

Одна квартира на подъезд!



Кредит на дом, где Вы – единственный хозяин.

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

Узнайте подробности у наших консультантов по телефону
8-800-200-55-20 (звонок по России бесплатный).

Или на сайте www.uralsib.ru



Франчайзинг: деньги
бизнес-клону | 28

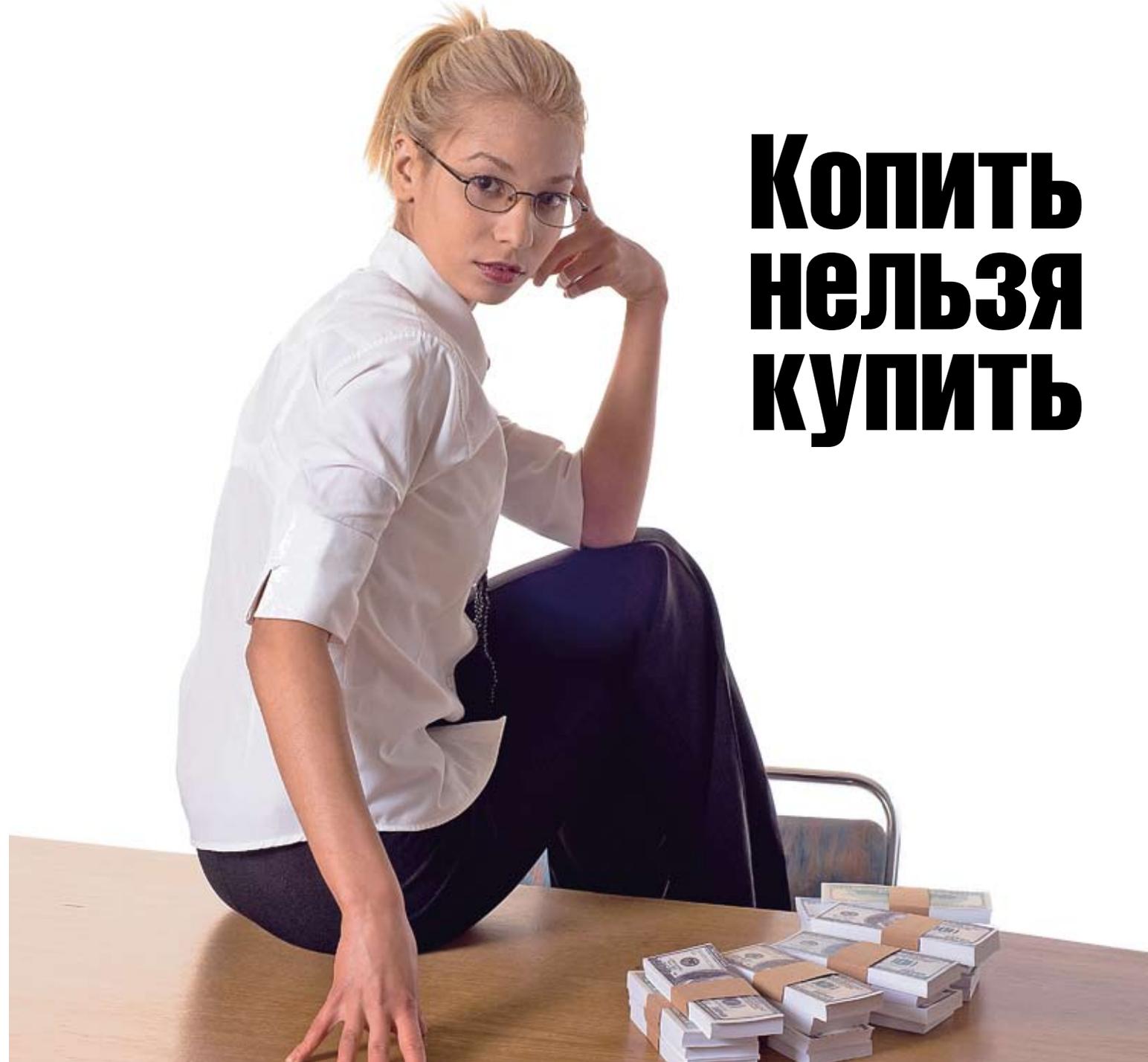
Верните долг:
советы заемщику | 34

Интеркредит:
купить палаццо | 46

ИПОТЕКА КРЕДИТ

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

СЕНТЯБРЬ 2008



Копить нельзя купить



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

Бесплатная линия для звонков по России:

8 800 200 91 00

www.raiffeisen.ru



Фундамент Вашей мечты



www.stroi.ru



ПРИВЕТ EXPO

19-я ЕЖЕГОДНАЯ ГОРОДСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

2008

25 - 28 СЕНТЯБРЯ

с 11.00 до 19.00

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДОМ ХУДОЖНИКА
Москва, ул. Крымский Вал, д. 10
☎ Октябрьская, Парк Культуры

КРУПНЕЙШИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ, БАНКОВСКИЕ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ПРИГЛАШАЮТ ПОСЕТИТЬ

ЯРМАРКУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



реклама

www.exporealty.ru



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



ИНТЕРНЕТ ПАРТЕРЫ



МИЛЛИОНЫ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ



12



18



22

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2	Интервью с вице-президентом Российской гильдии риэлторов Григорием Полтораком	18	Style	Дневник Елены Портмоне	43
События	2-5			Инвестиции	Презренный металл надежду нам дал	44
Вопрос-ответ	6;8	Девелопмент Подмосковные вечера	22	Интеркредит	Почем палаццо?	46
Блиц Кредитная правда. Интервью с Директором Коммерческой дирекции по развитию бизнеса и банковской сети BSGV Иваном Анисимовым	10	Кредиты бизнесу Кошелек для бизнес-клона	28	Story	Как в России ростовщика победили	52
Главный вопрос Ипотека или аренда: купить комфорт	12	Советы заемщику Долг платежом красен	34	Гид по ипотеке		56
		Образование в кредит Умные деньги	38			



34



46



52

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». № 7 (9), сентябрь 2008. Выходит десять раз в год. Главный редактор Софья Ручко, editor@danfermedia.ru. Над номером работали: Ольга Азуреева, Николай Бувин, Андрей А. Викулин, Елена Изюмова, Александр Карташов, Олег Колдаев, Денис Кунгуров, Татьяна Нисина, Елена Семёнова, Виталий Соболев. 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 оставляет за собой право на литературную обработку материала. Рукописи не рецензируются. 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(499) 230-34-90, +7(495)959-13-87. E-mail: info@danfermedia.ru, сайт: www.ipocred.ru.



Дни выбора

Лично я очень не люблю выбирать. А вы?

Ведь наличие выбора само по себе подразумевает, что в каждом из вариантов есть что-то как плохое, так и хорошее. А это значит, что предпочтя одно, вы непременно лишитесь того нужного, что предлагает отвергнутый вариант.

Кстати, если проанализировать день любого человека, то окажется, что выбирать каждому из нас приходится чуть ли не ежеминутно. Ну хорошо — ежечасно. Просто не всегда мы заостряем на этом внимание.

Что мы выбираем? Да практически все: температуру в салоне автомобиля, одежду, меню в ресторане, интернет-сайты... И так далее до бесконечности.

Впрочем, выборы бывают разные — те, что приведены выше, делаются, как правило, машинально, уже чуть ли не на уровне рефлекса, иногда же для принятия решения нужно время.

Взять хотя бы квартиру. Не ту, в которой мы живем, а ту, где жить хотели бы. Ведь нет, как известно, предела совершенству. Здесь может возникнуть вопрос: что лучше — покупать недвижимость в кредит или арендовать? Его решению посвящена главная тема этого номера.

Идти в банк или искать арендодателя — это по большому счету тема выбора. И выбора довольно серьезного.

Причем, что важно, выбора не только и не столько материального, сколько ментального. Покупка квартиры — всегда своего рода «моральная арифметика» — хотя бы потому, что последствия вашего решения будут ощутимы как минимум лет пять. Ведь, наверное, не имеет смысла менять недвижимость раньше?..

Не ошибайтесь!

Софья Ручко

Московская недвижимость



«Недвижимость 2008» — крупнейшее мероприятие на российском рынке жилой недвижимости — пройдет в Москве с 25 по 28 сентября в Центральном Доме Художника. Организаторами выставки являются ДСК № 1, Ассоциация Инвесторов Москвы и выставочная компания «Привет-Ехро» при участии Комплекса архитектуры, строительства, развития и реконструкции города Москвы.

Основная цель выставки — предоставление жителям столицы информации о городских программах по приобретению недвижимости, а потенциальным покупателям и клиентам возможности встретиться с представителями крупнейших компаний-застройщиков, риэлторских и банковских структур.

Центральным разделом выставки станут «Новостройки Москвы и Подмосковья», где посетители познакомятся с разнообразием недвижимости региона, получат представление о предложениях на квартиры в новостройках столицы и области. Участники раздела — лидеры рынка, такие как: ОАО «Домостроительный комбинат №1», ЗАО «Строительное Управление 155», Корпорация «Главмосстрой», Группа компаний «ПИК», Строительный Концерн «Крост» и другие. В другой части выставки «Центре жилищного кредитования» представят свои услуги крупнейшие банки Москвы: Сбербанк, Банк Москвы, ЮниКредит Банк, МДМ Банк и пр. Выставка предоставляет возможность познакомиться с широким спектром ипотечных программ, существующих на рынке недвижимости. Крупнейшие риэлторские компании (МИЭЛЬ, МИАН, ИНКОМ-Недвижимость) предоставят возможность посетителям осуществить любые операции по обмену, продаже или покупке жилья на вторичном рынке столичной недвижимости.

Также в рамках выставки будет работать консультационный центр, где сотрудники Департамента жилищной политики и жилищного фонда г. Москвы, представители городских управлений Федеральной налоговой службы РФ, Федеральной регистрационной службы, высококвалифицированные юристы проведут бесплатное консультирование по вопросам налогообложения, юридических, имущественных прав.

Компании-участники выставки организуют конкурсы и розыгрыши среди посетителей, в числе призов — скидки на жилье, сувениры и подарки. На выставке будет работать «Детский городок», который порадует детей и позволит родителям спокойно и без суеты познакомиться с выставкой.

Доходная ипотека

Компания Infor-media Russia приглашает специалистов принять участие во Второй ежегодной международной конференции «Ипотечное кредитование в России. Инструменты повышения доходности», которая пройдет 8-9 октября 2008 г. в отеле «Холидей Инн Сокольники».

Как банкам сохранить и увеличить доходность сектора ипотечного кредитования в посткризисных условиях? Какие инструменты финансирования и рефинансирования ипотечных активов имеются в распоряжении банков? Как банкам взаимодействовать с агентствами недвижимости и ипотечными брокерами? Каковы маркетинговые «находки» в условиях насыщенного продуктового предложения на рынке ипотечных кредитов и как сформировать стратегию их продвижения на столичном и региональных рынках? Эти и другие вопросы

будут обсуждаться экспертами и практиками в рамках конференции.

Основные темы коснутся вопросов преодоления кризиса на ипотечном рынке и возможностей секьюритизации, готовности рынка к работе в условиях коррекции (падения) цен на жилье, прогнозам развития рынка в 2009-2010 г.г., перспектив коммерческой ипотеки, нормативно-правового регулирования, и возможностей привлечения внутренних рублевых ресурсов для финансирования ипотеки посредством выпуска ипотечных ценных бумаг на российском рынке. Также будут затронуты темы секьюритизация ипотечных закладных, анализа поведения ипотечных портфелей, проблем взаимодействия банков с агентствами недвижимости, застройщиками и страховыми компаниями. Особое внимание будет уделено работе ипотечных брокеров и коллекторских



агентств.

Целевая аудитория конференции: руководители направлений ипотечного кредитования российских и международных банков; ипотечные агентства и фонды; страховые, юридические и строительно-инвестиционные компании; кредитные брокеры, коллекторские агентства.

ИПОТЕКА

коммерческая недвижимость

Плати не за чужое, а за свое



- »» Сумма кредита до 80% стоимости приобретаемой недвижимости
- »» Срок кредита до 15 лет
- »» Валюта кредита - рубли
- »» Ставка по кредиту 16,5%
- »» Разовая плата за выдачу кредита 1%
- »» Андеррайтинг - 4000 руб. для работающих по найму, 5000 для ИП и владельцев бизнеса
- »» Оформление договора купли-продажи и ипотеки 1400 руб.
- »» Минимальная сумма кредита 300.000 руб.
- »» Погашение кредита производится ежемесячно одинаковыми платежами
- »» Мораторий на досрочное гашение - 6 месяцев

ул. Житная, д.6-8, стр.7

☎ 232-32-30 ф. 232-35-25

НТБ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК

«ДОМЭКСПО» В КВАДРАТЕ



С 9 по 12 октября 2008 года одновременно на двух ведущих выставочных площадках столицы пройдет 19-ая Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО»

В мероприятие примут участие более 300 компаний, работающих на рынке недвижимости России, Европы, США и Латинской Америки. Среди них строительные и риэлторские фирмы, банки, архитектурные и дизайнерские бюро, страховые и юридические компании, специализированные средства массовой информации.

В Центральном выставочном зале «Манеж» разместится экспозиция российской недвижимости – «ДОМЭКСПО-РОССИЯ». Здесь наряду с московскими объектами будет широко представлена

недвижимость регионов России. Посетители выставки смогут познакомиться с предложениями ведущих строительных компаний и агентств недвижимости, приобрести квартиры в новостройках и на вторичном рынке недвижимости Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга, Сочи, Калининграда, Краснодарского края и других российских регионов. Впервые в рамках выставки будет представлен проект «Живем в Подмосковье», где на объединенном стенде подмосковных компаний будет представлена городская недвижимость разных районов Московской области.

Всех посетителей выставки ждет и «Улице загородной недвижимости».

Здесь разместятся стенды компаний, представляющих дома для летнего отды-

ха, таунхаусы, дачи и земельные участки в Московской и Ленинградской областях, на побережье Черного и Балтийского морей: в Сочи, Анапе, Геленджике, Туапсе, Калининграде. На отдельном стенде будут представлены коттеджные поселки Санкт-Петербурга.

На «Улице ипотеки» сотрудники крупных банков познакомят с разнообразными ипотечными программами, процентными ставками, условиями получения и возврата ипотечных и потребительских кредитов. Бесплатные консультации всем желающим дадут представители страховых, юридических компаний, архитектурных и дизайнерских бюро.

В то же самое время в Гостином дворе столицы будет представлена экспозиция зарубежной недвижимости – DOMEXPO INTERNATIONAL, где более 200 иностранных компаний из 40 стран мира представят предложения недвижимости для постоянного проживания, сезонного отдыха, бизнеса и инвестиций.

«ДОМЭКСПО» станет запоминающимся интересным мероприятием, где каждый посетитель сможет реализовать свое желание о покупке жилья как в России, так и за рубежом.

КОРОТКО

«РЕСО Кредит» – скоро открытие

Основные акционеры группы «РЕСО» намерены в ближайшее время инвестировать до 1 млрд долл. в ряд проектов, включающих в себя создание бизнеса по продаже и обслуживанию грузовых автомобилей, а также в развитие лизинга, девелопмента и ипотеки. В ипотечный банк группа «РЕСО» намерена инвестировать до 500 млн долл., а также дополнительно привлечь от инвесторов еще до 2,5 млрд долл., за счет чего банк сможет сразу войти в топ-50 российских кредитных организаций. Развитие ипотечного бизнеса предусматривает смену наименования недавно приобретенного Атташе-банка на «РЕСО Кредит». По планам акционеров, за три-четыре года банк должен выйти в число лидеров среди ипотечных негосударственных банков в России.

Налог на недвижимость

Минфин обозначил новый срок введения налога на недвижимость. Платить налог за жилье по рыночной стоимости россиянам придется с 2011 года. К этому времени потребуются утвердить методику массовой оценки, позволяющую определять стоимость объектов недвижимости, приближенную к рыночной, а также сравнительно простую процедуру апелляции. Налог на недвижимость заменит два действующих сбора – на имущество и на землю. При этом предлагается перейти к налогообложению на основе стоимости, приближенной к рыночной, резко уменьшив налоговые ставки. Сейчас налог на имущество составляет не более 2,2% от среднегодовой стоимости имущества. Налог на землю зависит от стоимости участков.

Ипотека в цифрах

Российские банки в первом полугодии 2008 года выдали ипотечных кредитов на сумму 825 млрд рублей, сообщил ЦБ РФ. Исследование показало рост сроков ипотечного кредитования. Если в 2007 году средний срок в 2007 году составлял 199 месяцев по кредитам в рублях и 189 месяцев – в валюте, то в первом квартале 2008 года – 212 и 200 месяцев соответственно. Диапазон ставок в рублях варьируется от 7,9% до 36%, в валюте – от 6,9% до 15%. Объемы досрочных погашений за 2007 год достигли 167,7 млрд рублей. Из всего объема ипотечных кредитов 79% было выдано в рублях и 21% – в валюте. Доля ипотечных кредитов в объеме банковских активов выросла до 3,58% по сравнению с 3,04% в конце прошлого года.

Конгресс ипотечных и кредитных брокеров

27 и 28 октября в Москве соберется финансовая элита России. Второй Всероссийский Конгресс ипотечных и кредитных брокеров должен стать самым масштабным деловым мероприятием этой осени.

В течение двух дней кредитные и ипотечные брокеры, представители крупнейших страховых, лизинговых и факторинговых компаний и банков, финансовые аналитики, риелторы будут делиться успешным опытом и перенимать бизнес-идеи у лидеров рынка.

Второй Всероссийский Конгресс ипотечных и кредитных брокеров стал логическим продолжением прошлогоднего Первого Всероссийского Конгресса ипотечных брокеров и Конгресса «Финансовые Институты и Брокеры». Несмотря на относительную новизну профессии кредитного брокера в нашей стране, эти мероприятия имели успех – в обеих встречах приняли участие более 400 делегатов из всех регионов России, а общее число выступающих на Конгрессах году превысило 60 человек.

За два дня участники встречи узнают о том, как наращивать объемы продаж, преодолевать возможный ипотечный кризис, эффективно контролировать работу персонала. Наряду с общетеоретическими вопросами будут углубленно рассматриваться и практические вопросы.

Ведущие семинаров и круглых столов – практикующие брокеры и главы ведущих финансовых компаний страны, представители ведущих банков России, крупнейших страховых компаний, агентств недвижимости. Среди выступающих: представители ООО «АТТА Ипотека», Банка Москвы, Абсолют банка, НАФИ, банка «ДельтаКредит», Московского Ипотечного Центра, группы «Ренессанс Страхование», банка «Союз», Фонда «Институт экономики города», Русского ипотечного банка, Logistics Capital, Inc. & Rombakh Smart Mortgages, МБРР, корпорации «БЕСТ-Недвижимость», Комитета защиты прав потребителей риэлторских услуг Московской Ассоциации Риэлторов, десятки других профессионалов рынка. В программе конгресса примут участие 50 докладчиков, каждый из которых обладает уникальным опытом в сфере эффективного ведения бизнеса.

Хотели бы Вы, чтобы в России был открыт доступ к информации о доходах всех без исключения граждан, как это делается в скандинавских странах?



По результатам опроса на RBC.RU

ПРОМИНГРУПП
группа компаний

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

КОЛЛЕКЦИЯ МАРОК
БЛАГОПОЛУЧИЯ

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



Можно ли купить квартиры в новостройках с отделкой? На сколько они дороже квартир без отделки?

В настоящий момент на рынке жилой недвижимости в сегменте новостроек представлены квартиры с чистовой отделкой. И такие квартиры в районах комплексного строительства в домах типовой серии пользуются большой популярностью, поскольку многие семьи приобретают жилье с помощью ипотечных кредитов, а в квартиру с полной отделкой можно сразу въехать и жить, не вкладывая дополнительные средства в ремонт, одновременно выплачивая кредит. При этом стоимость квартиры с отделкой дороже всего лишь на 5% (в исключительных случаях – на 10%). В квартирах с отделкой есть все необходимое: ламинированное покрытие на полу, обои на стенах, сантехника и кухонная мойка.

Наталья Коновалова,
руководитель пресс-службы ГК ПИК



Как повысить привлекательность малого предприятия чтобы увеличить его шансы на получение кредита для развития бизнеса?

Банковское кредитование малого и среднего бизнеса имеет много общего с традиционным кредитованием предприятий и организаций, но в работе с малыми предприятиями есть свои особенности: это специфические методики оценки финансово-хозяйственного состояния малого предприятия, способы страхования рисков, формы организации кредитного процесса. Исходя из этого, можно выделить несколько факторов, в значительной мере влияющих на возможность получения малым предприятием банковского финансирования. Прежде всего, чтобы иметь возможность получить кредит, деятельность предприятия малого и среднего бизнеса не должна быть убыточной, не должно быть просроченной задолженности по налогам и сборам. Помимо обязательной бухгалтерской отчетности, большим плюсом и подспорьем будет ведение на предприятии грамотного и всестороннего управленческого учета. При оценке кредитной организацией предприятия немаловажную роль играет организация управления в нем: профессионализм и опыт руководящего состава, распределение обязанностей и ответственности, квалификация ключевых сотрудников. Также очень важна история взаимоотношений предприятия с банком или банками. У компании, которая уже каким-то образом сотрудничает с банком, будет преимущество, значение может иметь также кредитная история физического лица – владельца бизнеса.

При кредитовании очень часто возникает вопрос о необходимости обеспечения. Если заемщик может предоставить обеспечение по кредиту в виде поручительства собственников бизнеса или третьих лиц, в том числе различных фондов и организаций поддержки предпринимательства, то вероятность получить кредит возрастает.

Роман Горбунов, замдиректора департамента малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка



На какой стадии строительства дома Вы бы посоветовали брать ипотечный кредит?

В настоящее время многие банки предоставляют ипотечные кредиты для приобретения квартир на первичном рынке с начальной стадии строительства (с уровня котлована, возведения фундамента). Риск недостроя может возникнуть на любой из указанных стадий строительства и даже при практически завершеном строительстве объекта (такие случаи весьма многочисленны). Так что основной проблемой здесь является не стадия строительства, а застройщик, поэтому мы бы советовали внимательно отнестись к выбору именно девелоперской компании.

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



Можно ли производить перепланировку в квартире, купленной по ипотеке? Нужно ли для этого какое-либо разрешение банка?

Многие банки допускают возможность проведения перепланировки/переоборудования находящейся у них в ипотеке квартиры в период пользования кредитом при соблюдении определенных условий:

- наличие письменного согласия банка произвести перепланировку/переоборудование;
- проведение перепланировки/переоборудования в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ;
- предоставление в банк после проведения перепланировки/переоборудования документов на перепланированную квартиру (новые поэтажный план, экспликацию, свидетельство о праве собственности на квартиру), а также документов, подтверждающих регистрацию произведенной перепланировки/переоборудования в соответствующих органах.

После завершения и регистрации перепланировки заемщик обязан составить при участии банка новую закладную (в связи с изменением описания предмета ипотеки) и совершить все необходимые со стороны залогодателя по ипотеке квартиры действия по передаче в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, новой закладной.

Елена Дубицкая, начальник
юридического отдела ИпоТек Банка



Если я уже имею один ипотечный кредит, могу ли получить второй – на покупку еще одной квартиры?

Получить второй ипотечный кредит, не до конца расплатившись с первым, можно. Однако, здесь все будет зависеть от доходов заемщика. В том случае, если по расчетам кредитных специалистов доходов клиента достаточно для покрытия обоих займов, то кредит будет одобрен. На выплаты по сумме кредитных обязательств у клиента не должно уходить более 50% ежемесячного дохода.

Владимир Гасяк, заместитель
Председателя Правления
Банка «Хоум Кредит»



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



Хочу вложить свободные денежные средства в недвижимость. Выгодно ли это на сегодняшний день? Слышал, что вскоре могут вырасти ставки по депозитам из-за поправок к налоговому законодательству, которые собираются рассматривать в Госдуме, а рост цен на недвижимость, наоборот, может снизиться.

Любые инвестиции независимо от рынка и инструментов, используемых на этих рынках, неразрывно связаны с риском. Поэтому каждый инвестор должен сделать для себя выбор кто он: активный участник, который внимательно слушает советы сторонних аналитиков, при этом и сам хорошо разбирается в ситуации, изучая и анализируя рынок, или пассивный, не готовый вникать в детали и тенденции рынка.

Для пассивных инвесторов скорее подходят депозиты. Несмотря на то, что годовые ставки по депозитам ниже уровня инфляции, они позволяют сохранить накопленные средства. Для активных инвесторов рынок недвижимости может принести гораздо больший доход, особенно если инвестиции делаются на начальной стадии проекта.

И хотя рынок недвижимости растет не такими темпами, как в 2006 году, потенциал для инвестирования еще остается высоким. Но в этих условиях необходимо учитывать многие факторы: и курс доллара, и уровень инфляции, и соотношение спроса и предложения.

Алексей Харитонов, Директор по маркетингу инвестиционно-строительной компании «ЮИТ СитиСтрой»



В каких подмосковных городах Вы бы посоветовали покупать квартиру исходя из ценовой политики и инфраструктуры населенного пункта?

Цены на квартиры в подмосковных городах зависят от развитости инфраструктуры и удаленности от Москвы.

Невозможно посоветовать какой-то город, исходя только из стоимости недвижимости, потому что у покупателей бывают самые разные запросы и потребности: кому-то нужны качественные дома, кому-то наиболее важна близость к Москве, кто-то ищет развитую инфраструктуру. Наибольшая часть покупателей на сегодняшний день работает в Москве, но покупает квартиры в Подмосковье, поскольку их стоимость меньше, чем в столице. Для таких покупателей самым важным критерием при выборе квартиры является удаленность населенного пункта от столицы, поэтому популярностью пользуются города, находящиеся в 15 минутах езды на маршрутном такси или электричке до метро. К таким городам относятся Одинцово, Химки, Мытищи. Немного дешевле можно приобрести жилье в Красногорске, Балашихе, Реутове, Люберцах, Видном. В Видном сегодня очень хорошо развивается комплексная инфраструктура, однако туда пока не очень удобно добираться. Еще дешевле можно купить квартиры в Железнодорожном, Щербинке, Королеве и Подольске. Сравнительно дешевые квартиры продаются в еще более удаленных от Москвы городах – Пушкино, Электросталь, Апрелевка, Раменское, Воскресенское. Из них лучше всего развита инфраструктура в Пушкино и Раменском.

Татьяна Шарыгина, менеджер агентства недвижимости «Лоцман»



От чего зависит стоимость содержания жилья и каков примерно ее размер?

Содержание жилья – это понятие, включающее в себя множество аспектов, которые необходимо учитывать при покупке квартиры, коттеджа или таунхауса. Для каждого из этих объектов недвижимости содержание будет разным по спектру услуг (благоустройство и уборка территории, охрана, вывоз мусора, услуги предоставления энергоресурсов и т.д.) и, соответственно, различаться по цене.

Если говорить о стоимости услуг на содержание объекта недвижимости, то она будет зависеть в целом от уровня инфраструктуры и непосредственно от цен на услуги эксплуатирующей или обслуживающей компании.

Стоимость расходов за эксплуатацию начинается в среднем от 100 долл. США и может доходить до 1000 долл. США в месяц и выше (речь о поселках категории бизнес+ и элит). Приблизительно на такой же диапазон цен надо рассчитывать и потенциальным покупателям в формате малоэтажного жилья – поселки таунхаусов и многоформатные загородные жилые комплексы.

Лариса Сутормина, аналитик АН «Домострой»



Какие сложности могут возникнуть при получении ипотечного кредита на квартиру в новостройке?

Сложность одна – не каждый банк готов кредитовать квартиры на первичном рынке недвижимости. Обычно банк аккредитовывает несколько компаний-застройщиков или даже только несколько объектов, квартиры в которых могут быть приобретены в кредит. Основные риски, которые видят банки при кредитовании новостроек, – это отсутствие твердого обеспечения как такового вплоть до момента завершения строительства и оформления права собственности на квартиру (и, кстати, срок сдачи дома может затянуться на неопределенное время), а также риск двойной продажи одного объекта.

С вступлением в силу Федерального закона № 214 риск двойной продажи удастся минимизировать. Однако далеко не все застройщики работают в соответствии с этим законом, компании, строящие наиболее востребованные в столице и ближайшем Подмосковье дома «эконом-класса», продолжают использовать инвестиционные, вексельные и прочие схемы.

Именно поэтому перед началом работы с первичным рынком недвижимости банки аккредитовывают (проверяют деловую репутацию, правомочность строительства, соответствие действующим нормам и требованиям документации, перспективы проекта в части будущей реализации квартир) нескольких застройщиков, с которыми и работают в дальнейшем по программам ипотечного кредитования.

Елена Корнеева, начальник управления розничного кредитования МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА (МКБ)

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





В июне вступили в силу инструкции Центробанка по раскрытию полной стоимости кредита, и теперь порядок расчета носит не рекомендательный, а обязательный характер, что должно вывести взаимоотношения банка и заемщика на качественно новый уровень. О перспективах нововведений рассказал ИВАН АНИСИМОВ, Директор Коммерческой дирекции по развитию бизнеса и банковской сети, член правления Банка Сосьете Женераль Восток.

Согласны ли Вы с мнением, что введение инструкции по раскрытию полной стоимости кредита сделает расчеты по кредитным выплатам более доступными и понятными для рядовых заемщиков?

Да, безусловно. Введение новых требований ЦБ обязало банки предоставлять заемщику полную информацию не только об эффективной процентной ставке, но и о других платежах в пользу третьих лиц, а также дополнительных банковских комиссиях. На мой взгляд, это очень важный шаг банков навстречу своим клиентам, многие из которых, оформляя кредит, не подозревают о самом факте существования дополнительных выплат, ориентируясь только на величину объявленной процентной ставки.

Сегодня несмотря на широкое распространение различного рода кредитных банковских программ,

Кредитная правда

финансовая грамотность населения остается на недопустимо низком уровне, и поэтому до введения новых требований у многих недобросовестных кредитных организаций была возможность утаивать от заемщика реальный размер кредитных платежей, которой они активно пользовались, привлекая клиентов псевдо-низкими процентными ставками. Это создавало искаженное представление о банковской системе и не способствовало повышению лояльности заемщиков.

КАКИЕ ПУНКТЫ ИНСТРУКЦИИ ЦБ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ УСЛОЖНЯЮТ РАБОТУ БАНКОВ?

Не могу сказать за другие банки, но в BSGV не наблюдаю никаких критичных для продолжения работы условий, связанных с нововведениями. Клиентская политика нашего банка изначально предусматривала объективное информирование потенциальных заемщиков о дополнительных платежах, сопровождающих кредит (страховые взносы, единовременная комиссия), поэтому в свете произошедших событий нам не пришлось каким-то кардинальным образом менять схему работы с клиентами.

БУДЕТ ЛИ СПОСОБСТВОВАТЬ НОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНОМУ ОТНОШЕНИЮ ЗАЕМЩИКОВ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ?

Для этого созданы все условия. Однако многое будет зависеть от самих заемщиков, их внимательного отношения к кредитным договорам и их желания пользоваться полученной информацией для выбора оптимальной кредитной программы. Как все будет на самом деле – покажет время.

Иван Анисимов

В 1994 году окончил Российскую экономическую академию им. Плеханова, в 2003-м с отличием окончил Академический Правовой Университет при Институте Государства и Права РАН, прошел программы повышения квалификации в Великобритании, Турции, Чехии и Венгрии.

С 1996 по 2004 год занимал пост регионального вице-президента Ситибанка в России. В 2004 перешел в международную банковскую группу ABN Amro, где отвечал за развитие розничной деятельности на новых европейских рынках (Испания, Румыния, Турция).

В Банк Сосьете Женераль Восток пришел в 2005 году, заняв пост Заместителя директора по работе с частными клиентами BSGV. В настоящее время занимает должность Директора коммерческой дирекции по развитию бизнеса и банковской сети, а также является членом Правления Банка Сосьете Женераль Восток.

КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СМОГУТ ИЗВЛЕЧЬ БАНКИ ОТ ВВЕДЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ПО РАСКРЫТИЮ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТА?

Самое очевидное преимущество – повышение качества кредитных портфелей. Когда заемщик еще до подписания договора имеет представление о полной стоимости кредита, он может еще раз взвесить

свои силы, финансовые возможности и решиться на оформление кредита на основании расчета, а не под влиянием рекламы. Это позволит сократить число заемщиков, которым тот или иной кредит оказывается не по силам, и которые в итоге попадают на скамейку штрафников. Еще один важный момент – нововведения положительно скажутся на взаимоотношениях банков с клиентами, позволят повысить коэффициент доверия и лояльности, причем с обеих сторон, что пойдет на пользу развитию всей отрасли.

НАСКОЛЬКО СЛОЖНО ТЕХНИЧЕСКИ ПЕРЕЙТИ НА НОВУЮ СИСТЕМУ РАСЧЕТА?

После вступления в силу указаний ЦБ некоторые игроки рынка уже обращались к регулятору с просьбой об отсрочке, необходимой для переориентирования ИТ-систем на новые алгоритмы работы. Так что проблем с этим быть не должно. Конечно, банковские системы расчетов устроены несколько сложнее калькулятора и над их изменением должна активно поработать команда специалистов, однако у нас достаточно времени на то, чтобы подготовиться к новым требованиям. **И**

Записал Николай Бувин

2-я международная конференция

8-9 октября 2008 г.,
отель «Холидей Инн Сокольники», Москва, Россия

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ.

Инструменты повышения доходности

На конференции выступят:

Олег Иванов, **Комитет Государственной Думы по финансовым рынкам**
Илья Зибарев, **Альфа Банк**
Сергей Огородников, **Кредит Европа Банк**
Евгений Чепенко, **Европейский Трастовый Банк**
Александр Афанасьев, **Банк Дельта Кредит**
Tammo Van Leeuwen, **SOPRA Business Architects**
Геннадий Суворов, **ВТБ**
Владимир Гасяк, **Хоум Кредит энд Финанс Банк**
Игорь Садовский, **Банк Жилищного Финансирования**
Ольга Кузина, **НАФИ**
Наталья Пастухова, **ГК ПИК**
Дмитрий Шапочкин, **Городекой Ипотечный Банк**
Александр Черняк, **АГТА-Ипотека**
Николай Корчагин, **Кредитмарт**
и другие

Основные темы конференции:

- Российская ипотека – преодоление кризиса на ипотечном рынке и возможности секьюритизации
- Законодательные инициативы в области ипотечных ценных бумаг и рефинансирования ипотечных
- Что ждет рынок в 2009-2010 г.г.
Как сохранить ипотечный бизнес неубыточным?
- Станет ли коммерческая ипотека более надежным инструментом повышения доходности?
- Секьюритизация ипотечных закладных. Новые тенденции в России
- Анализ поведения ипотечных портфелей в динамике
- Горизонт продуктовых инноваций: что появилось на российском рынке, каких продуктов не хватает и появления каких следует ожидать
- Особенности взаимодействия банков с другими участниками рынка
- Тенденции рынка ипотечного кредитования и ИТ-технологии

Организатор: **infor-media Russia**
Контакты, Информация, Решения.
Part of Capemedia Group Plc.

Стратегический медиа-партнер: **Аналитический**

Официальный информационный партнер: **ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

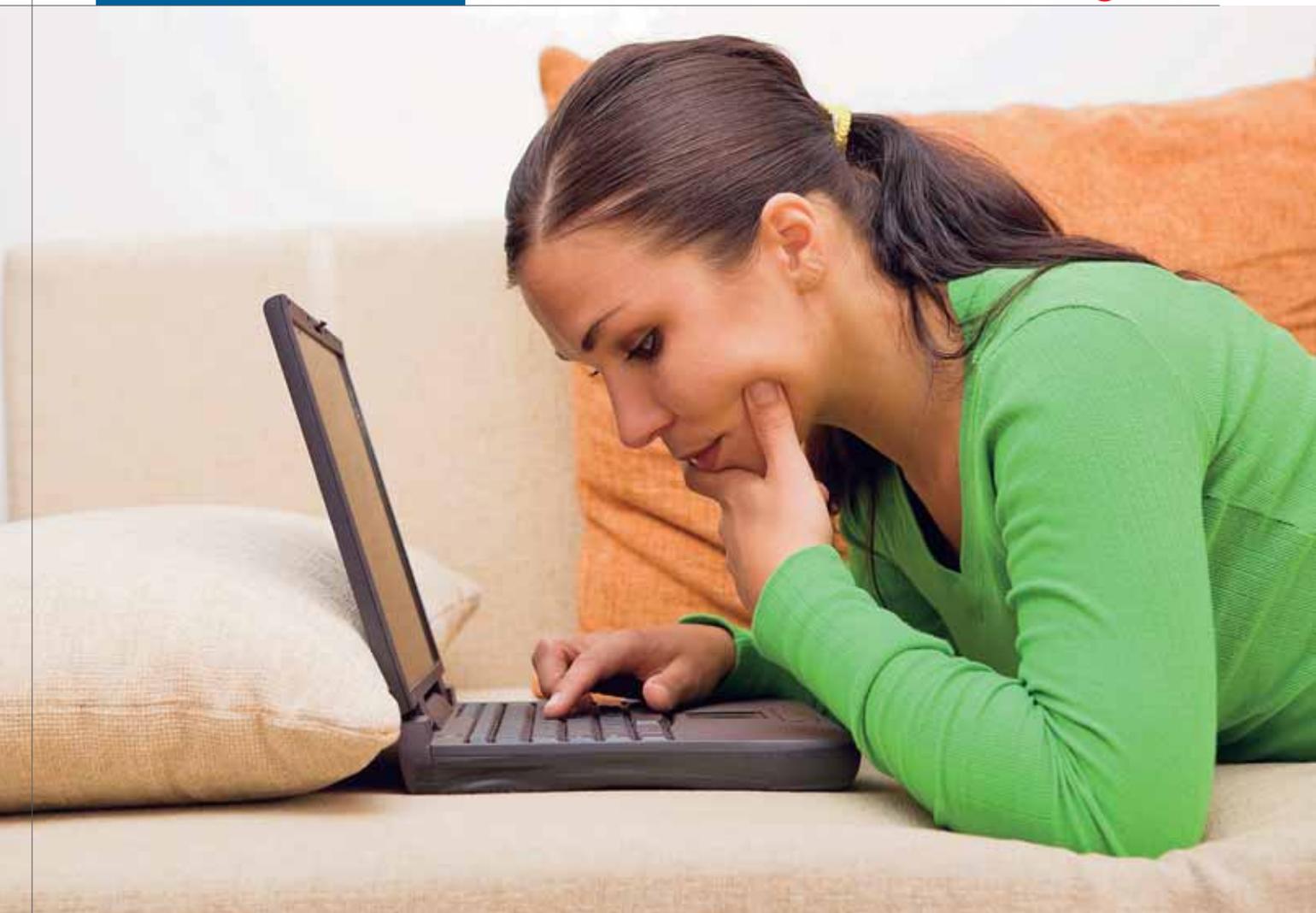
Генеральный интернет-партнер: **Rambler.ORSN.RU НЕДВИЖИМОСТЬ**

Информационные партнеры: **БД РЕКЛАМА the Retail Finance РБК Кредит PRO-CREDIT.ru**

КБА Кредитные Аналитика **РЕКВИП** ИПОТЕКА КРЕДИТ **Кредиты**

IPOhelp **RealtyPress.RU** **NBJ** **LENTARU** НЕДВИЖИМОСТЬ

Зарегистрируйтесь по телефону: +7 (495) 666-2244,
на сайте www.ipoteka-conf.ru
или по e-mail: mail@infor-media.ru



Ипотека или аренда: КУПИТЬ КОМФОРТ

Так получается, что выбор между ипотекой и арендой порой выходит за рамки привычной дилеммы «выгодно или невыгодно?». Более того, часто человек оказывается в ситуации, в которой экономические показатели уже не являются доминирующими. Например, когда есть деньги и на то, чтобы купить квартиру в кредит, и имеются средства для аренды понравившихся апартаментов. Так какой же аргумент можно считать решающим в этом вопросе?



Александр Догадкин, директор дирекции развития бизнеса ОАО Национальный Торговый Банк

Что выгоднее: ипотека или аренда?

Для ответа на этот вопрос необходимо учесть соотношение различных факторов: ставки месячной арендной платы, суммы ежемесячного платежа по кредиту, стоимости квадратного метра помещения и площади приобретаемого помещения. Необходимо учесть условия, на которых банк готов предоставить кредит на приобретение недвижимости, обратив внимание не только на ставку по кредиту, но и на наличие или отсутствие дополнительных расходов в виде комиссий и других платежей банку, на предельную сумму кредита (% от стоимости квартиры), на возможность льготного периода в виде отсрочки по гашению основного долга, а также на то, предоставляет ли банк возможность досрочной выплаты займа.

В любом банке, зная все названные факторы, консультант делает расчет ежемесячных платежей, которые необходимо будет вносить в счет уплаты основного долга и процентов по кредиту. Сравнив ежемесячные расходы на аренду и сумму платежа по кредиту, потенциальный заемщик сам в состоянии сделать вывод, что выгоднее в конкретном случае. При этом необходимо помнить, что в случае приобретения недвижимости на заемные средства, заемщик становится собственником квартиры, при том, что стоимость этой собственности со временем увеличивается. Плюсом является также и то, что платежи по кредиту являются фиксированными на весь срок действия договора, в отличие от арендной платы, которая может подниматься.

Цена не цена

Вопрос о том, что материально выгоднее – ипотека или аренда – сродни вечному и бессмысленному спору «брони и снаряда»: что крепче металл или боеприпас. Дискуссия вокруг этой проблемы бесперспективна потому, что снаряд всегда будет сильнее по одной простой причине – эволюция брони порождена его эволюцией, следовательно, орудие поражения всегда на шаг впереди. Это правило в чем-то применимо и по отношению к рынку недвижимости.

Аренда во всех странах и на всех континентах дешевле кредита, поскольку ипотечные отношения являются прямым историческим продолжением и в то же время конкурентом системы городского доходного жилья.

понятен и проработан. Либо ты становился собственником земли и строения, расположенного на нем, либо нет, поскольку стать владельцем только «жилых метров» без участка, на котором они находятся, тогда было практически невозможно. Это вовсе не означает, что те, кто жил в меблированных комнатах, не могли себе позволить купить городской дом. Просто традиции того времени предполагали, что недвижимое имущество не должно быть сильно удалено от других объектов собственности: земли, крестьян, плантаций, виноградников и т.д. Поэтому собственное городское жилье рассматривалось скорее как предмет роскоши, нежели как насущная необходимость. А те же, кто владел домами, часто были привязаны к городской инфраструктуре: государственной службе, предпринятию, делу. Более того, владение

В вопросе выбора между ипотекой и арендой вопрос «дорого или дешево?» давно потерял актуальность. Намного важнее ответить на два других: «хочу или не хочу?» и «чем я готов пожертвовать?».

Фактически до середины XIX века как в России, так и в Европе купить квартиру в городе было сложно. В доходных домах жили Пушкин, Грибоедов, Достоевский, Байрон, Эдгар По... По тем временам это было вполне естественно: ведь квартиры в городах практически не продавались – продавались дома. Даже правовой механизм выделения в собственность части целого многоквартирного дома был не вполне

городской жилплощадью и сдача ее в наем становилось для многих основным видом бизнеса.

Ипотека же, хоть и существовала многие века, в сфере недвижимого имущества была не столь популярна. Чаще всего ипотечные отношения касались предприятий и земель, нежели жилья.

Коренной перелом в сознании произошел в 30–40 годах прошлого

века. То есть тогда, когда закладывались основы общества потребления, которому свойственна следующая максима: социальный статус субъекта в обществе определяется не тем, сколько у него денег, а тем, сколько он потребляет. Воспитание психологии потребителя помогло Соединенным Штатам выбраться из последствий Великой депрессии, вызванной, кстати, дисбалансом между количеством потребления и производства, а также посодествовало Европе в преодолении экономических последствий Второй мировой войны. Это помогает нам сегодня выйти из кризиса, вызванного крушением Советского Союза.

Однако, что бы ни говорилось хорошего об обществе потребления, но это уже вчерашний день. В настоящий момент в развитых странах господствует иная – постиндустриальная, постпотребительская – эпоха. Количественные показатели уже ушли на второй план. Теперь ключевыми факторами успеха становятся во многом нематериальные запросы, такие как комфорт и престиж, и, самое главное, реализация собственных желаний. Фактически такое общество можно охарактеризовать одной фразой: мечты должны исполняться. Если 30–50 лет назад мечта была неким недостижимым идеалом, к которому можно было бесконечно приближаться, но так никогда и не достичь в силу многих ограничительных факторов (традиции, морали, классовых, гендерных, расовых различий), то сегодня на пути реализации даже самых сокровенных желаний нет никаких препятствий. Тридцатилетние

«яйцеголовые» программы становятся миллиардерами, обычные школьницы – мегазвездами, женщины – военными, мужчины – женами и т.п.

Весь этот экскурс к тому, что в вопросе выбора между ипоте-

Дмитрий Меркулов, заместитель генерального директора агентства недвижимости «Лидер»

Рынок коммерческого найма жилья постепенно становится все более цивилизованным.

Более того, рынок аренды сегодня активно развивается и «набирает очки» даже по отношению к ипотеке. Такое положение вещей, на мой взгляд, объясняется двумя глобальными причинами.

Во-первых, скачок цен на недвижимое имущество привел к сильному удорожанию ипотеки. Если еще 5–7 лет назад ежемесячные выплаты были примерно равны, то сегодня стоимость найма в два, а то и в три раза меньше реальных затрат клиента на обслуживание ипотечного кредита. Согласитесь, есть разница отдавать 20–25 тыс. руб. за аренду и не менее 60 тыс. за кредит.

Вторая причина – сложная и запутанная процедура андеррайтинга потенциального заемщика. В настоящий момент стало сложно понять мотивы, которыми руководствуются банки при принятии решения о выдаче кредита.

Но вместе с тем на ипотеку сохраняется устойчивый спрос, и говорить о снижении интереса к ней пока рано.

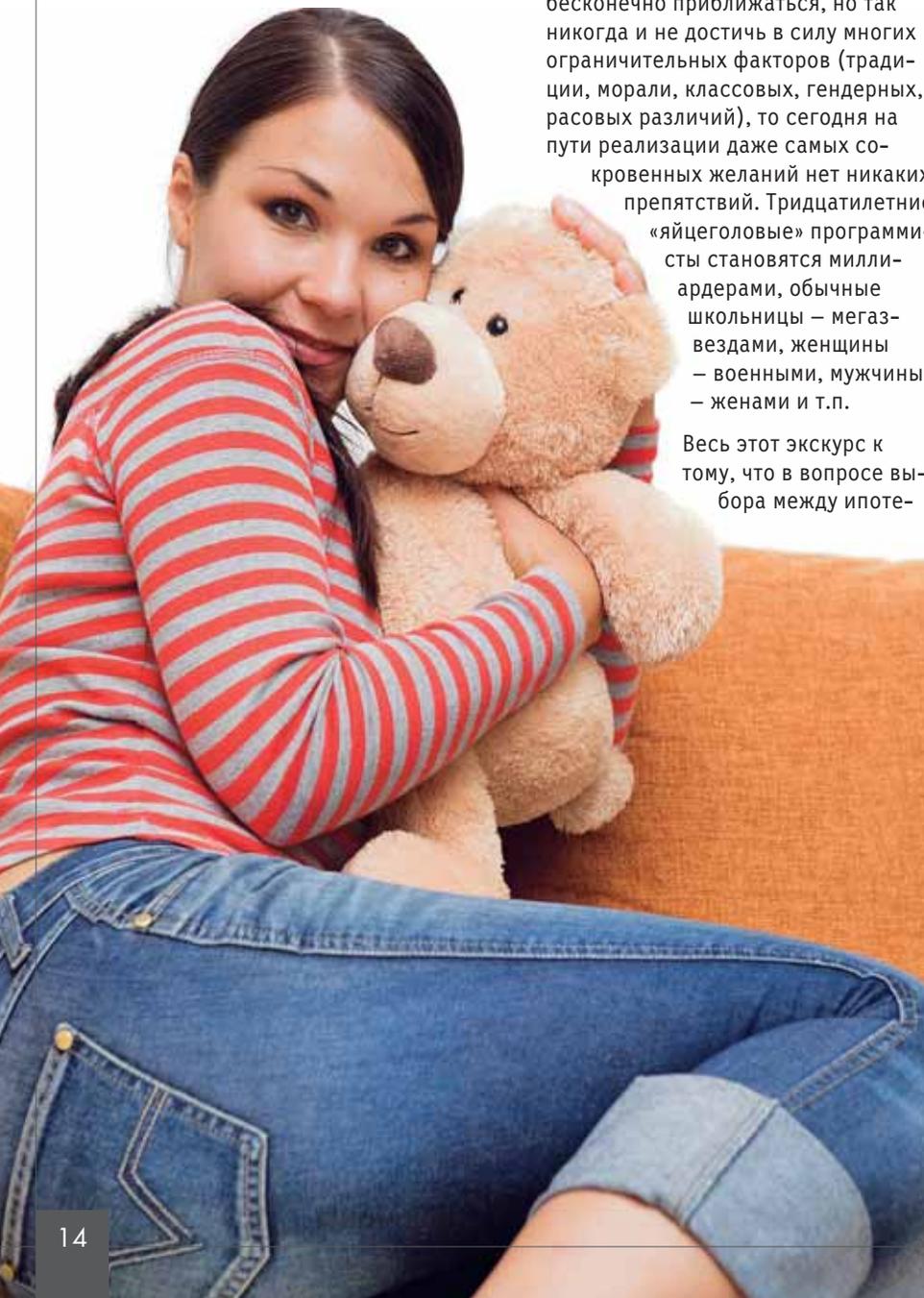
кой и арендой вопрос «дорого или дешево?» давно потерял актуальность. Намного важнее ответить на два других: «хочу или не хочу?» и «чем я готов пожертвовать?».

Собственник не собственник

Итак, как говорилось выше, аренда, как правило, всегда дешевле ипотеки, по крайней мере, при равных, «нулевых» исходных условиях, то есть, если, например, вам удастся каким-то образом найти кредит без первоначального взноса.

В настоящий момент относительно приличная московская трехкомнатная квартира стоит порядка полутора миллиона долларов. Ежемесячные выплаты по такому кредиту будут свыше \$5000. За те же деньги можно снять четырехкомнатные апартаменты близко к центру города с хорошим ремонтом, мебелировкой, современной бытовой техникой.

На первый взгляд тот, кто арендует жилплощадь, получает неоспоримое материальное преимущество. Однако, это только поверхностное впечатление.





Здесь нужен более глубокий анализ и, как основное его условие, наличие некоторых «отправных точек». Назовем их правилом «Трех «никогда».

Первое: человек *никогда* не станет собственником наемного жилья.

Конечно, бывают исключения: например, вы договоритесь с хозяином о продаже понравившейся вам квартиры, но это случается очень редко, поскольку сдают недвижимость

Третье: вы *никогда* не сможете сказать – «мой дом – моя крепость». Исходя из первых двух «никогда», вы не сможете в полной мере защитить свою «частную жизнь» от вмеша-

Размер комфортных выплат по ипотеке будет находиться где-то в промежутке 38-62% от уровня дохода заемщика. Тратить больше 62% – некомфортно, поскольку тогда останется ощущение «выбрасывания» денег; платить меньше 38% – тоже неразумно, потому что возникнет мысль о «ненужности» кредита.

вовсе не затем, чтобы потом ее реализовывать. Частные же случаи, как известно, лишь подтверждают правило.

Второе: арендатор *никогда* не будет свободен от воли хозяина жилья. С собственником, физическим или юридическим лицом, можно заключать какие угодно договоры, но любое соглашение подразумевает процедуру его расторжения. Не устраиваете вы собственника, будьте добры – освободите помещение. Более того, во избежание конфликтов с арендодателем, вы будете обязаны, помимо своевременного внесения платы, соблюдать его условия эксплуатации жилья (например, не слушать громко музыку или не заводить домашних животных).

тельства третьих лиц. Все равно собственник будет так или иначе интересоваться вашим материальным положением, семейными отношениями, пристрастиями. Это может не проявляться явно, но все равно будет существовать, хотите вы того или нет.

Впрочем, есть здесь и другая сторона медали – *иллюзии ипотеки*. Самый главный миф: ипотека помогает приобрести жилье в собственность. Да, формально это так. Более того, она позволяет даже совершать с этим недвижимым имуществом некоторые виды сделок, например, продавать его с согласия банка. Но фактически принадлежать квартира вам будет только после того, как вы полностью погасите кредит, по-

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



Мария Жукова, первый заместитель генерального директора Компании «МИЭЛЬ -Аренда»

По сравнению с прошлым годом средняя стоимость найма квартир экономкласса изменилась следующим образом: однокомнатные квартиры подорожали на 27,64%; двухкомнатные – на 37,3%; трехкомнатные – на 18,7%.

За год средняя стоимость найма элитных квартир и квартир бизнес-класса увеличилась на 17,51%. Для однокомнатных квартир – на 23,23%, для двухкомнатных и трехкомнатных – на 36,1%.

Снижение средней стоимости найма можно отметить для трехкомнатных квартир в ВАО (-0,8%). В июне трехкомнатная квартира в этом округе сдавалась за 40 тыс. – 122 тыс. руб. в месяц. В СЗАО по сравнению с июлем прошлого года арендные ставки тоже стали ниже (-24,5%). Немного дешевле в этом году обходится и аренда в ЦАО (-4,3%).

На сегодняшний момент ежемесячный рост цен на рынке городской аренды не превышает 3%. Однако с началом осени арендные ставки начнут увеличиваться более стремительными темпами. Связано это будет с началом сезонной активности. К середине сентября арендные ставки увеличатся примерно на 15% и останутся на таком уровне до конца текущего года.

сколько деньги, на которые были приобретены эти квадратные метры, принадлежат все же банку. Следовательно, собственности в исконном ее понятии при ипотеке не возникает.

И еще один момент: бытует мнение, что стоимость аренды растет вместе с ценами на недвижимость. Это – тоже иллюзия. Динамику роста цен на квадратные метры предсказать также сложно, как кривую роста цен на нефть (два этих показателя косвенно взаимосвязаны), поскольку существует много входящих факторов, влияющих на данный процесс. Так что оценивать соотношение цен можно только «здесь и сейчас». Например, в настоящее время стоимость квадратного метра растет,

увеличивается стоимость аренды однокомнатных квартир, но при этом цена найма двух- и трехкомнатных остается на прежнем уровне.

Исходя из этих условий можно, более или менее четко определить, нужна вам квартира в кредит или нет.

Денежная гармония

Существует еще одна интересная закономерность: собственность хороша только тогда, когда за нее комфортно платить. А это уже вопрос гармонии.

Не приходилось ли вам замечать любопытную особенность восприятия: почему вроде бы две одинаковые вещи порой вызывают совершенно разные эмоции. Одна кажется красивой, другая – безобразной. Или при равных условиях одна кажется дорогой, другая – дешевой. Все дело здесь в гармонии – основополагающем принципе комфорта, имеющем, кстати, математическое выражение.



«Пусть не читает меня в основаниях моих тот, кто не математик», – заявил однажды Леонардо да Винчи. Правда, при этом он, видимо, забыл добавить «и не смотрит», поскольку все его картины математически выверены, а композиция четко привязана к точкам «золотого сечения». Он сам придумал этот термин.

Хотя данную пропорцию использовали задолго до великого художника. Еще Евклид применял ее для построения правильных 5-ти и 10-ти угольников. Впрочем, это не умаляет заслуг Леонардо, поскольку только в руках такого мастера она стала по настоящему соответствовать своему второму названию «Божественная пропорция».

Формула $X_{1,2} = (1 \pm \sqrt{5})/2$, где X – точка «золотого сечения», определяет гармоничное соотношение части и целого. Этой пропорцией пользуются художники и инженеры, дизайнеры и финансисты. Почему бы не воспользоваться таким простым и гармоничным решением при выборе между арендой квартиры и ее покупкой в кредит?

Представим отрезок длиной в метр, «точки гармонии» будут располагаться на нем на расстоянии 62 см и 38 см. Выбирая ипотечную програм-

му, можно представить себе такой же отрезок: им будет ваш совокупный ежемесячный доход. Соответственно, размер комфортных выплат будет находиться где-то в промежутке 38–62% от ваших заработков. Тратить больше 62% – некомфортно, даже если остаток средств превышает допустимый прожиточный минимум, поскольку остается ощущение «выбрасывания» денег; платить меньше 38% – тоже неразумно, потому что возникнет мысль о «ненужности» кредита.

Равно как и в определении разности цены между ипотекой и арендой можно использовать тот же метод. Если цена ипотеки будет выше стоимости аренды более чем на 62%, то однозначно комфортнее будет снимать квартиру, если менее – то покупать.

Цель жизни современного человека, как уже говорилось выше, – достижение своей мечты. При этом чем больше мы мечтаем – тем конкретнее становится наша цель. Современные реалии таковы, что строить воздушные замки – не такое уж бесперспективное занятие. Только при одном условии, что воздух, из которого сотканы мечты, имеет материальную природу, которую можно взвесить, измерить, сосчитать. **M**

Олег Колдаев



ВТОРОЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНГРЕСС ИПОТЕЧНЫХ И КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ
Москва, 27 - 28 октября 2008 года

Второй Всероссийский Конгресс ипотечных и кредитных брокеров является правопреемником двух мероприятий, которые прошли осенью 2007 года в Москве: «Первого Всероссийского Конгресса ипотечных брокеров» и Конгресса «Финансовые Институты и Брокеры». В этих мероприятиях приняли участие более 400 делегатов из различных регионов Российской Федерации.

Общее число выступающих на Конгрессах в прошлом году превысило 60 человек. Среди них – представители ведущих банков России, крупнейших страховых компаний, агентств недвижимости, Российской Гильдии Риэлторов, Ассоциации ипотечных компаний, Ассоциации Российских Банков, наиболее успешных брокерских структур, квалифицированные эксперты и авторитетные аналитики.

Ознакомившись с прилагаемой программой предстоящего Конгресса, вы сможете убедиться, что она еще более насыщена и четко структурирована по интересам участников. Общетеоретические вопросы уступят место углубленному рассмотрению сугубо практических вопросов, связанных с постановкой эффективного бизнеса ипотечных и кредитных брокеров и их взаимоотношений с банками и другими участниками рынка. Большое внимание на Конгрессе будет уделено активным формам общения между коллегами.

Надеемся увидеть вас на нашем Конгрессе!

Председатель Национальной Лиги сертифицированных ипотечных брокеров
Лопатин Владимир Андреевич

Генеральный Директор ООО «Кредитный и Финансовый Консультант»
Гребенко Александр Степанович

Подробная информация об условиях участия в Конгрессе и формуляр электронной заявки размещаются на сайте «КФК» www.cfa.su, в разделе «Конференции», а также на сайте Лиги «ПростоИпотека» www.prosto-ipoteka.ru.

Стоимость участия в Конгрессе - 19 500 рублей.

По 30 сентября 2008 года действуют следующие скидки на участие в Конгрессе:

- При предварительной регистрации и оплате предоставляется скидка в размере 10% от стоимости участия;
- Для 2-х и более участников от одного юридического лица предоставляется скидка в размере 15% от стоимости участия;
- Для партнеров Лиги и партнеров «КФК» предоставляется скидка в размере 20% от стоимости участия;
- Для 2-х и более участников, являющихся партнерами Лиги или «КФК», предоставляется скидка в размере 25% от стоимости участия.

Приглашаются к сотрудничеству спонсоры, партнеры и СМИ.

По вопросам регистрации на мероприятие обращайтесь к **Марии Бурдуковской: +7 (812) 655-50-19, bmn@cfa.su**

Партнеры



A photograph of Grigory Poltorak, Vice-President of the Russian Association of Realtors. He is a middle-aged man with glasses, wearing a grey pinstriped suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. He is speaking into a microphone at a podium. The background is blurred, showing other people and a blue flag.

Вице-президент
Российской
гильдии риэлторов
**Григорий
Полторак:**

«Ипотека и аренда
не конкурируют,
а дополняют друг
друга»

В последнее время стало весьма популярным мнение о несомненных преимуществах ипотеки по сравнению с арендой жилья. Однако ситуация на ипотечном рынке складывается так, что большинству россиян получить заветный кредит становится все сложнее. Стоит ли сетовать на судьбу получившим отказ банка и вынужденным снимать жилье, или аренда квартиры – вполне приемлемый вариант? На наши вопросы отвечает вице-президент Российской гильдии риэлторов, Президент Корпорации «БЕСТ-Недвижимость» ГРИГОРИЙ ПОЛТОРАК.

Григорий Витальевич, каковы основные преимущества и недостатки ипотеки по сравнению с арендой жилья?

Ипотеку и аренду трудно сравнивать напрямую. Это два разных способа пользования недвижимостью, которые скорее не конкурируют, а дополняют друг друга.

Во-первых, не каждый сможет купить недвижимость, даже через ипотеку. На примере московского рынка мы видим: цены растут настолько быстро, что доходы граждан за ними не поспевают. По этой причине ипотека стала сейчас гораздо менее доступна, чем даже год назад. В этой ситуации человеку остается либо ютиться на десяти квадратных метрах, либо снимать жилье. И в этом плане аренда – не самое плохое решение: она позволяет жить в нормальных условиях уже сегодня.

К тому же не каждый, кто хочет купить, может это сделать: как быть, если жилье, которое хочешь приобрести, не продается, а только сдается в аренду? Ведь многие люди, располагающие достаточными средствами для покупки хорошего жилья, подходят к выбору квартиры весьма придирчиво. Могу назвать немало примеров, когда семьи годами живут в арендованной квартире из-за того, что их полностью устраивает качество жилья и инфраструктура, но в данном секторе жилого фонда недвижимость по определенным причинам не продается.

Если же анализировать, что выгоднее, вопрос

опять-таки звучит не совсем корректно. У аренды и ипотеки есть свои плюсы и минусы. В России при нынешних кредитных ставках на первый взгляд арендовать выгоднее, чем покупать – если не принимать во внимание другие аспекты.

У аренды есть весомый недостаток: чисто психологически людям комфортнее жить в собственной квартире. Более того, при проживании в съемной квартире Вы, как порядочный арендатор, должны испрашивать разрешение арендодателя буквально на все.

Поэтому сделать съемную квартиру максимально комфортной для себя вряд ли удастся; кроме того, все неотделимые улучшения, как правило, по договору являются собственностью арендодателя, а мебель и декоративные элементы, которые можно забрать с собой в другое жилье, чаще всего не вполне соответствуют новому интерьеру.

Если бы у нас была долгосрочная аренда, в рамках которой договоры заключались на много лет, как это делается в большинстве развитых стран, то аренда меньше бы отличалась от покупки жилья через ипотеку. Однако сейчас в России аренда не является устойчивым способом пользования недвижимостью, не дает стабильности. Вы заключаете договор на год, не имея гарантий его продления по истечении установленного срока, к тому же за арендодателем остается право произвольного изменения арендной платы и условий проживания.

Одним из плюсов аренды считается большая мобильность человека: он может в любой момент переехать, изменить условия проживания, количество комнат в снимаемой квартире. Согласны ли Вы с таким мнением?

Есть люди, которым не нужно постоянное жилье: — они приезжают в тот или иной город для работы по контракту на 1-2 года. Им, конечно, ни к чему обременять себя покупкой недвижимости, и они арендуют квартиру, что позволяет сохранить мобильность и, кстати, является вполне удобным с точки зрения планирования расходов на определенный период. Если человека отзывают с данного места работы или появляется другое предложение, то максимум, что он теряет — это сумму месячной арендной платы. Сохранение мобильности — безусловный плюс аренды, потому что продать квартиру и купить другую не получится так же быстро и безболезненно, особенно если квартира взята в ипотеку.

С другой стороны, выбор места жительства влечет за собой множество территориальных привязок: поликлиника, школа, детский сад, гараж, а часто — и место работы. И если арендодатель вынуждает Вас переехать, все эти связи приходится обрывать. Бесспорно, это сильный стресс для всей семьи. Поэтому приобретение недвижимости в ипотеку придает стабильность, позволяет Вам сохранять привычный образ жизни. Кроме того, ипотека позволяет испытать радость собственника, хозяина, удовольствие при обустройстве жилья по собственному желанию.

Обычно тот, кто выступает за аренду, в качестве главного аргумента выдвигали более низкий уровень ежемесячных выплат, чем при ипотеке. Как Вы считаете, сократится ли в будущем разрыв между арендной платой и платежами по ипотеке?

Он может сократиться только в том случае, если серьезно упадут процентные ставки по ипотеке. Однако сейчас рассчитывать на это не приходится — тенденции свидетельствуют об обратном. Я думаю, что аренда лишь всегда будет стремиться «догнать» ипотеку по платежам. Более корректно было бы сравнивать арендную плату и проценты по ипотеке, ведь в ежемесячный платеж по ипотеке входят еще и выплаты самого тела кредита, поэтому ипотечные платежи никак не должны быть меньше арендной платы. Сегодня ипотечные платежи примерно в два и более раза выше, чем арендная плата за аналогичный объект недвижимости, и это естественно: ведь ипотека, кроме права текущего пользования жильем, как при съеме квартиры, обеспечивает Вам право владения жильем и в будущем. Ожидать сближения уровней арендной платы и ежемесячных ипотечных платежей никак не приходится, если только не предполагать стремительное ежегодное удорожание недвижимости и, как следствие, значительный рост арендных ставок.

Многие россияне, даже имея достаточный уровень доходов, до сих пор попросту не могут решиться на ипотечный кредит. Проблема в менталитете?

Я бы ни в коем случае не говорил о том, что ипотека доступна для всех. Решаться на такой шаг можно, только реально оценив свои возможности и хорошо понимая, под чем подписываешься. Это долг, который нужно возвращать регулярно в течение очень длительного срока. Кстати, распространение ипотеки весьма благотворно сказывается на экономике вот в каком плане: у людей, купивших жилье в кредит, меняется отношение к работе, ведь жизненная необходимость иметь стабильный высокий заработок — это сильнейшая мотивация. Такие сотрудники более добросовестны и инициативны, это я замечаю и в собственном коллективе. Они, например, не могут позволить себе незапланированный отпуск, ответственность по кредиту делает их более организованными.

Люди, решившие оформить кредит на жилье, зачастую сталкиваются с отказом банков и вынуждены продолжать арендовать квартиру. По Вашим данным, велик ли процент таких случаев?

Таких случаев очень много. Сейчас процедура андеррайтинга в большинстве банков значительно ужесточилась, и нередко люди даже с достаточным уровнем дохода получают отказ. Банки с недоверием относятся к предпринимателям: считается, что наемный работник более защищен и его доходы достаточно стабильны, а индивидуальных предпринимателей и вообще собственников бизнеса банки относят к группе риска. Их доходы чаще всего гораздо выше, чем у рядовых сотрудников, но считаются менее надежными и постоянными. Кроме того, конечно, мало шансов на получение ипотеки у людей с неблагоприятной кредитной историей. Бывает обидно, когда человек, единственный раз просрочивший на минимальный срок платеж по незначительному потребительскому кредиту, не получает одобрения банка. Дело в том, что финансовые структуры рассматривают не масштаб «провинности» заемщика, а сам факт наличия просрочек.

Велик ли спрос на ипотеку и насколько он удовлетворен?

Конечно, нельзя говорить о том, что армия людей, жаждущих кредита, штурмует банки, но то, что спрос велик и он возрастает, не вызывает сомнений. Банки же, напротив, сужают круг потенциальных заемщиков, ужесточая требования и усложняя процедуру оценки. Сейчас вырос уровень первоначального взноса. Практически вообще не выдаются кредиты с нулевым первоначальным взносом, и я считаю, что это правильно — нельзя создавать у людей иллюзии. В итоге случаев одобрения по кредиту от банков стало гораздо меньше, по крайней мере раза в два.

Необходимо расширять рынок аренды — она почему-

то незаслуженно выпала из программы «Доступное жилье». Доступность – это не только покупка в кредит, но и возможность стабильной аренды на приемлемых условиях.

Вы согласны с распространенным аргументом в пользу ипотеки: гораздо лучше отдавать не деньги «чужому дяде», а выплачивать кредит за то, что уже навсегда становится твоей собственностью?

Мне кажется, что в этом тезисе содержится некоторая иллюзия. Что значит «будет твоим навсегда»? У всякой вещи есть амортизация, все устаревает, все портится и разрушается. Даже и в «своем» жилье придется делать капитальный ремонт; а вдруг оно совсем придет в негодность в силу каких-либо внешних обстоятельств? В некоторых странах, например, в ОАЭ, не существует термина «покупка»: под покупкой жилья там подразумевается аренда на 99 лет. А надо ли говорить, что через сто лет приобретенная Вами квартира, скорее всего, просто не будет существовать?

Россияне еще не привыкли жить в современных реалиях, когда, если ты собственник жилья, то и ремонтировать и обновлять его ты должен за свой

счет. Вообще, право собственности ко многому обязывает. Кстати, и налоги на собственность нужно платить, и не исключено, что они будут подниматься. Поэтому однозначно утверждать, что ипотека лучше аренды, нельзя: и то, и другое хорошо по-своему, но ипотека доступна гораздо более ограниченному кругу граждан, чем аренда. Важно понимать, что ипотека не только обеспечивает Вас жильем, она позволяет приобрести его в собственность, что открывает широкие возможности, площадку для дальнейшего роста: под залог недвижимости можно взять кредит на улучшение жилищных условий или для развития собственного бизнеса, а аренда решает только текущие задачи создания крыши над головой. В каждом конкретном случае оптимальный выбор зависит от Ваших возможностей и ближайших жизненных целей.

Поэтому мой вывод таков – аренда и ипотека прекрасно дополняют друг друга и должны максимально эффективно использоваться для повышения реальной доступности жилья в нашей стране. **И**

Беседовала Татьяна Нисина

19-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
ПРОВОДНИК В МИРЕ
НЕДВИЖИМОСТИ



ДОМЭКСПО РОССИЯ

9-12 ОКТЯБРЯ

ЦВЗ „МАНЕЖ“ 2008

"Домашнее" задание

Дом + квартира + дача + ремонт = X?

Чему равен X?

$X = \left\{ \begin{array}{l} ИПОТЕКА \\ КРЕДИТ \\ СТРАХОВАНИЕ \end{array} \right.$

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

Организовано совместно с:





Знаменитая песня «Подмосковные вечера», написанная более полувека назад к фильму о Спартакиаде народов СССР, актуальна и сегодня. Подмосковье стало действительно дорогим большому числу российских граждан, устремивших свои взоры за пределы МКАД. Причин тому несколько: областная недвижимость ничуть не уступает столичной по комфорту, небольшая удаленность от Москвы не мешает делать карьеру в мегаполисе, а приемлемая стоимость квадратных метров позволяют воплотить желаемое в действительное.

Подмосковные вечера

Для чего? Для кого?

В среднем стоимость московских квартир примерно на 30% выше, чем областных, сообщают эксперты. Например, обычная московская «однушка» стоит от \$200 тыс., в то время как в Подмосковье за эту цену можно купить «двушку» в новом доме.

«Безусловно, спрос на недвижимость

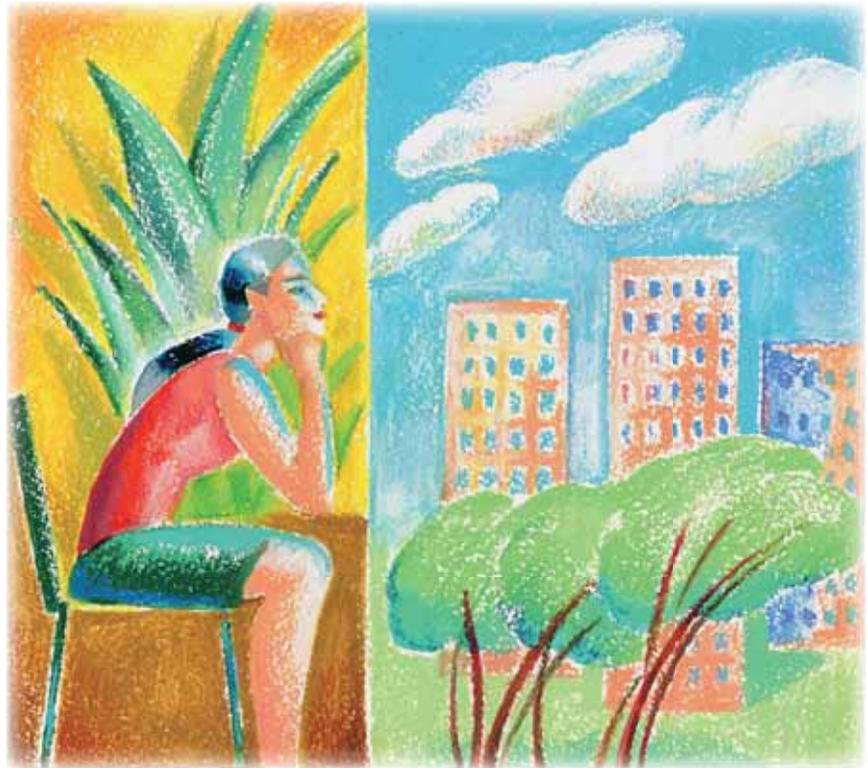
в Подмоскowie, особенно в эконом-классе, в последние годы сильно увеличился, — рассказывает заместитель руководителя Службы розничного кредитования банка «Московское ипотечное агентство» (КБ «МИА») Андрей Борщев. — В первую очередь это связано с более низким, чем в Москве, уровнем цен в этом сегменте недвижимости: средняя цена квадратного метра жилья в многоквартирном доме на вторичном рынке в области составляет примерно 3500 долларов».

«Популярность подмосковной недвижимости связана, прежде всего, с тем, что цены на московское жилье поднялись очень высоко, — подтверждает эти слова начальник управления вторичного жилья «Ризлторской компании «Русский дом недвижимости» Ольга Селютина. — Большая часть сделок по приобретению недвижимости в Москве и Московской области проходит с участием ипотеки. В процентном соотношении спрос на недвижимость в Москве и Подмоскowie сегодня составляет 70% к 30%».

Кредит, кредит

Более низкая стоимость квартиры в Подмоскowie означает, что на ее покупку понадобится меньшая сумма кредита. Сегодня для многих людей это особенно актуально: ведь посткризисное ужесточение условий банков сделало получение ипотеки на квартиру в Москве делом нередко довольно затруднительным. Для того, чтобы получить займ на покупку недвижимости в Подмоскowie, требуется значительно меньший размер подтвержденных доходов. Разница в стоимости московской и областной недвижимости скажется и на размере ежемесячных выплат.

Например, в Красногорском районе двухкомнатную квартиру в монолит-



ном доме площадью около 60 кв. м можно купить за 4 млн руб. При оформлении кредита на 25 лет под 12% годовых в рублях с взносом 20%, заемщик ежемесячно будет выплачивать

граммы в обоих случаях реализуют в основном столичные банки. Постоянно расширяющие свою филиальную сеть кредитные организации (даже в удаленных городах Подмоскowie открываются дополнительные офисы обслуживания клиентов) делают оформление ипотечной сделки более удобным.

«При выборе ипотечной программы житель Москвы и Московской области может обратиться в гораздо большее количество банков и выбрать для себя ту продуктовую линейку, которая нравится, потому что в Москве и Подмоскowie сосредоточено огромное количество банков, готовых предоставить ипотечные кредиты населению, огромное количество программ кредитования, большая конкурентная среда», — рассказывает Мария Ахметова, директор Ипотечного департамента ОАО «Московское областное ипотечное агентство».

«Риски, связанные с приобретением жилья, одинаковы в Москве, Подмоскowie и других регионах, — рассказывает руководитель дирекции по работе с физическими лицами Райффайзенбанка Роман Воробьев. — Традиционно это отсутствие чистоты сделки, обусловленное нарушениями законодательства при предыдущих

Риски, связанные с приобретением жилья, одинаковы в Москве и Подмоскowie. Это отсутствие чистоты сделки, обусловленное нарушениями законодательства при предыдущих переходах прав собственности на недвижимость.

банку примерно 32 000 руб.

Если оформить кредит на аналогичных условиях для приобретения недвижимости в Москве (площадь — 48 кв. м, цена — 8 млн руб.), то платежи банку составят уже более 70 тыс. руб.

Заметим, что существенные различия в механизмах кредитования недвижимости в Москве и Подмоскowie отсутствуют: ведь ипотечные про-

переходах прав собственности на недвижимость. Следует отметить, что такие риски может существенно снизить или устранить качественная проверка объекта недвижимости специалистами банка».

Впрочем, существуют определенные трудности при оформлении ипотеки на квартиру в Подмосковье.

Прежде всего, нужно иметь в виду территориальный аспект. Чаще всего банки готовы предоставить заем на покупку квартиры в любом районе Московской области, но в отдельных случаях большая удаленность от МКАД может стать причиной отказа в выдаче кредита. Прежде всего, это связано со сложностями регистрации подобных сделок и невысокой ликвидностью объектов недвижимости, расположенных на периферии.

И все же кредитование сделок на покупку недвижимости в Подмосковье является для банков одним из перспективных направлений.

«Сегодня многие аналитики рынка недвижимости и банковского сектора говорят о снижении темпов ипотечного кредитования по итогам 2008 года в Москве, — рассказывает Андрей Борщев. — Для Подмосковья же дают противоположный прогноз, ипотека там только начинает набирать обороты. В большей степени это связано с увеличением предложения самого жилья в области, более низкой стоимостью квадратного метра и желанием жить в экологически чистой местности».

«Доля кредитов на приобретение недвижимости в Подмосковье в общем объеме выданных ипотечных кредитов в нашем банке составляет 40%. За последние два года она увеличилась на 30%», — отмечает тенденцию увеличения спроса на областное жилье начальник управления партнерских продаж «Городского ипотечного банка» Дмитрий Шапочкин.

Получить кредит на покупку жилья в области можно в подавляющем большинстве банков. Однако говорить о существенных отличиях в условиях не приходится: конкуренция еще не так высока, предложения унифицированы.

Имеющиеся различия касаются в основном сроков рассмотрения заяв-



ки и размера первоначального взноса. Величина процентных ставок зависит от размера и срока кредита, а также от формы подтверждения дохода. Что касается новостроек, то ставка на период строительства дома сравнительно высока и может быть снижена (в основном на 2 пункта) только после оформления квартиры в собственность.

Новостройка или вторичка?

К определенным проблемам нужно быть готовым тем, кто решил приобрести по ипотеке новостройку в

Аналитики рынка недвижимости и банковского сектора говорят о снижении темпов ипотечного кредитования в Москве, для Подмосковья же дают противоположный прогноз.

Подмосковье: кредиты на первичное жилье относятся к категории займов, имеющих высокие риски для банка.

«Жилье на первичном рынке Подмосковья приобретается клиентами в основном как объект инвестирования, а квартиры на вторичном рынке — с

целью улучшения жилищных условий, — рассказывает Роман Воробьев. — При приобретении недвижимости на первичном рынке я мог бы посоветовать более внимательно относиться к выбору застройщика, изучить все документы и информацию о компании».

Совместные проекты банков и девелоперов — распространенная практика: кредитные организации сотрудничают с конкретными застройщиками и предлагают своим клиентам именно эти, «свои» объекты.

Можно выбрать и обратный вариант. Прежде чем переступить порог банка, необходимо определиться с застройщиком, районом и площадью квартиры. Правда, в этом случае придется соглашаться на конкретную программу определенного банка.

«На мой взгляд, — говорит начальник отдела ипотечного кредитования и оформления сделок с недвижимостью ЗАО «ЮИТ Московия» Сергей Китаев, — выгоднее всего приобретать в кредит квартиру в введенном в эксплуатацию доме-новостройке с уже оформленным правом собственности. Такое сейчас возможно, если застройщик работает по 214-ФЗ».

Ценовая зависимость

От чего зависит цена недвижимости в Подмосковье?

«Главным критерием, влияющим на стоимость квадратного метра, остается удаленность от Москвы: чем ближе к столице — тем дороже. Наиболее дорогие в этом отношении города — Одинцово и Красногорск. Там квадратный метр стоит от 3 до 3,8 тысяч долларов, в зависимости от категории жилья», — рассказывает Ольга Селютина.

Немаловажным фактором, влияющим на стоимость квартиры в области, является и стадия строительства объекта: чем ближе сдача дома в эксплуатацию и получение документов на право собственности — тем выше цена квадратного метра. Впрочем, тем, кто предпочитает сэкономить, следует учесть и обратную сторону медали: чем дальше сроки сдачи дома — тем больше рисков, что момент въезда в новую квартиру затянется дольше предполагаемого.

Естественно, монолитно-кирпичные дома намного качественнее панельных, а потому квартиры в первых всегда стоят значительно дороже.

Также ценообразующими факторами являются степень обустроенности микрорайона и транспортное сообщение с Москвой.

Что год грядущий нам готовит

По прогнозам аналитиков, в ближайшие годы спрос на недвижимость в Подмоскovie продолжит оставаться в прямой зависимости от сокращения предложения жилья в Москве. Наши эксперты уверены в том, что ипотечное кредитование в Подмоскovie будет развиваться гораздо быстрее, чем в столице.

Лидерами потребительских симпатий останутся наиболее приближенные к столице города, где будет и дальше вестись активное строительство.

Растет спрос и на более отдаленные города (в пределах 70 км): Серпухов, Ступино, Дмитров.

Жилье на первичном рынке Подмоскovie приобретает клиентами в основном как объект инвестирования, а квартиры на вторичном рынке — с целью улучшения жилищных условий.

«Если принято решение покупать квартиру в Подмоскovie, я бы посоветовала те города, где развита собственная инфраструктура, есть школы, торговые центры, супермаркеты, — говорит Ольга Селютина. — Кроме того, следует учитывать наличие хорошей транспортной развязки (как, например, в Балашихе, Красногорске или Одинцово). Достаточное количество маршрутных такси, автобусов и электричек — еще один немаловажный фактор. Так, наиболее близкий к Москве уровень инфраструктуры, обеспеченности работой населения и транспортной доступности существует

в таких городах, как Химки, Красногорск, Мытищи, Одинцово, Балашиха и Люберцы. Именно здесь спрос на жилье наиболее высок».

«Все зависит от размера кошелька покупателя. Стоимость квадратного метра в таких городах как Люберцы, Реутов, Балашиха, Химки и т.д. приближается к стоимости квадратного метра в спальных районах Москвы. В то время как в более отдаленных городах (в радиусе 20–30 км от столицы) стоимость квадратного метра будет значительно ниже», — сообщает Сергей Китаев.

Не стоит забывать о том, что стоимость квартир в Подмоскovie, как и в столице, постоянно растет. Конечно, этот процесс наиболее ощутим в более развитых городах — тех, что находятся недалеко от Москвы. Но транспортная доступность, развитая инфраструктура, менее загрязненный воздух — все это (вкупе с отработанной схемой ипотечного кредитования) создают прочную мотивацию для покупки жилья многими семьями. **И**

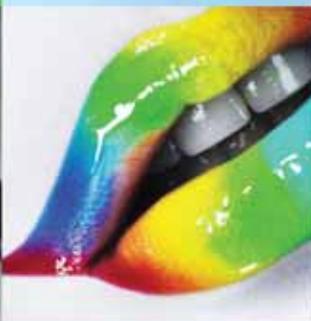
Елена Изюмова



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.

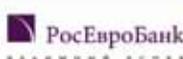


КВАРТАЛ ЯРКИХ ИДЕЙ

- В Union Park есть все для того, чтобы жить полной и насыщенной жизнью: жилые дома европейского уровня, удобные площади 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

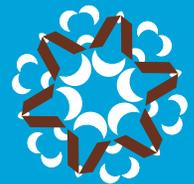




Where is WELLTON time:

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





Кошелек для бизнес-клона

Это франчайзинг

Франчайзинг появился в США в 50-е годы позапрошлого века. На сегодняшний день франчайзинговую систему реализует огромное количество американских и европейских предприятий, многие из них, например, Pizza Hat, Якитория, Baskin-Robbins и т.д. (список – бесконечен) открыли франчайзинговые компании в России. Сегодня активно открывают свои «клоны» в регионах страны уже и российские предприятия: компания «1С», супермаркет «Перекресток», аптека «36,6» и многие другие.

Франчайзинговые сети в любой сфере бизнеса год от года разрастаются. «На сегодняшний день у нас открыто 35 филиалов, в работе еще 7 проектов», – сообщает директор по развитию УК

По данным социологов, большинство нанятых работников, особенно мужчин, часто задумываются о собственном бизнесе. Для некоторых из них одним из доступных способов открыть свое дело становится приобретение франшизы: ведь для ее покупки нужен сравнительно небольшой капитал, а после открытия компании не придется нести существенные расходы на рекламу и обучение сотрудников. К тому же на покупку и развитие франчайзингового предприятия можно взять кредит. В России сделать это не так-то просто, но все-таки иногда реально.

Стоимость франшиз абсолютно различна. Она зависит от раскрученности марки и франчайзинговой программы. Так, франшиза «Агентства праздников «Царская забава» может стоить \$10 000, а франшиза известного бренда Yudashkin Jeans – \$85 000.

«Империя Пиццы» Михаил Горчаков. У фирмы «Эконика» 39 франчайзинговых партнеров и есть еще желающие открывать новые франчайзинговые предприятия.

Франчайзинг – это форма организации бизнеса, при которой одна компания (франчайзор) передает (вернее, продает) другой компании (франчайзи) право на продажу своего продукта и предоставление своих услуг, а также право на использование своей торговой марки, фирменного дизайна, ноу-хау, деловой репутации, маркетинговых технологий. Франчайзорами обычно являются крупные, уже зарекомендовавшие себя на рынке брендовые компании.

Франчайзи – это, напротив, менее известные компании либо вновь открывающиеся организации.

Франчайзи покупает не предприятие, а так называемый франчайзинговый пакет (франшизу), который обычно включает в себя пособия по ведению работ, торговое и обрабатывающее оборудование, лицензии и пр. Порою франшиза стоит не так уж дешево (если франчайзор очень известен и уважаем на рынке), но все равно затраты по развитию собственного бренда обычно бывают выше, требуя помимо прочего организации маркетинга и рекламы, поиск каналов закупок, приобретение различных лицензий и сертификатов и т.д.

Для покупки франшизы достаточно заплатить франчайзору паушальный взнос – единовременное вознаграждение в сумме, рассчитанной исходя из оценки ожидаемой прибыли. Стоимость франшиз абсолютно различна. Она зависит от раскрученности марки и франчайзинговой программы. Так, франшиза «Агентства праздников «Царская забава» может стоить \$10 000, а франшиза известного бренда Yudashkin Jeans – \$85 000.

Кроме паушального взноса на протяжении всего времени работы предприятия франчайзи ежемесячно выплачивает роялти (royalty) – сервисную плату за использование товарного знака, ноу-хау, системы организации бизнеса.

«Паушальный взнос в нашей компании составляет 350 000 руб. для организации доставки пиццы и 500 000 руб. для ресторана. Роялти составляет 4% от оборота, но первые три месяца оно не выплачивается», – рассказывает Михаил Горчаков. Но есть и франчайзоры, которые не требуют от своих франчайзи никаких платежей. «Наши условия партнерства предполагают отсутствие вступительных взносов, равно как и роялти», – сообщает Екатерина Минту-

сова, старший менеджер по рекламе и PR сети обувных каскетов «Эконика». Однако в любом случае франчайзи приходится нести расходы по аренде офисов и торговых площадей, а также выплачивать зарплату своим сотрудникам.

Почему франчайзинг?

Нередко выбирая между открытием собственной независимой фирмы и покупкой франшизы, многие предприниматели останавливаются все-таки на франчайзинге, ведь у него есть немало преимуществ.

- 1). Возможность открыть свое дело, имея сравнительно небольшой начальный капитал.
- 2). Довольно небольшой срок окупаемости. Например, по данным компании «Эконика», ее франчайзинговые предприятия окупаются примерно через полтора года, а потом доходность бизнеса составляет свыше 10-15%.
- 3). Поддержка франчайзора, причем не только перед открытием предприятия, но и на протяжении всего времени работы.





4). Хорошая репутации на рынке уже в начале работы за счет узнаваемого товарного знака и фирменного наименования, а также рекламных компаний, проводимых головной компанией.

5). Небольшие расходы на маркетинг. Обычно франчайзи вовсе не тратят своих средств на рекламные кампании либо делают лишь небольшие взносы в общий рекламный фонд. Стоит заметить, что у самостоятельных предпринимателей затраты на рекламу составляют, как правило, около 20–30% всех расходов, поэтому экономия здесь весьма ощутима.

6). Возможность обучаться бизнесу по специальным программам франчайзора бесплатно или за небольшую плату. «На самом старте проекта мы передаем партнеру комплект материалов со стандартами сети и алгоритмами ведения бизнеса, — рассказывает Екатерина Минтусова. — Кроме того, ежесезонно наши партнеры получают дополнительную информацию и рекомендации по тенденциям моды, особенностям коллекции, потребительским свойствам обуви, выставлению ассортимента, ситуации на рынке».

7). Налаженные каналы закупок и гарантия постоянного снабжения продукцией, причем по сравнительно невысоким ценам.

8). Возможность приобретения оборудова-

ования у франчайзора путем лизинга или по остаточной стоимости.

Но, конечно, есть у франчайзинга и свои недостатки.

1). Ограничения в использовании торговой марки: франчайзи запрещается придумывать какие-то рекламные ходы, изменять ассортимент предлагаемой потребителю продукции и т.п.

2). Постоянный контроль франчайзора за деятельностью франчайзи, что почти не оставляет возможностей для творчества в бизнесе.

3). Производственные и торговые стандарты, уставленные франчайзором и прописанные в программе франчайзинга: оговариваются не только товарная политика и методы ведения бизнеса, но даже дизайн интерьеров розничных точек продаж и униформа продавцов и служащих.

4). Невозможность повлиять на политику франчайзора: она не всегда может быть одобряема франчайзи, но придется ей следовать.

5). Риск снижения прибыли или закрытия предприятия в случае продажи франчайзором своего бизнеса.

Таким образом, франшиза — это всегда зависимость, следование установленным стандартам определенной системы и торговой марки. «Основные условия взаимодействия с нашей компанией — это желание работать,

возможности их реализации».

А я маленький такой

Потенциальные франчайзи, не имеющие достаточно средств на покупку франшизы и развитие франчайзингового предприятия, обычно готовы брать кредиты, однако российские банки не спешат их выдавать.

«Пока у банков есть огромный спрос на менее рискованные продукты, которые могут обеспечить хорошую доходность и без столь высоких рисков», — подтверждает директор департамента малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка Елена Махота.

Когда предприятие уже работает и может показать какие-то результаты своей деятельности, то оно может привлечь инвесторов и кредитодателей, а на начальной стадии start-up сложно понять и оценить возможности потенциального франчайзи-заемщика, а потому довольно легко усомниться в его организационных и административных способностях и, как следствие, в его дальнейшей платежеспособности.

«Когда мы говорим о стартовых проектах, то крайне сложно оценить реальное развитие бизнеса, если у инициатора проекта нет опыта не только самостоятельной работы, но и организаторского и управленческого в том числе. Банку при оценке экономического обоснования проекта сложно

Обычно франчайзи вовсе не тратят своих средств на рекламные кампании либо делают лишь небольшие взносы в общий рекламный фонд. Стоит заметить, что у самостоятельных предпринимателей затраты на рекламу обычно составляют около 20–30% всех расходов, поэтому экономия здесь весьма ощутима.

зарабатывать и следовать стандартам, принятым в «Империю Пиццы», — подтверждает Михаил Горчаков. — Поэтому франчайзинг нельзя порекомендовать очень предприимчивым и творческим натурам, не любящим ограничений и не желающим получать лишних советов. Он подходит лишь для тех, кто, наоборот, не хочется ломать голову над политикой компании, изобретать свою стратегию и тактику ведения дела, не уверен в своих собственных идеях и в

спрогнозировать поведение предпринимателя, так как успех любого предприятия, зависит прежде всего, от лидера и его компетенции», — разъясняет ситуацию Елена Махота.

Большинству потенциальных франчайзи интересны «длинные» кредиты (от 1 года и более), банки же готовы давать деньги на стадии start-up на более короткие сроки. Однако в самом начале уровень доходности франчай-

зингового предприятия, как правило, не велик, а с учетом роялти и других платежей франчайзору он становится еще меньше, потому обычно довольно внушительные платежи по краткосрочным кредитам многим франчайзи оказываются не под силу.

С другой стороны, если сравнивать франчайзинговый бизнес и независимое предприятие малого и среднего бизнеса, то можно предположить, что в плане кредитования привлекательнее будет выглядеть все-таки франчайзинг. Ведь у франчайзи есть поддержка крупного и стабильного предприятия, а поэтому риск его разорения будет несколько ниже. Кстати, во время экономического кризиса 1998 года из общего числа разорившихся предприятий только 5% были франчайзинговыми. Таковы во всяком случае данные статистики. Согласно ей же, из всех самостоятельных фирм, образованных в мире, 85% прекращает свою деятельность в течение первых пяти лет, а из предприятий, работающих по франчайзинговой схеме, всего 14%.

Кроме того, бизнес франчайзинговых предприятий очень жестко спланирован и регламентирован франчайзором – крупной, уважаемой и, как правило, процветающей компанией, строится на ее принципах и поэтому является весьма предсказуемым и прозрачным. Именно по этим причинам кредитование франчайзи является одним из направлений работы банков в США и в Европе.

При зарубежных банках существуют специальные департаменты франчайзинга, где выдаются кредиты франчайзи иногда под более низкие проценты, чем «обычным» предпринимателям, и при наличии меньшего залога. Также за рубежом развито кредитование франчайзи с использованием государственных гарантий, где государство выступает поручителем по кредитам начинающим бизнесменам.

Но вернемся к нашей стране. В России особых льготных программ по кредитованию будущих франчайзи пока нет.

Нередко одним из необходимых условий получения кредита на покупку франшизы является наличие стабильного бизнеса в другой области (т.е. с какой стороны ни посмотри, а заемщиком может быть только опытный

предприниматель).

«Альфа-Банк при оценке кредитоспособности предприятия, оценивает текущий бизнес заемщика. Это означает, что если заемщик хочет открыть новое направление бизнеса или приобрести готовый бизнес, в том числе франчайзинговый, то при этом у него должен быть текущий прибыльный бизнес, который способен нести соответствующую долговую нагрузку; в таком случае мы можем дать кредит», – сообщает Чабан Зентаи, руководитель блока «Малый и средний бизнес» Альфа-Банка.

Получить крупную ссуду тоже непросто, особенно если нет опыта работы в бизнесе. «Для того чтобы начать бизнес с нуля (купив готовый или франшизу), нередко нужен кредит на 150–200 тыс. долларов: ведь помимо самой франшизы приходится

приобретать оборудование, товар, арендовать помещение, нанимать персонал. На такой start-up, если человек до этого никогда не занимался бизнесом, банк вряд ли выдаст кредит – слишком велик риск. Если какой-то банк и выдаст кредит, то лишь в каких-то исключительных случаях, а ставки будут высокими – 30% годовых и выше», – рассказывает Елена Махота.

Сложно получить кредит на покупку и развитие франшизы в регионах России,



так как банки выдают кредиты только в тех областях, где есть их представительства, а они присутствуют далеко не везде. Но в то же время именно в регионах потребность в таких кредитах наиболее высока.

Единичные банки предлагают специализированные продукты на покупку франшизы. Кредиты на покупку франчайзингового предприятия выдает Банк Проектного Финансирования (ПФБ).

«Для покупки бизнеса клиенты БПФ могут воспользоваться таким продуктом, как проектное финансирование. Для получения ссуды необходимо предоставить полный пакет документов, требуемых от кредитополучателя, бизнес-план или технико-экономическое обоснование. Это нужно для того, чтобы специалисты банка могли оценить целесообразность приобретения данного бизнеса в целом, а также то, какую отдачу компания-кредитозаемщик сможет извлечь за срок, указанный в кредитном договоре», — сообщает Алексей Каршин, главный специалист Отдела привлечения клиентов Департамента развития малого и среднего бизнеса Банка Проектного Финансирования.

Ссуду в размере от 100 000 до 3 000 000 руб. можно получить под 19% годовых, при этом собственные сред-

ства на покупку должны составлять не менее 20% от стоимости франшизы. Кредит на покупку франшизы выдается на срок от 3 месяцев до 3 лет, залог имущества (недвижимости, товарно-материальных ценностей, автотранспорта и прочих активов) при условии его страхования или поручительства франчайзора необходимы только в том случае, если сумма кредита превышает 500 000 руб.

се, причем в той сфере, к которой относится франчайзинговое предприятие. Опыт не требуется только при кредитовании на открытие ресторанов быстрого обслуживания. В Собинбанке можно получить кредит на сумму от 300 000 до 10 000 000 руб. Ссуда выдается под залог объектов недвижимости, автотранспортной техники не старше 5 лет, оборудования (в том числе и приобретаемого на кредитные

Нельзя порекомендовать франчайзинг очень предпримчивым и творческим натурам. Он подходит лишь для тех, кто не хочется ломать голову над политикой компании, изобретать свои стратегии и тактику ведения дела, не уверен в своих собственных идеях и в возможности их реализации.

«Большой популярностью у клиентов пользуются как раз беззалоговые кредитные продукты на сумму до 500 000 рублей. Для этой категории займов предусмотрен упрощенный порядок рассмотрения кредитных заявок», — информирует Алексей Каршин.

Кредит на покупку франшизы предлагает также Собинбанк. Для получения ссуды в этом банке необходим более чем годовой опыт работы в бизне-

средства), товарно-материальных запасов со сроком хранения не менее 3 месяцев, либо под финансовое обеспечение (векселями Собинбанка и денежными средствами на счетах), а также под поручительство владельцев бизнеса.

Как альтернативу еще не получившим широкого распространения кредитам на покупку франшизы банки немного охотнее предлагают кредиты на организацию и развитие бизнеса. Кроме



того, для покупки франшизы можно, в принципе, использовать и нецелевой потребительский кредит, оформленный на владельца франчайзингового предприятия. Такие кредиты выдает сейчас практически каждый банк в среднем под 14–20% годовых. Но стоит помнить, что нецелевые ссуды, как правило, небольшие (обычно до 500 000 руб.) и по обязательствам в таком случае отвечает не предприятие, а его владелец.

Заграница нам поможет?

Решившись на приобретение франшизы иностранного бренда, теоретически можно рассчитывать на получение кредита по какой-нибудь международной программе содействия франчайзингу западных брендов с льготными процентными ставками. Эти программы поддерживаются правительствами различных стран (США, Германии, Японии и т.д.): ведь покупая франшизу, франчайзи также закупает у иностранных фирм их оборудование, товары и услуги, способствуя тем самым развитию и процветанию национальных предприятий.

Однако пока получить ссуду в иностранном банке российскому предпринимателю невозможно. «На практике такого не было. Зарубежные банки охотно кредитуют своих предпринимателей, но кредитование российских потенциальных франчайзи выглядит для них слишком рискованным. В теории кредиты могут предоставить торговые представительства, например, США, но без хорошей кредитной истории, устоявшихся деловых связей за рубежом и отличной репутации такой кредит получить невозможно», — рассказывает Евгений Дитковский, исполнительный директор компании «Магазин готового бизнеса — DELOSHOP».

Альтернатива банкам

Льготные кредиты (и даже беспроцентные субсидии) можно получить из федеральных и региональных бюджетов.

«Тут все зависит от политики того или иного региона, — делится Евгений Дитковский, — например, специальные программы поддержки малого и среднего бизнеса хорошо развиты в



Томской области. В Москве получить субсидии тоже реально: например, существует программа по поддержке молодых предпринимателей, в рамках которой можно получить до 750 тысяч рублей. Однако на субсидии могут рассчитывать только предприятия, работающие в определенных отраслях, например, в медицине, в производстве. Большие шансы получить субсидию у инновационных предприятий. Сложнее, но тоже возможно получить средства на покупку и развитие сетей быстрого питания. А вот предприятиям торговли субсидии выдают очень неохотно. Да и вообще для получения средств в любой сфере деятельности потребуется большое терпение: за несколько дней субсидии не выдаются.

Кредиты на покупку или развитие франчайзингового предприятия могут выдать и частные инвесторы, но за долю в бизнесе. За участие в бизнесе франчайзи могут оказать финансовую помощь и сами франчайзоры. Как сообщает Михаил Горчаков, «кредиты на покупку и развитие мы не предоставляем, но если франчайзи согласен на вхождение головной компании в уставной капитал (т.е. на субфранчайзинг), то мы охотно помогаем или оборудованием, которое оформляем в лизинг, или деньгами».

Замолвите слово

Какой бы путь привлечения инвестиций ни выбрал потенциальный франчайзи, ему не обойтись без гарантий франчайзора. Рекомендации головной компании желательны и при привле-

чении банковских кредитов (как на покупку, так и на развитие бизнеса), и при обращении в различные фонды. Так, франчайзор может содействовать франчайзи в получении льготного банковского кредита в определенном банке, с которым у него имеются хорошие деловые связи, или льготного кредита по линии государственной поддержки предпринимательства.

«От франчайзора потенциальный франчайзи, как правило, получает пакет документов на предприятие, включающий в том числе технико-экономическое обоснование бизнеса, — рассказывает Евгений Дитковский. — Кроме того, практически каждый франчайзор рассчитывает показатели окупаемости и другие показатели, характеризующие отдачу проекта. Эти сведения фактически составляют основу бизнес-плана, который необходимо предоставлять в банк для получения кредита».

Однако рекомендации франчайзора — еще не гарантия получения кредита. Банки в любом случае изучают заемщиков и могут отказать в ссуде. Кроме того, далеко не все франчайзоры готовы давать рекомендации потенциальным покупателям франшизы, ведь они тоже мало с ними знакомы и не хотят рисковать своим имиджем. **M**

Ольга Агуреева



Долг платежом красен

Как гласит пословица, берешь чужое и на время; а отдаешь свое и навсегда. И народная мудрость права. Поскольку «чужое на время» обычно берется в банке, то и отдавать «свое и навсегда» приходится с процентами. Давайте рассмотрим, как правильно возвращать кредит, чтобы и «овцы были целы и волки (да простят меня банковские служащие) сыты»?

На что берутся деньги?

Итак, на что мы берем деньги? Казалось бы, ответ простой – на все! На машину, на отпуск, на ремонт квартиры или дачи, на покупку недвижимости, на обстановку своих апартаментов, на приобретение бытовой техники

и...и...и. И дальше можно ставить знак бесконечности: потому что деньги у банков берутся на все основные потребности современного человека.

Но если задуматься, то все эти нужды и потребности – всего лишь несколько основных видов кредитных

продуктов современного банкинга.

В потребительское кредитование входят все кредиты на товары и услуги, предоставляемые заемщикам. Это и займы на покупку товаров длительного пользования (например: бытовой техники, мобильных телефонов), и кредиты на образовательные, туристические и иные услуги.

Предметом *автокредитования* является автомобиль, который одновременно выступает еще и залогом вплоть до полного погашения суммы задолженности заемщиком.

Ипотека – самый быстроразвиваю-



щийся и наиболее прибыльный для банков вид кредитования. Залогом выступает недвижимость, для приобретения которой и был взят кредит.

Вот, собственно, и все. Вот те три «кита», на которых стоит «кредитное здание». И, намереваясь взять деньги, для того, чтобы купить что-то из вышеперечисленного, необходимо четко понимать: как и когда вы будете возвращать долг.

Виды выплат

В настоящее время существует два основных вида погашения кредита: аннуитетный и дифференцированный.

Что это такое? – зададите вы мне разумный вопрос. Рассмотрим подробнее.

Аннуитетное погашение кредита предполагает, что вам придется платить банку одинаковую сумму каждый месяц. Ее первая часть пойдет на погашение основного долга, вторая – на выплату ежемесячных процентов по кредиту. При этом с каждым месяцем та часть суммы, которая идет на возвращение непосредственно «тела» кредита, будет увеличиваться, а другая часть (деньги, поступающие в счет погашения процентов по займу) – наоборот, уменьшаться, поскольку проценты по кредиту начисляются на остаток основного долга.

Второй вид выплат – это *дифференцированное погашение кредита*. Как и в аннуитетном варианте, ежемесячный платеж состоит из двух частей – сумм, идущих на погашение основного долга и выплату процентов по кредиту.

Разница между аннуитетными и дифференцированными погашениями

заключается в том, что в последнем случае часть ежемесячного платежа, поступающая в счет выплаты «тела» кредита, остается неизменной на протяжении всего срока кредитования, а другая часть, направляющаяся на погашение процентов, с каждым месяцем уменьшается, так как



проценты по кредиту начисляются опять-таки на остаток основного долга.

На размер ежемесячного платежа может влиять взимание банком каких-либо комиссий (например, за обслуживание кредитного счета), как правило, фиксированного размера. Впрочем, иногда величина комиссии зависит от суммы займа или начисляется на ее остаток, так что очень важно проговорить этот вопрос еще до заключения договора кредитования.

Если говорить о том, какой из видов выплат более выгоден для заемщика (аннуитетный или дифференцированный) то, на мой взгляд, – это личный выбор каждого.

Аннуитетная схема погашения кредита хороша тем, что заемщик платит по строгому графику платежей, и сумма, которую нужно отдавать, остается неизменной вплоть до полного расчета с банком. Дифференцированное погашение подходит тому, кто может выплачивать большие суммы в самом начале погашения долга.

Ставки и штрафы

Поговорим о том, что является наиболее важным при заключении кредитного договора: о процентных ставках и о штрафах при невыполнении обязательств по погашению задолженности.

Как известно, согласно действующему законодательству, банкам вменено в обязанность раскрывать перед потребителем размер эффективной процентной ставки.

Что такое эффективная процентная ставка? Это годовая процентная ставка, в которую уже включены (помимо непосредственно платы за пользование заемными средствами) всевозможные банковские комиссии: за открытие ссудного счета, за его обслуживание, за внесение наличных и пр. и пр.: то есть все то, что существует в тарифах банка и что должно быть оплачено заемщиком в рамках конкретного кредита.

Величина эффективной процентной ставки обязательно должна быть указана в кредитном договоре, поэтому перед подписанием доку-

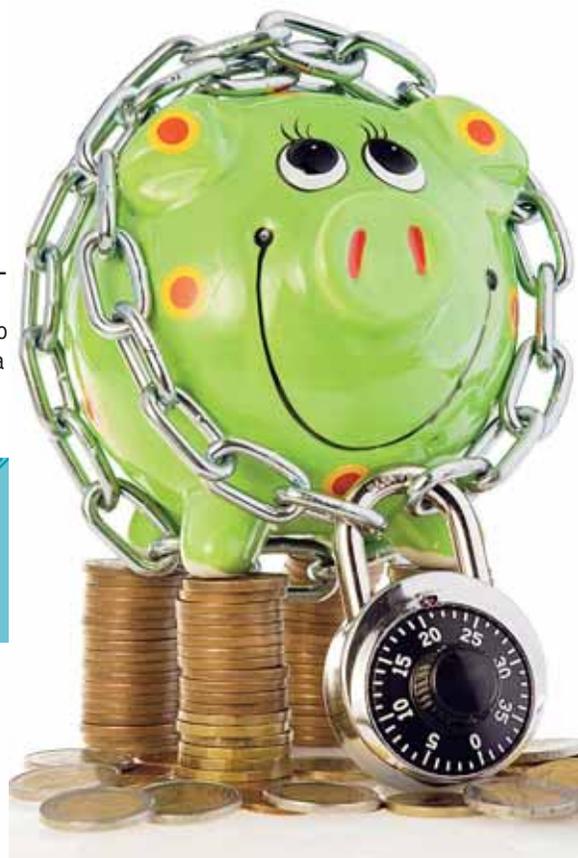
мента лучше внимательно прочитать пункт, касающийся этого момента: не исключено, что овчинка может и не стоить выделки, и имеет смысл взять те же деньги, но в другом банке.

Всегда читайте договор, прежде чем его подписать! Частенько заемщики узнают, что они должны банку больше, чем предполагали, и хватаются за голову: «Неужели мы подписали такой документ!?!». Не ленитесь изучить несколько страниц мелкого и убористого текста; банковский клерк подождет – это его работа.

Всегда читайте договор, прежде чем его подписать! Частенько заемщики узнают, что они должны банку больше, чем предполагали, и хватаются за голову: «Неужели мы подписали такой документ!?!».

Но если вы все-таки не прочли то, что следовало, или просто просрочили платеж, то вас ждут неприятности под названием «штрафные санкции».

Основным поводом для возникновения штрафных отношений является просрочка платежа. Просрочкой (просроченной задолженностью) считается неисполнение в предусмотренный кредитным договором срок обязательств по внесению планового платежа (отсутствие на дату платежа на текущем счете средств, достаточных для его погашения).



По большому счету, не выполняя условия договора, вы попросту увеличиваете стоимость кредита, причем, исключительно по своей вине. Если у вас имеется просрочка платежа по кредиту, то она немедленно (в некоторых случаях, правда, при неоднократной просрочке – но это редкость) карается штрафами. Их размер может составлять 0,5–2% от суммы просроченного платежа или фиксированную сумму – к примеру, 300–600 руб. за каждый день просрочки.

Если должник задержит выплату кредита, сотрудники банка напомнят о долге по телефону или письмом. Обычно на исправление ситуации заемщику дают не более месяца. Далее

банк может потребовать досрочно погасить всю сумму кредита. Если заемщик сделать этого не может, то банк имеет право обратиться взыскание на залог, если, конечно, он есть и такой момент прописан в договоре.

Поскольку в автокредитовании и ипотеке предметом залога выступают, собственно, машина или недвижимость, то банк вправе изъять их у недобросовестного должника.

Но вот тут есть некоторые нюансы: если в случае просрочки по автокредиту у вас изымут автомобиль и, разумеется, не вернут ранее выплаченные средства, то в случае с ипотечным кредитованием наблюдается несколько иная картина. Недвижимость продается с публичных торгов по решению суда. Деньги от ее реализации в первую очередь идут на погашение кредита, оставшаяся же сумма передается заемщику. С учетом постоянного роста стоимости недвижимости, а также того, что во временной интервал с момента покупки квартиры до момента ее продажи почти наверняка произошла определенная индексация цен





сумму, которая может пойти в счет досрочного погашения. Нередко за возвращение долга раньше времени предусмотрен штраф: его размер варьируется в пределах 0,5–2% от погашаемой суммы. Но все равно в большинстве случаев досрочно рассчитаться с банком будет выгоднее, чем возвращать кредит в течение предусмотренного договором срока (проверено на личном опыте).

Советы заемщику

В конце статьи хотелось бы еще раз порекомендовать следующее.

1. Всегда читайте кредитный договор. Маркетологи в банках не просто так получают зарплату. Профессионалы прекрасно понимают, что если на первых двух страницах разместить текст таким образом, что люди начнут зевать и их потянет в сон, то они не станут дочитывать до третьей страницы, где и будет размещена основная информация.
2. Четко определитесь со схемой выплат (если вам предоставят выбор, конечно). Взвесьте все «за и против».
3. Составьте себе график платежей. Или попросите об этом кредитного эксперта банка. Поставьте «напоминалку» в телефон или компьютер.
4. Подумайте: – нужен ли вам именно этот кредит в настоящее время? 

Андрей А. Викилин

на жилье, заемщик (теперь уже бывший) хоть какую-то сумму, но получает.

В некоторых случаях для работы с недобросовестными заемщиками банки обращаются к услугам коллекторских агентств. Эти компании промышляют возвратом долгов из расчета 30Х70: 30% долга они берут себе, 70% – возвращают кредитору.

Бывают штрафные санкции, на которые заемщики идут вполне сознательно: – как, например, досрочное погашение кредита.

В большинстве банков такое «рвение» не пользуется большим почетом: ведь чем быстрее заемщик погасит долг – тем меньше денег

получит банк. По этой причине кредитные организации вынуждены принимать определенные меры по отношению к слишком «нетерпеливым» клиентам: они устанавливают мораторий на досрочное погашение займа (обычно он составляет год или даже два с момента получения кредита), фиксируют определенную





УМНЫЕ ДЕНЬГИ

Учеба – дело серьезное. Особенно если на ее прохождение требуются деньги. А они требуются: ведь количество бюджетных мест в престижных вузах страны неуклонно сокращается. Государство и банки не могут остаться в стороне от процесса воспитания новых кадров, пытаются реализовать некоторые проекты в образовательной сфере.

Эксперимент над студентом

Сфера предоставления кредитов на образование развита в нашей стране довольно слабо. Это вполне понятно: с одной стороны, банки опасаются, что их заемщик в будущем окажется несостоятельным и не сможет вернуть долг, с другой – не всем студентам кажутся привлекательными существующие условия предоставления кредитов.

Несколько месяцев назад Государственная дума отправила на доработку законопроект об образовательных кредитах, прописывающий, в частности, финансовые гарантии со стороны государства при получении займа на учебу. Причина – непроработанный механизм кредитования: возложение на государство ответственности по возврату долга, что может априори вызвать недобросовестное отношение к вопросу возврата займа, и относительно высокие требования к будущей зарплате выпускника.

Однако в начале этого года стартовал



эксперимент Министерства образования и науки РФ в сфере кредитования образования. На период эксперимента с 2008 по 2010 год государство гарантирует частичную компенсацию не возвращенных заемщиком денег. На эти цели в федеральном бюджете предусмотрено в текущем году – 129,8 млн руб., в 2009 и 2010 годы – по 198,7 млн руб.

«Это позитивная тенденция, говорящая о том, что область российского образования взята под контроль на самом высшем уровне, – считает менеджер по развитию молодежных программ BSGV Марина Власюк. – Внимание государства к проблемам и нуждам нашей системы образования позволяет надеяться, что в будущем российское образование будет поддерживать и укреплять статус «лучшего в мире». Банковский сектор, со своей стороны, может и должен предложить эффективные финансовые программы с приемлемыми кредитными ставками, для того, чтобы качественное высшее образование стало более доступным».

Итак, что же мы имеем на сегодняшний день по эксперименту господдержки.

Максимальная сумма кредита на первое высшее образование по госпрограмме составляет не более \$25 тыс. долларов, а сопутствующий кредит – не более \$5 тыс. Последняя ссуда будет выдаваться наличными: предполагается, что студент станет тратить деньги на оплату съемной квартиры, учебники и другие расходы, связанные с учебой.

Заемщику будет предоставляться отсрочка по погашению основного долга и выплате процентов на весь срок обучения в вузе плюс три последующих месяца.

В рамках эксперимента существуют поручители в лице юридических компаний. Число компаний, готовых выступить поручителями, ничтожно мало. На сегодняшний день их всего восемь.

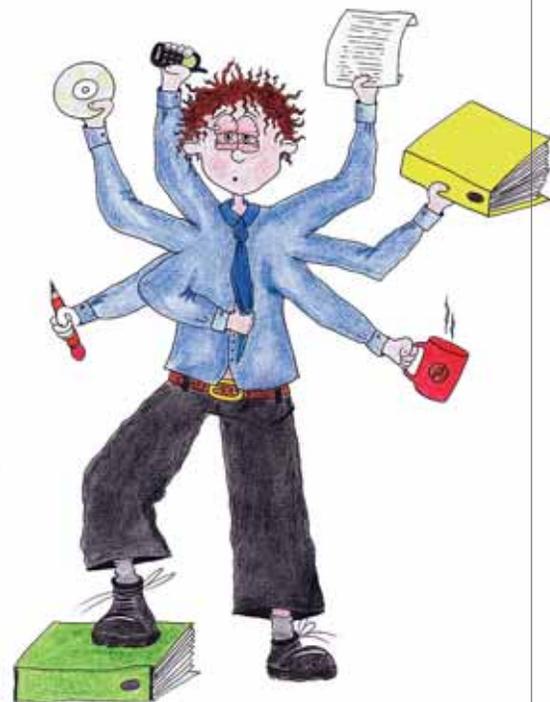
«Сегодня мы решаем вопрос о расширении числа таких компаний, путем изменения формальных норм законопроекта, поскольку ранее не предполагалось дополнять список новыми участниками. Но, к сожалению, в 2007 году большинство юридических фирм не рискнули участвовать в проекте, – рассказывает главный экономист-эксперт отдела формирования бюджета и текущего финансирования Федерального агентства по образованию Александр Беланов. – Господдержка направлена в большей степени на работающих студентов, нежели на тех, кто собирается получать первое высшее образование сразу после школы».

В случае неисполнения заемщиками их обязательств перед банком

государство компенсирует юридическому лицу-поручителю 10% от суммы расходов, связанных с исполнением договоров поручительства.

По мнению Александра Беланова, законопроект направлен в том числе и на повышение качества образования. «Студент должен сформировать в себе ответственность к учебному процессу и стать конкурентоспособным на рынке труда. И здесь кредит выступает своеобразным рычагом», – считает эксперт.

В нормативных актах эксперимента оговаривается, что максимальная процентная ставка по образовательному кредиту не может превышать 10%. Это ставка, которая равнялась до недавнего времени ставке рефинансирования ЦБ РФ. Однако в июле Центральный банк увеличил ее до



11%. Не повлияет ли это на эксперимент, не придется ли увеличивать ставку кредитования, руководствуясь существующими реалиями?

Эксперимент завершается в 2010 году; тогда законотворцы должны учесть все плюсы и минусы двухлетней практики и выработать закон об образовательных кредитах.

«До окончания эксперимента осталось полтора года, а число студентов, воспользовавшихся государственными привилегиями, не увеличивается», – сообщает заместитель начальника управления организации розничных продаж Первого Чешско-Российского Банка Викторія Заяра.

Так что пока студенты и их родители по привычке идут в банки и берут целевые и нецелевые кредиты для оплаты обучения.

На студенческую скамью – из банка

За последнее время помимо расширяющихся предложений на рынке образовательных услуг наблюдалось



Согласно условиям эксперимента, максимальная сумма кредита на первое высшее образование составляет не более \$25 тыс. долларов, а сопутствующий кредит – не более \$5 тыс. Последняя ссуда будет выдаваться наличными: предполагается, что студент станет тратить деньги на оплату съемной квартиры, учебники и другие расходы, связанные с учебой.

сокращение бюджетных мест в вузах и рост стоимости обучения. Кстати, о стоимости. В 2006–07 гг. два семестра обучения по специальности «Менеджмент и экономика» стоил в МГИМО примерно 249400 руб., в ГУ «Высшая школа экономики» – 234800 руб., в МГУ – 191200 руб.

За четыре с небольшим года спрос на образовательный кредит стабильно возрастал, но относительно жесткие условия банков несколько тормозили этот процесс.

В настоящее время большинство банков рассматривает в качестве потенциальных заемщиков людей от 18 лет. Почему? Ведь молодым людям, идущим в вуз за первым высшим образованием, чаще всего 17! Ответ можно найти в отечественном законодательстве, которое определяет тинэйджеров как несовершеннолетних граждан, не несущих полную ответственность за совершение финансовых операций. Так что банки вынуждены страховать себя.

«Если речь идет о получении первого

высшего образования, то студента, не достигшего 18 лет, мы рассматривать как заемщика не можем, – подтверждает Мария Власюк. – В этом случае заемщиками будут родители, а ребенок выступает поручителем по кредиту. Если клиент старше 18 лет и трудоустроен, то поручителем могут стать его родители или иное третье лицо».

Нужно ли говорить, что будущим студентам и их родителей привлекает именно целевой кредит, имеющий более низкие ставки и более привлекательные сроки кредитования. Для образовательных кредитов 5-летний срок кредитования – норма, а некоторые банки готовы предоставить и более продолжительную отсрочку погашения займа.

Впрочем, в программах образовательных кредитов, которые представляют совсем немногие банки, условия могут несколько различаться.

Например, часть банков заключает договор, в результате которого кредитные деньги перечисляются на счет учебного заведения равными



суммами ежегодно, другие выдают всю сумму сразу. Сроки кредитования и возможности отсрочки во всех компаниях – тоже разные.

Так, в банке «Союз» максимальный срок кредитования составляет 16 лет. Это означает, что банк позволяет получить на время обучения отсрочку по выплатам не только основного долга, но и процентов. Эта необычайно лояльная политика объясняется тем, что сам банк «Союз» выполняет «техническую» роль, «идеологию» же определяет компания «Крэйн», выступающая поручителем по всем займам. Ставка кредитования – 10% годовых. К недостаткам проекта можно отнести тот факт, что заем выдается только на обучение в вузах-участниках программы. Впрочем, в их число входят практически все наиболее престижные университеты Москвы и регионов.

Сбербанк предоставляет заемщикам право поступать практически во все вузы страны. Срок кредитования – до 11 лет. Также на время студенчества предоставляется отсрочка, но только по погашению основного долга. Проценты по кредиту придется платить ежемесячно. Займы выдаются в рублях под 12% годовых. Выигрывая у «Союза» по географии доступных вузов, Сбербанк уступает ему в лояльности, требуя от заемщиков первоначальный взнос (10%).

Российский сельскохозяйственный банк дает возможность получить образование жителям села. Причем, на кредиты могут рассчитывать лишь те селяне, которых привлекают аграрные, педагогические или медицинские специальности. «Наш банк ориентирован на студентов сельскохозяйственных вузов, – сообщает ведущий специалист по кредитованию физических лиц «Россельхозбанка» Мария Иванова. – Это значит, что любой желающий поступить в российский или московский сельскохозяйственный вуз, может обратиться к нам за кредитом. Правда, мы сотрудничаем не со всеми высшими учебными заведениями аграрного направления. Несмотря на то, что мы выдаем кредиты с максимальным сроком в 10 лет, банку выгоднее иметь в заемщиках работающего студента, либо родителей, способных

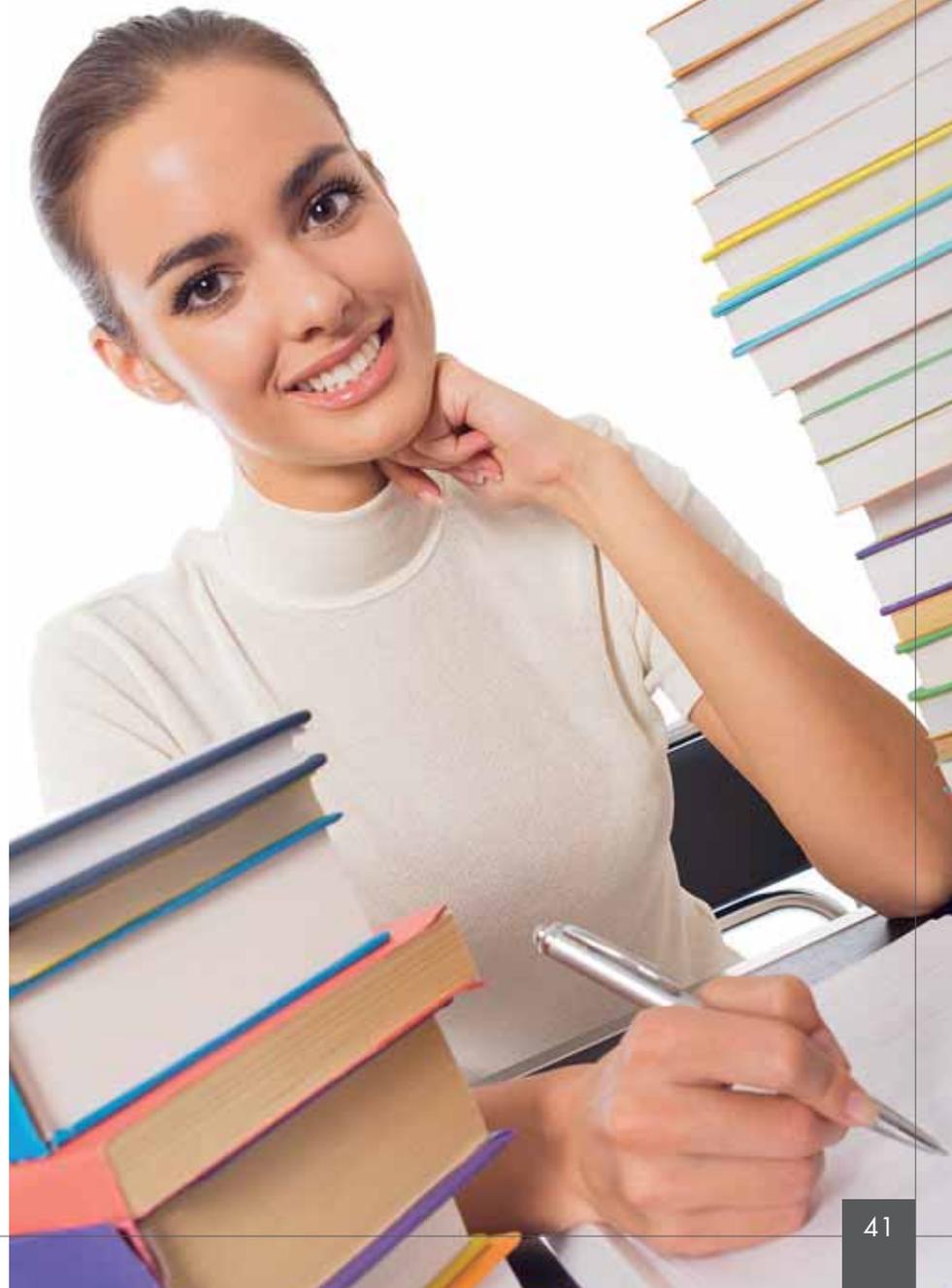
платить за него в период обучения. Отсрочка основного долга платежа рассматривается специальной кредитной комиссией, но могу сказать, что максимальный льготный период не превышает 2 лет».

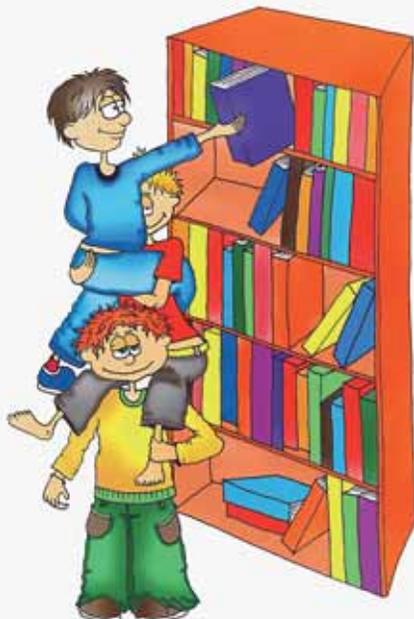
Проблем с выбором вуза не возникнет при обращении в «Банк Сосьете Женераль Восток» (BSGV). Кстати, в нем можно получить кредит и на получение образования за пределами России. Максимальная сумма кредита – \$25 тыс. долларов (для MBA за рубежом – \$50 тыс.). В программе BSGV также имеется и отсрочка платежей по основному долгу на первые два года. Стандартные процентные

ставки: 12% для кредита в долларах, 13% для кредита в евро, 14% для кредита в рублях. Для студентов вузов и бизнес-школ, являющихся партнерами банка – 11% годовых в рублях, долларах и евро.

Казалось бы, условия кредитования год от года должны улучшаться, но печально известный кризис внес свои коррективы.

«Скорее всего, процентная ставка будет подниматься. В июле ставка рефинансирования ЦБ России возросла до 11%. Думаю, что все банки поднимут в течение года ставку, но не более, чем на 1%, – рассказывает





ведущий экономист отдела кредитования физических лиц кредитно-инвестиционного управления банка «Образование» Елена Маркевич. — У нас изменилась программа с марта этого года. Если раньше не требовалось подтверждения доходов, и кредит получали почти все абитуриенты, то сейчас мы смотрим на платежеспособность заемщика». Банк «Образование» выдает кредиты на обучение под 11,5% сроком на 5 лет.

По мнению Виктории Заяра, сегодня совсем не многие банки предоставляют доступные программы образовательного кредитования. К этим банкам можно отнести лишь те, которые выдают займы не более чем под 16% годовых. «Все, кто превышает этот потолок, скорее, работают по принципу потребительского кредита под видом образовательного», — утверждает эксперт.

Готовь сани летом

В настоящее время образовательные страсти несколько улеглись: пора вступительных экзаменов осталась позади. До следующих — еще много времени. Этот период можно провести с пользой, готовясь (кто впервые, кто повторно) к новым экзаменам-2009. Для желающих — открыты двери подготовительных курсов.

Такая разновидность образовательного кредита как заем на подготовительные курсы пока не очень развита. Даже те немногие банки,

которые развивают направление образовательного кредитования, не всегда имеют в этом портфеле предложения для подготовки абитуриента к поступлению в вуз.

В принципе, это легко объяснимо: вряд ли стоит занимать сумму, размер которой не превышает \$1000–1500 (именно столько в среднем будут стоить подготовительные курсы в ведущих вузах страны).

Сегодня совсем немногие банки предоставляют доступные программы образовательного кредитования. К ним банкам можно отнести лишь те, кто выдает займы не более чем под 16% годовых.

Впрочем, несколько российских банков включили в свою программу образовательных кредитов заем на подготовительные курсы. Этот вид услуг наиболее популярен у абитуриентов, которые не смогли набрать необходимое количество баллов для поступления в вуз в этом году.

Как сообщили в Первом Чешско-Российском Банке, минимальная сумма такого кредита начинается от 40,5 тыс. руб.

Возникает вопрос: много ли на сегодняшний день клиентов, желающих кредитоваться на подобные цели?

По словам Виктории Заяра, таких заемщиков на сегодняшний день в их банке не было ни одного. «В основном берут деньги на получение высшего образования, обучение по программе МВА, либо прохождение курсов повышения квалификации и изучения иностранных языков», — сообщает эксперт.

Заведующий подготовительным отделением МГУ Владимир Мамонтов тоже не встречал абитуриентов, которые пришли бы на курсы с кредитом из банка: «Я не думаю, что абитуриенты, даже

если они имеют работу, готовы брать кредит на «журавля в небе». Ведь все понимают, что нет никаких гарантий поступления, а деньги, пусть и с отсрочкой, придется выплачивать. Пока не будет проработан механизм, понижающий риски для абитуриентов, которые могут взять кредит на подготовительные курсы, вряд ли этот вид услуг будет популярен».

Из всех опрошенных бывших абиту-

риентов никто не подтвердил готовность занимать деньги у банка на курсы. «Я готовилась самостоятельно, но даже если бы пошла на курсы, то за свой счет. А вот если бы у моей семьи не было денег на учебу, можно было подумать о кредите, так как это вложение с реальной отдачей», — говорит студентка первого курса РГГУ Елена Растрюгина. Похожую точку зрения высказали и остальные респонденты, поступившие в вузы в этом году.

Банки в свою очередь прекрасно чувствуют настроения потенциальных заемщиков, и не торопятся расширять линейку образовательных кредитов. И

Денис Кунгуров





Дневник Елены Портмоне

Утомленная шопингом

Когда я говорю, что все покупаю за границей, я не «колочу понты» и пальцы держу вовсе не веером. Просто у нас, как говорят мои подруги, «такой ценник», что дешевле слетать на шопинг в Европу. Особенно, когда там скидки.

В этом смысле лето – самый перспективный сезон. Можно и отдохнуть, и позагорать, и себя, любимую приодеть. Лучше всего ехать в июле – скидки только начинаются, так что есть шанс подобрать одежду своего размера. А к концу отпуска вывешивают и новую коллекцию, которая там, у них, буржуев проклятых, все равно гораздо дешевле, чем у нас.

Хотя да: примерять осенние сапоги в 30-градусную жару – это жесть. Но тут придется взять себя в руки: хочется покупать только шлепанцы и майки, а смотреть нужно на юбки, брюки, костюмы и чудесные джемперы из шелка с кашемиром – в Испании и Италии их можно купить по 40 евро.

И не надо делать глаза, как у Крупской. Я люблю шопинг экономичный – не одними Дольче с Габбанами мы живы. Море времени провожу в бутиках малоизвестных местных дизайнеров. Во-первых, непризнанный мастер иголки и нитки не страдают отсутствием воображения. Во-вторых, у нас этих марок просто нет, так что я получаю почти 100% гарантию, что больше такой вещи ни на ком не увижу. А в комплекте с сумкой от Тодс, Луи Виттон или Гуччи, узнаваемой побрякушкой от Булгари или Картье мало кто не поверит, что

на вас надето нечто, не равное по стоимости среднебюджетной иномарке. В-третьих, опять же, – низкие цены.

Ради эксперимента я посетила в Москве единственный магазин популярного в Испании портного. На родине он продается практически по цене «Зары», а у нас даже в момент распродажи... Короче, в жутком бардаке, Содоме и Гоморре я нашла костюмчик, который купила в Мадриде в начале сезона. С 50% скидкой в столице нашей России-матушки он стоил... ровно в 2 раза больше! Собственно, разница эта покрывала авиаперелет регулярным рейсом до испанской столицы.

Кстати, о костюмах. Если вам важно не имя, а ткань и лекала – примеряйте, примеряйте и еще раз примеряйте. За 200–400 евро сможете отхватить настоящее чудо – и на мужчину, и на бизнес-леди. А приличные рубашки обойдутся в 30–50 евро, на распродаже – не дороже двадцатки. Кстати, если вам нужна сорочка, совсем дешевые магазины обходите: разница составит всего 10 евро, а хлопок, пуговицы и прочая фурнитура будут выглядеть так, будто вы перешли на себя застиранный халатик медсестры.

У местных дизайнеров также можно найти очень приличного качества кожаные куртки от 100 (о да!) до 400 евро. Повторяю – кожаные, не из заменителя! В Москве вы просто такого не найдете. Хотя весной мне посчастливилось купить на родине такую куртку за 110 евро аккурат под цвет моего автомобиля, но, увы, через месяц она порвалась – отошел рукав. Починить ее предложили еще за 3 тысячи рублей... Короче, жакет я выбросила.

Забавные ветровки, приличный трикотаж – этого добра, особенно на распродажах, вы можете приобрести за символические суммы от 3 евро. Забудьте о майках (они все равно живут только 2 стирки), но обратите внимание на пижамы и хлопковое белье. Для романтических целей оно, конечно, не подойдет, но вот для занятий в спортзале – в самый раз. Стоит – копейки.

И, конечно, не забывайте оформлять чеки Tax Free. Не устаю повторять и повторяться: когда в отпуске вы потратите все деньги, возвращенный подоходный налог позволит разгуляться в беспошлинном магазине. Где вы, и приобретете подарки для семьи, благополучно забытой в экстазе бюджетного европейского шопинга. Главное, не сдавайте багаж, пока не получили штамп на Tax Freeчеках у таможенника. Особенно зверские служащие попадают в Италию: заставляют предьявлять все, что куплено непосильным трудом, и зорко следят, чтобы вы сдали проверенный чемодан в багаж, а не передали свои «трофеи» какому-нибудь ушлому итальянцу за углом. Ведь вернуть себе этот подоходный налог имеют право только тот, кто не является гражданином Евросоюза и только при вывозе товаров из страны.



Презренный металл надежду нам дал

Металлические счета (металлические вклады) позволяют привязать доход по депозиту к ситуации на рынке драгоценных металлов. Доход вкладчиков в данном случае складывается главным образом из роста стоимости конкретного металла. Возможно также начисление банком процентов по отдельным видам металлического депозита.

Эти вклады могут быть номинированы в золоте, серебре, платине или палладии. Золото и серебро традиционно наиболее популярны у наших сограждан.

Довольно большое количество металлических счетов было открыто в начале этого года – когда стоимость золота находилась на пике, с марта его цена несколько упала так и не поднявшись до прежнего уровня. На сегодня 1 грамм золота стоит примерно 700 руб., серебра – 13 руб.

ОМС: медицина здесь не причем

Металлические счета бывают двух видов: ответственного хранения и в обезличенной форме.

В случае с вкладом ответственного хранения имеет место непосредственное хранение драгоценных металлов, переданных клиентом в банк.

Обезличенный металлический счет (ОМС) представляет собой тот же банковский вклад, на котором вместо рублей или долларов с евро «лежат» металлы. То есть в данном случае происходит приобретение клиентом у банка определенного количества металла, который в свою очередь зачисляется на счет физического лица. Сделка происходит на бумаге – реальные в ней только деньги, никакого слитка на руки вы не получите.

Сентябрь в Индии – месяц свадеб и фестивалей, время, когда дарят подарки. Особой популярностью пользуются ювелирные украшения и золото. Значит, стоимость «презренного металла» на торгах может скоро измениться. Это почувствуют на себе, в частности, держатели так называемых металлических счетов.

Что востребуешь, то и пожнешь

Обезличенный металлический вклад также бывает двух видов: в форме текущего счета до востребования и срочного депозита.

Текущий счет позволяет в любой момент выйти из игры, сняв деньги с вклада и получив доход при соответствующем росте котировок на конкретный металл. Преимущества этого вида заключаются в возможности быстрого реагирования на ситуацию. Например, при нестабильности на рынке, когда происходит стремительный рост,

а далее резкий откат, очень важно иметь возможность зафиксировать свою прибыль. Однако здесь держатель металлического депозита должен постоянно контролировать рыночную ситуацию. Если рассматривать доходность того или иного металла, следует отметить, что резкий взлет котировок все-таки происходит не столь часто, и, если ваш доход в рамках какого-то временного интервала приблизился к 10%, зафиксировать полученную прибыль.

Металлические счета (металлические вклады) позволяют привязать доход по депозиту к ситуации на рынке драгоценных металлов.

К недостаткам текущего счета относится то, что проценты по нему не начисляются. Это особенно негативно проявляется при падении цен на металл, когда вчерашняя прибыль может за короткий промежуток времени превратиться в убыток.

При срочном вкладе (его еще называют депозитным) условные граммы металла находятся на хранении в банке в рамках четко обозначенного интервала времени. На этот депозит начисляются проценты. В среднем ставки по металлическим счетам находятся в пределах от 0,1% до 5% годовых, в зависимости от срока депозита и вида металла.

Однако если вы решите забрать деньги раньше обозначенного в договоре срока, то причитающихся процентов по вкладу вы не получите. Еще одним минусом срочного депозита является то, что в случае сильного снижения стоимости металла, вы можете оказаться в накладе даже с учетом причитающихся процентов.

Вдобавок, в отличие от обычных депозитов, номинированных в той или иной валюте, начисленные на металлические счета проценты облагаются 13% подоходным налогом. Даже если котировки драгметаллов пойдут вниз, подоходный налог все равно будет начислен.

Металлические предпочтения

Из всех металлов большинство вкладчиков выбирают «золотые счета». Хотя нередко серебро демонстрирует го-

раздо более высокие темпы роста. Что касается платины и палладия, то они являются самыми непредсказуемыми металлами. Делая ставку на них, можно поставить как рекорд, так и своего рода антирекорд в плане доходности инвестиций.

За последнее время банки констатируют рост интереса инвесторов к ОМС. Однако, нельзя сказать, что приток средств на металлические счета принял размер эпидемии. Сказывается как

отсутствие необходимой информации по драгметаллам для широких масс населения, так и тот факт, что потенциальные инвесторы, остерегаясь возможной серьезной коррекции цен на рынке драгметаллов, приняли выжидательную позицию. Но, вероятно, серьезного снижения их стоимости в ближайшее время все же не произойдет.

Как правило, в большинстве банков существует минимальный объем вложений по металлическому счету: например, 500 г золота или 5 кг серебра. Такая установка нижней планки вполне объяснима: ведь банку и самому требуется приобрести энное количество металла, а слитки, весом, меньше 3 кг, найти довольно сложно. Пока же клиенты выберут этот объем, цены могут слишком резко подняться. Так что эти довольно большие пороги вхождения преследуют целью как можно быстрее набрать минимальную заявку.

Кстати, для ряда банков металлические счета являются одним из способов удержания уже существующих состоятельных клиентов, которые могут открыть еще один вклад в качестве диверсификации своих сбережений.

Виртуальная реальность

Кому-то виртуальные граммы могут показаться вложением не слишком надежным — и эти люди решают приобрести реальные слитки, а потом оставить их в банке на ответственное хранение. Объемы розничных продаж драгметаллов в слитках продолжают

МОНЕТЫ

Интересным способом обезопасить свои сбережения от инфляции является покупка монет из драгметаллов.

Существуют инвестиционные и коллекционные монеты.

Инвестиционные изготавливаются из золота или серебра, обычно они имеют относительно невысокое качество чеканки и сравнительно большой тираж. Покупка инвестиционных монет не облагается НДС. Конечно, монеты имеют смысл приобретать лишь для достаточно длительных вложений. Кстати, банки могут не только продавать, но и покупать монеты по собственному курсу, детально оценивая при этом состояние монет, даже наличие царапины на поверхности которой может серьезно снизить стоимость изделия.

Но наиболее высоким потенциалом роста обладают коллекционные монеты. Они могут быть изготовлены из золота, серебра, платины, палладия, родия. Покупка коллекционных монет облагается 18% налогом.

Эти монеты характеризуются отличным качеством чеканки и небольшими тиражами выпуска. Соответственно, чем меньше тираж — тем большую сумму придется заплатить при покупке. В будущем коллекционные монеты могут дорожать не только за счет роста цены на металл, но и в силу появляющейся со временем их нумизматической редкости. В любом случае здесь стоит набраться терпения и не надеяться на краткосрочный доход.

увеличиваться (как по золоту, так и серебру).

Однако, решаясь на такое приобретение нужно помнить, что в данном случае никаких процентов в период хранения слитка вы не увидите, более того, придется самим платить банку за оказанную услугу.

Да и вообще покупать металл часто оказывается невыгодно. Ведь существует банковская наценка на слитки из драгметалла; к тому же при покупке придется оплачивать НДС размере 18%, который, кстати, при обратном выкупе слитка банком возврату не подлежит.

Еще один нюанс заключается в том, что вес металла на вашем счете может не совпасть с параметрами стандартного слитка. Значит, банку придется специально для вас заказывать «стандартный металл»; эта работа будет оплачиваться за счет клиента, разумеется. **И**

Александр Карташов

Почем палаццо?



«Музей под открытым небом» – такого образного сравнения удостоена Италия. Величественная красота городов, жаркое солнце над пляжами, живописные пейзажи, изысканная кухня...

Многим поклонникам Италии со временем не хватает простых туристических поездок в свою любимую страну, и тогда они начинают подумывать о покупке там собственного жилья.

Волшебная Италия

Италия – выбор для любителей старины и искусства, для романтиков и эстетов. Кстати, некоторым из своих достопримечательностей эта страна обязана России. Так, в XIX веке супруга Александра II императрица Мария Александровна ездила лечиться от туберкулеза в Сан-Ремо – ничем тогда не примечательный городок, рекомендованный ей врачами. Именно

благодаря этим поездкам, данное место обрело славу всемирно известного курорта, а бульвар, обустроенный на пожертвования императрицы, носит ее имя до сих пор.

Впрочем, Италия может быть привлекательна и для тех, кто равнодушен к памятникам истории и культуры, но ценит комфортный отдых. Здесь есть теплые моря, замечательные пляжи, горы, озера.

В Италии отсутствует такое понятие, как «не сезон». Весной и осенью приятно ездить по итальянским провинциям, любоваться пейзажами и маленькими городками, летом – отдыхать на море, зимой – ходить по музеям, веселиться на венецианском карнавале и кататься на горных лыжах на альпийских курортах Мадонна ди Кампильо и Сан Мартино ди Кастроцца.

Недвижимость в Италии можно выгодно сдавать в любое время года, что тоже является немаловажным аспектом при принятии решения о покупке жилья в этой стране. Особой популярностью в плане аренды пользуются одно- и двухкомнатные квартиры или квартиры-студии в центре Рима. Так,

квартиру, расположенную в центре части итальянской столицы, можно сдавать за €1000 в неделю, а если в квартире имеется терраса с видом на старинный город, то стоимость аренды будет еще выше.

Италия – страна, пользующаяся любовью миллионов людей, поэтому рынок ее недвижимости весьма ликвиден и перспективен: в любой момент жилье здесь можно продать, и не только итальянцам, но и немцам, французам, американцам. Цены на итальянскую недвижимость имеют тенденцию к росту: конечно, не столь сильному, как в России, но все же: в среднем до 5% в год.

На любой вкус

В Италии можно купить недвижимость на любой вкус и размер кошелька: от простеньких и сравнительно недорогих квартир в поселках и небольших городках до шикарных вилл на Сардинии и Сицилии.

«На рынке недвижимости Италии есть все по желанию и финансовым возможностям клиента: простые дома, квартиры, виллы с историческим прошлым и т.д., – рассказывает заместитель директора компании «Ciao Toscana» Олеся Пляшко. – Наибольшим спросом у наших граждан пользуется недвижимость от ста тысяч до миллиона евро, причем русские предпочитают побережье».

В некоторых областях Италии на продажу выставляется и жилье, характерное только для этой местности, например, в Апулии хорошо продаются тролло – небольшие сельские домики с конусообразной крышей. Кстати, в этой области есть даже город, который состоит практически из одних тролло, – Альберобелло, находящийся под охраной ЮНЕСКО. Конечно, домики здесь продаются не очень часто, но если повезет, то придется заплатить за них, так же, как и за хорошую квартиру в Риме.

«Представители среднего класса предпочитают покупать земельные участки в Калабрии и на Сицилии, дома и

квартиры в разных регионах Италии. Люди побогаче выбирают Сардинию, причем смотрят как готовые виллы, так и земельные участки для строительства», – делится своими наблюдениями генеральный директор компании Avenue Property Лариса Хорева.

Представители среднего класса предпочитают покупать земельные участки в Калабрии и на Сицилии. Люди побогаче выбирают Сардинию, причем смотрят как готовые виллы, так и земельные участки для строительства.

Стоимость итальянской недвижимости начинается примерно от €100 тыс., ее размер зависит прежде всего от региона. Ценовой разброс – от €2,5 тыс. за квадратный метр до €9 тыс. и более в отдельных случаях. Недвижимость на севере и в центральной части Италии стоит дороже, чем на юге страны.

Помимо региона на стоимость недвижимости в Италии влияют историческая, а, следовательно, и туристическая значимость города и местности, техническое состояние недвижимости, тип строения, месторасположение и количество спален. Важную роль играют также вид из окон и дополнительные помещения – веранды, террасы, сады и внутренние дворы (патио). Их наличие может увеличить стоимость дома или квартиры. Также в цене недвижимость с большим участком земли. Стандартная квартира со спальней может стоить в 2 раза дешевле такой же по площади квартиры-студии, так как последняя более популярна, а дом у моря может быть в несколько раз дешевле виллы с собственным виноградником.

Стоит быть внимательным, покупая недвижимость на вторичном рынке в старых домах, поскольку такие квартиры

могут оказаться весьма ветхими, тогда на их ремонт уйдет больше средств, чем на покупку.

Как купить

«Чтобы приобрести в Италии недвижимость, Вам нужно будет изучить массу документов и подписать несколько договоров, составленных отнюдь не на русском языке. Поэтому рекомендуется заключить заранее договор с фирмой, которая будет сопровождать сделку и отстаивать соблюдение всех ваших прав. Италия – страна цивилизованная, и там это ни у кого не вызовет лишних вопросов, а уж тем более обвинений вроде «Вы нам не доверяете!». Хорошо будет, если специалист, который возьмется за сопровождение Вашего дела, будет, к тому же, хорошим переводчиком, потому что все вопросы обсуждаются на итальянском языке», – советует Олеся Пляшко.

Покупка недвижимости в Италии проходит в несколько этапов.

Сначала недвижимость, конечно же, нужно выбрать. Для этого обычно обращаются к риэлторам. Специалисты советуют выделить время и деньги



на поездку в Италию для осмотра всех предложений: ведь описание квартиры или дома и их фотографии не дают полного представления об объекте недвижимости. При осмотре недвижимости можно смело торговаться – это здесь вполне привычное дело.

После выбора подходящего объекта продавцу делается официальное предложение о покупке – Proposta Irrevocabile d'Acquisto, в котором прописываются параметры, местоположение и цена выбранной недвижимости, а также условия и время оплаты. В Италии устного соглашения о покупке недостаточно: чтобы продавец квартиры убедился в серьезности намерений покупателя, необходимо составить письменное предложение по сделке. Причем такое предложение становится для покупателя юридически обязывающим. Вместе с этим документом покупатель



высылает продавцу и чек, гарантирующий будущий депозит.

«Чек выписывается на имя владельца недвижимости (продавца), – рассказывает Лариса Хорева. – Деньги пока еще не переводятся на его счет: чек является лишь подтверждением намерений. Сумма задатка составляет обычно 5-10% от заявленной стоимости недвижимости». Впрочем, размер депозита может представлять собой и фиксированную сумму – например, €8 тыс.

Если продавец согласится продать недвижимость, а покупатель вдруг решит отказаться от сделки, то владелец «квадратных метров» имеет право забрать задаток. Если же продавец потребует изменения каких-либо условий, то покупатель может отказаться от приобретения недвижимости и вернуть свой задаток в таком.

Если продавец соглашается с предложением

покупателя и подписывает Proposta Irrevocabile d'Acquisto, то через несколько дней составляется Compromesso (предварительный контракт). В этом документе указываются реквизиты покупателя и продавца, производится детальное описание недвижимости и ее структуры (так как это указано в Nuovo Catasto Edilizio Urbano – итальянском Регистре Недвижимости), условий и способа оплаты, согласовывается дата подписания финального контракта купли-продажи. К моменту подписания Compromesso производится изучение местного Регистра Недвижимости, на основе чего дается юридическое описание приобретаемого объекта, его юридический статус и история за последние 20 лет. Такой обзор производится нотариусом, представляющим округ, в котором находится недвижимость. Таким образом данный контракт становится своего рода гарантией юридической чистоты сделки. При заключении предварительного договора (подписывать который желательно в присутствии нотариуса) покупатель уплачивает продавцу около 10-30% от стоимости жилья.



После подписания предварительного контракта за клиентом закрепляется исключительное право на покупку данного объекта недвижимости, который снимается с продажи.

В случае отказа от покупки на этой стадии сделки покупатель теряет внесенный депозит, а если от сделки отказывается продавец, то он обязан вернуть задаток (иногда даже в двойном размере) и сумму, которую покупатель заплатил агенту по недвижимости.

Через 1–3 месяца после подписания предварительного контракта происходит заключение финального контракта (Final Contract), тогда же вносится оставшаяся сумма денег и оплачиваются все налоги. Финальный контракт купли-продажи подписывается покупателем и продавцом в присутствии итальянского нотариуса. После чего нотариус регистрирует недвижимость в Регистре Недвижимости Италии и покупатель получает ключи от новой квартиры. Документ составляется на итальянском языке, но при этом официальный переводчик готовит копию на языке страны покупателя. Нотариус должен убедиться, что каждая из сторон понимает все детали сделки. В обязанности нотариуса также входит проверка юридической чистоты объекта недвижимости.

Формально покупатель считается собственником недвижимости с момента подписания финального контракта, но после подписания акт еще должен пройти государственную регистрацию в Консерватории реестров недвижимости. Обычно на регистрацию уходит до 45 дней. Она происходит без участия покупателя. После этой процедуры покупатель получает на руки еще один документ — выписку из Консерватории реестров недвижимости и становится полноправным владельцем своей квартиры.

Налоговое бремя

Покупая недвижимость в Италии, придется заплатить внушительную сумму в бюджет государства. При этом нужно помнить следующее: во-первых, чем выше статус и стоимость нового жилья — тем выше будет и ставка налога; во-вторых, нерезиденты Италии платят налоги по повышенным ставкам

в отличие от граждан страны и лиц, имеющих вид на жительство. Величина налоговых отчислений также будет различаться в зависимости от того, у кого вы приобретаете недвижимость — у застройщика или частного лица: во втором случае их размер будет ниже.

Впоследствии придется ежегодно платить налог на недвижимое имущество, находящееся в собственности, в пределах 0,4–0,7% от оценочной стоимости объекта. Также нужно оплачивать электричество, воду, вывоз мусора и т.п. Стоимость услуг по содержанию дома зависит от региона.

При сдаче недвижимости в аренду платится специальный налог IRPEF,

Недвижимость, расположенную в центральной части итальянской столицы, можно сдавать за €1000 в неделю, а если в квартире имеется терраса с видом на старинный город, стоимость аренды будет еще выше.

размер которого составляет 30% годового дохода от сдачи жилья.

А если ипотека?

Итальянские банки не очень любят выдавать ипотечные кредиты иностран-

цам, в частности, русским клиентам. Людям, не имеющим вида на жительство, получить кредит на покупку жилья практически невозможно.

Имеет смысл обращаться за ипотекой перед подписанием предварительного договора о покупке недвижимости и после получения согласия на его заключение от продавца. В противном случае, если в кредите откажут и придется искать другой дом, то будет считаться, что сделка расторгается по инициативе покупателя, а значит, он теряет внесенный залог.

Кроме того, недвижимость будет обязательно осматриваться инспектором по оценке объекта собственности, назначенным банком, и его работу придется оплачивать покупателю.

Вообще сумма ипотечного кредита для иностранца в Италии не может быть более 50–70% от рыночной стоимости объекта недвижимости, поэтому собственные средства у покупателя тоже должны иметься.

«Для рассмотрения заявки на ипотечное кредитование российскому гражданину необходимо предоставить декларацию из российского банка о состоянии счета и наличии средств, декларацию о доходах и заграничный паспорт», — рассказывает Олеся Пляшко. Иностранцы интересуют не только размер доходов потенциального клиента, но и источники получения денег.

Ипотечный кредит в Италии выдается на 5–10 лет, однако в некоторых бан-



ках могут предоставить деньги в долг и на 20 лет, если покупатель в качестве доказательства своей платежеспособности сможет предъявить уже имеющуюся недвижимость или портфель ценных бумаг. Шансы получить ипотечный кредит возрастают, если открыть депозитный счет в одном из известных европейских банков и положить на него около 30% от стоимости недвижимости. Для получения ипотеки в Италии специалисты рекомендуют воспользоваться услугами юриста или консультанта, которые будут представлять интересы покупателя. Размер оплаты их работы составит около 2% от стоимости недвижимости.

В настоящее время для нерезидентов кредиты выдаются под 3–4% плюс EURIBOR*.

Чтобы получить ипотечный кредит в итальянском банке придется оплатить расходы по открытию кредитной линии — око-



ло 2–3% от стоимости объекта недвижимости, а также страховку. Страхование имущества обходится примерно в 0,7–1% от стоимости квартиры или дома. Значительно упростить процедуру получения ипотечного кредита в Италии, а также воспользоваться льготными процентами позволяет вид на жительство.

«Чтобы получить постоянную визу (вид на жительство), необходимо зарегистрировать в Италии собственную фирму. Открыть фирму в этой стране достаточно просто, кроме того, нет жестких правил на обязательный прием на работу итальянцев. Так что фирма может успешно функционировать на нулевом балансе с одним работником, которым является сам хозяином», — информирует Лариса

Хорева. Но в любом случае открытие компании сопряжено с наличием определенных средств и сбором документов, поэтому не каждому

человеку подходит этот вариант. Однако, получив вид на жительство, можно рассчитывать на ипотечный кредит по более низким процентным ставкам, взять который будет гораздо проще, а также сэкономить на налогах при покупке недвижимости.

Чтобы избежать сложностей с получением ипотечного кредита в итальянском банке, можно обратиться за кредитом в российский банк. Впрочем, конкретных целевых программ на покупку зарубежного жилья у отечественных компаний нет.

Как утверждает Заместитель Председателя Правления Банка «Хоум Кредит» Владимир Гасяк, «никому не известны российские ипотечные программы для покупки зарубежной недвижимости. Ипотека иностранных объектов недвижимости — проблема даже для западных банков. Реализация подобных программ затруднена из-за ряда причин: к ним относятся, например, различные правила оформления ценных бумаг, требования к документам, трудности анализа платежеспособности клиента и т.п.».

* EURIBOR — европейская межбанковская ставка кредитования

Итальянские банки не очень любят выдавать ипотечные кредиты иностранцам, в частности, русским клиентам. Людям, не имеющим вида на жительство, получить кредит на покупку жилья будет практически невозможно.

Директор Центра ипотечного кредитования банка «ГЛОБЭКС» Александр Галкин объясняет отсутствие на российском рынке кредитования специальных программ для покупки недвижимости за рубежом следующим образом: «Оформление в залог недвижимого имущества (ипотека) производится в соответствии с требованиями законодательства страны, в которой находится эта недвижимость. Поэтому покупка недвижимости за рубежом требует от кредитора знаний местного законодательства и возможность систематического мониторинга рынка недвижимости на протяжении всего срока ипотечного кредита».

«Российским банкам брать в залог недвижимость в Италии и вообще за рубежом очень проблематично, — подтверждает ведущий специалист Управления ипотечного кредитования Департамента розничного бизнеса ООО «Первый Чешско-Российский Банк» Людмила Иванчук. — Оценка объекта залога, его страхование и, самое главное, регистрация залога сопряжены с рядом проблем, прежде всего законодательных. А главный вопрос — это трудности при реализации предмета залога в случае дефолта заемщика».

Для покупки зарубежной квартиры или дома можно в России получить кредит на неотложные нужды под залог уже имеющейся в собственности недвижимости.

Условия кредитования зависят здесь от нескольких факторов: предмета залога, срока кредитования, размера и способа подтверждения доходов заемщика, а также от суммы займа.

По программам ломбардного кредитования в среднем можно взять в долг до



150 млн руб. (или эквивалент в долларах, евро). Необходимо помнить, что сумма кредита, на которую может рассчитывать клиент, составляет не более 70% (максимум — 80%), а в некоторых банках — и не более 50% от стоимости залога. Такие кредиты выдаются обычно на срок до 15 лет в среднем под 12% годовых, иногда ставки могут достигать и 18%. От заемщика потребуются заключение договоров страхования жизни, утраты трудоспособности, а также страхование закладываемого имущества.

Если у вас есть большая часть суммы, которую потребуется заплатить за недвижимость в Италии, то оставшуюся сумму реально получить, воспользовавшись кредитом на неотложные нужды без залога и поручительства. По такой кредитной программе можно получить примерно до 900 тыс. руб. (или эквивалент в долларах, евро) на срок от 6 месяцев до 5 лет. Процент-

ные ставки здесь иногда достигают и 22% годовых.

«Надо учитывать тот факт, что процентные ставки по ипотечным продуктам за границей привлекательнее ставок отечественных кредитных организаций, — отмечает Александр Галкин. — Причем, важно не то, что ставки в России выше, чем за границей, а то, что ставки в стране, где находится недвижимость, всегда привлекательнее ставок на эту же недвижимость, чем в другой стране».

Но, с другой стороны, получить кредит на родине будет гораздо проще, а значит, уже через пару месяцев можно будет, уподобясь римским патрициям, открыть дверь в собственном доме где-нибудь в Риме, Ломбардии или на Сицилии. **И**

Ольга Агуреева



Как в России ростовщика победили

Знаменитая старуха-процентщица – не просто героиня «Преступления и наказания» Достоевского, а олицетворение целого явления – ростовщичества. Оно, равно как и стремление ликвидировать стихийный кредитный рынок, существует с древнейших времен.



В далеком 1113 году в Киеве произошло народное восстание, направленное против беспредела ростовщиков, а Ярослав Мудрый в своей «Древнейшей Правде» установил предельную ставку годовых в 20% по долгосрочным и в 40% по краткосрочным ссудам. Впрочем, наказание следовало лишь при превышении уровня в 60%, а потому закон не укротил корыстолюбие заимодавцев.

Только через несколько веков императрица Елизавета Петровна, понимая, видимо, что одними внеэкономическими приемами не победить ростовщичество, особым указом не просто его запретила, но и учредила первые российские банки.

Банкам нужна свобода

До самой отмены крепостного права в России действовали только казенные банки. Акционерных не было. Поэтому еще долгое время узость и излишний бюрократизм банковского сектора давали возможность разным «скупым рыцарям» находить страждущих, готовых идти на поводу у их грабительского «интереса».

В XVII веке псковский воевода Ордин-Нащокин попытался (несколько даже ранее создателей Английского банка, который стал оказывать материальное вспоможение торговцам) организовать ссудное учреждение для кредитования «маломочных» купцов. Это дело он поручил подвластной ему городской управе, а для формирования кассы своей ссудной конторы кинул клич среди крупных местных торговцев. Но его идеи не поддержали ни «сверху», ни «снизу». А Английский банк, между прочим, опоздав против Пскова на тридцать лет, благополучно работает до сих пор.

У Петра I с его радикальными и даже грубыми новациями до «деликатного» банковского дела руки не дошли. Но при его поощрении в финансовый оборот активно были введены векселя. Петр даже распорядился составить вексельный устав, который вступил в действие вскоре после его смерти. Устав упорядочил отношения заимодавца и должника, определил процедуру опротестовывания векселей, размер неустойки и ввел институт присяжных маклеров для оформления бумаг.

Одновременно с вексельным уставом и тоже по идее Петра Великого

И вот наступил великий день – 23 июня 1754 года. В это время вышел Указ императрицы Елизаветы «Об учреждении Государственного Заемного банка и о наказании ростовщиков».

Россия получила Монетную канцелярию. Эта канцелярия служила чем-то вроде казначейства или казенного ломбарда. Она чеканила монету, изготавливала орден и – уже при Анне Иоановне – стала, согласно уставу, выдавать займы «всем без различия состояния людям» на срок до трех лет под залог золота и серебра из расчета 8% годовых.

Источники показывают, однако, что ссудный процент бывал и раза в три выше, хотя в залог принималась также и недвижимость. Словом, в канцелярии люди набирались опыта банковских операций.

С Днем рождения!

И вот наступил великий день – 23 июня 1754 года. В это время вышел Указ императрицы Елизаветы «Об учреждении Государственного Заемного банка и о наказании ростовщиков». По указу Заемный банк состоял из трех «компонентов»: это отделения Дворянского банка «для дворянства» в Москве и Санкт-Петербурге и Купеческий (или Коммерческий) – «для поправления при Санкт-Петербургском порте коммерции и купечества».

«Совокупный» Дворянский банк представлял собой ссудную кассу для дворян, которые могли получить в нем под 6% годовых до десяти тысяч рублей, на эти нужды банку было выделено 750 тысяч рублей. Банк и выдавал, пока не выдал все денежные запасы. Он, правда, брал залог: драгметаллы и крепостных, но эти явно ликвидные активы позволяли ему лишь балансировать на грани банкротства.

В таком виде банк застала Екатерина Великая, когда вступила на российский престол. Императрица велела подкинуть банку еще немного денег, в том числе за счет ликвидированного позднее Купеческого банка. Финансовые вливания в Дворянский банк продолжали и последующие цари, поскольку под разными названиями (но при том же елизаветинском порядке выдачи ссуд) финансово-кредитные учреждения такого рода сохранялись вплоть до их поглощения Государственным банком в 1860-м году.

У Купеческого банка судьба была не столь счастливой. Он тоже выдавал ссуды – купцам, торговавшим через столичный порт, и тоже под ликвид-

ный залог. Им обычно служили товары этих купцов. Капитал у него был поменьше – пять-сот тысяч рублей. Но главная его беда – слишком узкий круг клиентов. Банк проработал шестнадцать лет, и им было решено пожертвовать.

Между тем казна размышляла, как можно приспособить банки и для собственных потребностей. Например, для упорядочения оборота наличности в стране. Дело в том, что все более ощущался недостаток металлических денег. А других средств платежа не было, в то время как под рукой уже имелся такой удобный инструмент как векселя. Для их включения в оборот, главным образом торговый, уже в 1758 году были созданы так называемые «медные банки», задачей которых был обмен векселей, выданных в любом конце державы, на медные деньги.

Однако растущая экономика России не дала передышке в дефиците оборотных средств длиться долго. Правительство уже через десять лет было вынуждено основать первый в стране эмиссионный орган. В декабре 1768 года Екатерина II особым Манифестом объявила о предстоящем выпуске бумажных денег – ассигнаций – и о создании в столицах двух «променных» банков.

Эти банки позднее слились в единый Государственный Ассигнационный банк, в котором запасы металлической монеты полностью обеспечивали выпуск ассигнаций. Примечательно, что для этого банка Дж. Кваренги построил в Санкт-Петербурге свое лучшее, как во всяком случае утверждают специалисты, здание, которое в 1860-м году занял Государственный банк.

А тем временем – тогда же, при Екатерине Великой – российская банковская система взяла на себя еще одну важную функцию – накопления. Идея погасить дефицит государственного бюджета с помощью средств населения носилась в воздухе и реализовалась в виде со-



хранных и ссудных касс, которые существовали до реформ Александра II.

Чтобы завершить описание российского банковского детства в XVIII веке, нужно упомянуть еще о провинциальных банках, которые теперь назвали бы муниципальными и основанными на государственно-частном партнерстве. Первый такой банк, как уверяют историки, появился в Вологде в 1788 году.

А теперь, миновав бесплодные административные потуги Павла I-го в финансовой сфере, перенесемся сразу в отроческий период российских банков – в век XIX-й.

«Нервы» экономики

В 1817 г. на более широких началах был учрежден Государственный Коммерческий банк (который при Александре II в 1860 г. был заменен ныне существующим Государственным банком). Займы он впервые в российской практике выдавал по гибкой процентной схеме и из клиентских вкладов, что давало ему преимущества в конкуренции с частными кредитными организациями.

Такие организации при Александре I начали прорастать в фи-

нансовую сферу страны. А вот при Николае I они стали уже заметным явлением в жизни ссудно-кредитного сообщества.

Речь идет о так называемых банкирских домах и конторах придворных банкиров. В их истории наиболее яркий след оставил банкирский дом «Штиглиц и Ко». За организацию финансирования железной дороги Петербург–Москва глава дома получил титул барона. Куда менее успешным оказался проект русского адмирала Николая Семеновича Мордвинова, который не только послужил при Александре I морским министром, но и возглавлял департамент экономики Государственного Совета, а также Вольно-экономическое общество. Накануне Отечественной войны он представил царю проект организации акционерного коммерческого банка, которому суждено было реализоваться лишь через полвека.

При Николае I похожие инициативы выдвигались не раз, но тщетно. Николаю было довольно Штиглицов. Правда, к концу его царствования в сельской местности начали формироваться псевдо-банки волостного и деревенского масштабов. Они выдавали ссуды по решению волостного или сельского схода.

Сберегательные кассы стали создаваться при уездных казначействах и городских думах, при учреждениях почтово-телеграфного ведомства, фабриках, заводах, таможнях и т.п.

А в 1865 году в Рождественской волости Ветлужского уезда Костромской губернии была организована первая ссудо-сберегательная касса для крестьян. Позднее на селе появились также кредитные

товарищества и даже сельские банки. Сбережение, накопление, аккумуляция средств на разных уровнях российского общества и их инвестирование принимали все больший размах.



Реформы Александра II сыграли большую роль не только в жизни крестьян, отменив крепостное право, но запомнились и банкирам с промышленниками. В 1860 году был создан Государственный банк, который стал государственно-правительственным банком, самым крупным и значимым кредитным учреждением страны. Отчасти благодаря именно ему, главный операционный материал, рубль,

ку, железные дороги, пароходства и различные предприятия, учредил Монгольский национальный банк. Параллельно в Поволжье развернулся Волжско-Камский акционерный коммерческий банк с капиталом в шесть миллионов рублей. Его деятельность распространилась до Киева и Харькова. Он участвовал в создании синдиката «Продуголь» и в других важных проектах.

Словом, наши мастера кредита запрягли долго, но зато поехали так, что банковская система России ни техникой, ни умением не уступала любой европейской или американской. И тем самым она подготовила экономические успехи страны в ее серебряный, не только с точки зрения поэзии, век. Не зря же именно в ту пору Ленин назвал банки «центральными нервными узлами



на рубеже XX-го века ничему, то есть никакой валюте, не уступал.

В 1864 году в столице империи появился первый «Санкт-Петербургский частный коммерческий банк» с капиталом в два миллиона рублей. За последующие десять лет у него «народилось» целых три десятка собратьев. Они возникали не только в столицах.

В Таганроге открылся Азовско-Донской акционерный коммерческий банк (АзДАКБ) с пятью миллионами рублей собственного капитала. К концу века он вошел в пятерку наиболее крупных банков страны. АзДАКБ наряду с кредитованием товарооборота поддерживал каменноугольную промышленность, черную и цветную металлургию. Его акции котировались на Берлинской и Парижской биржах. Одновременно в Екатеринбурге был создан Сибирский торговый банк (СТБ), отделения которого обслуживали экспорт сибирского хлеба и сливочного масла, а также среднеазиатского каракуля. СТБ финансировал геологоразвед-

Реформы Александра II сыграли большую роль не только в жизни крестьян, отменив крепостное право, но запомнились и банкирам. В 1860 году был создан Государственный банк, который стал государственно-правительственным банком, самым крупным и значимым кредитным учреждением страны. Отчасти благодаря именно ему, главный операционный материал, рубль, на рубеже XX-го века ничему, то есть никакой валюте, не уступал.

Есть мнение, что после реформ Александра II Россия вышла на первое место в мире по объему банковских капиталов. Ну, первое не первое, суть не в этом. Главное, страна овладела культурой банковского дела.

Экономический подъем конца XIX века способствовал тому, что банки стали участвовать в финансировании отечественной промышленности. Однако у этой «медали» чуть позже появилась и обратная сторона: в результате финансового кризиса начала XX века, в условиях спада экономики кредитные организации, опасаясь разорения, стремились порвать связи с действующими предприятиями. Как сказали бы сейчас, кредитование бизнеса стало высокорисковым проектом. Хотя если посмотреть на это с другой стороны, то наряду с сокращением контактов с предпринимателями, оставшиеся связи становились более прочными и значимыми. В результате финансовый капитал кредитных организаций продолжил свое формирование и к началу I Мировой войны в стране существовала весьма развитая и, что немаловажно, устойчивая банковская система с довольно приличной филиальной сетью.

капиталистической экономики».

Итак, как видим, рождению банковского дела на Руси предшествовали слишком уж длительные, воистину вековые муки. Сейчас мы можем лишь гадать, почему так долго глушилось отечественное банковское дело. У нас нет письменных свидетельств как за, так и против предположения, что причина в интригах ростовщической мафии былых времен, сросшейся с чиновничеством. Но такая гипотеза выглядит вполне вероятной. **И**

Виталий Соболев



ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ



HOME CREDIT AND FINANCE BANK LIMITED LIABILITY COMPANY /ООО «ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК»

WWW.HOMECREDIT.RU
ТЕЛ.: (495) 785-82-25

НOMESTART «ПОКУПКА ЖИЛЬЯ» КРЕДИТ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА КВАРТИРЫ

ВАЛЮТА КРЕДИТА

USD, RUR
10 000 USD/
300 000 РУБ. -
500 000 USD /
15 000 000 РУБ.

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

16% ГОДОВЫХ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВАЛЮТЫ КРЕДИТА ПРИ УСЛОВИИ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА СПРАВКОЙ 2-НДФЛ, СРОКЕ КРЕДИТА 10/15 ЛЕТ И ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ВЗНОСЕ 30% (ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,75% ГОДОВЫХ; ПРИ НЕДОКУМЕНТАЛЬНОМ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА (ОТСУТСТВИЕ СПРАВКИ 2-НДФЛ ИЛИ СПРАВКИ ПО ФОРМЕ БАНКА) ИЛИ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 2% ГОДОВЫХ) ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА СНИЖАЕТСЯ НА 3% ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА КВАРТИРУ.

СРОК КРЕДИТОВАНИЯ

10 ЛЕТ/15 (ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ СРОКА КРЕДИТА С 10/15 ДО 20 ЛЕТ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,25% ГОДОВЫХ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА ИЛИ НА 0,5% ГОДОВЫХ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ ИЛИ ПРИ НЕДОКУМЕНТАЛЬНОМ ПОДТВЕРЖДЕНИИ (ОТСУТСТВИЕ СПРАВКИ 2-НДФЛ ИЛИ ПО ФОРМЕ БАНКА) ИЛИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ; ВОЗМОЖНЫЕ СРОКИ КРЕДИТА: 10, 15, 20 ЛЕТ)

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС

30% (ПРИ УМЕНЬШЕНИИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА С 30% ДО 15% ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,5%; МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА СОСТАВЛЯЕТ 15%)

БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛФИНАНС)

НОВОСТРОЙКА

RUR

500 000 - 16 200 000 РУБ.

12,45% - 15,95%

ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ

ОТ 10% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ

БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (БАНК ЖИЛФИНАНС)

ЭКСПРЕСС-НОВОСТРОЙКА

RUR

500 000 - 7 000 000 РУБ.

12,45% - 16,5%

ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ

ОТ 15% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ

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

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 СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ

RUR, USD, EUR

НЕ БОЛЕЕ 90% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ, УКАЗАННОЙ В ДОГОВОРЕ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ/ИНВЕСТИЦИОННОМ ДОГОВОРЕ

НА ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА : ОТ 14,0 ДО 15,0% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США ОТ 13,5 ДО 14,0% В ЕВРО ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: ОТ 12,5% ДО 14,0% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США ОТ 11,0 ДО 13,5% В ЕВРО

ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ

ОТ 10%

ВТБ 24

ИПОТЕКА. СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ

RUR, USD, EUR

ОТ 10 000 USD/EUR, 300 000 RUR

В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 12,2%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 12,45%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 12,95%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 13,2% 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%

ОТ 5 ДО 50 ЛЕТ

ОТ 10%

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%

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: ОТ 3-15 ЛЕТ: 12,5% ОТ 16-25 ЛЕТ: 13% ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: 3-5 ЛЕТ: 10,7%; 6-10 ЛЕТ: 11%; 11-15 ЛЕТ: 11,25% 16-20 ЛЕТ: 11,5% 21-25 ЛЕТ: 12%

3-25 ЛЕТ

НЕ МЕНЕЕ 15%

ОАО «МДМ-БАНК»

ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

RUR

ОТ 5000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)

ДО ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: ОТ 3-15 ЛЕТ: 14% ОТ 16-25 ЛЕТ: 14,5% ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: 3-5 ЛЕТ: 12,25%; 6-10 ЛЕТ: 12,75%; 11-15 ЛЕТ: 13% 16-20 ЛЕТ: 13,25% 21-25 ЛЕТ: 13,75%

3-25 ЛЕТ

НЕ МЕНЕЕ 15%



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК

ПРОГРАММА КРЕДИТОВАНИЯ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ

RUR

ОТ 300 000 ДО 8 000 000 РУБ.

12,65 - 17,42%

ОТ 3 ДО 25 ЛЕТ

ОТ 10% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ

РОСАВТОБАНК

«КВАРТИРА»

RUR, USD

750 000\$ (ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ), НО НЕ БОЛЕЕ 90% ОТ СТОИМОСТИ

2-НДФЛ: 13, 25% В РУБЛЯХ И 12,75% В \$; ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 13,75% В РУБЛЯХ, 13,25% В \$

ОТ 1 ГОДА ДО 25 ЛЕТ

ОТ 10 ДО 30%

РОСАВТОБАНК

«СЧАСТЛИВЫЙ ПЕРЕЕЗД»

RUR, USD

750 000\$ (ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ), НО НЕ БОЛЕЕ 90% ОТ СТОИМОСТИ

2-НДФЛ: 13,25% В РУБЛЯХ И 12,75% В \$; ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 13,75% В РУБЛЯХ, 13,25% В \$

ОТ 1 ГОДА ДО 25 ЛЕТ

ОТ 10 ДО 30%

РОСАВТОБАНК

КРЕДИТ «ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ» ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ/ЗАГОРОДНОГО ДОМА

RUR, USD

300 000\$, ИЛИ 8 МЛН. РУБ., НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

2-НДФЛ: 15,5% В РУБЛЯХ, 14,5% В \$; ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДОВ В СВОБОДНОЙ ФОРМЕ: 16% В РУБЛЯХ, 15% В \$

ОТ 1 ГОДА ДО 15 ЛЕТ

СООТНОШЕНИЕ КРЕДИТ/ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАЛОГА - 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 УВЕЛИЧЕНИЕМ СРОКА 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 (ПОМОИМУ СУММУ АННУИТЕТНОГО/ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА).	– КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ НАЛИЧНЫХ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ СО СЧЕТА – 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.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 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 СЕНТЯБРЯ 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– 1% СУММЫ КРЕДИТА. РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ – БЕСПЛ. КОМИССИЯ ЗА ИЗМЕНЕНИЕ ПОРЯДКА ПОГАШЕНИЯ –1% СУММЫ КРЕДИТА (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
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.
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
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 – 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	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.	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.
НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА (ДО ПОЛУЧЕНИЯ БАНКОМ ЗАКЛАДНОЙ) – МОРАТОРИЙ НА ЧАСТИЧНОЕ ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ. НА ЭТАПЕ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА (ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАКЛАДНОЙ) – МОРАТОРИЙ НА ПОЛНОЕ И ЧАСТИЧНОЕ ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА 6 МЕС. СУММА ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ – НЕ МЕНЕЕ 10 ТЫС. РУБ.	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 1,5%; 5 000 РУБ. – АНДЕРРАЙТИНГ; 1 400 РУБ. – ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРА ИПОТЕКИ И/ИЛИ ДОГОВОРА ЗАЛОГА ПРАВ ТРЕБОВАНИЯ; ДО ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ – СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ ЗАЕМЩИКА, ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВ – СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ; ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ	–
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) АКЦИЯ – С 15 СЕНТЯБРЯ 2008Г. ПО 15 ОКТЯБРЯ 2008Г. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ.	ВЗИМАЕТСЯ ТОЛЬКО ОДНА КОМИССИЯ. НЕ ТРЕБУЕТСЯ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛКИ. БЕСПЛАТНОЕ СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА КУПИЛИ-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) АКЦИЯ – С 15 СЕНТЯБРЯ 2008Г. ПО 15 ОКТЯБРЯ 2008Г. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ.	ВЗИМАЕТСЯ ТОЛЬКО ОДНА КОМИССИЯ. НЕ ТРЕБУЕТСЯ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛКИ. БЕСПЛАТНОЕ СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА КУПИЛИ-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) АКЦИЯ – С 15 СЕНТЯБРЯ 2008Г. ПО 15 ОКТЯБРЯ 2008Г. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ.	ВЗИМАЕТСЯ ТОЛЬКО ОДНА КОМИССИЯ. НЕ ТРЕБУЕТСЯ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СДЕЛКИ. БЕСПЛАТНОЕ СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА КУПИЛИ-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

ВТОРИЧНЫЙ 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 КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	USD, RUR	ОТ 10 000 USD / 300 000 РУБ. ДО 500 000 USD / 15 000 000 РУБ.	13% ГОДОВЫХ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВАЛЮТЫ КРЕДИТА, ПРИ УСЛОВИИ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА СПРАВКОЙ 2-НДФЛ, СРОК КРЕДИТА 10/15 ЛЕТ И ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ВЗНОСЕ 30% (ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,75% ГОДОВЫХ; ПРИ НЕДОКУМЕНТАЛЬНОМ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА (ОТСУТСТВИЕ СПРАВКИ 2-НДФЛ ИЛИ СПРАВКИ ПО ФОРМЕ БАНКА) ИЛИ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 2% ГОДОВЫХ)	10/15 ЛЕТ (ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ СРОКА КРЕДИТА С 10/15 ДО 20/25 ЛЕТ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,25% ГОДОВЫХ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА ИЛИ НА 0,5% ГОДОВЫХ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ 2-НДФЛ ИЛИ ПРИ НЕДОКУМЕНТАЛЬНОМ ПОДТВЕРЖДЕНИИ (ОТСУТСТВИЕ СПРАВОК 2-НДФЛ ИЛИ ПО ФОРМЕ БАНКА) ИЛИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ; ВОЗМОЖНЫЕ СРОКИ КРЕДИТА: 10, 15, 20, 25 ЛЕТ)	30% (ПРИ УМЕНЬШЕНИИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА С 30% ДО 15%, ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,5%; МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА СОСТАВЛЯЕТ 15%)
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО 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	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	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	15%
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО 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
 КБ «МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО» (ОАО) WWW.MIA.RU ТЕЛ. (495) 380-30-40	«КЛАССИЧЕСКИЙ»	RUR, USD	ДО 90% СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ	12,2% RUR, 9,9% USD	3-30 ЛЕТ RUR, 3-10 ЛЕТ USD	ОТ 10%
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	11,75% - 14,25%	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 12,5% ДО 14,0% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США ОТ 11,5% ДО 13,5% В ЕВРО	ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ	ОТ 10%
ВТБ 24	ИПОТЕКА. ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ	RUR, USD, EUR	ОТ 10 000 USD/EUR 300 000 RUR	В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 12,2%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 12,45%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 12,95%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 13,2% 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%	ОТ 5 ДО 50 ЛЕТ	ОТ 0%
ВТБ 24	ИПОТЕКА, ДЛЯ СОБСТВЕННИКА ЖИЛЬЯ (НЕЦЕЛЕВОЙ), ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ НЕДВИЖИМОСТИ	RUR, USD, EUR	ОТ 10 000 USD/EUR 300 000 RUR	В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 15,75%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 16,0%; ДО 20 ЛЕТ ОТ 16,5% В USD/EUR (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 12,2%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 13,2%; ДО 20 ЛЕТ ОТ 14,2%	ДО 20 ЛЕТ	МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КРЕДИТА ДО 80% ОТ СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОГО ОБЪЕКТА
ВТБ 24	ИПОТЕКА. РЕФИНАНСИРОВАНИЕ	RUR, USD, EUR	ОТ 10 000 USD/EUR 300 000 RUR	ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ АНАЛОГИЧНЫ СТАВКАМ, УСТАНОВЛЕННЫМ ПО СОТВЕТСТВУЮЩЕЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЕ (ИПОТЕКА. ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ / ИПОТЕКА. ДЛЯ СОБСТВЕННИКА ЖИЛЬЯ)	ОТ 5 ДО 50 ЛЕТ	МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ДО 95% ОТ СТОИМОСТИ ЗАКЛАДЫВАЕМОГО ОБЪЕКТА
ВТБ 24	ИПОТЕКА. УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ	RUR, USD, EUR	ОТ 10 000 USD/EUR 300 000 RUR	В РУБЛЯХ (%): ДО 7 ЛЕТ ОТ 12,2%; ДО 15 ЛЕТ ОТ 12,45%; ДО 25 ЛЕТ ОТ 12,95%; ДО 50 ЛЕТ ОТ 13,2% 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%	ОТ 5 ДО 50 ЛЕТ	ОТ 0%

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/ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА).	– КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ НАЛИЧНЫХ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ СО СЧЕТА – 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.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 СЕНТЯБРЯ 2008 ГОДА.
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 ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ – ШТРАФ 60000 Р.	СБОР ЗА ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30000 РУБ. ИЛИ 1250 USD	–
ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – ЧЕРЕЗ 12 МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ ФАКТИЧЕСКОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА.	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.	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 11,75%. 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	10%, 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.
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.

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ИПОТЕК БАНК	ПРИБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ИПОНОМЕ	RUR	300 000 -11 000 000 РУБЛЕЙ РФ	13,75-15,75%	ОТ 1 ДО 25 ЛЕТ	ОТ 20%
ИПОТЕК БАНК	ПРИБРЕТЕНИЕ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ИПОНОМЕ	RUR	300 000 -11 000 000 РУБЛЕЙ РФ	13,50-13,75%	ОТ 1 ДО 25 ЛЕТ	ОТ 50%
АКБ «МБРР» (ОАО)	КЛАССИК/ОПТИМА	USD	20 000 USD - БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	9,25-12,7%	3 ГОДА - 30 ЛЕТ	ОТ 10%
АКБ «МБРР» (ОАО)	КЛАССИК.RU/ОПТИМА.RU	RUR	600 000 - БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	10,75 - 14,25%	3 ГОДА - 30 ЛЕТ	ОТ 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%
ОАО «МДМ-БАНК»	ПРИБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	USD EUR	ОТ 5000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В ЕВРО)	3-5 ЛЕТ: 10,7%; 6-10 ЛЕТ: 11%; 11-15 ЛЕТ: 11,25% 16-20 ЛЕТ: 11,5% 21-25 ЛЕТ: 12%	3-25 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 10%
ОАО «МДМ-БАНК»	ПРИБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	RUR	ОТ 5000 USD (ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ)	3-5 ЛЕТ: 12,25%; 6-10 ЛЕТ: 12,75%; 11-15 ЛЕТ: 13% 16-20 ЛЕТ: 13,25% 21-25 ЛЕТ: 13,75%	3-25 ЛЕТ	НЕ МЕНЕЕ 10%
 НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	ПРОГРАММА КРЕДИТОВАНИЯ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ	RUR	ОТ 300 000 ДО 8 000 000 РУБ.	12,65 - 17,42%	ОТ 3 ДО 25 ЛЕТ	ОТ 10% СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ
РОСАВТОБАНК	«ДОМ» (ПРИБРЕТЕНИЕ ЖИЛОГО ДОМА, КОТТЕДЖА, БЛОКА В ТАУНХАУСЕ С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ)	RUR, USD	1 000 000\$ (ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ), НО НЕ БОЛЕЕ 80% ОТ СТОИМОСТИ ПРИБРЕТАЕМОЙ 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» (ПРИБРЕТЕНИЕ ИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ)	RUR, USD	750 000\$ (ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТ В РУБЛЯХ), НО НЕ БОЛЕЕ 100% ОТ СТОИМОСТИ ПРИБРЕТАЕМОЙ 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%

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ 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»	НОМЕСТАРТ «ПОКУПКА ЖИЛЬЯ» КРЕДИТ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ДОМА С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ, НА КОТОРОМ ОН РАСПОЛОЖЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	USD, RUR	ОТ 10 000 USD / 300 000 РУБ. ДО 500 000 USD / 15 000 000 РУБ.	14% ГОДОВЫХ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВАЛЮТЫ КРЕДИТА, ПРИ УСЛОВИИ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА СПРАВКОЙ 2-НДФЛ, СРОКЕ КРЕДИТА 10/15 ЛЕТ И ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ВЗНОСЕ 30% (ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА ИЛИ НА 0,5% ГОДОВЫХ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,75% ГОДОВЫХ; ПРИ НЕДОКУМЕНТАЛЬНОМ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА (ОТСУТСТВИЕ СПРАВОК 2-НДФЛ ИЛИ СПРАВКИ ПО ФОРМЕ БАНКА) ИЛИ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 2% ГОДОВЫХ)	10/15 ЛЕТ (ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ СРОКА КРЕДИТА С 10/15 ДО 20/25 ЛЕТ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,25% ГОДОВЫХ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА ИЛИ НА 0,5% ГОДОВЫХ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА СПРАВКОЙ ПО ФОРМЕ БАНКА) ИЛИ ПРИ НЕДОКУМЕНТАЛЬНОМ ПОДТВЕРЖДЕНИИ ДОХОДА (ОТСУТСТВИЕ СПРАВОК 2-НДФЛ ИЛИ ПО ФОРМЕ БАНКА) ИЛИ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОХОДА ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ; ВОЗМОЖНЫЕ СРОКИ КРЕДИТА: 10, 15, 20, 25 ЛЕТ; КРЕДИТОВАНИЕ НА СРОК 25 ЛЕТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ТОЛЬКО В СЛУЧАЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА СПРАВКОЙ 2-НДФЛ ИЛИ ПО ФОРМЕ БАНКА)	30% (ПРИ УМЕНЬШЕНИИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА С 30% ДО 15%, ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 0,5%; МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА СОСТАВЛЯЕТ 15%)
 BNP PARIBAS	ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ДОМА С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,70% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,0% + MOSPRIME ДО 6,0% + MOSPRIME	ДО 20 ЛЕТ	15%
КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,6% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	15%
WWW.RUSSIA.BNPPARIBAS.NET ТЕЛ.: (495) 411-62-44		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ СТОИМОСТИ ПРИБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 9,6% ДО 11,40% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 5,5% + LIBOR ДО 6,5% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	15%

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
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 – 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НЕ МЕНЕЕ 7 500 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. 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ МЕНЕЕ 7 500 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 5 000 USD (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.
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.
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 ВЕСЬ 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 ВЕСЬ 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.
ВОЗМОЖНО ЧЕРЕЗ 6 МЕСЯЦЕВ БЕЗ КОМИССИИ. СУММА ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ – НЕ МЕНЕЕ 10 ТЫС. РУБ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ЧАСТИЧНОГО ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ 10 000 РУБ.	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 1,5 %; 5 000 РУБ. – АНДЕРРАЙТИНГ; 1 400 РУБ. – ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРА ИПОТЕКИ И/ИЛИ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ. ЛИЧНОЕ И ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ; ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ	–
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) АКЦИЯ – С 15 СЕНТЯБРЯ 2008Г. ПО 15 ОКТЯБРЯ 2008Г. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ.	ВЗИМАЕТСЯ ТОЛЬКО ОДНА КОМИССИЯ. 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) АКЦИЯ – С 15 СЕНТЯБРЯ 2008Г. ПО 15 ОКТЯБРЯ 2008Г. КОМИССИЯ НЕ ВЗИМАЕТСЯ.	ВЗИМАЕТСЯ ТОЛЬКО ОДНА КОМИССИЯ. 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

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/ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА).	– КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ НАЛИЧНЫХ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ СО СЧЕТА – 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.IПОТЕКА.НОМСКРЕДИТ.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 ЗАЕМЩИКОМ – 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 СЕНТЯБРЯ 2008 ГОДА.
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



КБ
«МОСКОВСКОЕ
ИПОТЕЧНОЕ
АГЕНТСТВО»
(ОАО)

«ЗАЛОГОВЫЙ», НА
ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ ПОД ЗАЛОГ
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ВАЛЮТА
КРЕДИТА

RUR, USD

СУММА КРЕДИТА

ДО 80% СТОИМОСТИ
ЖИЛЬЯ

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

12,9% RUR,
11% USD

СРОК КРЕДИТОВАНИЯ

3-30 ЛЕТ RUR,
3-10 ЛЕТ USD

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ
ВЗНОС

ОТ 20%

WWW.MIA.RU
ТЕЛ. (495) 380-30-40

БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ
ВОСТОК

«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИ-
ЖИМОСТЬ»: 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 НЕДВИ-
ЖИМОСТЬ»: КРЕДИТ ПОД
ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ В
СОБСТВЕННОСТИ ЗА-
ГОРОДНОЙ НЕДВИЖИ-
МОСТИ В МО НА ВТОРИЧ-
НОМ РЫНКЕ

USD, RUR,
EUR

MIN 25 000 USD MAX -
НЕОГРАНИЧЕННО

10,75%-12,5% USD
12%-14% RUR

1-25 ЛЕТ

БАНК ПРЕДОСТАВ-
ЛЯЕТ ДО 90% ОТ
РЫНОЧНОЙ СТОИ-
МОСТИ ОБЪЕКТА

БАНК УРАЛСИБ

НА ПРИОБРЕТЕНИЕ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
ЖИЛЫХ ДОМОВ

RUR, USD,
EUR

НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ
СТОИМОСТИ ПРИОБ-
РЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ,
ЗАКЛАДЫВАЕМОГО
В БАНК

ОТ 11,5% ДО 13,9% В РУБЛЯХ И ДОЛ-
ЛАРАХ США
ОТ 10,5% ДО 13,5% В ЕВРО

ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ

ОТ 15%

БАНК УРАЛСИБ

НА ПРИОБРЕТЕНИЕ
СТРОЯЩИХСЯ ИНДИ-
ВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ
ДОМОВ

RUR, USD,
EUR

НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ
СТОИМОСТИ ПРИОБ-
РЕТАЕМОГО 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 ИНДИ-
ВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО
ДОМА ИЛИ БЛОКА В
ТАУНХАУСЕ

USD

ОТ 30000 USD (ЭКВИ-
ВАЛЕНТ В РУБЛЯХ) – МО-
СКВА И МО

3-5 ЛЕТ: 11,5%; 6-10 ЛЕТ: 11,75%; 11-15
ЛЕТ: 11,75% 16-20 ЛЕТ: 12% 21-25
ЛЕТ: 12,5%

3-25 ЛЕТ

НЕ МЕНЕЕ 30%

EUR

ОТ 10 000 USD (ЭКВИ-
ВАЛЕНТ В ЕВРО) – ДРУ-
ГИЕ РЕГИОНЫ

3-5 ЛЕТ: 11,5%; 6-10 ЛЕТ: 11,75%; 11-15
ЛЕТ: 11,75% 16-20 ЛЕТ: 12,5% 21-25
ЛЕТ: 13%

ОАО «МДМ-БАНК»

ПРИОБРЕТЕНИЕ ИНДИ-
ВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО
ДОМА ИЛИ БЛОКА В
ТАУНХАУСЕ

RUR

ОТ 30000 USD (ЭКВИВА-
ЛЕНТ В РУБЛЯХ) – МО-
СКВА И МО

3-5 ЛЕТ: 12,75%;
6-10 ЛЕТ: 13,25%;
11-15 ЛЕТ: 13,5%
16-20 ЛЕТ: 13,75%
21-25 ЛЕТ: 14,25%

3-25 ЛЕТ

НЕ МЕНЕЕ 30%

ОТ 10 000 USD (ЭКВИ-
ВАЛЕНТ В РУБЛЯХ) –
ДРУГИЕ РЕГИОНЫ

3-5 ЛЕТ: 12,75%;
6-10 ЛЕТ: 13,25%;
11-15 ЛЕТ: 13,5%
16-20 ЛЕТ: 13,75%
21-25 ЛЕТ: 14,25%



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ТОРГОВЫЙ БАНК

ПРОГРАММА КРЕДИТО-
ВАНИЯ ПО ФЕДЕРАЛЬ-
НЫМ СТАНДАРТАМ

RUR

ОТ 300 000 ДО
8 000 000 РУБ.

12,65 – 17,42 %

ОТ 3 ДО 25 ЛЕТ

ОТ 10% СТОИМОСТИ
КВАРТИРЫ

СБЕРБАНК
РОССИИ

ЖИЛИЩНЫЙ КРЕДИТ

RUR, USD,
EUR

ОТ 45 ТЫС. РУБ. (ЭКВИ-
ВАЛЕНТ)

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. (ЭКВИ-
ВАЛЕНТ)

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 КРЕДИ-
ТОВАНИЯ ДО 5 ЛЕТ)

ОТ 5%

БАНК УРАЛСИБ

НА ПРИОБРЕТЕНИЕ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
ЖИЛЫХ ДОМОВ

RUR, USD,
EUR

НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ
СТОИМОСТИ ПРИОБ-
РЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ,
ЗАКЛАДЫВАЕМОГО
В БАНК

ОТ 12,5% ДО 14,0% В РУБЛЯХ И ДОЛ-
ЛАРАХ США
ОТ 11,0% ДО 13,5% В ЕВРО

ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ

ОТ 15%

БАНК УРАЛСИБ

НА ПРИОБРЕТЕНИЕ
СТРОЯЩИХСЯ ИНДИ-
ВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ
ДОМОВ

RUR, USD,
EUR

НЕ БОЛЕЕ 85% ОТ
СТОИМОСТИ ПРИОБ-
РЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ,
ЗАКЛАДЫВАЕМОГО
В БАНК

НА ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА : ОТ 14,0
ДО 15,0% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США
ОТ 13,5 ДО 14,0% В ЕВРО

ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ

ОТ 15%

ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ СОБ-
СТВЕННОСТИ:
ОТ 12,5% ДО 14,0% В РУБЛЯХ И ДОЛ-
ЛАРАХ США
ОТ 11,0 ДО 13,5% В ЕВРО

БАНК УРАЛСИБ

НА САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО ИНДИ-
ВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ
ДОМОВ

RUR, USD,
EUR

НЕ БОЛЕЕ 80% ОТ СТОИ-
МОСТИ ПРИОБРЕТАЕМО-
ГО ЛИБО ИМЕЮЩЕГОСЯ
В СОБСТВ. У ЗАЕМЩИКА
ЗЕМ. УЧАСТКА / НЕЗА-
ВЕРШ. СТРОИТЕЛЬСТВОМ
ИНДИВ. ЖИЛ. ДОМА И
ЗЕМ. УЧАСТКА (ПРАВА
АРЕНДЫ ЗЕМ. УЧАСТКА)

ОТ 14,0% ДО 15,0% В РУБЛЯХ И ДОЛЛА-
РАХ США ОТ 13,5% ДО 14,0% В ЕВРО НА
ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИ ПОКУПКЕ
НОВОГО ЗЕМ. УЧАСТКА ПРИ СТРОИТЕЛЬ-
СТВЕ НА СОБСТВЕННОМ ЗЕМ. УЧАСТКЕ
15% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ США 14% В
ЕВРО ПО ОКОНЧАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА
ОТ 12,5 ДО 14,0% В РУБЛЯХ И ДОЛЛАРАХ
США ОТ 11,0 ДО 13,5% В ЕВРО

ОТ 3 ДО 30 ЛЕТ

ОТ 20%

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
----------	-----------	----------------	---------------	-------------------	-------------------	----------------------



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ТОРГОВЫЙ БАНК

НЕЖИЛАЯ НЕДВИЖИ-
МОСТЬ В КРЕДИТ

RUR

ОТ 300 000 РУБ.

16,5 %

ДО 15 ЛЕТ

ОТ 20% СТОИМОСТИ
КВАРТИРЫ

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ – ШТРАФ 60000 Р.	СБОР ЗА ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ 1% ОТ СУММЫ КРЕДИТА, НО НЕ БОЛЕЕ 30000 РУБ. ИЛИ 1000 USD	–
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.
ВОЗМОЖНО ЧЕРЕЗ 6 МЕСЯЦЕВ БЕЗ КОМИССИЙ. СУММА ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ – НЕ МЕНЕЕ 10 ТЫС. РУБ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ЧАСТИЧНОГО ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ 10 000 РУБ.	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 1,5 %; 5 000 РУБ. – АНДЕРРАЙТИНГ; 1 400 РУБ. – ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРА ИПОТЕКИ И/ИЛИ ДОГОВОРА КУПИЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ. ЛИЧНОЕ И ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ; ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ	–
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
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.
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 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.

УСЛОВИЯ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ВОЗМОЖНО ЧЕРЕЗ 6 МЕСЯЦЕВ БЕЗ КОМИССИЙ. СУММА ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ – НЕ МЕНЕЕ 10 ТЫС. РУБ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ЧАСТИЧНОГО ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ 10 000 РУБ.	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА – 1,5 %; 4 000 – 5 000 РУБ. – АНДЕРРАЙТИНГ; 1 400 РУБ. – ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРА ИПОТЕКИ И/ИЛИ ДОГОВОРА КУПИЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ. ЛИЧНОЕ И ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ СОГЛАСНО ТАРИФАМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ; ОПЛАТА УСЛУГ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ	–



Сергей Корсун

Швейцарский банк. Русский клиент шепотом говорит:
 - Я хочу положить на свой счет 2 миллиона долларов.
 Банкир громко отвечает:
 - Говорите громче, у нас бедность не порок!

Похороны миллионера. Молодая женщина в погребальной процессии заливается слезами. Ее пытается успокоить мужчина.

- Ну-ну, не надо так убиваться. Покойный, очевидно, был вам близким родственником?
 - Нет! Поэтому-то я и плачу!!!

Старый еврей выходит утром из дома и видит на небе роскошную радугу. Возмущенно:

- Ну вот конечно, на это у них деньги есть!

Приносит муж домой зарплату. Жена посчитала и в слезы.

- Ну что ты плачешь? На западе смеются над такой зарплатой, а ты плачешь!

Кассир банка внимательно рассматривает чек:

- Что-то, мадам, подпись вашего мужа кажется какой-то неуверенной.

- Да знаю, - отвечает клиентка. - Этот идиот всегда дрожит, когда направляешь на него револьвер.

Встречаются две новых тётки - одна на джипе, другая на 600-м мерседесе.

- Слышь, подруга - какая у тебя машина чистая! Ты её чем моешь?

- Фейри...

- Фейри?! Ты что - разбогатела?

Приходит мужик к должнику:

- Слушай, брат, ты не хочешь вернуть мои 50 рублей?

Должник достает блокнот:

- Смотри сюда, брат. Одному я должен 1000 рублей, другому - 900, третьему - 850... Ты у меня в списке только 17-й. Либо потерпи, пожалуйста, либо дай мне еще немного в долг и я передвину твою очередь вперед.

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

Оформите подписку в редакции
или на сайте www.iposcred.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

