копия экспертного заключения из отчета об оценке квартиры, произведенной независимым оценщиком;
- * копия выписки из Единого государственного реестра прав (о субъекте права на жилое помещение, правоустанавливающих документах на жилое помещение, об отсутствии обременений по данному жилому помещению);
- * копия разрешения органов опеки и попечительства на сделку купли-продажи (в случаях, предусмотренных законодательством).

Продавцу-физическому лицу:

- * копии всех страниц паспортов (свидетельств о рождении);
- * копия свидетельства о браке Продавца;
- * копия нотариально удостоверенного согласия супруга/супруги на отчуждение жилого помещения;
- * справки из ПНД и НД в случае, если продавец квартиры находится в пенсионном возрасте.

Продавцу-юридическому лицу:

- * копии учредительных документов юридического лица (устав, учредительный договор);
- * копия свидетельства о регистрации юридического лица;
- * копия свидетельства о постановке на учет в МНС;
- * копия справки юридического лица о том, что сделка не является крупной (с подписью руководителя и главного бухгалтера юридического лица);
- * копия протокола общего собрания юридического лица о решении продать квартиру (с указанием адреса, площади и суммы, за которую решено продать в случае необходимости);
- * копия документа, подтверждающего полномочия представителя юридического лица (протокол/приказ/доверенность);
- * копия паспорта представителя юридического лица.

абсолютно здоров и на машине не ездит, кто-то из принципа не пользуется электронагревательными приборами, кто-то покупает квартиру с полным набором легальных документов у хороших знакомых, а некто, напротив, желает застраховаться на все случаи жизни и спать спокойно. Не учитывать эти факторы себе дороже, как в материальном, так и в моральном плане.

Поэтому при выборе страховой компании необходимо, прежде всего, заглядывать не в пакет комплексного страхования, а изучать каждый риск в отдельности и программы, предложенные по тому или иному страховому случаю. А потом – считать, сопоставлять с предложениями других компаний, прикидывать риски. Это хлопотно, но, как показывает практика, такие старания в результате окупаются.

Другое дело, когда выбор кто-то пытается продиктовать. У каждой кредитной организации, как правило, есть несколько аффилированных страховщиков, а также несколько компаний, полисы которых принимаются. Перед тем, как встретиться с менеджером, необходимо получить исчерпывающий список подобных структур. Обычно эти документы можно найти на Интернет-сайтах банков. Если ничего подобного нет, а менеджер при заполнении заявки в добровольно-принудительном

порядке отсылает вас в определенную компанию, то, скорее всего, дело не чисто. Вполне возможно, что сотрудник банка по совместительству подрабатывает страховым агентом. Вряд ли в этом случае страховка окажется не дорогой. Впрочем, подобные эксцессы должны отслеживать представители службы безопасности кредитных организаций.

Обратить внимание следует также на репутацию страховщика, особенно в части «выплачивает / не выплачивает». Эту информацию легко найти на специализированных Интернет-форумах.

Ключевое значение в выборе играет широта спектра страховых случаев и четкость формулировок. Для вас не должно вдруг стать откровением, что, например, беременность ни одной компанией не признается страховым событием, поскольку это – не болезнь.

И последнее напоминание от Елены Шилиной: «При наступлении страхового случая следует немедленно поставить в известность банк, в котором Заемщик брал кредит, и страховую компанию и уточнить порядок действий в той или иной ситуации».

Олег Колдаев



Долга жизнь долга

«Человек смертен, – справедливо заметил классик устами темных сил, – но это было бы еще полбеды. Плохо то, что он иногда внезапно смертен!..» Еще хуже, добавим от себя, что нередко после его смерти остаются невыплаченные долги. Мировая литература изобилует примерами, когда «коварный дядюшка» оставляет наследникам одни долги. Но если раньше они были по большей части карточными (или «долгами чести»), то в наши дни превалируют задолженности по банковским кредитам. В частности, по кредитам ипотечным. Платить по счетам в таком случае нередко приходится наследникам, потому как наследство включает в себя не только имущество, но и кредитные обязательства умершего.



Пожалуй, ни один банк не выдаст ипотечный кредит человеку, который от- кажется страховать свою жизнь и здоровье. Ведь мало ли что может случиться... И если действительно случается, кредитная организация получает свои деньги от страховой компании. Но не всегда сполна (об этом расскажем чуть ниже). Вот тогда на сцену и выходят наследники.

Страховка с человеческим лицом

«Одним из обязательных условий предоставления ипотечного кредита, — рассказывает начальник управления партнерских продаж «Городского Ипотечного Банка» Дмитрий Шапочкин, — является страхование ипотечных рисков, в том числе риска утраты жизни и потери трудоспособности. Таким образом, в случае смерти заемщика (а жизнь заемщика, как мы отметили, страхуется) страховая компания осуществит выплату страховой суммы в счет погашения задолженности по кредиту». «В нашем банке предусмотрено требование комплексного страхования, подразумевающего необходимость застраховать также и жизнь, — сообщает заместитель председателя правления банка «Хоум Кредит» Владимир Гасяк. — В случае смерти заемщика обязательства по выплате кредита ложатся на страховую компанию, в которой был застрахован заемщик».

Итак, оптимальным, самым мирным и безболезненным (для наследников и банка) вариантом погашения задолженности по кредиту является страхование жизни и здоровья заемщика. Наследники в таком случае избавляются от малоприятного бремени и остаются при собственности. Банки — сохраняют репутацию, поскольку обстоятельства не вынуждают их прибегать к непопулярным мерам возвращения своих средств (привлечению органов правосудия, обращению взыскания, выселению, выписке и т.д.).

Иногда после выплаты страхового возмещения все равно остаются долги перед банком. Виною тому — пени и штрафы.

В потенциальной «группе риска» страхователей оказываются, говоря официальным языком, люди старшего возраста — пенсионного и предпенсионного. Неслучайно в большинстве банков одним из основных требований предоставления займа является необходимость того, чтобы возраст заемщика на дату погашения кредита составлял в среднем 60–65 лет (для мужчин) и 55–60 (для женщин). «С учетом уверенного роста общего объема ипотечного кредитования кредитование «возрастной» категории заемщиков обладает неплохим потенциалом», — делится своим наблюдением Дмитрий Шапочкин.

Несколько иной расклад наблюдается в отношении страховых компаний. По понятным причинам к возрастным заемщикам отношение у страховщиков — мягко говоря настроенное. Пожилые клиенты подвергаются более тщательной проверке, андеррайтингу.

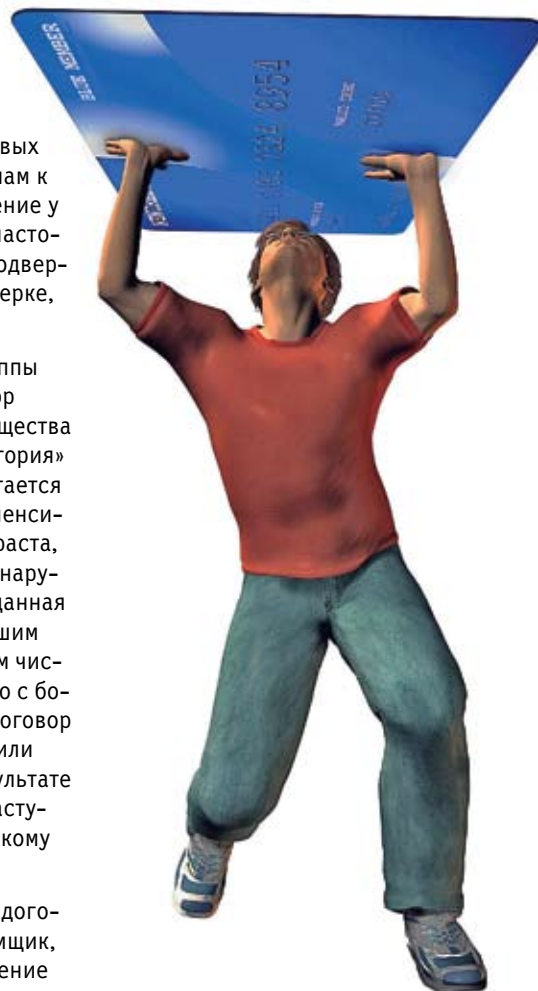
«Страхование «возрастной» группы заемщиков, — поясняет директор департамента страхования имущества и ответственности ОАО «ГСК «Югория» Анастасия Магдажинова, — считается рискованным, поскольку лица пенсионного и предпенсионного возраста, как правило, имеют различные нарушения здоровья. Как правило, данная группа лиц чаще страдает большим количеством заболеваний, в том числе и хронических, по сравнению с более молодыми людьми. Если в договор страхования включены смерть или утрата трудоспособности в результате заболевания, то вероятность наступления страхового случая по такому договору достаточно высока».

Так что, прежде чем подписать договор страхования, пожилой заемщик, как правило, получает направление

на медицинское обследование. Нужно учесть также еще одну особенность. Вследствие более высокого риска наступления страхового события, связанного с возрастом заемщика, тарифы в данном случае будут выше стандартных.

Исключения из правила

Все бы хорошо, если бы, как это обычно и бывает, не одно «но». Иногда после выплаты страхового возмещения все равно остаются долги перед банком. Виною тому — пени и штрафы. Их компенсация кредитной организации со стороны страховщиков не предусмотрена. В таком случае отдавать оставшуюся часть займа придется наследникам.



Кроме того, есть здесь и еще один нюанс: не все произошедшие со страхователем события могут быть признаны страховыми случаями (то есть теми, по которым страховые компании обязаны производить выплаты).

Страховым случаем, или событием, принято считать наступление предусмотренного условиями договора страхования события, против которого осуществляется страхование, и с наступлением которого возникает обязанность страховщика выплатить страховое возмещение или страховую сумму.

На практике это означает следующее. Однозначно страховыми считаются такие события (когда страховая компания выплачивает 100% задолженности), как смерть заемщика или полная утрата им трудоспособности. В данных ситуациях страховые компании не будут искать поводы для отказа — доброе имя стоит дороже.

Впрочем, и здесь не без оговорок. Если человек скончался из-за травмы, полученной в результате алкогольного опьянения, или погиб в результате передозировки наркотиков, самоубийства, то такое происшествие считается страховым случаем не может.

Завещаю вам долг

Согласно ст. 1175 Гражданского кодекса РФ, наследники отвечают по долгам наследодателя. Так что в случае наличия долгов умершего заемщика перед банком, если их не погасили ни созаемщики, ни страховая компания, отдавать деньги придется наследникам. Как правило, наследники выполняют обязательства по той же схеме кредитного договора, что была заключена с умершим заемщиком.

Если наследников несколько, то они должны отдавать долги пропорционально их доле в наследстве. При необходимости оценить стоимость завещанного имущества может независимый оценщик (это на тот случай,

Если наследников несколько, то они должны отдавать долги пропорционально своей доле в наследстве. При необходимости оценить стоимость завещанного имущества может независимый оценщик (это на тот случай, если наследники не могут договориться между собой).

если договориться наследникам между собой никак не получается).

Не всегда бывает так, что у людей есть средства на выплату долга. Тогда можно попробовать, советуют эксперты, продать имеющуюся квартиру (если, конечно, ипотечная превосходит ее по тем или иным параметрам).

Бывает, плательщики, в том числе наследники долговых обязательств, испытывают временные финансовые затруднения. В таком случае имеет смысл поставить банк в известность о сложившихся обстоятельствах. Причем, сделать это своевременно. При подобных обстоятельствах банки обычно идут навстречу заемщику, пересматривая сроки выплат в сторону

увеличения, реструктурируя долг и т.п. Если финансовые трудности затягиваются, приобретают системный характер, то кредитная организация предложит заемщику (наследнику) с предметом залога расстаться. Сначала в добровольном порядке. Потом — с привлечением судебных органов. Суд обращает на залоговое жилье взыскание, и с этого момента члены семьи умершего должника автоматически лишаются прав пользования этим имуществом. Банк приступает к продаже недвижимости — например, посредством открытого аукциона. В ходе торгов предмет залога может быть продан дороже суммы кредита, тогда разница в стоимости недвижимости и задолженностей перед банком возвращается наследникам. Впрочем, вряд ли эта сумма будет слишком большой — залоговая квартира будет продана, скорее всего, дешевле рыночной стоимости, ведь банку нужно скорее получить деньги.

Нередко созаемщиками по кредиту являются муж и жена, и ипотечная квартира оформляется в совместную собственность. Тогда в случае смерти одного из супругов и признания этого события страховым случаем, долю долга умершего вернет банку страховая компания, а оставшуюся часть кредита придется выплачивать мужу (жене).

Между тем наследники имущества умершего заемщика и, соответственно, его долговых обязательств не всегда их просто нет. Такое жилье называется выморочным и единственным «наследником» его является государство, которое обычно не спешит платить по счетам. Такой сценарий развития событий банки относят, как правило, к дефолтным. И

Мария Щербакова





8 ЛЕТ «СТРОИМ ВМЕСТЕ» – 16 000 СЕМЕЙ НОВОСЕЛОВ!



Орден «Слава России» –
«...за открытие реальных
путей в преодолении
жилищных проблем».



Почетный Диплом Международного
форума бухгалтеров и аудиторов-2007
– «за достижения по организации и
ведению финансовой деятельности».



GranPrix «Европейское Качество» –
за качество предоставляемых услуг,
творческий подход к управлению,
разработку и внедрение новых
технологий.

(495) 777-48-77
www.stroimvmeste.ru

Илья Метелкин:

«Технологии страхования меняются к лучшему буквально на глазах»»

Насколько сложившаяся на сегодняшний день система страхования при оформлении ипотечного кредита отвечает интересам всех участников сделки?

Начнем с того, что страхование при ипотеке действует во всех странах мира, и в России не придумали в этой сфере ничего принципиально нового. Сложившаяся в нашей стране система ипотечного страхования в целом отвечает интересам всех сторон. Первую скрипку в этом процессе всегда играют банки — они определяют необходимый объем страхового покрытия и предъявляют свои требования к страховым компаниям.

Однако страхование при ипотеке все же защищает не только интересы банка, но и во многом интересы заемщика. Например, страхование жизни и трудоспособности, обязательное при ипотеке, в первую очередь избавляет от излишних рисков именно клиента, а не банк, который в любом случае может реализовать залог.

В ситуации же со страхованием имущества от ущерба и титульным страхованием при наступлении страхового случая зачастую страдают интересы заемщика: СК выплачивает банку задолженность по кредиту, но не возвращает заемщику первоначальный взнос и сумму, которая уже была выплачена по ипотеке. В итоге клиент теряет и деньги, и имущество, если оно полностью раз-

Предложение по ипотеке — это совместный продукт банка и страховой компании: ведь страхование является обязательным условием сделки. И хотя оно призвано в первую очередь защищать интересы кредитной организации, заемщику не стоит относиться к нему скептически. Во многих случаях ипотечное страхование может стать спасательным кругом для самого клиента.

На вопросы об особенностях российского ипотечного страхования отвечает Илья Метелкин, директор управления страхования ипотечных и финансовых рисков «Росгосстраха», представитель Всероссийского союза страховщиков

рушено, либо оспорены права собственности на него. Выход из этой ситуации очевиден — страховать имущественный залог не на сумму задолженности по кредиту, а на сумму, в основе которой лежит его реальная рыночная стоимость. Но пока банки этого не требуют, а заемщики сами не спешат, потому что это влечет увеличение размера страховой премии.

Что касается технологий страхования, то они меняются к лучшему буквально на глазах. Сейчас срок заключения договора страхования, включая

все необходимые процедуры, может занимать 2–3 дня в сложных случаях, а в стандартной ситуации при наличии всех документов – не более 1 дня.

Большинство банков ограничивают выбор заемщика, обязывая его оформить страховку в определенной компании. Насколько это, на Ваш взгляд, правомочно?

Некоторое время назад такая ситуация действительно иногда встречалась: определенные банки, имевшие близких их бизнесу страховщиков, не желали отпускать прибыль за пределы своего объединения. Но сейчас, в условиях рынка, растущей конкуренции, каждый банк стремится расширить круг партнеров-страховщиков и тем самым повысить качество предлагаемого им продукта.

Сегодня нет практически ни одного активного на рынке ипотеки банка, у которого было бы менее 3–5 аккредитованных страховых компаний. Конечно, остаются единицы, имеющие свои эксклюзивные СК и не желающие расширять список партнеров. Кроме того, в регионах до сих пор сохраняется ситуация, когда банки неохотно пускают новых страховщиков на свой рынок. Однако я не стал бы утверждать, что банк, сотрудничающий с одной-двумя СК, – это однозначно плохо для заемщика. Дело в том, что это часто встречается даже в развитых рыночных экономиках, и для клиента такая ситуация оказывается достаточно выгодной.

Сегодня крупные страховые компании сотрудничают со множеством банков. У каждой кредитной организации свои требования – значит, под каждый мы должны

разрабатывать свою технологию взаимодействия. Это, безусловно, требует от страховщика определенных и достаточно существенных затрат. А в случае, когда банк и СК работают в тандеме, технологии взаимодействия отработаны и процедура оформления страховки максимально упрощается.

Как Вы оцениваете существующий на сегодняшний день уровень тарифов на ипотечное страхование? Есть ли тенденции к их снижению или увеличению?

Увеличение опыта страховщиков на этом рынке, а также постоянная и весьма жесткая конкурентная борьба неизбежно ведет к некоторому снижению тарифов. За последний год–два тарифы упали весьма существенно: если ранее средний тариф по трем видам страхования составлял 1,5% от суммы кредита (в стандартной ситуации), то сегодня это 0,8–1%.

При этом снижение стоимости продукта – самый простой способ привлечения клиентов, но не единственный. Помимо этого существуют такие стратегии как повышение качества услуг и совершенствование технологий.



Тенденция снижения тарифов будет сохраняться, я думаю, в течение ближайшего года, хотя мы уже близки к нижнему порогу стоимости. Причиной этого, в том числе является и более четкое понимание степени рисков по данному виду страхования. Сейчас, когда портфель по ипотеке стабилизировался, мы имеем более четкое представление об уровне убыточности.

По опыту западных стран средний уровень убыточности по всем видам ипотечного страхования никак не назовешь низким. Конечно, это не ОСАГО, но, тем не менее, потери значительны, и до 80% всех выплат приходится на страхование жизни и трудоспособности. Тарифы на страхование жизни, в частности, для ипотеки, рассчитываются исходя из общих данных по смертности и заболеваемости в России. И если бы мы основывались в полной мере на данных государственной статистики, тарифы были бы в три раза выше. Даже если учесть, что эти данные включают показатели по маргинальным слоям общества, все равно страховые премии должны были быть больше. Но ипотечные заемщики чаще всего более внимательны к своему здоровью, чем обычный среднестатистический гражданин, и страховые компании это понимают.

Несмотря на растущие убытки, рынок ипотечного страхования остается весьма привлекательным для страховщиков?

Для сферы ипотечного страхования характерны большие объемы страховых сумм — они определяются ценами на жилье, поэтому для нас нередки выплаты по 5–6 миллионов рублей. Но эта ниша была и остается выгодной для страховщиков, и не только в плане получения прибыли, но и для привлечения клиентов по другим видам страхования. Клиенты по ипотеке, как правило, владеют и другими объектами, подлежащими страхованию: машины, загородные дома и так далее. Кроме того, ипотечное страхование стимулирует развитие отношений с банками. Поэтому это направление выгодно в целом для деятельности страховой компании, для укрепления ее позиций на рынке. Впрочем, важно понимать, что эта выгода зарабатывается ценой постоянного усовершенствования технологий, повышения качества обслуживания клиентов.

Чем отличаются от отечественных системы ипотечного страхования на западе, и насколько актуален их опыт для нас?

Естественно, мы перенимаем западный опыт, хотя

у отечественной системы ипотечного кредитования есть свои особенности. Если сравнить Россию и США, то мы увидим, что в обеих странах реализуется двухуровневая система ипотеки, когда есть первичные кредиторы, которые потом рефинансируют кредиты разными способами у ипотечных инвесторов на вторичном рынке. Федеральное агентство по ипотечному жилищному кредитованию в России также создано с учетом американского опыта.

Помимо этого мы ориентируемся на практику Канады, европейских стран, но с точки зрения страхования в нашей системе много отличий. Например, в США нет комплексного страхования при ипотеке в таком виде, как это реализуется

в России, и прежде всего потому, что все недвижимое имущество у них застраховано изначально. Кроме того, у большинства американских граждан оформлено страхование жизни. Поэтому банк, выдавая ипотечный кредит, готов принять уже имеющиеся у клиента страховки. С другой стороны, в Америке есть другие виды страхования, применяемые при ипотеке, которые у нас пока не распространены. Это, например, такой вид как mortgage insurance — по

сути, страхование ипотечных кредитных рисков. В случае дефолта по кредиту (несостоятельности заемщика) банк может реализовать залог — недвижимость. И если средств от продажи залога недостаточно, чтобы полностью погасить задолженность перед банком, страховая компания доплачивает разницу. Такой вид страхования, прежде всего, рекомендован клиентам, которые не в состоянии оплатить первоначальный взнос, либо этот взнос составляет менее 30%, стандартных при ипотеке. У нас этот вид страхования предусмотрен законом, но пока не востребован по простой причине: ввиду интенсивного роста цен на жилье банк уверен, что в случае реализации недвижимость будет стоить уже значительно больше, чем на этапе заключения кредитного договора. Однако сейчас некоторые банки проявляют заинтересованность в этом страховом продукте. Кстати, такой вид страхования действует в Казахстане, Литве.

В развитых странах применяется еще и такой вид, как страхование риска «неожиданной потери работы». Вывести на рынок такой продукт у нас не представляется возможным, пока не устоится рынок труда, не будет соответствующим образом доработана законодательная база.

По некоторым данным, случаи выплат страховщиков по титульному страхованию чрезвычай-

В развитых странах применяется еще и такой вид, как страхование риска «неожиданной потери работы». Вывести на рынок такой продукт у нас не представляется возможным, пока не устоится рынок труда, не будет соответствующим образом доработана законодательная база.

но редки. Останется ли оно обязательным?

Титульное страхование — относительно новый продукт для России. В США, например, есть специальные учреждения, своего рода картотеки, где хранится информация обо все объектах недвижимости, и любой желающий может получить доступ к истории всех сделок с тем или иным домом или квартирой. Но даже там, при такой прозрачности системы, титульное страхование остается весьма популярным. Ведь каждая сделка с недвижимостью может таить в себе непредвиденные риски: при продаже могли не учесть права несовершеннолетних детей, права людей, находящихся в момент сделки в местах лишения свободы. Эти и многие другие нюансы впоследствии могут привести к утрате права собственности новым владельцем. На моем опыте есть несколько страховых случаев, когда клиенты теряли право собственности, на наш взгляд, несправедливо, но оспаривать судебные решения не было возможности. На сегодняшний день, по оценкам экспертов рынка недвижимости, не менее 30% всех квартир вторичного рынка подвержены риску такого рода.

Лучше страховать имущество, а не сумму задолженности по кредиту, а на сумму, в основе которой лежит его реальная рыночная стоимость.

Пока страховых случаев в этой сфере немного, и в первую очередь все из-за той же неграмотности населения в экономических и юридических вопросах. Однако осведомленность граждан растет, и в будущем титульное страхование, по моему мнению, будет вполне актуально.

На сегодняшний день наблюдается такая практика: некоторые клиенты, самостоятельно решившие оформить титульное страхование, получив согласие страховщика на заключение договора, отказываются и уходят. Дело вот в чем: они уверены, что если страховая компания проверила историю квартиры и согласилась застраховать титул, значит, никаких рисков для собственника нет. На самом же деле страховщик чаще всего принимает на страхование и квартиры с определенной долей риска, но при этом пропорционально повышает тариф.

Каким образом страховые компании проверяют клиента при оформлении договора по ипотечному кредитованию? Выработана ли здесь определенная процедура?



www.14ck.ru



АССОЦИАЦИЯ ИНВЕСТИРОВ МОСКВЫ



PrimeXpro

19-я ЕЖЕГОДНАЯ ГОРОДСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

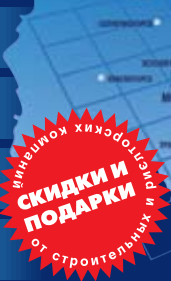
ЦДХ Москва, ул. Крымский Вал, д. 10

2008

25 - 28 СЕНТЯБРЯ

www.exporealty.ru

КРУПНЕЙШИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ, ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ И БАНКОВСКИЕ КОМПАНИИ ПРИГЛАШАЮТ ПОСЕТИТЬ ЯРМАРКУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



скидки и подарки
на строительство и недвижимость



НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

ВСЕ ОПЕРАЦИИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

ЦЕНТР ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
Самая полная информация по ипотечному кредитованию

БЕСПЛАТНЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ

МИЛЛИОНЫ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Прежде всего, клиент должен предоставить пакет необходимых документов, перечень которых может варьироваться, в основном в зависимости от суммы кредита. Если человек оформляет ипотеку на 20 миллионов рублей, нам, естественно, потребуется дополнительная информация о заемщике, об имуществе, о средствах охраны залоговой недвижимости и так далее.

Для оформления страхования жизни нужно проверить состояние здоровья клиента, хотя, если страховая сумма небольшая, будет достаточно просто заполнить заявление-анкету, где клиент указывает свои заболевания. Если же сумма значительная, страховые компании просят клиентов пройти медобследование, во многих случаях бесплатно, и люди за это только благодарны, потому что понятие диспансеризации для большинства забыто со времен глубокой юности.

Что касается страхования имущества, то здесь пакет документов предельно прост и идентичен набору документов, требуемых банком при заключении ипотечной сделки.

При страховании титула учитывается, сколько сделок с объектом недвижимости было совершено. Если две-три, то процедура проверки будет простой и относительно быстрой, если же сделок было много и страховая сумма достаточно велика, то к работе подключаются служба безопасности и юристы. Чем сложнее случай, тем больше времени уходит у СК на заключение договора. Хотя, еще раз подчеркну, оформление стандартных договоров сейчас происходит очень оперативно, иногда в течение одного дня.

Как известно, не все случаи утраты трудоспособности или причинения ущерба имуществу признаются страховыми. Расскажите об этом подробнее. Насколько часто возникают такие спорные ситуации?

Стандартным исключением являются случаи, когда человек погибает или теряет трудоспособность в состоянии алкогольного опьянения.

Не секрет, что в России это распространенная проблема. В такой ситуации страховщик имеет право отказать в выплате, и основания очевидны, так как человек, садящийся пьяным за руль, по сути, преднамеренно совершает действия, увеличивающие степень риска.

В ситуации суицида также действует исключение, если самоубийство произошло ранее, чем через два года

после подписания договора. Таким образом, страховщики пытаются обезопасить себя от случаев мошенничества, когда человека вынуждают взять кредит, а потом инсценируют самоубийство.

Также может последовать отказ в страховой выплате, если при заключении договора клиент не предоставил полную информацию о себе: например, скрыл, что увлекается экстремальным видом спорта, а значит, вероятность травм у него значительно выше, чем у обычного человека. Страховщик, зная правду, не отказался бы заключить с ним договор, но тариф был бы выше. Однако, дезинформировав страховщика и сэкономив вначале, клиент в итоге может вообще не получить выплату.

Бывают и спорные случаи: например, человек умирает от заболевания, в его анкете оно не указано, и не всегда понятно, развилось оно до или после заключения договора. Но в таких случаях мы чаще всего идем навстречу клиенту, и отказ в выплате происходит только в беспорных ситуациях. И

Беседовала Татьяна Нисина





Комплексный подход к ипотеке!

☒ ВЫГОДНО ПОЛУЧИ

- Специальные условия по ипотечным кредитам от банков-партнеров
- Льготные условия одобрения заемщика



☒ БЫСТРО РЕАЛИЗУЙ

- Льготные условия одобрения объекта недвижимости
- База ипотечных объектов недвижимости



Правила для кредита

В процессе получения и погашения ипотечного кредита Вам придется не только уплачивать налоги, но, возможно, – бывают и приятные положения в нашем законодательстве – возвращать себе часть уплаченных ранее средств. Поэтому, планируя обращение за займом в банк, не помешает поближе познакомиться с обязательствами и правами налогоплательщика, с которыми жизнь сведет Вас в ближайшее время.

Государственная пошлина

Первый налог, который Вам обязательно придется уплатить еще до заключения договора об ипотеке, называется государственная пошлина. Описан он в главе 25.3 Налогового Кодекса.

Закон определяет государственную пошлину как сбор, взимаемый с лиц при их обращении в государственные органы, органы местного самоуправления, иные органы и (или) к должностным лицам, которые уполномочены в соответствии с законодательными актами РФ совершать в отношении этих лиц юридически значимые действия.

Плательщики уплачивают государственную пошлину в следующих случаях:

- при обращении за совершением нотариальных действий,
- при обращении за выдачей документов (их копий, дубликатов),



«физикам» и 300 руб. юрлицам. В том случае, если одной из сторон соглашения является частное лицо, будут действовать «тарифы», установленные для него.

Помимо приведенных примеров, государственная пошлина может уплачиваться за совершение нотариальных действий, например:

- за удостоверение прочих доверенностей, требующих нотариальной формы в соответствии с законодательством РФ;
- за удостоверение договоров поручительства;
- за свидетельствование подлинности подписи, если такое свидетельствование обязательно в соответствии с законодательством РФ на документах и заявлениях;
- за выдачу дубликатов документов, хранящихся в делах государственных нотариальных контор, органов исполнительной власти.

От уплаты государственной пошлины освобождается ряд льготных категорий граждан. Инвалиды же I и II групп платят половину требуемой суммы при совершении всех видов нотариальных действий.

Отметим также, что требование об обязательном нотариальном удостоверении договора об ипотеке с 1 января 2005 года изъято из закона.

Налоги на собственность

К имущественным налогам, уплачиваемым физическими лицами-собственниками недвижимости, относится налог на имущество физических лиц.

В настоящее время порядок налогообложения имущества физических лиц установлен Законом РФ «О налогах на имущество физических лиц».

Согласно ст. 1 этого закона, налогоплательщиками налога на имущество физических лиц признаются собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Налог на имущество физических лиц является регулярным налогом и уплачивается ежегодно независимо от того, эксплуатируется это имущество или нет. Расчет налога производят

- при обращении за совершением иных юридически значимых действий.

В соответствии со ст. 10 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» договор об ипотеке заключается в письменной форме и вступает в силу с момента его государственной регистрации.

Документы, необходимые для государственной регистрации ипотеки, возникающей в силу договора об ипотеке, перечислены в статье 20:

- договор об ипотеке и его копия;
- документы, указанные в договоре об ипотеке в качестве приложений;
- документ об уплате государственной пошлины;
- иные документы, необходимые для государственной регистрации ипотеки в соответствии с законодательством РФ о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

За государственную регистрацию договора об ипотеке и ипотеки как ограничения (обременения) прав на недвижимое имущество, включая

Сумма налогового вычета – это размер дохода, уплаченный налог с которого «льготнику» вернут.

внесение соответствующих записей в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним, государственная пошлина уплачивается один раз.

Согласно ст. 333_33 НК размер пошлины, взимаемой за государственную регистрацию договора об ипотеке, составляет 500 руб. для физических лиц и 2 000 руб. для организаций. Регистрация соглашения об изменении или о расторжении договора об ипотеке будет стоить 100 руб.



налоговые органы, рассылая налогоплательщикам соответствующие уведомления.

Вне зависимости от способа приобретения имущества право собственности на него в соответствии со ст. 219 ГК РФ и ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» возникает с момента государственной регистрации в учреждении юстиции, осуществляющем государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Таким образом, если вы получили ипотечный кредит и купили квартиру, то нахождение ее в залоге не прерывает прав собственности владельца. Так что заемщик-физическое лицо в качестве собственника уплачивает налог на имущество физических лиц, несмотря на то, что дом или квартира находятся в залоге.

Налоговые вычеты

Теперь мы подошли к самому интересному и важному для нас налогу — налогу на доходы физических лиц.

В соответствии с Налоговым кодексом, платить налог на доходы физических лиц должны люди, которые являются налоговыми резидентами Российской Федерации, а также те, кто получает доходы от источников

в нашей стране, не являясь при этом налоговым резидентом РФ, то есть практически каждый россиянин (и не только), имеющий легальный доход.

В налоговом законодательстве есть такое замечательное понятие как налоговые вычеты. Они могут быть разных видов: стандартные, социальные, профессиональные и имущественные. Нас в данный момент интересует последняя «разновидность».

Имущественные налоговые вычеты позволяют уменьшить уплачиваемый

имущественный налоговый вычет в сумме, израсходованной им на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них.

При этом в фактические расходы на новое строительство либо приобретение жилого дома или доли (долей) в нем могут включаться:

- расходы на разработку проектно-сметной документации;
- расходы на приобретение строительных и отделочных материалов;
- расходы на приобретение жилого дома, в том числе не оконченного строительством;
- расходы, связанные с работами или услугами по строительству (достройке дома, не оконченного строительством) и отделке;
- расходы на подключение к сетям электро-, водо-, газоснабжения и канализации или создание автономных источников электро-, водо-, газоснабжения и канализации.

В фактические расходы на приобретение квартиры, комнаты или доли (долей) в них могут включаться:

- расходы на приобретение квартиры, комнаты, доли (долей) в них или прав на квартиру, комнату в строящемся доме;
- расходы на приобретение отделочных материалов;

Если Вы полагаете, что приобретаемая квартира не последняя на Вашем жизненном пути, то для Вас будет важной информация о том, что повторное предоставление налогоплательщику имущественного налогового вычета не допускается.

налог человеку, купившему недвижимость. Согласно положениям Налогового кодекса, сумма вычета — это размер дохода, уплаченный налог с которого «льготнику» вернут. Максимальный размер вычета составляет 1 млн руб., ставка подоходного налога — 13%. Соответственно, самая большая сумма вычета равна 130 тыс. руб.

Согласно положениям ст. 220 НК РФ, налогоплательщик имеет право на

- расходы на работы, связанные с отделкой квартиры, комнаты.

Принятие к вычету расходов на достройку и отделку приобретенного дома или отделку приобретенной квартиры, комнаты возможно в том случае, если в договоре, на основании которого осуществлено такое приобретение, указано приобретение незавершенного строительства жилого дома, квартиры, комнаты

(прав на квартиру, комнату) или доли (долей) в них без отделки.

Вторая часть имущественного налогового вычета, положенного при ипотеке, равна сумме, направленной на погашение процентов по целевым займам, полученным от кредитных организаций РФ и фактически израсходованным им на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них.

При этом сумму 130 000 руб. (13% от 1 000 000) можно получить единовременно. Сумма же вычета с процентов может быть получена только по мере возвращения долга банку-кредитору, то есть будет «капать» в течение всего срока кредитования.

При приобретении имущества в общую долевую собственность размер имущественного налогового вычета распределяется между совладельцами в соответствии с их долей собственности. Это означает, что при покупке квартиры супругами в общую собственность не удастся удвоить размер имущественного вычета. Его максимальная суммарная величина составит все равно 1 млн руб.

Если Вы полагаете, что приобретаемая квартира не последняя на Вашем жизненном пути, то для Вас будет важной информация о том, что повторное предоставление налогоплательщику рассматриваемого имущественного налогового вычета не допускается.

В том случае, когда в налоговом периоде имущественный налоговый вычет не может быть использован полностью, право на него не теряется, и остаток может быть перенесен на последующие налоговые периоды до полного его использования.

Также следует еще раз особо подчеркнуть, что при разговоре об имущественном налоговом вычете речь идет о возврате удержанного либо невзимании налога на доходы физических лиц, облагаемых по ставке 13%. Так что, если Вы, к примеру, пенсионер, не имеющий иных доходов, кроме

пенсии, то и возвращать Вам будет нечего, поскольку налоги с Вас не удерживались. То же самое касается и работников, имеющих неофициальный доход, налог с которого не уплачивается. В данном случае, возможно, имеет смысл подумать над тем, чтобы оформить ипотечный кредит на кого-то из родственников.

Как вернуть свое

Ипотечный кредит получен, и через некоторое время вы — счастливый обладатель недвижимости. Но счастье будет неполным, пока не получен законный имущественный налоговый вычет.

Возникает вопрос: куда пойти, куда податься? Стопы свои следует направлять в Инспекцию Федеральной налоговой службы РФ по месту Вашей регистрации.

Полезную информацию можно найти на сайтах ФНС РФ (<http://www.nalog.ru/>) и

ее вычислительного центра — ГНИ ВЦ ФНС (<http://www.gnivc.ru/>). В частности, там Вы можете посмотреть адрес, справочные телефоны и часы работы своей налоговой инспекции.

Какие документы потребуются конкретно Вашему налоговому инспектору, лучше всего узнать у него самого.

Закрытый перечень необходимых для получения имущественного налогового вычета документов не утвержден. Их примерный список нам предоставила начальник отдела информационных технологий ИФНС России № 24 по г. Москве Марина Александрова:

- заявление о предоставлении имущественного вычета;
- налоговые декларации (форма 3-НДФЛ) за периоды, по которым предъявлен вычет (не более 3-х пред-

шествующих лет): для их заполнения удобно использовать специальную программу подготовки сведений, которую можно бесплатно скачать на сайтах www.nalog.ru и www.gnivc.ru;

- справки о доходах (форма 2-НДФЛ) от всех работодателей за те же периоды;

- договор купли-продажи, акт приема-передачи, документы, подтверждающие право собственности и т.п.;

- платежные документы, оформленные в установленном порядке и подтверждающие факт уплаты денежных средств налогоплательщиком по произведенным расходам (квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарные и кассовые чеки,

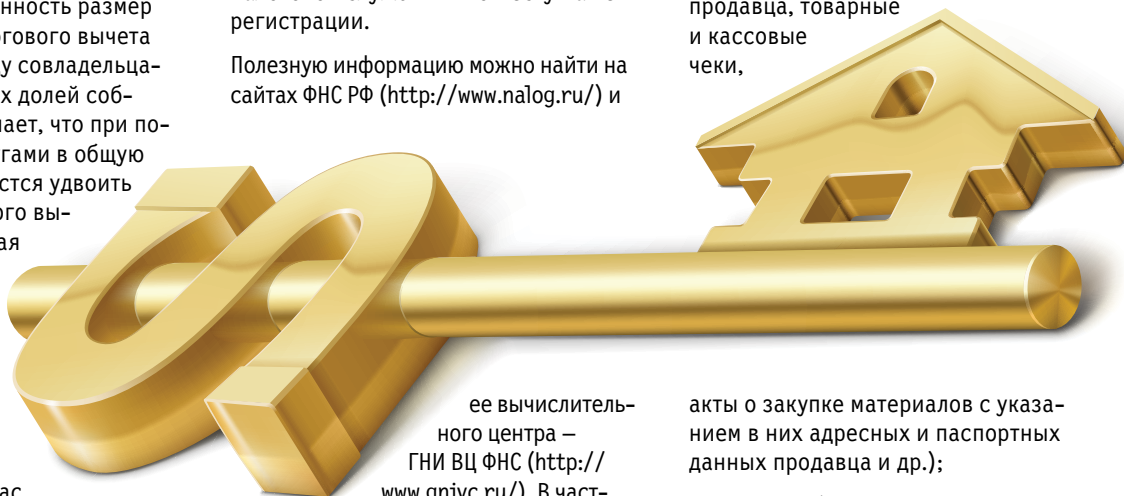
акты о закупке материалов с указанием в них адресных и паспортных данных продавца и др.);

- договор об ипотеке, график платежей по кредиту, платежные поручения об уплате платежей по кредиту и т.п. (при покупке жилья в кредит);

- заявление о перечислении возвращаемой суммы налога с указанием банковских реквизитов налогоплательщика.

Надеемся, что данная статья принесет Вам пользу и укрепит Вашу уверенность в себе. Дело в том, что знание налогового законодательства может оказаться очень полезным для того, чтобы правильно уплачивать установленные законами налоги. Не обманывать и не обкрадывать себя и свою семью. Ведь правильнее — не значит больше. Порой и совсем наоборот. 

Антон Спицкий





Дневник Елены Портмоне

В погоне за сыром

Сегодня меня ждало неожиданное потребительское потрясение. Я отправилась в супермаркет, потому что с утра съела последний плавленый сырок.

Настроение у меня было приподнятое, потому что мне удалось уйти с работы пораньше. Мне бы в моем высокобюджетном костюме в ресторан какой-нибудь пафосный, а не турецкий супермаркет, но повторюсь — сырок был доеден и даже обертка утилизирована.

Первое, что бросилось в глаза — на кассах исчезли «бельэтажи» с сигаретами, лезвиями и презервативами. «Должно быть, аппараты новые поставили», — смекнула я и ринулась в овощной отдел. Последний год я без труда находила здесь молодые кабачки, кучу зелени и салатов. Теперь меня ждали лишь вялые цуккини да сельдерей. Где же манго, позвольте? Еле вырвала из лапок других потребительниц последнюю пару плодов, набрала лимонов, яблок и двинулась дальше.

На месте молока было мясо, там, где раньше гордо теснились вина, громоздились стиральные порошки. К тому же я не могла найти привычных марок. Хм, влажные салфетки для протирки сантехники и компьютерных экранов — раньше здесь таких не было. Надо взять. И вот этих — для стекол — тоже.

Я ловко катила тележку по магазинным закоулкам и ума не могла приложить, почему в магазине турецкой сети там и тут обнаруживаются товары другого, европейского супермаркета.

Я заполнила тележку с верхом и пристроилась в очередь, внушившую мне наибольшее доверие. И тут снова молния прямо в усталый мозг: а где пакеты??? Бесплатные пакеты, которыми тебя пичкают добрые

кассирши с песней: «Еще возьмите, а то порвется»???

Не было их — зато были другие, за деньги. Три рубля с мелочью. Жлобизм начала 90-х! И еще издевательская надпись у кассы, что-то типа: «Купите наш МНОГОРАЗОВЫЙ пакет, и в следующий раз приходите со своей тарой!» Граждане, вы шутите? Я — со своей тарой, аккуратно припрятанной на случай продовольственного шопинга???

Наконец, на меня снизошло откровение и я по слогам прочла название совсем другого (того самого, европейского) магазина на недармовых пластиковых сумках. Все! Нет турков боле! Всего-то я отсутствовала в родном городе чуть больше недели, а здесь не Церетели Екатерину Великую на танке изваял, не двадцать восьмым Транспортным Кольцом осчастливили, здесь родной супермаркет заменили другим, чуждым брендом!

Нет, мне глубоко толерантно, у кого я покупаю свой сухой паек — у турков, французов, итальянцев или представителей Папуа Новой Гвинеи. Просто у турецких подданных работала карта лояльности, на которую я трепетно копила баллы, а потом получала бесплатный кремик, духи, талоны на помывку авто и даже однажды — китайский мобильный телефон!

Ладно, что же делать, сырок все равно съеден. Выгружаю провиант на ленту, и тут меня ждет новый конфуз. «А что это, — вопрошает кассирша, — вы лимоны и яблоки заранее не взвесили?» Нет, конечно. Ведь раньше все происходило непосредственно на кассе.

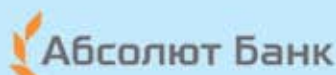
Но на душе — тревога. Ибо на стойке у кассового аппарата отсутствуют привычные веселые картинки — ну, «Visa», «MasterCard» и, конечно, «American Express временно не принимаем».

«Слушайте, а вы кредитные карточки-то берете?», — в ужасе от надвигающейся голодной смерти интересуюсь я. «Нет, — отвечает жрица чеков, — только кредитную карту нашей сети...»

Моя следующая реплика? Я — девушка воспитанная. «Ну, тогда до свидания», — говорю я и гордо направляюсь к выходу из магазина. В очереди — немая сцена. Первой приходит в себя кассирша и взывает к менеджеру, чтобы тот ликвидировал плотину из моих продуктов на ленте. Я нахожусь под невидимым колпаком праведного гнева. Нет, товарищи, вы видели в Москве, столице, городе-герое, городе-миллионере хоть один супермаркет, где нельзя расплатиться золотым MasterCard-ом???

На самом деле я была не только в культурном, но и гастрономическом шоке. Но — воля может все. Я спустилась на парковку и очень порадовалась, обнаружив в кармане три шоколадные конфетки. Они меня очень поддержали. Прямо до супермаркетика рядом с домом, где выбор был не так велик, зато брали карты всех известных платежных систем. Здесь я и обрела куриные грудки, ряженку и, конечно, несколько плавленых сырков.

Совместные программы
ипотечного кредитования



Жилой комплекс бизнес-класса
«АКСИОМА»
ул. Лобачевского, вл. 100А
www.aksioma-dom.ru

«АКСИОМА» ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА

Новый жилой комплекс бизнес-класса «Аксиома» строится компанией «ЮИТ СитиСтрой» в Западном округе столицы на пересечении Мичуринского проспекта и улицы Лобачевского.

24-этажная башня по индивидуальному проекту на стилобате станет новой архитектурной доминантой района. 104 квартиры свободной планировки площадью от 68 до 305 кв. м.

На двух верхних этажах расположены двухуровневые квартиры с каминными залами и студиями с панорамным остеклением. Комплекс оборудован современными инженерными и коммуникационными системами, скоростной линией Интернет, спутниковым ТВ.

Инфраструктура жилого комплекса включает в себя все необходимое для жизни.

Для удобства автовладельцев предусмотрен двухуровневый паркинг на 180 машиномест с мойкой, лифтом, гостевыми автостоянками. Огороженная территория будет оснащена системой контроля доступа.

Строительство комплекса планируется завершить к концу 2009 года.

В настоящее время открыта продажа квартир и машиномест в соответствии с ФЗ-№214.

Жилой комплекс «Аксиома» станет достойным символом качества и стиля современной благоустроенной жизни.



ЗАО «ЮИТ СитиСтрой»

121614 г. Москва,
ул. Крылатские холмы, д. 30, кор. 9
тел. +7 (495) 66-03-700
www.yitdom.ru, www.yit.ru





Спасите наши идеи

Бизнес-ангелы — это частные инвесторы, готовые вкладывать свои средства в развитие новых предприятий, то есть превращать в жизнь чужие бизнес-идеи. Классическое понятие «бизнес-ангел» впервые появилось в США в середине XX века, когда частные инвесторы стали вкладывать средства в инновационные проекты ведущих университетов страны. Немногим ранее данный термин употреблялся в театральной индустрии, а еще за несколько веков до этого так называли торговцев, путешествующих по разным континентам в поисках рынков сбыта.

В наши дни бизнес-ангелы — успешные деловые люди, обладающие достаточным количеством свободных средств и времени, чтобы вкладывать их в перспективные организации на этапах становления или раннего

Окрыленный бизнес

Рождение бизнес-идеи ставит перед ее автором важнейшие вопросы: как превратить мысль в дело, то есть найти источник финансирования для реализации проекта. Эта, на первый взгляд, практически невыполнимая задача, поскольку большинство инвесторов не готовы вкладывать средства в новичков рынка. Конечно, изобретатель всегда может выбрать так называемый бутстрэппинг (открытие нового дела без капитала, при котором дальнейшее развитие предприятия будет зависеть от реинвестирования чистой прибыли). Однако при таком варианте процесс выживания и борьбы за место под солнцем может растянуться на долгие годы, а в конечном итоге закончиться ликвидацией фирмы. Иногда на помощь приходят люди, готовые взять на себя все затраты нового предприятия, имея только такие гарантии в сохранении своих средств, как уверенность в авторе идеи, актуальности и перспективности проекта. Такие добродетели получили название бизнес-ангелов, или довенчурных инвесторов.

развития, в обмен на значительную долю уставного капитала, право совладельца предприятия.

В современном инвестиционном бизнесе принято делить ангелов на четыре группы.

Самую массовую составляют «профессиональные ангелы», для которых высокорисковый бизнес становится основной сферой деятельности. Они изучают до мельчайших подробностей все факторы, способные повлиять на развитие финансируемого предприятия. Профи стремятся реализовать сразу несколько идей. Размеры их инвестиций в одну компанию, как правило, не превышают \$200 тыс. Второй тип — «ангелы-предприниматели», готовые вкладывать в проекты от \$200 до 500 тыс. с целью расширения своего инвестиционного портфеля. Аналогичные суммы инвестируют и «корпоративные ангелы», но они уже выбирают объект финансирования с целью занятия в будущем позиции руководителя в нем. Ну и наконец, «ангелы-энтузиасты». Классический портрет представителя данной группы — богатый человек преклонного возраста, для которого финансирование молодых компаний является скорее хобби, нежели оптимальным вариантом вложения средств. А потому объемы инвестиций здесь ниже в несколько раз и колеблются в пределах \$10–150 тыс.

Кроме того, бизнес-ангелы делятся на категории в зависимости от степени участия в работе компании: на участвующие и не участвующие в ее управлении. Правда, стоит отметить, что численность первых на порядок больше и составляет около 70–80% от общей «ангельской» массы.

Вопрос о способе управления имеет

принципиальное значение, так как именно здесь выявляются все основные противоречия между предпринимателем и инвестором. Именно разделение власти обычно становится причиной самых острых конфликтов в отношениях руководителей. Участие ангела в управлении компании может осуществляться в любой форме — все конкретные детали обсуждается в каждом конкретном случае. Бывали моменты, когда ангелы становились вовлеченными в повседневное управление компанией, но чаще инвестор тратит в среднем от 4 до 8

зрения эффективности. Это несомненный плюс для развития любой молодой компании», — анализирует директор брокерской компании «Кредитория» Рафаил Тугушев.

Ищу ангела

Но, несмотря на все плюсы привлечения ангелов в компанию, предпринимателю необходимо серьезно взвесить все «за» и «против», прежде чем приступить к поиску инвестора. Руководитель должен самым тщательным образом проанализировать

Бизнес-ангелы — это успешные деловые люди, обладающие достаточным количеством свободных средств и времени, чтобы вкладывать их в перспективные организации на этапах становления или раннего развития, в обмен на значительную долю уставного капитала, право совладельца предприятия.

часов в неделю на контроль за деятельностью фирмы.

«Акционер-управленец — это сочетание, которое стремится заполучить, пожалуй, каждая компания, так как подобное совместительство позволяет достигнуть наибольшей эффективности работы компании. Акционер-управленец имеет возможность отслеживать каждую финансовую операцию и оценивать ее с точки

потребности компании в деньгах (и объемах потребностей), ведь от этого напрямую зависит доля ангела в фирме. Если становится понятно, что без инвестора не обойтись, то поиск подходящего кандидата следует начать с выбора типа ангела, который в наибольшей степени подходит данной организации. Например, если компании нужна не только финансовая помощь, но и советы специалиста





в области, скажем, бухгалтерии, то здесь самым оптимальным вариантом станет сотрудничество с так называемым «профессиональным ангелом», то есть инвестором, который прекрасно знаком с бухгалтерией и имеет солидный опыт работы в данной сфере. Крайне важно научиться распознавать типы инвесторов, чтобы не бросаться за помощью к первому встречному: приглашение неподходящего ангела принесет руководству компании не столько пользы, сколько лишней головной боли.

Далее, определившись со своими потребностями, предприниматель должен не менее внимательно позаботиться о методах поиска ангелов. Бизнес-план необходимо дополнить самой свежей статистикой и сделать максимально информативным, чтобы у инвестора при знакомстве с фирмой не возникало сомнений в профпригодности руководства и перспективах роста предприятия. В противном случае не стоит рассчитывать на успешную охоту — малейшие сомнения ангелов, особенно российских, в девяти из десяти случаев приведут к отказу в финансировании. Что касается непосредственно методов поиска ангела, то их существует немало.

Среди них можно выделить два основных: поиск через знакомых

(российский вариант) и поиск через ассоциации ангелов (зарубежный вариант). Менее раскрученными методами являются объявление в Интернете, поиск через брокеров или с помощью компаний, которым уже удалось привлечь ангельские средства.

Найди отличия

Появление ангельских сетей делает их во многом похожими на венчурные фонды, так как подобные объединения создаются, по сути, для одних целей, а именно: снижение расходов и рисков, усиление контроля над фирмами, комплексный подход к поиску, оценке и отбору бизнес-идей. Однако бизнес-ангелов нельзя путать с венчурными инвесторами, которые также финансируют инновационные проекты. В характере деятельности первых и вторых есть как сходства, так и отличия.

Если сходства очевидны — вложение средств на длительный срок (как правило, 5–7 лет) и получение статуса совладельца компании, то к отличиям можно отнести такие моменты как инвестирование на различных этапах развития компании (бизнес-ангелов еще называют «довенчурными» инвесторами). Соответственно, имеются различия в рисках и объемах вложений. Кроме того, инвестицион-

ные горизонты ангелов на порядок шире, чем у венчурных капиталистов, стремящихся «держать» свои средства на территориях финансовых центров. С позиции же начинающего предпринимателя бизнес-ангела можно охарактеризовать как полезного инвестора, который помогает не только делом, но и словом, а в ценности советов опытных бизнесменов сомневаться не приходится.

Однако у ангелов есть и определенные недостатки перед венчурными инвесторами. Дело в том, что первые редко вкладывают в дальнейшее развитие фирмы, в то время как вторые обычно расходуют две трети своих фондов именно на развитие компании. Хотя на этот счет существует и другая точка зрения. «Нельзя говорить однозначно о такой стратегии ангелов, — не соглашается Рафаил Тугушев. — Некоторые инвесторы действительно стремятся получить прибыль и выйти из дела через пару лет, другие же способны оставаться в компании на более долгие сроки. Все зависит от целей, которые обычно обговариваются еще до появления ангела в компании, и текущей ситуации на рынке». Ангелы стремятся активно участвовать в управлении фирмы, что далеко не всегда может быть полезным для прогресса организации. Венчурные же инвесторы напротив не идут во власть, отслеживая лишь финансовые результаты, и на основании этих данных принимают решения о масштабах своего участия в деятельности компании.

Основным преимуществом бизнес-ангелов перед банковскими продуктами (кредитами) является готовность к риску и предоставлению кредита не только на развитие, но и на открытие бизнеса. Кроме того, ангелы непосредственно заинтересованы в успехе предприятия и поэтому оказывают ему всяческую поддержку, используя собственные знания и связи. Впрочем, для предпринимателя-индивидуалиста последний «плюс» может легко обратиться в «минус», так как при финансировании проекта ангелом ему придется не только пожертвовать крупной долей компании, но и, скорее всего, разделить власть.

Для малого бизнеса удобство сотрудничества с ангелами заключается

еще и в том, что здесь не происходит регулярного оттока средств по кредитным выплатам, следовательно, прибыль компании капитализируется и быстрее растет рыночная стоимость предприятия. Однако не все так радужно.

«Главным недостатком привлечения ангела является то обстоятельство, что в случае успеха предприниматель понесет гораздо большие потери, чем при погашении банковского кредита. Ангел также может продать

осторожны, так как опасаются высоких рисков и предпочитают инвестировать в достаточно надежные виды бизнесов, поэтому наиболее рискованные проекты по-прежнему испытывают трудности с привлечением инвесторов», — утверждает Смирнова. Для российского ангела при выборе объекта инвестиций определяющим фактором становится степень доверия к предпринимателю, для иностранца же основой основ является бизнес-план проекта, реальная оценка перспектив роста и сложившаяся

западному пути, для этого есть все предпосылки. В России достаточно интересных и перспективных проектов, а это — основное условие появления ангелов», — убежден Тугушев.

Еще одним препятствием для развития ангельской деятельности специалисты называют неопределенность статуса бизнес-ангела в качестве нового участника экономических процессов как для государства, так и для общественности.

Существует также целый ряд второстепенных трудностей: проблемы антимонопольного регулирования, нехватка квалифицированных управляющих, дороговизна маркетинговых и консалтинговых услуг. Мнения экспертов сводятся к тому, что все нынешние проблемы ангелов в России способно решить государство. Пока не будет законов, регулирующих ангельскую деятельность, развиваться этот сектор не будет.

Получается замкнутый круг. Государство начнет разрабатывать законы при активности ангелов, инвесторы же ждут «отмашки» от государства в виде правовых документов, которые позволят им работать на приемлемых условиях. Возможно, создание некоторых налоговых льгот для бизнес-ангелов позволит сделать этот рынок более привлекательным для инвесторов?..

Количество ангелов в России оценить очень сложно, скорее даже невозможно. В любом случае это в десятки и сотни раз меньше, чем в западных странах (США, Великобритания). Реальность такова, что многие предприниматели не знакомы с подобным (ангельским) вариантом привлечения инвестиций в свой бизнес и поэтому даже не рассматривают такую возможность.

Но между тем в России становится все больше состоятельных предпринимателей, которые в ближайшем будущем смогут создать костяк «доверенного бизнеса», и одновременно зарождается большое количество новых предприятий, в том числе тех, для кого помощь ангелов может стать единственным спасением и возможностью встать на ноги. **И**

Николай Бувин

Крайне важно научиться распознавать типы инвесторов, чтобы не бросаться за помощью к первому встречному: приглашение неподходящего ангела принесет руководству компании не столько пользы, сколько лишней головной боли.

свою долю в любой момент любому контрагенту, тогда как при банковском кредите предприниматель страхует себя от моментальных структурных преобразований, порой весьма негативных», — рассказывает Наталья Смирнова, независимый финансовый советник ОАО «Инфинадо».

Бизнес по-русски

В России деятельность бизнес-ангелов только набирает обороты, отставая от американских коллег в развитии более чем на полвека, поэтому неудивительно, что в образах российского и зарубежного ангелов есть существенные различия.

На Западе бизнес-ангел — это чаще всего предприниматель-пенсионер, которому интереснее заниматься раскруткой компаний-новичков при высоких рисках, чем медленными темпами развивать давно выстроенные бизнес-процессы. У нас все иначе.

Российский ангел — это действующий предприниматель, у которого есть свой бизнес/основная работа, а вложение в инновационные проекты объясняется желанием диверсифицировать бизнес.

«Зарубежные ангелы более опытные в плане анализа проектов для инвестиций и управления, чем российские. Отечественные инвесторы более

ситуация на рынке выпускаемого продукта/услуги. Также отмечается слабое развитие и низкая конкурентоспособность в нашей стране инновационного сектора: многие потенциальные ангелы предпочитают вкладывать в более привлекательные области: недвижимость, энергетика, торговля. Такая ситуация способствует утечке большого количества научных разработок за рубеж.

Сегодня в России действует несколько ангельских сетей, самыми крупными из которых являются «Частный капитал» и «Национальное содружество бизнес-ангелов» (СБАР). Так что отечественный ангельский бизнес находится только в начале своего пути, однако уже сегодня можно услышать самые разные прогнозы, касающиеся его будущего. Если обратиться к фактам, то главным тормозом для развития ангельской деятельности в России является информационная закрытость рынка, которая может быть вызвана недоверием даже самих ангелов друг к другу. Хотя в последние годы увеличивается количество ангельских сетей, на деле же инвесторы предпочитают держаться подальше от потенциальных конкурентов.

«Считаю, что текущие проблемы недоверия между ангелами — временное явление. В дальнейшем ангельский бизнес будет развиваться по

В дорогу с «Buy-Back»



Рынок кредитования в России уже довольно обширен, и немалое количество кредитных продуктов на нем отведено автокредитованию. Казалось бы, масса банков предлагает самые разнообразные виды и формы кредитования: тут тебе и классический кредит, и экспресс-кредит при котором, как во всяком случае утверждает релиз одного банка, «через час Вы уже сидите за рулем собственного автомобиля». Но неугомонные банкиры вводят в действие все новые и новые продукты. Один из них – «buy-back», который все активнее проникает на российский рынок.

Немного из истории вопроса

«Buy-back», как кредитная схема, пришел к нам с Запада. Разработали этот кредитный продукт в Америке, где он стал крайне популярен: ведь, как известно, машина в США – это не средство передвижения, а практически религия. Именно «Buy-back» позволил американцам менять автомобили предельно часто, что не могло не привести к большому росту популярности этой программы. Затем «Buy-back» перебрался в Европу, ну а оттуда он пришел и в нашу страну: «Audi of Russia» решила вывести эту кредитную программу на российский рынок. Вскоре ее примеру последовали и другие автокорпорации. Сегодня по программе «Buy-back» можно купить такие автомашины, как Skoda, Citroen, Volvo, Infiniti, BMW, Mini, Toyota, Mercedes, Peugeot... И этот список не является исчерпывающим.

Что же такое «Buy-back»?

Итак в чем же смысл программы «Buy-back»? Что это такое?

Собственно «Buy-back» (или обратный выкуп) – это немного модифицированный стандартный кредитный продукт, а именно усложненное автокредитование. В нем сохранены все атрибуты обычного автокредита, но добавлена некая «изюминка», которая и делает этот вид кредитования уникальным.

В начальной стадии все идет, как обычно – клиент платит за автомобиль первоначальный взнос из собственных средств: обычно это

10–20% от стоимости машины, ну а оставшуюся часть переводит продавцу банк. А вот дальше все идет не совсем так, как в классическом автокредитовании. Если при стандартном кредитовании ежемесячные выплаты по займу обычно рассчитываются таким образом, что в сумму этих платежей закладываются как проценты за пользование деньгами банка, так и и собственно часть долга (которая составляет большую часть платежа), то при обратном выкупе большая часть платежа – это проценты, а вот основной долг представлен крайне незначительно. И, следовательно, к окончанию срока кредита основной долг бывает погашен только на 45–55%. И вот тут-то банк-кредитор делает заемщику предложение, точнее, три предложения:

1. Заемщик может выплатить оставшуюся часть долга единовременно и остаться со старой машиной, под которую он собственно и брал кредит.
2. Взять дополнительный кредит на погашение суммы отсроченного платежа и все-таки остаться со старой машиной.
3. Продать старую машину, погасить из суммы полученной от этой продажи задолженность перед банком и тут же заключить новый кредитный договор на новую же машину. Проще говоря под красивым названием «Buy-back» скрыт оперативный лизинг, то есть финансовая аренда для физических лиц.

«Buy-back» под микроскопом

Ну а теперь, после того, как мы выяснили, что такое «Buy-back», давайте поймем, «с чем его едят».

Казалось бы, все не так уж и плохо:

Во-первых, ежемесячные платежи изначально меньше, чем при обычном кредитовании, за счет того, что основная часть долга собственно не очень-то и выплачивается.

Во-вторых, когда придет срок окончания кредита, старую машину можно продать, выплатив из ее продажной стоимости оставшуюся сумму долга и внеся первоначальный взнос за новенький автомобиль.

В-третьих, менять машину каждые два года – это просто престижно.

На первый взгляд, все так и обстоит, да оно так и есть на самом деле, но... Но есть куча «подводных камней», которые тоже необходимо учитывать.

Данный кредитный продукт изначально в своей схеме сложнее, чем





жизнедеятельности. Причем отработаны механизмы не только выдачи, но и возврата кредита, чем и обусловлены более мягкие процентные ставки по займам. У нас, увы!, все пока не так, и банки вынуждены закладывать в процентные ставки не только расходы по конкретно выдаваемому кредиту, но и многие другие риски и затраты. Разумеется, процентные ставки в России значительно выше, чем на Западе, а, стало быть, и выплаты — больше.

Банк-кредитор

90-80%
окончательный
расчет

Продавец

10-20%
взноса

Покупатель (заемщик)

простое автокредитование: он более емко и многоступенчат. Плюс он несет гораздо бóльшую смысловую нагрузку, чем простой автокредит.

И еще какую — ведь 95% процентов людей из двух вариантов предло-

приобрели постоянного клиента, который никуда не денется: он ведь сидит на крепком кредитном крючке.

Именно в этом факторе заключается главная загвоздка, на которой данный кредитный продукт и может начать

Поэтому наш человек и не любит ходить в должниках — слишком велики переплаты по кредиту. Но в кредитном сроке и заключен смысл «Buy-back» — иначе это было бы просто обычное автокредитование.

К числу недостатков можно отнести и некоторые требования, выдвигаемые рядом банков, как-то:

- * автомобиль, купленный по программе «Buy-back», должен обслуживаться только в автосалоне, указанном в договоре;
- * машина не должна иметь пробег, более указанного в договоре;
- * владелец не должен менять комплектацию, цвет и т.д. приобретенного автомобиля;
- * в договоре может быть присутствовать и пункт о том, что в случае какого-либо происшествия, которое приведет к ухудшению состояния машины, дилер вправе отказаться выкупать автомобиль.

Недостатком можно считать и момент реализации автомобиля — зачастую

В первую очередь, конечно, программа «Buy-back» оптимальна для людей, которые любят, чтобы автомобиль был «новеньким», поскольку она позволяет с минимальными затратами и усилиями менять машины как минимум раз в два года.

жений, изложенных выше, выберут машину. Выберут-выберут — ведь это более выгодно, чем отдать деньги и остаться после этого со старой машиной. В этом случае человек получит вместе с новым автомобилем и новый кредит. Новый кредит — новые выплаты по новым процентам. А через два года ведь снова выбирать, и так до бесконечности. И, стало быть, банк на пару с автомобильной компанией (или салоном-партнером)

пробуксовывать. Ну не любит «русский заемщик» ходить в должниках. И, взяв кредит, каждый второй начинает его гасить досрочно. Возникает резонный вопрос — почему? И ответ прост — высокие процентные ставки.

«Buy-back» был создан в США, где процентные ставки не слишком высоки, поскольку кредитные механизмы там отшлифованы почти до идеального состояния. Ни для кого не секрет, что там в долг живут все и во всех сферах

договором обусловлена обязательная продажа транспортного средства только салону-партнеру банка. А сумма разницы между продажей автомобиля с прокатом в два года непосредственно дилеру-партнеру банка или самостоятельно может быть весьма ощутимой. Хотя многие банки соглашением предусматривают свободу выбора при продаже автомобиля.

Несмотря на все вышесказанное, нельзя не признать, что у «Buy-back» есть и ряд существенных достоинств.

В первую очередь, конечно, эта программа оптимальна для людей, которые любят, чтобы машина была «новенькой», поскольку позволяет с минимальными затратами и усилиями менять машины как минимум раз в два года. Интересна эта схема и для молодого поколения – за счет достаточно невысоких ежемесячных платежей. Фактически они за небольшую плату берут в аренду хороший автомобиль.

Требования к заемщикам

Вкратце рассмотрим те требования, которые банки могут предъявить к тем, кто решит воспользоваться этой формой автокредитования:

- Необходим подтвержденный доход, достаточный для запрашиваемой суммы кредита, и постоянное место работы, обеспечивающее этот доход.
- Возраст заемщика должен быть не менее 21 года и не более 60 лет.



В ряде банков возрастные ограничения идут по гендерному признаку: предельный возраст при кредитовании для женщин составляет 55 лет.

- Наличие постоянной регистрации в том городе, где вы берете кредит.

- Ну и, разумеется, заемщик не должен был в течение жизни привлекаться к уголовной ответственности.

Необходимые документы для получения кредита:

- Заявление (или анкета) заемщика по форме банка-кредитора.
- Копия паспорта заемщика.
- Копия трудовой книжки заемщика, заверенная печатью работодателя (компании или организации, где

работает заемщик). В некоторых банках могут потребовать, чтобы работодатель сделал пометку о том, что заемщик трудится там на настоящий момент.

- Документы, подтверждающие доход заемщика: справка по форме 2-НДФЛ, заверенная печатью работодателя (компании или организации, где работает заемщик). Период за который предоставляется справка определяет банк-кредитор.

- В некоторых банках могут попросить предъявить копию водительского удостоверения.

Перспективы «Buy-back» в России

На основании вышесказанного можно смело утверждать – у «Buy-back» есть неплохие перспективы на российском рынке. Практически у всех крупных банков этот вид автокредитования стоит в линейке услуг, правда, преимущественно под эту программу попадают автомобили класса «А», как вышеупомянутые Audi, Volvo, Infiniti, BMW, Toyota, Mercedes.

Официальная статистика говорит о том, что пока не более 10% автокредитов оформляются при помощи программы «Buy-back», но, полагаю, эти цифры уже в ближайшие два года изменятся в большую сторону, ведь и благосостояние россиян тоже набирает обороты. 

Андрей А. Викилин





Вернуть нельзя помиловать

Жизнь в кредит уже никого не удивляет. С каждым годом все больше россиян покупают «в долг» бытовую технику, мобильные телефоны, автомобили и даже квартиры, желая иметь все именно «здесь и сейчас». Большинство заемщиков, прежде чем взять чужие деньги, трезво оценивает свои финансовые возможности: около 75% опрошенных на портале Bankir.Ru никогда не задерживали выплаты по кредитам. Но иногда в силу различных причин даже дисциплинированные и ответственные кредитополучатели оказываются в ситуации, когда не могут возвращать заемные средства и вынуждены срочно решать, как себя вести и что делать.

Печально, но не смертельно

Подписывая с банком кредитный договор, большинство граждан не собирается никого обманывать. Люди планируют честно и исправно погашать свой долг. Но, к сожалению, практически у каждого из нас время от времени могут возникнуть финансовые трудности. Причин тому много: смена работы, задержка зарплаты, болезнь родственников и т.п. Естественно, в таких ситуациях выплачивать кредит становится сложно или вовсе невозможно.

Так и возникают просрочки платежей. Задержка очередного взноса чревата в первую очередь штрафами и пени. Эти меры воздействия на нерадивого заемщика оговариваются в кредитном договоре и составляют обычно 0,1–1% от суммы платежа за каждый день просрочки. Таким образом, чем дольше задержка платежа, тем больше в итоге приходится заплатить по кредиту.

Если заемщик не делает очередные платежи несколько месяцев подряд, банк начинает сомневаться в том,

что его клиент вообще будет возвращать кредит и начинает писать заемщику письма, напоминающие о необходимости гасить долги, звонить ему на работу и домой, пытаться выяснить причину неплатежей и срок возобновления денежных поступлений. Многие банки действуют только угрозами, иные — настойчиво упоминают о возможности повышения штрафных комиссий и передачи дела в суд.

Конечно, такие угрозы действуют в первую очередь не на мошенников, изначально не собиравшихся возвращать долги, а на добросовестных граждан, которые в срочном порядке начинают изыскивать возможности, чтобы заплатить, нередко продавая для этого что-то из своего имущества или залезая в новые долги.

А ведь всех неприятностей такого рода можно избежать. Для этого нужно сразу, как только появятся проблемы с возвращением долга, честно сообщить об этом банку.

«Первое, что необходимо сделать — сообщить в банк о сложившейся ситуации», — советует генеральный директор «Независимого Бюро

Ипотечного Кредитования» Дмитрий Балковский. Аналогичный совет дает директор Центра ипотечного кредитования банка «Глобэкс» Александр Галкин: «Если у заемщика возникли трудности с обслуживанием ипотечного кредита, необходимо срочно обратиться в банк, выдавший кредит, и объяснить сложившуюся ситуацию. Сотрудники банка постараются найти взаимовыгодное решение проблемы; причем, чем раньше начнется процесс работы с просроченной задолженностью, тем меньшие потери понесет заемщик».

И заемщик, и кредитор заинтересованы в успешном возврате кредита. Банку важно вернуть свои деньги и еще важнее получить проценты (ведь они-то и есть его доход), пусть даже не так быстро, как планировалось. Также ему совершенно не хочется нести судебные издержки и тратить время на тяжбу, тем более что через суд кредиты тоже возвращаются небыстро, если вообще возвращаются (ведь бывает, что заемщику действительно нечем платить).

Так что если неплатежи носят временный характер, то с банком можно подписать дополнительное соглашение к кредитному договору об отсрочке платежей, о временном уменьшении взносов по кредиту (естественно, с последующей выплатой всего долга), об увеличении сроков кредитования.

«Если период, когда взносы не могут быть внесены, недолгий (до полугода), банк предложит уменьшить платежи на этот срок, либо вообще не вносить платежи (предоставляется отсрочка), — говорит Дмитрий Балковский. — Но если по истечении оговоренного с банком срока заемщику так и не удалось улучшить свою платежеспособность, то банк предложит рефинансировать кредит на более длительный срок, за счет чего уменьшатся ежемесячные платежи».

«Самый приемлемый способ и для банка, и для клиента — это реструктуризация долга. В случае если заемщик понимает, что в связи с временными трудностями (например, потеря работы или внезапная болезнь) вносить платежи по кредитам в срок становится проблематичным, нужно обязательно обратиться в банк и написать

заявление о реструктуризации. Банк рассмотрит заявление и в том случае, если заемщик докажет свою лояльность по отношению к банку, желание преодолеть трудности и погасить кредит», — комментирует вице-президент, заместитель директора департамента анализа рисков «ВТБ 24» Ирина Кремлева.

Также существуют способы погасить просроченную задолженность, не извещая о своих трудностях банк.

Чем дольше задержка платежа, тем больше в итоге придется заплатить по кредиту.

Руководитель отдела страхования и кредитования автомобильного холдинга «MAJOR» Анар Шукуров считает, что «если сложности временные, то можно попробовать взять небольшой потребительский кредит в другом банке, либо банально занять деньги у знакомых».

Брать новые заимствования, конечно, нехорошо, но если Вы уверены, что ваши финансовые проблемы временны, эти меры, действительно, способны помочь.

Долговая яма

К несчастью, не всегда финансовые затруднения проходят быстро. Иногда заемщик понимает, что начать возвращать кредит он не сможет и через несколько месяцев. Как быть в такой ситуации?

Здесь многое зависит от условий кредитного договора. Если говорить об экспресс-кредите, выданном без поручителей и без залога, то для его погашения можно продать какое-то имущество, сдать имеющуюся недвижимость в аренду и т.п.

Если в договоре наличествует поручитель, то, узнав о финансовых трудностях заемщика, банк обратится к нему. А если займ был предоставлен под залог имущества, то при длительной просрочке

платежей (обычно более полугода) предмет залога перейдет в собственность кредитной организации. Такая практика имеет место при автокредитовании. Так, мой друг, купивший в прошлом году автомобиль в кредит, не смог выплачивать долг, тогда банк подал в суд, и судебные приставы изъяли транспортное средство у должника.

Похожая ситуация складывается и с ипотечными кредитами. Правда, в отличие от автомобилей, стоимость московского жилья со временем не уменьшается, а, напротив, растет.

«Если речь идет об ипотеке, то в текущей рыночной ситуации в большинстве случаев клиент не должен иметь проблем с реализацией квартиры. Наверняка квартира будет стоить выше цены, которая была уплачена при ее приобретении. Поэтому если нет возможности платить, то надо продавать квартиру и гасить кредит», — рассуждает Анар Шукуров.

Кстати, существует способ платить по кредиту, не лишаясь квартиры.

«Если у заемщика есть родственники, у которых можно пожить какое-то время, то можно получить у банка разрешение на сдачу квартиры, приобретенной по ипотеке, в аренду и временно платить кредит из вырученных средств», — советует Дмитрий Балковский.

Продажу квартиры, как правило, осуществляет банк. Вырученные деньги идут не только на погашение ипо-





видов задолженностей юридических и физических лиц. В России, и тем более в Москве, таких агентств довольно много, но закон о коллекторской деятельности пока отсутствует, а, следовательно, каждая компания при желании может действовать по своему собственному усмотрению.

Известны истории, когда коллекторы прибегали и к не очень чистоплотным способам воздействия на недобросовестных заемщиков. Например, изве-

Ни коллекторские агентства, ни суды не страшны так, как мошенники, которые покупают нелегальным путем базы недобросовестных заемщиков и приходят к ним с требованиями вернуть долги, не имея на то никакого права.

точного кредита, но и компенсацию издержек банка по продаже жилья. Заемщик получает оставшуюся сумму.

Стоит отметить, что иногда на эти деньги по новому ипотечному договору можно попробовать приобрести новое жилье (конечно, меньшей площади и в другом, менее престижном районе).

Реализации квартиры в случае долговременной задолженности по ипотечному кредиту избежать не удастся. Здесь речь идет о серьезных суммах, и в том случае, если банк встретит непонимание со стороны заемщика, он просто подаст в суд и тогда недвижимость будет продана уже по решению суда.

Потому к ипотечным кредитам граждане относятся особенно осторожно и ответственно, да и банки не дремлют, особо тщательно проверяя заемщиков перед выдачей займа.

«За время существования программы ипотечного кредитования в банке «Глобэкс» величина просроченной задолженности не превышала 0,1% от суммы выданных ипотечных кредитов. Невозвратные ипотечные кредиты в банке отсутствуют», — сообщает Алек-

сандр Галкин.

Но не всегда неплатежеспособный заемщик лишается недвижимости. Ипотечный кредит должен быть застрахован. «Если заемщик не может платить по причине тяжелой болезни, либо инвалидности, тогда это — страховой случай, и в такой ситуации долг, либо часть долга покрывается страховкой, заемщик в итоге остается жить в своей квартире без ипотечных долгов», — напоминает Дмитрий Балковский.

Коллекторские агентства

Большинство, но не все банки работают с долгами своих заемщиков самостоятельно: некоторые обращаются к помощи специальных служб по взысканию долгов — коллекторских агентств. Иногда кредитным организациям бывает невыгодно держать долги на балансе, и они все охотнее переуступают их коллекторам. «Сейчас наш банк активно сотрудничает как с федеральными, так и с региональными коллекторскими агентствами», — подтверждает Ирина Кремлева.

Коллекторское агентство — это юридическое лицо, которое оказывает комплексные услуги по возврату всех

стен такой случай, когда они пришли к пожилой женщине, матери должника, с угрозой продать ее квартиру в счет уплаты долга сына (в которой, кстати, мужчина был лишь прописан, не являясь собственником недвижимости). По закону, выселить старушку представляется невозможным, но она, конечно, испугалась и согласилась вернуть кредит из собственных сбережений.

Впрочем, чаще коллекторы стараются вести себя более достойно. Специалисты проводят с должниками профессиональные деловые переговоры и нередко находят компромисс, предъявив четкие аргументы и доводы, которые основаны на требованиях закона. Если же решить дело мирно не удастся, коллекторы могут обратиться в суд.

Да, судов наши граждане боятся. Но нужно помнить: ни коллекторские агентства, ни суды не страшны так, как мошенники, которые покупают нелегальным путем базы недобросовестных заемщиков и приходят к ним с требованиями вернуть долги, не имея на то никакого права. Так что если вдруг вам придется общаться с коллекторами, обязательно проверяйте их «легальность».

Судебные разборы

Если банк или коллекторское агентство передает дело в суд, то недобросовестным заемщикам, которые хотели бы вернуть долг, но не могут этого сделать в связи с финансовыми трудностями, грозит, во-первых, штраф. Во-вторых, поскольку кредит все равно нужно возвращать, часть имущества должника взымается в счет уплаты долга.

После вступления решения суда в законную силу, банк или коллекторское агентство получают исполнительный лист, который предъявляют в службу судебных приставов, где возбуждается исполнительное производство. Приставы описывают имущество заемщика и «пускают» его на погашение долга. Однако нельзя наложить взыскание на квартиру, где, не являясь собственником, проживает должник (например, ей владеют его родственники).

Заемщика, у которого нет вообще никакого имущества, обречен на длительное общение с судебными приставами, которые будут приходить к бедному должнику каждые три месяца и проверять, насколько он разбогател. Такие визиты могут длиться годами. Как только у заемщика появятся источники дохода (зарплата, в частности), то придет время платить по счетам.

Конечно, есть категории граждан, к которым суд относиться лояльно. Это инвалиды, одинокие матери, пенсионеры, многодетные семьи. По ним решение может быть менее жестким, но возвращать долги все равно придется. Суд может встать и на сторону заемщиков, которые стали жертвой недобросовестных банкиров, не рассказавших им всю правду об условиях предоставления займа.

Долговые последствия

Невозврат кредита чреват не только административными штрафами, финансовыми и имущественными последствиями, но и плохой кредитной историей.

Если вы не вернули кредит, то наверняка эти сведения не станут тайной, а попадут в базу бюро кредитных историй, а вы — в «черный список» заемщиков. Это означает, что впоследствии вы не сможете получить

кредит не только в этом банке, но и в других кредитных организациях (или во всяком случае сделать это будет предельно сложно).

Кстати, у вас также могут возникнуть и трудности при устройстве на работу в государственные службы или крупные иностранные компании, которые очень тщательно проверяют своих будущих сотрудников и не жалуют злостных неплательщиков.

Поэтому если вы имеете возможность вернуть долг, лучше сделайте это, тем более, что в скором времени за неуплату банковских кредитов может быть введена уголовная ответственность.

Уголовная ответственность: быть или не быть?

Невозврат кредитов с каждым годом становится все более актуальной проблемой для российских банков. Причем, некоторые эксперты прогнозируют рост просроченной задолженности.

Ассоциация региональных банков, разработавшая один из проектов закона о потребительском кредитовании, предложила ужесточить наказание для «уклонистов», то есть тех заемщиков, которые изначально сознательно вводят банк в заблуждение, обманывают кредитора. Кстати, такая статья (касающаяся злостного уклонения от уплаты задолженности при наличии ресурсов для ее ликвидации) в Уголовном кодексе присутствует.

Отношение к подобного рода предложению неоднозначно.

«Уголовная ответственность — это слишком жесткая мера, в отношении честного заемщика, которая невыгодна в первую очередь банкам. Они заинтересованы в выплате кредита в течение всего срока, а не возвращении его раньше, так как проценты по кредиту — это доход. Каждый случай неплатежей должен быть рассмотрен индивидуально, и если человек действительно не мошенник,

а по каким-то тяжелым личным обстоятельствам не может выплачивать долг, нужно пойти ему навстречу и сделать

платежи меньше, либо дать какое-то время отсрочки платежей», — рассуждает Дмитрий Балковский. А вот Ирина Кремлева считает по-другому: «Ужесточение законодательства будет хорошим подспорьем в «борьбе» с проблемными заемщиками». В какой-то мере с ней согласен и Анар Шукуров: «Банки должны быть вооружены строгим законом и процедурой принудительного получения заемных средств». Однако эксперт полагает, что «начинать надо с правильной оценки потенциального заемщика до одобрения кредита, а также с хорошо организованной помощи честным должникам, которые не могут уплачивать кредит, а не с полицейских мер». «Мировая практика показывает, что карательные меры не уменьшают преступность в том числе, и экономическую», — сообщает он.

Помимо ужесточения санкций к неплательщикам законодотворцы хотят учредить институт банкротства физических лиц. Заемщик-должник сможет объявить себя банкротом, добившись таким образом того, что в течение пяти лет он не будет платить по кредиту. После этого срока, если материальное положение должника не изменится, станет возможной распродажа его имущества. Однако эта мера, опасаясь отдельные представители банковского сообщества, напротив, может способствовать росту мошенничества в кредитной сфере. **И**

Ольга Агуреева





Остров солнца

Российские туристы любят отдыхать на Кипре. И, надо отметить, проводят там время «с размахом». Наши соотечественники оставляют на острове суммы гораздо большие, чем туристы из других стран. Деньги идут, в том числе, и на приобретение недвижимости. Кипр манит своей природой, историей и мягким климатом, который даже называют визитной карточкой острова.

Вызывает интерес

Почему недвижимость Кипра столь популярна?

Существует ряд факторов, которые благоприятно влияют на спрос, считает руководитель департамента зарубежной недвижимости компании «Cliff Property» Олеся Серебрякова. Это климат, широкий спектр объектов на любой вкус и бюджет, возможность долгосрочного кредитования, быстрые темпы строительства. В настоящее время, по мнению управляющего партнера компании «BuyRentCyprus» Григория Стасевича, на Кипре есть два региона, пользующихся наибольшей

популярностью: Лимассол и Пафос.

Это, так сказать, лидеры. Но постепенно покупатели начинают все пристальнее присматриваться к объектам недвижимости в таких местах, как Фамагуста, Айя-Напа, Полис. Потребительский спрос, как обычно, «подстраивается» под текущие тенденции.

Так, еще пару лет назад город Ларнака, находящийся на востоке от Лимассола, не был популярен у покупателей недвижимости. «Все дело в том, что раньше в этом городе было развернуто нефтеперерабатывающее производство, — поясняет Стасевич. — Однако сейчас производство остановлено,

а на развитие города как крупного туристического центра властями Кипра отведена большая сумма денег». Преимущества данного курорта не только в том, что Ларнака равноудален от таких центров как Айя-Напа, Лимассол, Никосия, но и в том, что здесь есть свой аэропорт. Сейчас его расширяют и переоборудуют, что позволит острову соответствовать стандартам ЕС. Также в течение ближайших четырех лет планируют перестроить береговую

линию, возвести комфортабельный причал для яхт, а неподалеку от города — новый современный гольф-курорт. Соответственно, будут расти и цены на недвижимость.

Кипрский прайс

На Кипре цены на недвижимость зависят от района, рассказывает Григорий Стасевич. «Прежде всего, говоря о покупке недвижимости на Кипре, хочется отметить Лимассол — центр деловой активности острова, — отмечает эксперт. — Здесь самые большие объемы строительства. Цены начинаются от € 2,5 тысяч за квадратный метр». По популярности Пафос приближается к Лимассолу. Правда, в нем более низкие цены на недвижимость — от € 2 тысяч за квадратный метр в апартаментах. Чем еще привлекает покупателей Пафос? Здесь больше зелени, мягче климат. Если Лимассол лежит на равнине, то Пафос интересен любителям холмистой местности, а еще он больше приспособлен для постоянного проживания. В настоящее время можно заметить тенденцию к повышению уровня цен на недвижимость Пафоса. Скоро цены на жилье могут достигнуть уровня Лимассола.

По данным эксперта, стоимость односпальных апартаментов в Лимассоле составляет сейчас € 180 тысяч, в Пафосе — € 155 тысяч, в Айа-Напе — € 140 тысяч, а в Ларнаке — € 135 тысяч.

Цены на односпальные апартаменты начинаются от € 150 тысяч. Эти цифры приводит директор московского представительства компании Cybarco Александр Шадров. Стоимость апартаментов с двумя спальнями — от € 220 тысяч. Цена вилл с тремя спальнями площадью около 150 кв. метров — от € 450 тысяч. Точно такое же жилье, но расположенное на берегу моря, будет стоить значительно дороже:

Лимассол. Это второй по величине город Кипра, расположенный в центре южного побережья. В окрестностях Лимассола расположены основные достопримечательности Кипра, с которыми в первую очередь знакомят туристов.

от € 800 до € 1 млн. В данный момент тенденция такова, что покупатели все больше предпочитают дорогостоящие апартаменты.

Нужно отметить, что кипрская недвижимость продается на разных стадиях готовности. Можно вложить деньги в проект, находящийся на первоначальной стадии строительства, а можно купить и готовый вариант — квартиру или дом с отделкой «под ключ». В данном случае в квартире может присутствовать мебель, кухонное оборудование и сантехника. Обычно при доме имеется гараж на одну-две машины или на парковке около дома

Климат, широкий спектр объектов на любой вкус и бюджет, возможность долгосрочного кредитования, быстрые темпы строительства. Все это благоприятно влияет на популярность недвижимости Кипра.

выделяется место под автотранспорт. В дорогих проектах, помимо прочего, в стандартную комплектацию входят спутниковые антенны, проведение Интернета, на крыше обычно устанавливаются солнечные батареи для нагрева воды.

При этом те покупатели, которые стремятся, чтобы жилье максимально соответствовало их вкусам, имеют возможность для этого — высказав свои идеи по планировке квартиры застройщику. «На Кипре покупателя строящегося жилья, желающего внести изменения в планировку, застройщик предупре-

ждает, до какого числа можно вносить необходимые изменения. Если клиент успевает до этого срока, от него не потребуются вложения дополнительных средств», — объясняет Александр Шадров.

Естественно, архитектура кипрских домов сильно отличается от того, к чему привыкли россияне. На острове не строят высоких сооружений, можно найти здания в 4–5, максимум 7 этажей, а за городом и вовсе распространены одноэтажные дома.

Алгоритм для покупателя

Процедура покупки недвижимости на Кипре крайне проста. Виза оформляется за один день.

Покупатель приезжает на Кипр, рассказывает Григорий Стасевич, смотрит объекты и вносит застройщику резервный платеж в размере € 3 тыс. Жилье снимают с продажи, после чего продавец и покупатель подписывают договор, где, в частности, указывается способ оплаты. В течение месяца происходит внесение 30% от стоимости недвижимости, после чего объект формально становится собственностью покупателя. Далее необходима регистрация объекта недвижимости в Земельном комитете. Эксперт также посчитал, какие дополнительные расходы может понести покупатель, желающий приобрести недвижимость на Кипре.

Итак, виза, как отмечалась, бесплатна. Стоимость перелета и проживания составляет € 350–500. Покупатель при

Пафос. Небольшой прибрежный город, расположенный на юго-западе Кипра. В римские времена Пафос был столицей острова. С 1980 г. город включен в список культурного и природного наследия ЮНЕСКО.





Фамагуста. Город-порт на юго-восточном побережье Кипра. Известен своими «золотыми» пляжами.

покупке недвижимости оплачивает гербовый сбор в размере 0,15–0,2% от стоимости недвижимости. Расходы по юридическому оформлению сделки обычно составляют около €1,5–2 тыс. Расходы на содержание недвижимости невелики: в среднем на двухкомнатные апартаменты владельцу недвижимости придется потратить около €600 в год.

«Самое главное — это определиться с выбором недвижимости и понять, как будет производиться оплата: с участием кредитных средств или без, — замечает Олеся Серебрякова. — С застройщиком подписывается контракт на резервацию объекта и оговариваются сроки выплат. Затем необходимо получить разрешение на покупку, для чего нужно предоставить письменное заявление в Совет министров. Это является формальной процедурой, и разрешение выдается автоматически всем обратившимся». Совет министров

должен позволить вам как иностранцу приобрести недвижимость на острове. В скобках отметим, что жители Европейского Союза, постоянно проживающие на Кипре, не нуждаются в разрешении на покупку недвижимости. В заявлении обязательно нужно указать такие сведения, как номер паспорта, дата выдачи, срок действия (копия паспорта) гражданство.

Из банка — на остров

«Клиенты, которые интересуются покупкой недвижимости на Кипре, стали все чаще и чаще прибегать к кредитованию, — делится своими наблюдениями Олеся Серебрякова. — Это выгодно, и, помимо прочего, позволяет, не оплачивая всю сумму за выбранный объект недвижимости, проживать в нем, покрывая расходы по кредитованию в удобном для каждого клиента режиме. Ипотечное кредитование представлено на Кипре очень широко. Большинство из этих банков имеют представительства в Москве, что существенно упрощает процедуру перечисления денег, а значит, и про-

цесс покупки недвижимости. Процентные ставки варьируются и зависят от валюты платежа. Сегодня можно взять кредит по процентной ставке от 3,5% в швейцарских франках или от 4,5% в евро. График платежей определяется в каждом конкретном случае банком. Гарантией кредита является недвижимость, которую приобретает



клиент. Минимальный платеж, который требует банк, составляет 40%. Однако крупные застройщики, у которых установлены давние и доверительные отношения с банками, могут содей-

Нужно отметить, что кипрская недвижимость продается на разных стадиях готовности. Можно вложить деньги в проект, находящийся на первоначальной стадии строительства, а можно купить и готовый вариант — квартиру или дом с отделкой «под ключ».

ствовать в получении кредита своим клиентам и уменьшить первоначальный платеж до 20%».

Большинство уважаемых компаний-застройщиков работают в очень тесном контакте с банками и предоставляют своим клиентам разные льготы.

По словам Григория Стасевича, кипрское строительство имеет очень четкие сроки, если застройщик не сдаст объект во время, его ждут большие штрафы. Поэтому покупателю не стоит опасаться того, что приобретенная недвижимость не будет достроена.

Александр Шадров советует подавать заявление в кипрский банк заемщику лично. «Это обычная процедура для кипрских банков: они часто желают взглянуть на клиента, задать ему несколько уточняющих вопросов, после

Айя-Напа. Самый молодой курорт Кипра. Оживленная ночная жизнь, хорошие пляжи сделали это место особенно привлекательным для молодежного отдыха.

чего принимают решение о выдаче кредита», — поясняет эксперт.

Можно ли брать кредит для покупки кипрской недвижимости в российском банке? Можно. Но пока делать это в кипрских — все же несколько предпочтительнее. Ведь заграничные кредитные организации работают в непосредственном контакте с застройщиками, что позволяет им использовать более широко программы повышения лояльности клиента.

Покупка зарубежной недвижимости с привлечением займа банка, находящегося в России, довольно сложная и дорогостоящая, как для банка, так и для клиента, подтверждает Александр Брычкин, вице-президент, член правления «Еврофинанс Моснарбанк».

«Здесь возникают вопросы оценки объекта залога, проверки прав на объект залога, составления кредитной и обеспечительной документации, — замечает он. — Также необходимо подумать о регистрации залога, если подобная процедура необходима в соответствии с законодательством страны, где находится недвижимость, и страхования предмета залога. Соответственно, значительно увеличатся расходы по оформлению сделки

Ларнака. Один из древнейших городов, находящийся на востоке Кипра. Здесь расположен главный международный аэропорт острова и второй по назначению морской порт.

и дисконт, с которыми имущество за рубежом принимается в залог. Поэтому для приобретения недвижимости за рубежом лучше воспользоваться услугами местных банков. Но мы можем предложить клиентам обратить внимание на возможность получения нецелевого кредита под залог имеющейся недвижимости».

По словам представителя ОАО банк «Зенит» так называемый кредит «на неотложные нужды» можно потратить на покупку недвижимости. Но при этом нужно понимать, что при предоставлении крупных сумм, банк, скорее всего, попросит клиента предоставить сведения о цели расходования заемных средств и обеспечения кредита. Например, необходимо будет предоставить поручительство физических или юридических лиц, заложить имеющееся ликвидное имущество или ценные бумаги.

Тем не менее, каков бы ни был выбор клиента, ясно одно: кредит на покупку недвижимости — довольно выгодный способ приобретения своего дома на прекрасном острове. А где именно брать кредит — в России или за границей — каждый человек должен решить сам. **W**

Мария Подольская





Появление детей – признак зрелости

В марте нынешнего года еще один российский банк («Зенит») объявил о своем новом продукте – детских сберегательных счетах (Children's Deposit). Открыть счет может любой близкий родственник. Минимальный начальный взнос составляет 15000 рублей, или 500 долларов и евро. Права вкладчика переходят к ребенку с определенного возраста: по достижении 14 лет.

Вклад срочный – на период от 181 до 731 дня. По истечении срока вклад автоматически продлевается. Депозит можно пополнять на сумму не менее 3000 рублей, или 100 долларов и евро. Процент зависит от срока, размера, валюты и колеблется от 4,5% до 9,5%.

Те, кто помнит, что еще лет пятнадцать назад ни один отечественный банк, кроме Сберегательного, вообще не принимал даже от взрослых физических лиц вклады менее какой-нибудь астрономической суммы, оценят темпы прогресса. Понятно, что не только размеры уставного капитала определяют зрелость банковской системы, но и спектр ее услуг.

Правда, к последнему резерву клиентуры наши банкиры обращаются далеко не все и еще довольно редко и робко, скорее – в порядке эксперимента. Хорошо, что Запад вроде бы уже прошел экспериментальную часть детского банкинга, осталось только скопировать. Сделать это тем проще, что и у нас теперь есть дети, родившиеся «с золотой ложкой во рту» (или, по нашему, – в рубашке). Беда в том, что сама наша банковская системы еще не вышла из подросткового возраста.

Если суммировать публичные высказывания ответственных лиц различ-

Деньги детей не портят

В педагогике множество каверзных вопросов начинается со слов: «С какого возраста ребенку можно...?» Один из таких вопросов касается ведения финансовых операций. Западная цивилизация, проникнутая либерально-поощрительными взглядами доктора Спока, полагает, что они допустимы прямо с рождения. Ответ российского законодательства – по достижении четырнадцати лет. Впрочем, и в России младенцев не вовсе отлучили от детского банкинга.



ных отечественных банков, их общее мнение о детском банкинге будет выглядеть примерно следующим образом. Детские вклады недостаточно востребованы. Заметного дохода услуги, рассчитанные на детей, не обещают. Спрос на них ожидается только от небольшой части потребителей таких услуг.

Речь идет даже не обо всех подряд обеспеченных семьях в больших городах, а о немногочисленных еще в этой среде семьях высокой культуры, в том числе финансовой. Статистика показывает, что потенциал банковской клиентуры в этой нише не превышает миллиона человек, или даже меньше.

Причем у банкиров нет уверенности в скорой реализации этого потенциала. Да, некоторые российские родители готовы делать вклады на ребенка, чтобы приучить его к финансовым операциям и дать понять цену деньгам. Однако и для них такие вклады не являются насущной необходимостью: есть — хорошо, нет — и слава богу!

Банки тоже не слишком заинтересованы в воспитании лояльности у будущих клиентов, им хватает забот о дне сегодняшнем. Банкирам нужно думать об усилении своих позиций на рынке, а не об экзотических проектах. Такие проекты — дело будущего.

Вряд ли можно поставить подобные рассуждения в упрек нашим финансистам. Им доверены деньги учредителей банка и его вкладчиков, и осторожность является их прямой служебной обязанностью. Не упрекнешь их также в ограниченности или слепоте. За границей бывали, как там живут, видели.

А там, то, что для нас еще экзотика, является обычной составляющей

технологии банка, стимулом доверия к нему взрослых клиентов, составляющей его рейтинга. Там странная для нас, но будничная для них картина: топ-топ, топает малыш, то ли в банк с вкладом, то ли из банка с кредитом — никого не волнует.

Конечно, и на Западе не было случая, чтобы младенец, едва появившись на свет, поинтересовался, где тут ближайший банк. Но если бы спросил, никаких препятствий не встретил. Законом ограничения не предусмотрены, было бы свидетельство о рождении, или хотя бы удостоверение кого-то из родственников.

Принцип у западных банкиров простой: клиента надо приручать, чем раньше — тем лучше. Утенок идет за тем, кого первым увидит, когда вылупится из яйца. Это может быть мама-утка, а может — банковский служащий.

Ножки ходят, слово «банк» знаешь? —

Принцип у западных банкиров простой: клиента надо приручать, чем раньше — тем лучше. Утенок идет за тем, кого первым увидит, когда вылупится из яйца. Это может быть мама-утка, а может — банковский служащий.

тогда вперед. В банке приготовлено специальное окошко с приставными ступеньками, чтобы до него дотянулся любой коротышка. В окошке — специально обученный

операционист, который предложит специальные счета и пластиковые карточки на особо льготных условиях. Таких льготных, что ограничения по возрасту для детских вкладов устанавливаются не по минимуму лет, а по максимуму, чаще — до тех же сакраментальных 14-ти годов, большого рубежа гражданской ответственности, включая уголовную.

Да и что дурного в детском вкладе? Та же копилка, которую детям иметь не запрещали даже при социализме. Впрочем, если вдуматься, своя копилка дает ребенку больше свободы распоряжаться накоплениями, нежели банковский вклад. За его движением следят в банке, и для родителей предусмотрены средства контроля.

В бережливости — большая добродетель

Детский бантинг на Западе — не частное дело, не банкирское и родительское, а общенациональное. Оно настолько же связано с природой западного общества, как, например, права человека или занятие бизнесом. Бизнес тоже поощряется с младых ногтей. Пожалуй, нет такого известного богача, который не начинал бы делать деньги с первого класса школы, а то и ранее. Причем не только делать, но и копить.

Таким путем будущие миллиарды делаются и сейчас. Из одного западного печатного издания в другое кочуют истории успешного детского бизнеса и банкинга.

Вот одна из них: десятилетняя девочка взяла в кредит более тысячи долларов для приобретения газового автомата. Она представила банку настоящий бизнес-план. Указала в нем, в каком помещении собирается установить аппарат, сколько брать за воду, сколько сможет выплачивать в погашение кредита. План выполняется, дохода хватает не только на возврат долга, но и на накопление. На сберегательном счете девочки уже набралось около пятисот долларов.

А вот история шестилетнего мальчика. Три года сбережений и затем — 350 долларов кредита на покупку стиральной машины общего пользования. Кредит был погашен через восемь

месяцев, после чего мальчик купил вторую стиральную машину. Его примеру последовал его младший брат, взявший кредит на другой бизнес — с целью покупки машины для сушки белья.

Надо добавить, что все три описанных кредита были получены в специализированном Young Americans Bank, у которого сейчас около двенадцати тысяч вкладчиков моложе двадцати одного года. Банк активно занимается финансовым просвещением подрастающего поколения.

У западных банков вообще принято попечительство над школами, в том числе и с помощью школьных вкладов. Не выходя из учебного заведения, ребенок может открыть счет, например, в Washington Mutual. Для

начала ему достаточно внести двадцать пять центов, а пополнять затем счет можно и десятицентовыми взносами. Этот банк, как и Citigroup, Visa USA, Merrill Lynch и Wells Fargo, имеют программы обучения детей управлению деньгами.

К сожалению, такая массированная пропаганда скопидомства имеет, насколько можно понять, существенные изъяны, поскольку в последние десятилетия дает серьезные сбои государственного значения. Чтобы понять их суть, нужно вспомнить, что когда-то склонность (иногда патологическая — см. классическую литературу) к сбережению каждого гроша стала основой материального процветания всего западного мира. В том числе американского общества, основанного на англосаксонской протестантской культуре.

Следует, правда, оговориться, что эта склонность, как и склонность к труду до изнеможения ради заработка, была и есть универсальна. Анекдот про местечкового портного, который «если бы был царь, то жил бы лучше, чем царь: днем был бы себе царь, а ночью немножко шил», отвечает не только иудейскому духу, но и протестантскому и, если приглядеться, православному.

Равным образом английской поговорке «берегите пенсы, а шиллинги сами себя сберегут» точно соответствует русская «копейка рубль бережет». Понавальная бедность населения СССР, часто граничившая с нищетой, не мешала сберкассам накапливать сотни миллиардов рублей и кредитовать советскую экономику лучше налогов.

Но вот уже довольно давно с упомянутой склонностью американцев ныне что-то случилось. Беспокоящие все человечество

финансовые проблемы Соединенных Штатов вызваны, в сущности, не «ипотечным кризисом», а кризисом протестантского духовного наследия. Повинны в этих проблемах не недостатки замечательного института ипотеки, а безудержная расточительность американского общества, забывшего былую бережливость.

Пир потребительства, как бывает с рыбой, идет, так сказать, от головы. Правительство страны много лет подряд слишком много тратит, в особенности на Пентагон. У США огромный и все растущий дефицит платежного и внешнеторгового баланса. Этот дефицит покрывается за счет капиталовложений из-за рубежа, которые поглощают сейчас около трех четвертей сбережений всего мира. Доллары печатаются и, в обмен на реальные ценности, расползаются по всему свету.

Кризис протестантского духа заразил католические страны: Испанию и Ирландию. Их население тоже в последнее время увлеклось потреблением в ущерб накоплению, и только традиционная бережливость Германии спасает евро от судьбы доллара (в этой стране, кстати сказать, дети привыкли копить деньги в банке не хуже, чем в Америке).

Единственную реальную возможность выйти Соединенным Штатам из этой ситуации эксперты видят в возвращении к традиционному формированию накоплений на базе дохода, а не в результате роста стоимости активов. Ожидается при этом сокращение рынка дешевых и легких кредитов. Но не детского банкинга, скорее наоборот.

Привилегированные клиенты

Перечень соблазнов, с помощью которых западные банки привлекают и удерживают деньги малолетних граждан, велик и разнообразен. В банке ребенок находит привычную обстановку учебы и развлечений. Организацией в офисах отличных игровых площадок не для детей клиентов, а для самих клиентов, только юных, прославился один из крупнейших немецких банков (Нуро Vereinsbank).

Банки соревнуются в качестве и оригинальности подарков владельцам



детских счетов. Малолетние вкладчики могут получить игрушки, бытовую технику и даже почему-то копилки, но, главным образом, конечно, банковские пластиковые карты, разукрашенные в соответствии с изобретательностью банкиров и вкусом клиента.

Чаще всего это дебетовые карты, по которым владелец счета может снять деньги в банкомате и оплатить покупки. Но некоторые банки выдают и кредитные карты особого рода, которые находятся под родительским контролем (SMS-сообщения на мобильный телефон), чтобы ребенок не слишком превысил свой кредитный лимит. Кроме того, в Америке при открытии самим ребенком счета обязательно присутствие родственников.

По детским картам нередко делают скидки в магазинах и выдают бесплатные страховки. Банк J. P. Morgan Chase несовершеннолетним хозяевам чековых счетов дарит карты, по которым можно закупить товаров на сумму до \$25. Обычными для владельцев детских счетов являются также подарки к праздникам и дням рождения.

А главной «приманкой» остаются особые условия вкладов. Прежде всего — повышенный процент. Затем — право пополнять детский счет не только его владельцу, но и любому родственнику. А банк, со своей стороны, заносит на счет те или иные бонусы (например, добавленный процент), предоставляет специальные чековые книжки и производит бесплатно операции по детским счетам, которые к тому же освобождены от налогов.

Следить за состоянием счета ребенок обычно может по Интернету. Вообще всемирная паутина активно работает на детский банкинг, как посредством сайтов обычных кредитных организаций, так и специальных онлайн-детских банков типа KidsBank.com™, учрежденного Sovereign Bank.

Если говорить о нашей стране, то «Первый республиканский банк» (ПРБ), действительно, если не первый, то один из первых в развитии отечественного детского банкинга.

На «Детский» вклад в ПРБ можно положить рубли, доллары или евро на срок от трех месяцев до нескольких лет. Процентная ставка находится в диапазоне 5,5–11% в год. Ребенок имеет возможность экспериментировать, а точнее — играть в финансы вместе с банком. Но сам ПРБ игру затеял, кажется, всерьез.

Все лучшее — детям

Приятно удостовериться, что похожие услуги оказывают и другие российские банки, хотя их и немного. Но спектр услуг у них достаточно широк, а некоторые предлагают совсем смелые проекты, которые представляются весьма перспективными.

Вот история шестилетнего мальчика. Три года сбережений и затем — 350 долларов кредита на покупку стиральной машины общего пользования. Кредит был погашен через восемь месяцев, после чего мальчик купил вторую стиральную машину. Его примеру последовал его младший брат, взявший кредит на другой бизнес — с целью покупки машины для сушки белья.

Тут уместно заметить, что тяга граждан к накоплению и их финансовая грамотность нужны России никак не меньше, чем Америке. Но финансовые организации страны, как частные, так и казенные, за годы реформ сделали все возможное, чтобы отбить у народа охоту, как к тому, так и к другому. И детский банкинг не стал исключением.

Еще в разгар перестройки Совет министров СССР разрешил Сбербанку принимать от граждан детские вклады, которые можно было бы закрыть по достижении вкладчиком шестнадцати лет. Вклад «Детский» с высокими процентными ставками казался папам и бабушкам спасением от высочайшей инфляции. Однако в девяностые годы ставку снизили более чем в десять раз, а доказать что-либо в судах вкладчики не могли: у них не было договоров о вкладе.

Следующая попытка детского банкинга была сделана только в 2003 году «Инвестсбербанком», который предложил вклад «Школьный» для детей от шести до семнадцати лет. Проценты

устанавливались в зависимости от успеваемости, а круглые отличники получали целых 14% годовых.

Годом спустя была сделана еще одна попытка детского банкинга «Дельта-банком», которая интересна открытием для юных клиентов игровых площадок и пластиковой карты со специальным детским дизайном. Затем процесс развития банковских услуг для малолетних граждан затормозился и вновь начал распространяться совсем недавно. Появление в марте на этом рынке банка «Зенит» — факт знаменательный и многообещающий. Полку детского банкинга все время прибывает. Уже есть банки с целой серией детских

вкладов — в зависимости от возраста. Один из банков («Банк Москвы») начал сотрудничать с несколькими столичными школами, в которых ученики получили карты специально для оплаты завтраков и теперь не могут потратить карманные деньги на ненужную ерунду.

Выпускаются еще и карты для детей, которые собираются в долгую и дальнюю от родных мест поездку. Такие поездки становятся все более частым явлением в нашей жизни.

Один из банков («Новосибирский муниципальный банк») издал книжку-сказку о банковских продуктах и услугах, и не раз уже в банковском сообществе раздавались голоса о необходимости школьных и внеклассовых занятий по финансовой грамотности. Чтoб было не хуже, чем в Америке.

Российский поезд детского банкинга тронулся и набирает ход, граждане банкиры и родители! 

Виталий Соболев

Жилищные кредиты



Основан в 1841 году

СБЕРБАНК
РОССИИ

СТАЛИ
ДОСТУПНЕЕ!

(495) 908-95-44,
(495) 908-58-01

Подробности во всех отделениях банка,
по телефону (495)974-66-77 и на сайте www.sbrf.ru

Сбербанк России. Просто. Профессионально.

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



Мы знаем, где лежат ключи от Вашего счастья: они прилагаются к ипотечной программе Райффайзенбанка. Вы выбираете дом своей мечты — мы обеспечиваем ему надежный фундамент: ипотечное кредитование. Райффайзенбанк понимает, как важно иметь СВОЙ дом — у нас разумные процентные ставки, минимальный пакет документов и индивидуальный подход к каждому клиенту.

Бесплатная линия для звонков по России:

8 800 200 91 00

www.raiffeisen.ru



**Райффайзен
БАНК**

Фундамент Вашей мечты

ЗАО «Райффайзенбанк». Реклама.