



12



28



34

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2	Камень в чужой огород	22	Инвестиции	
События	3	Ипотека		ОФБУ: пан или пропал	44
Вопрос-ответ	6; 8	Инфляция и кредиты: кто кого?	28	Интеркредит	
Блиц		Пейзане в банке	30	В Греции всё есть	46
Ипотечный прогноз. Интервью с Председателем Правления ИпоТек Банка Вадимом Юрьевым	10	Зерно ипотеки	34	Story	
Главный вопрос	12	Автокредит	38	Талант занимать и тратить	52
Что нам стоит дом построить		Автокредит. Из первых рук	40	Гид по ипотеке	56
Интервью с Вице-президентом Ассоциации Строителей России Владимиром Пономарёвым	18	Потребительский кредит		Юмор	64
		Квартирный апгрейд			
		Style	43		
		Дневник Елены Портмоне			



40



46



52

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». № 6 (8), июль-август 2008. Выходит десять раз в год. Главный редактор Софья Ручко, editor@danfermedia.ru. Над номером работали: Ольга Азуреева, Николай Бувин, Андрей А. Викулин, Дарья Демьянова, Александр Карташов, Олег Колдаев, Татьяна Нисина, Екатерина Новикова, Елена Семёнова, Виталий Соболев, Мария Щербакова. Автор дизайн-макета Андрей Можанов. На обложке фото shutterstock. Тираж 45 000 экз. Цена свободная. Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции не всегда может совпадать с мнением авторов. За точность и достоверность изложенной информации отвечают авторы. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-29036. Отпечатано в ООО «Тверская фабрика печати». Учредитель ООО «Данфер Медиа». Адрес редакции: 119180, Москва, ул. Большая Полянка, 51А/9. Тел./факс: +7(495) 230-34-90, 959-13-87. E-mail: info@danfermedia.ru, сайт: www.ipocred.ru.



От пещеры до наших дней

Одно из названий древних людей – люди пещерные. Мы говорим «пещерный человек» и прекрасно понимаем, о чем идет речь. Правда?

Так что вольно или невольно местожительства уже давно приобрело в нашем сознании что-то гораздо большее, нежели «Просто место, где живет человек». Наш дом, как видим из приведенного примера, понятие уже как минимум терминологическое.

Его емкость и смысл никогда не был утрачен и утрачен, видимо, никогда не будет. Это что-то из разряда немногих непреходящих ценностей.

«Квартирный вопрос остается одним из самых острых». Данная фраза уже не воспринимается иначе как шаблон – даже не в силу своей банальности, а просто слышим и читаем мы ее слишком часто. Обычно рядом со словом «квартира» соседствует слово «проблема», а не «решение» и «комфортность». К сожалению.

В этом номере мы постарались рассказать о некоторых способах ликвидировать проблемы и проанализировали эти возможности. Вы узнаете, «Что стоит дом построить», «Квартирном апгрейде», «Зерне ипотеке» и пр.

Да, кредитные организации играют не последнюю роль в решении того самого «Квартирного вопроса». Не смущайтесь – даже великие миллиардеры шли в банк за деньгами. Ведь кредитные истории тоже могут быть великими. Главное, не сколько взять или заработать, а как правильно распорядиться имеющимся капиталом. Ведь это особый дар – «Талант занимать и тратить».

Кстати, есть на эту тему такой анекдот.

«Приходит новый русский в швейцарский банк и просит выдать \$100 на год. Менеджер сообщает ему о 3% годовых и необходимости залога.

– Пожалуйста, – говорит состоятельный клиент, – у двери стоит мой «Майбах», вот ключи.

Получил деньги и ушел. Приходит через год. Возвращает деньги с процентами и просит назад свой автомобиль.

Ему, естественно, подгоняют машину, отдают ключи. И спрашивают:

– Скажите, а для чего Вам нужна была такая сумма?

– А где еще за три доллара в год можно найти охраняемую стоянку?»

В общем, планируйте!

Софья Ручко

Доходные вклады

Банковский комитет Госдумы подготовил пакет поправок к Налоговому кодексу России, снижающих налогообложение на вклады физлиц.

На данный момент вся прибыль, полученная от размещения средств на депозитах с доходностью выше ставки рефинансирования (10,75% годовых по рублевым вкладам и 9% по вкладам в иностранной валюте) облагается налогом на доходы физлиц в размере 35%. Именно поэтому такие вклады не пользуются популярностью среди населения и кредитных организаций.

Если законопроект удастся провести через Госдуму, то, по оценкам «Индикаторов рынка недвижимости», это может отразиться не только на уровне банковской ликвидности, но и на динамике роста цен на жилье.

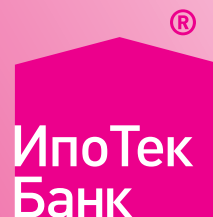
Долгое время недвижимость (благодаря тому, что она дорожала, обгоняя инфляцию) играла роль гарантированного высокодоходного вклада. Банковские же депозиты считались гораздо менее надежными и доходными. Но на фоне дорожающих зарубежных кредитов банкиры всерьез задумались о возможностях привлечения средств от населения и пролоббировали вышеуказанные поправки в НК РФ. Эти изменения позволят ввести вклады, вполне конкурентоспособные по уровню доходности с инвестициями в недвижимость, особенно на фоне приближающейся стагнации на рынке жилья.

По многим независимым оценкам, недвижимость в ближайшие 1-1,5 года не только не будет приносить высокого дохода, но и может принести убытки. Кроме того, налог на недвижимость постоянно растет, а к 2010 году его планируется полностью привязать к рыночным ценам. На этом фоне банковские гарантии становятся вполне привлекательными для инвесторов. Ведь они не только не будут облагаться налогом, но и, учитывая наличие системы страхования вкладов, будут гарантировать возврат инвестиций при сравнительно высокой доходности (до 15% годовых).

В результате (после вступления поправок) для тех, кто использует недвижимость как гарантию своих вложений, на фоне наступающей стагнации на рынке жилья банковские вклады могут стать тем самым спасительным якорем. А, учитывая лоббизм банкиров, вполне можно ожидать, что поправки будут внесены в НК РФ уже в скором времени.



ИпоТек Банк Эксперт в ипотеке



Мы предлагаем 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.

НОВЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОДУКТЫ: Вы найдете для себя оптимальный вариант!

Звоните нам по телефону 495 225 25 15.

Бесплатный телефон по России 8 800 555 25 15.

www.ipotek-bank.ru

Взгляд на ипотеку от Marcus Evans



Если Вы хотите услышать о новых тенденциях в сфере ипотечного кредитования и получить доступ к последним стратегиям в этом секторе – конференция «Рынок ипотечного кредитования в России и СНГ», которая пройдет в Москве 11-12 сентября – мероприятие для вас. Ее организатор – компания Marcus Evans.

За последние три года рынок ипотечного кредитования в России и странах СНГ развивался исключительно быстрыми темпами. Казалось бы, недавний кризис, который произошел в США и отразился также на России, должен был нанести ощутимый удар по рынку, одна-

ко, ипотека в стране продолжает бурно развиваться. Фактором, подтверждающим всплеск ипотечного кредитования, является появление новых тенденций в этом секторе, среди которых: «внутренняя» секьюритизация, финансирование новостроек, индивидуализированный подход к клиенту, активизация национальной поддержки ипотеки.

Профессионалы ипотечного рынка из ведущих международных и российских финансовых компаний и банков, государственных учреждений и страховых компаний поделятся эффективными решениями для сектора ипотечного кредитования, а также новыми тенденциями в этой сфере, взглядами на развитие вторичного рынка ипотеки и информационными технологиями для оптимизации процесса ипотечного кредитования.

Мероприятие актуально, прежде всего, для ипотечных и розничных банков, страховых компаний, ипотечных брокеров, агентств по сбору платежей, работающих или планирующих развивать коммерческую деятельность в России и СНГ.

Журнал «Ипотека и кредит» является информационным партнером конференции.

Справедливый налог

Проект поправок в Налоговый кодекс по введению налога на недвижимость вместо земельного и имущественного налогов будет подготовлен в 2010 году, говорится в опубликованных на сайте Минфина «Основных направлениях налоговой политики на 2009-2011 годы».

Соответствующий проект будет подготовлен Минфином совместно с Минэкономразвития и Минюстом и внесен в правительство РФ в 2010 году для последующего направления в Госдуму.

«С включением в Налоговый кодекс Российской Федерации главы, регулирующей налогообложение недвижимости, налог на недвижимость может быть введен в тех субъектах Российской Федерации, где проведен кадастровый учет объектов недвижимости и утверждены результаты кадастровой оценки объектов недвижимости», – сообщают в Минфине.

Напомним, что в декабре 2007 года глава Минэкономразвития назвала единый налог на недвижимость необходимостью. Эльвира Набиуллина считает, что это не вызовет в целом увеличения нагрузки на россиян. По ее мнению, данное нововведение будет способствовать справедливому налогообложению с учетом рыночной стоимости недвижимости.

РИА Новости

КОРОТКО

Покупка Bank of Cyprus

Bank of Cyprus сообщил о намерении приобрести 80% «Юниаструм Банка», весь банк оценен в 720 млн долл. Киприоты заявляют, что «Юниаструм Банк» продолжит самостоятельное развитие и сфокусируется на рознице, а московская «дочка» Bank of Cyprus – «Банк Кипра» займется обслуживанием корпоративных клиентов. Кипрские финансисты решили не тратить много времени на завоевание российского рынка: в апреле прошлого года Bank of Cyprus открыл дочерний банк в России и уже спустя год с небольшим объявил о приобретении российского банка. По сообщению Bank of Cyprus, соглашение о приобретении 80% Юниаструм Банка уже подписано и после получения одобрения со стороны регулирующих органов в четвертом квартале 2008 года сделка может быть закрыта.

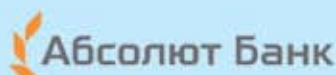
Больше брокеров, хороших и разных

По мнению заместителя генерального директора «МИЭЛЬ-Брокеридж» по ипотеке Ирины Кажикой, благодаря развитию ипотечного брокериджа, через 7-10 лет ипотечные брокеры будут выполнять роль фронт-офисов ипотечных банков. То есть банки, как и риэлторы, не будут развивать собственные ипотечные службы: а эти функции возьмут на себя ипотечные брокерские компании. Процессы консолидации в банковском секторе в последнее время идут быстрыми темпами, и четверка крупнейших банков по количеству выданных ипотечных кредитов вплотную подошла к доле 50% от всех предоставленных займов. Усиление роли брокерских компаний, их развитие, отладка бизнес-процессов, повышение качества услуг – все это приведет к тому, что банкам и риэлторам выгоднее будет брать услуги брокерских организаций на аутсорсинг.

Пять лет без ипотеки

Банк «Русский стандарт» не планирует в течение ближайших пяти лет возобновлять выдачу ипотечных кредитов, сообщил журналистам председатель правления банка Дмитрий Левин. Банк видит для себя значительные риски в этом сегменте. «Русский стандарт» прекратил выдачу ипотечных займов с 1 октября 2007 года. «У нас ипотека работала в тестовом режиме, после того, как изменилась ситуация на финансовых рынках, ипотечные кредиты выдаваться перестали», – заявили в банке, уточнив, что за время действия ипотечного кредитования банк выдал кредитов на сумму около \$2 млн. Банк «Русский стандарт», основанный в 1999 году, в настоящее время является одним из крупнейших в России банков, специализирующихся на потребительском кредитовании.

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





Я брала кредит в банке, вернула его, но несвоевременно. Теперь хочу вновь получить кредит. Велика ли в данном случае вероятность отказа со стороны банка? Можно ли «переписать» свою кредитную историю?

Мы всегда стараемся проследить кредитную историю заемщика. Наряду с этим используем скоринговую модель оценки заемщиков, основанную на опыте работы в других странах и адаптированную к российским реалиям.

Наличие отрицательной кредитной истории не является причиной для отказа в получении кредита, однако, безусловно, наличие положительной кредитной истории облегчает заемщикам получение кредита в нашем банке и отражается на снижении для него процентной ставки.

Безусловно, лучше не создавать прецедента просрочки по взятым обязательствам, однако при возникновении таковых желательно не иметь текущей просроченной задолженности на момент обращения за другим кредитом. В соответствии с действующим законодательством, бюро кредитных историй обеспечивает хранение кредитной истории в течение 15 лет со дня последнего изменения информации, содержащейся в кредитной истории. По истечении указанного срока кредитная история аннулируется (исключается из числа кредитных историй, хранящихся в соответствующем бюро кредитных историй).

Роман Воробьев, член правления,
руководитель дирекции обслуживания
физических лиц Райффайзенбанка



У меня есть возможность – взять целевой кредит или воспользоваться нецелевым займом. Как лучше поступить?

Нецелевой кредит удобен тем, что Вам не нужно будет предоставлять отчет банку о том, куда пошли денежные средства. На сегодняшний день развитие нецелевых кредитов набирает обороты. Сейчас очень многие банки предлагают нецелевые кредиты под залог уже имеющейся недвижимости, что позволяет достаточно быстро получить кредит в банке на длительный срок, который может достигать 10–15 лет. Правда, многие банки склонны называть такой вид кредита потребительским.

Нужно понимать, что у нецелевого кредита процентная ставка будет выше, чем у кредита, предоставленного на определенные цели. Правда, в некоторых случаях – если нецелевой кредит будет использоваться для покупки жилья – он будет более выгоден, чем потребительский, поскольку процентные ставки в потребительском кредитовании превышают ставки по кредитам, где присутствует залог.

В ряде банков не буду интересоваться, как Вы потратите деньги, если возьмете нецелевой кредит, однако, если в анкете Вы все-таки укажете, для чего получаете займ, процентная ставка может быть снижена. Процедура оформления нецелевой ипотеки почти не отличается от стандартной. Необходимо будет провести за свой счет оценку недвижимости, застраховать риск утраты и повреждения предмета залога, жизнь, потерю трудоспособности заемщика и риск утраты права собственности. Ипотечный кредит, целевой он или нет, – это, прежде всего, залог. Поэтому недвижимость, которая закладывается, должна иметь определенную стоимость, быть ликвидной на рынке.

Ирина Капышева, ипотечный
брокер компании «Обмен.Ру»



Я открыл вклад в банке. Буду ли я иметь какие-либо преимущества по сравнению с другими потенциальными заемщиками при получении кредита в этом же банке?

Все зависит от политики выбранного Вами банка. Как правило, часть банков готовы предложить постоянным клиентам свои услуги на более выгодных условиях.

Преимущества могут быть различные: уменьшение ставки по кредиту, снижение тарифов банка при оформлении займа.

При подаче заявления на ипотечный кредит банк в первую очередь рассматривает Ваши доходы, которых должно быть достаточно для обслуживания займа. Наличие депозита в банке-кредиторе будет учитываться как положительный фактор.

Алина Назарова, Директор
по андеррайтингу
ИпоТек Банка



Какова погрешность при расчете суммы платежей по кредиту на ипотечном калькуляторе?

При консультации клиент получает предварительную информацию. Однако после одобрения любой клиент имеет возможность до сделки получить график будущих платежей на конкретную дату взятия кредита, как будто он берет кредит.

Екатерина Забелина,
Начальник Блока ипотеки
Департамента продаж
Коммерческой дирекции
по развитию бизнеса и
региональной сети BSGV



Банки на колесах

Магазин по ипотеке



Банк России опубликовал поправки в указание «О порядке открытия (закрытия) и организации работы передвижного пункта кассовых операций банка (филиала)». Фактически новый норматив дает возможность кредитным организациям открывать передвижные пункты и продавать в них самые разные розничные продукты.

По мнению ЦБ, принятый документ должен обеспечить условия для расширения перечня операций, совершаемых передвижным офисом, и способствовать развитию банковских сетей в регионах. Как заявил в прошлую пятницу член совета директоров ЦБ Михаил Су-

хов, принятые изменения могут стимулировать банки активнее использовать передвижные офисы. Из нового документа Банка России следует, что в «офисе на колесах» клиент кредитной организации сможет подать документы, необходимые для открытия или закрытия банковского счета или вклада, а также внести денежные средства наличными.

Участники рынка не исключают, что указание ЦБ о расширении полномочий передвижных банковских офисов было принято в интересах Сбербанка, поскольку пока «мобильные офисы» активно использовал только он. В Сбербанке, на 1 мая 2008 года в банке функционировало 56 передвижных пунктов кассового обслуживания клиентов на территории 19 субъектов РФ.

Впрочем, представители некоторых банков считают, что «желания отдавать деньги в банк, который увозит их в неизвестном направлении, у многих клиентов не возникнет: такой банк ведь может и не вернуться». Кроме того, «за счет передвижных офисов много денег коммерческим банкам привлечь не удастся, так как богатые люди в российской глубинке не живут».

РБК

Теперь с помощью ипотеки можно будет купить офис или магазин. Такие поправки готовят в Госдуме при поддержке Международной академии ипотеки и недвижимости и инициативе Международного ипотечного клуба.

Современное законодательство напрямую не запрещает юридическим лицам покупать коммерческую недвижимость с помощью ипотечного кредита. Но на деле возникают сложности. Дело в том, что в силу действующего закона, договор залога нельзя зарегистрировать одновременно с договором купли-продажи, как это делается при покупке квартир в кредит. В законе об ипотеке вообще нет понятия «нежилое помещение» или «коммерческая недвижимость».

То есть, законодательство не разрешает компаниям оформлять закладную на недвижимое имущество до момента заключения сделки купли-продажи. Объект нужно сначала купить, а только потом отдавать в залог. В результате для получения ипотечного кредита на покупку (например, офиса) требуется прохождение двух стадий регистрации: месяц уходит на регистрацию права и еще столько же – на регистрацию договора об ипотеке. И если крупные компании спокойно берут кредит под залог уже имеющегося имущества, то малый бизнес часто остается в стороне.

RealtyPress.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



На меня оформлена дарственная на квартиру. Можно ли взять кредит под залог этой недвижимости?

Вопрос о кредите под залог недвижимости зависит не от того, на каком основании квартира получена в собственность, а от других факторов.

Если получено свидетельство о праве собственности на недвижимость и эта недвижимость не заложена по другим обязательствам, то она может перейти в залог банку.

Такая квартира будет оценена независимым оценщиком с целью выяснения ее рыночной стоимости и, соответственно, ликвидности. Обычно сумма кредита составляет не более 70% от стоимости закладываемой недвижимости.

Помимо ликвидности залога, банк интересуется платежеспособность заемщика по кредиту. Потому как квартира может быть оценена в очень крупную сумму, а доход заемщика не позволит гасить платежи по кредиту.

Так что именно платежеспособность клиента становится решающим фактором при принятии банком решения о выдаче кредита.

Виктория Колян, Директор
Департамента продаж ГК «Промингрупп»



Начиная от какой суммы, целесообразно брать кредит? Предположим, человек хочет отправиться отдохнуть. Ему не хватает 30 000 руб. Стоит ли в таком случае занимать деньги под проценты у банка? Или более целесообразно накопить деньги или взять недостающую сумму в долг у знакомых?

На мой взгляд, потребительский кредит – это самый удобный и быстрый способ исполнения «быстрых» желаний. Оплата процентов за короткий срок не будет обременительной, зато приобретение товара по выгодной цене или поездки в сезон принесет огромное удовлетворение.

Если сумма кредитования небольшая – в пределах двух ежемесячных зарплат – целесообразно запросить у банка кредитный лимит на пластиковую карточку. Самый удобный вариант – это оформление овердрафта на зарплатную карту, когда лимит будет ежемесячно обнуляться при зачислении зарплаты, что позволит значительно сэкономить деньги на выплате процентов.

Взять деньги у друзей, по моему мнению, является не самым удачным вариантом. Есть даже такая поговорка: «хочешь потерять друга – дай ему денег в долг».

Диляра Фейзулина, Начальник отдела ломбардного и
потребительского кредитования БТА-Банка



В настоящее время я являюсь поручителем по кредиту. Могу ли я сам стать заемщиком и получить кредит на большую сумму?

Банк не устанавливает никаких ограничений при кредитовании лиц, являющихся поручителями по другим кредитным договорам. При рассмотрении заявки подход к Вам будет таким же, как и к лицу, не являющемуся поручителем.

Единственное замечание: так как поручитель – это лицо, которое в случае неисполнения заемщиком обязательств по кредиту все оставшиеся расходы берет на себя, и он обязан будет выплатить банку весь размер непокрытого денежного обязательства, то поручительство при рассмотрении заявления на кредит будет учтено как дополнительная статья Ваших расходов. Таким образом, Вы можете стать заемщиком и получить крупный заем в банке в случае, если Вашего дохода будет достаточно для покрытия ежемесячных платежей и по кредиту, по которому Вы являетесь поручителем, и по новому кредиту, где Вы будете выступать в качестве заемщика.

Эмма Пономарева, Начальник Управления ипотечного кредитования АКБ «МБРР» (ОАО)



Каким образом банки могут оценить платежеспособность заемщика при принятии решения о возможности предоставления ему кредита?

Для того чтобы быть уверенными в возврате долга, при принятии решения о предоставлении кредита банки обязательно проверяют и анализируют платежеспособность заемщика. Для этого кредитные организации запрашивают информацию о доходах и расходах своего потенциального клиента.

Шансы получить деньги имеются у человека с высокими, а также, что немаловажно, стабильными заработками, размер которых он может подтвердить по форме 2-НДФЛ (или по крайней мере как-то документально).

В случае наличия созаемщиков по кредиту (например, супруга(-и), банк, разумеется, будет учитывать и эти, дополнительные, доходы: то есть рассматривать так называемый совокупный семейный доход. Под ним подразумевается суммарный доход всех созаемщиков за определенный период. Помимо зарплаты (на основном месте работы и по совместительству), совокупный семейный доход будет включать в себя и иные денежные поступления: например, премии, комиссионные, дивиденды, проценты, платежи арендаторов и т.п.



Регистрация недвижимости упрощается

Комитет Госдумы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству рекомендовал принять в первом чтении законопроект, упрощающий процедуру регистрации прав граждан и юридических лиц на недвижимое имущество.

Как сообщил автор законопроекта и руководитель Комитета Павел Крашенинников, изменения вносятся в Гражданский кодекс РФ и Закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

По его словам, поправки исключают из процедуры регистрацию договора, сохраняя только регистрацию перехода права собственности.

«Это, во-первых, исключает ситуацию неопределенности, в которой участники сделки могут находиться длительное время до момента регистрации договора. Во-вторых, вдвое снижаются материальные издержки граждан на оформление сделки, равно как и административные издержки на само осуществление процедуры», — отметил депутат.

По словам П. Крашенинникова, второй важной особенностью законопроекта является снижение сроков реги-

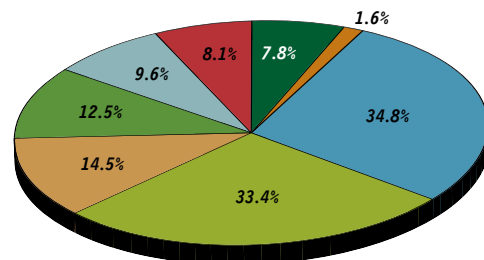


страции с 30 календарных до 15 рабочих дней, а при регистрации прав граждан на объекты бытового назначения — до 10 рабочих дней.

«Это не только ускорит процесс оформления сделок, но и значительно уменьшит возможность чиновников «за отдельную благодарность» по своему усмотрению уменьшать сроки регистрации, с чем порой сталкиваются граждане, оформляя свое право собственности на квартиры, земельные участки, дачи, садовые домики и прочую бытовую недвижимость», — сказал глава Комитета.

РИА Новости

Каковы, на Ваш взгляд, преимущества обращения к ипотечному брокеру?*



- Не вижу особых преимуществ — 34.8%
- Я ничего не знаю об этих услугах — 33.4%
- Подбор оптимальной ипотечной программы — 14.5%
- Можно получить помощь в подготовке к сделке — 12.5%
- У брокера больше возможностей благодаря связям в банке — 9.6%
- Затрудняюсь ответить — 8.1%
- Можно узнать больше об ипотечной программе — 7.8%
- Другое — 1.6%

*Возможно несколько вариантов ответа

По данным опроса на RBC.RU

ПРОМИНГРУПП ЖИЛОЙ г. Москва, СВАО, ул. Искры, вл.3, стр.2
группа компаний **КОМПАКС ИСКРЫ РАДОСТИ**

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

Ипотечный прогноз

Ипотечный рынок в России переживает определенные трудности, что не в последнюю очередь объясняется общей нестабильностью на мировых финансовых рынках. В этой связи ряд аналитиков предсказывает ужесточение условий выдачи ипотечных кредитов со стороны банков и, как следствие, снижение объемов кредитования уже к концу нынешнего года.

О своем видении сегодняшней ситуации и будущем отечественного ипотечного бизнеса рассказал Председатель Правления ИпоТек Банка Вадим ЮРЬЕВ.

Чего больше в прогнозах относительно развития ипотеки в России — оптимизма или пессимизма? Почему?

Думаю, оптимизма, потому что ипотечный рынок будет развиваться, причем, достаточно быстрыми темпами. Для этого есть важные условия, например, хорошие темпы роста российской экономики. Об этом также можно судить по соотношению объемов ипотечного кредитования и ВВП: этот показатель считается своеобразным индикатором состояния рынка, и он в настоящее время в разы меньше, чем даже в государствах Центральной и Восточной Европы. Более того, ВВП продолжает расти, улучшается ряд других объективных показателей. И на фоне этого людям по-прежнему нужно будет решать жилищные проблемы, что без ипотеки невозможно сделать нигде в мире.

Удастся ли когда-нибудь создать дешевую и удобную для всех систему ипотечного кредитования?

На самом деле это вопрос доступности и стоимости фондирования. Со временем, в глобальном масштабе, надеемся, стоимость ресурсов фондирования будет падать. По мере того, как она будет снижаться, будет снижаться и стоимость ипотеки. Однако в ближайшей перспективе этого ждать не приходится из-за непростой ситуации на финансовом рынке. Она начала стабилизироваться, но не более того.

Кроме того, повторяюсь, что сам по себе ипотечный кредит не является самоцелью для клиента. Цель — решить жилищные проблемы. И здесь главное препятствие — высокая стоимость недвижимости. Это более серьезная проблема, чем стоимость ипотеки. Даже при низких ставках обслуживание долга становится доступным лишь малой части работающего населения из-за дороговизны квадратных метров. Кстати, ипотечные кредиты повышают объем спроса. Фундаментально решить проблему можно, лишь наращивая объемы предложения жилья.

Как затронул американский ипотечный кризис российскую систему ипотеки? Скажутся ли его последствия на нашем рынке в будущем?

Поскольку мы являемся частью мировой финансовой системы, то, конечно, оказываемся вовлеченными в общие процессы. Безусловно, американский ипотечный кризис затронул российский рынок достаточно сильно. Не катастрофически, но ощутимо. Прежде всего, ситуация способствовала снижению возможностей фондирования. Многие традиционные игроки, фондировавшие российский ипотечный рынок, перестают это делать, и доступ к этим ресурсам становится более ограниченным.

При этом я уверен, что на будущем ипотечного бизнеса кризисная ситуация скажется в меньшей степени.

Дело в том, что объективно российская ипотечная система вовсе не стала плохой или некачественной – она более качественна, чем западная. Есть некоторые исключения, но они связаны с отдельно взятыми процедурами в отдельно взятых банках или же с отдельными кредитными программами. Но западные финансовые организации испытывают настолько серьезные затруднения на своем «домашнем» рынке, что им не до российской ипотеки.

На Ваш взгляд, найдутся ли источники «длинных» денег для банков? Какую роль при этом должно играть государство?



Рынок, как я уже говорил, в России достаточно правильный, и за счет этого, полагаю, такие источники найдутся, причем, частично внутри страны. Больше того, мы надеемся, что такие источники уже находятся.

Что касается роли государства, то, безусловно, здесь многое зависит от его желания. Например, было бы логично часть средств, находящихся в фондах накопления, инвестировать в ипотечный бизнес страны, однако я не уверен, что государство пойдет на этот


Вадим Юрьевич Юрьев

Председатель Правления ИпоТек Банка.

Закончил Санкт-Петербургский Университет экономики и финансов им. Вознесенского по специальности «Экономика и управление производством»; Банковскую школу в Кеми, в Финляндии (курс «Международный банкинг»).

С 2005 по 2007 годы занимал должность Директора департамента розничного бизнеса в «Росбанке». За год была создана розничная команда, удвоен кредитный портфель. «Росбанк» стал лидером в автокредитовании и занял место «третьего розничного кредитного портфеля» в России. Среди крупнейших проектов: запуск программы нецелевого кредитования «Просто деньги», программ ипотечного кредитования в региональной сети «Росбанка», реализация проектов по альтернативным каналам погашения кредитов.

Ранее занимал должность Директора по управлению розничным бизнесом, Старшего вице-президента ОАО «Альфа-Банка». В числе прочих достижений на этой позиции: формирование новой структуры управления региональной розничной сетью, участие в разработке и внедрении мотивационной системы, а также проекта «Мобильный Банк».

шаг. Потому что на сегодняшний день основная задача – снижение темпов роста инфляции, а подобные решения стимулируют инфляционные процессы. 

Беседовала Мария Щербакова

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 Ваэт
Исполнительный директор Центральной и Восточная 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  КРЕДИТ

PRO-CREDIT.ru

ANALYTICAL BANKING MAGAZINE
Аналитический
ЖУРНАЛ

THE OFFICIAL GUIDE FOR INTERNATIONAL INVESTORS
NBJ

russiafinance

ukrainefinance

 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

Что нам стоит дом построить



Согласитесь, купить квартиру в новом доме, не отягощенном никакой историей (ни в юридическом, ни в историческом планах), и которая к тому же стоит нередко дешевле своего «вторичного» аналога, – весьма заманчиво. Однако особой популярностью новостройки не всегда пользуются: население, напуганное многочисленными историями о недобросовестных застройщиках, нередко предпочитает переплачивать, но не покупать «кота в мешке».



Однако постепенно ситуация изменяется: доверие к строительным компаниям, особенно крупным и зарекомендовавшим себя на рынке, возрастает. Люди соглашаются покупать недвижимость на первичном рынке, причем, нередко на стадии «котлована» и на заемные средства.

Выгодное новоселье

Идея покупки квартиры в строящемся жилье – не лишена целесообразности. Причин тому несколько.

Во-первых, новостройка, как правило, обходится дешевле. Цены на вторичном рынке столичной недвижимости, по данным Бюро Недвижимости «Агент 002», начинаются от 240 тыс. руб. за «квадрат», в то время как стоимость метра в новом (и тем более, строящемся) доме будет гораздо ниже. В отдельных случаях квартиру на стадии «котлована» предлагают приобрести по цене 50 тыс. руб. за квадратный метр.

Алексей КОЗЬМИН, руководитель дирекции андеррайтинга страхования имущества физических лиц и ипотеки Страховой группы «УралСиб»

Нельзя ли застраховать риск того, что объект не будет сдан (или будет сдан не вовремя)?

Застраховать этот риск можно. Поскольку большинство объектов недвижимости сдается с задержкой, страховщик обозначает в договоре страхования определенный период ожидания, обычно полтора-два месяца. Если сдача объекта за этот период не происходит, покупатель квартиры вправе заявить в страховую компанию о произошедшем страховом случае.

Но это может быть выгодно клиенту, только если квартира приобреталась в доме, находящемся в стадии «котлована», и к моменту сдачи объекта дом не был возведен. Если же дом построен, а задержка сдачи вызвана бюрократической волокитой, стоит дожидаться разрешения ситуации, так как, заявив о страховом случае, клиент получит возмещение, но, по условиям договора, лишится квартиры.



Будь осторожен

Основная проблема, с которой сталкивается покупатель, желающий приобрести строящееся жилье, заключается в следующем: не все компании-застройщики работают по 214-ФЗ (Закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»), регламентирующем отношения между застройщиками и инвесторами.

Вступивший в силу три года назад, этот закон по большому счету функционирует де-юре. Де-факто некоторые застройщики предпочитают заключать сделки по альтернативным схемам. Одна из наиболее распространенных форм работы на первичном рынке – заключение между застройщиком и покупателем двух договоров: предварительного и основного. Предварительный договор, в котором указываются условия приобретения квартиры и ее характеристики, дает право клиенту заклю-



Виктория КОЛЯН, Директор департамента продаж «ГК ПРОМИНГРУПП»

Каковы критерии выбора строящегося жилья? На что клиентам следует обратить особое внимание?

Критериев выбора жилья много, и для каждого отдельно покупателя они разные. Все зависит от цели его приобретения.

Для тех, кто просто увеличивает свою площадь, это, прежде всего, стоимость, местоположение, инфраструктура. Для покупателей с претензиями – материалы, используемые в строительстве, планировка, инфраструктура района, наличие парковочных мест, удобные подъездные пути, близость к какому-то определенному месту, соседи и пр. Чем выше уровень дохода у покупателя недвижимости, тем более длинным будет этот список.

Но в любой ситуации стоит обращать внимание на документы, которые есть у компании, на ее репутацию и уже построенные объекты. Если возможно, нужно узнать у жителей уже построенных домов, как они получали свои квартиры, были ли задержки со сроками, возникали ли проблемы с качеством приобретенного жилья.

Во-вторых, в пользу новостройки говорит и тот факт, что технологии строительства совершенствуются с каждым днем. А поскольку покупатели становятся все более требовательными к характеристикам приобретаемой недвижимости, наличию широкой инфраструктуры и сервисных услуг в жилищных комплексах,

Оформить ипотеку «на котлован» готовы далеко не все банки. В частности, это вызвано тем, что в это время объекта недвижимости, который банк мог бы принять как обеспечение по кредиту, еще не существует.

то для них предпочтительнее вложить деньги в современное строительство, нежели в уже готовую квартиру, не отвечающую их запросам.

В-третьих, приобретение квартиры на ранней стадии строительства – это еще и выгодное вложение денег: вы можете купить квартиру на этапе «котлована» по одной цене, а продать ее после сдачи дома уже совсем по другой.

читать в дальнейшем основной договор, не более того. Для подтверждения финансовых обязательств застройщика, покупателю в обмен на выплаченные за строящееся жилье деньги выдается вексель. В итоге клиент становится подвержен тем же рискам, что и любой другой держатель ценных бумаг. Основная опасность заключается в том, что застройщик в дальнейшем может так и не заключить с потенциальным новоселом основной



Андрей ТИТЮНИК, заместитель Председателя Правления корпорации MIRAX GROUP

Каковы плюсы покупки жилья на первичном рынке?

В первую очередь, квартиры в новостройках – это жилье нового уровня. Строительные технологии не стоят на месте – с каждым годом возводятся все более качественные жилье. Даже панельные дома эконом-класса, возводимые сегодня в Москве, превосходят по уровню комфорта своих предшественников, не говоря уже о жилье более высокого уровня. Единственное преимущество, которым обладает вторичное жилье по сравнению с новостройкой, – готовый ремонт – в настоящее время сходит на нет. В новых домах появляются предложения квартир «под ключ», которые сдаются клиенту полностью отделанными по его вкусу. К тому же покупка первичного жилья – это выгодное капиталовложение: цены на московском рынке недвижимости стремительно растут, и будут продолжать расти. Особенно – на качественное новое жилье.

Несмотря на то, что доходность девелоперских проектов за последний год несколько снизилась (динамика роста цен не такая высокая, какой была год и два назад), недвижимость остается самым ликвидным вложением на российском рынке – об этом говорит в том числе интерес к ней со стороны западных инвесторов.

договор. Конечно, он вернет полученные деньги, но уже обесценившиеся в результате инфляции.

Еще одна альтернатива работе по 214-ФЗ – создание жилищно-строительных кооперативов (ЖСК). ЖСК не попадают под действие закона о долевом строительстве, и такая схема работы тоже достаточно популярна. Кстати, часть средств кооператив может получить в банке, если, конечно, застройщик будет аккредитован в нем.

Никому не хочется ждать квартиру четыре года вместо обещанных двух. Если новостройка приобретена на кредитные средства, то это будет и совсем невыгодно: ведь процентные ставки по ипотеке на период строительства жилья будут более высокими.

Заранее обезопасить себя от такого поворота событий очень сложно. Главный совет – тщательно проверять репутацию застройщика, наличие у него успешно реализованных проектов. Здесь недостаточно просто



Приобретая недвижимость, а тем более строящуюся, нельзя целиком полагаться на банковскую проверку застройщика. Прежде всего, именно вы должны быть уверены в благонадежности строительной компании, которой доверяете судьбу вашего будущего жилья и платите немалые деньги.

С чем могут быть связаны основные опасения при покупке квартиры в строящемся доме?

Во-первых, с соблюдением застройщиком сроков сдачи объекта и оформления жилья в собственность.

изучить сайт компании – важно выяснить, каковы были отзывы о ее деятельности, сданы ли предыдущие объекты в срок и т.п.

Во-вторых, параметры построенной квартиры могут не соответствовать

тому, что было оговорено при заключении сделки. Зачастую покупатели сами невнимательно читают условия договоров, а потом удивляются, почему этаж, площадь, либо номер квартиры – не те, что они выбирали и за которые платили. Избежать всего этого можно, внимательно изучив все документы до момента заключения сделки, а еще лучше – пригласив профессионалов (юриста, риелтора), имеющих солидный опыт в проверке документации застройщиков.

Также обман при покупке строящегося жилья может быть связан с



Вероника ВИНОГРАДОВА, Начальник отдела Корпорации «ИНКОМ-Недвижимость»

Насколько выгодно сейчас покупать жилье на первичном рынке?

Покупка на первичном рынке выгодна для людей, которые имеют свободные денежные средства, но не торопятся с новосельем. Или для тех, кто закладывает жилищную базу для детей. Новостройки дорожают поэтапно: на уровне «котлована» квартира обойдется покупателю на 40-45% дешевле, чем аналогичная квартира на вторичном рынке.

На что следует обратить особое внимание при выборе новостройки? Как покупателю избежать здесь обмана?

При выборе жилья непременно нужно обратить внимание прежде всего на застройщика, проверить пакет документов, убедиться в соответствии характеристик дома и местоположения новостройки с рекламой объекта. Что касается самостоятельной проверки благонадежности компании-застройщика, то, скажем сразу, это сложно. Лучше поручить работу специалистам. Есть нюансы, которые риэлторы определяют интуитивно и сэкономят время покупателя без многоступенчатой проверки пакета банком.

Елена ГЛУХОВКИНА,
начальник отдела страхования
имущества физических лиц
страховой компании «РК-гарант»

Охотно ли дают банки кредит на квартиру в строящемся доме?

На строящееся жилье банки дают кредиты неохотно.

По нашим оценкам, только 10-15% банков выдает ипотечные кредиты, если строительство дома не закончено. Основная сложность для банка заключается в том, что относительно строящейся недвижимости нет процедуры передачи такого имущества в залог, так как самого имущества еще как такового не существует. Поэтому банк вынужден принимать как риски отсутствия залога на период строительства, так и опасность «недостроя». Такая ипотека может эффективно работать, только если у банка есть надежные партнеры и высокая степень доверия к ним, это касается как застройщика, так и страховой компании.



При предоставлении кредита на строящееся жилье банки, как правило, требуют наличие первоначально взноса. Его размер должен быть не меньше 10% от стоимости приобретаемой квартиры, а в отдельных случаях – 15 и даже 20%. До того, как заемщик станет собственником недвижимости, процентные ставки составляют в среднем 12-15,5% в долларах и 13,75-17% в рублях. Кредит выдается на срок от 1 года до 25 лет. Размер его максимальной суммы нередко зависит от города, где находится офис банка.

Как правило, банки предоставляют кредиты на покупку жилья, возведением которого занимается их партнер-застройщик с условием страхования сделки в определенных СК. Естественно, далеко не все банки берут на себя риски по кредитованию нового жилья без оформления договора долевого участия.

Вероятно, целесообразнее получить кредит на новостройку, воспользовавшись партнерской программой банка и застройщика.



двойными продажами. Так что при приобретении квартиры на первичном рынке нужно обратить особое внимание на то, чтобы договор долевого участия был обязательно зарегистрирован.

Наконец, самое страшное, что может произойти: объект вообще не будет достроен. Такие ситуации тоже имели место быть.

Строим вместе

Один из вариантов приобрести квартиру в новостройке – воспользоваться ипотекой.

Однако получить кредит на покупку квартиры в строящемся доме не всегда бывает просто. Оформить ипотеку «на котлован» готовы далеко не все банки. В частности, это вызвано тем, что в это время объекта недвижимости, который банк мог бы принять как обеспечение по кредиту, еще не существует, поэтому заемщик в качестве залога может предоставить лишь *права* требования по договору участия в долевом строительстве.

Однако многие банки не хотят брать в залог права на строящийся объект. Иногда они требуют дополнительного залога (в виде другого имеющегося в собственности заемщика объекта недвижимости). Естественно, ставки по такого рода займам будут выше, чем по ипотеке на вторичном рынке. Они будут снижены до обычных (сразу на несколько процентов) лишь после того, как дом будет сдан и заемщик станет полноценным собственником ипотечной квартиры.

Дарья ЗУЕВА, Начальник отдела
страхования ипотеки
ОСАО «Ингосстрах»

Каковы особенности страхования при оформлении кредита на жилье в новостройках? На каком этапе строительства должен быть оформлено страхование того или иного вида?

На этапе, предшествующем оформлению квартиры в собственность Заемщика, страхованию подлежат только риски смерти и утраты трудоспособности. После регистрации права собственности на недвижимое имущество, возможно страхование рисков гибели, утраты, повреждения недвижимого имущества и, в случае требования кредитора, титульного риска.



Марина ВОЛОШИНА, генеральный директор АН «ОБМЕН.РУ»

С какими сложностями сталкиваются клиенты при оформлении кредита на покупку жилья в новостройке?

Проблемы могут возникнуть на любом этапе ипотечной сделки.

Заемщик должен внимательно читать кредитный договор, иначе потом может выясниться, что по кредиту существуют дополнительные платежи и сборы. Также, если заемщик уже выбрал объект, ему необходимо знать, в каких банках эта новостройка аккредитована. Очень частая ошибка заемщика – сначала идти в банк и получать одобрение на ипотечный кредит: зачастую потом выясняется, что дом, в котором он желает приобрести квартиру, в банке не аккредитован. Еще могут быть проблемы с оформлением права собственности, что влияет на срок перерасчета процентной ставки и суммы кредита в целом.

Покупая квартиру в строящемся доме, необходимо внимательно прочитать договор, который вы будете подписывать с Застройщиком. Обратить внимание на сроки сдачи и ввода дома в эксплуатацию, на то, какие работы будут проводиться в квартире (например, в каком объеме выполняется муниципальная отделка), а также на те пункты, в которых говорится, что цена по тем или иным причинам может измениться. Что касается последнего момента, то после обмеров БТИ квартира по метражу может стать больше или меньше, и в первом случае покупателю будет необходимо доплатить соответствующую сумму, во втором – застройщик обязан вернуть ему разницу в цене.



Партнерские программы по своей сути призваны организовать и упростить процесс взаимодействия между всеми участниками сделки. Банки-партнеры – это банки, с которыми у девелопера подписаны соглашения о сотрудничестве. Подписание такого соглашения означает, что в кредитной организации имеется вся документация на компанию и на возводимые ею объекты. Как правило, проценты по кредитам на приобретенную недвижимость снижены, процедура получения кредита упрощена.

Кстати, по мнению ряда экспертов, в ближайшее время количество ипотечных сделок на первичном рынке жилья значительно увеличится. Из этого следует то, что застройщики, банки и страховые компании будут стремиться развивать партнерские программы.

Однако, даже оформляя сделку по партнерской программе, покупателю следует проявить максимум настойчивости и внимания к деталям.

Приобретая недвижимость, а тем более строящуюся, нельзя целиком полагаться на банковскую проверку застройщика. Прежде всего, именно вы должны быть уверены в благонадежности строительной компании, которой доверяете судьбу вашего будущего жилья и платите немалые деньги.

«Подстелить соломки» на случай непредвиденных ситуаций позволяет договор страхования. При приобретении жилья на первичном рынке в первую очередь банки потребуют застраховать жизнь и здоровье заемщика, а также имущество (несущие конструкции) от уничтожения. Иногда можно застраховать риск невозврата вложенных в строительство денег.

Если банк для предоставления займа потребует предоставить в залог другую квартиру заемщика, уже находящуюся в собственности, то тогда должна быть застрахована эта недвижимость. После завершения строительства и оформления новой



Юрий МОЛОДИД, Генеральный директор Московской областной инвестиционно-строительной компании «СУ-155»

Какие объекты на первичном рынке жилья сейчас наиболее интересны покупателям?

На сегодняшний день «СУ-155» ведет строительство в таких городах, как Балашиха, Щелково, Одинцово, Красногорск, Химки, Долгопрудный, всего в 17 городах Подмосковья. Все жилье здесь востребовано.

Есть тенденция к расширению географии новостроек, потому что в ближнем Подмосковье в 20-километровой зоне площадок под комплексную застройку остается все меньше. Пример строительства дальше 20-километровой линии – современный район «Губернский» в Чехове.

Каковы плюсы покупки строящегося жилья в Подмосковье?

Подмосковное жилье, конечно, дешевле. Кроме того, в области люди живут в лучших экологических условиях – у них рядом речка, лес, а не «каменные джунгли» большого города.

Жилье какого класса наиболее востребовано в Подмосковье?

В основном, эконом-класса. Хотя мы строим и дома повышенной комфортности, в которых предлагаются квартиры с улучшенной планировкой, с большей площадью: двухкомнатные квартиры достигают по площади 80 квадратных метров, тогда как в домах эконом-класса эта цифра останавливается в районе 60 квадратных метров.



квартиры в собственность, залог переоформляется: им становится квартира, купленная по ипотечному кредиту.

После переоформления залога переоформляется и договор страхования – тогда уже применяется стандартное комплексное ипотечное страхование. Впрочем, необходимость титульного

страхования (страхования риска утраты права собственности на квартиру) некоторые банки не требуют: ведь заемщик в данном случае является первым собственником данной квартиры.

В настоящее время наблюдается рост популярности первичного жилья среди покупателей. Вероятно, полагают эксперты, эта тенденция

сохранится и в ближайшем будущем. Будоражащие умы россиян прогнозы о снижении цен на жилье, скорее всего, неоправданы. Большинство девелоперов говорят о постоянном росте цен как об основной тенденции рынка. **И**

Татьяна Нисина

19-я ЕЖЕГОДНАЯ ГОРОДСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАКА

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

2008

25 - 28 СЕНТЯБРЯ

www.exporealty.ru

ЦДХ Москва, ул. Крымский Вал, д. 10

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

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

реклама

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ:

МИЛЛИОНЫ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

скидки и подарки



Владимир Пономарев:

« О каком строительном буме можно говорить, когда в 2007 году въехали во вновь построенное жилье лишь 700 тыс. российских семей »»

Цена за квадратный метр жилья, похоже, становится непреходящей ценностью и постоянной темой для дискуссий. И в этом гражданам России понять можно: не хотим мы, чтобы нас продолжал портить жилищный вопрос, а решать его как-то нужно.

Будут ли изменяться цены на недвижимое имущество, каковы причины роста его стоимости и как реагирует на это строительная отрасль? С такими вопросами мы обратились к руководителю Русской акцептной компании, вице-президенту Ассоциации Строителей России Владимиру ПОНОМАРЕВУ.



Строительный бум, о котором в последнее время так много говорили, пошел на спад?

Я бы так не сказал. Ситуацию на строительном рынке нельзя понимать однозначно. Конечно, такие темпы ввода жилья, как в прошлом и позапрошлом годах, в этом году, скорее всего, сохранить не удастся. И в этом смысле можно сказать, что наблюдается некая стабилизация.

Однако неплохо задать себе вопрос о том, был ли тот самый «строительный бум»? Мы стартовали с очень низкой планки. Строили 30–40 млн квадратных метров в год. Сегодня строим 60 млн. Но это всего лишь 700 тыс. квартир! Много это, по-вашему, или мало, если учесть, что в стране свыше 48 млн семей, а нуждающихся в жилье – 60%? Спрос на недвижимость удовлетворен всего лишь на 1,4%. Более того, платежеспособный спрос сегодня оценивается на уровне 15–20% от общего количества семей. О каком строительном буме можно говорить, когда мы не можем обеспечить квартирами даже тех, кто в состоянии их купить?

На мой взгляд, ситуацию на рынке за последние 2–3 года можно оценить лишь как некое оживление, пусть даже весьма существенное. Однако, к сожалению, такой темп долго поддерживать невозможно.

По какой причине?

В строительной отрасли есть ряд существенных ограничителей, которые не позволяют поддерживать динамику, какая была в 2006–2007 годах. В частности, недостаточна база стройиндустрии, не хватает квалифицированных кадров, есть огромные проблемы с предоставлением участков земли под строительство... Иными словами, динамика роста предложений сократится.

Значит, цена квадратного метра будет расти?

Да, скорее всего, будет.

Со строительными материалами все понятно: многие кирпичные и бетонные заводы развалились в еще в 90-е, с участками земли тоже... Но как можно говорить об отсутствии квалифицированных кадров, когда в стране несколько десятков строительных вузов, которые ежегодно выпускают тысячи специалистов?

Речь идет, прежде всего, о нехватке квалифицированных рабочих кадров. Силами одних инженеров и прорабов жилье не построишь. Хотя и с ними не все так хорошо, как кажется. Далеко не каждый выпускник строительного вуза идет работать по специальности.

По-настоящему удручает другое: система техникумов и ПТУ за время перестройки, переходя из Госстроя в Минобразование и обратно, фактически прекратила свое существование. И это огромная проблема. В настоящий

момент в Москве дефицит на рынке труда в строительной индустрии достигает 30%. Вдумайтесь в это цифру. Треть рабочих мест вакантно!

Мы пытаемся заполнить этот дефицит привлечением гастарбайтеров, чей уровень профессионального мастерства крайне примитивен. Я недавно был на строительстве нового терминала в Шереметьево, и, как ни пытался, не смог найти там ни одного рабочего со светлой кожей.

Но ведь можно же приглашать рабочих не только из южных стран СНГ...

Как это делалось в Советском союзе, когда приглашали строителей из Франции, Финляндии, Германии, Польши... Сегодня это тоже делается, но не в таких масштабах. Рабочая сила из Европы – удовольствие недешевое, поскольку в данном случае нужно обеспечить не только соответствующий уровень оплаты труда, но и условия проживания, быта. Все это скажется на цене квадратного метра.

Где же выход?

Он прост и сложен одновременно. Во-первых, необходимо, наконец, легализовать трудовую миграцию. Во-вторых, наладить систему повышения квалификации тех самых пресловутых гастарбайтеров, чтобы они могли получить хотя бы нормальное среднее образование, закончить какие-либо профессиональные курсы. Каменщики, стропальщики, бетонщики, сварщики – вот какие специалисты сегодня нужны строительной индустрии. Их надо учить. Те работники, которые сегодня возводят квадратные метры, зачастую не только не владеют профессией, но не знают даже основ техники безопасности.

Но для этого надо восстановить систему профессионального образования. У государства не хватает средств на содержание профессионально-технических училищ. Многие учреждения вместо того, чтобы готовить квалифицированных рабочих, вынуждены сдавать в аренду помещения в целях обеспечения прожиточного минимума своим преподавателям.

Может, стоит вернуться к советской отраслевой системе профтехобразования?

Вряд ли это у кого-нибудь получится. Таких средств у государства нет и не будет. В цивилизованных странах все делается на основе частно-государственного

партнерства. Там существует осмысленное движение бизнеса в сторону подготовки и переподготовки кадров. К сожалению, на сегодняшний день только крупнейшие строительные компании имеют подобные структурные подразделения и озабочены повышением квалификации своих кадров. В основной массе бизнес пока не созрел для подобных решений.

Многие компании, к сожалению, идут по пути извлечения максимальной прибыли при меньших затратах. Часто в ущерб качеству. Что, по-вашему, может построить разнесчастный гастарбайтер, который даже свое имя по-русски написать не в состоянии.

Да, есть такая популярная шутка, что единица мощности теперь измеряется в таджиках...

Вот именно. Но ведь современное строительство основано на технологиях, часто на высоких технологиях, которые позволяют существенно удешевить весь процесс. Кто ими владеет? После этого, мы удивляемся, откуда берется высокая стоимость квадратного метра...

Та система саморегулирования строительной отрасли, которую мы сегодня стараемся создать, должна стимулировать частные капиталовложения в систему образования. По крайней мере, в ней закладываются жесткие требования к количеству и квалификации персонала.

Все это правильно, но разве дефицит кадров – это единственный фактор, определяющий высокую себестоимость квадратного метра? Более того, многие специалисты считают, что она существенно завышена. Например, сегодня строительство одного метра жилья в Москве оценивается в \$1300, а по расчетам некоторых специалистов и вовсе в \$600.

На рынке себестоимость – понятие вспомогательное. Цена определяется балансом спроса и предложения. Повторюсь, мы слишком мало строим для того, чтобы удовлетворить платежеспособный спрос. Именно это является основным фактором роста цен на недвижимость. Сегодня нет никаких экономических стимулов для снижения затратной части. Даже если построить очень дешево, продавать все равно будут по цене, которую определяет рынок. Демпинговать никто не будет.

Хотя себестоимость, конечно, имеет значение. Действительно, цена строительной себестоимости в Москве сегодня достигает \$1300. В нее входят затраты на проектные работы, стройматериалы, рабочую силу, транспорт. Но помимо этого, есть еще земля, есть инженерная инфраструктура, есть серьезные административные барьеры, есть технические условия, которые устанавливает монополист. Например, строитель должен начать платить деньги, а оформление документации может длиться 2–3 года. Или другой пример: застройщик должен сначала заплатить за энергетические мощности, а затем возводить здание, но, как известно, любые изъятия из оборота, замороженные

деньги влекут за собой дополнительные расходы. Все это составляет большую часть себестоимости квадратного метра.

Опять же повторюсь, за снижение себестоимости можно бороться только тогда, когда дистанция между затраченными средствами и реальной продажной ценой не будет столь велика.

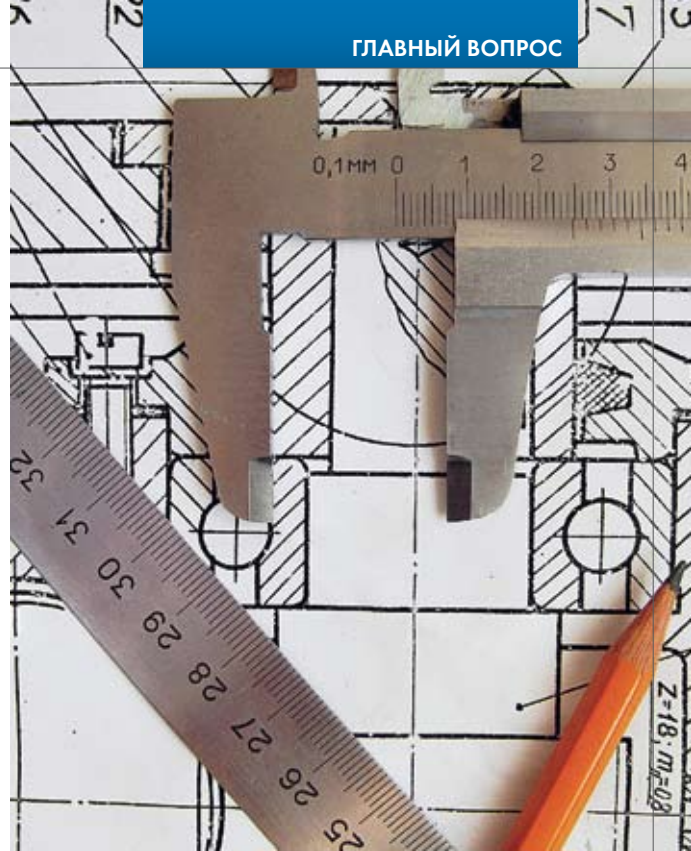
Но, с другой стороны, платежеспособной части населения у нас всего 15%, остальные 85% находятся вне свободного рынка приобретения жилья. Для этой части должны быть выстроены механизмы финансовой поддержки со стороны государства. В этом нерыночном сегменте возможно регулировать цены рыночными методами путем исключения из конечной цены стоимости инженерной, социальной, транспортной и т.п. инфраструктуры. И здесь государство, регион или муниципалитет, выступая соинвестором, вправе диктовать свои условия ценообразования. Вправе давать заказ на строительство по более дешевым технологиям. Этим государство может снизить социальную напряженность, в этом и будет его прибыль как соинвестора.

Вот мы и подошли к финансовым схемам. Почему, на Ваш взгляд, не развивается ипотека в новостройках?

Ипотека появляется только после того, как появляются права собственности на недвижимое имущество. Строго говоря, приобретение недвижимого имущества нужно кредитовать не на этапе строительства, а на этапе, когда жилье уже построено и существует право собственности. Но в условиях дефицита предложений на рынке жилья, есть смысл развивать систему конвертируемых ипотечных кредитов.

Гражданин берет кредит на 20 лет на этапе строительства, пока идет строительство процент будет несколько выше, поскольку выше риски, а затем, когда процесс будет завершен, происходит оформление права собственности и конвертирование этого кредита в обычный ипотечный.

Однако с этой схемой связан ряд проблем, которые не позволяют ее широко применять. Во-первых, финансовая непрозрачность строительного процесса. Значительное число строительных организаций до сих пор во многом опираются на «серые схемы», а банки, как известно, этого не выносят. Во-вторых, у строителей еще недостаточно накоплено активов, которые могли бы служить залогом. Российское законодательство запрещает выдавать необеспеченные кредиты. В-третьих, сами банки несколько завышают требования. Опыт кредитования строительства существенно размыт по сравнению с тем, что было в Советском Союзе. Тогда был специализированный государственный банк, «Простройбанк», который обладал большим кредитным отделом, специалистами с соответствующей квалификацией. Сегодня эти кадры ушли, и современные кбанки зачастую не рискуют кредитовать процесс, в специфике которого не разбираются. И, пожалуй, главный сдерживающий фактор –



муниципалитеты, которые до сих пор не работают по Градостроительному кодексу. Они обязаны выставлять на аукцион земельные участки, оснащенные соответствующей инфраструктурой, но они этого не делают, и в результате не возникает актива, достаточного для получения кредита.

В этой связи возникает вопрос о качестве залога вообще. Ведется ли какая-либо работа по повышению качества строительства, ужесточения стандартов?

Несомненно. Любая кредитная организация или рефинансирующая компания в первую очередь обращает внимание на местоположение недвижимого имущества, находящегося в залоге, и его техническое состояние. Залоги должны быть ликвидны: то есть покупаемы по цене, которая будет адекватна покрытию рисков.

Известная проблема – закрытые территориальные образования, военные городки. Там много пустующего жилья, но банки не выдают кредиты на покупку недвижимости в этих образованиях, поскольку там нет рабочих мест, нет социальной инфраструктуры, люди туда не поедут. Соответственно, такой залог практически невозможно будет реализовать. Вот почему нельзя не увязывать градостроительную деятельность с программой социально-экономического развития региона, как это иногда случается.

Другая проблема – качество. Есть ряд регионов в Российской Федерации, где люди приобретают на вторичном рынке жилье, предназначенное под снос или с высокой степенью износа в хрущевских пятиэтажках. Поэтому в правилах всех рефинансирующих организаций прописан год и тип постройки здания, которое закладывается под ипотеку. Естественно, дом, построенный 50 лет назад, еще 20 лет просто не простоит.

На мой взгляд, с новым жильем проблем не меньше...

Естественно. Соблюдения каких стандартов можно ожидать от гастарбайтера, который только вчера научился класть кирпич?

Даже на проектном уровне эти стандарты не соблюдаются. Например, известны города, где больше половины нового жилья строится из белого силикатного кирпича, который мягко говоря, не полезен для здоровья. Этот материал допускается к использованию только при возведении объектов промышленно-гражданского назначения, а не жилых помещений для постоянного проживания. Фактически получается, что подобные квартиры, находящиеся в залоге, ликвидны до первого публичного судебного процесса о вреде жизни и здоровью...

А что Вы хотите? Вся система разбалансирована. Государственное лицензирование абсолютно коррупционно. Служба надзора качества строительства сегодня практически ничего не контролирует. При таком уровне платежеспособного спроса стимулов повышать

качество строительства нет. Фактически качественное жилье – вопрос доброй воли руководителя строительной компании. Поэтому мы так отстаиваем введение механизмов саморегулирования в строительной отрасли, когда сами коллеги-строители будут определять требования, следить за соблюдением стандартов. Более того, будут нести материальную ответственность за плоды «строительного труда».

Это пока только благие пожелания? Или есть уже какие-то конкретные законодательные наработки?

Есть базовый Федеральный закон №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», принятый Государственной Думой Российской Федерации и подписанный Президентом России в декабре прошлого года. Несколько дней тому назад Государственная Дума РФ одобрила в третьем чтении законопроект №435294-4 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», вводящий саморегулирование в строительстве. Много было сомнений, дискуссий по этому поводу, но все-таки нам удалось прийти к определенному общему мнению. По инициативе Ассоциации Строителей России был создан Координационный совет строительной отрасли, возглавляемый председателем Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по предпринимательству в сфере строительства и ЖКХ Ефимом Басиным. Теперь необходима политическая воля, чтобы, наконец, преодолеть стереотип тотального государственного регулирования всего и вся. Самоконтроль нередко бывает более эффективен. **И**

Беседовал Олег Колдаев



Камень в чужой огород

Российских игроков привлекают не только возможности, которые открывают рынки стран СНГ. Некоторые из них выходят с реализацией масштабных проектов и на развитые рынки Дальнего зарубежья.

В гостях у соседа

Одни из наиболее освоенных рынков – Украина и Казахстан. Их преимуществом для девелоперов является, в частности, возможность рассчитывать на доходность, соразмерную той, что получают компании в России. Так что на этих двух рынках, находящихся пусть и за рубежом, но все-таки «по соседству», реализуется немало наших проектов.

Например, компания ЗАО «ИНТЕКО» сейчас строит в столице Казахстана Астане 25-этажный бизнес-центр «Москва парк». На общей площади здания – 74 697 кв. м – будут размещены бизнес-центр класса «А», гостиница, торгово-развлекательный комплекс, включающий кинотеатр, фитнес-центр, ночной клуб, рестораны и бары. Не обойдется и без подземного паркин-

За границей можно не только комфортно отдохнуть, но и плодотворно работать. Так, крупные российские девелоперы выходят со своими проектами на иностранные рынки недвижимости. Этот процесс во многом связан с ограниченностью предложения площадок столичного региона и не всегда большим спросом на региональных рынках. Кроме того, зарубежная «экспансия» – еще и отличный способ пополнить компанию «импортными» технологиями и профессиональными кадрами.



га общей вместимостью 260 мест. В пресс-службе ЗАО «ИНТЕКО» нам заявили, что компания ожидает, что «бизнес-центр «Москва парк» станет одним из самых крупных и уважаемых комплексов в казахстанской столице». Рассказать об объеме инвестиций в проект в «ИНТЕКО» отказались, сославшись на коммерческую тайну; однако добавили, что завершить строительство объекта компания планирует в следующем году. На другом «самом привлекательном рынке СНГ» — Украине — у «ИНТЕКО» также есть опыт работы, связанный уже не с коммерческой, а с жилой недвижимостью: компания построила в Киеве микрорайон «Московский».

В том же Киеве ведет активное строительство корпорация Mirax Group, объединив в своем украинском проекте сегменты офисной и элитной жилой недвижимости: компания занята реализацией многофункционального комплекса Mirax Plaza, общая площадь которого составит 204, 5 тыс. кв. м. Кстати, по предварительному плану масштабы строительства должны были быть значительно скромнее: изначально проект представлял собой одну башню площадью 80 тыс. кв. м. Но дефицит офисных зданий класса «А» и жилых апартаментов премиум-класса на украинском рынке заставил руководство Mirax Group внести определенные коррективы в проект. Ориентировочные сроки окончания строительства — 3 квартал 2010 года.

Впрочем, на рынках постсоветского пространства компании активно осваивают не только сегменты офисной и жилой недвижимости. Популярностью у отечественных девелоперов пользуется также коммерческая недвижимость торговых и складских сегментов.

Например, компания «Евразия логистик» будет заниматься расширением логистической сети. В основе проекта лежит формирование международного транспортного коридора «Восток-Запад» (от Китая через нашу страну в Европу).

«Наличие такого коридора позволит сократить сроки доставки товаров из региона ЮВА в Европу и увеличит объем экспорта. Кроме того, сетевой проект — это взаимовыгодное и надежное сотрудничество, как для нас, так и для наших арендаторов, многие из которых следуют за нами из города в город», — рассказывает руководитель

(8 и 9 этажей). Архитектурное решение выполнено в форме парусов. В комплекс входит собственный пляж, два бассейна, теннисный корт, тренажерный зал, сауна, кафе-бар, ресторан и подземный паркинг. Второй комплекс «Imperial» включает три корпуса от 10 до 12 этажей. Необходимость повышения уровня сервиса и комфорта застройщики объясняют требованием российских покупателей на заморские квартиры.

«Дорогие проекты в Крыму принадлежат в основном московским и киевским инвесторам. Московские девелоперы имеют больше опыта по строительству дорогого жилья и учитывают высокие требования российских покупателей», — комментирует сложившуюся ситуацию директор по продажам компании «Новое Качество» Андрей Уфимцев.

За тридевять земель

Выходами российских компаний на рынки стран СНГ их экспансия не

На рынках постсоветского пространства компании активно осваивают не только сегменты офисной и жилой недвижимости. Популярностью у отечественных девелоперов пользуется также коммерческая недвижимость торговых и складских сегментов.

отдела маркетинга компании «Евразия логистик» Николай Дицман. В настоящее время планируется строительство нескольких промышленных парков в Турции, на Украине и в Казахстане. Интерес российских девелоперов к складским сегментам нетрудно понять. Спрос на склады сегодня, особенно на Украине, очень высок. При этом предложение действительно качественных логистических комплексов практически отсутствует.

Среди крупных проектов жилой недвижимости на украинском рынке можно отметить проекты агентства элитной недвижимости «Новое качество» — апартаменты в жилых комплексах «Нептун Центр» (Береговое) и «Imperial» (Алупка). В составе комплекса «Нептун Центр» — два корпуса

ограничивается: в последние годы отечественные девелоперы сделали ряд попыток и по освоению Дальнего зарубежья. Наибольшей популярностью пользуются страны, ориентированные на туризм.

«Среди Дальнего зарубежья выделяются такие страны как Хорватия, Черногория, Болгария, Финляндия, где относительно дешевая земля и где можно найти привлекательные участки для строительства», — рассказывает генеральный директор «CENTURY 21 Евроргруп Недвижимость» Петр Машаров.

На этих рынках, по мнению Андрея Уфимцева, наибольшим спросом пользуется не коммерческая, а жилая недвижимость. «В основном приобретается жилье, а не коммерческая



ний российских клиентов. В то время как размеры участков черногорских девелоперов составляют 0,5–1 сотку на каждый дом», – рассказывает Андрей Уфимцев.

В настоящее время в Латвии наблюдается острая нехватка офисных помещений и развлекательной инфраструктуры, а также хороших гостиниц. О своем намерении выйти на рынок этого государства заявил недавно холдинг «МИЭЛЬ». Следует отметить, что рынок Латвии – не первая зарубежная площадка, на которой работает эта компания. Сегодня у холдинга в рамках DPM (Distant Property Management) есть интересный проект для достаточно крупного инвестора – продажа комплекса апартаментов, находящегося в завершающей стадии строительства. Он расположен в Болгарии на Солнечном берегу.

«Мы предлагаем проект целиком с последующей розничной реализацией. Общий объем инвестиций – порядка 9 млн евро. Существует возможность кредитования на 70% от этой суммы», – сообщает Наталья Завалишина. Срок окупаемости проекта после приобретения и начала продажи в розницу, по прогнозам холдинга, займет чуть более полутора лет.

«По последним исследованиям PwC, на втором месте (на первом Москва) в списке самых динамично развивающихся столиц мира стоит Стамбул, столица Турции, именно поэтому многие девелоперы обращают свое внимание на этот рынок. Перспективы получения прибыли от инвестиций в строительство здесь бизнес-парков и офисных помещений очень заманчивы», – рассказывает Петр Машаров.

На турецкий рынок обратили внимание «Евразия логистик», Mirax Group (компания проявляла интерес к дорогим пятизвездочным отелям) и девелопер Capital Partners (в компании говорили о возможности строительства в Турции туристического комплекса и апартаментов).

Стоит отметить, что упомянутая выше Mirax Group в последнее время все больше и больше проявляет интерес к западным площадкам. Корпорация недавно открыла четыре представительства за рубежом – во Вьетнаме,

недвижимость. Это характерно для рынков Болгарии, Черногории, также спросом пользуется жилая недвижимость на южном берегу Крыма», – сообщает эксперт.

В 2006 году на рынок Чехии вышла компания ЗАО «ИНТЕКО» с проектом «Апарт-отель» в городе Карловы Вары. По сообщению пресс-службы компании, это проект «отеля высокого международного уровня, возводимого после реставрации существующего исторического здания, являющегося памятником архитектуры». «Апарт-отель» будет представлять собой комплекс комфортабельных апартаментов «де люкс», он рассчитан всего на 15 номеров. Строительство этого отеля общей площадью 1 980 кв. м, по информации пресс-службы компании, планируется завершить в 2009 году.

При выходе на рынки Дальнего зарубежья эксперты советуют прежде всего внимательно изучить ситуацию.

«Достаточно правильным представляется сначала провести маркетинговый анализ и найти целевые группы потребителей, а потом уже принимать решение, на каких рынках и в каких сегментах работать», – советует руководитель проекта DPM холдинга «МИЭЛЬ» Наталья Завалишина.

«Скорое вступление страны в Евро-союз провоцирует зачастую целый бум на местном рынке недвижимости. Такую ситуацию мы можем наблюдать в Черногории и Болгарии, – сообщает Петр Машаров. – Причем зачастую объемы нового строительства начина-

ют вступать в противоречия с потребностями местного рынка и покупательским спросом. Важно понимать и то, что интенсивное строительство жилой недвижимости и активное освоение курортов той или иной развивающейся страны неминуемо требует развития соответствующей инфраструктуры (развлекательные, торговые центры и т.д.). Поэтому не следует «бросаться» туда, где уже и так тесно в плане инвестиций в жилой сектор, лучше проанализировать ситуацию и понять, чего действительно не хватает».

Впрочем, отечественные девелоперы уже оценили, чего не хватает на рынках Дальнего зарубежья, и переориентировали свои предложения на потребности местного рынка, на котором часто присутствуют российские граждане.

«В Черногории вскоре появится новый проект – коттеджный поселок, где каждый земельный участок будет размером 6–10 соток, с учетом пожела-

Отечественные девелоперы уже оценили, чего не хватает на рынках дальнего зарубежья, и переориентировали свой спрос на потребности местного рынка, клиентами которого, кстати, являются российские граждане.

Индии, Китае и Великобритании. Что же касается непосредственно зарубежных проектов, то на международной выставке недвижимости MIPIM 2008 в Каннах Mirax Group представила несколько крупнейших зарубежных проектов – курорт Le Village Royal (Швейцария), жилой комплекс AQUA by MIRAX (Майями, США).

А дома лучше

Некоторые из опрошенных нами экспертов, утверждают, что показатели доходности на зарубежных рынках недвижимости могут быть весьма скромные (6-7%), а значит, для большинства девелоперов выход на них не всегда привлекателен.

Впрочем, «доходность на зарубежных рынках во многом зависит от конкретной страны и конкретного объекта, а также дополнительных преференций, которые получает клиент, – считает Наталья Завалишина. – Практически на любом рынке есть доходные и менее доходные объекты».

Как бы то ни было, в ближайшие годы



многие отечественные компании собираются продолжить работу в пределах родины. На это есть несколько причин. Главный аргумент противников зарубежной экспансии: зачем выходить на зарубежные рынки, когда и в России не хватает строительных мощностей, чтобы полностью удовлетворить существующий спрос. Причем, это относится как к коммерческой, так и к жилой недвижимости. Плюс к этому доходность на внутреннем рынке высокая. Спрос же на девелоперские услуги внутри страны подогревают нацпроект «Доступное жилье», да и грядущая Олимпиада в Сочи открывает неплохие

перспективы.

Другим немаловажным плюсом отечественного рынка является понятная бизнес-среда и предсказуемость процессов.

«Надо отметить, что при реализации инвестиционно-строительных проектов за рубежом у российских компаний возникает ряд дополнительных проблем. В частности, там несколько иная правовая база, собственная специфика прохождения проекта и согласования исходно-разрешительной документации», – пояснили в ЗАО «ИНТЕКО». «Например, во Франции по закону жилье может быть сдано только с отделкой», – поведал об одном из таких нюансов Андрей Уфимцев.

Так что заграничные площадки манят далеко не всех: у стратегии «зарубежной экспансии» есть и противники. Они советуют не увлекаться проектами за пределами России, так как и внутри нашей страны еще имеется немало возможностей достойно проявить себя. **И**

Дарья Демьянова



ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПРОВОДНИК В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ

19-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ



ДОМ ЭКСПО
РОССИЯ

9-12 ОКТЯБРЯ
ЦВЗ „МАНЕЖ“ 2008

"Домашнее" задание

Дом + квартира + гара + ремонт = X?
Чему равен X?

X = { ИПОТЕКА
КРЕДИТ
СТРАХОВАНИЕ

Все варианты решений на проекте

"УЛИЦА ИПОТЕКИ"

5+

тел: +7 (495) 258 87 64
факс: +7 (495) 181 66 02
pr@expo-design.ru
domexpo1@expo-design.ru
WWW.DOMEXPO.RU

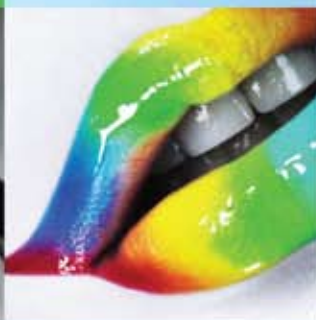
ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ ВЕДУЩИХ БАНКОВ • ОБШИРНАЯ ПРОГРАММА БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ • КРУГЛЫЕ СТОЛЫ • КОНСУЛЬТАЦИИ ВЕДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ



UNION PARK

ХОРОШЕВО - МНЕВНИКИ

СМЕЛЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ИДЕИ, ЯРКИЙ КОЛОРИТ ФАСАДОВ, ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ, А ТАКЖЕ ТВОРЧЕСКИЙ ГЕНИЙ ЛУЧШИХ АРХИТЕКТОРОВ РОССИИ И ЕВРОПЫ СПОСОБСТВОВАЛИ СОЗДАНИЮ В UNION PARK АТМОСФЕРЫ МОЛОДОСТИ И ОПТИМИЗМА. ЗДЕСЬ ЦАРИТ ЭНЕРГЕТИКА УВЕРЕННОСТИ, ОТКРЫТОСТИ, УСПЕХА И СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ В ОКРУЖЕНИИ СЕМЬИ И ДРУЗЕЙ.

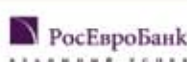


КВАРТАЛ ЯРКИХ ИДЕЙ

- В Union Park есть все для того, чтобы жить полной и насыщенной жизнью: жилые дома европейского уровня, удобные площадки под магазины и офисы, школы, детские сады, ресторан немецкой кухни Bierschlosse, эксклюзивный салон красоты сети ELSE, а также детские площадки и зеленые зоны отдыха. Будучи созданным для людей с современными взглядами на жизнь, квартал Union Park предлагает все разнообразие возможностей для семейной жизни, воспитания детей, развития бизнеса, отдыха и заботы о здоровье.

Квартиры (кол-во комнат)	1	2	3	4
МЕТРАЖ (КВ. М)	42 - 46	63 - 77	75 - 102	121

ПРОГРАММА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

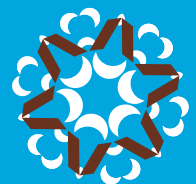




Where is WELLTON time:

Wellton Park – квартал, в котором помещается целый город: здесь есть все для того, чтобы жить полноценной, интересной и разнообразной жизнью, наслаждаясь при этом высочайшим комфортом и красотой городской среды. Жилые комплексы соседствуют с магазинами, кафе и ресторанами, офисами, детскими садами и школами, более того – здесь, как в настоящем городе, есть центр - бульвар Семи эпох, пешеходные зоны и даже парк и набережная. Жить в Wellton Park – значит жить с удовольствием!

Квартал делится на взаимосвязанные части, продуманные и воплощенные с учетом новейших тенденций градостроительства и мирового опыта. Wellton Central – это жилые дома, индивидуальные проекты которых созданы при участии ведущих архитектурных бюро России и Европы. Wellton Plaza – деловая сфера квартала, включающая бизнес-центры и офисные площади, что позволяет жителям Wellton Park развивать собственный бизнес недалеко от дома. Wellton Campus – это «владения» самых юных жителей: детские сады и школа, которые запомнятся веселыми годами, проведенными вместе с друзьями детства и соседями. Wellton Boulevard – пешеходная часть квартала, предназначенная для прогулок, шопинга, отдыха в кафе и ресторанах. Wellton Riverside – прибрежная зона отдыха рядом с Москвой-рекой с парком, живописным в любое время года.



WELLTONPARK



ПРОГРАММА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ:



Квартиры (кол-во комнат.)	1	2	3	4
МЕТРАЖ (КВ. М)	48 - 52	53 - 93	88 - 114	122 - 140

ТЕЛЕФОН МЕНЕДЖЕРА НА ОБЪЕКТЕ: 991-4736

Исключительные права на товарный знак принадлежат концерну «Крост». Лицензия № МСЛ 047620

795-0-888





Инфляция и кредиты: КТО КОГО?

В длинной череде факторов, влияющих на решение заемщика о том, брать или не брать на себя кредитные обязательства, не последнюю роль играет инфляция. В нашей стране это вообще один из наиболее критичных показателей при финансовом планировании, особенно долгосрочном. К сожалению, от инфляционных процессов не застрахован, в принципе, никто. Что выгоднее заемщику в настоящее время: взять кредит и улучшить жилищные условия? ждать снижения цен на рынке недвижимости? копить деньги на покупку квартиры?

Копить не тратить

Официальные данные об уровне инфляции в нашей стране, скорее всего, сильно занижены. В любом случае, очевидно, что она является (и уже не первый год) галопирующей.

Наши эксперты уверены, что учитывая рост инфляции в настоящее время, людям выгоднее взять ипотечный кредит, чем копить на квартиру. Доверимся цифрам.

По подсчетам «Росбанка», для того, чтобы накопить в течение 10 лет на квартиру, нужно ежемесячно откладывать почти 140 тыс. руб. «При нынешней среднерыночной стоимости 120 тыс. рублей за 1 м², общей площади квартиры 70 м² и росте инфляции 8% в год прогнозируемая ориентировочная ежемесячная сумма, которую необходимо откладывать для покупки квартиры, составит 139 930 32 руб.», — утверждают эксперты.

Согласно прогнозам «Росбанка», квартира, стоимость которой сегодня составляет примерно 8 млн. 400 тыс.

Год	Стоимость квартиры, руб.
2008	8 400 000
2009	9 072 000
2010	9 797 760
2011	10 581 580
2012	11 428 107
2013	12 342 355
2014	13 329 744
2015	14 396 123
2016	15 547 813
2017	16 791 638

руб., к 2018 году с учетом инфляции будет стоить уже около 17 млн. руб. (см. таблицу).

Здесь и сейчас

Если человек воспользуется для покупки недвижимости ипотечным кредитом, то он также «обречен» на ежемесячные траты. Однако на размер данных платежей уже не будет влиять ни рост стоимости жилья, ни уровень

инфляции. Основное преимущество ипотечного кредита заключается в том, что клиент имеет возможность приобрести квартиру уже сейчас, причем, по ценам, действующим на рынке в настоящее время.

Ипотечный брокер компании «Обмен.Ру» Ирина Капышева уверена, что «одним из главных плюсов ипотеки является то, что при небольшом количестве денег реально приобрести квартиру и сразу жить в ней».

В ипотечной квартире заемщик может не только проживать, но и сдавать приобретенное жилье в аренду (правда, исключительно с согласия банка), что принесет владельцу дополнительный доход, облегчая выплаты по кредиту.

Сколько денег придется отдавать заемщику за пользование кредитными средствами?

Вновь обратимся к цифрам от «Росбанка». «Например, стоимость квартиры составляет 5 млн руб. Из них 500 тыс. руб. составляет первоначальный взнос, а 4,5 млн руб. – кредитные средства. При сумме кредита 4,5 млн руб., сроке кредита 10 лет и процентной ставке 12% годовых в рублях ежемесячный аннуитетный платеж составит 64 562 руб. На размер данного платежа не влияет ни рост стоимости жилья, ни уровень инфляции».

«Если сумма кредита составляет \$100 000, ставка 12%, срок 10 лет, то заемщик будет выплачивать банку около \$1 434 в месяц. Если 2 500 000 руб., ставка 12%, срок 10 лет, то заемщик будет выплачивать по 35 860 руб.», – подсчитывает Заместитель директора по развитию компании «Кредитория» Рафаил Тугушев.

Возможно, заемщик по каким-то причинам захочет продать ипотечную квартиру еще до окончания срока кредитования. Ничего катастрофического в данном случае не произойдет.

Прогноз ежегодного роста цен на недвижимость в пределах 12% – всего лишь одна из точек зрения. Ряд экспертов (например, «Обмен.Ру») полагают, что данный показатель будет находиться на уровне 15-30%. В таком случае клиент выигрывает еще больше.

Квартира, стоимость которой сегодня составляет примерно 8 млн 400 тыс. руб., к 2018 году с учетом инфляции будет стоить уже около 17 млн руб.

Кто не рискует

В целом финансовая опасность для банка возрастает пропорционально росту инфляции.

Во-первых, возникает риск снижения платежеспособности клиента, в том случае, если его зарплата остается на прежнем уровне, а инфляция растет. Во-вторых, произойдет увеличение затрат банка на обслуживание кредита.

Универсальной защиты от инфляции не существует. Более того, просчитать ее уровень крайне сложно: поскольку возникает она спонтанно, то это процесс тяжело прогнозируемый.

Если темп инфляции оказался выше ожидаемого, заемщик выигрывает, так как ссуда возвращается деньгами, утратившими свою былую ценность. По утверждению наших экспертов, инфляция в принципе играет в пользу банковского клиента.

Общее правило звучит здесь следующим образом: любой кредит, в том числе и ипотечный, может быть выгоден лишь тогда, когда затраты заемщика по его выплате ниже темпов роста инфляции в стране. «Если же инфляция превысит прогнозируемый темп роста, заемщик выигрывает еще больше», – добавляет Ирина Капышева.

Есть несколько случаев, когда брать кредит вообще не имеет смысла. Во-первых, когда процентные ставки по нему значительно превышают имеющийся в стране уровень инфляции, и, во-вторых, когда стоимость недвижимости понижается в цене. Оба варианта выглядят нежизнеспособными. Банкам нет смысла повышать кредитные ставки, рискуя распугать клиентов. Инфляция же, в силу экономических условий, снижаться в ближайшие годы уж точно не обещает. Наиболее радикальным развитием сценария здесь может стать экономический кризис, когда деньги обесцениваются с большой скоростью и инфляция выходит из-под контроля. Не менее неприятным вариантом может стать девальвация национальной валюты.

«В таких случаях брать кредит просто опасно, – предупреждает Ирина Капышева. – Ведь тогда не исключено, что заемщик просто не сможет расплатиться с банком. И если уж вы решились взять кредит, то лучше хотя бы минимально изучить экономическую ситуацию в стране самостоятельно или проконсультироваться у специалистов».

Отвечая на вопрос о том, брать ли кредит или не спешить обращаться в банк, нужно помнить правило: деньги должны работать, причем в условиях сильной инфляции даже больше обычного. А заставить их работать можно только путем вложений, в том числе в ипотечный кредит. **М**

Мария Щербакова





Пейзане в банке

Идеалы обычного западного образа жизни – работа в бизнес-центре, жизнь за городом – стремительно распространяются в сознании россиян, отодвигая на второй план борьбу за покупку квартиры в черте мегаполиса и направляя взоры многих граждан в сторону счастливой загородной жизни.

Загородная арифметика

Рынок загородной недвижимости развивается быстрыми темпами.

Цены на застроенные участки как эконом-, так и бизнес-класса растут не по дням, а по часам. Таким образом, высокий спрос постепенно превращает дома эконом-класса в бизнес-, а бизнес- – в элитное жилье, что подтверждает статистика роста цен на коттеджи – наиболее популярный сегмент рынка загородного жилья.

Последние пять лет квадратный метр данного вида недвижимости по различным оценкам дорожал на 20–40% ежегодно. Еще два-три года назад метр

жилья в коттеджах или таунхаусах мог стоить примерно \$1–1,5 тыс. По итогам же первого полугодия нынешнего года его средняя цена уверенно преодолела отметку в \$3 тыс.

Если взглянуть на подмосковный рынок недвижимости (коттеджи, таунхаусы), то можно отметить колоссальную разницу в ценах на жилье в зависимости от его расположения и удаленности от столицы, а также размера участка. Так, на Юго-Западе/Западе/Северо-Западе в 15–20 км от Москвы коттедж размером 150–250 кв.м стоит от \$700 тыс., а на Юго-Востоке/Востоке – от \$430 тыс. (данные «ИНКОМ-недвижимость»).

Своими руками

Обеспечить себе жизнь на свежем воздухе можно с помощью кредита. А почему бы и нет?

В данном случае есть вариант взять кредит на строительство загородного дома или на покупку уже готового объекта недвижимости. Остановимся более подробно на первом варианте.

Существенный минус загородного строительства – необходимость найти время на этот (порой весьма долгий) процесс, а вернее на контроль за этим процессом. Вероятно, также придется заниматься проведением коммуникаций, поскольку свободные земли, обеспеченные водоснабжением, канализацией, системой отопления, газом, практически отсутствуют. В такой ситуации некоторые банки могут отказать в выдаче кредита.

Несмотря на эти трудности, строительство дома дает более широкие возможности выбора планировки своего будущего жилья и (при желании) некоторую экономию средств. Вопрос о размерах экономии при строительстве

следует решать до начала работ, при составлении сметы расходов.

«При оформлении кредита на строительство заемщик фактически экономит разницу между затратами на строительство и рыночной стоимостью готовой недвижимости (которая обычно значительно превышает расходы на постройку), то есть реально экономия составляет «рыночную стоимость готового дома» минус «полную стоимость кредита», — утверждает ведущий специалист Отдела кредитования частных лиц КБ «Росавтобанк» Екатерина Землякова.

А по словам начальника Блока ипотеки Департамента продаж Коммерческой дирекции по развитию бизнеса и региональной сети BSGV Екатерины Забелиной, «в данной ситуации об экономии говорить все же не приходится, но при осуществлении собственного строительства, можно получить жилье по индивидуальному проекту, удобному для вас и вашей семьи. Второго такого дома ни у кого не будет. Это очень позитивный момент».

Последние пять лет квадратный метр загородной недвижимости по различным оценкам дорожал на 20-40% ежегодно. Еще два-три года назад метр жилья в коттеджах или таунхаусах мог стоить примерно \$1-1,5 тыс. По итогам же первого полугодия нынешнего года его средняя цена уверенно преодолела отметку в \$3 тыс.

Помимо «неподготовленности» земельного участка, сложность при оформлении кредита на строительство может возникнуть и из-за вопроса о собственности.

Дело в том, что оформление собственности на землю является необходимым условием для получения кредита, так как согласно Гражданскому кодексу РФ самовольная постройка без прав на землю не считается собственностью.

При этом стоит отметить, что банки отказываются кредитовать объекты, которые расположены на землях сельскохозяйственных назначений.

Если составить «рейтинг» предпочтений банков, то в данном случае первое место займут коттеджные поселки, расположенные на землях поселений в статусе ИЖС (индивидуальное жилищное строительство), а уже затем будут следовать дома на участках в статусе ДНП (дачное некоммерческое партнерство) и СНТ (садовое некоммерческое товарищество). В двух последних случаях кредит можно получить только под залог имеющейся в собственности заемщика недвижимости.

Что касается возможности получения кредита на льготных условиях, то стать счастливыми здесь могут лишь отдельные категории граждан.

«Наш банк активно развивает направление прямых продаж сотрудникам

более высокую процентную ставку по сравнению с займом на покупку недвижимости. Эта разница составляет около 1%.

«Хотя проценты на строительство обычно немного выше, чем на покупку, общая сумма кредита и ставка годовых все же зависят от выбранной программы, доходов заемщика и способа подтверждения этих доходов», — уверяет начальник отдела Корпорации «ИНКОМ-недвижимость» Вероника Виноградова.

При этом лояльное отношение банков к заемщику, выраженное в возможности последнего оформить кредит на большую сумму, зависит от нескольких факторов. «Размер максимальной суммы кредитования зависит от двух параметров: стоимости имеющейся недвижимости, передаваемой в залог, и ежемесячного дохода заемщика», — объясняет Екатерина Землякова.

Сумма кредита, как правило, составляет от \$50 до 500 тыс. Необходимо обеспечение займа в виде залога земельного участка и находящихся на нем строений. Срок кредитования составляет от 3 до 25 лет.

Как показывает практика, некоторые банки готовы выдать кредит и под залог имеющейся в собственности квартиры и при этом предоставить заемщику до 90% стоимости от закладываемого объекта. Впрочем, несмотря на то, что подобные способы залога имеются в арсенале многих банков, реализовать подобную схему на практике очень сложно, поскольку общая стоимость залога (квартиры) может серьезно уступать финальной стоимости строящегося жилья, если только это не квартира с 4 и более комнатами в престижном районе столицы. Следовательно, в такой ситуации заемщику нередко приходится брать второй

компаний-партнеров и клиентам зарплатных проектов. У представителей таких организаций есть возможность получить любой ипотечный кредит на более выгодных условиях», — делится информацией Екатерина Забелина.

Согласно условиям

Говоря об условиях предоставления кредита на строительство загородного дома, сразу обращаем внимание на



Как обычно, кредит нельзя получить без приобретения страхового полиса. Размер страхового взноса обычно находится в районе 1–1,5% от суммы кредита.

«Доля страхования при оформлении кредита на постройку загородной недвижимости будет зависеть от факторов, связанных как с самим заемщиком (например, сферой его профессиональной деятельности или увлечений), так и со страхуемой недвижимостью», — рассказывает Директор департамента страхования имущества и ответственности компании «РК-гарант» Константин Смирнов.

Стандартные требования по страхованию будут следующие: страхование жизни и потери трудоспособности заемщика; страхование от потери права собственности на коттедж или участок; страхование имущества.

Ни для кого не секрет, что в вопросах страхования существует немало подводных камней, а поэтому здесь не обойтись без независимой консультации квалифицированного юриста, специализирующегося именно в данной области.

Важно не упускать из виду тот факт, что чем дальше расположен участок от города, то есть развитой инфраструктуры со всеми необходимыми службами (милиция, пожарная, скорая помощь), то тем выше вероятность наступления страхового случая. Следовательно, и стоимость страховки при таких условиях будет несколько выше (вплоть до 1,8–2%).

Как уже было отмечено, при оформлении кредита на строительство заемщик должен в первую очередь застраховать свою жизнь, здоровье и право собственности, однако иногда требования банков этим не ограничиваются.

«Помимо страхования жизни и здоровья, банк может обязать заемщика застраховать строительно-монтажные риски на время возведения недвижимости, либо обязать застраховать объект незавершенного строительства, если часть постройки уже готова. Для страхования строительно-монтажных рисков необходимо иметь договор подряда с организацией, имеющей лицензию на производимые ей строительные работы», — рассказывает Константин Смирнов.

кредит или делать большой первоначальный взнос.

Еще одним важным банковским условием для выдачи кредита на строительство является привлечение строительной компании, имеющей лицензию на право осуществления профилирующей деятельности на территории расположения объекта.

«Заемщику необходимо заранее выбрать надежную строительную организацию, заключить все необходимые соглашения и просчитать расходы, потому что банк потребует отчета о целевом использовании денежных средств, перечисленных на личный расчетный счет», — поясняет Екатерина Забелина.

Идеальным решением данного вопроса будет оформление кредита в банке застройщика: ведь когда между ним и кредитной организацией заключено соглашение о предоставлении займа на конкретный коттеджный поселок, то банку уже не придется анализировать и аккредитовывать каждый отдельный дом.

Если же подобный вариант не удалось реализовать, то существует альтернативный, но более дорогостоящий путь. Например, банки могут выдать кредит при условии, что заемщик дополнительно застрахует финансовые риски на этапе строительства (на случай, если застройщик не достроит поселок,

Если Вы сами строите дом, то второго такого жилья уже ни у кого не будет. Это очень позитивный момент.

не введет его в эксплуатацию, затянет с подведением коммуникаций, передачей прав собственности и т.п.). Подобная схема будет более затратна для заемщика, но зато и менее рискованна.

Хотя, повторимся, в любом случае: чем теснее взаимодействие банка и застройщика, тем больше шансов у заемщика получить кредит на более привлекательных условиях.



продолжается.

«В целом рост цен на эконом- и бизнес-жилье в ближайшие годы будет зависеть от развития экономики страны. При этом эконом-класс всегда будет привлекателен для амбициозных молодых людей в качестве трамплина перед рассмотрением возможности приобретения недвижимости уровня бизнес-класса», – считает Вероника Виноградова. Повышение спроса на эконом-жилье также обусловлено увеличением прослойки «среднего класса», стремящейся получить возможность на индивидуальное строительство за городом.

Современные покупатели загородной недвижимости выдвигают высокие требования к качеству домов, экологической ситуации в районе их расположения, доступности транспортных путей и прочих инфраструктурных элементов. Зачастую ни одно из предложений рынка не может по тем или иным причинам удовлетворить запросы клиента, и единственным вариантом выхода из этой ситуации становится самостоятельное строительство дома/коттеджа. Несмотря на очевидный недостаток рыночного предложения и довольно слабое развитие сектора кредитования строящейся загородной недвижимости, аналитики рынка прогнозируют, что эта ситуация вскоре изменится: кредиты на строительство загородных домов будут становиться все более востребованными и, как следствие, более доступными. **И**

Николай Бувин

На все готовое

В настоящее время гораздо проще оформить кредит на покупку готовых загородных домов, которые предлагают большинство банков, нежели получить средства на строительство.

«По данному вопросу позиция у банков и страховщиков схожая. Для готового жилья оценка рисков будет более точной и обоснованной, нежели для строительства, при котором, как известно, могут возникнуть самые неожиданные ситуации», – анализирует Директор департамента страхования имущества и ответственности компании «РК-гарант».

Еще это объясняется тем, что далеко не все банки работают с подобными программами, а так как количество потенциальных заемщиков невелико, то аналитическая работа проводится минимум вдвое больше по времени и объему, в то время как результат зачастую бывает совсем непредсказуемым.

«Основная сложность получения кредита на строительство заключается в том, что сам по себе кредит на строительство предполагает отсутствие залога дома как такового, соответственно, необходим другой предмет залога, которым может выступать, например, имеющаяся в собственности квартира или сама земля, на которой будет строиться дом. Однако сегодня немногие банки предоставляют кредиты под залог земельных участков, так же как и немногие клиенты готовы закладывать имеющиеся квартиры», – рассуждает Екатерина Землякова.

Иногда люди решаются на строительство собственного дома, руководствуясь ошибочным мнением, что готовый дом крайне сложно проверить в отношении качества строитель-

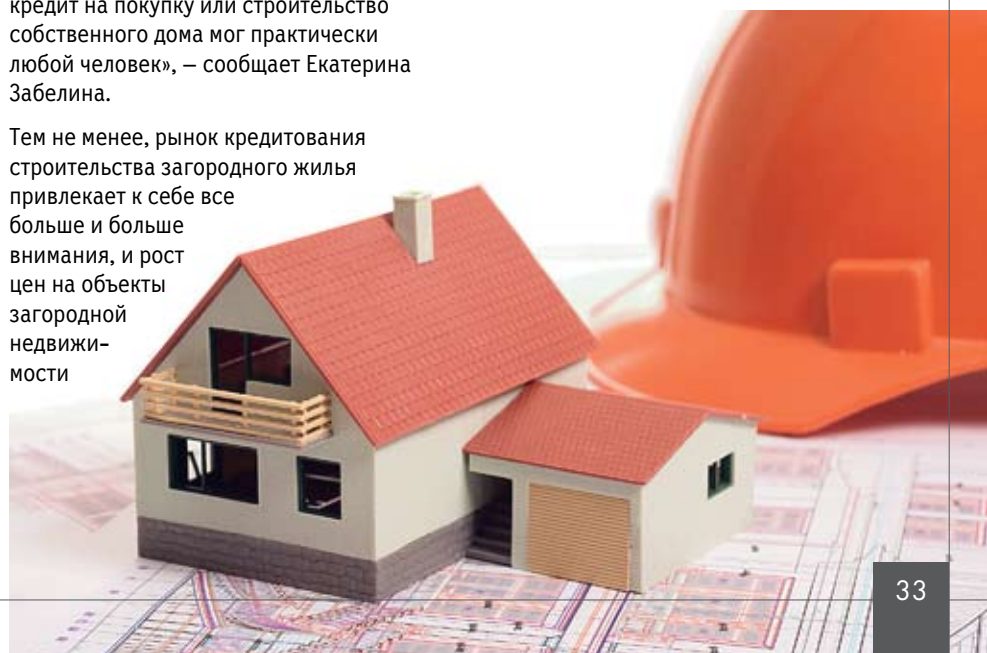
ства. На самом деле эта процедура не столь сложна. Гораздо труднее будет найти незаинтересованную компанию, предоставляющую услуги по проведению строительного аудита. Для тех, кто по каким-либо причинам не может себе позволить потратить несколько месяцев/лет на строительство «с нуля», можно попробовать получить кредит на незавершенное строительство.

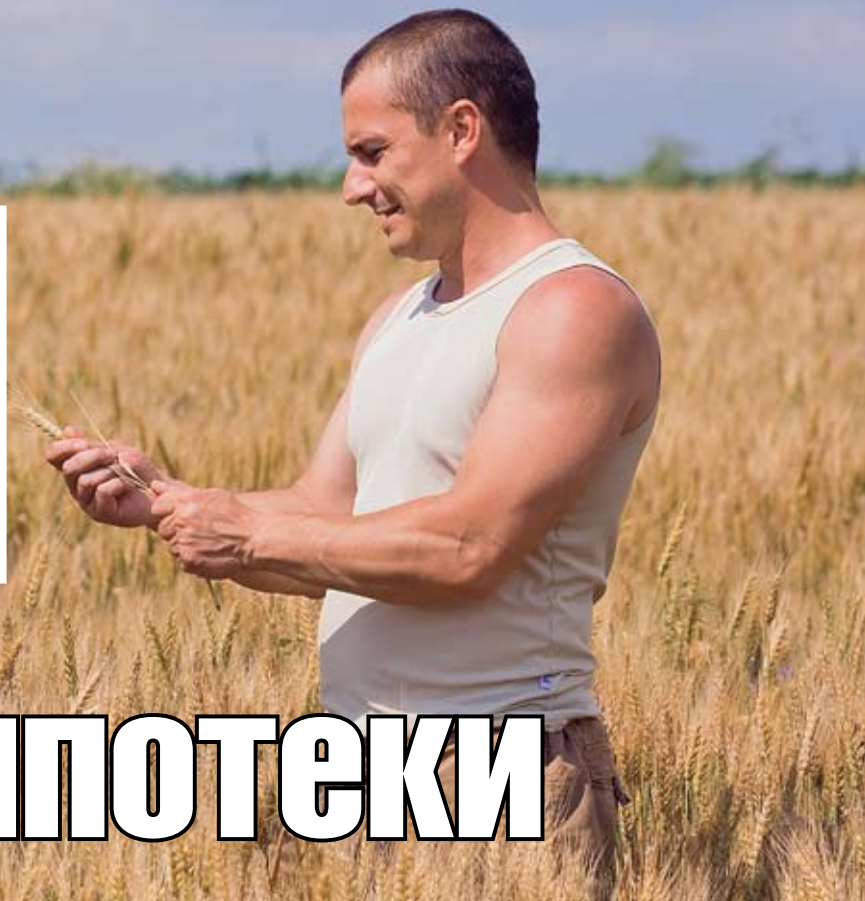
Дом будущего

Определить направление развития российского рынка кредитования строительства загородной недвижимости сегодня очень непросто, и поскольку в нашей стране эта система проходит стадию становления, то сравнивать ее с западными аналогами довольно сложно. Вряд ли довольно жесткие требования российских банков к заемщикам уже «завтра» станут намного мягче.

«Кризис американской ипотечной системы наглядно показал, к чему может привести избыток высокорисковых программ долгосрочного кредитования. При этом в докризисных США взять кредит на покупку или строительство собственного дома мог практически любой человек», – сообщает Екатерина Забелина.

Тем не менее, рынок кредитования строительства загородного жилья привлекает к себе все больше и больше внимания, и рост цен на объекты загородной недвижимости





Зерно ипотеки

Наркис Мамин, православный священник из уральской глубинки, отец известного писателя Мамина-Сибиряка, в былые времена говаривал своим детям: «Ты сыт? Обут-одет? Есть крыша над головой? Значит, у тебя есть все. Остальное – излишества!». Его «все» практически укладывается в рамки двух вечных национальных проблем – сельскохозяйственной и жилищной.

Кстати, опыт Савченко существенного распространения не получил. Может быть, – к лучшему. Все же необъятное русское поле лучше пахать самим пахарям. Вот только нынче соха дорога. Даже относительно дешевый трактор «Беларус» (бывший «Беларусь») стоит миллионы рублей.

Программа сельского кредита (или ипотеки земель сельскохозяйственного назначения) – в рамках национальной программы «Развитие агропромышленного комплекса» – пока смогла охватить лишь малую часть деревенского населения.

Заем под залог земли – древнейшая финансовая операция. И как только в начале 90-х годов прошлого века землю в России вернули крестьянам, об этой операции немедленно вспомнили, ожидая от нее волшебного преображения села. Но чуда не произошло.

Не произошло по причинам, которые давно и хорошо известны.

Во-первых, вероятные залогодатели практически повсеместно не смогли



бе эти проблемы, как сказочное золотое яичко, которое сколько дед и баба ни били, но по сей день не разбили. Роль мышки, если верить мировому опыту, может сыграть земельная ипотека, которая, впрочем, лишь совсем недавно начала в России, так сказать, махать хвостиком.

Конец смутному времени

Вот уж и деньги в стране появились, но вкладывают их во что угодно, вплоть до иностранных футбольных команд, только не в село. Губерна-

тор Белгородской области Евгений Савченко в административном порядке обязал региональные компании поделить между собой развалившиеся колхозы и совхозы. Земля новым хозяевам предоставлялась в аренду. И предприниматели скоро увидели, что можно хорошо зарабатывать на благодатном белгородском черноземе.

Сельскохозяйственная проблема касается не только сытости людей и продовольственной безопасности государства. Это проблема самой жизни многих наших соотечественников – жителей деревни.

и не сумели провести размежевание общественных угодий и выделить свои земельные доли в натуре, на местности. А, соответственно, не смогли ничего предложить в залог из недвижимости, кроме разве что движимую и весьма разболтанную технику. Анархию с размежеванием поддерживала недобросовестная часть бывшего сельского партийно-хозяйственного актива, которая вместе с посторонними дельцами сумела за копейки или вовсе даром прибрать к рукам лучшие участки.

Во-вторых, отсутствовали необходимые для развития земельной ипотеки базовые условия: юридические нормы оборота сельскохозяйственных земель и рынок этих земель. Потенциальные залогодержатели не имели ни права, ни желания давать деньги под то, что нельзя продать.

Отрадно сознавать, что в описанном положении с земельной ипотекой начали происходить благотворные перемены. Но не быстро, не сразу «порвалась цепь великая» (говоря словами Некрасова), наложенная на залоговые операции с землей.

Первый раз эта «цепь» слегка «затрещала» в 1998-м году, после принятия федерального закона об ипотеке. А по-настоящему она стала «рваться» позднее – по мере введения в действие поправок к этому закону, касающихся ипотеки земельной. Этот текстовой материал, пусть неудобопонятный, как оно обычно и бывает у юристов, все же следует посмотреть всякому, кто хочет заложить свою землю (собственную или арендованную).

Осложнения могут возникнуть из обстоятельств, для обычного человека несущественных: размера, местоположения, деталей документального оформления, наличия на участке построек, их появления в будущем, их юридического статуса и т.п. Закон предусмотрительно дает разрешение или налагает запрет по поводу каждого из перечисленных моментов.

Земельная ипотека упоминается

также в Гражданском и Земельном кодексах. Так что сразу несколько законодательных няnek опекают сейчас деревенское ипотечное дитя, но, согласно поговорке, не слишком-то успешно. Образ младенца здесь возник потому, что он на данный момент

телей. Закон с тех пор не допускает взыскания кредитором заложенного земельного участка сельскохозяйственного назначения, пока не завершились на нем сельскохозяйственные работы и не истекло время, необходимое для реализации произ-

Заем под залог земли – древнейшая финансовая операция. И как только в начале 90-х годов прошлого века землю в России вернули крестьянам, об этой операции немедленно вспомнили, ожидая от нее волшебного преобразования села. Но чуда не произошло.

кажется наиболее подходящим для земельной ипотеки.

Финансовое орощение

Зачатое в 1998-м году, ипотечное дитя появилось на свет для жителей деревни, по сути дела, лишь в начале 2004-го года, когда поправкой в закон была разрешена ипотека «сельскохозяйственных угодий из состава земель сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и полевых земельных участков личных подсобных хозяйств».

Тогда же были сделаны и другие послабления для сельских залогода-

веденной на нем сельскохозяйственной продукции.

Иными словами, примерно где-то до 1-го ноября банк не имеет права отобрать землю у заемщика, хотя и не получил от него платежа, срок которого вышел ранее. У залогодателя же есть время обернуться с деньгами, что очень важно в сельской практике.

Затем, в начале 2005-го года, в следующей поправке к законодательству, депутаты упразднили обязательное нотариальное удостоверение договоров ипотеки и – если все же оно понадобится – снизили размер государственной пошлины. Она теперь не может быть больше трех тысяч рублей.

Для некоторых земледельцев окажется важным еще одно данное законодателями разрешение – отдавать в залог участок арендованный, не собственный. Правда, с оговорками: лишь на время в пределах срока аренды и с согласия собственника участка.

Что касается сохранившихся ограничений на действия потенциального залогодателя, то их теперь не так немного. Нельзя получить ипотечный заем под участок, если права на него не подтверждены государственной регистрацией. Не стоит предлагать в залог землю, если она исключена из оборота, как часть лесного фонда, как подвергшаяся деградации, загрязнению опасными отходами и т.д.



Запрещается залог участка площадью меньше того минимального размера, который устанавливаются в каждом субъекте Федерации региональные или муниципальные власти.

Заемщик должен знать, что кредитор вправе потребовать от него изменения договора, если на заложенном земельном участке появляются сооружения, которые снижают его залоговую ценность. И вообще строения, возведенные на участке сельскохозяйственного назначения, который предлагается в залог, должны быть включены в ипотечный договор.

При оформлении земельной ипотеки, как и кредитов по национальному проекту развития АПК, банк требует от просителя бизнес-план, за выполнением которого налажен контроль. Залогодержатель отслеживает, чтобы кредит под залог земельных участков использовался целенаправленно: на инвестиции в развитие сельскохозяйственного производства, на улучшение качества земель, приобретение новых участков и другие полезные вещи.

Если возникает необходимость продать заложенный участок, то это, в принципе, возможно, но с чрезвычайно многочисленными и весьма сложными оговорками.

Дело сдвинулось с места

После того, как в 2006-м году депутаты Государственной Думы навели последний лоск на законы о земельной ипотеке, они выделили из феде-



рального бюджета 1,3 млрд руб. на ее развитие. Деньги эти получил «Россельхозбанк», основной оператор национального проекта развития АПК.

В том же году этот банк осуществил пилотные операции земельно-ипотечного кредитования. Сельхозтоваропроизводителям из 25 регионов России было выделено 65 кредитов на общую сумму 2114 млн руб. В залог от них было взято более 91 тыс. гектаров земель сельскохозяйственного назначения.

Благодаря поощрению со стороны государства ипотечный младенец растет. Залоговый потенциал земельно-ипотечного кредитования оценивается сотрудниками «Россельхозбанка» примерно в 1,5–2 млн гектаров, а при благоприятных условиях – и в 10–11 млн гектаров.

Когда «объем» залога перевалит через миллион гектаров, планируется создать специализированное агентство, которое займется формированием инфраструктуры подобного кредитования и, в частности, – рынка земельно-ипотечных ценных бумаг. Залогодержателям они интересны потому, что снижают риск невозврата вложенных денег. Кроме того, земельно-ипотечные векселя и облигации дадут возможность получить дополнительную прибыль – на фондовом рынке. Кстати, существующий у нас залоговый фонд, сформированный из высоколиквидных земель, они, возможно, вызвали бы большой интерес у зарубежных финансистов.

Остается сожалеть, что меньший интерес к формированию земельной рыночной инфраструктуры проявляют отечественные распорядители кредитов. Конечно, дело это новое, неосвоенное. Но рынок сам рано или поздно заставит региональные администрации учреждать залоговые фонды, а банки и другие финансовые учреждения – осваивать и земельные векселя, и земельные облигации.

У нас ситуация с землей иная, нежели в развитых странах. Но, как говорится, нужда – лучший учитель. А нужда улучшить жизнь фермеров у нас очень велика. Так что научимся работать и с земельной ипотекой. В противном случае сельский батюшка Наркис Мамин нас бы не понял. И

Виталий Соболев





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

Автокредит. Из первых рук

Заветная мечта любого производителя – замкнутый цикл производства. Это когда прямо со станка или из печи произведенный продукт попадает в руки потребителя. Таким образом стоимость конечного продукта становится меньше: ведь промежуточные звенья между производителем и потребителем отсутствуют, а, стало быть, никто на цену продукции не накручивает свои комиссионные проценты. В результате производитель может продать гораздо большее количество своих товаров.

К реализации этой мечты пытаются приблизиться все компании, и не последнее место в этом ряду занимают автопроизводители.

Оптимальный вариант продажи автомобиля – это автокредит от производителя, позволяющий охватить максимальное количество покупателей.

Приключения иностранцев в России

На Западе автокредит от производителя уже давно стал вполне привычным явлением.

В США, например, при одном из крупнейших в мире автоконцернов Ford

Motor существует компания Ford Motor Credit, деятельность которой направлена только на одну задачу: кредитовать население на предмет покупки личных авто, причем (что само собой разумеется), исключительно марки «Форд». При автоконцерне General Motors была открыта финансовая компания General Motors Acceptance Corporation, валовой годовой доход которой исчисляется цифрой с девятью нулями. В азиатском регионе вообще каждый производитель автотранспорта считает своим долгом открыть банк или кредитный центр с одноименным названием.

Кстати, именно азиатский производитель первым пришел на российский рынок.

Впрочем, если придерживаться строгой хронологии проникновения финансовых подразделений иностранных автопроизводителей в нашу страну, то сначала все-таки была компания Ford Motor, создавшая еще в 2001 году широко тогда разрекламированную программу «Форд в кредит». Но за неимением лицензии Центрального Банка РФ, кредитным продвижением автомобиля занялся впоследствии ряд российских банков из первой десятки.

Компания Toyota получила лицензию ЦБ и создала свой банк с ожидаемым названием – «Тойота Банк», что, собственно, и позволяет назвать ее (компанию) пионером российского движения «Производитель-кредитор». Естественно, что приоритетной для «Тойота Банка» является деятельность по продвижению автомобилей «Тойота» на российский рынок с оптимальными для потребителя и компании ценами на авто и процентными ставками по займам. На текущий момент модельный ряд представлен десятью видами автомобилей.

Вслед за компанией Toyota на российский рынок приходят и другие крупные «автомобильные» игроки. В мае 2008



Сравнение Банка-агента и Банка автопроизводителя

Показатели	Банк - агент	Банк автопроизводителя
Филиальная сеть	Развита	-
Кредитные истории заемщиков	Имеется база	-
Кредитные схемы	Многообразные	Для конкретных марок автомашин персонализировано
Место оформления кредита	Банк, его филиал, автосалон	Автосалон
Процентные ставки	Зависят от кредитной схемы	Более низкие: от 9% (в долларах) и 10-11% (в рублях)

года ЦБ РФ выдал лицензию дочернему банку германской автомобильной компании Bayerische Motoren Werke AG (BMW) – «БМВ Банку». Естественно, наличие своего банка позволит немецкому концерну значительно увеличить долю продаваемых автомобилей своего производства в России. Несколько ранее была открыта финансовая структура такого автогиганта как DaimlerChrysler – «Даймлер Крайслер Банк Рус» (ныне переименованный в «Мерседес-Бенц Банк Рус»).

Конкуренция рождает предложение

Рассмотрев ситуацию на рынке автокредитования, имеет смысл понять и перспективы этого направления применительно к заемщикам-потребителям данного продукта.

Кредитный рынок в России еще не сформировался окончательно: слишком много разнообразных факторов влияет на него. Это и финансовые, и геополитические, и, самое главное, социальные особенности российского заемщика. И если рынок ипотечного и мелкорозничного кредитования более или менее обрел свою законченность,

то рынок автокредитования еще только обретает ее.

И, тем не менее, абсолютно точно на текущий момент можно говорить о том, что неминуемо определенное противостояние на рынке между отечественными розничными банками и банками, созданными производителями автомо-

- создавать новые программы;
- снижать ставки по кредитам;
- разрабатывать акции, призванные привлекать заемщиков.

И все это на руку потребителю, причем очень сильно. Люди получают,

Компания Toyota получила лицензию ЦБ и создала свой банк с ожидаемым названием – «Тойота Банк», что, собственно, и позволяет назвать ее (компанию) пионером российского движения «Производитель-кредитор».

билей. Неизбежна жесткая конкурентная борьба между этими структурами за российского потребителя.

До той поры, пока финансовые структуры иностранных автоконцернов не пришли на российский рынок автокредитования, у наших банков фактически была монополия на продажу автомобилей в кредит. Теперь же неминуем отток части клиентов в пользу вновь созданных финансовых структур, а, следовательно, банкам придется искать новые пути развития бизнеса:

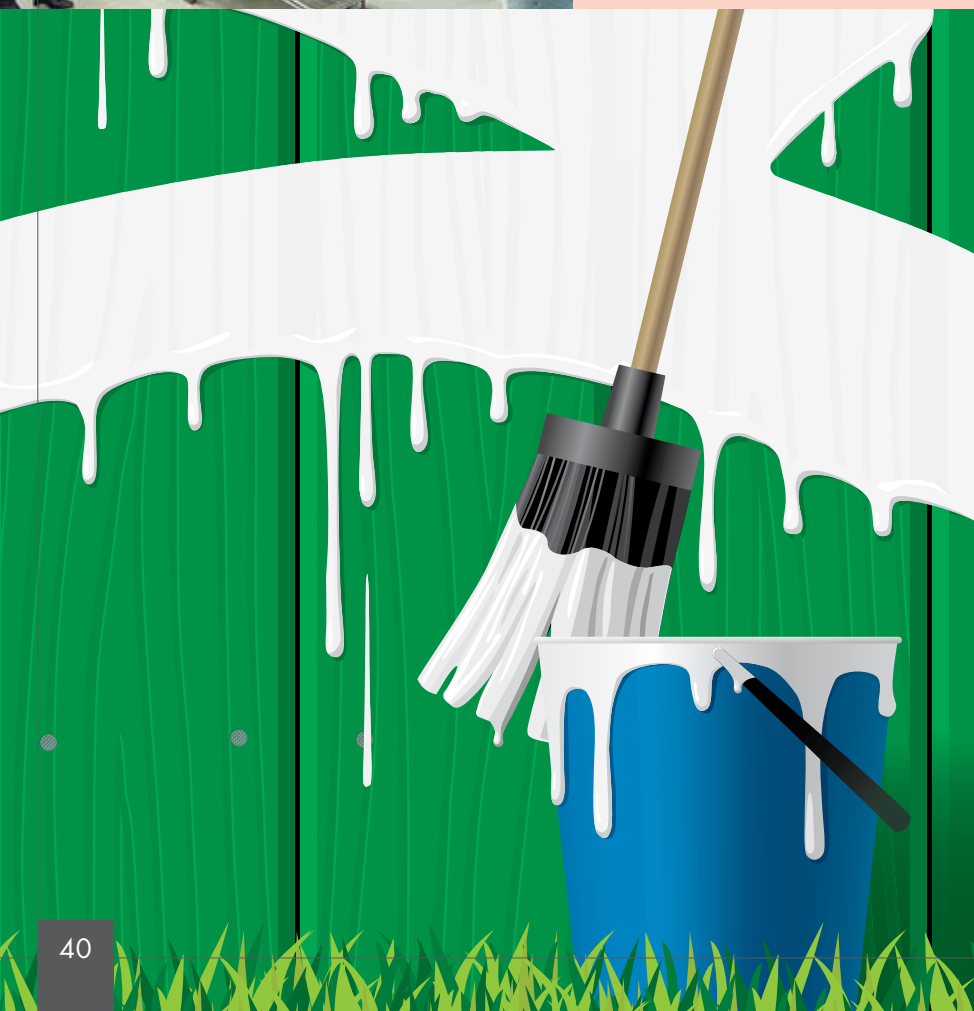
таким образом, возможность выбирать то, что милее их сердцу и кошельку. Человек теперь может решить для себя: где и как выгоднее (и комфортнее) покупать автомобиль. Наличие большого выбора кредитных программ однозначно говорит о том, что рынок кредитования вообще и автокредитования в частности все-таки развивается и развивается однозначно в положительную сторону. **W**

Андрей А. Видулин

Квартирный апгрейд



Любое место, где живет человек, – будь то роскошный пентхаус или маленькая хрущевка, скромный домик в деревне или величественный особняк, – все со временем нуждается в ремонте. Обновленный дом приносит в нашу жизнь ощущение новизны и радости, в которых нуждается практически каждый. В последние несколько лет ремонты приобрели особую актуальность: мода на евроотделку и перепланировку пришла к нам из-за рубежа вместе с заманчивыми иллюстрациями из гляцевых журналов и тематических телепередач.



Растягивать ожидание и процесс ремонта на длительное время до появления нужной суммы – дело неприятное и беспокойное. Да и начать жить в комфортных условиях хочется не «когда-то», а как можно скорее. Хорошее решение проблемы – потребительское кредитование.

Ваши цели?

Потребительские кредиты можно разделить на две большие категории: целевые и нецелевые.

Как понятно, из названия: первая группа займов берется на конкретные цели, четко прописанные в кредитном договоре; вторая – в принципе, тоже, но только банк не ставится о них в известность.

В случае с целевыми займами кредитная организация строго следит за



целевым использованием выданных средств, в том числе с помощью расчетных документов, которые заемщик должен предоставлять в обязательном порядке. Если по каким-либо причинам, не указанным в договоре, деньги уходят не по назначению, то за этим неизбежно следуют по отношению к заемщику штрафные санкции.

«В РосЕвроБанке технически очень трудно использовать целевой кредит на нецелевые нужды, — рассказывает директор департамента по работе с физическими лицами «РосЕвроБанка» Сергей Гордейко. — Это связано с контролем банка за прохождением сделки.

Если это каким-либо чудом произойдет, то это означает право банка на досрочное истребование кредита».

Так что целевые кредиты (отличающиеся, кстати, более низкими процентными ставками) на ремонт квартиры рекомендуется брать в том случае, когда вы действительно знаете, что полученные средства будут израсходованы строго по назначению; или когда вам не хватает суммы, предлагаемой по программе нецелевого кредитования.

«Целевые кредиты, как правило, дешевле, — подтверждает Сергей Гордейко. — Но в случае кредита на ремонт достаточно сложно обеспечить подтверждение всех потраченных средств. Например, заемщик взял кредит на ремонт в размере 1 млн руб. Впоследствии ему будет трудно отчитаться за работы и материалы, на которые была потрачена сумма кредита. То есть, удобнее взять кредит нецелевой».

Нецелевое заимствование не требует отчета перед банком-кредитором, на что именно вы будете расходовать полученные средства. В этом случае главное — вовремя гасить кредитные

платежи. К недостаткам данного вида кредитования относится ограниченность размера кредитных займов, а также более тщательная и долгая процедура оформления, предшествующая получению средств. При таком кредитовании возможность отказа в предоставлении денег будет несколько выше. Вероятно, играет свою роль психологический фактор: банки более настороженно относятся к людям, которые не разглашают, на какие именно цели им нужны деньги.

Целевой кредит выгоднее нецелевого тем, что процентные ставки по нему, как уже отмечалось, будут ниже. С другой стороны, при использовании целевых кредитных программ вам придется сотрудничать с серьезной строительной фирмой, которая сможет предоставить отчет о затратах на произведенный ремонт. Услуги такой компании, как правило, обойдутся вам намного дороже, чем бригады ремонтников-«фрилансеров» (впрочем, качество работ в первом случае будет не в пример выше).

Очень крупный целевой кредит выдается под залог недвижимого имущества. Так что здесь придется понести дополнительные затраты: оплатить услуг оценщика недвижимости, приобрести полис страхования жизни и т.д.

Иногда имеется возможность «сегментировать» предстоящие траты и взять деньги на определенную часть ремонта.

«Специализированного продукта у нас нет, — рассказывает Директор по прямым продажам, маркетингу и PR Банка «Хоум Кредит» Игор Пржеровски. — Но есть продукт, направленный на приобретение строительных материалов, которые являются неотъемлемой частью любого ремонта. «Строй Кредит» предназна-

чен для покупки строительных, кровельных и отделочных материалов, сантехники, окон, дверей, жалюзи, штор и гардин. Процентная ставка за пользование кредитом зависит от количества предоставленных документов».

Лицо заемщика

Большинство банков при выдаче потребительских кредитов предъявляют как минимум следующие требования к заемщику:

- российское гражданство;
- возраст в среднем от 20 лет;
- наличие постоянной прописки;
- трудовой стаж от 1 года.

Довольно часто банки не ограничиваются этим списком и выдвигают дополнительные условия.

Приблизительный перечень необходимых для получения кредитных средств документов выглядит так:

- паспорт гражданина РФ;
- справка о доходах за последние 3 месяца с места работы;
- заверенная копия трудовой книжки;
- другой документ (водительское удостоверение, пенсионное страховое свидетельство, военный билет, загранпаспорт и пр.).

Кредит на ремонт — дело серьезное, требующее иногда дополнительных гарантий со стороны заемщика.

«Кредит на ремонт может быть либо с обеспечением либо без, — поясняет Сергей Гордейко. — Кредит с обеспечением выдается, как правило, под залог недвижимого имущества. Например, в качестве залога может быть принята квартира. Такой кредит у банков, как правило, называется «Залог» и по объему пакета документов от кредита на приобретение квартиры сильно не отличается. Кредит без обеспечения (например, «Кредит на ремонт» РосЕвроБанка) является классическим потребительским кредитом без залога и поручителей. Дополнительный документ только один — подтверждение собственности на квартиру».



Шаг за шагом

До того момента, как вы сможете с легким сердцем заняться ремонтом своей квартиры, необходимо пройти всю цепочку действий по оформлению кредита.

«Прежде всего, необходимо определить стоимость ремонта. В этом случае лучше обратиться к специалистам. После того как стоимость ремонта определена, можно приступать к выбору банка, — советует Начальник отдела розничного кредитования СМП Банка Екатерина Валеева. — Существуют два способа взаимодействия с банком. В первом случае потенциальный заемщик сам выбирает банк и собирает все необходимые документы, заключает договор с банком, получает деньги и производит расчеты со строительной организацией. Во втором — потенциальный заемщик находит строительную компанию, у которой имеются партнерские отношения с банком, собирает необходимые документы, заключает договор с банком, после чего вся сумма кредита (или часть суммы) перечисляется на расчетный счет строительной организации, которая, в свою очередь,

отчитывается перед банком по использованию кредитных средств».

Действительно, в настоящее время достаточно популярен ремонт в кредит, который можно оформить сразу в строительной фирме, чьи сотрудники будут производить ремонтные работы в вашем доме. На самом деле, кредитовать вас будет, конечно, банк, с которым строительная компания сотрудничает. Иногда вам предложат несколько кредитных программ на выбор: солидные строительные компании, как правило, сотрудничают не с одним банком.

Ну а если вы пойдете стандартным путем оформления кредита в офисе банка, то вся эта история будет выглядеть примерно следующим образом.

Прежде всего, нужно уточнить в кредитной организации список необходимых документов. Когда вы с их полным набором придете в банк, то здесь придется пройти собеседование с менеджером и заполнить заявление-анкету на предоставление займа. Дальше — ожидать решения банка в течение 3–6 рабочих дней. Каким бы ни был «вердикт», вас обязательно должны известить о нем. Данная процедура упрощается, когда заявление на получение кредита заполняется на сайте банка по специальной форме.

Кредит можно получать как наличными, так и безналичным способом (на открытый заемщиком банковский счет). Если говорить о безопасности осуществления платежа, то перечисление средств на счет, пожалуй, несколько безопаснее получения денег непосредственно «на руки».

Заемщики довольно часто отмечают такой недостаток кредитования, как выборочность предоставления кредита. Банки «не любят» клиентов, работающих на последнем месте менее полугода или имеющих общий трудовой стаж менее 3-х лет, а также людей с «запятнанной» кредитной историей. Иногда в кредитовании отказывают, если у заемщика на содержании находятся маленькие дети. В общем, кредитная организация по понятным причинам оставляет за собой право предъявлять специфические требования к заемщику.

Но не стоит бояться, что именно вам

откажут в займе. Собирайте документы, подавайте заявление и ждите результата. Если данный банк не захочет сотрудничать с вами, обращайтесь в другие кредитные организации. Ведь каждая из них имеет свой, индивидуальный подход к клиенту.

Итак, потребительский кредит (целевой или нецелевой) дает возможность пользоваться необходимыми вещами или услугами максимально быстро. Но при этом, как всем известно, приобретение товаров обойдется несколько дороже обычной покупки на собственные деньги. Впрочем, «переплаты по кредиту не так страшны, как нехватка денег для решения текущих семейных задач», — полагает Сергей Гордейко.

Что касается так называемых скрытых банковских комиссий, то их больше не будет. С июня этого года начало действовать Постановление Центробанка, обязывающее банки информировать заемщика о реальной сумме платежей при возврате кредита.

Тем не менее, внимательнее читайте содержание договора, не стесняйтесь

Целевые кредиты (отличающиеся, кстати, более низкими процентными ставками) на ремонт квартиры рекомендуется брать в том случае, когда вы действительно знаете, что полученные средства будут израсходованы строго по назначению.

задавать подробные вопросы менеджеру банка обо всех малопонятных пунктах документа. При необходимости возьмите копию договора и предварительно проконсультируйтесь с независимым специалистом. При подписании договора представитель банка, в который вы обратитесь, должен еще раз уточнить размер дополнительных затрат, связанных с получением кредита. И

Екатерина Новикова



Дневник Елены Портмоне

Вариант заправки

Я возвращалась с работы в половине двенадцатого ночи. Время идеальное, чтобы чувствовать себя никому не нужным и несчастным трудоголиком. Я уже продвинулась от родной Мясницкой до Славянской площади, как рулевое колесо отбилась от рук.

Самое разумное сейчас было – затормозить, и затормозить немедленно.

Но я малодушно ехала вперед – уже по набережной, утешая себя тем, что «здесь все равно нигде метро нет». К тому времени, как я завернула на Ленивку, диск пробитой шины стучал так, что игнорировать это было уже невозможно. Я встала у обочины. План был бросить авто и трусливо дунуть домой на такси, претворяясь Скарлет О'Хара: «Я подумаю об этом завтра».

Я закурила сигарету и набрала номер друга, с которым я делю семейный абонемент в спорт-клубе. Все-таки почти родственник.

«Хочешь, я вызову тебе «Автопомощника»?» – с места в карьер начал тот.

Про «Автопомощника» я знала легенду (возможно уже неактуальную, но ведь «Мифы Древней Греции» до сих пор издаются громадными тиражами): девушка вызвала этих мастеров, они приехали, подсоединили клемму к аккумулятору, взяли с обалдевшей мадамки 500 долларов и укатили в ночь. Короче, этот вариант по понятным причинам я отринула.

«Сейчас пойду, поищу в Яндексе», – объявил мой друг, и я покрылась холодным потом. Наверное, лучше не терять времени и сразу вызвать такси: мой друг и Интернет – вещи несовместимые.

Некоторое время я одиноко созерцала ночной город и курила в окно. Потом перезвонил друг, дал телефон, сообщил цены на замену колеса, а также то, что он туда уже позвонил, и мастера из «Автологии»* спешат мне на помощь.

Они и правда скоро приехали. Сняли мне печально

сплющенное переднее правое, унесли в кабину и недолго чем-то жужжали. Потом снова появились с видом хирургов после операции по пересадке головы от слона хомяку. «Куда лучше деть эту покрышку? – спросили они. – Вот прямо отсюда бросить в Москва-реку? Или вы все-таки хотите ее мужу показать? Колесо все-таки дорожное...»

«Нет, – гордо ответила я, – главное в семье – доверие. Выбрасывайте!»

И мы печально проводили взглядами Мишлен, улывающий к Киевскому вокзалу.

«Это потому что на дворе – лето, а вы все на зимней резине ездите», – попеняли мне.

«Кстати, вы перебрасываете летнюю резину? Почему?» – оживилась я. Кажется, неожиданный вечер трудного дня вдруг начал оборачиваться привлекательной стороной.

В ответ я услышала сумму, почти равную той, что с меня брали в шиномонтаже у дома. Но он работал как Госдума: к «слугам народа» всегда были очереди, а летом вообще уходил на каникулы.

Мы договорились на завтра: в одиннадцать ребята у меня. Пока поставили докатку – странное колесико, которое лежит в багажнике гармошкой, сразу его прикрутить нельзя, надо накачать.

И вдруг мастера, потупившись и зардевшись, спросили, есть ли у меня 20 минут. Ребята были молодые и хорошенькие, как стипендиаты из элитного клуба. Я вдруг тоже смутилась, потому как решила, что меня зовут выпить пива.

«Просто мы подумали – все равно час ночи. Может быть, мы к вам прямо сейчас поедим? А с утра вы будете свободны и выспитесь?» – предложили они.

Ну как я могла отказаться?

...Печальный и тягучий свист огласил улицу Наметкина, когда мои спасители выпустили воздух из уже ненужной докатки. Казалось, так пело привидение – одинокое и печальное. Надеюсь, моим соседям по дому икалось. А пусть ремонт по субботам не делают и на пианино не играют.

Кстати, колеса с 4 этажа ночные гости стащили сами – по-молодецки поигрывая ими, как браслетами. «А у нас еще есть услуга межсезонного хранения колес», – загадочно уронили между делом.

«Сколько?» – выдохнула я.

Итак, по 500 рублей в месяц за хранение плюс 100 евро за замену и перекидку летней резины. Несказанное удовольствие по мелкому прайсу в исполнении двух Тарзанов в модных комбезах. Удивительно, что я раньше отказывала себе в этом. Девушки, если вам взгрустнется, вызывайте круглосуточный шиномонтаж! Телефон забит у меня в мобильнике!

*Все названия придуманы. Любые совпадения – случайны.

ОФБУ: пан или пропал

Одной из возможностей вложения и приумножения средств являются Общие фонды банковского управления (ОФБУ). Попадая в них, ваши деньги объединяются с деньгами других людей, и доверительный управляющий начинает заставлять собранные средства «работать».



Слово из четырех букв

Итак, под аббревиатурой ОФБУ «скрывается» Общий фонд банковского управления, который собирается множеством инвесторов и осуществляет свою деятельность под управлением профессионалов банковского рынка. То есть доверительным управляющим в данном случае является кредитная организация.

Естественно, предварительно клиент заключает с доверительным управляющим договор относительно условий инвестирования и управления (доверительного) имуществом.

Вместе с ростом общей стоимости активов в ОФБУ происходит увеличение стоимости номинального пая Фонда, а, значит, и стоимости долей его участников. Полученный доход распределяется между инвесторами пропорционально их доле в данном Фонде.

ПИФ vs ОФБУ

Паевые инвестиционные фонды и Общие фонды банковского управления можно сравнивать, поскольку и те, и другие являются формами так называемых коллективных инвестиций. Люди

доверяют Фондам свои средства и в результате должны получить какой-либо доход (в идеале – превышающий инфляцию).

В обоих случаях к выбору Фонда нужно отнестись предельно серьезно, проанализировав информацию о его текущей деятельности и изучив сложившуюся ситуацию на финансовых рынках.

В ПИФах документ, который выдается пайщикам, называется инвестиционным паем (он удостоверяет долю своего владельца в праве собственности на имущество, составляющее данный Фонд); в ОФБУ – аналогичную роль выполняет сертификат долевого участия (сокращенно – СДУ). Главное отличие паев ПИФов от СДУ заключается в том, что последние не являются ценной бумагой.

Принципиальная разница между ПИФами и ОФБУ для инвестора состоит в том, что на сегодняшний день Общие фонды банковского управления предоставляют больший выбор для вложения средств.

Находящиеся в ОФБУ деньги можно инвестировать в ценные бумаги

(причем, не только российских, но и иностранных эмитентов), иностранную валюту, драгоценные металлы, опционы, фьючерсы. Этот выбор дает немало возможностей для управления рисками.

Еще раз особо подчеркнем такой момент как доступность инвестиций в зарубежные активы, что является хорошей диверсификацией инвестиционного портфеля (благодаря этому можно, например, нивелировать негативную ситуацию на отечественном фондовом рынке).

В отличие от ПИФов, ОФБУ, как уже говорилось, управляются не специализированными управляющими компаниями, а коммерческими банками. Так что издержки на их обслуживание в данном случае будут несколько ниже: ведь вся необходимая для этого инфраструктура и штат уже присутствуют в кредитной организации.

Вызывает интерес

В настоящий момент, когда наблюдается коррекция российского рынка акций, Общие фонды банковского управления могут представлять определенный интерес для инвесторов.

Особенности ОФБУ заключаются также в том, что в процессе управления имуществом Фонда оказываются задействованными все инструменты фондового рынка, позволяющие при диверсификации вложений обеспечить достаточно высокую надежность инвестиций. Стоит также отметить и стабильный доход, который может порой превысить инфляцию и ставки по депозитам в коммерческих банках.

Средства ОФБУ могут быть переориентированы на внешние рынки, не только в отношении скупки акций, но и также в пользу трейдинговых операций. Впрочем, для вывода Фонда на иностранную торговую площадку объемом аккумулированных в нем средств должен быть значителен с целью возможного покрытия издержек, что реально пока не для всех ОФБУ.

ОФБУ в цифрах

Стоит отметить, что из всех форм коллективных инвестиций ОФБУ оказались с начала года наиболее выгодными. Доходность выше инфляция по итогам первых 4 месяцев года показали примерно 8,5% ОФБУ (и всего 2,5% ПИФов).

Однако стоит заметить, что наивысшая отрицательная доходность некоторых ПИФов вплоть до -50% годовых явля-

ется не настолько разорительной, как «крах» отдельных ОФБУ (-125%!).

Впрочем, всегда при выборе инструментов инвестирования нужно учитывать, что слишком сильные взлеты (равно как и падения) могут стать временным явлением и не особо обольщаться на этот счет.

Что касается всех преимуществ ОФБУ, на них тоже нужно смотреть здраво, принимая во внимание не особо ра-

вполне объяснимо — акции во всем мире обеспечивают наиболее высокий доход, опережая традиционные депозиты, облигации и векселя.

Учитывая те возможности, которые предоставляет ОФБУ отечественным инвесторам, интерес к ним будет все возрастать, несмотря на повышенный риск. Если говорить о частных инвесторах, то им при выборе ОФБУ имеет смысл прибегнуть к самостоятельному

Наивысшая отрицательная доходность некоторых ПИФов вплоть до -50% годовых является не настолько разорительной, как «крах» отдельных ОФБУ (-125%!).


доступную в этом отношении статистику: с начала текущего года стоимость чистых активов ОФБУ уменьшилась почти на 965 млн руб.

Ниже в таблице* сгруппированы различные ОФБУ по мере убывания доходности за первые пять месяцев текущего года.

За горизонтом

В нашей стране все большее количество людей доверяют управление своими свободными средствами специалистам фондового рынка. Это

анализу, получая в процессе изучения рынка необходимые навыки и опыт для обоснованного риска.

Можно (правда, весьма осторожно) предположить, что интерес к Общим фондам банковского управления будет только расти, поскольку, пожалуй, на отечественном рынке на настоящий момент нет иного инструмента коллективных инвестиций, позволяющего как рискнуть, так и обеспечить защиту от этого риска. 

Александр Карташов

ОФБУ	Банк	Валюта фонда	СДУ на 29.12.2007	СДУ на 30.05.2008	Прирост стоимости СДУ	Доходность в рублях
«Премьер Фонд Нефти «Удвоенный»	«Юниаструм банк»	\$	170.80	240.11	40.58%	35.03%
«Индексный Фонд Бразильских акций»	«Юниаструм банк»	\$	307.69	383.06	24.50%	19.58%
«Хедж-фонд»	«Славянский кредит»	руб.	3 260.28	3 730.77	14.43%	14.43%
«Премьер Глобальный фонд акций угольной промышленности»	«Юниаструм банк»	\$	98.00	115.96	18.33%	13.65%
«Премьер» Фонд акций Аргентины»	«Юниаструм банк»	\$	93.59	106.99	14.32%	9.80%
«Юниаструм Индексный Фонд Мексиканских Акции»	«Юниаструм банк»	\$	200.66	228.91	14.08%	9.57%
«Абсолют Тактика»	«Абсолют банк»	руб.	1 410.06	1 533.47	8.75%	8.75%
«Фонд Золотой»	«Татфондбанк»	руб.	1 055.14	1 140.75	8.11%	8.11%
«Классик- стандарт»	«Приоритет»	руб.	5 410.92	5 814.69	7.46%	7.46%
«Премьер глобальный фонд акций дывающей промышленности»	«Юниаструм банк»	\$	151.00	168.90	11.85%	7.44%
«Максимальный»	«ЦентроКредит»	руб.	1 506.98	1 616.74	7.28%	7.28%
«Премьер глобальный фонд акций логистики»	«Юниаструм банк»	\$	156.84	174.26	11.11%	6.72%
«Фонд стабильного дохода»	«Татфондбанк»	руб.	1 140.10	1 214.62	6.54%	6.54%
«Абсолют Доходный»	«Абсолют банк»	руб.	1 296.05	1 373.08	5.94%	5.94%
«Гарант Фонд б»	«Юниаструм банк»	руб.	3 122.93	3 296.22	5.55%	5.55%
«Славянский»	«Славянский Кредит»	руб.	25 792.54	27 174.23	5.36%	5.36%
«Консервативный»	«Газпромбанк»	руб.	5 053.05	5 283.31	4.56%	4.56%
«Центр-инвест Второй»	«Центр-инвест»	руб.	1 174.16	1 226.94	4.50%	4.50%
«Вечные ценности»	«Зенит»	руб.	33 683.57	35 090.53	4.18%	4.18%
«Аврора»	«ТрансКредитБанк»	руб.	1 325.64	1 373.96	3.65%	3.65%

*По материалам сайта www.investfunds.ru



В Греции все есть

Дом за границей уже не выглядит как нечто необычное и эксклюзивное, доступное лишь олигархам: сегодня даже россияне со средними доходами могут купить недвижимость у моря или в живописном городе с богатым историческим прошлым. Конечно, в первую очередь наши сограждане мечтают о приобретении домика где-нибудь в Англии, но при этом постоянно растет спрос на недвижимость и в других странах, особенно средиземноморских, среди которых выделяется ласковая и знойная, загадочная и страстная, веселая и беззаботная Греция.



320 дней солнца

Любовь россиян, особенно живущих в средних и северных широтах нашей страны, к солнцу и морю бесконечна. Поэтому Греция – просто настоящее воплощение национальной мечты: ведь это самое южное государство Европы с береговой линией протяженностью 15 тыс. км. Кстати, подавляющее большинство греческих пляжей получили «голубые флаги», а значит, могут предложить отдыхающим чистейшую воду и приятный песок, отвечающие высоким стандартам ЕС. Жаркая погода в Греции тоже обеспечена: летом там при температуре воздуха +25–27,5°C вода прогревается до +22,5–25,5°C. Остывает она медленно, поэтому купаться можно даже в октябре. Зимой – тоже не холодно: +13–17°C, естественно, при такой температуре снег не лежит, но, правда, могут быть сильные ливни, однако непродолжительные. Так что целых 320 дней в году над Грецией светит солнце!

В этой стране относительно мало загрязняющих окружающую среду промышленных предприятий, нет особых проблем с пресной водой. У Греции очень богатое историческое и культурное наследие, ведь на ее территории возникла одна из самых древних цивилизаций.

На процветании Греции определенно сказались ее присоединение в 1981 году к Европейскому Экономическому сообществу, а потом – и к Шенгенскому соглашению. С тех пор в стране наблюдается ежегодный рост цен на недвижимость, поэтому квартира в Греции – это еще и выгодное вложение денег.

Для россиян, любящих вкусно покушать, Греция привлекательна своей кухней, в которой широко используются всевозможные морепродукты, лимоны, орехи, изюм, оливковое масло, томаты. Очень популярны в Греции мясные блюда, приготовленные на вертеле, салат «хориатики» – овощной салат с кусочками сыра, известный у нас под названием «греческий», долматес – блюдо очень похожее на русские голубцы, но с использованием

виноградных листьев.

В Греции хорошо развито виноделие; конечно, стране далеко до Франции с ее многовековыми традициями, но, тем не менее, во всей Европе известны греческие белые вина «Деместика», «Камбас», «Паллини» и «Санта-Елена», а также красное – «Мавродафна».

Чего изволите?

Греческая недвижимость, предлагаемая для продажи, удовлетворит любые вкусы. Можно найти скромную квартирку в столице – г. Афины или в маленьком городке на побережье, реально приобрести сравнительно небольшой дом в горных районах, мезонеты (аналог наших таунхаусов), роскошные виллы на островах. Стоимость квадратного метра начинается от €1 000–3 000.

«Особенностью греческого рынка недвижимости является предложение большого количества таун-хаусов. Они сочетают в себе преимущества и апартаментов, и коттеджей. С одной стороны, таун-хаус – это отдельная квартира в жилом комплексе, а с другой – отчасти собственный домик, поскольку при нем имеется небольшой участок земли. При этом цена таун-хаусов ненамного выше, чем у апартаментов с такой же площадью, но существенно ниже, чем у домов и вилл», – рассказывает генеральный директор компании «Сарапис» Игорь Баранов.

Что касается цен на греческую недвижимость, то они зависят от метража, количества комнат и санузлов, отделки, близости к побережью, прилегающей территории, но, прежде всего, от месторасположения квартиры или дома. Естественно, дороже всего недвижимость у моря, на островах, но и остров острову рознь: чем живописнее и комфортнее – тем дороже.

На некоторых курортах, где много туристов и относительно недорогих отелей (например, на полуострове Пелопоннес), новый дом можно купить даже за €300 тыс., а вот небольшие виллы в престижном районе Атики стоят уже значительно дороже. До-





покупает апартаменты и таун-хаусы за 100–200 тыс. евро, вторая – таун-хаусы или виллы в комплексах за 200–400 тыс. евро, а третья – виллы с большими участками земли в элитных районах за 600 тыс. евро и выше.

Как видим, подчас цены на греческие квартиры гораздо меньше цен на московские, они вполне сопоставимы со стоимостью жилья во многих областных центрах России. И если приходится выбирать, то многие россияне делают ставку на Грецию, тем более что процесс покупки греческой недвижимости не так сложен, как может показаться несведущему обывателю.

Азбука покупки

Недвижимость в Греции имеет право приобрести любой иностранный гражданин.

«Для того чтобы приобрести недвижимость в Греции, необходимо иметь загранпаспорт, банковский счет в греческом банке, греческий идентификационный номер налогоплательщика и, разумеется, деньги», – немного шутя, говорит менеджер по работе с VIP клиентами компании BE Group Вячеслав Кузнецов.

Но прежде чем открывать счет и вставать на учет в налоговые органы, необходимо выбрать объект недвижимости. Можно для этого довольствоваться лишь каталогами, а можно – самостоятельно отправиться в Грецию с ознакомительным туром, которые устраивают многие агентства. Конечно, он стоит денег, но если недвижимость будет куплена, то нередко в таком случае фирма оплатит клиенту стоимость авиабилета и визы, а если покупатель приобретет шикарную виллу, то может возратить и всю стоимость ознакомительной поездки.

Выбор недвижимости относительно просто, так как привлекательных предложений на рынке немало, но бдительность от прекрасных видов терять не стоит, и все документы нужно изучить предельно внимательно.

Определенные трудности могут воз-

рогая недвижимость на о. Миконос, где имеют собственные дома и любят отдыхать представители богемы и звезды шоу-бизнеса. На острове расположились отличные рестораны, шикарные отели, бутики мировых дизайнеров, там царит высочайшее качество сервиса и комфорт. Цена вилл здесь может достигать до нескольких миллионов евро.

Дорог и остров Крит, особенно его район Элунда. Но не всех россиян останавливает фактор стоимости.

«Самым популярным и престижным направлениям в настоящее время является о. Крит. Великолепие острова, развитая инфраструктура, чистейшее море, насыщенная жизнь круглый год, прямые авиарейсы из Москвы

увеличили количество желающих приобрести недвижимость для отдыха или постоянного жительства», – сообщает руководитель отдела международных проектов компании «Ривьера» Татьяна Покидько.

«В Греции, как и в других зарубежных странах, россияне покупают, в первую очередь, апартаменты в жилых комплексах. Следующими по уровню спроса являются таун-хаусы, а уже за ними следуют отдельные дома и виллы. Основной ценовой диапазон спроса находится между €100 000 и 200 000», – рассказывает Игорь Баранов.

Татьяна Покидько делит всех российских покупателей на 3 группы: «Первая, самая многочисленная,

никнуть при покупке земельных участков и недвижимости, расположенной в приграничной зоне.

«Недвижимость в районах, имеющих статус приграничных зон, оформляется в собственность только после получения официального разрешения от Министерства Обороны Греции. Договоры, заключенные без такого разрешения, являются недействительными, — предостерегает Игорь Баранов. — Правда, процедура получения официального разрешения носит достаточно формальный характер, но занимает около шести месяцев».

В настоящий момент к приграничным зонам в Греции относятся территории Килкис, Касторья, Скирос, Хиос, Фира, Самос, Лесбос и т.д.

Согласно греческому законодательству, заключение сделок по недви-

Что касается цен на греческую недвижимость, то они зависят от метража, количества комнат и санузлов, отделки, близости к побережью, прилегающей территории, но, прежде всего, от месторасположения квартиры или дома.

жимости невозможно без участия адвоката (причем, как со стороны продавца, так и со стороны покупателя). Потому параллельно с поиском квартиры или дома необходимо успокоиться и этим вопросом.

«При стоимости недвижимости до 44 020 евро адвокату выплачивается 1% от ее кадастровой стоимости, при превышении этого значения — 0,5% от суммы превышения, — информирует Игорь Баранов. — Стоимость дополнительных услуг и консультаций оплачивается в согласованном сторонами размере, который зависит от их характера и сложности сделки. Кроме того, при покупке земли под застройку оформление разрешения на строительство обойдется еще примерно в 10-12 тыс. евро».

Адвокат не только готовит проект договора и ведет переговоры по сделке, но также проводит проверку юридической истории объекта недвижимости и ограничений, которые накладывает на него законодательство. Присутствие адвоката необходимо в первую очередь из-за большого количества местных ограничений и особенных правил, действующих на территории Греции.

«К числу таких ограничений относится запрещение строительства в заповедных, лесных и парковых зонах, на охраняемой археологической территории и т.п. В прибрежной зоне определено минимальное расстояние до моря, не подлежащее застройке, в настоящее время оно составляет 35 м. Существуют ограничения и по характеру строительства. Так, устанавливается коэффициент застройки земельного участка и ограничивается ее высотность в зависимости от района и расстояния до моря. В некоторых прибрежных районах запрещено строительство подвальных помещений», — поясняет Игорь Баранов.

Естественно, обо всех ограничениях могут знать только специалисты, поэтому часто, особенно при покупке земельных участков под застройку, требуется участие не только адвоката, но и других профессиональных консультантов: архитекторов, инженеров-строителей.

После выбора риэлтерской компании, объекта недвижимости и адвоката, можно приступать непосредственно к покупке. Процедура приобретения недвижимости в Греции, в принципе, подчиняется общим европейским правилам.

Сначала заключается предварительный договор с продавцом (этот документ будет действовать до заключения основного договора купли-продажи) и вносится залог.

После заключения такого договора покупатель обязан зарегистрироваться в налоговых органах и получить персональный налоговый регистрационный номер. Как правило, его оформлением занимается адвокат, проводящий параллельно проверку «чистоты» объекта недвижимости. Он должен убедиться, что недвижимость ничем не обременена (не заложена, не передана в поль-

зование третьим лицам) и свободна от претензий (не имеется наложенных судебных запретов, мер по взысканию и т.п.). Адвокат также проверяет законность строительных разрешений на произведенные строительные работы.

Помимо юридической чистоты недвижимости, адвокат контролирует «природоохранную» чистоту (выявляет отсутствие ограничений или запретов природоохранного характера), «налоговую» чистоту (оплату продавцом всех причитающихся налогов на недвижимость) и «гражданскую» (отсутствие ограничений на приобретение недвижимости иностранцем). Если в результате столь серьезной проверки было доказано добросовестное владение продавцом объектом недвижимости, то он получает права так называемого «подлинного собственника» и может спокойно продавать свои апартаменты.

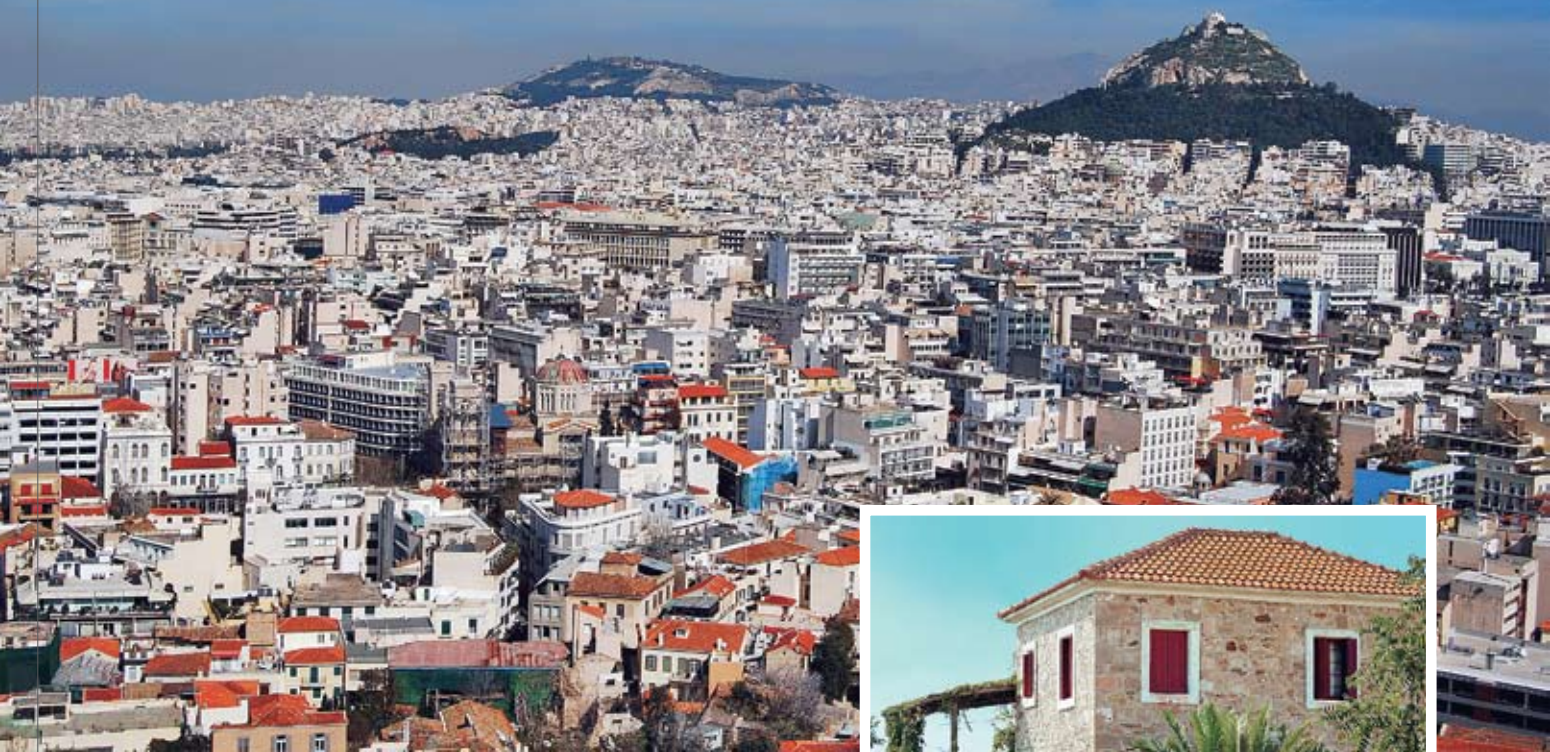
После этого покупатель должен открыть счет в греческом банке и заплатить налог на переход права собственности на недвижимость (Real Estate Transfer Tax).

«Покупатель обязательно должен заплатить налог на переход права собственности до подписания договора. Это также осуществляется с помощью адвоката. Если коммерческая стоимость имущества превышает кадастровую, возможно, что налоговая служба назначит уплату налога именно с коммерческой стоимости», — предупреждает Татьяна Покидько.

«По вновь строящимся объектам, по которым лицензия на строительство выдана после 31.12.2005 г., вместо налога на переход права собственности уплачивается НДС в размере 19% от заявленной стоимости недвижимости», — уточняет Игорь Баранов.

После оплаты налогов происходит подписание основного договора купли-продажи. Он подписывается в присутствии нотариуса. Стоимость его услуг рассчитывается довольно сложно. В настоящее время она состоит из двух основных частей: одна — зависит от кадастровой стоимости недвижимости, другая — от объема документов, необходимых для сделки.

«В Греции существуют стандартные условия оформления договоров купли-



продажи недвижимости: в письменной форме по определенным требованиям с нотариальным удостоверением. Договоры, оформленные с нарушением установленных правил, признаются ничтожными без права взыскания убытков», – предостерегает г-н Баранов.

Параллельно с подписанием договора осуществляется перевод денег со счета покупателя на счет продавца, после чего покупатель становится собственником объекта недвижимости. Впрочем, окончательно он признается таковым только после регистрации договора купли-продажи и объекта недвижимости.

«Правда, не во всех регионах Греции существуют Земельные кадастры и Реестры недвижимости, так как Греция на данный момент еще находится в процессе организации данных структур. В регионах, где не существует Земельного кадастра, право на собственность обеспечивается ипотечным реестром», – уточняет Татьяна Покидько.

Покупатель недвижимости может сам присутствовать при сделке купли-продажи, а может наделить своими правами и обязанностями адвоката. «Как правило, совершение процедуры по приобретению недвижимости производится в Греции местными риэлторами и адвокатами по доверенности. Время на оформление недвижимости обычно занимает от 4 до 6 недель (в зависимости от уровня готовности документов продавца)», – рассказывает Игорь Баранов.

Процедура покупки недвижимости в Греции не сложна, но обходится в довольно внушительную сумму. «В среднем все виды затрат на оформление сделки составляют 15% от стоимости недвижимости», – утверждает директор «Сараписа».

Ипотека вам поможет

Оформить ипотечный кредит на недвижимость в греческом банке иностранному гражданину теоретически возможно. Для этого покупателю нуж-

но иметь загранпаспорт и документы, подтверждающие его платежеспособность (справка о заработной плате с места работы, налоговая декларация, справка о доходах по акциям и т.п.), которые должны быть переведены на греческий или хотя бы английский язык (перевод заверяется нотариально).

В греческих банках есть ипотечные программы, рассчитанные на короткий срок (3-10 лет) и на длительное время (30-35 лет). В любом случае заемщик должен завершить выплаты по кредиту до достижения им 70-летнего возраста.

Ипотечные кредиты в греческих банках могут быть с плавающими или фиксированными ставками. Плавающая ставка основана на изменении Euribor (European Interbank Offered Rate), европейской межбанковской ставки предложения. Euribor – это средневзвешенная процентная ставка

по межбанковским кредитам, предоставляемым в евро, ее расчет осуществляется ежедневно на основании данных от ведущих банков. В мае она находилась на уровне 4,857%. Однако при определении ставки ипотечного кредита к ставке Euribor прибавляется еще Spread (разница между ставкой Euribor и ставкой банка).

Ипотечный кризис затронул Грецию, и, можно предположить, что условия выдачи кредитов будут пересмотрены в сторону ужесточения. Так, местные банки уже перестали выдавать кредиты без первоначального взноса, который составляет, как правило, 25-30% от стоимости недвижимости.

Срок оформления кредита обычно занимает 2-3 недели и часто покупателю для этого даже не обязательно ездить в Грецию, так как «в настоящее время работает также «Банк Кипра», в котором можно получить кредит как на территории Греции, так и в Москве на покупку недвижимости в Греции», — сообщает Татьяна Покидько.

Кредит на покупку недвижимости в Греции можно получить и в российских банках, правда это будет не ипотечный кредит, а либо кредит на неотложные нужды под залог имущества, либо ломбардный заем.

«Мы предоставляем своим клиентам возможность приобрести квартиру или загородный дом за рубежом под залог иной жилой недвижимости, которая находится в собственности. При этом полученные средства должны быть направлены на приобретение определенной недвижимости. Другим вариантом является получение нецелевого кредита под залог жилья. В последнем случае клиенты не обязаны уведомлять банк о целевом расходовании кредитных средств, однако процентная ставка по такому кредиту будет выше, чем по целевому кредиту», — сообщает руководитель дирекции по обслуживанию частных лиц ЗАО «Райффайзенбанк» Роман Воробьев.

«Мы не выдаем кредит на покупку недвижимости за границей, но у нас есть программа, которая называется «Ломбард - нецелевой». При кредитовании по данной схеме заемщик может использовать кредитные средства на любые цели, в том числе и на покупку

недвижимости за границей. В залог по данной программе идет имеющаяся в собственности заемщика недвижимость», — сообщает начальник Управления маркетинга розничного бизнеса ОАО «МДМ-Банк» Анатолий Крайников.

Аналогичную программу предлагает и «Первый Чешско-Российский банк» (ПЧРБ). «По нашему опыту, заемщик, желающий приобрести жилье за рубежом, как правило, уже имеет недвижимость здесь, в России, и может для покупки зарубежной недвижимости выбрать ипотечный продукт «Ипотека+». Особенностью данной программы является то, что ипотечный кредит предоставляется без обязательного целевого подтверждения израсходования кредитных средств под залог имеющейся недвижимости, находящейся в Москве или Московской

Естественно, обо всех ограничениях могут знать только специалисты, поэтому часто, особенно при покупке земельных участков под застройку, требуется участие не только адвоката, но и других профессиональных консультантов: архитекторов, инженеров-строителей.

области», — рассказывает начальник отдела рекламы и внешних коммуникаций ПЧРБ Юлия Конычева.

Ипотечные кредиты на зарубежную недвижимость пока в российских банках не практикуются и вряд ли появятся в ближайшее время. «Слишком уж велики риски, а, как известно, ни один банк не будет работать себе в убыток, — рассуждает Анатолий Крайников. — Один из таких рисков — это законодательство за границей, в том числе и в Греции, которое отличается от российских законов».

Не только права

Действительно, греческое законодательство очень отлично от нашего, и, покупая недвижимость в этой стране, лучше заранее знать, какие обязательства она наложит на своего владельца.

Во-первых, сразу же после покупки придется подать налоговую декларацию, но это будет всего лишь раз. А вот местные муниципальные налоги нужно платить ежемесячно. «Они составляют 0,025-0,035% от кадастровой

стоимости недвижимости и обычно включаются в счет за электричество, — сообщает Игорь Баранов, — взимается также весьма небольшой сбор за водопользование».

Если недвижимость стоит более 243 000 евро придется платить и ежегодный налог на имущество. «Размер этого налога составляет от 0,354% до 0,944% от заявленной стоимости», — информирует Татьяна Покидько.

Во-вторых, конечно, придется платить коммунальные платежи, а также сборы за охрану помещений. В новых жилых комплексах и домах существует круглосуточная охрана, а оставить дорогую виллу без присмотра, наверное, не решится ни один собственник.

В-третьих, собственники недвижимости, которые собираются проводить в

ней много времени, обязаны оформить медицинскую и фармацевтическую страховки в местной страховой компании.

Но в качестве компенсации за все эти траты при покупке греческой недвижимости можно рассчитывать на получение годовой шенгенской визы, а затем, возможно, и вида на жительство (если вдруг владелец домика у моря решит находиться в Греции постоянно). А если не менять постоянного места жительства, то от греческой недвижимости можно получить неплохой доход, сдавая ее во время отсутствия хозяев в аренду. Например, за аренду дома в июле-августе можно получить около 10 000 евро в месяц, хороший доход принесут и апартаменты с видом на Акрополь. **И**

Ольга Агуреева



Талант занимать и тратить

Среди кредитов, как это повелось повсюду в нашем мире, царит чудовищное неравенство. Имеются в виду размеры займов и их назначение, а также острота интриги (и даже драмы), таящейся практически за любым из них. Некоторые кредиты оказались столь важными, что им теперь должно быть благодарно все человечество.

Кредит Белоснежке

Просить займы, когда речь идет о серьезном проекте, бывают нередко вынуждены и богачи. Но беднякам уж точно своими средствами в таком случае не обойтись. Вот только кредиторы дают им в долг, тем более крупные суммы, редко и неохотно. Так сложилось, что Уолт Дисней был бедняком и сыном бедняка.

Потому его первыми кредиторами были родственники: старший брат Рой, родители, дядя и девушка, ставшая впоследствии его женой, – Лилиан Баундс. Знакомым этот брак Уолт Дисней (в шутку, конечно) объяснил так: «Я слишком много ей задолжал!».

Рой успел повоевать в Первую мировую, вернулся с войны инвалидом, и 250 долларов, выделенные ему для лечения в вет еранском госпитале, взял наличными, чтобы передать их будущему мультипликатору на начало его деятельности. Родителям же пришлось (ради суммы вдвасятеро большей) заложить почти все свое имущество. То был настоящий банковский кредит, который напрямую сам Уолт получить не смог бы. Правда, родители согласились на такой шаг не в самом начале карьеры своего знаменитого сына, а лишь когда он уже показал себя умелым профессионалом.

Мама и папа достаточно нагляделись,

как Уолт с малых лет разрисовывал дома все, что мог. За свой первый рисунок – мазутом на стене квартиры – мальчик получил внеочередную и основательную трепку. Тирания включала, помимо остервенелых побоев, еще и непосильный для детей труд. Детей заставляли работать не столько в педагогических целях, сколько потому, что их отец, Элиас Дисней, терпел неизменные крушения в своих начинаниях. Он погорел и как мелкий строительный субподрядчик, и как фермер, и как издатель газеты, и отнюдь не разбогател на желе из гнилых фруктов, запах которых мнился Уолту Диснею повсюду до конца дней, доводя его до бешенства.

Так что талант Уолта Диснея (как художника, так и менеджера) явно не был наследственным.

Свои первые 25 центов маленький Уолт заработал, нарисовав коня местного врача. А его рисунки, которые знакомый брадобрей развесил по стенам парикмахерской, дали Уолту право бесплатной стрижки. После школы Уолт, еще не достигший призывного возраста, сумел

тяжесть долгов, выбивание кредитов и их погашение – это Уолт Дисней не делил ни с кем.

Кредитная история Уолта Диснея поучительна тем, что еще раз подтверждает правило: первый кредит часто совпадает с началом мучительного овладения бизнесом. Так что разочарования здесь часто неминуемы, и только характер и воля могут довести до второго и последующих кредитов, пока они, наконец, не станут приносить то, чего ждет от этих денег заемщик.

Компанию «Laugh-O-gram incorporates» Дисней оснастил за счет личных накоплений и 15 тыс. долларов, полученных взаймы. Здесь он начинает экранизировать сказку «Алиса в стране чудес», сделал несколько короткометражек. Но не находит для своего детища спроса, способного возместить затраты.

Под покровом ночи с 40 долларами в кармане и коробками с пленкой Уолт бежит в Лос-Анджелес, к брату Рою. Кредиторы находят банкрота.

Но свершается чудо: образец его



Уолт Дисней

Первый миллион у него появился только после «Белоснежки», в 1937 году, и тут же ушел на новые работы. Средства на постановку «Белоснежки и семи гномов» Уолт нашел лишь благодаря случаю. Денег для этой первой в мире полнометражной мультипликационной картины нужно было много – полтора миллиона долларов. Своих сбережений Дисней тогда не имел ни цента, как не имел и обеспечения, но, к счастью, ему попался фанатичный поклонник Микки Мауса, человек весьма состоятельный.

После войны, задумав свой первый Диснейленд, Уолт с трудом нашел стартовые 100 тыс. долларов, заложив для их получения семейные страховые полисы.

Дисней создал огромное количество мультфильмов. Многие в них он сделал своими руками, многое придумал. Он озвучивал Микки Мауса, который свистел особым свистом, освоенным Уолтом еще в детстве. Но уже в «Белоснежке» на него работали полторы тысячи специалистов.

Великий мультипликатор говорил, что завидует тем, кому удалось хоть немного выучиться. По словам Диснея, все его заместители имеют блистательное образование или выдающийся художественный талант, а ему не повезло ни с тем, ни с другим. И тут же лукаво заметил, что если бы умел рисовать, то стал бы художником в Диснеевской студии.

Первыми кредиторами Диснея были родственники: старший брат Рой, родители, дядя и девушка, ставшая впоследствии его женой, – Лириан Баундс. Знакомым этот брак Уолт (в шутку, конечно) объяснил так: «Я слишком много ей задолжал!».

отправиться вслед за братом Роем в воюющую Францию. Там он водил санитарную машину, а между делом за небольшую плату разрисовывал медалями гимнастерки товарищей. В таком виде они фотографировались и отправляли героические снимки домой. Какие только вещи ни делал смолоду Дисней с помощью карандаша и кисти ради заработка!

Кстати, о художниках. Первый соратник Диснея – Юб Айверкс (говорят, именно он придумал впоследствии образ знаменитого на весь мир Микки Мауса) незадолго перед началом их сотрудничества был уволен из рекламной фирмы. Уолт Дисней вывел Юба из депрессии и повел за собой в мир мультипликаций. А вот

анимации, отправленный в Нью-Йорк владелице прокатной фирмы «M.J. Winkler Productions» Маргарет Винклер, вызывает у нее интерес. Дисней получает заказ на новые приключения Алисы.

Однако их надо еще снять, опять нужны деньги, и Уолта снова спасает родственник кредит.

Винклер с мужем все же потом надули Диснея: «отобрали» у него самый доходный персонаж – кролика Освальда, взамен которому и был рожден Микки Маус.

С этого момента начинается у Диснея медленное и неровное продвижение к успеху: почти к трем десяткам Оскаров и приличному состоянию.

Мечь коммерсанта

Полна драматизма и к редитная история Сэмюэла Мура Уолтона – человека, который добился на поприще розничной торговли положения, сделавшего его знаменитым на весь мир. Созданная Уолтоном сеть «Уол-Март» сегодня насчитывает огромное количество супермаркетов в США, Канаде, Мексике, Бразилии, Арген-



На последние деньги Уолтон решает купить аппарат для изготовления попкорна. И – о, счастье! – у тележки стали останавливаться дети, малыши тянули мам за руку к его магазину.

тине, Никарагуа, Великобритании и другие странах мира. Состояние семьи их владельца перевалило за сто миллиардов долларов.

Однако долгие годы это семейство жило в сплошных тревогах. По воспоминаниям самого Уолтона, его жена Хэлен должна была подписывать вместе с ним все расписки, поскольку ее банковский счет позволял занять денег больше, чем мог бы один Сэм. Супруги заложили дом, землю, все, что у них было, и вообще, в те далекие времена постоянно сидели в долгах.

Свой первый магазин, маленькую галантерейную лавочку, в 1945 году Уолтон открыл на занятые деньги.

Тогда будущий миллиардер сковал себя сразу тремя «цепями» – долгом, арендой и франшизой. Франшизу предоставила компания «Батлер-

бразерс»: при ней имелась сеть магазинов «Бен Франклин», управителем одного из которых и стал Сэм. Все его «благодетели» ждали платежей.

Эта история происходила в маленьком городке Ньюпорт штата Арканзас, одного из самых бедных в стране, с населением чуть более четырех тысяч человек. Напротив лавки Уолтона стоял другой галантерейный магазин – сети «Стерлинг», более солидный, с более широким ассортиментом. Именно в него привыкли ходить горожане.

В первый день работы своей лавочки, Сэм вышел за дверь встречать своих покупателей. И что же он увидел? Перед ним улица, чуть дальше видна железная дорога и какие-то не очень опрятные железнодорожные сооружения. Между тем покупатели, совсем немногочисленные, идут мимо, с ухмылкой глядя на него и его вывеску. Вот у «Стерлинга» есть какое-то движение. День проходит впустую. И еще один, и еще...

Нужен какой-то способ заставить прохожих хоть на минутку оста-

новиться возле него. И Уолтон на последние деньги решает купить редкое в этой глуши устройство – аппарат для изготовления попкорна. И – о, счастье! – у тележки стали останавливаться дети, малыши тянули мам за руку к магазину Уолтона.

Чтобы закрепить успех, Сэм решает на приобретение еще одной новинки – машинки для производства мягкого мороженого. Но нужных 1 800 долларов у него нет, его чудовищный долг и так составляет 20 000 долларов!

Тем не менее, Уолтон идет в банк. Как уж там банкиры поверили ему, как смогли счесть стоящим залогом его никудышный магазин, что «пел» им начинающий коммерсант о своих перспективах, биографами не установлено. Но известно, что деньги ему дали. Гордый хозяин «Стерлинг-

га» увидел, что горожане все чаще стали задерживаться возле лавочки конкурента.

Целых пять лет занял путь Сэма к успеху. И вдруг, в одночасье, все рухнуло!

Случилось так, что по истечении срока аренды торговцу отказали в продлении франшизы – ее владельцы решили, что теперь у «Бена Франклина» достаточно популярности и постоянных клиентов, чтобы больше не прибегать к помощи Уолтона. Все, чему Сэм отдал несколько лет своей жизни, у него отобрали. Его семье пришлось расстаться с друзьями, с надежным источником существования и уехать из города.

По прошествии 19 лет уже всерьез разбогатевший Уолтон вернулся в Ньюпорт, на место своих первых радостей, первого позора и душевных мук. Он открыл здесь восемнадцатый по счету «Уол-Март». Вскоре «Бен Франклин» вынужден был закрыться. Покупатели проголосовали деньгами.

Не перечсть, скольким коммерсантам пришлось рвать на себе волосы оттого, что они недооценили Сэма Уолтона. Так, однажды, готовясь развернуть собственную сеть универсамов, он попробовал, как когда-то, получить франшизу. И везде получил отказ. Например, с Гербертом Гибсоном, уже имевшем сеть процветающих магазинов на юго-западе США, у него состоялся очень неприятный разговор. Услышав просьбу о франчайзинге, тот спросил: «У вас есть сто тысяч долларов? Столько нужно, чтобы покупать у меня товар сразу грузовиками. Так делают все, кому я предоставляю франшизы. Нет таких денег? Тогда вы нам не подходите». Это было в 1962-м году. Спустя двадцать с небольшим лет Гибсон потерял свою сеть розничной торговли, а сеть Уолтона продолжала разрастаться по всему свету.

Жизнь великого торговца детально разобрана множеством биографов, но не кредитная история Уолтона занимает их более всего. Хотя она-то, видимо, и заслуживает особого внимания. Ведь развернуть столь крупный бизнес удалось только потому, что когда-то Уолтоны смогли взять деньги в долг.

Газетный король

Среди самых известных в мире заемщиков не последнее место занимает медиа-магнат Руперт Мердок. Миллиардером он стал, главным образом, путем приобретений, причем, нередко на занятые деньги. Сегодня Руперт Мердок и его семья владеют контрольным пакетом концерна «News Corporation».

А начинал он с малотиражной городской газетки в Австралии. Как этой – унаследованной – газетой, так и остальными – уже приобретенными СМИ, Руперт не только владел: он придал им иной, иногда противоположный прежнему вид.

Именно он сделал унаследованную «Adelaide News» самой популярной в южной Австралии газетой. Это произошло благодаря материалам о летающих тарелках, похищениях инопланетянами детей, людоедстве, а также о коррупции и скандальных подробностях из жизни кинозвезд.

Еще на Зеленом континенте Мердок научился брать и погашать кредиты. На вопрос, откуда он доставал деньги для всех своих многочисленных приобретений, Руперт дал уклончивый ответ: «Мы старались покупать большие газеты, которые стоили не слишком много и, казалось, вот-вот закончат свое существование». Мердок скромно умолчал, что банкиры верили в него, в его способность не дать угасающим СМИ умереть. Не менее существенно и то, что у него была прекрасная кредитная история, он всегда успевал возратить долг. За это и в связи с его блестящей репутацией бизнесмена банки брали с него минимальную процентную ставку.

Банкиры всегда верили, но всегда и ворчали. Бывали моменты, когда срочные долги Мердока подбирались к десяти миллиардам долларов, и ему ради спасения кредитной истории приходилось распродавать многие ликвидные активы.

Некий бизнес-аналитик с долей осуждения заметил, что Мердок рискует, когда «вкладывает деньги до того, как ситуация окончательно прояснилась». Что ж, Мердок не проигрывает из-за этого. Возможно,

Руперт Мердок



во многом благодаря своей интуиции. Еще один талант медиамагнта – талант маркетинга.

Английская газета «Sun», в которой именно Мердок после ее покупки стал помещать фото девушек топless, – эталон для всех таблоидов мира. Еще одним мастерским маркетинговым ходом называют публикацию в «The Sunday Times», вскоре после приобретения газеты Мердоком, поддельных дневников Гитлера.

С профсоюзом же печатников Мердок «справился» с помощью новой техники. В глубокой тайне на востоке Лондона Руперт построил типографию с новейшим оборудованием. Оно требовало минимум персонала и тем низводило возможности профсоюзов почти до нуля. К тому же эта компьютеризированная типография резко удешевляла полиграфический процесс и позволяла перейти к цветной печати.

Бывали моменты, когда срочные долги Мердока подбирались к десяти миллиардам долларов, и ему ради спасения кредитной истории приходилось распродавать многие ликвидные активы.

От таких похвал мало кому поздоровится. Из-за них у Мердока едва не сорвалась покупка главной английской газеты «The Times», газеты, чтения которой, как принято считать, начинали долгие годы свой день все влиятельные люди страны. «The Times» хотели заполучить тогда и другие медиамагнаты, и главный редактор этой газеты Уильям Рис-Могг с группой журналистов. Все они смотрелись, на английский взгляд, благопристойнее хозяина «Sun».

Против Руперта был весь британский истеблишмент, к которому присоединились народные массы в лице профсоюзов журналистов и печатников. Но Мердоку оказала поддержку премьер-министр Маргарет Тэтчер, которой он пообещал не изменять формат и статус газеты.

В настоящее время Мердок подумывает о покупке телеканалов – мюнхенского Premiere (сейчас Руперту принадлежит 25% акций этой компании) и испанского Digital+.

В общем, рост корпорации продолжается. И если вдруг предположить, что когда-нибудь на новую затею Мердоку понадобятся совсем уж




большие деньги, то шанс получить их есть: ведь его кредитная история остается незапятнанной.

Виталий
Соболев


ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ



КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 HOME CREDIT AND FINANCE BANK LIMITED LIABILITY COMPANY /ООО «ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК» WWW.HOMECREDIT.RU ТЕЛ.: (495) 785-82-25	HOMESTART «ПОКУПКА ЖИЛЬЯ» КРЕДИТ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА КВАРТИРЫ)	USD, RUR	10 000 \$ / 300 000 РУБЛЕЙ - 500 000 \$ / 15 000 000 РУБЛЕЙ	15% ГОДОВЫХ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВАЛЮТЫ КРЕДИТА (НА ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА КВАРТИРЫ И ПРИ УСЛОВИИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА СПРАВКОЙ 2-НДФЛ ИЛИ ПО ФОРМЕ БАНКА. СРОКЕ КРЕДИТА 10 ЛЕТ И ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ВЗНОСЕ 30%) ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА СНИЖАЕТСЯ НА 3% ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА КВАРТИРУ.	10 ЛЕТ (ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ СРОКА КРЕДИТА С 10 ДО 20 ЛЕТ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ЗА КАЖДЫЕ 5 ЛЕТ - НА 0,5% ГОДОВЫХ, НО НЕ БОЛЕЕ, ЧЕМ НА 1%; ВОЗМОЖНЫЕ СРОКИ КРЕДИТА: 10, 15, 20 ЛЕТ)	30% (ПРИ УМЕНЬШЕНИИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА НА КАЖДЫЕ 5%, (С 30% ДО 25/20% И С 20% ДО 15% ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,25%, НО НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ 0,5% В СУММЕ); МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА СОСТАВЛЯЕТ 15%
БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛФИНАНС)	НОВОСТРОЙКА	RUR	500 000 - 16 200 000 РУБ.	11,95% - 15,45%	ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ	ОТ 10% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ
БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛФИНАНС)	ЭКСПРЕСС-НОВОСТРОЙКА	RUR	ДО 7 000 000 РУБ.	11% - 14,25%	1-10/15 /20/25 /30 ЛЕТ	ОТ 15% - ДЛЯ КРЕДИТОВ, ВЫДАВАЕМЫХ ЧЕРЕЗ ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ООО «ПЕРВАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ». ОТ 15% - ДЛЯ КРЕДИТОВ, ВЫДАВАЕМЫХ ЧЕРЕЗ ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ЗАО «ПИК РЕГИОН»
БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	«КВАРТИРА»: КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ ИЛИ МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	USD, RUR, EUR	MIN 25 000 USD, MAX - НЕОГРАНИЧЕННО	9.75%-11.5% USD 11%-13% RUR	1-25 ЛЕТ	БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ДО 90% ОТ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА
БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»: КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВ. ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (КОТТЕДЖ С ЗЕМЛЕЙ/ЗЕМЛЯ)	USD, RUR, EUR	MIN 25 000 USD, MAX - НЕОГРАНИЧЕННО	10,75%-12,5% USD 12%-14% RUR	1-25 ЛЕТ	БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ДО 90% ОТ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА
ИПОТЕК БАНК	ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	RUR	300 000 -11 000 000 РУБЛЕЙ РФ	11,00 - 14,75 %	ОТ 1 ДО 30 ЛЕТ	ОТ 10%
ИПОТЕК БАНК	НЕЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ, ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ КВАРТИРЫ	RUR	300 000 -11 000 000 РУБЛЕЙ РФ, НО НЕ БОЛЕЕ 80% ОТ СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОЙ КВАРТИРЫ	14,50 - 15,50 %	ДО 10 ЛЕТ	-
АКБ «МБРР» (ОАО)	КЛАССИК ИНВЕСТ/ ОПТИМА ИНВЕСТ	USD	25 000 USD -БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА - 14%, ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ - 9,25-12,7%	3 ГОДА - 30 ЛЕТ	ОТ 10%
АКБ «МБРР» (ОАО)	КЛАССИК.RU ИНВЕСТ/ ОПТИМА.RU ИНВЕСТ	RUR	600 000 РУБ. - БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА - 15,5%, ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ - 10,75 - 14,25%	3 ГОДА - 30 ЛЕТ	ОТ 10%
ОАО «МДМ-БАНК»	ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ	USD, EUR	ОТ 5000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В ЕВРО)	ДО ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: 12,5% 3-5 ЛЕТ: 10,7%; 6-20 ЛЕТ: 11%; 21-25 ЛЕТ: 11,5%	3-25 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 15%
ОАО «МДМ-БАНК»	ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ	RUR	ОТ 5000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)	3-5 ЛЕТ: 12,25%; 6-20 ЛЕТ: 12,75%; 21-25 ЛЕТ: 13,25%	3-25 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 15%
СБЕРБАНК РОССИИ	ЖИЛИЩНЫЙ КРЕДИТ	RUR, USD, EUR	ОТ 45 ТЫС. РУБ. (ЭКВИВАЛЕНТ)	11,5 - 13,75% RUR; 9,5 - 12% USD, EUR	ОТ 5 ДО 30 ЛЕТ	ОТ 10%
СБЕРБАНК РОССИИ	КРЕДИТ «МОЛОДАЯ СЕМЬЯ»	RUR, USD, EUR	ОТ 45 ТЫС. РУБ. (ЭКВИВАЛЕНТ)	11,5 - 13,75% RUR; 9,5 - 12% USD, EUR	ОТ 5 ДО 30 ЛЕТ ВОЗМОЖНА ОТСРОЧКА В ПОГАЩЕНИИ ОСНОВНОГО ДОЛГА (С ОБЩИМ УВЕЛИЧЕНИЕМ СРОКА КРЕДИТОВАНИЯ ДО 5 ЛЕТ)	ОТ 5%

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ВОЗМОЖНО С ПЕРВОГО ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ БЕЗ ШТРАФОВ; МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ ДЛЯ Г. МОСКВЫ, МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, С.-ПЕТЕРБУРГА, ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛ. 5000 \$/150000 РУБЛЕЙ, ДЛЯ ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ РЕГИОНОВ 2000 \$ /60000 РУБЛЕЙ ИЛИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КРЕДИТНЫМ ДОГОВОРОМ (ПОМИМО СУММЫ АННУИТЕТНОГО/ЕЖЕ-МЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА).	- КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ СО СЧЕТА ЗАЕМЩИКА НАЛИЧНЫХ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ БОЛЕЕ 1 500\$/45 000 РУБЛЕЙ) - ЕДИНОРАЗОВЫЙ СБОР ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА ПО ПРОДУКТАМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ МЕНЕЕ 300 \$/9 000 РУБЛЕЙ И НЕ БОЛЕЕ 1 500 \$/45 000 РУБЛЕЙ) СТОИМОСТЬ СТРАХОВЫХ УСЛУГ И УСЛУГ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТА НЕ-ДВИЖИМОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ВЫБРАННЫМИ ЗАЕМЩИКОМ. ПОЧТОВЫЕ, ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫЕ И ДРУГИЕ РАСХОДЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ СВЯЗАННЫЕ С ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ, ОПЛАЧИВАЮТСЯ ЗАЕМЩИКОМ В СООТВЕТСТВИИ С ТАРИФАМИ ВЫБРАННЫХ ИМ ОРГАНИЗАЦИЙ. ЗАЕМЩИК МОЖЕТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИНЫМИ УСЛУГАМИ БАНКА, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ УКАЗАНА В ТАРИФАХ БАНКА.	- РАССЧИТАТЬ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕЧНОГО КАЛЬКУЛЯТОРА ВЫ МОЖЕТЕ НА САЙТЕ WWW.IPOTEKA.NOMESCREDIT.RU! - ВОЗМОЖНОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ СУММЫ КРЕДИТА ЗА СЧЕТ ДОХОДОВ СОЗАЕМЩИКОВ (ДО 4-Х ЧЕЛОВЕК ВМЕСТЕ С ЗАЕМЩИКОМ) - В КАЧЕСТВЕ СОЗАЕМЩИКОВ МОГУТ ВЫСТУПАТЬ РОДСТВЕННИКИ И ДАЖЕ ДРУЗЬЯ - ВОЗМОЖНО ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА УЖЕ ЧЕРЕЗ 1 МЕСЯЦ, ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА У РАБОТОДАТЕЛЯ, ПРИ УСЛОВИИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА ЗАЕМЩИКА. - ГРАЖДАНСТВО – БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ - КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВСЕЙ ИНФОРМАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ БАНКА К ЗАЕМЩИКАМ, БАНКОМ МОЖЕТ БЫТЬ ОТКАЗАНО В ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА БЕЗ ОБЪЯСНЕНИЯ ПРИЧИН ОТКАЗА. УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ, НАЧИНАЯ С 01 ИЮНЯ 2008 ГОДА.
ЧЕРЕЗ 6 МЕС. ПОСЛЕ ФАКТИЧЕСКОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА НЕ МЕНЕЕ 60 000 РУБ. КОМИССИИ ЗА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ НЕТ	ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% СУММЫ КРЕДИТА, (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ.), РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО.	КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ГК ПИК В Г. МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛ.
МОРАТОРИЙ И ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ НЕ ПРЕДУСМОТРЕНЫ ТОЛЬКО ДО КВАЛИФИКАЦИИ	ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА- 3500 РУБ. РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛ. КОМИССИЯ ЗА ИЗМЕНЕНИЕ ПОРЯДКА ПОГАШЕНИЯ -1% (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ.)	КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ГК ПИК В Г. МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛ.
С 7-ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО	ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ
С 7-ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО	ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ
МОРАТОРИЙ 12 МЕСЯЦЕВ. С 13-ГО МЕСЯЦА ВОЗМОЖНО ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КАК ЧАСТИЧНО, ТАК И ПОЛНОСТЬЮ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ДОСРОЧНОГО ПЛАТЕЖА 30 000 РУБ.	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО. КОМИССИЯ ЗА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КРЕДИТА – ОТ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НЕ МЕНЕЕ 5 000 И НЕ БОЛЕЕ 60 000 РУБЛЕЙ РФ	ПРИ РАСЧЕТЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИНИМАЕТСЯ ВО ВНИМАНИЕ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗАЕМЩИКОВ, ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ КАК СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ, ТАК И СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА
МОРАТОРИЙ 12 МЕСЯЦЕВ. С 13-ГО МЕСЯЦА ВОЗМОЖНО ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КАК ЧАСТИЧНО, ТАК И ПОЛНОСТЬЮ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ДОСРОЧНОГО ПЛАТЕЖА 30 000 РУБ.	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО. 2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 5 000 РУБЛЕЙ РФ И НЕ БОЛЕЕ 60 000 РУБЛЕЙ РФ	ПРИ РАСЧЕТЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИНИМАЕТСЯ ВО ВНИМАНИЕ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗАЕМЩИКОВ, ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ КАК СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ, ТАК И СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА
МОРАТОРИЙ – ОТ 6 МЕС., МИН. СУММА – ОТ 500 USD	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1%, НО НЕ МЕНЕЕ 400 USD И НЕ БОЛЕЕ 5000 USD (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛАТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА. ВОЗМОЖНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ДОП. ИСТ. ДОХ.
МОРАТОРИЙ – ОТ 6 МЕС., МИН. СУММА – ОТ 10 000 РУБ.	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1%, НО НЕ МЕНЕЕ 12 000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 150 000 РУБ. (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛАТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА. ВОЗМОЖНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ДОП. ИСТ. ДОХ.
ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 (ШЕСТИ) МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙКА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ. ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ.	ДО ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ – СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ ЗАЕМЩИКА, ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ – СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПОВРЕЖДЕНИЯ И/ИЛИ УНИЧТОЖЕНИЯ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИЮ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА: 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 250 USD/ ЕВРО И НЕ БОЛЕЕ 1400 USD/ЕВРО	ДО ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ СТАВКА КРЕДИТОВАНИЯ СОСТАВЛЯЕТ – 12,5 %. ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ СРОКОВ УПЛАТЫ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМАЕТСЯ ШТРАФНАЯ НЕУСТОЙКА В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМЕРЕ 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСРОЧЕННОГО ПЛАТЕЖА.
ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 (ШЕСТИ) МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙКА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ. ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ.	ДО ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ – СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ ЗАЕМЩИКА, ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ – СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПОВРЕЖДЕНИЯ И/ИЛИ УНИЧТОЖЕНИЯ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИЮ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА: 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 35 000 РУБ.	ДО ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ СТАВКА КРЕДИТОВАНИЯ СОСТАВЛЯЕТ – 14 %. ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ СРОКОВ УПЛАТЫ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМАЕТСЯ ШТРАФНАЯ НЕУСТОЙКА В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМЕРЕ 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСРОЧЕННОГО ПЛАТЕЖА.
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ, БЕЗ КОМИССИИ	ОБСЛУЖИВАНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 10 ТЫС. РУБ. ЕДИНОВРЕМЕННО	В СООТВЕТСТВИИ С УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ, БЕЗ КОМИССИИ	ОБСЛУЖИВАНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 5 ТЫС. РУБ. ЕДИНОВРЕМЕННО	В СООТВЕТСТВИИ С УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET Тел.: (495) 411-62-44	КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,70% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,0% + MOSPRIME ДО 6,0% + MOSPRIME	ДО 20 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 15%
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,60% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 15%
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,60% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 15%
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET Тел.: (495) 411-62-44	ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ЦЕЛИ: -ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ -СТРОИТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ -ПОКУПКА ЗЕМЛИ -ПОКУПКА КОМНАТЫ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,70% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,0% + MOSPRIME ДО 6,0% + MOSPRIME	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,60% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,60% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET Тел.: (495) 411-62-44	ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ НА ЦЕЛИ РЕМОНТА НЕДВИЖИМОСТИ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 12,70% ДО 13,75%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ ОЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ.	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 10,60% ДО 11,90%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ ОЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ.	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 10,60% ДО 11,90%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
 Ипотека Кредит ипотечный брокер WWW.ICREDIT.RU Тел.: (495) 252-99-22	ПОМОЩЬ В ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА, ПОДБОР НЕДВИЖИМОСТИ, РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ	RUR USD EUR	ОТ 10 000 \$ ДО 6 000 000 \$	9,25-11% В USD И EUR 9,75-11,5% В RUR	ДО 30 ЛЕТ	ОТ 5%
 КБ «МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО» (ОАО) WWW.MIA.RU Тел.: (495) 380-30-40	«КЛАССИЧЕСКИЙ»	RUR, USD	ДО 90% СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ	11% RUR, 9,9% USD	3-30 ЛЕТ RUR, 3-10 ЛЕТ USD	ОТ 10%
 HOME CREDIT AND FINANCE BANK LIMITED LIABILITY COMPANY /ООО «ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК» WWW.HOMECREDIT.RU Тел.: (495) 785-82-25	НОМЕСТАРТ «ПОКУПКА ЖИЛЬЯ» КРЕДИТ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ (КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ)	USD, RUR	ОТ 10 000 USD / 300 000 РУБ. ДО 500 000 USD / 15 000 000 РУБ.	12% ГОДОВЫХ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВАЛЮТЫ КРЕДИТА (ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ КВАРТИРЫ, ПРИ УСЛОВИИ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА СПРАВКОЙ 2-НДФЛ ИЛИ ПО ФОРМЕ БАНКА, СРОКЕ КРЕДИТА 10 ЛЕТ И ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ВЗНОСЕ 30%)	10 ЛЕТ (ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ СРОКА КРЕДИТА С 10 ДО 20/25 ЛЕТ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ЗА КАЖДЫЕ 5 ЛЕТ - НА 0,5% ГОДОВЫХ, НО НЕ БОЛЕЕ, ЧЕМ НА 1%; ВОЗМОЖНЫЕ СРОКИ КРЕДИТА: 10, 15, 20, 25 ЛЕТ)	30% (ПРИ УМЕНЬШЕНИИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА НА КАЖДЫЕ 5%, (С 30% ДО 25/20% И С 20% ДО 15%)) ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,25%, НО НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 0,5% В СУММЕ); МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА СОСТАВЛЯЕТ 15%
БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛФИНАНС)	«КВАРТИРА»	USD	USD20 000-USD500 000	8,75% - 11%	10, 15, 20, 25 ЛЕТ	ОТ 15%
БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛФИНАНС)	«КВАРТИРА»	RUR	600 000 - 14 000 000 РУБЛЕЙ	11,45% - 13,95%	7,10, 15, 20, 25 ЛЕТ	ОТ 15%
БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	«КВАРТИРА»: КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ ИЛИ МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	USD, RUR, EUR	MIN 25 000 USD, MAX - НЕОГРАНИЧЕННО	9,75%-11,5% USD 11%-13% RUR	1-25 ЛЕТ	ОТ 10%
БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	«КВАРТИРА»: КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ ИЛИ МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	USD, RUR, EUR	MIN 25 000 USD, MAX - НЕОГРАНИЧЕННО	9,75%-11,5% USD 11%-13% RUR	1-25 ЛЕТ	БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ДО 90% ОТ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА
БАНК УРАЛСИБ	НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ	RUR, USD, EUR	НЕ БОЛЕЕ 90% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ, ЗАКЛАДЫВАЕМОГО В БАНК	ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США ОТ 10,5% ДО 13,5% В ЕВРО	ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ	ОТ 10%

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
НА ЛЮБОМ ЭТАПЕ	ОТСУТСТВУЮТ	КОМПЛЕКС УСЛУГ ЗА МИНИМАЛЬНУЮ КОМИССИЮ
МОРАТОРИЙ НА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ, ДАЛЕЕ ПОГАШЕНИЕ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	СБОР ЗА ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30000 РУБ. ИЛИ 1000 USD	50% СКИДКА НА СБОР ПО ИНТЕРНЕТ-ЗАЯВКАМ НА КРЕДИТ; 50% СКИДКА НА СБОР ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДАЧЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ НА КРЕДИТ
ВОЗМОЖНО С ПЕРВОГО ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ БЕЗ ШТРАФОВ; МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ ДЛЯ Г. МОСКВЫ, МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, С.-ПЕТЕРБУРГА, ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛ. 5000 \$/1500000 РУБЛЕЙ, ДЛЯ ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ РЕГИОНОВ 2000 \$ /60000 РУБЛЕЙ ИЛИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КРЕДИТНЫМ ДОГОВОРом (ПОМИМО СУММЫ АННУИТЕТНОГО/ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА).	– КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ СО СЧЕТА ЗАЕМЩИКА НАЛИЧНЫХ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ БОЛЕЕ 1 500\$ /45 000 РУБЛЕЙ) – ЕДИНОРАЗОВЫЙ СБОР ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА ПО ПРОДУКТАМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ МЕНЕЕ 300 \$/9 000 РУБЛЕЙ И НЕ БОЛЕЕ 1 500 \$/45 000 РУБЛЕЙ) СТОИМОСТЬ СТРАХОВЫХ УСЛУГ И УСЛУГ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ВЫБРАННЫМИ ЗАЕМЩИКОМ. ПОЧТОВЫЕ, ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫЕ И ДРУГИЕ РАСХОДЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ СВЯЗАННЫЕ С ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ, ОПЛАЧИВАЮТСЯ ЗАЕМЩИКОМ В СООТВЕТСТВИИ С ТАРИФАМИ ВЫБРАННЫХ ИМ ОРГАНИЗАЦИЙ. ЗАЕМЩИК МОЖЕТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИНЫМИ УСЛУГАМИ БАНКА, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ УКАЗАНА В ТАРИФАХ БАНКА.	– РАССЧИТАТЬ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕЧНОГО КАЛЬКУЛЯТОРА ВЫ МОЖЕТЕ НА САЙТЕ WWW.IPOTEKA.HOMECREDIT.RU! – ВОЗМОЖНОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ СУММЫ КРЕДИТА ЗА СЧЕТ ДОХОДОВ СОЗАЕМЩИКОВ (ДО 4-Х ЧЕЛОВЕК ВМЕСТЕ С ЗАЕМЩИКОМ) – В КАЧЕСТВЕ СОЗАЕМЩИКОВ МОГУТ ВЫСТУПАТЬ РОДСТВЕННИКИ И ДАЖЕ ДРУЗЬЯ – ВОЗМОЖНО ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА УЖЕ ЧЕРЕЗ 1 МЕСЯЦ, ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА У РАБОДАТЕЛЯ, ПРИ УСЛОВИИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА ЗАЕМЩИКА – ГРАЖДАНСТВО – БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ – КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВСЕЙ ИНФОРМАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ БАНКА К ЗАЕМЩИКАМ, БАНКОМ МОЖЕТ БЫТЬ ОТКАЗАНО В ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА БЕЗ ОБЪЯСНЕНИЯ ПРИЧИН ОТКАЗА. УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ, НАЧИНАЯ С 01 ИЮНЯ 2008 ГОДА.
ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ЧЕРЕЗ 12 МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ ФАКТИЧЕСКОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. И ДР. УСЛ.	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ.)	ВОЗМОЖНОСТЬ ПО АКЦИИ «МЕНЯЙ ПРАВИЛА–ПЛАТИ МЕНЬШЕ!» СНИЗИТЬ СТАВКУ ДО 8,75%. ПРИ РАСЧЕТЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИНИМАЕТСЯ ВО ВНИМАНИЕ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗАЕМЩИКОВ, ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ КАК СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ, ТАК И СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА
ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ЧЕРЕЗ 12 МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ ФАКТИЧЕСКОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. И ДР. УСЛ.	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ МЕНЕЕ 7500 РУБ., НЕ БОЛЕЕ 45000 РУБ.)	ВОЗМОЖНОСТЬ ПО АКЦИИ «МЕНЯЙ ПРАВИЛА–ПЛАТИ МЕНЬШЕ!» СНИЗИТЬ СТАВКУ ДО 11,45%. ПРИ РАСЧЕТЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРИНИМАЕТСЯ ВО ВНИМАНИЕ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗАЕМЩИКОВ, ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ КАК СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ, ТАК И СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА
С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА. 650–1500 RUR АРЕНДА ЯЧЕЙКИ, РАССМОТР. ЗАЯВКИ – БЕСПЛ., ОБНАЛИЧ. ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛ.	–
С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО	ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ
МИНИМАЛЬНАЯ СУММА: 50 000 РУБ./ 2 200 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО	1,0%, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 10 000 РУБ./ 450 ДОЛЛАРОВ США/ 300 ЕВРО, МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 60 000 РУБ./ 2 500 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: 300 000 РУБ.; МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: для москвы – 20 000 000 РУБ., МОСКОВСКОЙ ОБЛ. И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА–15 000 000 РУБ., для столиц областей, краев, республик –10 000 000 РУБ., для других городов – 5 000 000 РУБ.

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ВТБ 24	ИПОТЕКА. ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ	RUR, USD, EUR	OT 10 000 USD/EUR 300 000 RUR	В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 11,7%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 11,95%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 12,45%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 12,7% В USD/EUR (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 9,7%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 10,7%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 11,7%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 11,95%	OT 5 ДО 50 ЛЕТ	OT 0%
ВТБ 24	ИПОТЕКА. ДЛЯ СОБСТВЕННИКА ЖИЛЬЯ (НЕЦЕЛЕВОЙ). ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ НЕДВИЖИМОСТИ	RUR, USD, EUR	OT 10 000 USD/EUR 300 000 RUR	В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 15%; ДО 10 ЛЕТ ОТ 16%; В USD/EUR (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 12%; ДО 10 ЛЕТ ОТ 12,5%;	ДО 10 ЛЕТ	МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КРЕДИТА ДО 80% ОТ СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОГО ОБЪЕКТА
ВТБ 24	ИПОТЕКА. РЕФИНАНСИРОВАНИЕ	RUR, USD, EUR	OT 10 000 USD/EUR 300 000 RUR	ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ АНАЛОГИЧНЫ СТАВКАМ, УСТАНОВЛЕННЫМ ПО СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЕ (ИПОТЕКА. ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ / ИПОТЕКА. ДЛЯ СОБСТВЕННИКА ЖИЛЬЯ (НЕЦЕЛЕВОЙ))	OT 5 ДО 50 ЛЕТ	МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ДО 95% ОТ СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОГО ОБЪЕКТА
ВТБ 24	ИПОТЕКА. УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ	RUR, USD, EUR	OT 10 000 USD/EUR 300 000 RUR	В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 11,7%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 11,95%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 12,45%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 12,7% В USD/EUR (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 9,7%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 10,7%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 11,7%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 11,95%	OT 5 ДО 50 ЛЕТ	OT 0%
АКБ «МБРР» (ОАО)	КЛАССИК/ОПТИМА	USD	20 000 - БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	9,25-12,7%	3 ГОДА - 30 ЛЕТ	OT 10%
АКБ «МБРР» (ОАО)	НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ	RUR, USD, EUR	300 000 РУБ. - 70% ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАЛОГА; 10 000 USD/EUR - 70% ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАЛОГА	14,5 - 16,5% (РУБЛИ), 11,5 - 13% (USD/EUR)	5 - 10 ЛЕТ	0%
АКБ «МБРР» (ОАО)	КЛАССИК.RU/ОПТИМА.RU	RUR	600 000 - БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	10,75 - 14,25%	3 ГОДА - 30 ЛЕТ	OT 10%
ОАО «МДМ-БАНК»	ПРИБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	USD, EUR	OT 5000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В ЕВРО)	3-5 ЛЕТ: 10,7%; 6-20 ЛЕТ: 11%; 21-25 ЛЕТ: 11,5%	3-25 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 10%
ОАО «МДМ-БАНК»	ПРИБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	RUR	OT 5000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)	3-5 ЛЕТ: 12,25%; 6-20 ЛЕТ: 12,75%; 21-25 ЛЕТ: 13,25%	3-25 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 10%
РОСАВТОБАНК	«КВАРТИРА»	RUR, USD	750 000\$ (ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ), НО НЕ БОЛЕЕ 90% ОТ СТОИМОСТИ ПРИБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	2-ндфл: 13,25% В РУБЛЯХ И 12,75% В \$; ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 13,75% В РУБЛЯХ, 13,25% В \$	OT 1 ГОДА ДО 25 ЛЕТ	OT 10 ДО 30%
РОСАВТОБАНК	«СЧАСТЛИВЫЙ ПЕРЕЕЗД» (ПРИ РАСЧЕТЕ СУММЫ КРЕДИТА УЧИТЫВАЕТСЯ СТОИМОСТЬ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ, ПОДЛЕЖАЩЕЙ ПРОДАЖЕ)	RUR, USD	750 000\$ (ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ), НО НЕ БОЛЕЕ 90% ОТ СТОИМОСТИ ПРИБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	2-ндфл: 13,25% В РУБЛЯХ И 12,75% В \$; ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 13,75% В РУБЛЯХ, 13,25% В \$	OT 1 ГОДА ДО 25 ЛЕТ	OT 10 ДО 30%
РОСАВТОБАНК	КРЕДИТ «ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ» ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ/ЗАГОРОДНОГО ДОМА	RUR, USD	300 000\$, ИЛИ 8 МЛН РУБЛЕЙ, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ	2-ндфл: 15,5% В РУБЛЯХ, 14,5% В \$; ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 16% В РУБЛЯХ, 15% В \$	OT 1 ГОДА ДО 15 ЛЕТ	СООТНОШЕНИЕ КРЕДИТ/ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАЛОГА - ДО 50%
СБЕРБАНК РОССИИ	ЖИЛИЩНЫЙ КРЕДИТ	RUR, USD, EUR	OT 45 ТЫС. РУБ. (ЭКВИВАЛЕНТ)	11,5 - 13,75% RUR; 9,5 - 12% USD, EUR	OT 5 ДО 30 ЛЕТ	OT 10%
СБЕРБАНК РОССИИ	КРЕДИТ «МОЛОДАЯ СЕМЬЯ»	RUR, USD, EUR	OT 45 ТЫС. РУБ. (ЭКВИВАЛЕНТ)	11,5 - 13,75% RUR; 9,5 - 12% USD, EUR	OT 5 ДО 30 ЛЕТ	OT 5% ВОЗМОЖНА ОТСРОЧКА В ПОГАШЕНИИ ОСНОВНОГО ДОЛГА (С ОБЩИМ УВЕЛИЧЕНИЕМ СРОКА КРЕДИТОВАНИЯ ДО 5 ЛЕТ)

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФОВ	ЗА РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ 1200 / 2400 РУБЛЕЙ (ЗАВИСИТ ОТ ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА); ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 12000 РУБЛЕЙ;	ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 1,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 2000 РУБЛЕЙ; ПЛАТА ЗА АРЕНДУ БАНКОВСКОГО СЕЙФА ОТ 780 РУБ.
ВОЗМОЖНО ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА	ЗА РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ 1200 / 2400 РУБ. (ЗАВИСИТ ОТ ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА); ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 14000 РУБ.	ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 1,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 2000 РУБЛЕЙ
ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФОВ	ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 12000 РУБЛЕЙ; ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 1,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 2000 РУБЛЕЙ (ИЛИ НЕ БОЛЕЕ 7000 РУБЛЕЙ ПРИ ПЕРЕЧИСЛЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ)	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ – БЕСПЛАТНО
ЧЕРЕЗ 1 МЕСЯЦ БЕЗ ШТРАФОВ	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ НА КРЕДИТ 1200 / 2400 РУБЛЕЙ (ЗАВИСИТ ОТ ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА); ЗА УСЛУГИ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА 14000 РУБ.	ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 1,5 % ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, НО НЕ БОЛЕЕ 2000 РУБЛЕЙ; ПЛАТА ЗА АРЕНДУ БАНКОВСКОГО СЕЙФА ОТ 780 РУБ.
МОРАТОРИЙ – ОТ 6 МЕС., МИН. СУММА – ОТ 500USD	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1%, НО НЕ МЕНЕЕ USD400 И НЕ БОЛЕЕ USD5 000 (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛАТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА.
МОРАТОРИЙ – 3 МЕС., 4 – 12 МЕС. С КОМИССИЕЙ, С 13 МЕС. БЕЗ КОМИССИИ; МИН. СУММА – ОТ 15 000 РУБ., 500 USD/EUR	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1,5%, НО НЕ МЕНЕЕ 12 000 РУБ. / 400 USD / 350 ЕВРО И НЕ БОЛЕЕ 170 000 РУБ. / 6 000 USD / 5 000 ЕВРО (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛАТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА.
МОРАТОРИЙ – ОТ 6 МЕС., МИН. СУММА – ОТ 10 000 РУБ.	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА – ДО 1%, НО НЕ МЕНЕЕ 12 000 РУБ И НЕ БОЛЕЕ 150 000 РУБ. (СТАНДАРТНЫЙ ТАРИФ)	РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ – 3 ДНЯ, БЕЗ УПЛАТЫ КОМИССИИ. БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ГРАЖДАНСТВУ И МЕСТУ ПОСТОЯННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАЕМЩИКА.
ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 (ШЕСТИ) МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙКА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ. ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ.	КОМПЛЕКСНОЕ СТРАХОВАНИЕ 3-Х ВИДОВ РИСКА (ОБЪЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ – ЖИЗНЬ И ЗДОРОВЬЕ ЗАЕМЩИКА, ПОВРЕЖДЕНИЕ И/ИЛИ УНИЧТОЖЕНИЕ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТИТУЛ (ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ) НА ПРИОБРЕТАЕМУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ) НА ВСЬ СРОК КРЕДИТОВАНИЯ, СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИЮ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА: 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 250 USD/ ЕВРО И НЕ БОЛЕЕ 1400 USD/ЕВРО	ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ СРОКОВ УПЛАТЫ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМАЕТСЯ ШТРАФНАЯ НЕУСТОЙКА В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМЕРЕ 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСРОЧЕННОГО ПЛАТЕЖА.
ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 (ШЕСТИ) МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙКА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ. ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ.	КОМПЛЕКСНОЕ СТРАХОВАНИЕ 3-Х ВИДОВ РИСКА (ОБЪЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ – ЖИЗНЬ И ЗДОРОВЬЕ ЗАЕМЩИКА, ПОВРЕЖДЕНИЕ И/ИЛИ УНИЧТОЖЕНИЕ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТИТУЛ (ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ) НА ПРИОБРЕТАЕМУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ) НА ВСЬ СРОК КРЕДИТОВАНИЯ, СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИЮ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА: 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 35 000 РУБ.	ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ СРОКОВ УПЛАТЫ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМАЕТСЯ ШТРАФНАЯ НЕУСТОЙКА В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМЕРЕ 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСРОЧЕННОГО ПЛАТЕЖА.
МИН СУММА – 3000\$, ИЛИ 80 000 РУБЛЕЙ	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 0,9% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30 000 РУБЛЕЙ (ВЗИМАЕТСЯ 1 РАЗ ПРИ ВЫДАЧЕ КРЕДИТА)	НЕ ТРЕБУЕТСЯ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛКИ. БЕСПЛАТНОЕ СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ В ПРОСТОЙ ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР.
МИН СУММА – 3000\$, ИЛИ 80 000 РУБЛЕЙ	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 0,9% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30 000 РУБЛЕЙ (ВЗИМАЕТСЯ 1 РАЗ ПРИ ВЫДАЧЕ КРЕДИТА)	НЕ ТРЕБУЕТСЯ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛКИ. БЕСПЛАТНОЕ СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ В ПРОСТОЙ ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР.
МИН СУММА – 3000\$, ИЛИ 80 000 РУБЛЕЙ	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 0,9% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30 000 РУБЛЕЙ (ВЗИМАЕТСЯ 1 РАЗ ПРИ ВЫДАЧЕ КРЕДИТА)	НЕ ТРЕБУЕТСЯ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛКИ. БЕСПЛАТНОЕ СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ В ПРОСТОЙ ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР.
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ, БЕЗ КОМИССИИ	ОБСЛУЖИВАНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 10 ТЫС. РУБ. ЕДИНОВРЕМЕННО	В СООТВЕТСТВИИ С УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ, БЕЗ КОМИССИИ	ОБСЛУЖИВАНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 5 ТЫС. РУБ. ЕДИНОВРЕМЕННО	В СООТВЕТСТВИИ С УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET Тел.: (495) 411-62-44	ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ДОМА С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,70% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,0% + MOSPRIME ДО 6,0% + MOSPRIME	ДО 20 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 15%
		USD	ОТ 15, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,6% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 15%
		EUR	ОТ 15, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,6% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 15%
 КБ «МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО» (ОАО) WWW.MIA.RU Тел. (495) 380-30-40	«ЗАЛОГОВЫЙ», НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ ПОД ЗАЛОГ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	RUR, USD	ДО 80% СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ	12% RUR, 11% USD	3-30 ЛЕТ RUR, 3-10 ЛЕТ USD	ОТ 20%
 HOME CREDIT AND FINANCE BANK LIMITED LIABILITY COMPANY /ООО «ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК» WWW.HOMECREDIT.RU Тел.: (495) 785-82-25	НОМЕСТАРТ «ПОКУПКА ЖИЛЬЯ» КРЕДИТ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ (КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ)	USD, RUR	ОТ 10 000 USD / 300 000 РУБ. ДО 500 000 USD / 15 000 000 РУБ.	12% ГОДОВЫХ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВАЛЮТЫ КРЕДИТА (ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ КВАРТИРЫ, ПРИ УСЛОВИИ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА СПРАВОК 2-НДФЛ ИЛИ ПО ФОРМЕ БАНКА, СРОКЕ КРЕДИТА 10 ЛЕТ И ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ВЗНОСЕ 30%)	10 ЛЕТ (ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ СРОКА КРЕДИТА С 10 ДО 20/25 ЛЕТ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ЗА КАЖДЫЕ 5 ЛЕТ – НА 0,5% ГОДОВЫХ, НО НЕ БОЛЕЕ, ЧЕМ НА 1%; ВОЗМОЖНЫЕ СРОКИ КРЕДИТА: 10, 15, 20, 25 ЛЕТ)	30% (ПРИ УМЕНЬШЕНИИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА НА КАЖДЫЕ 5%, (С 30% ДО 25/20% И С 20% ДО 15%) ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,25%, НО НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 0,5% В СУММЕ); МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА СОСТАВЛЯЕТ 15%
БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»: КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (КОТТЕДЖ С ЗЕМЛЕЙ/ЗЕМЛЯ)	USD, RUR, EUR	MIN 25 000 USD MAX – НЕОГРАНИЧЕННО	10,75%–12,5% USD 12%–14% RUR	1-25 ЛЕТ	ОТ 10%
БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»: КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В СОБСТВЕННОСТИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МО НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (КОТТЕДЖ С ЗЕМЛЕЙ/ЗЕМЛЯ)	USD, RUR, EUR	MIN 25 000 USD MAX – НЕОГРАНИЧЕННО	10,75%–12,5% USD 12%–14% RUR	1-25 ЛЕТ	БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ДО 90% ОТ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА
БАНК УРАЛСИБ	НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ	RUR, USD, EUR	НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ, ЗАКЛАДЫВАЕМОГО В БАНК	ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США ОТ 10,5% ДО 13,5% В ЕВРО	ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ	ОТ 15%
БАНК УРАЛСИБ	НА ПРИОБРЕТЕНИЕ СТРОЯЩИХСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ	RUR, USD, EUR	НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ, ЗАКЛАДЫВАЕМОГО В БАНК	НА ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА : 14,5% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США 13,5% В ЕВРО ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США ОТ 10,5% ДО 13,5% В ЕВРО	ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ	ОТ 15%
ОАО «МДМ-БАНК»	ПРИОБРЕТЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО ДОМА ИЛИ БЛОКА В ТАУНХАУСЕ	USD, EUR	ОТ 30000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В ЕВРО) – МОСКВА И МО ОТ 10 000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В ЕВРО) – ДРУГИЕ РЕГИОНЫ	3-5 ЛЕТ: 11,5%; 6-20 ЛЕТ: 11,75%; 21-25 ЛЕТ: 12%	3-25 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 30%
ОАО «МДМ-БАНК»	ПРИОБРЕТЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО ДОМА ИЛИ БЛОКА В ТАУНХАУСЕ	RUR	ОТ 30000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ) – МОСКВА И МО ОТ 10 000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ) – ДРУГИЕ РЕГИОНЫ	3-5 ЛЕТ: 12,75%; 6-20 ЛЕТ: 13,25%; 21-25 ЛЕТ: 13,75%	3-25 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 30%
РОСАВТОБАНК	«ДОМ» (ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛОГО ДОМА, КОТТЕДЖА, БЛОКА В ТАУНХАУСЕ С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ)	RUR, USD	1 000 000\$ (ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ), НО НЕ БОЛЕЕ 80% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	2-НДФЛ: 13,75% В РУБЛЯХ И 13,25% В \$; ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 14,25% В РУБЛЯХ, 13,75% В \$	ОТ 1 ГОДА ДО 25 ЛЕТ	ОТ 20 ДО 30%
РОСАВТОБАНК	«СТРОЙКА» (ПРИОБРЕТЕНИЕ ИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ)	RUR, USD	750 000\$ (ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ), НО НЕ БОЛЕЕ 100% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОЙ КВАРТИРЫ	2-НДФЛ: 13,5% В РУБЛЯХ И 12,75% В \$; ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 14,25% В РУБЛЯХ, 13,5% В \$	ОТ 1 ГОДА ДО 25 ЛЕТ	ОТ 30 ДО 50%
СБЕРБАНК РОССИИ	ЖИЛИЩНЫЙ КРЕДИТ	RUR, USD, EUR	ОТ 45 ТЫС. РУБ. (ЭКВИВАЛЕНТ)	11,5 – 13,75% RUR; 9,5 – 12% USD, EUR	ОТ 5 ДО 30 ЛЕТ	ОТ 10%
СБЕРБАНК РОССИИ	КРЕДИТ «МОЛОДАЯ СЕМЬЯ»	RUR, USD, EUR	ОТ 45 ТЫС. РУБ. (ЭКВИВАЛЕНТ)	11,5 – 13,75% RUR; 9,5 – 12% USD, EUR	ОТ 5 ДО 30 ЛЕТ ВОЗМОЖНА ОТСРОЧКА В ПОГАШЕНИИ ОСНОВНОГО ДОЛГА (С ОБЩИМ УВЕЛИЧЕНИЕМ СРОКА КРЕДИТОВАНИЯ ДО 5 ЛЕТ)	ОТ 5%

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ – КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 0,5 % (МИН. 300, МАКС. 2 000)	РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА
МОРАТОРИЙ НА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ, ДАЛЕЕ ПОГАШЕНИЕ БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	СБОР ЗА ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30000 РУБ. ИЛИ 1000 USD	50% СКИДКА НА СБОР ПО ИНТЕРНЕТ-ЗАЯВКАМ НА КРЕДИТ; 50% СКИДКА НА СБОР ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПОДАЧЕ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ НА КРЕДИТ
ВОЗМОЖНО С ПЕРВОГО ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ БЕЗ ШТРАФОВ; МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ ДЛЯ Г. МОСКВЫ, МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, С.-ПЕТЕРБУРГА, ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛ. 5000 \$/150000 РУБЛЕЙ, ДЛЯ ВСЕХ ОСТАЛЬНЫХ РЕГИОНОВ 2000 \$ /60000 РУБЛЕЙ ИЛИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КРЕДИТНЫМ ДОГОВОРом (ПОМИМО СУММЫ АННУИТЕТНОГО/ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА).	- КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ СО СЧЕТА ЗАЕМЩИКА НАЛИЧНЫХ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – 0,5% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ БОЛЕЕ 1 500 \$ /45 000 РУБЛЕЙ) - ЕДИНОРАЗОВЫЙ СБОР ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА ПО ПРОДУКТАМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА (НЕ МЕНЕЕ 300 \$/9 000 РУБЛЕЙ И НЕ БОЛЕЕ 1 500 \$/45 000 РУБЛЕЙ) СТОИМОСТЬ СТРАХОВЫХ УСЛУГ И УСЛУГ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ВЫБРАННЫМИ ЗАЕМЩИКОМ. ПОЧТОВЫЕ, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ И ДРУГИЕ РАСХОДЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ СВЯЗАННЫЕ С ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ, ОПЛАЧИВАЮТСЯ ЗАЕМЩИКОМ В СООТВЕТСТВИИ С ТАРИФАМИ ВЫБРАННЫХ ИМ ОРГАНИЗАЦИЙ. ЗАЕМЩИК МОЖЕТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИНЫМИ УСЛУГАМИ БАНКА, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ УКАЗАНА В ТАРИФАХ БАНКА.	- РАССЧИТАТЬ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕЧНОГО КАЛЬКУЛЯТОРА ВЫ МОЖЕТЕ НА САЙТЕ WWW.IPOTEKA.NOMESCREDIT.RU! - ВОЗМОЖНО УВЕЛИЧЕНИЯ СУММЫ КРЕДИТА ЗА СЧЕТ ДОХОДОВ СОЗАЕМЩИКОВ (ДО 4-Х ЧЕЛОВЕК ВМЕСТЕ С ЗАЕМЩИКОМ) - В КАЧЕСТВЕ СОЗАЕМЩИКОВ МОГУТ ВЫСТУПАТЬ РОДСТВЕННИКИ И ДАЖЕ ДРУЗЬЯ - ВОЗМОЖНО ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА УЖЕ ЧЕРЕЗ 1 МЕСЯЦ, ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА У РАБОТОДАТЕЛЯ, ПРИ УСЛОВИИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА ЗАЕМЩИКА - ГРАЖДАНСТВО – БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ - КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВСЕЙ ИНФОРМАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ БАНКА К ЗАЕМЩИКАМ, БАНКОМ МОЖЕТ БЫТЬ ОТКАЗАНО В ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА БЕЗ ОБЪЯСНЕНИЯ ПРИЧИН ОТКАЗА. УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ, НАЧАЯ С 01 ИЮНЯ 2008 ГОДА.
С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, 650-1500 RUR АРЕНДА ЯЧЕЙКИ, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО	-
С 7 ГО МЕСЯЦА БЕЗ ШТРАФНЫХ САНКЦИЙ	600 USD/15 000 RUR – ЕДИНОРАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА, РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛАТНО, ОБНАЛИЧИВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – БЕСПЛАТНО	ПРИНИМАЕТСЯ ЗАЛОГ ОТ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, БЛИЖАЙШИХ РОДСТВЕННИКОВ
МИНИМАЛЬНАЯ СУММА: 50 000 РУБ./ 2 200 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО	1,0%, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 10 000 РУБ./ 450 ДОЛЛАРОВ США/ 300 ЕВРО, МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 60 000 РУБ./ 2 500 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО	МИНИМАЛЬНА СУММА КРЕДИТА: 500 000; МАКСИМАЛЬНА СУММА КРЕДИТА: ДЛЯ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛ.-27 000 000 РУБ., ДЛЯ С.ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛ.-20 000 000 РУБ., ДЛЯ СТОЛИЦ ОБЛАСТЕЙ, КРАЕВ, РЕСПУБЛИК –10 000 000 РУБ., ДЛЯ ДРУГИХ ГОРОДОВ – 6 000 000 РУБ.
МИНИМАЛЬНАЯ СУММА: 50 000 РУБ./ 2 200 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО	1,0%, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 10 000 РУБ./ 450 ДОЛЛАРОВ США/ 300 ЕВРО, МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КОМИССИИ – 60 000 РУБ./ 2 500 ДОЛЛАРОВ США/ 1 500 ЕВРО	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА: 500 000; МАКСИМАЛЬНА СУММА КРЕДИТА: ДЛЯ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛ.-27 000 000 РУБ., ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛ.-20 000 000 РУБ., ДЛЯ СТОЛИЦ ОБЛАСТЕЙ, КРАЕВ, РЕСПУБЛИК –10 000 000 РУБ., ДЛЯ ДРУГИХ ГОРОДОВ – 6 000 000 РУБ.
ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 (ШЕСТИ) МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙКА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ. ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ.	КОМПЛЕКСНОЕ СТРАХОВАНИЕ 3-Х ВИДОВ РИСКА (ОБЪЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ – ЖИЗНЬ И ЗДОРОВЬЕ ЗАЕМЩИКА, ПОВРЕЖДЕНИЕ И/ИЛИ УНИЧТОЖЕНИЕ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТИТУЛ (ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ) НА ПРИОБРЕТАЕМУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ) НА ВСЬ СРОК КРЕДИТОВАНИЯ, СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ КОМИССИЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИЮ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА: 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 250 USD/ ЕВРО И НЕ БОЛЕЕ 1400 USD/ЕВРО	ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ МОГУТ НАХОДИТЬСЯ НА ПЕРВИЧНОМ ИЛИ ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ – ЭТО ДОЛЖНЫ БЫТЬ ГОТОВЫЕ ДОМА В СОБСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКА. ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ СРОКОВ УПЛАТЫ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМАЕТСЯ ШТРАФНАЯ НЕУСТОЙКА В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМЕРЕ 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСРОЧЕННОГО ПЛАТЕЖА.
ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 6 (ШЕСТИ) МЕСЯЦЕВ ВЗИМАЕТСЯ НЕУСТОЙКА В РАЗМЕРЕ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ. ЧЕРЕЗ 6 МЕС. БЕЗ УПЛАТЫ НЕУСТОЙКИ.	КОМПЛЕКСНОЕ СТРАХОВАНИЕ 3-Х ВИДОВ РИСКА (ОБЪЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ – ЖИЗНЬ И ЗДОРОВЬЕ ЗАЕМЩИКА, ПОВРЕЖДЕНИЕ И/ИЛИ УНИЧТОЖЕНИЕ ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТИТУЛ (ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ) НА ПРИОБРЕТАЕМУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ) НА ВСЬ СРОК КРЕДИТОВАНИЯ, СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. КОМИССИЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИЮ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА: 1,2% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 6000 РУБ. И НЕ БОЛЕЕ 35 000 РУБ.	ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ МОГУТ НАХОДИТЬСЯ НА ПЕРВИЧНОМ ИЛИ ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ – ЭТО ДОЛЖНЫ БЫТЬ ГОТОВЫЕ ДОМА В СОБСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКА. ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ – АННУИТЕТНЫЕ ПЛАТЕЖИ. В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ СРОКОВ УПЛАТЫ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ВЗИМАЕТСЯ ШТРАФНАЯ НЕУСТОЙКА В ВИДЕ ПЕНИ В РАЗМЕРЕ 0,5% В ДЕНЬ ОТ СУММЫ ПРОСРОЧЕННОГО ПЛАТЕЖА.
МИН СУММА – 3000\$, ИЛИ 80 000 РУБЛЕЙ	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 0,9% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30 000 РУБЛЕЙ (ВЗИМАЕТСЯ 1 РАЗ ПРИ ВЫДАЧЕ КРЕДИТА)	НЕ ТРЕБУЕТСЯ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛКИ. БЕСПЛАТНОЕ СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА КУПИ-ПРОДАЖИ В ПРОСТОЙ ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР.
МИН СУММА – 3000\$, ИЛИ 80 000 РУБЛЕЙ	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 0,9% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30 000 РУБЛЕЙ (ВЗИМАЕТСЯ 1 РАЗ ПРИ ВЫДАЧЕ КРЕДИТА)	НЕ ТРЕБУЕТСЯ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛКИ БЕСПЛАТНОЕ СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА КУПИ-ПРОДАЖИ В ПРОСТОЙ ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ, БЕЗ КОМИССИИ	ОБСЛУЖИВАНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 10 ТЫС. РУБ. ЕДИНОВРЕМЕННО	В СООТВЕТСТВИИ С УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА
БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ, БЕЗ КОМИССИИ	ОБСЛУЖИВАНИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 5 ТЫС. РУБ. ЕДИНОВРЕМЕННО	В СООТВЕТСТВИИ С УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА



Сергей Корюхин

- • •
- Мамачка, ты обещала мне купить мороженое, если я буду хорошо себя вести
 - Но ты вел себя плохо!
 - Тогда можно попросить у тебя мороженое в кредит?

• • •

Финансовая отчетность как женская одежда – чем прозрачнее, тем лучше.

• • •

Бандит ограбил банк и захватил посетителей в заложники. Спрашивает одного:

- Ты видел, как я грабил банк?
- Да, – отвечает мужик.
- Бандит убивает его.
- Ну, кто ещё видел, что это был я?
- Моя жена, – слышится чей-то голос сзади...

• • •

Мальчик спрашивает папу: «Кто такой трейдер?» Папа отвечает: «Понимаешь, сынок, человек покупает кролика на окраине за 1 руб. везет в центр продает за 2 руб. Потом едет на окраину покупает двух кроликов продает в центре за 4 руб. И в итоге покупает на все деньги кроликов и привозит в центр, а там наводнение. Стоит и думает: надо было рыбок покупать!»

• • •

Две блондинки спорят о том, что ближе луна или Лос-Анджелес. Одна говорит: «Дура, луну-то мы видим, а Лос-Анджелес – нет!»

- • •
- Дорогой, я хочу купить себе шубу.
 - Ты только вчера говорила, что у нас нет денег!
 - Это не те деньги, которых у нас нет.

- • •
- Скажите, сахар-рафинад есть?
 - Нет.
 - Ну а какие ещё конфеты для тещи у Вас есть?

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

Оформите подписку в редакции или на сайте www.ipocred.ru

Стоимость одного номера –
70 руб.

(включая почтовую доставку)

Оформить подписку можно с любого месяца и на любое количество номеров

Горячая линия подписки
(495) 230-34-90

