

Квартира
за полцены

| 10

Время
для открытий

| 14

Семь драконов
ипотеки

| 31

ИПОТЕКА КРЕДИТ

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

ИЮЛЬ-АВГУСТ 2009



Строгая ипотека

ВАШ ЦЕННЫЙ ОРИЕНТИР



ООО «ОБИКС» работает на рынке оценочных услуг с 2005 года.

Компания оказывает полный спектр профессиональных услуг по независимой оценке всех видов прав на все виды имущества:

- бизнеса, ценных бумаг
- недвижимости
- земельных участков
- инвестиционных проектов
- машин и оборудования
- прав требования
- незавершенного строительства
- нематериальных активов
- природных ресурсов и прочих активов.

Оценка проводится для различных целей, в том числе для обоснования Налоговой инспекции правильности заключенных договоров по ст.40 НК РФ, переоценки и постановки на баланс выявленного в процессе инвентаризации имущества, согласно ПБУ 6/01; определения справедливой стоимости активов для МСФО; проведения IPO и совершения сделок M&A.

В рамках консалтинговых услуг оказывается содействие по:

- проведению трансформации бухгалтерской отчетности по стандартам МСФО;
- постановке системы бюджетирования;
- постановке управленческого учета;
- бизнес-планированию и ТЭО.

ОЦЕНКА И КОНСАЛТИНГ



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

Профессиональная ответственность «ОБИКС» застрахована в САК «Информстрах».

Компания является коллективным членом Московского общества оценщиков и Коллегии профессиональных оценщиков.

Москва, ул. Адмирала Макарова, 8
Тел.: +7 (495) 380-11-38, 411-22-14
Факс: +7 (495) 380-11-38
info@obiks.ru; www.obiks.ru



Эпоха перемен

Кажется, это было совсем недавно: мы обсуждали достоинства «Маленькой Шотландии» и Buddha Villas, приценивались к хорошим районам и большим квартирам. У нас росли прибыль, зарплата и бонусы, мы покупали новые иномарки и записывали детей в дорогие частные школы.

Трудно было найти хорошего сотрудника, потому что всех разобрали – и мы, краснея или наглея, переманивали их друг у друга. Чтобы встретить Новый год согласно своим желаниям, озадачивать секретаря обзвоном вариантов приходилось в сентябре.

Мы спокойно брали внушительные кредиты, зная, что через пару месяцев погасим их досрочно. Нашими кредиторами становились не только банки – друзья, дети, возлюбленные. Одни одалживали деньги, другие – силы. С нами делились временем и знаниями. Иногда мы не успевали даже как следует поблагодарить – и на бегу бросали привычное: «Буду должен».

Словом, мы жили хорошо – и верили в то, что дальше все будет еще лучше. И наш урок, еще и сегодня не всеми выученный до конца, гласит: рост не вечен, о чем бы ни шла речь, а стремительный рост не бывает долгим.

Закончился подъем, начался спад. Кредиты подорожали, а отдавать их стало сложнее. Ипотека сделалась строгой, почти недоступной.

Наступило время, которого китайцы не желают даже врагам. Если по этой причине вы впали в депрессию – напрасно. Если думаете, что сможете жить и действовать как раньше – вы ошибаетесь.

Потерь в чистом виде нет. Тот, кто обладал силой, потерял ее – и взамен приобрел нечто новое, что еще предстоит изучить, чтобы извлечь пользу. Только обновление и гибкость позволят нам извлечь ее столько, чтобы отдать кредиты, полученные во времена благоденствия.

Расплатившись сполна, мы сможем дальше идти налегке, отыскивая новые ресурсы. Однажды для своевременного достижения цели нам не хватит собственных средств, а возможности, открывающиеся впереди, заставят подумать о кредитах. Исследуя практическую сторону вопроса, мы обнаружим, что процентные ставки стали существенно низкими, первоначальный взнос невелик, а кредиторы готовы верить в наше блестящее будущее.

Это будет означать, что эпоха благоденствия возвращается.

*Марта Савенко,
главный редактор
журнала «Ипотека и кредит»*



5



14



10

СОДЕРЖАНИЕ

Цель

Недвижимость

На дне?

5

Распродажа

10

Бизнес

Свое время

14

Аналитика

Реальные переговоры о реальных ценах

19

Здоровье

Цена скальпеля

20

Средства

Аналитика

Жива ли ипотека?

23

Итоги первого полугодия 2009 года

24

Главная тема

Оправданный риск

25

Ипотека

Семь драконов ипотеки

31

Неподъемный кредит

34

Здоровье

Займ на новый нос

38

Путешествия

Дополнительная степень свободы

41

Еще

История

Фортуна.

Короли и жертвы

44

Style

Дневник

Елены Портмоне

47



34



41



44

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». № 1 (11), июль – август 2009.

Основан в 2007 году.

Главный редактор Марта Савенко, marta@ipocred.ru

Над номером работали: Мария Гриценко, Алена Журавская, Юрий Коротков, Валерия Мозганова, Оксана Самборская, Анна Топталова, Лада Фишер, Людмила Чичерова, Анна Чуднова.

Автор дизайн-макета Андрей Можанов. Фото на обложке: shutterstock.

Адрес редакции: 125212, г.Москва, ул.Адмирала Макарова, д.8.
Тел./факс (495) 380-11-38, (495) 411-22-14.

E-mail: info@ipocred.ru

Интернет: ipocred.ru

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. За точность и достоверность информации несут ответственность авторы статей. Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

Редакция оставляет за собой право на литературную обработку материалов. Редакция не имеет возможности вступать в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею рукописи и иллюстрации. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Тираж 25 000 экз. Цена свободная.

Отпечатано в ОАО «Подольская фабрика офсетной печати».

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ №. ФС 77-29036. Учредитель ООО «ОБИКС».

ЕВРОПА: ВЫРОСЛИ ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость Европы во II квартале 2009 года вырос впервые за последние два года, сообщает Аналитический центр GED Analytics со ссылкой на отчет британской консалтинговой компании CB Richard Ellis (CBRE).

Во II квартале 2009 года оборот инвестиций увеличился до 13 млрд евро, тогда как в I квартале 2009 года этот показатель составил 11,6 млрд евро. Таким образом, рост составил 12%. Значительный рост инвестиционной активности наблюдался, в основном, в течение последних нескольких недель II квартала.

Во втором квартале на рынках не-

движимости европейских стран наблюдалось одновременно несколько тенденций. Особенно привлекательными для инвесторов стали такие города, как Лондон, Мадрид, Барселона и Париж, где уже произошло значительное понижение стоимости объектов недвижимости.

Очевидный пример – рынок недвижимости Великобритании. В июне на рынке наблюдался пик инвестиционной активности (более 60% от общей инвестиционной активности во втором квартале 2009 года), который последовал за слабой активностью в апреле и мае. Пять из шести сделок с недвижимостью Великобритании на сумму более 100 млн. были за-

ключены именно в июне. Одной из таких сделок стала сделка по покупке здания на Bishops Square, 1-10 в Лондоне инвестиционным фондом Oman Investment Fund.

Специалисты GED Analytics прогнозируют, что рост инвестиционной активности не будет столь очевидным, принимая во внимание количество сделок, которые могут быть заключены на рынке в течение последнего квартала 2009 года. Они отмечают, что даже в условиях высокой инвестиционной активности для завершения сделок требуется значительное время, а кроме того, в летние месяцы на рынке царит традиционное отпускное затишье.

Лидеры на рынке стран Европы / регионы (€ млн.)	2 квартал 2009	1 квартал 2009	Процентная разница
Великобритания	4,372	4,170	5%
Италия и Иберия (Испания и Португалия)	2,318	1,529	52%
Германия	1,620	1,687	-4%
Скандинавия (Дания, Финляндия, Норвегия и Швеция)	1,544	1,446	7%
Франция	1,543	750	106%
Бенилюкс (Бельгия, Голландия, Люксембург)	1,012	974	4%
Центральная и Восточная Европа (Болгария, Хорватия, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Россия, Сербия, Словакия и Украина)	164	396	-59%
Европа в целом*	13,000	11,593	12%

* Включая также Австрию, Грецию и Швейцарию

Продажи домов в США растут третий месяц подряд



Годовой объем продаж на вторичном рынке жилья в США в июне 2009 года повысился на 3,6% – до 4,89 млн домов. Такие данные приводит портал BFM.ru со ссылкой на Национальную Ассоциацию Риэл-

торов США (NAR). В мае, по данным NAR, объем продаж был ниже и составлял 4,72 млн. Однако в июне минувшего года продажи были зафиксированы на уровне 4,90 млн единиц.

В отчете говорится, что риэлторы впервые фиксируют рост спроса три месяца подряд, начиная с 2004 года.

Также, по данным ассоциации, средняя цена продаж домов в целом по США в июне снизилась на 15,4% – до 181,8 тыс. долларов, однако выросла по сравнению с маем, когда этот показатель находился на уровне 174,7 тыс. долларов за дом.

Наибольший рост демонстрируют западные американские штаты: здесь июльские продажи выросли на 6,4% по отношению к предыдущему месяцу. Кроме того, только на Западе США июньский годовой показатель продаж на 11,5% превосходит показатели за аналогичный период прошлого года. В остальных областях страны продажи все еще ниже, нежели год назад.

Однако Запад США лидирует и по темпам падения цен: по данным NAR, здесь средняя цена за дом составила в июне 214,8 тыс. долларов, что на 24,9% ниже, чем летом 2008 года. В остальных штатах средняя цена домовладения за год снизилась от 5,9 до 11,9%. Самый высокий показатель средней цены отмечен в июне на северо-востоке страны – 249,4 тыс. долларов, самый низкий, 157 тыс. долларов – на Среднем Западе.

«Интеко» обещает компенсации покупателям квартир



Компания «Интеко», принадлежащая Елене Батуриной, вводит новые правила взаимодействия с покупателями квартир. Как сообщила пресс-служба компании, с 1 июля в договорах, заключаемых с покупателями квартир, указывается точный срок сдачи объекта. Кроме того, в документ добавлен пункт о том, что компания возьмет на себя обязательства по возврату покупателю 10% от стоимости квартиры в случае, если строительство в этот срок не будет закончено.

В настоящее время в компании утвержден следующий график сдачи жилых комплексов на территории столицы: Arco di Sole (м. «Сокольники») – IV квартал 2009 г., O2XYGEN (м. «Молодежная») – IV квартал 2009 г., I

очередь (2-й корпус) ЖК Dominion (м. «Университет») – II квартал 2010 г.

– Мы готовы взять на себя дополнительную ответственность перед покупателями квартир, потому что убеждены: все эти объекты, безусловно, будут сданы точно в срок. Для этого у нас есть все необходимые финансовые и производственные ресурсы, – подчеркнул директор департамента внешних коммуникаций ЗАО «Интеко» Геннадий Терехов.

Согласно данным официальной газеты московского правительства «Тверская, 13», общий доход Елены Батуриной за 2008 год составил более 7 млрд рублей. При этом более 15 млн рублей супруга мэра Москвы получила в качестве заработной платы на своем официальном месте работы – ЗАО «Интеко».

Омск стал лидером по снижению цен



По данным портала «МИР КВАРТИР» (www.mirkvartir.ru) в мае текущего года в крупнейших городах России продолжилось снижение цен. В среднем оно составило 1–3% в месяц.

Наибольшее снижение средней цены предложения за май, на 4,9%, было отмечено в Омске. В настоящее время средняя цена квадратного метра здесь составляет 32 130 рублей. Вторым в список «аутсайдеров» значится Брянск, где снижение составило 3,9%, а объекты продаются в среднем по 37 026 рублей за кв.м. На третьем месте – Тюмень, где снижение составило 3,6%. Цены на жилую недвижимость здесь держатся на отметке 42 747 рублей за кв.м.

Из 23 субъектов РФ с крупнейшими рынками недвижимости незначительный рост средней цены предложения на вторичном рынке (+0,4%) был отмечен только в Краснодаре, где стоимость квадратного метра составляет 56 740 рублей, и в Подмоскovie (+1,5%), где метр в среднем стоит 77 212 рублей.

В остальных российских регионах, включая Москву с наиболее высоким уровнем цен на жилые объекты (170 216

рублей за кв.м.), на вторичном рынке жилья наблюдалось снижение.

На 3% снизились цены предложения и во втором по уровню цен на недвижимость городе России – Санкт-Петербурге. К настоящему моменту метр

здесь стоит в среднем 88 026 рублей.

В порядке убывания средней цены предложения вторичного жилья, по данным портала «МИР КВАРТИР», рейтинг городов выглядит следующим образом:

Субъекты РФ	Средняя цена предложения на 1 июня с.г. (руб./кв.м)	Прирост средней цены предложения относительно апреля с.г. (%)
Москва	170216	-0,5
С-Петербург	88026	-3,0
Московская обл.	77212	1,5
Краснодар	56740	0,4
Новосибирск	53047	-3,3
Н.Новгород	53005	-2,6
Ростов-на-Дону	51156	-3,4
Иркутск	50743	-1,1
Красноярск	46106	-0,8
Томск	45213	-2,4
Липецк	44587	-2,2
Хабаровск	43178	-2,0
Тюмень	42747	-3,6
Казань	39254	-1,7
Воронеж	38505	-2,9
Брянск	37026	-3,9
Смоленск	36648	-2,8
Мурманск	35675	-2,7
Ульяновск	33155	-1,1
Курск	32696	-2,2
Омск	32130	-4,9
Тольятти	31700	-1,7
Жигулевск	23672	-1,9



Паника, накрывшая рынок московской недвижимости прошлой осенью, сбавила обороты уже в начале этого года. И продавцы, и покупатели поняли, что быстрого развития событий ждать не приходится – и затаились в ожидании продолжения сериала под условным названием «Куда теперь пойдут цены на недвижимость». Как показывает практика, до развязки пока еще далеко. Специалисты видят сегодняшнюю ситуацию по-разному – и также по-разному прогнозируют они возможные сценарии развития событий. Какой из них сбудется, мы, несомненно, увидим, но через некоторое время.

На дне?

Покупатели не могут, продавцы не хотят

Кризис в любом сегменте экономики (и недвижимость тут один из самых показательных примеров) выражается не только в падении цен, но, в первую очередь, в низкой деловой активности рынка. У потенциальных покупателей, живущих в кризисных экономических реалиях, падают доходы, сложнее становится получить ипотечный кредит. Одновременно впереди маячит перспектива купить жилье по «рухнувшему» ценам. Таким образом, падает спрос,

резко сокращается количество сделок. Рынок переходит в состояние устойчивой стагнации.

По данным, приводимым руководителем департамента маркетинга компании «МИАН» **Алексеем Кудрявцевым**, за октябрь–декабрь 2008 года, под влиянием кризисных тенденций и слухов о возможном обвале цен, спрос на вторичном рынке жилья сократился в 2–2,5 раза. Цены же, по данным руководителя аналитического центра корпорации «ИНКОМ» **Дмитрия Таганова**, в среднем снизились на 30%, на отдельные объекты – до 40%.

Однако терпение рано или поздно заканчивается, и с начала 2009 года активность покупателей несколько увеличилась. В первую очередь это касается вторичного рынка. Этот сегмент традиционно пользуется большим спросом, чем новостройки, что связано и с готовностью жилья к проживанию, и наличием риска недостроя или затягивания сроков строительства дома.

Уже с января спрос на готовые квартиры начал расти в среднем на 20% в месяц. Причем, если в начале 2009 года интерес потенциальных покупателей

носил преимущественно исследовательский характер и слабо выразился в количестве реальных сделок, то сегодня, считает г-н Кудрявцев, отложенный спрос возвращается на рынок в полном объеме. Согласен с ним и г-н Таганов, по словам которого, выход рынка на нормальную сезонность заключения сделок в ближайшие месяцы очевиден, а с учетом «отложенности» спрос может быть даже выше.

«В периоды кризиса рыночные механизмы уступают место административному регулированию», – предупреждают в корпорации «ИНКОМ».

Сократился за время кризиса и объем предложения. Аналитики «МИАН» подсчитали, что по итогам мая объем предлагаемых к продаже квартир на вторичном рынке составил около 22 тысяч объектов (а, например, в апреле 2007 года мы наблюдали резкий всплеск до 50 тысяч), однако, с учетом уровня спроса, данный показатель сегодня не является критичным для рынка.

И все же пока, как говорят эксперты, сделок по-прежнему совершается очень мало. Виной тому и уже упомянутые общая финансовая нестабильность, и ожидания «второго дна» рынка, и проблемы с ипотекой. Вторичный рынок напрямую зависит от

благополучия населения. А значит – и прямо, и косвенно – от мировых цен на нефть, от состояния отечественного производства, от политики государства и т.д.

По словам г-на Таганова, ситуация осложняется тем, что некоторые факторы могут носить взаимоисключающий характер: индексы РТС и ММВБ могут подрастать, в то время как показатели производства продолжают падение. «В периоды кризиса всегда возрастает роль государства, рыночные механизмы уступают место административному регулированию, поэтому очень многое будет зависеть от конкретных решений федеральных и московских властей», – считают в «ИНКОМ».

Жертвы кризиса

Надо отметить, что удешевление московского жилья за время кризиса в разных сегментах происходило по-разному. Сильнее всего упало в цене самое дешевое жилье – квартиры эконом-класса. По данным «ИНКОМ», они подешевели в среднем на 35%. Столь значительное падение было обусловлено тем, что до начала кризиса большинство квартир эконом-класса было переоценено, и при падении спроса этот сегмент пострадал первым. Особенно сильно сдало рубежи некомфортное жилье – «хрущевки», «советская панель», а также объекты с неблагоприятным соседством (например, рядом с промзоной).

Гораздо меньше от «ценопада» пострадало жилье более высоких категорий. В «бизнесе» и «элитке» значительно снизились цены только на объекты не



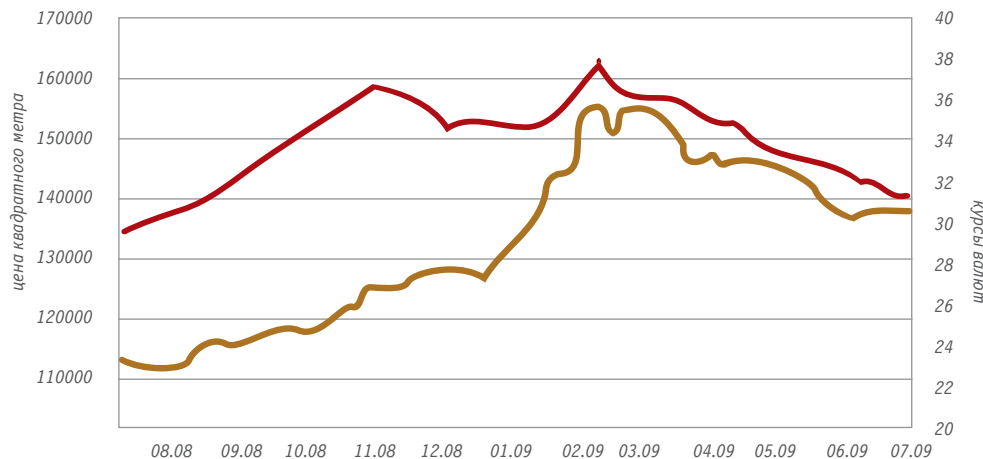
соответствующие заявленному классу – без необходимой инфраструктуры, с несоответствующими данному классу месторасположением, окружением, большой площади на нижних этажах, без видовых характеристик.

Однако, несмотря на многократное падение спроса, снижение цен среди подобных объектов в среднем не превысило 15% (по оценкам специалистов «ИНКОМ»). На вторичном рынке самые дорогие квартиры и до кризиса были наименее ликвидными: квартира могла находиться на экспозиции более года. Поэтому падение спроса не нанесло критического урона рынку, считает г-н Таганов, владельцы элитной недвижимости давно привыкли к длительным срокам реализации объектов. Многие владельцы элитных квартир отказываются продавать их по сниженным ценам

и предпочитают сдавать квартиру в аренду, а к вопросу реализации вернуться в более благоприятный период.

Все идет по плану

Не произошло сенсации и в мае: цены на квартиры, как в Москве, так и в Подмосковье, вели себя соответственно изменению курса доллара. Поскольку курс этой валюты продолжил падение по отношению к рублю, то цены немного повысились в долларах и понизились в рублях. В



Динамика курса доллара США и цен на жилую недвижимость в Москве. Июль 2008 – июль 2009 г. Данные аналитического центра GED Analytics



АНДРЕЮМ

рублей за кв. м. В то же время цены на жилье, выраженные в долларах США, выросли за май на 5,0% до уровня 4600 долларов за 1 кв. м, при этом относительно начала 2009 года они все еще ниже на 11,1%.

Снижение средней цены московской квартиры в долларах по итогам мая отмечает только аналитический центр «Индикаторы рынка недвижимости» (IRN). По их данным цена понизилась на 2,8% и составила 4.193 доллара. В то же время в IRN отмечают, что в последнюю неделю мая снижение стоимости московского жилья почти полностью прекратилось.

Дно одно?

Как будет развиваться ситуация дальше, пока сказать сложно. По сути, с января 2009 года небольшие изменения цены на жилую недвижимость зависят, в основном, от поведения пары рубль/доллар. И если доллар не будет сильно колебаться в минус, то можно сказать, что рынок уже достиг ценового дна. Но сколько он там будет находиться, эксперты сказать пока затрудняются. «Дело в том, что ценовое дно — это не кратковременный период, после которого сразу же следует оздоровление рынка, — говорит г-н Таганов. — Такое состояние может продолжаться еще несколько месяцев».

Алексей Кудрявцев полагает, что кор-

рекция цен на рынке близка к завершению, и рынку пора активизироваться. «Стабилизация считается лучшим временем для совершения сделок, особенно если речь идет о продаже квартиры с целью приобретения новой. Поэтому как покупателям, так и продавцам, которые планируют операции с недвижимостью, можно рекомендовать воспользоваться сегодняшними преимуществами рынка», — говорит эксперт.

Аналитики «МИАН» подсчитали, что объем столичных квартир, выставленных на продажу, сократился вдвое всего за месяц.

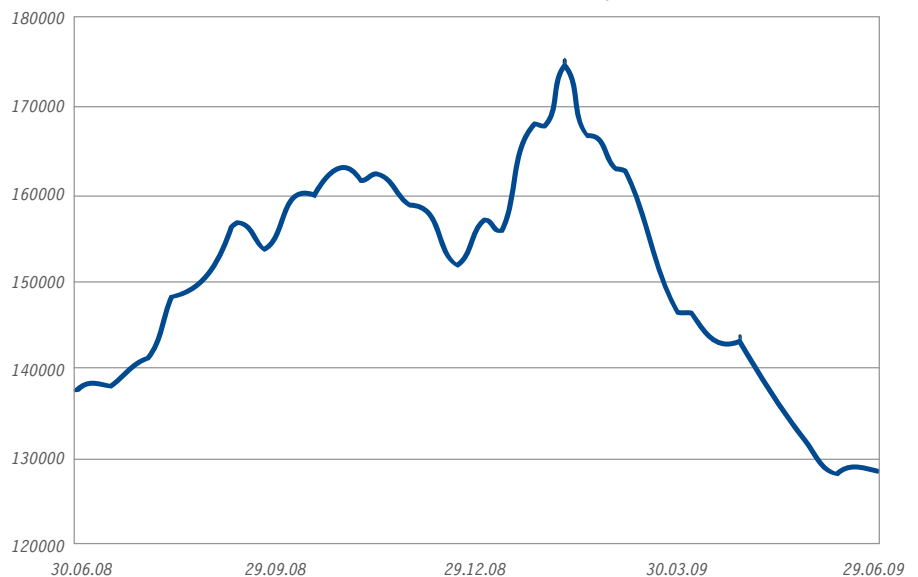
Управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев менее оптимистичен и рассматривает несколько вероятных сценариев развития ситуации. По его мнению, в оптимистичном сценарии, «вероятность реализации которого сегодня близка к нулю», текущий рост активности на рынке перерастет в устойчивый, с соответствующим ростом цен. Нейтральный вариант: ситуация стабилизируется на сегодняшнем уровне (и по активности, и по ценам) до сентября, когда возможен некоторый (скорее всего, краткосрочный) новый

Москве, по данным компании «ИНКОМ», средняя цена квадратного метра повысилась на 3,2% в долларах и на 1,7% понизилась в рублях. В итоге средняя стоимость квадратного метра, по методике расчета, предлагаемой в «ИНКОМе», составила 6 117 долларов, или 195 719 рублей за квадратный метр. Самая дешевая столичная квартира предлагалась к продаже за 3,1 млн. рублей — это малогабаритная однокомнатная квартира общей площадью 18 кв. м. в кирпичном пятиэтажном доме в Перово.

Снижение средней стоимости квадратного метра в рублях на вторичном рынке на 2,6% по итогам мая отмечают и в МИАНе. В агентстве считают, что отрицательная динамика рублевых цен на вторичное жилье обусловлена как продолжающимся торгом между покупателем и продавцом, так и изменением качественной структуры предложения. «В частности, рост популярности альтернативных сделок (доля которых в общей структуре сделок по сравнению с прошлым годом увеличилась почти в 1,5 раза) привел к увеличению в ассортименте предлагаемых квартир доли типовых до уровня 20%, в то время как в прошлом году она не превышала 10-15%», — комментирует Кудрявцев.

Майское снижение цен на жилье стало менее существенным, чем в апреле, отмечают в аналитическом центре портала ГдеЭтотДом. По их данным, цены предложения на вторичном рынке за май 2009 года стали ниже на 2,2%, установившись к концу месяца ниже уровня 145 тысяч

Индекс стоимости жилья (руб/кв.м)



Динамика цен на жилую недвижимость в Москве. Июнь 2008 — июнь 2009 г. Данные аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости»



АНДРЕ ЮМ

всплеск активности. Пессимистичный сценарий предусматривает новое падение цен, в соответствии с сократившимся спросом, при этом высока вероятность еще одного отрицательного ценового скачка осенью.

Аналитики «Индикаторов рынка недвижимости» также осторожны в прогнозах, но оптимизма у них больше. «Если текущий макроэкономический фон сохранится, то, скорее всего, это приведет к активизации рынка недвижимости во второй половине лета и начале осени. Прошедшее снижение стоимости квадратного метра примерно на треть, с одной стороны, и достижение рынком ценового дна, с другой стороны, разумеется, побудит отложенный спрос», — считают специалисты IRN.

Прогноз изменения цен у них тоже позитивный. Так, в IRN предполагают, что рублевые цены на основную массу квартир в ближайшее время окончательно стабилизируются, хотя торг и снижение стоимости на отдельные объекты по завышенным начальным ценам по-прежнему будут присутствовать. При этом на фоне укрепления рубля долларové цены вполне могут начать слегка увеличиваться по технической причине пересчета курсов валют. Однако после периода кризиса даже формальный и небольшой рост показателей психологически уже способен оказать оживляющее влияние на рынок.

Гораздо более негативный прогноз у аналитиков компании **CENTURY 21 Russia**. Здесь прогнозируют дальнейшее

снижение цен. По их мнению, коррекция не будет резкой, а будет продолжаться постепенно, достигая определенных «уровней сопротивления», при прохождении которых будет наблюдаться всплеск активности по сделкам. Этот всплеск, считают они, будет длиться 2–3 месяца — а затем на такой же промежу-

В CENTURY 21 считают, что цены на недвижимость будут снижаться плавно, достигая определенных «уровней сопротивления».

ток времени рынок вернется к состоянию стагнации. Новые покупатели опять не будут готовы покупать по текущей цене, а продавцы не будут готовы «снижаться».

«Именно такой уровень сопротивления все мы наблюдали с февраля по март 2009 года. А затем в апреле все игроки рынка внезапно почувствовали некое оживление, которое мы видим и сейчас», — поясняет глава департамента по связям с общественностью CENTURY 21 Russia **Ольга Строева**. Осенью, по ее мнению, должна наступить новая волна кризиса и новый «уровень сопротивления». И вслед за первичным рынком, вторичка также будет вынуждена упасть. Причем падение, по прогнозам CENTURY

21, может продолжаться еще около года. В финале стоимость квадратного метра будет соответствовать ценам 2004 года — таким образом, в Москве она будет стремиться к 1800 долларов за метр.


И наконец, наиболее мрачный прогноз развития рынка жилой недвижимости сделал во время своего доклада на Национальном конгрессе по недвижимости **Александр Семеняка**, руководитель **Агентства по ипотечному жилищному кредитованию**. По его мнению, есть все основания полагать, что российский рынок вполне может пойти по сценарию Японии — а в этой стране цены на недвижимость падали на протяжении 16 лет.

Не откладывая жизнь на потом?

И все-таки: что делать тем, кто отложил покупку квартиры из-за кризиса? Как ни странно, эксперты сходятся во мнении, что покупка может быть не только оправданной но и выгодной. На сегодняшний день вторичный рынок — это рынок покупателя. Предложение превышает спрос, цены на жилье не растут — в результате продавцы серьезно рассматривают любое предложение и готовы идти на уступки. В зависимости от параметров конкретной квартиры — расположения, ближайшего окружения, класса, состояния — возможен дисконт до 30% от первоначально заявленной цены, считает г-н Таганов.

Единственное, от чего отговаривают в ИНКОМе — так это от покупки с инвестиционными целями. По словам аналитиков, такая покупка оправдана только в том случае, если покупатель готов к долгосрочным вложениям и может ждать не менее двух-трех лет. Также нужно быть готовым к тому, что стремительного роста цен как в 2006 году, когда за год некоторые квартиры дорожали вдвое, уже не будет, поэтому экономическая эффективность вложений в недвижимость может оказаться ниже ожидаемой.

Учитывая сказанное г-ном Семенякой, инвестировать в российскую — и даже в московскую недвижимость сегодня представляется как минимум преждевременным.

О том, каковы ближайшие перспективы российских ипотечных заемщиков, читайте в статье «Семь драконов ипотеки» на стр. 32 

Оксана Самборская

Элитные подмосковные особняки подешевели вдвое

В настоящее время дисконт (падение цены плюс скидка) на готовые элитные загородные дома в Московской области составляет 30–35%, а на отдельные строящиеся объекты доходит до 60 процентов и более. Об этом сообщает интернет-издание Lenta.ru со ссылкой на исследование компании «Калинка-Риэлти».

Вследствие кризиса покупательский спрос в сегменте дорогого загородного жилья сместился в сторону объектов стоимостью до 3 миллионов долларов. К настоящему моменту доля таких объектов в общем спросе по сравнению с докризисным уровнем выросла в шесть раз и составляет 60%. При этом спрос на домовладения с ценой более 5 миллионов долларов упал в три раза. На этом фоне средняя цена предложения на первичном рынке загородного жилья премиум-класса составляет порядка 3,5 миллионов долларов.

Более 50% запросов клиентов приходится на коттеджи площадью от 400 до 800 квадратных метров. Спрос на

дома площадью от 800 квадратных метров значительно снизился.

В настоящее время при покупке коттеджа наиболее важным фактором для клиента является цена, отмечают девелоперы. На втором месте – степень готовности поселка, на третьем – расположение поселка и качество объекта. Далее идут такие факторы, как размеры коттеджа, транспортная доступность поселка, площадь участка, экология, инфраструктура.

Интересно, что два года назад на первое место покупатели ставили качество дома, на второе – надежность застройщика и экологию, на третье – архитектурную концепцию комплекса. Большая часть покупателей жилья сегодня – топ-менеджеры компаний и крупные чиновники.

По данным участников рынка, сейчас в Подмосковье заморожено строительство от 25 до 40 % коттеджных поселков, в которых ведутся активные продажи (всего таких поселков насчитывается более 300). Достаиваются объекты, которые до кризиса



были почти готовы к вводу в эксплуатацию.

В целом, продажи на рынке загородной недвижимости снизились в 1,5–2 раза по сравнению с докризисным периодом. Наиболее востребованным товаром на загородном рынке являются участки без строительных подрядов в организованных поселках. По сравнению с докризисным периодом объем предложения таких участков увеличился на 50 процентов. Также зафиксирован значительный рост покупательского интереса к объектам, расположенным на расстоянии далее 70 км от МКАД.

Аренда жилья в США падает в цене

Стоимость аренды жилья в США стремительно падает. Фактическая плата за найм снизилась на 1,1% в I квартале и на 0,9% во II квартале и составляет в среднем 975 долларов за месяц. Таким образом, за первое полугодие в целом зафиксировано самое существенное, с 1999 года, падение в этом сегменте.

В Сан-Хосе (Калифорния) арендные ставки снизились на 2,9% до 1430 долларов за месяц. Это самое резкое падение за квартал. Максимум падения за год отмечен в Нью-Йорке: минус 5,8%. Средняя ставка аренды в «Большом Яблоке» теперь составляет 2680 долларов.

Доля несданных арендных квартир в США во II квартале 2009 года достигла рекордного за последние 22 года уровня. Как сообщает портал BFM.ru со ссылкой на аналитическую компанию Reis и Wall Street Journal, в настоящее время эта цифра достигла 7,5%. Для сравнения, в апреле-июне прошлого года незанятых квартир было 6,1%.

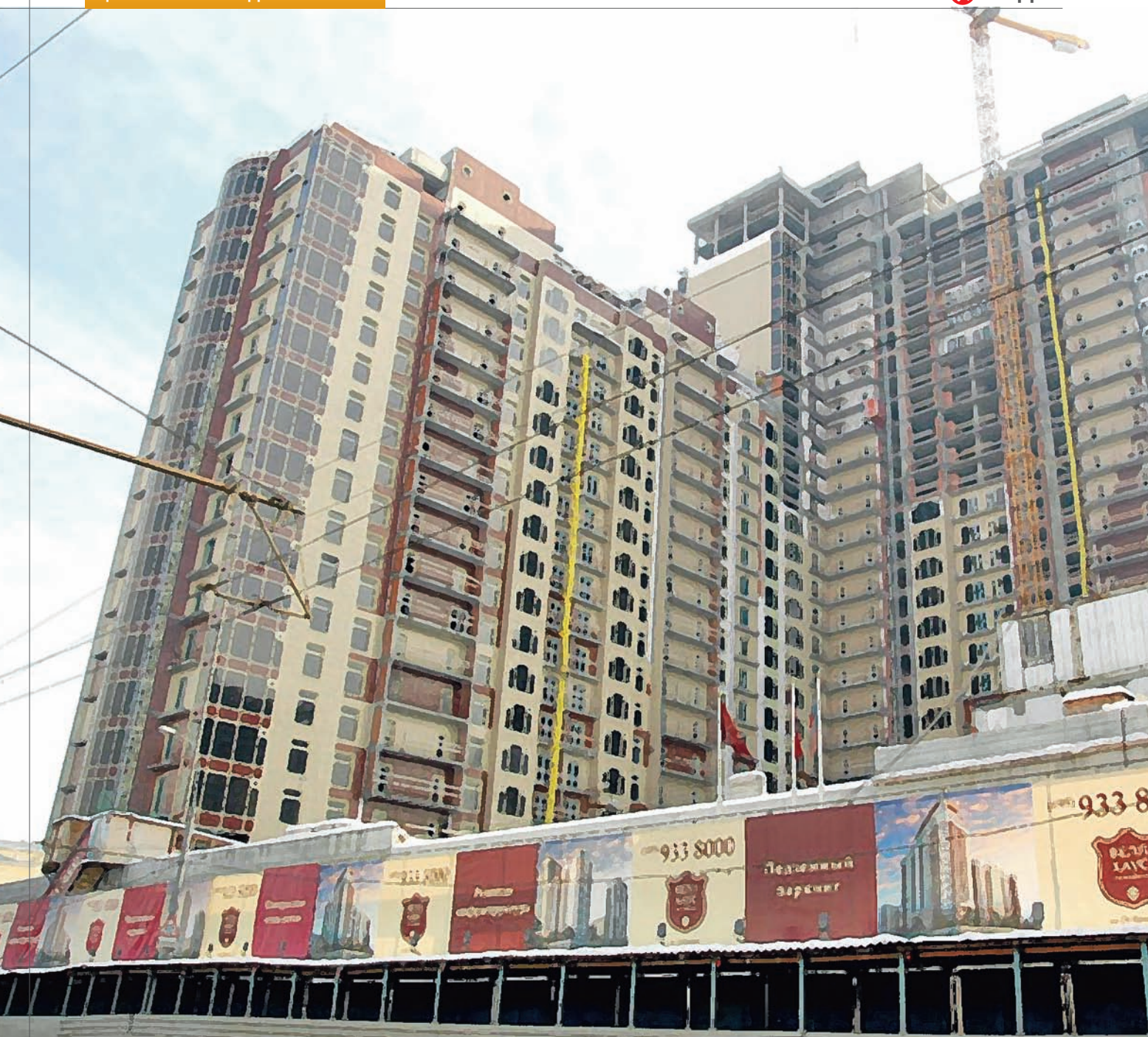
Арендные ставки падают быстрее всего там, где происходят самые существенные сокращения среди «белых воротничков», в том числе в Нью-Йорке или Сан-Хосе. То же самое происходит и там, где больше всего

сказывается приток дефолтной недвижимости, взысканной за долги и сдаваемой в аренду, как, например, в Лас-Вегасе и округе Оранж (Калифорния).

Традиционно в США активность в сегменте аренды жилья весной и летом выше, чем в другие сезоны. Однако на этот раз сезонного всплеска, которого так ждали все участники рынка, не произошло.

Спад в секторе продаж недвижимости давал шанс владельцам жилищных комплексов привлечь новых квартиросъемщиков из числа тех, кто столкнулся с проблемами в приобретении собственного жилья. Но стремительное падение занятости перекрыло эту возможность. Процент незанятых квартир растет с конца 2007 года, и в последнее время тенденция усиливается на фоне ухудшения экономической ситуации.





Распродажа

В кризис в Москве вполне можно купить квартиру за полцены. Нужно всего лишь оказаться в нужном месте в нужное время.



нефтедобывающих компаний. Откуда же у обычного служащего деньги на покупку элитной квартиры? Ответ прост: вмешался Его Величество Случай.

Когда жена родила второго ребенка, Степан понял, что в старой квартире им категорически тесно, и намеревался купить «трешку» в обычной новостройке. Тогда-то его приятель-риэлтор и обмолвился, что в элитном доме, где его компания продает жилье, есть неудобная квартира, практически «неликвид», которую застройщик готов уступить практически за полцены. «Слишком маленькая для элитного жилья, на втором этаже, да еще угловая», — пояснил приятель. Узнав о том, какова площадь «маленькой квартиры», Степан ахнул: «Мне в самый раз!»

Сюжет развивался в начале 2000 года, когда цены на жилье еще не поднялись до заоблачных высот. Поэтому, заняв недостающую сумму, Степан заключил договор и стал владельцем квартиры. «Оказался там, где надо и тогда, когда надо», — любит повторять он сегодня.

В годы бурного роста цен на недвижимость подобных историй в столице было немного. С одной стороны, застройщики научились строить жилье без неликвида, с другой — цены стали настолько высоки, что даже половина цены для обычного покупателя — неподъемный груз. Например, в компании «Усадьба» припомнили лишь один пример, когда трехкомнатную квартиру общей площадью 190 кв. м, имеющую всего три окна, (элитный дом расположен в районе станции метро «Кропоткинская») инвестор продавал со скидкой 30%.

Элитный неликвид

«Наш олигарх» — так называют сослуживцы Степана Т., и это несмотря на то, что он всего лишь возглавляет отдел продаж небольшой компании, торгующей промышленным оборудованием. А все дело в том, что семья Степана живет в новом элитном доме вблизи станции метро «Парк культуры», в районе так называемой «золотой мили». Соседи у него — настоящие банкиры, владельцы крупных предприятий, топ-менеджеры

По договоренности

Мировой финансовый кризис принес серьезные перемены на рынок недвижимости столицы. В первую очередь, резко упали продажи. Покупатели, рассчитывающие на ипотечные кредиты, оказались не готовы платить астрономические проценты. К тому же коммерческие банки и сами практически перестали давать ипотеку под строящееся жилье, опасаясь, что проекты могут «заморозить» либо заемщик лишится

работы и станет неплатежеспособным. (Подробнее об этом читайте в статье «Семь драконов ипотеки» на стр. 31)

Мария Литинецкая, исполнительный директор компании **Blackwood**, отметила, что в условиях кризиса у девелоперов появились серьезные причины продавать жилплощадь с хорошим дисконтом. Например, когда есть острая потребность в оборотных средствах для завершения строительства или компании нужно показать активные продажи, чтобы получить кредит в коммерческом банке.

Например, в конце 2008 года в одном из элитных домов в районе Остоженки, девелопер продал несколько квартир «по кризисной цене» — от \$10 500 до \$11 000 за 1 кв. м. По словам **Екатерины Румянцевой**, генерального директора компании **«Калинка-Риэлти»**, средняя цена в этом районе на момент заключения сделки превышала \$30 000 за 1 кв.м.

В одном из самых знаковых жилых комплексов класса De Luxe, «Гранатный, 6»,

«Оказался там, где надо и тогда, когда надо», — любит говорить Степан, владелец квартиры в «доме олигархов».

который в июне прошлого года был официально представлен на рынке девелопером **KFS Group**, стоимость квадратного метра составляет \$20 000 – \$45 000. На объекте ведутся работы по внешней отделке фасадов и разведению внутренних инженерных сетей. По оценке экспертов, до кризиса объект вышел бы на рынок с ценами в полтора – два раза выше.

Другой пример — проект известного архитектора Юрия Григоряна, жилой комплекс «Шоколад», который готов на 80%. Средняя цена на объекте ниже рыночной — от \$9 700 до \$18 000 за 1 кв. м. «В обоих проектах цена является предметом обсуждения, и в каждом отдельном случае размер дисконта определяется индивидуально», — обращает внимание Екатерина Румянцева. «На максимальную скидку могут рассчитывать покупатели при одновремен-



ной стопроцентной оплате», — уточняет Мария Литинецкая.

«Сметают все!»

Еще в конце прошлого года на столичном рынке недвижимости появились специальные акции, по которым на протяжении непродолжительного, заранее оговоренного срока жилье продавалось по ценам заметно ниже рыночных. Например, компания «Дон-Строй» традиционно приурочила скидки к новогодним праздникам. Как отметила **Екатерина Куканова**, руководитель отдела по связям с общественностью и СМИ, компания и в благополучные

Максимальная скидка предоставляется тем, кто вносит 100% стоимости квартиры.

для рынка годы регулярно объявляла специальные предложения. В этом году у покупателей появилась возможность приобрести квартиры в жилых комплексах «Дом на Беговой» и «Измайловский» по цене от 120 000 рублей за 1 кв.м. «Мы получили очень хороший отклик со стороны клиентов и сохранили объем продаж на уровне предыдущего года», — говорит она.

Еще дешевле, чем «Дон-Строй», продавала жилье компания **Mirax Group**. В течение месяца, в декабре прошлого и январе нынешнего года, квартиры в жилых комплексах «Well House на Ленинском» и «Well House на Дубровке» можно было приобрести по символической цене 99 999 рублей за 1 кв.м. А с 1 февраля цена квадратного метра в домах компании повысилась... на 101 рубль. Таким образом, покупатели, имеющие наличные, получили второй шанс стать владельцами квартир за полцены.

По словам **Екатерины Зайцевой**, пресс-секретаря Mirax Group, за первые два месяца 2009 года было реализовано более 100 квартир. «В отдельные дни удавалось проводить до 10 сделок в день», — сообщила она. Один из тех, кто побывал на просмотрах в «Well House», рассказывает, что «риэлторы Mirax работали в три смены, а каждый просмотр обходился потенциальному покупателю в тысячу рублей».

Налетай, торопись!

По мнению экспертов, сейчас на рынке недвижимости наступило такое время, когда покупателям нужно постоянно находиться в тонусе, чтобы не упустить подходящий вариант. Специальные акции, проводимые столичными девелоперами, и предусматривающие скидки, возникают стремительно, а продаваемые квадратные метры тают быстрее, чем прошлогодний снег в солнечную погоду.

Например, широкий резонанс получила акция, устроенная компанией **«Ведус Групп»**. Девелопер предлагал квартиры в жилом комплексе «Марфино», который возводится на территории одноименного района, по цене 70 000 за 1 кв.м. При этом, по данным, полученным в компании, строительство на объекте не прекращалось, и в апреле этого года первые собственники уже получили ключи от квартир. По словам Марии Литинецкой, если бы не кризис, проект вышел бы на рынок не дешевле \$4 500 за 1 кв.м., то есть в два раза дороже.

Отметим, что, поскольку в «Марфино» запроектированы, в том числе, небольшие однокомнатные квартиры общей площадью 35 кв. м., то в период акции был поставлен своеобразный рекорд: минимальная стоимость предложения составила всего 2,7 миллиона рублей. Как признались в компании, эти квартиры были распроданы всего за 6 часов.

В настоящее время минимальная цена предложения составляет 4,1 млн. рублей, и за эту сумму можно приобрести уже двухкомнатную квартиру.

Специальную акцию «Квартира от 4 миллионов рублей» проводит и компания «Дон-Строй» в ЖК «Лосинный остров». За эти деньги можно купить однокомнатную квартиру общей площадью 48,7 кв.м. Как объяснили в отделе продаж компании, квартиры по самой низкой цене — 92 000 рублей за 1 кв.м. располагаются на втором жилом этаже.

Екатерина Куканова считает, что в условиях кризиса никакие завлекательные маркетинговые акции не создадут ажиотажного интереса к объекту на нулевом цикле с туманными перспективами завершения строительства. Напротив, в сегменте уже построенного и близкого к готовности жилья акции хорошо стимулируют продажи. По ее мнению, покупа-

«На объектах компании «Лидер» распродаж не будет», — утверждает Владимир Воронин.

тели понимают, что готовые объекты немногочисленны, и квартиры в них быстро уходят с рынка, а выбор уменьшается — и поэтому не откладывают сделки.

Мария Литинецкая считает, что сейчас на рынке недвижимости наблюдается стагнация, а существенное снижение цен уже позади. В компании Mirax Group подтвердили, что новых акций по стимулированию продаж не предвидится. Владимир Воронин, президент ФСК «Лидер» и вовсе заверил, что на объектах компании не будет никаких распродаж.

А по словам Екатерины Румянцевой, начиная с апреля месяца, средняя цена предложения на элитных объектах Москвы и вовсе выросла — пока в пределах 1–1,5%, как на первичном, так и на вторичном рынке. Хотя... «Отдельные предложения вторичного рынка продолжили коррекцию», — призналась эксперт.

Остается только гадать, каково пропорциональное соотношение подорожавших объектов — и «отдельных предложений». **И**

Людмила Чичерова

Все коттеджи - на одном сайте!

Фотокаatalogи на Недвижимость@Mail.Ru - отличная возможность представить коттеджи, офисные центры или дома огромной аудитории портала Mail.Ru. Большие фотографии, подробные описания, удобная система поиска, личный кабинет и частные объявления - все это гарантирует удобный и быстрый поиск среди более 20 тысяч квартир, 5500 офисов и 8500 коттеджей посетителям сайта и высокую эффективность продаж застройщикам и риелторам. Развивайте бизнес вместе с нами.



Дом в коттеджном поселке
Новорижское шоссе, 25 км от МКАД
Площадь участка 15 соток.



Загородный дом
Минское шоссе, 15 км от МКАД
Новый ремонт, асфальт, 15 соток.



Дом в деревне
Щелковское шоссе, 48 км
Индивидуальный проект, 2 скважины, газ.



Дом в коттеджном поселке
Минское направление, 52 км
Участок 12 соток. Собственность.



Большой загородный дом
Киевское направление, 95 км от МКАД
Отдельные входы, центральное отопление.

НЕДВИЖИМОСТЬ @mail.ru®

реклама

+7 (495) 725-63-57 • realty.mail.ru

АНДРЕЙ ЮМ



Свое время

Когда генеральный директор компании «ОБИКС» («Оценка бизнеса и консалтинг») Даниил Слуцкий предложил совместить его интервью с фотосессией, результаты которой мы опубликуем в журнале — я согласилась не раздумывая. В наш разговор время от времени вмешивался фотограф Андре Юм.

— По-моему, вы тут четвертый час. Не устали?

— Нет-нет, очень интересно. Я впервые на таком... мероприятии.

— И не вздумайте у меня его отнимать! — свирепо замечает фотограф.

Слуцкий явно заинтригован: от него еще никто не требовал пристально смотреть на детские кубики, держа в руках пластмассовый конус. Ему это кажется забавным, но грозное «Не улыбайся!» заставляет снова стать Тем, Кто Принимает Решения.

— Вы не побоялись открыть свое дело в кризис.

— Нет, не побоялся.

— До этого вы закончили Академию труда и социальных отношений, затем получили второе высшее образование. 10 лет проработали в компании МКПЦН.

— Совершенно верно. Я пришел туда студентом пятого курса Академии — а ушел в должности руководителя отдела.

— Это крупная компания?

— Да, и одна из старейших — основана в 1992 году. Я благодарен коллективу компании, всем тем, у кого учился профессионализму, и в первую очередь — своему первому руководителю Дмитрию Мудрику. Он разглядел и поверил в меня, пошел навстречу моим пожеланиям.

— Это он направил вас в Плехановскую академию на переподготовку по специальности «оценка бизнеса»?

— Решение мы принимали вместе. С того момента и началась моя история в оценочной деятельности.

— Дважды, в 2003 и 2006, вы становились лауреатом профессиональной премии «Золотая Логода», причем сразу в двух номинациях: «Лучший специалист года по оценке бизнеса» и «Лучший специалист по оценке недвижимости». Успех окрыляет?

— Несомненно.

— Кто еще оказывает вам поддержку?

— В первую очередь — жена и две чудесных дочки. Друзья. Сотрудники. Клиенты.

— И все?

— Разве этого мало?

— Здесь нужен отражатель, иначе толку нет, — приговаривает Юм, передвигая поближе к нам блестящий диск.

— Десять лет в одной компании, от кризиса до кризиса — и вдруг собственный бизнес. Или не вдруг?

— Это просто логично. Я создал в МКПЦН отдел оценки и руководил им — теперь руковожу собственным бизнесом. Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом.

— Поэтому у вас такой e-mail: general@obiks.ru...

— Да! — Слуцкий широко улыбается.

— «ОБИКС». Это было желание создать нечто такое, о чем вы могли бы сказать: это мое?

— Именно так.



АНДРЕЙ ЮМ

– Вы приняли решение: я буду сам арендовать офис, нанимать сотрудников, платить зарплату. Когда приходишь до этого момента: платить зарплату... каждый месяц... всем... Какие ощущения? Не было страшно?

– Нет, отнюдь. Ощущение одно: ответственность. Такого опыта у меня никогда раньше не было. В большой компании ряд вопросов с тебя полностью снимается. А сам – это сам.

– Не было такой мысли: а вдруг не получится?

– Нет. Почему это у меня – и не получится? У других же получается.

Юм приносит Слуцкому трубку:

– Возьмите и раскуривайте! Как следует... вот, отлично.

– Вы давно трубку курите?

– Я вообще не курю! – Даниил смеется и пробует пускать дым к потолку, но видно, что ему это не очень-то нравится. – Я за здоровый образ жизни. А это так, для съемки.

Когда «ОБИКС» начал свою деятельность под вашим руководством?

– В октябре прошлого года. А с Нового года мы уже заработали в полную силу.

– Мы – это кто?

Я и та команда, которую я подбирал для себя все эти годы.

– Сколько человек должно работать в оценочной компании?

– Не так важно – сколько, важно – как. Даже если работают двое, они и их клиенты могут получить отличный результат.

Слышится голос Юма:

– Теперь повернитесь... наклоните голову... так, отлично. Задайте ему какой-нибудь вопрос по-каверзнее!

– Расскажите об оценке в процессе аукционной продажи жилой недвижимости.

– Это распространенное явление на Западе, вот недавно дом Майкла Джексона был выставлен на торги. А в России такого практически нет.

– Почему?

– Нет культуры продажи с торгов, нет опыта.

– Какова роль оценщика в ситуации, когда заемщик вынужден отказаться от кредита – и от имущества, приобретенного с его помощью, например, недвижимости?

– С момента приобретения объекта до того, как произойдет отказ от платежей, проходит время,

иногда значительное. Соответственно, стоимость залога меняется. Поэтому оценщик должен привлекаться обязательно.

– *Вы порекомендуете заемщикам использовать альтернативную оценку?*

– Да, конечно. Тем более, что с 6 мая 2009 года собственник может привлечь к оценке любую организацию, соответствующую законодательству РФ об оценочной деятельности – и банк обязан принять результаты такой оценки к рассмотрению.

– *И теперь споров между банком и собственником об оценке залогового имущества не будет?*

– Споры всегда будут. Но теперь у собственников развязаны руки, и они вправе самостоятельно принимать участие в определении стоимости своего имущества.

– *А вот у вас руки словно связаны, – замечает Юм.*

– *Не скрещивайте их, прошу!*

Даниил снова принимает открытую позу.

– *Процесс оценки подразумевает сравнение стоимости аналогичных объектов по базе данных?*

– Если речь идет о простых объектах, таких как квартиры – то да, зачастую этого бывает достаточно. Когда речь идет об офисной, торговой, складской недвижимости, то, помимо сравнительного, играет большую роль доходный подход: сколько денег будет приносить новому владельцу тот объект, который он собирается приобрести.

– *Сравнительный, доходный – а еще какие подходы есть?*

– По федеральным стандартам оценки обязан применяться затратный подход – но он, как правило, менее всего отражает ситуацию на рынке.

– *То есть?*

– В целом, с помощью затратного подхода можно вычислить сумму всех расходов на объект недвижимости, если начать строить его с нуля. При этом не учитываются ни интересы продавца, ни интересы покупателя, который захочет купить данный объект с целью получения прибыли.

– *Встречаются уникальные объекты оценки, которые сравнить особо не с чем. Как вы тогда действуете?*

– Полностью уникальным объект быть не может. Всегда есть с чем сравнить, хотя бы по отдельным характеристикам.

– *Каким же?*

– Расположение, статус, функционал.

– *А разве всегда эти объекты-«полуаналоги» продаются?*

АНДРЕЮМ



– В том-то и дело, что нет. Очень часто мы не можем сравнить ни цены сделок, ни даже цены предложения. И здесь вступает в дело доходный подход.

– *Арендные ставки?*

– Совершенно верно.

– *Но разве в объявлениях о сдаче в аренду офисов указаны реальные цифры?*

– Иногда да, иногда нет. Но вообще, любая информация подлежит проверке.

– *За 10 лет у вас, наверное, накопилось немало сложных случаев...*

– Да, бывало.

– *Чем можно гордиться?*

– В 2003 году я руководил разработкой методики определения арендной платы для объектов, находящихся на территории Всероссийского выставочного центра.

– *И что же особенно сложного в этой методике?*

– А вы подумайте: что такое ВВЦ? Это же город в городе. Не одна сотня объектов недвижимости, которые разнятся по функционалу, исторической ценности, состоянию, расположению. Соответственно, надо было сначала найти ценообразующие параметры, а затем унифицировать их, разработать такой подход, который учитывал бы их все. Смело могу сказать: для того времени это была уникальная работа.

– *Вы ведь и сейчас консультируете специалистов ВВЦ?*

И не только специалистов, но и первых лиц.

– *Встаньте сюда, я заменю фон, – командует Юм. – С портретами в темной тональности мы закончили, теперь светлый этап.*

– *Вы брали кредит на создание своего бизнеса?*

– Нет. Я вообще не люблю жить в долг. Не мое это.

– *Почему?*

– Занимаешь чужие и на время – отдаешь свои и навсегда.

– *А ведь иногда без кредитов не обойтись.*

– Согласен. Если для открытия новых горизонтов

АНДРЕЮМ



«Если уж вы решили открыть свое дело – открывайте сейчас»



у меня будет все, кроме денег – информация, план, команда – я пойду в банк и возьму кредит. Но пока есть возможность, надо жить по средствам.

– *Вы посоветуете другим наемным менеджерам открывать свое дело – сейчас, в кризис?*

– Я скажу так: тот, кто работает по найму – пусть работает дальше по найму. Но тот, кто решился и все просчитал – пусть начинает свой бизнес именно сейчас. Если компания способна выжить в кризис, то в период экономического роста ей уже точно будет сопутствовать успех.

– *Ретт Батлер в «Унесенных ветром» говорил, что большие деньги можно заработать на крушении цивилизации – и на ее созидании. Сейчас крушение или созидание?*

– Для кого как.

– *А для вас?*

– Для меня – конечно, созидание. И хорошее время для покупок.

– *Тогда дайте совет инвесторам. Что вы посоветовали бы покупать?*

– Бизнес.


– *Какой?*

– Сфера услуг, рестораны – и вообще все, что сейчас находится в большом упадке и потому продается с большим дисконтом. Серьезно, сейчас можно хорошо торговаться. Кризис проходит, а актив остается, и он будет приносить деньги.

– *Сколько денег надо иметь для старта в малом бизнесе?*

– От миллиона рублей.

– *Чему равнялась эта сумма полтора-два года назад?*

– Три миллиона рублей. А если говорить о среднем бизнесе, то сегодня цена старта – от 15 миллионов, а два года назад эта сумма равнялась 25–30 миллионам. Я же говорю: хорошее время, не упускайте шанс. 

Анна Чуднова

Рынок коммерческой недвижимости: реальные переговоры о реальных ценах

Текущую ситуацию на рынке коммерческой недвижимости можно назвать «стабильной стагнацией», считает Денис Колокольников, генеральный директор консалтинговой компании RRG. По его словам, сделок мало, но они есть, в том числе и инвестиционные. Исключением называет эксперт лишь рынок топового стрит-ритейла, где коммерческая активность сформирована более отчетливо.

Аналитики признают и то, что за последний квартал ситуация качественно изменилась. От паники, наблюдавшейся весной, и снижения числа сделок до нуля рынок перешел к реальным переговорам о реальных ценах. Также аналитики компании отмечают увеличение срока экспонирования объектов на рынке, снижение средневзвешенных цен по сегментам, увеличение объема предложения при неизменном спросе.

В перспективе аналитики обещают сохранение этого тренда, так как явных предпосылок для активизации рынка нет. Более того, продолжится снижение цен, способствовать которому будет традиционное летнее снижение активности на рынке и негативные внешние предпосылки, в числе которых снижение российских фондовых индексов, цен на нефть, а также девальвация рубля относительно бивалютной корзины.

В сегменте торговой недвижимости июнь ознаменовался совсем не характерным для последних десяти месяцев снижением объема предложения. Особенно ярко это проявилось в центральной части столицы, где количество предложений за месяц сократилось на четверть, а суммарная площадь объектов – на 28%. При этом в абсолютных значениях июньский объем предло-

жения в пределах Садового кольца является рекордно низким за весь четырехлетний период мониторинга – всего 53 объекта, общей площадью 16 тыс. кв.м и стоимостью \$242 млн.

Несмотря на сложный рынок, спрос

на традиционное в летние месяцы снижение активности продавцов, увеличился в июне. Стоит отметить, что офисный сегмент демонстрирует самый высокий показатель срока экспонирования – 159 дней. Кроме того, в текущей ситуации



на топовые помещения стрит-ритейла остается на высоком уровне. «В период с февраля по июнь нам известно о более чем 25–30 сделках по «топовым» объектам, – говорит Денис Колокольников. – Покупателями, в основном, являются не конечные пользователи, а частные инвесторы».

На рынке офисной недвижимости сохраняется дисбаланс спроса и предложения. Объем предложения находится на очень высоком уровне, и несмотря

завышенного предложения и слабого спроса, а также дефицита кредитных средств, все больше объектов переходит под контроль банков.

Что касается складов и производственных помещений, то в этом сегменте стоимость квадратного метра в столице составляет \$1693, что на 7% выше, чем в мае, и на 37% ниже, чем год назад. Вероятнее всего, повышение цен связано с уходом с рынка более дешевых предложений, заключает эксперт.

Все сегменты	Количество	Общая стоимость, млн. \$	Общая площадь, тыс. м2	Средняя площадь, тыс. м2	Средневзвешенная цена, \$
значение	1 137	10 428	2 541	2,24	4 103
к маю 2009	0%	- 1%	+ 3%	+ 4%	- 4%
к июню 2008	- 7%	- 14%	+ 34%	+ 44%	- 36%

Цена скальпеля



Иногда это случается. Ваш доктор постукивает пальцами по столу, затем поднимает на вас глаза – и говорит:

– Ну что ж, голубчик... Необходима операция.

Большинство из нас, узнав о том, что предстоит «лечь под нож», впадают в легкую панику, частично вызванную мыслями о деньгах. Сегодняшняя качественная медицина, и в особенности хирургия – далеко не дешевое удовольствие.

...Уже после экстренной операции по удалению кисты Елена узнала, что плановое хирургическое вмешательство обошлось бы ей минимум в 100 тысяч рублей. Поездка до больницы на «скорой» избавила ее от этой необходимости, но заплатить все же пришлось: за вовремя сделанные анализы, комфортабельную палату, и прочие «мелочи». В целом расходы составили чуть более 50 тысяч рублей.

Отметим, что речь идет о государственном учреждении и пациенте с московским полисом обязательного медицинского страхования.

По оценкам специалистов компании *BusinessStat*, в 2008 году средняя цена медицинской услуги в России

составила 483 рубля. (Авторы исследования брали в расчет как легальную коммерческую медицину, так и теневою.) Традиционно в Москве средний ценник в два раза выше, чем общероссийский показатель.

Ожидается, что в 2009 году средняя стоимость медицинской услуги вырастет на 11%. При этом цена добровольного медицинского страхования повысится на 7%.

Прогноз экспертов: в 2009 году полис ДМС подорожает в среднем на 7%.

Однако эксперты отмечают, что за последние полгода средняя стоимость обслуживания в частных клиниках уже выросла на 25–30%. На ценники повлиял рост курсов валют – в подавляющем большинстве платных медучреждений используются импортные материалы и оборудование. Скажем, в знаменитой ЦКБ коронарография с баллонной ангиопластикой и стентированием (исследование сосудов сердца) стоит от 40 до 240 тысяч рублей.

Рассмотрим цены на распространенные методы лечения. В столице средняя цена на удаление катаракты колеблется от 10 до 70 тысяч рублей. Например, в клинике современной офтальмологии «Берег» эта операция, включая имплантацию интраокулярной линзы, обойдется в 12 тысяч рублей. А в глазной клинике «Центр ФИС» – уже от 42 тысяч 800 рублей до 54 тысяч 200 рублей, в зависимости от сложности операции.

Особого внимания заслуживает пластическая хирургия. Отметим, что кризис не только не уменьшил число желающих скорректировать свою внешность, но даже подхлестнул спрос на пластические операции. В США в начале рецессии количество обращений в клиники, занимающиеся эстетической хирургией, уменьшилось на 9%, но затем цифра скорректировалась и пошла вверх. Американские врачи отмечают, что за новыми лицами и телами приходят те, кто потерял работу. Своей улучшенной внешностью они надеются произ-

вести положительное впечатление на работодателей.

Россияне тоже, как и раньше, хотят менять свою внешность к лучшему, поэтому из всего отечественного рынка платных медицинских услуг кризис меньше всего затронул пластическую хирургию. Самые популярные операции: круговая подтяжка лица (120–250 тысяч рублей), пластика носа (от 75 тысяч рублей), увеличение груди (60–200 тысяч рублей; имплантанты оплачиваются отдельно), а также операции, корректирующие фигуру: липосакция (от 12 тысяч рублей) и абдоминопластика (105–300 тысяч рублей). Прибавьте к стоимости операции оплату за нахождение в стационаре (от 4 до 15 тысяч рублей в сутки).

Несколько слов о стоматологии. Цена установки одной светоотверждаемой пломбы составляет от одной до трех тысяч рублей. Имплантация одного зуба стоит от 15 до 40 тысяч рублей. К этой сумме добавляется стоимость рентгеноскопии, обезболивания и других услуг.

Самый дорогой пункт прейскуранта – так называемая голливудская улыбка. Для ее создания на зубы надевают специальные накладки – виниры, имитирующие поверхность зуба. Такие накладки изготавливаются для каждого человека индивидуально. Большинство виниров требует предварительной обточке родных зубов. Но есть методики, позволяющие обойтись без этой болезненной процедуры – конечно, такой вариант дороже традиционного.

Цены на эту услугу в Москве колеблются от 120 до 400 тысяч рублей. Счет может быть выше, если состояние ваших зубов будет признано неудовлетворительным: перед тем, как сделать идеальную улыбку, придется привести в порядок уже имеющуюся.

Кроме экстренных случаев и сложных плановых операций, есть программы прикрепления к профильным клиникам. Другими словами, меди-

цинское обслуживание (вызов врача на дом, лабораторные анализы, исследования и прочее) в течение определенного срока проводится не в поликлинике по месту регистрации, а в выбранном заведении.

Такие программы обычно рассчитаны на год, и стоимость большинства из них стартует от 9 тысяч рублей. Разброс цен весьма велик: например, стоимость годовой VIP-программы в

Прежде чем сделать идеальную улыбку, придется привести в порядок уже имеющуюся.

клинике «Медси» составляет 71 тысячу рублей, а в некоторых местах цены доходят до 200 тысяч рублей. Причем, если вы собираетесь приобрести подобную программу для родителей или других старших родственников, то стоит учесть, что возраст пациента может повлиять на стоимость. В «Медси», например, пациенту старше 66 лет обслуживание обойдется в два раза дороже, чем обычно. **И**

Анна Топталова

Узнайте о том, как получить кредит на лечение, прочитав статью «Займ на новый нос» на стр. 38

Сбербанк открывает «Кредитную фабрику»



С 13 июля в Северо-Западном регионе России стартует новая программа Сбербанка РФ по кре-

дитованию частных лиц. Запоминающееся название «Кредитная фабрика» свидетельствует о максимальном упрощении процедуры выдачи кредита, а также методики оценки заемщика. Сроки рассмотрения заявки в данной продуктовой линейке сокращены до одного-двух дней. Кроме того, строго лимитирован список документов, представляемых заемщиком.

Ранее «Фабрика» была запущена на территории Москвы. Как рассказал журналистам директор управления розничных рисков Сбербанка Вадим Кулик, при этом выдавались четыре вида потребительских рублевых кредитов: «Доверительный» (20% годовых), «На неотложные нужды» с обеспечением (19%) и без обеспечения (22%), «Пенсионный» (19%). Всего за 9 месяцев действия программы кредитов было выдано на сумму 1,2 млрд рублей.

По официальным данным, уровень просроченной задолженности

по этому портфелю составил 0,1% (в плане было 0,4%). Такие показатели, утверждает Кулик, были достигнуты благодаря началу сотрудничества банка с бюро кредитных историй.

Ожидается, что до 1 января 2010 года программа начнет действовать в территориальных банках на европейской части России и Урала. При этом обрабатываться заявки будут в едином центре в Москве.

В будущем стандарты «Кредитной фабрики» будут распространены на все потребительские кредиты Сбербанка. До конца 2009 года в эту линейку войдет автокредитование, в 2010 году – кредитные карты и ипотечное кредитование. К 2012 году по новым стандартам будут выдаваться все кредиты частным заемщикам.

Сбербанк РФ занял 310-е место среди крупнейших компаний мира по выручке и прибыли в списке американского журнала Fortune за 2008 год. Однако в I квартале 2009 года чистая прибыль банка по МСФО упала в 52 раза – до 600 млн рублей против 31,1 млрд рублей за аналогичный период 2008 года. Эти сведения приводятся на официальном сайте Сбербанка.

Ипотечные кредиты подешевеют

Банк ВТБ24 начал предоставлять ипотечные кредиты с плавающей процентной ставкой, привязанной к ставке рефинансирования Центрального Банка России и корректируемой дважды в год. Об этом сообщает интернет-портал BFM.ru.

С начала года Центробанк уже трижды снижал ставку на 0,5 процентных пункта.

5 июня ее размер составил 11,5%. По прогнозам министра финансов Алексея Кудрина, к концу 2010 года она может быть опущена до 10%.

Кроме того, с 1 июля ставки по ряду кредитных продуктов понизил Сбербанк. В среднем снижение составило один процентный пункт.

Глава Сбербанка Герман Греф выразил надежду, что остальные банки тоже последуют этому тренду. «Сни-



жение ставки рефинансирования требует от банков адекватной реакции. Нам необходимо довести кредитные ставки до приемлемого уровня для

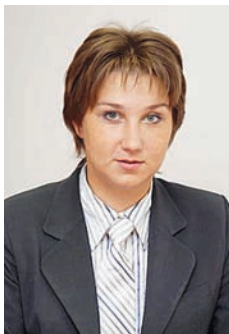
предприятий и граждан, чтобы экономика заработала», – сказал он.

Эксперты, опрошенные интернет-изданием, признают, что такой продукт действительно будет обладать конкурентными преимуществами по сравнению с займами с фиксированными ставками. Конечно, банк не будет работать себе в убыток, отмечают они. Поэтому изначально переменные ставки по кредитам вряд ли будут существенно ниже, чем фиксированные.

Кроме того, аналитики предупреждают, что для заемщиков такая ипотека может оказаться довольно рискованной продуктом, ведь, как показала практика, движения ставки далеко не всегда удается предугадать.

Жива ли ипотека?

На вопросы нашего корреспондента отвечает Екатерина Забелина, руководитель группы кредитных продуктов BSGV



Как за прошедший год ужесточились (изменились) требования к заемщикам со стороны Вашего банка?

Изменения коснулись не столько характеристик самих заемщиков, сколько условий выдачи кредитов. Первое и наиболее очевидное – повышение процентных ставок на 3% в валюте и 6% в рублях, вызванное общей конъюнктурой финансового рынка и удорожания на нём денежных ресурсов. Во-вторых, вместе с развитием нестабильности на рынке недвижимости и рынке труда, банки были вынуждены компенсировать свои риски путем повышения требований к залогам. В Банке Сосьете Женераль Восток это выразилось в увеличении минимального первоначального взноса (с 10% до 30%).

На сколько изменилось время рассмотрения заявок и процент одобренных запросов?

Время рассмотрения не изменилось, так как используются те же алгоритмы и программы для оценки платежеспособности заемщиков. Доля одобренных заявок в общей массе поданных также не изменилась, так как вместе с уменьшением числа потенциальных заемщиков, подходящих под требования банка, снизился и спрос. Повышение первоначального взноса и процентных ставок стало своеобразным фильтром, оставляющим банкам только серьезно настроенных на получение и выдачу кредита заемщиков, имеющих высокие шансы на успех.

Как поменялся портрет заемщика?

До 2009 года достаточно велика была доля заемщиков, купивших в ипотеку свою первую квартиру, используя собственные сбережения. Сегодня их число снизилось, и подавляющее большинство сделок можно условно назвать «улучшением жилищных условий». Это означает, что люди уже имели квартиру и продали ее для приобретения одной большей по площади или двух меньшей площади. Такие заемщики располагают достаточно высоким первоначальным взносом, и сумма кредита относительно стоимости объекта ипотеки невелика.

Если говорить о московском регионе, то мы наблюдаем тенденцию снижения числа обращений от заемщиков, живущих и работающих в Москве относительно недавно. В недавнем прошлом ипотека рассматривалась как альтернатива аренде жилья. Сегодня же разрыв между стоимостью аренды и величиной ежемесячного ипотечного платежа увеличился.

К тому же недостаточно уверенно чувствуют себя сами потенциальные заемщики, боясь потерять работу или часть заработков. Это также приводит к уменьшению количества заявок от людей, накопивших первый взнос на квартиру и готовых вступить в долговые обязательства на длительный срок, который предполагает ипотечный кредит.

Какое количество банков в Москве, по Вашим данным, реально выдают ипотечные кредиты?

Точно назвать эту цифру практически невозможно, что видно из самого вопроса: кто реально выдает кредит, а кто только декларирует такую возможность, неизвестно. Уверенно можно говорить лишь примерно о 10 федеральных и иностранных банках, которые ипотеку реально выдают и развивают.

Какова Ваша оценка возможных сценариев развития ипотечного рынка в ближайшей и среднесрочной перспективе?



На рынке недвижимости, как и многих других, существует фактор сезонности, и сейчас как раз пришло время увеличения объемов сделок. Сравнить их с прошлым годом, конечно, нельзя, но, по сравнению с прошедшей зимой, число обращений заметно увеличилось.

Особенно заметна активизация на рынке загородной недвижимости – и именно на загородные объекты в Банке Сосьете Женераль Восток существует специальная программа. Основными направлениями, вызывающими интерес у платежеспособных покупателей, по-прежнему являются Подмоскowie, Ленинградская область и Южный федеральный округ (Ростовская область, Краснодарский край и т.д.).


Насколько долгим и, главное, насколько сильным будет рост покупательского спроса, предсказать невозможно. Слишком сильно рынок недвижимости зависит от общей экономической ситуации и даже мировой конъюнктуры, а от рынка недвижимости, в свою очередь, ипотечный рынок.

Что нужно, чтобы ипотека в России не «вымерла»?



Буквально с самого начала осени, когда дебаты о преодолении кризиса стали обыденными, часто можно было услышать аргументы в пользу стимулирования спроса, а отнюдь не в пользу прямой финансовой поддержки банков и предприятий. Такой подход справедлив и применительно к ипотеке.

Ведь сокращение объемов выдаваемых кредитов вызвано отнюдь не слабостью банков или, скажем, ростом цен на недвижимость (напротив, мы наблюдаем их падение на 15%-20% за год). Причина кроется в возросшей цене кредитов для потребителя – а это продиктовано мировым финансовым рынком и от каждого в отдельности банка никак не зависит. Снижение зарплат, сокращение персонала, рост цен на товары повседневного спроса – вот те причины, которые заставили россиян на время забыть о кредитах в принципе и заниматься экономией и накоплением вместо трат.

Можно также предположить, что на ипотечный рынок негативно повлияло начавшееся осенью снижение цен, так как потенциальные покупатели логично отложили свои приобретения в ожидании дальнейшего падения. Не исключено, что небольшой всплеск интереса к недвижимости и ипотеке весной этого года является показателем именно этого «отложенного спроса». Но уже сейчас все эксперты и игроки рынка констатируют «летнее затишье» на рынке недвижимости. Как следствие снижения цен, сократился объем предложения и сделок. 

Беседовала Лада Фишер

Аналитический центр GED Analytics представляет

Итоги первого полугодия 2009 года



- За первые 6 месяцев 2009 года средние цены предложения жилья на вторичном рынке в 14 крупнейших городах России, включая Москву и Санкт-Петербург, снизились на 11,4% в рублях и на 16,8% в долларах

- Падение составило:

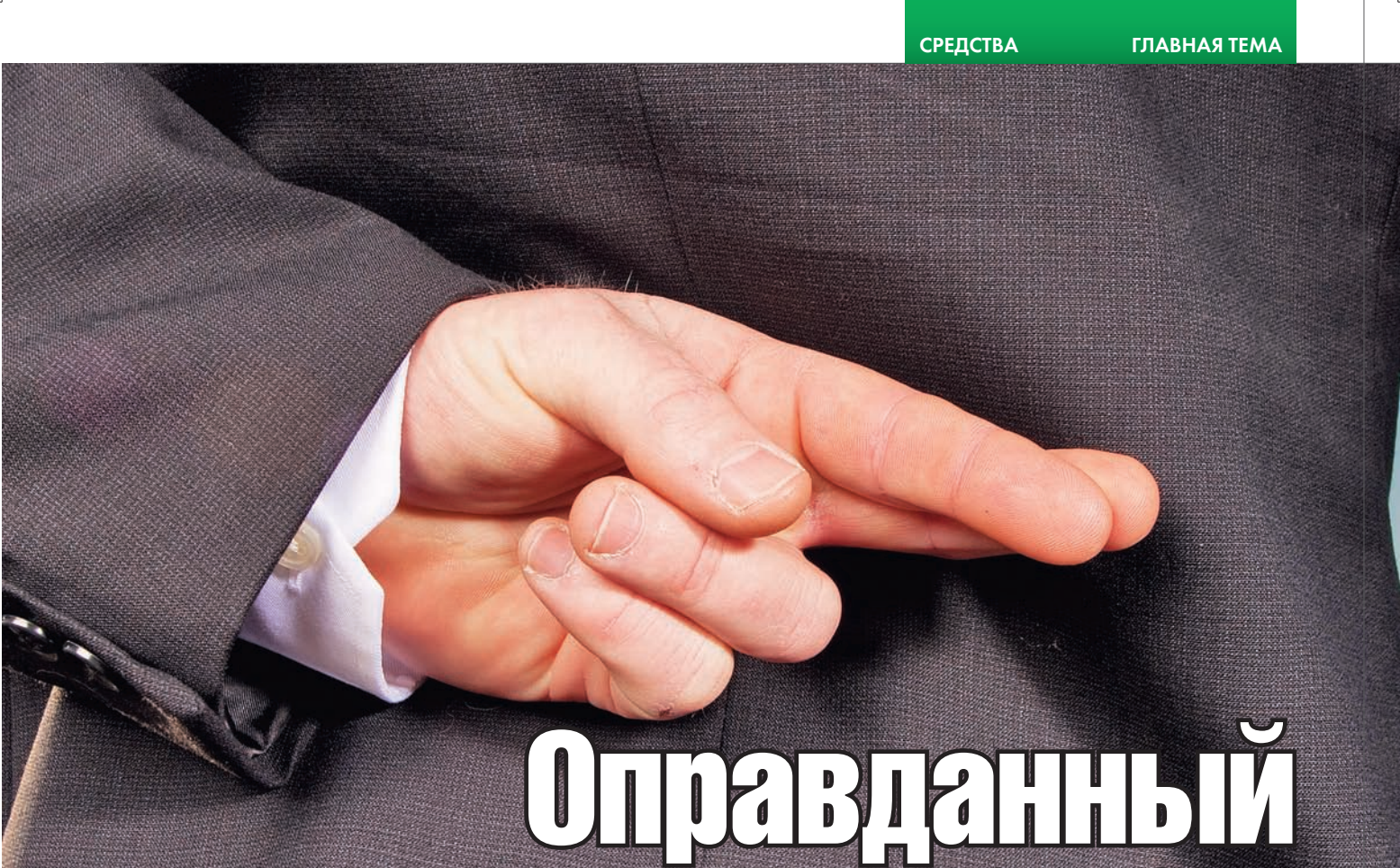
- в Москве (первичный и вторичный рынок) – 7,7% в рублях и 14,4% в долларах

- в Санкт-Петербурге (первичный и вторичный рынок) – 14,4% в рублях и 20,6% в долларах

- в Московской области (первичный и вторичный рынок) – 10,0% в рублях и 16,6% в долларах

- В целом рынок жилья 14 крупнейших городов России подешевел в первом полугодии 2009 года на 6,54 трлн. в рублях и на 335 млрд. в долларах США

Источник: Аналитический центр
ГдеЭтотДом.РУ (GED Analytics)



Оправданный риск

Одной из главных причин мирового ипотечного кризиса стала чересчур либеральная ипотечная политика американских банков. Но значит ли это, что устойчивым трендом на будущее станет ипотека со строгими правилами и высокими ставками? Где пролегает граница, за которой свобода и комфорт клиента превращаются в опасность для банка, предоставляющего ипотечный кредит?

Фобия ипотеки

С самого начала мирового ипотечного кризиса российской ипотеке предрекали нерадостную судьбу: если в этом сегменте и останутся игроки, то их будет считанное количество, но даже они не смогут справиться с рынком. Заградительные ставки под 20% отпугнут оставшихся заемщиков, и российскую ипотеку можно будет смело хоронить. Что ж, это не первые – и вероятно, не последние похороны ипотеки в России, прихода которой на рынок так ждали и банкиры, и эксперты, и обычные потребители. Естественно и понятно нежелание как банкиров, так и заем-

щиков рисковать в разгар рецессии и развивать ипотеку, которая поневоле оказалась главной виновницей всех бед.

Говоря об ипотеке, многие эксперты вспоминают о такой называемой «кризисной фобии» – недоверии банков к такому типу кредитования ввиду его рискованности и ненадежности. И если раньше условия, на которых предоставлялись ипотечные кредиты в России, вызывали суеверный трепет у заемщиков, то сейчас для большинства из них они превратились в настоящий знак «кирпич» – теперь доступной ипотеки для среднего класса в нашей стране нет. Повышенные ставки и ужесточенные

требования к заемщикам, кажется, превратились в устойчивый антикризисный тренд.

Но утверждение о том, что такая ипотека все-таки лучше, чем ее отсутствие, вызывает сомнения у специалистов. С одной стороны – интересы банка, который хочет застраховать все свои риски, получить от заемщика гарантии его платежеспособности, а заодно и максимальный процент, с другой – все еще непомерно высокие цены на жилье. Середина оказывается тем самым узким местом, где уже не помещается потребительский спрос и рынок недвижимости, и ипотечное кредитование просто лишены смысла.

В основе «кризисной фобии» и, как следствие – фобии ипотечной, лежит ошибочное убеждение многих финансистов, согласно которому ипотеку можно

сделать контролируемой и безрисковой. Мы обратились за комментариями к одному из активных игроков рынка, который пожелал остаться неназванным. Вот его мнение.

– Идея сделать ипотеку в России на 100% застрахованной и лишённой большинства рисков – бредовая. Современная российская

бывает ипотеки. Без рисков не бывает бизнеса вообще. Чем раньше мы это поймем и начнем работать, удерживая в голове эту простую мысль, тем быстрее к нам вернутся заемщики, а к агентствам недвижимости – покупатели.

Тыковки – и их портреты

Многие еще помнят, как в разгар ипотечного кризиса в США эксперты и финансисты наперебой убеждали друг друга в том, что ничего подобного в России быть не может: слишком скрупулезно банки отбирают заемщиков, слишком высоки ставки и слишком надежно обеспечение кредита, чтобы вся эта конструкция могла рухнуть одновременно. То ли дело США, где кредиты стали выдавать уже тем, кто даже в теории не способен их выплатить...

А раз нет кризиса ипотеки, то нет и кризиса на рынке недвижимости, цены на пике, спрос высок, компании работают с огромными прибылями. Когда всего несколько месяцев спустя рынок недвижимости России вошел в фазу глухой рецессии, а компании заговорили о кризисных продажах построенного жилья государству, об этих оптимистичных прогнозах уже успели забыть. В самом деле, ошиблись – с кем не бывает? Возвращаться к собственным ошибкам не так уж приятно,

однако сегодня «работа над ошибками» со стороны всех игроков рынка – важнейший момент в восстановлении нормальной работы отечественной ипотеки.

Для того чтобы разглядеть причины и предпосылки мирового финансового кризиса, нужно вернуться на историческую родину этой катастрофы – в США. И самостоятельно убедиться в том, как странно и однобоко многие эксперты трактуют события 2006–2009 годов даже сейчас, когда рецессия прошла по российской экономике, и времени для подведения итогов было более чем достаточно.

Прежде всего давайте развеем основной миф. Причиной ипотечного кризиса в США и во всем мире послужила вовсе не ипотека. Перефразировав слова известного финансиста, можно сказать, что стремительный рост цен на недвижимость поднял рынки на недосягаемую высоту, и коллективное «головокружение от успехов» стало расплатой за эру процветания и роскоши.

«Эпоха процветания воцарилась навсегда». Этот миф появился накануне Великой депрессии, и ею же был развеян. События 2007–2009 годов, к сожалению, почти дословно повторяют этот период в жизни мирового сообщества.


Экономика становится виртуальной. Инвестиционный портрет дома или квартиры стоит гораздо дороже реальной недвижимости, по этой цене он и продается всем желающим, а потом перепродается, а потом... А потом часы бьют двенадцать, спекулятивное волшебство рассеивается, и инвесторы

ипотека тяжеловесна, непопулярна и в большинстве случаев неподъемна для наших основных клиентов. Утяжелять эту конструкцию ввиду кризиса – все равно, что убивать ее. Доверия к банковской системе у россиян нет.

При этом я даже не хочу комментировать саму «концепцию безрисковости», и – нет, я не говорю, что без рисков не



ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО WWW.BNPPARIBAS.RU ТЕЛ.: 8 800 700 7 700	КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 19% ДО 29,5%	ДО 20 ЛЕТ	30 %
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13,5% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,6% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	30 %
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13,5% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,6% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	30 %
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» ООО WWW.BNPPARIBAS.RU ТЕЛ.: 8 800 700 7 700	ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ЦЕЛИ: –ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ –СТРОИТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ –ПОКУПКА ЗЕМЛИ –ПОКУПКА КОМНАТЫ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ИМУЩЕСТВА	20% ДО 30,25%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ИМУЩЕСТВА	12,7% ДО 140%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ИМУЩЕСТВА	12,7% ДО 140%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ

остаются со своей битой тыковкой. То, во что реально вложены деньги, не стоит и десятой части вложений.

Первой волшебной «тыковкой» действительно стала ипотека. Но не сам принцип ипотечного кредитования как таковой, а ипотека субстандартная, она же «сверхрисканая» — порождение спекулятивной экономики. Субстандартные кредиты банки выдавали неблагонадежным заемщикам почти без обеспечения.

Возможно ли представить, что человек с годовым доходом в \$25 тыс. сможет не только взять кредит на \$300 тыс., но и своевременно оплатить его? Нет. А вот ценные бумаги, выпущенные на основе этого ипотечного кредита, смогут принести прибыль сначала банку-эмитенту, затем перекупщику, затем — солидному с виду инвестиционному фонду, львиная доля активов которого состоит из таких вот бумаг, выпущенных для того, чтобы магией ипотечных облигаций зачаровать нашу «тыковку». Почему бы и нет, ведь такие бумаги стоят дорого и продаются хорошо...

Счет, пожалуйста!

Что стало тем самым слабым звеном, на котором прервалась длинная цепочка ошибок и излишне смелых решений? Роковую роль мог сыграть общий спад на мировых рынках, ставший закономерным итогом длительного перегрева. Безусловно, на ситуацию повлияло очередное повышение ставок ФРС, которое подвело черту под неплатежеспособностью сверхрисканых заемщиков. Одновременно сработал и психологический фактор: в какой-то момент количество

банкротств и взысканий, наложенных на недвижимость неплатежеспособных заемщиков, стало достаточно большим, чтобы выплеснуться на страницы авторитетных изданий и заставить игроков рынка как следует осмотреть, а то и ощупать свои бальные наряды.

Дальнейшее известно: сначала субстандартная ипотека была объявлена ненадежной и нерентабельной, потом пострадал сегмент рынка ценных бумаг, завязанных на этой ипотеке, а затем процесс стал необратимым. Банки, фонды и крупные компании начали сворачивать свои инвестиционные программы, рынок, и без того охладившийся, вместо медленного отката стал падать с огромной нарастающей скоростью. Тут же в карманы крупных игроков рынка хлынули государственные деньги, и финансовым миром овладела паника.

Вернемся к основному вопросу: что же стало причиной мирового финансового кризиса — пусть не единственной, но одной из основных? Автору представляется, что ответ найден: корень зла — в сверхрисках, сконцентрировавшихся в ипотечном сегменте рынка недвижимости, причем на всех уровнях: начиная с момента предоставления субстандартного кредита и заканчивая десятой перепродажей ценных бумаг из этого сегмента другим банкам, инвестиционным компаниям и брокерам.

Между риском и спросом

Казалось бы, на фоне вышесказанного разумная осторожность отечественных игроков ипотечного рынка полностью оправдана — они учитывают опыт своих

Ипотечные ценные бумаги

В мировой практике существует два основных вида ипотечных ценных бумаг (ИЦБ): долговые (в России это облигациями с ипотечным покрытием) и долевыми (ипотечные сертификаты участия — ИСУ).

При покупке облигаций инвестор получает основной доход через определенный период времени, когда наступает срок погашения ценных бумаг данного выпуска. В некоторых случаях компания может выплатить проценты, определенные заранее.

Приобретая сертификат, покупатель фактически входит в долю компании-эмитента: его прибыль напрямую зависит от прибыли компании и начисляется не по истечении какого-либо периода, а постоянно.

Ипотечные облигации и ИСУ обеспечены ипотечным покрытием: в его состав входят права требования по кредитам и некоторые другие активы. Выпуск бумаг первоначальный владелец активов, например банк, обычно осуществляет не напрямую, а с привлечением специальной проектной компании. В России такие организации называются ипотечными агентами.

Условия досрочного погашения

ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ — КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ

ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ — КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ

ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ — КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ

ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ — КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ

ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ — КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ

ПЕРВЫЕ 6 МЕСЯЦЕВ — КОМИССИЯ 2% ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ

Дополнительные выплаты

КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА 1% (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)

КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 1% (МИН. 300, МАКС. 1 500)

КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 1% (МИН. 300, МАКС. 1 500)

КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА 1% (МИН. 9 000, МАКС. 60 000)

КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 1% (МИН. 300, МАКС. 1 500)

КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ ССУДНОГО СЧЕТА 1% (МИН. 300, МАКС. 1 500)

Дополнительные условия

РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА

РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА

РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА

РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА

РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА

РАЗМЕР % СТАВКИ ЗАВИСИТ ОТ СРОКА КРЕДИТА И ФОРМЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА



коллег, отталкиваются от финансовой ситуации в стране и страхуют основные риски по максимальным ставкам, пытаются обеспечить стабильность в своей работе. Так-то оно так, и однако, приходится вновь констатировать: максимальная стабильность возможна только на финансовом «кладбище», где нет ничего — ни спроса, ни предложения, ни игроков.

Именно таким «кладбищем» ипотечный сегмент был в течение нескольких месяцев, когда банки лишь создавали видимость работы, чтобы не сеять панику, и заворачивали клиентов по сотне причин, основной из которых оставалось упорное нежелание банка связываться с ипотекой в момент серьезной дестабилизации экономики в стране. Этот период, к счастью для всех участников рынка, подошел к концу: банки, кажется, снова готовы предоставлять ипотечные кредиты добросовестным и платежеспособным заемщикам. Вот только критерии определения платежеспособности и добросовестности порой кажутся слишком уж суровыми. Заемщики же, в свою очередь, не спешат обзаводиться подешевевшим жильем с помощью подорожавшей ипотеки. И правильно делают.

Арифметика в этом вопросе проста: уменьшаете ставки — получаете новых заемщиков — увеличиваете риски. Убираете первоначальный взнос — получаете новых заемщиков — увеличиваете риски. Понижаете планку надежности клиента — получаете новых заемщиков — увеличиваете риски. Можно спорить относительно других компонентов этой формулы расчета, но основные сла-

гаемые и вычитаемые в ней остаются неизменными. Чем мягче и либеральнее политика банка относительно ипотечных кредитов, тем больше клиентов он может привлечь, и тем больше будет сумма его рисков. Получается, что риски в работе банка не только неизбежны, но и тесно связаны с увеличением банковской прибыли от ипотечного кредитования.

Российская ипотека всегда стремилась идти по пути минимизации рисков, рассчитывая собрать небольшое количество сверхнадежных заемщиков. Опасения

А ведь недоступность ипотеки оттягивает спрос с рынка недвижимости.

банкиров подстегивал и тот факт, что в нашей стране на протяжении длительного периода времени добросовестно и без нарушений выплачивался лишь один кредит из трех. С одной стороны, в таком случае осторожность необходима, а с другой... Закладывая в договор повышенные ставки и жесточенные условия, банк обращается с заемщиком так, как если бы он должен был нести солидарную ответственность «за себя и за того парня», то есть покрывать риски банка при невыплате кредита со стороны другого, менее добросовестного заемщика.

Этот подход и раньше вызывал критику со стороны экспертов, которые призывали сделать ипотеку более либеральной по отношению к заемщику. Необходимо, говорили они, использовать лишь один инструмент контроля

за рисками: либо тот, который связан с личностью заемщика (усложненная процедура оценки платежеспособности, строгие критерии допуска к линии ипотечного кредитования, страхование всех возможных рисков при заключении договора и т.д.), либо тот, который связан с ипотечным кредитом и условиями его предоставления непосредственно (высокие ставки и большой первоначальный взнос + тщательный отбор залоговой недвижимости по критериям ликвидности). Для самого заемщика это выражается простой формулой: либо дороже, но проще — либо сложнее, но дешевле.

Возрастут ли риски банка в случае, если условия предоставления ипотечных кредитов станут более либеральными? Возможно, но вместе с тем расширится платежеспособная аудитория, большее количество людей согласится на ипотечный кредит, который больше не будет напоминать кабальное соглашение. Среди них будет какое-то количество недобросовестных плательщиков, какое-то количество самонадеянных заемщиков, которые взвалит на себя непосильную ношу, однако в конечном итоге прибыль от увеличения числа платежеспособных и честных клиентов должна перевесить возможные риски. По крайней мере, во всем мире эта формула работала — до того, как на мировой рынок пришел большой ипотечный кризис.

Ипотечная формула для горячих точек

Несмотря на то, что ипотечный кризис мирового масштаба был, по большому счету, кризисом сегмента ценных бумаг,

спроса и цен на недвижимость, его последствия были сокрушительными для модели ипотечного кредитования, которая только-только начала складываться в России. Кризис ударил по основным слабым местам ипотеки — риски ликвидности, неплатежа, рыночной дестабилизации и изменения процентных ставок выросли до таких размеров, что стали почти гротескными. Неудивительно, что многие банки заморозили ипотеку, и оттепель в этом сегменте еще только начинается.

Отказ многих банков от ипотеки был «тихим», неафишируемым: вместо объявления о прекращении выдачи ипотечных кредитов банки продолжали принимать заявления от потенциальных заемщиков и возвращать их с отказом. Эта хитрость не укрылась от СМИ, и в каждом новом отказе в выдаче ипотечного кредита уже усматривали отказ банка от ипотеки как таковой.

Затем банки смогли определиться с тем, кто будет тащить «ипотечный воз» и дальше, и самые смелые выработали новые стандарты выдачи ипотеки. В большинстве случаев это был аналог «тихого отказа»: ипотеку стали выдавать на таких условиях, что заемщики отказывались от нее и сами. В воздухе повис вопрос о продолжении нормального функционирования рынка недвижимости как такового, ведь ипотека, при всей ее малой распространенности среди населения, была надежным инструментом для покупки квартир эконом-класса. Теперь же недоступность ипотеки оттягивает спрос с рынка недвижимости. Жилье стало недостижимой мечтой для тех, кто теоретически мог бы позволить себе заключить сделку купли-продажи, если бы мог обеспечить ей кредитную поддержку.

К вопросу о репутации

Виноваты ли банки в собственных проблемах, в том числе — в проблемах с ипотечными кредитами? Да. Сколько бы мы не пытались винить во всем «кризис, Сороса и загнивающую Америку», ни для кого не секрет, что в первую очередь кризис ударил по тем банкам, которые не потрудились сбалансировать свой кредитный портфель, диверсифицировать риски и адаптироваться к специфике каждого конкретного региона.

Универсальные небольшие банки с

сомнительным портфелем и низким кредитным рейтингом, скорее всего, будут вынуждены либо отказаться от ипотеки как таковой, либо встроиться в систему на вторых ролях, выступив, например, в качестве розничных представителей АИЖК. Для таких банков ипотека — слишком дорогое и рискованное развлечение. Крупные банки с надежным обеспечением, банки с долей иностранного капитала, с высоким кредитным рейтингом, с хорошей репутацией, в том числе и за рубежом, смогут найти выход из кризиса. И они будут заинтересованы в сохранении такой услуги, как ипотечное кредитование, хотя бы номинально.

Зачем банкам ипотека сегодня, когда рисков слишком много, а прибыли отдалены и туманны? Для многих игроков этого рынка сохранение ипотечного кредитования равносильно сохранению имиджа и репутации. Не стоит забывать, что не только банкиры потеряли веру в своих клиентов в разгар кризиса — у потребителей также было время оценить реальную надежность банков. Череду банкротств и поглощений, за которыми последовала игра на ставках для заемщиков и клиентов, существенно подорвали доверие потребителей к банковской системе.

Немаловажно и то, что если для банка вопрос выдачи/невыдачи ипотечного кредита — лишь один из многих на повестке дня, то для клиента вопрос об ипотеке — один из важнейших в жизни. Разумеется, в таких случаях из всех банков традиционно выбирают самый надежный — и скорее всего, им окажется тот, кто не прославился отказом от ипотеки, заградительными ставками и другими неприятными для заемщиков решениями во время кризиса. Несмотря на все кризисные колебания рынка,



Кредитный портфель коммерческого банка — набор кредитов, дифференцированных с учетом риска и уровня доходности.

Главное требование к формированию кредитного портфеля состоит в том, что портфель должен быть сбалансированным, т.е. повышенный риск по одним ссудам должен компенсироваться надежностью и доходностью других ссуд.

В состав кредитного портфеля банка входят:

- межбанковские кредиты
- кредиты организациям и предприятиям
- кредиты частным лицам

настоящим риском для банка остаются заведомо недобросовестные заемщики, а не те клиенты, которые были платежеспособными и исполнительными до кризиса, и будут таковыми после того, как сложный период в отечественной экономике закончится.

В какой момент осторожность банка становится реальной преградой для получения прибыли? Эксперты считают, что попытки застраховать ипотеку «от и до» уже являются негативным сигналом и для банка, и для заемщика.

Реальной страховкой от банковских рисков должны служить диверсификация рисков и грамотное составление кредитного портфеля, при котором обеспечивать светлое будущее банка будет не ипотечный заемщик (и зачастую каждый конкретный заемщик, которому приходится переплачивать и за себя, и «за того парня»), а... сам банк. И тут уж именно банку предстоит решать — иметь ипотеку в числе своих основных услуг и рискованных активов, или не иметь, по крайней мере, до тех пор, пока на рынок не вернется долгожданный спрос, а доходы заемщиков не станут относительно стабильными. Превращать ипотеку в грушу, которая как бы лежит на банковском «прилавке», но подавляющему большинству заемщиков не по зубам, пожалуй, не стоит. **И**

Мария Гриценко

Европейцы пробуют строить дома из соломы и бумаги

В британском округе Норт Кестивен (графство Линкольншир) начался эксперимент по строительству соломенных домов. В случае, если дома из соломы докажут свою долговечность, власти округа планируют их массовое строительство. Об этом сообщает интернет-издание Lenta.Ru.

Стоимость возведения такого дома составляет 60 тысяч фунтов стерлингов (85 тысяч долларов). Это на 30% дешевле себестоимости стро-

ительства домов из традиционных материалов.

Благодаря повышенным теплоизоляционным свойствам прессованной соломы жильцы таких домов смогут экономить до 80 процентов энергии, затрачиваемой на отопление. Но вместе с тем, в зимнее время комнатная температура в таких домах будет поддерживаться с помощью печного отопления; газом жильцы соломенных домов смогут пользоваться только для приготовления пищи.

Разработчики проекта дома подчеркивают, что благодаря специальной технологии прессования соломы дома будут пожаробезопасны. Ожидаемый срок службы соломенного дома составляет 100 лет.

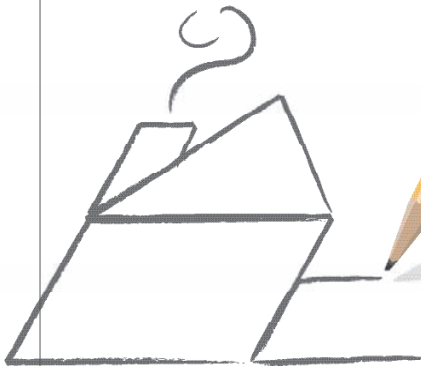
Помимо низкой себестоимости строительства, дома из соломы имеют и еще одно очевидное достоинство – они экологически чистые.

На строительство шести домов будет израсходовано 500 тюков со-

ломы. Ежегодно в Великобритании не находят своего применения более двух миллионов тонн этого материала. Такого количества соломы хватило бы для строительства 250 тысяч строений.

Интернет-издание также сообщает о проекте «Универсального мирового дома», разработанного в университете немецкого города Веймар. В стремлении помочь беднейшим слоям населения и обитателям городских трущоб был создан принципиально новый строительный материал. Он производится из обычной бумаги, пропитываемой смолами. Стоимость строительства бумажного дома площадью 36 квадратных метров составляет менее 5 тысяч долларов.

Интерес к «Универсальному мировому дому» уже проявили представители нескольких стран. Разработчики получили заказ на изготовление 2,4 тысячи домов в Нигерии. Также планируется массовое строительство бумажных домов в Зимбабве.



Покупатели земли смогут сэкономить на налогах

Государственная Дума РФ одобрила в третьем, окончательном, чтении поправки в Налоговый кодекс, которые, в частности, предусматривают распространение налогового вычета на сумму, за которую налогоплательщик покупает земельный участок, на котором стоит приобретаемый дом. Об этом сообщает интернет-издание Lenta.Ru.

Принятый законопроект также предполагает распространение налоговых вычетов на проценты по кредитам, которые рефинансируют ранее полученные. До этого заемщики могли предъявить к вычету только проценты по целевому (ипотечному) кредиту, уплаченные в год покупки. Однако кризис вынудил многих заемщиков реструктурировать ипотечные займы, а также воспользоваться правом на

получение новых займов для погашения предыдущих.

Поправками также предусмотрено распространение налогового вычета на разработку проектно-сметной документации для проведения отделочных работ в приобретенном жилье.

Указанные изменения в Налоговый кодекс должны вступить в силу с 1 января 2010 года.

Lenta.Ru напоминает, что в конце прошлого года сумма, с которой граждане могут получить налоговый вычет в случае приобретения или постройки собственного жилья, были увеличены с одного до двух миллионов рублей. Максимальная сумма вычета теперь составляет 260 тысяч рублей. Эта норма распространяется на все правоотношения, начиная с 1 января 2008 года.



СЕМЬ



7 негативных факторов, влияющих на сегодняшнюю ситуацию с ипотечным кредитованием

1. Экономическая нестабильность, в условиях которой растут риски снижения уровня жизни конкретной семьи и невозможности погашения кредита в будущем
2. Уже совершившееся снижение уровня доходов в большом числе семей
3. Значительное ужесточение условий андеррайтинга (оценка платежеспособности клиентов)
4. Отсутствие возможности приобретения в ипотеку строящегося жилья, падение цен по которому более существенно, а ценовой уровень – ниже
5. Повышение требований к первоначальному взносу (ранее он мог быть даже нулевым, теперь, как правило, не менее 30%)
6. Повышение ставок по ипотечным кредитам
7. Ожидаемое дальнейшее снижение цен на жилье, в условиях которого брать ипотеку и фиксировать текущую стоимость просто невыгодно

ДРАКОНОВ ИПОТЕКИ



Одна из главных причин сокращения потребительского спроса на объекты жилой недвижимости – изменения условий ипотечного кредитования. Деловая активность на рынке ипотеки снизилась чуть ли не до нуля: банки не готовы выдавать ипотечные кредиты в прежнем объеме, а большинство потенциальных заемщиков не готовы их брать. Таким образом, основная нынешняя деятельность банков в этой сфере сводится к обслу-

живанию ранее выданных кредитов.

Специалисты отмечают, что покупать квартиру по ипотеке сейчас невыгодно. Во-первых, разнообразием программ ипотечный рынок не радует: если раньше в Москве ипотечные кредиты выдавали более 400 банков, то сейчас – не более десяти. Во-вторых, средний уровень процентной ставки поднялся до 20% годовых. Во многих банках уровень процентных ставок по ипотечному кредиту иначе как заградительным не назовешь. В-третьих,

ужесточились требования банков к заемщикам. Если раньше банки рассматривали серый доход заемщиков, то сейчас во внимание принимается только официально подтвержденная зарплата.

Многие потенциальные заемщики стали считаться ненадежными в зависимости от сферы деятельности. Например, очень сложно получить одобрение кредитной комиссии владельцам собственных маленьких компаний, специалистам в сферах недвижимости и строительства,

банковской деятельности, розничной торговли. Даже если потенциальный заемщик соответствует всем жестким критериям, банк может не одобрить выдачу кредита, замечает **Дмитрий Таганов** (корпорация «ИНКОМ»). Рассуждения банкиров в такой ситуации просты: раз существует риск снижения стоимости залога, то выдача кредита нецелесообразна.

С другой стороны, люди сами не обращаются в банки. И причина не только в экономических факторах, сколько в отсутствии уверенности в завтрашнем дне. Некоторые семьи могут позволить себе оплачивать кредит даже по таким высоким процентным ставкам, но никто не знает, что будет завтра с его бизнесом или зарплатой. Сегодняшний успешный топ-менеджер завтра может оказаться без работы. Поэтому срабатывает житейское правило: не уверен в будущем – не связывай себя многолетними обязательствами (см. таблицу).

Впрочем, даже в этих условиях есть возможность купить квартиру в кредит – и она может стать действительно выгодной, если большая часть денег для покупки уже имеется. Выходом может стать не только ипотека, но и потребительский кредит. «Даже в условиях повышенного процента переплата за квартиру (в



среднем 4–10%), как правило, сводится на нет за счет того, что цены сегодня на 15–20, а иногда и на все 30% ниже, чем в прошлом году. А учитывая, что в перспективе цены вырастут, вложения тем более оправданы», – говорит **Алексей Кудрявцев** (компания «МИАН»).

Но что делать тем, у кого «живых денег» нет? На этот случай существуют схемы под залог имеющейся недвижимости. К примеру, вполне реально переехать из однокомнатной квартиры в двухкомнатную: под залог имеющейся квартиры вы получаете кредит, большая часть которого покрывает стоимость нового жилья. Продав квартиру, покупатель расплачивается с банком, а оставшуюся сумму, которая уже не будет критичной, можно погасить в течение нескольких лет. Сегодня, пока цены не растут, хорошее время для альтернативных сделок,

даже при необходимости привлечения потребительского кредита.

По так называемой «чистой» ипотеке, когда для покупки привлекается только ипотечный кредит, специалисты улучшений пока не прогнозируют. В первых, система кредитования не может работать в условиях, когда залог обесценивается, и нет возможности делать более или менее достоверные прогнозы на будущее. Возобновление активности следует ожидать только после того, как восстановится платежеспособный спрос населения, и на рынке наступит долгожданная стабильность.

Расчет показывает, что пока улучшений в отношении ипотечного кредитования не происходит – сумма ежемесячного платежа, несмотря на снижение цен, находится в среднем на том же уровне, что и раньше (и даже чуть выше). При этом надо помнить, что уровень заработных плат у многих сократился на 30–50%.

Улучшение по сравнению с докризисным состоянием возможно лишь в случае, если покупатель найдет предложение с большим дисконтом – 50% и выше, и получит на него кредит на достаточно выгодных условиях, что в условиях падения заработных плат, а также общей экономической нестабильности в стране достаточно сложно.

Еще один несложный расчет показывает, что если до кризиса общая сумма выплат по ипотеке превышала стоимость приобретаемого жилья в два раза, то теперь заемщик за те же самые 30 лет трижды выплатит сумму, в которую ему обошлась бы квартира, будь у него наличные. Вот вам и восьмой дракон ипотеки. **И**

Оксана Самборская

О том, каковы прогнозы специалистов относительно динамики цен на московское и подмосковное жилье, читайте в статье «На дне?» на стр. 5

Сравнение ежемесячного платежа по ипотеке (для средних условий) до кризиса и сейчас

	до кризиса	сейчас	комментарий
Площадь квартиры	40	40	Стандартная однокомнатная квартира
Цена кв.м., долл.	7 000	4 500	Скидка по долларовой цене – 35%
Курс доллара США	25	31	
Цена кв.м., руб.	175 000	138 150	
Ставка по ипотеке, %	11	15	Средняя ставка по оптимальным рублевым кредитам (кредиты крупных банков)
Срок кредитования, лет	30	30	
Сумма первоначального взноса, %	30	30	
Общая стоимость квартиры, руб.	7 000 000	5 526 000	
Сумма первоначального взноса, руб.	2 100 000	1 657 800	
Сумма кредита, руб.	4 900 000	3 868 200	
Сумма платежа в месяц, руб.	46 664	48 911	
Минимальный требуемый семейный доход, руб.	116 660	122 278	На оплату направляется не более 40% семейного дохода

Расчеты сделаны специалистами компании Blackwood

АРИЖК разрешило заемщикам не страховаться



С 01 июля 2009 года Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) отменило для заемщиков обязательство личного страхования. Ранее оно являлось непременным условием для оказания помощи заемщикам со стороны АРИЖК.

Теперь заемщик может выбирать из следующих возможностей:

1. Заключить договор личного страхования. При этом процентная ставка по денежным средствам, предоставляемым АРИЖК, будет равняться процентной ставке по ипотечному кредиту (для рублевых кредитов), либо ставке рефинансирования Банка России (для кредитов в иностранной валюте с плавающей ставкой).

2. Не заключать договор личного страхования. В этом случае процентная ставка по средствам, предоставляемым АРИЖК, будет равняться процентной ставке по ипотечному кредиту, увеличенной на 0,7 процентных пункта (для рублевых кредитов), либо ставке рефинансирования Банка России, увеличенной на 0,7 процентных пункта (для кредитов в иностранной валюте с плавающей ставкой).

Напомним, АРИЖК было создано в декабре 2008 года по решению правительства РФ. Уставный капитал агентства составил 5 млрд. рублей.

МОСКВА • КЕМЕРОВО • КИСЕЛЕВСК

www.intekaudit.ru



НАШИ ЗНАНИЯ И ОБЪЕКТИВНОСТЬ –
УВЕРЕННОСТЬ В ПРАВИЛЬНОСТИ ВЕДЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ:



Лицензия на осуществление аудиторской деятельности № Е 002332.

Лицензия ФСБ России ГТ №0002098 на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Член НП «Аудиторская Палата России»

Член НП «Партнерство РОО»

Член НП «СРО АРМО»

Член НП «Национальная страховая гильдия»

Член НП «Межрегиональный центр экспертных и аудиторских организаций ЖКХ»

Профессиональная ответственность аудиторов и оценщиков застрахована в ОСАО «Ингосстрах»

127550, г. Москва, ул. Прянишникова, д. 5А. Тел/факс: (495) 502-94-91/502-94-97

650099, г. Кемерово, пр. Советский, д. 63, офис 364. Тел: (3842) 58-76-77

652700, г. Киселевск, ул. Транспортная, д. 54. Тел: (38464) 2-01-79

e-mail: msk@intekaudit.ru

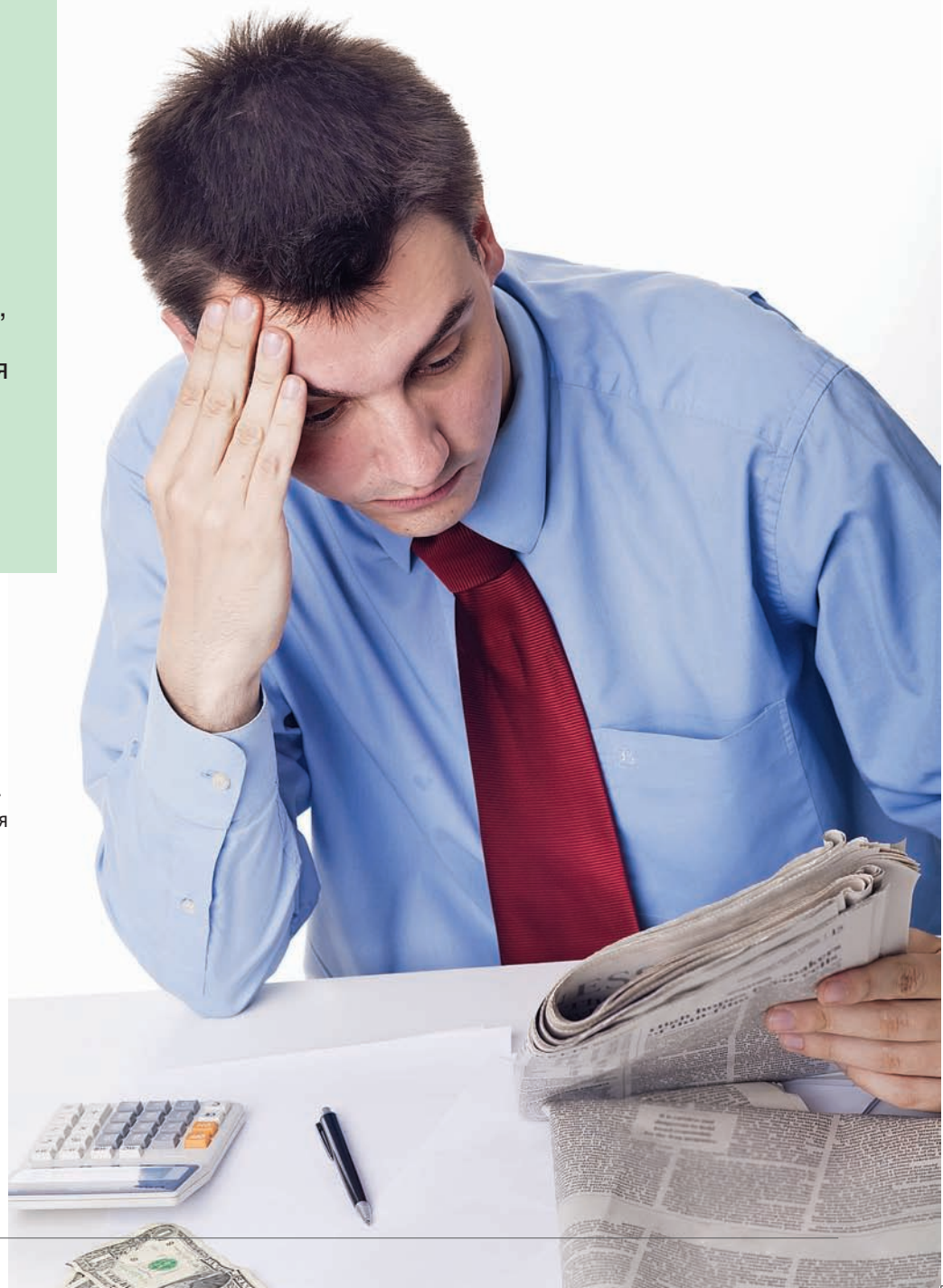
Неподъемный кредит

Что делать, если то, чего все втайне так боятся, все же случилось? Как быть с ипотечным кредитом, выплаты по которому подрывают ваше и без того неустойчивое финансовое положение? Что вас ждет: долговая яма или консенсус с банком на приемлемых для вас условиях? Узнайте все о возможностях заемщиков, чье финансовое положение пошатнулось во время кризиса.

Что делать, если случилось то, чего все так боятся, но во что никто не верит?

Как быть тому, кто потерял хорошо оплачиваемую работу, после чего выплаты по ипотечному кредиту стали неподъемными? Сдаться, скрыться или найти выход из положения, который смог бы устроить и заемщика, и кредитора?

Каждый из нас обдумывал такую ситуацию как минимум однажды — когда решался на заключение ипотечного договора с банком. Но чаще всего мы отмахиваемся от мрачных перспектив и пессимистичных предположений. Сегодня финансовый кризис сделал эти предположения реальностью для многих в прошлом преуспевающих работников.



Три шага к выходу из тупика

Первый и самый важный шаг в решении проблемы неподъемного ипотечного кредита — это не звонок банку и не поиск новой работы. Первое и главное — сам факт осознания проблемы.

В какой-то момент нужно отложить газету с вакансиями, взять в руки калькулятор и честно признаться себе: если не случится чуда, в ближайшее время заплатить по счетам вы не сможете. Да, проблема может уладиться сама собой, но не раньше, чем за пару-тройку месяцев, а может и не уладиться, и тогда вы окончательно пропустите возможность начать переговорный процесс с банком до образования просрочек и применения штрафных санкций.

С другой стороны, если вы начнете решать проблему с отсутствием средств на погашение кредита тогда, когда она возникла, вы можете избежать и просрочек, и санкций, а также падения в следующую долговую яму — более глубокую, чем та, в которой вы уже оказались благодаря кризису.

Второй шаг — стратегическое планирование. Подсчеты, расчеты и поиски резервов. Определение реальной суммы дохода — и шансов на возвращение к прежнему уровню рентабельности. Самое время снова взять в руки калькулятор и навести порядок в финансовых планах семьи — кстати, это не только ипотечному кредиту пойдет на пользу.

Если у вас есть шанс вернуться на оплачиваемую работу, и весь вопрос во времени, а также тех платежах, которые вы можете пропустить уже сейчас — что ж, возможно, вас поддержит «дружеский займ». Но если у друзей и родственников нет возможности помочь вам, ссудив нужную сумму «до зарплаты», вам все же придется обратиться в банк — и туда лучше всего приходиться подготовленным. Вас наверняка будут расспрашивать о нынешнем и планируемом уровне доходов, о резервах, которые вы можете найти для погашения долга. Итоговая программа, которую банк сможет вам предложить, будет зависеть от того, какую информацию вы предоставите банку.

Третий, основной шаг — переговоры с банком. Не стоит давить на сотрудника банка, навязывая ему решающую роль в урегулировании вашего вопроса, но и



не стоит загодя принимать позу жертвы, согласной на любые условия, лишь бы только кто-нибудь вошел в ее положение. В некотором роде кризис уравнил нас в бедах и радостях — и банки, и их заемщики пострадали от кризиса ликвидности, не уверены в своей грядущей платежеспособности и вынуждены вести переговоры, чтобы не усугублять и без того сложную ситуацию.

Да-да, вы не ослышались — для банка проблемы ипотечных заемщиков могут обойтись так же дорого, как и для самих заемщиков. Даже раньше, в годы бурного роста цен на жилье, банки не особо горели желанием связываться с изъятым залогом: долгое это дело, затратное и хлопотное. Продавать недвижимость чаще всего с готовностью предлагали самим заемщикам-банкротам. Но тогда у

Самый распространенный способ решения проблем заемщиков — это реструктуризация долга. Она предусматривает изменение сроков и размера платежей, а также процентной ставки по кредиту.

банка была надежда вернуть свое, продав квартиру на быстро растущем рынке. Сегодня эта надежда испарилась.

В то же время количество неплатежеспособных заемщиков, которые покупали квартиры не для жизни, а для спекуляций на рынке, только растет. От

жилья эта категория заемщиков избавляется быстро, сбрасывая неликвидные залогом на плечи банка. А ведь банк — это не агентство недвижимости, да и кому продать неликвид? Очередь желающих пока не стоит даже к профессионалам рынка, что уж тут говорить о банковских учреждениях.

Поэтому банк, безусловно, заинтересован в том, чтобы достичь соглашения с заемщиком и — что самое главное — удостовериться в том, что заемщик будет и дальше выплачивать проценты по кредиту, пусть и с небольшими послаблениями. Если вы сможете убедить банк в своей будущей платежеспособности, вы вполне можете расстаться полюбовно и обойтись без штрафов, санкций и дополнительных начислений.

В зависимости от вашей ситуации, уровня доходов и условий договора ипотечного кредитования, банк предложит вам определенную программу, которая облегчит долговое бремя на время финансовой нестабильности. Самым распространенным способом решения временных проблем заемщиков считается реструктуризация долга, то есть пересмотр сроков и размера платежей, а также процентной ставки по кредиту.

Реструктуризация не всегда выгодна: чаще всего банк стремится компенсировать свои сиюминутные потери, давая отсрочку либо уменьшая ежемесячный платеж, но поднимая процент по кредиту и увеличивая срок. Так что в итоге вы заплатите больше, чем собирались. Тем не менее, такой способ дает возможность заемщику не прекращать выплаты по кредиту до тех пор, пока он не найдет надежный и достаточный источник дохода.

Заемщику также может быть выдан дополнительный заем (кредит) на льготных условиях. Стоит обратить внимание на то, что у банков могут быть разные ограничения для таких займов. Например, банк может требовать, чтобы квартира заемщика, находящаяся в залоге, была единственным местом проживания семьи. В другом случае решающим моментом в предоставлении рассрочки или займа может стать безупречная

Приготовьтесь собирать справки. Некоторые банки достаточно подозрительны, чтобы потребовать от заемщика документальное подтверждение бедственного финансового положения.

кредитная история заемщика — помните первый шаг в нашем списке? У вас не должно быть просрочек.

Есть также банки, которые достаточно подозрительны, чтобы потребовать от вас доказательств бедственного финансового положения, так что вам придется каким-то образом подтвердить факт снижения доходов.

Среди дополнительных условий для предоставления льготных программ могут также быть: ограничение количества членов семьи или площади жилья — причем иногда в качестве мерила выступает не метраж жилья, а его рыночная стоимость. Все эти условия и ограничения перечислены в стандарте по реструктуризации ипотечных кредитов.

На данный момент существует несколько распространенных схем реструктуризации, в том числе стабилизационный заем и так называемый смешанный договор. В рамках реструктуризации с помощью стабилизационного займа заемщик получает второй, дополнительный кредит на льготный период, максимальный срок которого может составить 12 месяцев. По истечении льготного периода заемщик станет платить и по первому, и по второму кредиту.

При заключении смешанного договора заемщик получает деньги сразу от двух

кредиторов, один из которых — Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Новый заем погашает первый ипотечный кредит, и, таким образом, заемщик остается должен только по новому займу, условия которого также содержат льготный период до 12 месяцев.

Призрак банкротства

Если финансовые трудности грозят затянуться на несколько лет, источника дохода нет, а кредит уже сейчас давит на плечи, то даже самая лучшая программа по реструктуризации долга не поможет вам решить проблемы с ипотекой. Увы, ваше финансовое состояние описывается коротким и страшным словом «банкрот».

Без паники, пожалуйста. Да, в наше беспокойное время случается всякое, и нужно быть готовым даже к таким тяжелым последствиям кризиса. Но даже в безвыходной, казалось бы, ситуации у вас есть как минимум три сценария возможных действий.

1. Сдать заложенную квартиру. Несмотря на то, что многие банки запрещают какие-либо операции с заложенной недвижимостью, именно арендные платежи традиционно помогают сохранить ипотечный кредит и даже заработать немало денег на жизнь в крайне тяжелое время. Поскольку рынок аренды жилья в Москве преимущественно «серый», отследить такие операции, мягко говоря, сложно — чем и пользуются заемщики.

Иногда удается, несмотря на прописанный в договоре запрет, договориться с банком полюбовно — раз платежи по кредиту возобновляются, то и банк согласен закрыть глаза на небольшие нарушения договора.

Разумеется, этот способ решения проблем подходит далеко не всем — для этого нужно как минимум иметь другое жилье, куда можно переехать на неопределенное время. А если это съемное жилье, оно должно быть дешевле ипотечной квартиры, чтобы оставлять

резерв на ежемесячные выплаты банку.

2. Продать заложенную квартиру. В этом случае вы добровольно берете на себя функции банка и пытаетесь реализовать жилье по максимальной цене, чтобы компенсировать свои расходы на ипотечный кредит.

Есть два способа такой продажи: продавать ипотеку в целом или продавать саму квартиру, при этом доплачивая банку за досрочное погашение ипотечного кредита. Сегодня для реализации обоих способов продажи заложенного жилья не хватает главного — спроса на жилье. А падение цен и вовсе сделало самостоятельную продажу недвижимости нерентабельной. Но это не значит, что стоит опустить руки и отказаться от попытки если не получить дополнительную прибыль, то хотя бы вернуть уже потраченные на ипотеку деньги.

3. Сдаться. То есть — прекратить попытки удержать ипотечный кредит «на плаву» и смириться с тем, что квартира уйдет банку, а деньги, уже заплаченные по кредиту, вы не увидите никогда. Как ни странно, даже такой способ решения ипотечных проблем требует решительности и своевременности — ведь чем раньше вы осознаете, что платить за ипотеку вы не в состоянии, тем меньше денег вы потеряете в итоге. **И**

Мария Гриценко



ТОП-30 банков России (по вкладам физических лиц)

Название банка	Сайт	Город
Сбербанк России	sbrf.ru	Москва
ВТБ 24	vtb24.ru	Москва
Банк Москвы	bm.ru	Москва
РайффайзенБанк	raiffeisen.ru	Москва
Росбанк	rosbank.ru	Москва
Газпромбанк	gazprombank.ru	Москва
Альфа-Банк	alfabank.ru	Москва
Уралсиб Банк	bank.uralsib.ru	Москва
Промсвязьбанк	psbank.ru	Москва
Возрождение	vbank.ru	Москва
Банк Санкт-Петербург	bspb.ru	Санкт-Петербург
Россельхозбанк	rshb.ru	Москва
Петрокоммерц	pkb.ru	Москва
НОМОС-Банк	nomos.ru	Москва
Урса Банк	ursabank.ru	Новосибирск
МДМ-Банк	mdmbank.ru	Москва
ЮниКредит Банк	unicreditbank.ru	Москва
Ситибанк	citibank.ru	Москва
Бинбанк	binbank.ru	Москва
Сургутнефтегазбанк (СНГБ)	sngb.ru	Сургут
Балтийский Банк	baltbank.ru	Москва
Юниаструм Банк	uniastrum.ru	Москва
Ханты-Мансийский Банк	khmb.ru	Ханты-Мансийск
ТрансКредитБанк	tcb.ru	Москва
Московский Индустриальный Банк ОАО «МИНБ»	minbank.ru	Москва
АК БАРС	akbars.ru	Казань
Банк Сосьете Женераль Восток	bsgv.ru	Москва
Московский Банк Реконструкции и Развития (МБРР)	mbrd.ru	Москва
Уральский Банк Реконструкции и Развития (УБРиР)	ubrr.ru	Екатеринбург
ОТП Банк	otpbank.ru	Москва

Рэнкинг представлен на портале Bankir.ru

Займ на НОВЫЙ НОС



Трудно представить себе товар, на который нельзя было бы взять кредит. Автомобили, поездки, драгоценности, яхты, бытовую технику можно купить в долг, несмотря на кризис. Но на все ли, что имеет реальный денежный эквивалент, банки выдают займы? Как обстоят дела со здоровьем и красотой?

Кредит, которого нет

Впервые в России о кредитах на медицинские услуги услышали четыре года назад, когда бум потребительского кредитования набирал обороты.

Такой вид займов широко распространен в Европе, до некоторых пор он был популярен и в США. Там банки выдают средства на услуги, не покрываемые медицинской страховкой, среди них и самые дорогие и популярные – пластические операции, эстетическая стоматология и косметология.

Стоимость перечисленных процедур вкупе с оплатой реабилитационного периода очень высока. Позволить себе подобные траты может далеко не каждый. Тем не менее, число обращений к «инженерам красоты» ежегодно увеличивается, к примеру, в России до 2009 года рынок пластической хирургии рос почти на 30% в год.

В нашей стране дела со специализированными займами на лечение

обстоят иначе, чем на западе. Официальная отечественная медицина в основной своей массе до сих пор является бесплатной. Даже добровольное медицинское страхование, позволяющее в случае необходимости покрыть расходы на дорогостоящее лечение в платной клинике, все еще не получило должного развития.

В докризисный период, когда потребительское кредитование было на пике, банки не спешили целенаправленно выдавать средства на медицинские услуги по нескольким причинам. Первая из них: заемные средства, как правило, нужны на дорогостоящие операции и процедуры, результат большинства из которых не дает 100-процентной гарантии на сохранение трудоспособности пациента-заемщика.

По словам **Виктора Афонина**, директора департамента маркетинга компании «Фосборн Хоум», при таком кредитовании для банков велик риск дефолтов и просрочек.

– Если речь идет о кредитовании на косметологические цели (пластическая хирургия, стоматология и т.д.) – рисков меньше, – говорит эксперт. – Однако в случае серьезных проблем со здоровьем заемщика банк очень рискует своими деньгами.

Гарантией возврата средств для банка могло бы служить страхование профессиональной ответственности врачей. Оно предусматривает, что пациент, пострадавший от врачебной ошибки и потерявший возможность работать и, как следствие, зарабатывать (пусть даже временно), может получить компенсацию, а значит, у банка будет шанс вернуть хотя бы часть кредита.

К сожалению, данный вид страхования пока не нашел в России широкого распространения. При этом, как подсчитало Московское бюро судебно-медицинской экспертизы, самое большое число гражданских исков (7–8 процентов от общего числа), связанных некачественным медицинским обслуживанием приходится на самые распространенные и дорогостоящие медицинские услуги – пластические операции.

Еще один вариант гарантий для банков – страхование жизни и здоровья клиента. В этом случае, правда, страховка обойдется очень дорого, так как высок шанс наступления страхового случая.

Вторая проблема – низкая востребованность целевых кредитов

на лечение. Большинство россиян пользуются услугами бесплатной медицины, изредка позволяя себе обратиться к платному стоматологу или заплатить за качественно выполненное исследование, которое не входит в пакет обязательного медицинского страхования (ОМС). Те же, кто регулярно обращается в платные клиники, как правило, могут заплатить за лечение, не прибегая к рассрочке, поэтому такой кредитный продукт пока не находит своего потребителя.

По мнению Афонина, есть и еще одна причина, определяющая недостаток спроса. Люди не хотят, чтобы им задавали лишние вопросы, касающиеся их частной жизни, в данном случае – здоровья.

Мы попытались отыскать специализированный кредит на медицинские услуги. Результат был ожидаем: подобных банковских продуктов нашлось считанное число.

Например, челябинский **«Уралпромбанк»** предоставляет средства на лечение на сумму от 10 до 100 тысяч рублей. Кредит выдается на срок до 12 месяцев под 12 процентов годовых.

Среди банков, работающих в столице, только **«Агропромкредит»** выдает займы на лечение. Кредит «Медицина» можно получить на проведение медицинских исследований, стоматологические услуги, оплату косметологических операций, добровольное медицинское страхование, а также на оплату амбулаторных операций – за исключением операций в области кардиологии и онкологии. Банк выдает на эти цели от 5 до 400 тысяч рублей, или от 200 до 15 тысяч долларов/евро. Ставка составляет от 26 до 29 процентов годовых. Деньги выдаются на срок от 3 до 12 месяцев, и обязательным условием для выдачи кредита является поручительство двух физических лиц.

Здоровая альтернатива

Отсутствие целевых кредитов на медицинские услуги еще не означает, что здоровье и красоту нельзя приобрести в долг. К примеру, многие частные клиники, особен-



но те, что занимаются пластической хирургией и стоматологией, предоставляют своим клиентам возможность оплатить процедуры в рассрочку. Некоторые учреждения сотрудничают с банками, которые предоставляют их пациентам займы.

Второй, наиболее оптимальный выход – нецелевой потребительский кредит или как его еще называют кредит на неотложные нужды.

Целевой кредит на медицинские услуги — довольно редкий продукт. В столице подобных займов нашлось считанное число.

– Медицинское кредитование – это специфический продукт. В большинстве случаев заемщики, желающие воспользоваться кредитом на лечение, берут в банке обычный потребительский кредит, – говорит Виктор Афонин.

Кризис ударил по всей банковской системе. Досталось и потребительскому кредитованию. В феврале 2009 года ставка по таким займам зашкаливала за 40 процентов годовых. Весной этот показатель пошел вниз. По оценкам компании «Кредитмарт», в среднем максимальная ставка по потребительским кредитам в марте текущего года составляла 39,34 процента, в апреле – 39,28 процентов. Нижняя планка находилась на уровне 27 процентов.

Ставки валютных кредитов пострадали гораздо меньше. Максимальная ставка долларовых займов весной была на уровне 20 процентов годовых. В июне средняя стоимость кредита в американской валюте составила меньше 19 процентов, а рубли банки выдавали под 25–30 процентов годовых.

Максимальная сумма займа на неотложные нужды намного выше, чем при целевом кредитовании. В некоторых случаях она может достигать нескольких миллионов рублей. Например, **ВТБ24** выдает до 3 миллионов рублей (но стоит учесть, что при сумме кредита от 500 тысяч




рублей требуется поручительство физического или юридического лица). Верхняя планка потребительского кредита банка **«Зенит»** составляет 5 миллионов рублей или 200 тысяч долларов. При этом, если сумма кредита свыше 300 тысяч рублей или 10 тысяч долларов, требуется залог ликвидного имущества (например, автомобиля или земельного участка).

Сейчас почти невозможно получить крупную сумму денег без залога и поручителей. Порог, до которого не требуется обеспечения, различен. В среднем можно назвать диапазон от 100 до 500 тысяч рублей. Таких сумм вполне хватит, если вы задумали взять средства на лечение или пластическую операцию.

Средний срок рассмотрения заявки на получение потребительского кредита равен 3 рабочим дням. Максимальный срок, на который банки предлагают оформить потребительский кредит, составляет 10 лет.

Формула максимально выгодного кредита проста: минимальный срок и ликвидный залог позволят полу-

Максимальная сумма кредита на неотложные нужды доходит до нескольких миллионов рублей.

чить от банка максимальную сумму под самые выгодные проценты. Если нет желания закладывать свою машину или квартиру для того, чтобы получить средства на новый нос или хорошее зрение, придется платить более высокие проценты. 

Анна Топталова

О том, сколько стоят хирургические операции в московских клиниках, читайте в статье «Цена скальпеля» на стр. 18



Дополнительная степень свободы

Когда один мой знакомый, недавно потративший все свои сбережения на покупку и обустройство новой квартиры, вдруг сообщил, что собирается в круиз вокруг Европы, да еще всей семьей, я искренне удивилась:

– Но ведь это же так дорого! Ты, похоже, нашел клад?

– Нет, не клад – кредит! – довольно улыбнулся он.

Отдых в долг?

Бывают в жизни моменты, когда полноценный, качественный отдых и смена впечатлений просто необходимы, да вот только хорошее путешествие требует хороших средств. А их, как назло, не хватает!

Как раз на этот случай банки в сотрудничестве с туристическими компаниями

Инвестиции в хороший отдых и увлекательные путешествия, пожалуй, самые надежные. Впечатления об архитектурных шедеврах и диковинных животных, о сверкающих волнах и подводных прогулках никогда не обесценятся. А если на инвестицию в мечту о дальних странствиях не хватает средств? Тогда в голове многих из нас возникает уже привычная – и соблазнительная мысль: «Может, взять кредит?»

разработали целевые программы кредитования. Клиент платит первоначальный взнос от 10 до 50% – и отправляется в тур, а по возвращении выплачивает долг равными долями.

Разумеется, кредит – это не рассрочка платежа, и возвращать придется несколько больше реальной стоимости поездки. В то же время достаточно круп-

ная сумма, разложенная на множество составляющих, не выглядит такой уж «неподъемной», и возвращать ее значительно легче.

В странах «с долгой кредитной историей» покупка тура в кредит – явление привычное и даже само собой разумеющееся. Но ведь отдых может и не оправдать ожиданий – и тогда выпла-

чивать кредит за него будет куда менее приятным занятием, чем представлялось до поездки.

Но когда для сиюминутного исполнения желания достаточно иметь в наличии лишь одну пятую или даже десятую часть его стоимости, как-то проще смотреть на вещи — в том числе на очень дорогие. К примеру, на яхту на Лазурном побережье — точно ли вам по карману сегодня арендовать ее на неделю-другую за наличный расчет? Или на частную виллу с видом на водопад Виктория. На фантастическое путешествие к берегам Антарктиды через Новую Зеландию и Австралию... и на другие соблазны, которых в мире несметные множества.

Взгляд с разных ракурсов

По разным данным, до осени 2008 года услугами кредитования путешествий пользовалось от 5% до 10% клиентов туристических компаний.

— Сегодня этот процент практически не изменился, — говорит **Виктория Едзиева**, специалист по кредитам туристической компании **«Бизнес Океан»**, — но надо учитывать, что общее число покупок туров все-таки снизилось по сравнению с докризисным. Это вполне объяснимо, ведь стоимость тура по сравнению с прошлым годом возросла в среднем на 25%.

Однако, по сведениям, которые приводят наиболее крупные компании, доля клиентов, отдыхающих в кредит, в период кризиса только возросла, причем существенно. Так, по оценке **Екатерины Морозовой**, менеджера компании **«1001 Тур»**, в данный момент каждый пятый клиент предпочитает покупать тур в кредит.

— Для сравнения: до кризиса этой услугой пользовался примерно один человек из 20, — продолжает она. — Но самое интересное, что и эта тенденция связана с повышением цен на туры — у людей просто не хватает денег, а платить в рассрочку удобнее.

В то же время аналитики отмечают, что в современных условиях большинство туристических компаний отказалось от услуг кредитования туров для физических лиц, связывая это с общей тенденцией спада в банковской и кредитной сфере. С другой стороны, и сами банки

свернули большинство «туристических» кредитных программ.

— В докризисном прошлом туристы зачастую предпочитали взять кредит на отдых именно в банке, а не оформлять тур в кредит прямо в агентстве, — отмечает **Татьяна Уртаева**, директор компании **«Амадель тур»**, — благо банки предлагали выгодные условия кредитования отдыха, создавали специальные кредитные программы для туристов. Сейчас на фоне кризиса большинство банков отказалось от таких программ.

А что же сами клиенты туристических компаний? Как они относятся к отдыху в кредит?

— Думаю, в кредит — это не отдых, — говорит Глеб Зубенко, юрист инвестиционной компании. Постоянная мысль, что за удовольствие предстоит еще год расплачиваться, омрачит все впечатления и испортит общее настроение отдыха. Тем более будет обидно, если оплаченная в кредит поездка не оправдает ожиданий.

Совсем иначе рассуждает преподаватель Татьяна Шахова:

— По предписанию врачей мне было необходимо срочно вывезти ребенка к морю — и оставаться с ним в теплом климате длительное время. Едва ли я

К нынешнему лету банки свернули большинство «туристических» кредитных программ.

смогла бы сразу оплатить такую поездку, если бы не возможность взять под нее кредит.

Сколько людей — столько и мнений по поводу отдыха в кредит. И эти мнения заметно разнятся в зависимости от материальных возможностей. Для клиентов, покупающих действительно дорогие, эксклюзивные туры, понятия отдыха в кредит вообще не существует — считают в туристической компании «Содис», специализирующейся на организации туров категории «люкс».

О степени популярности путешествий в кредит лучше всего судить, получив ответ на вопрос: насколько часто клиенты покупают туры в кредит повторно?

— Такое случается, хотя это и нечастое

явление, — говорит Екатерина Морозова. — Чаще всего клиенты берут кредиты на полгода-год, и приходят к нам опять только после того, как полностью рассчитываются с банком.

Возможны варианты

Итак, предположим, вы уже задумали путешествие, которое собираетесь предпринять, и предпочитаете оплатить его в кредит. Надо иметь в виду, что, во-первых, далеко не каждая туристическая компания имеет соответствующий договор с банком. А из тех, кто оказывает кредитные услуги, не все могут предложить желаемый вариант отдыха.

Допустим, все совпало, и в турфирме готовы организовать нужный тур и кредит под него. Схема, как правило, отлажена, проста и удобна, все формальности осуществляются одновременно, «за один приход». Менеджер компании тут же связывается с банком и получает подтверждение кредита, который, кстати, возможно оформить как на полную стоимость тура, так и на его частичную стоимость. Затем клиент платит первоначальный взнос, который обычно варьируется от 10% до 30% от стоимости тура — и отправляется в путешествие.

— Это происходит не ранее чем через неделю с момента заключения договора на кредитование, — предупреждает Екатерина Морозова («1001 Тур»). — Понадобится время, чтобы получить от банка кредитные средства и перевести их на счет принимающей стороны.

Вывод: рассчитывать на «горящие» туры в кредит нельзя.

Расчет окончательной суммы, которую предстоит выплатить банку, производится следующим образом. Предположим, стоимость тура составляет 90 000 рублей, а первоначальный взнос — 20%. Следовательно, при оформлении тура в кассу турагентства вносится 18 000 рублей, а оставшиеся 72 000 рублей оплачивает банк.

В течение установленного кредитным договором срока погашения, например, в течение года, клиент выплачивает эту сумму банку, как правило, равными частями плюс процентная ставка банка по кредиту.

Например, при условии, что кредит выдан на 12 месяцев под 20% годовых, клиент должен перечислить банку 86

400 рублей. Таким образом, стоимость тура в кредит будет отличаться от его номинальной цены на 16%. Но не забывайте интересоваться размером банковских комиссий: за выдачу кредита, за расчетно-кассовое обслуживание. Иногда они могут существенно увеличить стоимость кредита в целом.

Статистика туристического кредитования показывает, что самый популярный у клиентов срок кредита — полгода, хотя банки предоставляют возможность «растягивать» расчеты по кредиту на срок до трех лет.

В большинстве случаев для оформления кредита на турпоездку потребуется российский паспорт и любой другой документ, удостоверяющий личность (заграничный паспорт, водительское удостоверение, страховое свидетельство ГПФ, свидетельство о регистрации транспортного средства, международная банковская карта, свидетельство о присвоении ИНН). Но некоторые банки могут потребовать дополнительно заверенную печатью и подписью справку о доходах.

Оформление кредита на отдых в офисе турфирмы — это лишь один, хотя и технически наиболее удобный вариант его получения, и существуют другие способы обеспечить кредитование отдыха. К примеру, можно взять обычный потребительский кредит. Выбор банков в этом случае существенно расширится, станет возможным проанализировать предложения и подыскать наиболее оптимальный вариант. С другой стороны, если туркомпания оформляет кредиты в экспресс-режиме, то на принятие решения о выдаче потребительского кредита банку потребуется в среднем дня два. А тем временем выгодным предложением может воспользоваться кто-то другой.

Еще один вариант — открыть в банке кредитную карту. Однако на ее оформление понадобится примерно неделя. Можно, конечно, подыскать банк, который сделает это за считанные минуты, но процентная ставка при этом неминуемо подскочит и может составить до 50% годовых.

Вообще, уровень процентных ставок по кредитным картам варьируется от 12% до 50% и зависит не только от суммы лимита по кредиту, но и от класса карты. Также

Будьте готовы доплачивать банку за то, что оформили кредит в турагентстве.

надо иметь в виду, что за снятие наличных в банкоматах взимается комиссия. Зато карту не нужно декларировать на таможне, а по ту сторону границы можно не волноваться, что наличных «в обрез».

Основные ставки и некоторые нюансы

Целевой кредит на путешествие можно взять в рублях, евро или долларах со сроком погашения от 1 до 36 месяцев. При этом процентные ставки заметно разнятся.

— Если кредит берётся в иностранной валюте и на небольшой срок, то процентная ставка будет составлять в среднем 8–12%, — уточняет Татьяна Уртаева. — Если же оформляется рублевый кредит на длительный срок (от 12 до 36 месяцев), то средняя процентная ставка будет колебаться уже от 14% до 25%.


Как видно из таблицы, некоторые банки

устанавливают дополнительную комиссию за оформление и обслуживание кредита.

— Кроме того, к заявленным процентам по кредиту могут прибавить плату за оформление этой услуги в турагентстве, — комментирует ситуацию Татьяна Уртаева. — Это условие обязательно оговаривается в договоре, который клиент подписывает с агентством. С точки зрения закона все гладко. Ведь это не банк навязывает скрытую комиссию. Те туры, которые агентство предлагает в кредит, скорее всего, дороже туров, которые можно приобрести за наличные. Так что ещё можно поспорить, что из двух вариантов выгоднее: брать кредит напрямую у банка или в агентстве.

— Конечно, выгоднее обратиться напрямую в банк и взять потребительский кредит, — соглашается Екатерина Морозова. — Тем не менее, многие клиенты предпочитают оформлять кредит в офисе туристической компании — просто потому, что это удобно и позволяет существенно сэкономить время.

По мнению экспертов, популярность кредитов на путешествия во многом связана и с переменой вкусов российских туристов.

— Наши соотечественники не хотят больше ездить только в Турцию или Египет, — отмечает Татьяна Уртаева. — Сегодня быстро набирают популярность и другие, более дорогие направления, например, Юго-Восточная Азия или страны Карибского бассейна и Латинской Америки. Конечно, эти направления гораздо дороже, и зачастую у людей нет возможности оплатить тур целиком — им гораздо проще купить его в кредит. 

Алена Журавская

	Кредит Европа Банк	Русь Банк	Сосьете Женераль Восток	Русский Банк Развития	Банк Хоум Кредит
Сумма кредита	от 15000 руб	от 15000 руб	от 25000 руб от USD 1000	от 100 000 руб	от 3 000 руб
Срок погашения	1–12 мес.	1–12 мес.	6–36 мес.	6–60 мес.	6–12 мес.
Минимальная ставка	от 12%	от 16%	от 18% от 11%	от 14%	от 25%
Комиссия за выдачу	до 12%	1,5%	5000200500	нет	нет
Комиссия за обслуживание	4,5%	нет	нет	нет	нет

Данные предоставлены туристической компанией «Амадель тур»



Фортуна. Короли и жертвы

Мир всегда делился на людей азартных – и тех, кому погоня за удачей не свойственна. Разница лишь в том, что последним не суждено было прославиться благодаря одному лишь складу природы, так сказать, стать притчей во языцех. Чего не сказать о представителях азартной половины человечества, чьи упорные, порой безрассудные баталии с Фортуной не только послужили материалом для множества авантюрных романов, но и зачастую самым непосредственным образом влияли на ход истории.

Т, обычная партия в карты, затеянная в XV веке герцогами Оранским и Орлеанским, послужила поводом для самой тяжелой и кровопролитной в истории Франции войны. А поставленные на кон кошельки с золотом так распалили королей Луи I и Генриха I – и подумать только, всего лишь за партией в шахматы! – что последовавшая за этим цепь событий обернулась военным конфликтом между Францией и Англией.

Игра – это навсегда

Впрочем, хотя на протяжении истории жертвами или королями азарта

становились очень многие – от мифических богов и фараонов до мелких шулеров и крупных публичных фигур – но лишь единицам удавалось прославиться настолько, чтобы их имена были на слуху даже у тех, для кого слово «рулетка» ассоциируется исключительно с измерительным инструментом.

К их числу относятся один из самых знаменитых античных персонажей Юлий Цезарь и его молодой соперник Марк Антоний, посвящавшие весь свой досуг играм в астрагал, петушиным боям да конным ристалищам. Римский император Клавдий имел в своем экипаже специальную «игор-

ную зону», чтобы даже в моменты своих передвижений не прерывать любимое занятие – игру в кости. А его преемник Нерон мог поставить на кон несколько сотен тысяч сестерциев – только для того, чтобы единственный раз бросить кости.

Погрязший в азарте, безумный император Калигула регулярно разорял государственную казну, а потом, чтобы восполнить проигрыши, беззастенчиво грабил собственных граждан из числа состоятельных. И эта его система работала безотказно: вынужденные кредиторы императора, как правило, обвинялись в несуществующих преступлениях и отправлялись на эшафот.

Среди наиболее азартных из исторических персонажей особое место занимал король Англии Генрих VIII. Безрассудный игрок, он в то же время всячески препятствовал распространению азартных игр среди своих подданных. Но тщетно. Обыватели продолжали ставить на все подряд, даже на приговоры суда. Когда королева Анна Болейн была предана правосудию за адюльтер, при дворе ставили один к десяти, что бедняжку помилуют. Приговор суда, однако, стал для многих серьезным уроком: против Тюдоров играть бесполезно.

Азартные игры были широко распространены и процветали во Франции в эпоху правления «Короля-Солнце» Людовика XIV – во многом благодаря стараниям большого их поклонника, кардинала Мазарини.

Надо заметить, что список знаменитых игроков пополнялся не только за счет всемогущих и богатых правителей, а кое-кому – вольно или невольно – удалось даже обратить свою пагубную страсть на пользу человечеству. Так, известный в свое время распутник и бонвиван Шевалье де Мер, стал фактически основоположником теории вероятности. «Занятый малый, – говорил о нем Паскаль, – жаль, что не математик». Зато Декарт уж точно был математиком и не менее легендарным игроком.

Среди тех, для кого игра была не просто всепоглощающей страстью, а способом заработать на жизнь, пожалуй, наиболее знаменит неотразимый любовник и авантюрист



Джакомо Казанова. «Мне нужно как-то зарабатывать на жизнь, – писал он в возрасте двадцати лет, – и я выбрал профессию игрока». О его взлетах и падениях на этом поприще известно достаточно много, однако современники прозрачно намекали, что «удача уж слишком часто к нему благосклонна». Впрочем, еще более благосклон-

На кону каждая строка пушкинского романа оценивалась по 25 рублей ассигнациями.

ны были к нему его многочисленные возлюбленные, деньги и бриллианты которых неоднократно выручали по весу в самых аховых ситуациях.

И не удивительно, что имя Казановы стало нарицательным, ведь более или менее достойный его преемник, как на любовном, так и на азартном поприще, появился только два века спустя. В отличие от своего итальянского прототипа, англичанин Бью Бруммель был богат и, более того, совершенно равнодушен к своим победам и поражениям. Гораздо больше он заботился о приятном обществе и изящной беседе. В то же время ему необыкновенно везло, и был даже случай, когда, играя в кости, он двадцать пять раз подряд выбросил выигрышную комбинацию и снял баснословный банк. Впрочем, Фортуна постоянно доказывает собственное непостоянство. В конечном итоге игорный азарт привел удачливого когда-то светского льва на грань нищеты, и его жизнь угаšla в стенах сумасшедшего дома.

Одним из наиболее заметных пер-

сонажей мира большого бизнеса и большой игры прошлого столетия, чье имя неизменно ассоциировалось с респектабельными кабинетами Уолл-Стрит, был Джон Гейтс, которого называли не иначе, как «Миллион-на-кону». Он всегда был готов ставить сколько угодно, против кого угодно и на что угодно – даже на капли, стекающие по оконному стеклу. Его легендарная удачливость была замешана на невероятной пронизательности, хладнокровии и аналитических способностях. Во многом благодаря этому до конца своих дней он оставался мультимиллионером. Тем не менее, в определенный момент жизни карьера игрока потеряла для него всякую привлекательность. Он даже выступил на съезде священнослужителей с речью, обличающей пороки азарта: «Держитесь подальше от азартных игр. Ведь, став однажды игроком, человек остается игроком до конца своих дней».

Жажда... проигрыша

Основной психологический мотив азартного игрока, казалось бы, лежит на поверхности: попытка перехитрить Фортуны в погоне за легкими деньгами плюс непреодолимая потребность в острых ощущениях. Хотя, например, у Фрейда на это был иной взгляд. Обладая обескураживающим талантом находить сексуальную символику во всем, что его окружало, ученый безапелляционно констатировал: «Взмах руки банкмета, возвратно-поступательные движения лопаточки крупье, сгребающего фишки, и встряхивание стаканчика с костями – все это соответствует сублимации полового акта».

Самое удивительное, что бесспорное подтверждение этому мнению мы находим у Достоевского, который, как известно, был одержим манией игры и нередко пребывал на грани финансовой катастрофы. Роман «Игрок» был написан им в попытке восполнить свои роковые проигрыши. И, тем не менее, именно проиграв – а, не выиграв, заметьте! – он мог испытать острое физическое удовлетворение, о чем свидетельствуют его откровенные письма к жене.

Заметим, что этот случай отнюдь не уникален, и добавим, что для него



имеется научное объяснение. По мнению психиатров, проигрывая деньги, игрок испытывает чувство извращенного удовольствия сродни мазохизму и старается максимально продлить это приятное для него состояние. Проблемы и тревоги обыденной жизни вызывают у подобного типа людей стресс и желание как можно дальше удалиться от них. По сравнению с ними проигрыш в целом воспринимается как положительный эмоциональный фактор.

Впечатляющим подтверждением этих соображений также является письмо некоего аристократа Ричарда Минстера, датированное XVII веком: «... каждый бросок костей, стоивший мне целого состояния, был глотком родниковой воды для томимого жаждой путника. При этом я испытывал то извращенное наслаждение, какое испытывает дикий зверь, движимый страстным желанием удовлетворить темные прихоти брэнного тела. Каждый же выигрыш, напротив, омрачал чувство безумного восторга, переполнявшего мою душу...».

Любопытно еще и то, что, по мнению исследователей и знатоков жанра, алчность в чистом виде является главным стимулом только для профессиональных шулеров и мошенников. Жертвы азарта отнюдь не жадны, и испытывают потребность не столько в деньгах,

сколько в эмоциях — недаром среди них так много людей, изначально не нуждающихся в каких бы то ни было суммах.

«Онегин» на кону

Уместно вспомнить, что и Пушкин был заядлым картежником. И хотя зачастую, когда денежные дела шли совсем худо, страсть к игре разжигалась в нем надеждой на внезапный большой выигрыш, картежные баталии все же в первую очередь привлекали его «духом риска и веселого молодечества».

Корабль встал на рейд напротив здания казино, направив на него стволы всех корабельных орудий...

Английский путешественник сэра Томас Рейк, был явно разочарован «русским Байроном» за карточным столом: «Единственное примечательное выражение, которое вырвалось у него за весь вечер, было такое: «Я предпочел бы лучше умереть, чем не играть в карты».

Тем не менее, карточный долг был для поэта делом чести, и был случай, когда проигравшись в пух и прах, он поставил на кон и проиграл вторую

главу «Евгения Онегина», каждая строка которой оценивалась по 25 рублей ассигнациями. Следующей ставкой стала пара дуэльных пистолетов, и тут поэту наконец-то начало везти: к нему вернулись и рукопись, и пистолеты, и еще тысячи полторы рублей.

Вообще, известно немало громких случаев, когда, изрядно поиздежавшись, игроки ставили на кон все что угодно — от движимого и недвижимого имущества до слуг, любовниц и даже жен. Небезызвестный Генрих VIII умудрился проиграть колокола лондонского Собора Св. Павла, а один из самых знаменитых игроков Америки Николас Дандолос, как утверждают, выиграл как-то целый квартал Лос-Анджелеса.

Любая из подобных историй, а их во все времена было немало, так или иначе связана с крушением надежд. Подчас оно толкало отчаявшихся людей на самые невероятные поступки, к примеру, на шантаж.

Однажды, некий иностранный морской офицер промотал в монакском казино всю корабельную казну. Речь шла о жизни или смерти. Но перед тем, как пустить себе пулю в лоб, он решился на последнюю отчаянную попытку: его корабль встал на рейд точно напротив здания казино, направив на него стволы всех корабельных орудий. Одновременно управляющему был передан ультиматум: мол, либо возвращайте деньги, либо взлетите на воздух. Говорят, это был единственный в истории Монако случай, когда проигрыш был возвращен владельцу.

За долгую историю азартных игр придуманы сотни «беспроигрышных» систем и обнадёживающих теорий. На практике же они неизменно оказывались несовершенными. Впрочем, в этой извечной неукротимости Фортуны, неподвластной рационализму математических формул и статистических таблиц, и кроется та самая магическая притягательность опасной, разрушительной — и столь манящей азартной игры. И

Алена Журавская



Дневник Елены Портмоне

Скупой плачет дважды

Известный бренд – залог достойного качества товара. Поэтому многие вещи популярных марок я покупаю с легким сердцем по принципу: «Пришел, увидел и купил».

Так вышло и с этими злосчастными рыжими туфлями, замеченными мною в витрине одного фирменного магазина. Через десять минут после того, как модная обувь попала в поле моего зрения, я стала ее обладательницей. Главная их прелесть была в подозрительно низкой цене.

Поскольку все это случилось в конце традиционного шопинг-налета, то наличных на тот момент у меня было явно недостаточно. Выручила дебетовая карта. Благодаря моей нечеловеческой силе воли на ней скопилась кругленькая сумма, небольшой частью от которой я и пожертвовала.

Примерно два дня туфельки служили мне источником эндорфинов, а на третий день случилось **страшное № 1**: краска на носках потрескалась, и обувь стала похожа на бедную родственницу пустыни Гоби.

Туфли этого бренда (не буду показывать пальцем) так вести себя не должны, сколько бы они ни стоили. Их было решено вернуть назад, и незамедлительно!

Светловолосая, похожая на фею, юная сотрудница отдела претензий (в каждом уважающем себя магазине должен быть такой) задумчиво вертела в руках рыжую-бесстыжую обувь, что-то терла, подносила к глазам – и кажется, собиралась попробовать на зуб...

– Знаете что, – сказала она, когда мое терпение готово было лопнуть, – давайте мы сделаем вид, будто они с уценкой – и вернем вам 30 процентов от стоимости?

– Это еще почему?

– Понимаете... – Тут фея опустила глаза. – Чтобы вернуть их как бракованные, нужно сделать экспертизу. Если будет доказана ваша вина в порче обуви, то вам придется заплатить, и немало. А если виновными признают нас – репутация бренда будет подмочена. Поэтому мы готовы... ммм... пойти на разумный компромисс.

Интуиция подсказывала, что здесь какой-то подвох, но разум вопил и показывал на часы, да и внутренняя жаба при мысли о лишних тратах начала грозить мне асфиксией. А вдруг эксперты и впрямь докажут, что это я во всем виновата? Вдруг в этих туфлях нужно было ходить исключительно по сухому дубовому паркету и ни в коем случае – по мокрому асфальту?

И я согласилась, после чего была направлена в кассу.

– Поскольку вы расплачивались банковской картой, – сказал кассир, на фею ничуть не похожий, – то нам придется сначала снять с вашей карты полную стоимость этой пары еще раз, будто вы ее купили только что.

– Пойдите, пойдите... как же это?

– У нас такой порядок, – спокойно пояснил он, – потом мы вернем вам эту сумму, прибавив к ней 30 процентов.

До встречи с приятелем, назначенной за семь километров от обувного магазина, времени оставалось в обрез. К тому же трижды успела позвонить мама с сообщениями о том, что у нее потоп, пожар и нашествие пришельцев, которых без меня не победить. Так что я вручила карту, быстро подписала какие-то бумажки и вылетела на улицу.

Мои блудные деньги, снятые якобы за покупку, вместе с суммой скидки вернулись только через неделю. А затем у коварной обуви, разжалованной мною в рядовые (для прогулки с собакой), лопнула подошва – и я нос к носу столкнулась со **страшным № 2**, снова придя в известный магазин.

– Извините, уцененный товар назад не принимаем, – сказала продавщица, мило улыбаясь. – Недостатки туфель были оговорены изначально.

Как выяснилось, фея переоформила мою покупку как товар с уценкой, и выдала мне соответствующую справку, где синим по белому было написано, что я, Елена Портмоне, купила туфли со всеми дефектами, которые только можно вообразить. Под этими сведениями красовалась моя подпись, поставленная не глядя.

Что тут скажешь? Поспешая медленно, достигнешь цели – так говорили древние. В следующий раз, направляясь в чей-нибудь отдел претензий, постараюсь иметь в запасе как минимум пару часов свободного времени.

Остался один вопрос: зачем нужно было снимать деньги с моей карты, будто бы еще за одну покупку – а затем возвращать ее с приплатой? Загадка!

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

- НЕПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА
- ДОМ ЗА ДОЛЛАР И ПРОЧИЕ ИЗЫСКИ
- УНИВЕРСАЛ ДЛЯ ПРИЯТНЫХ ОСЕННИХ ПУТЕШЕСТВИЙ

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

Журнал «Ипотека и кредит» создан в 2007 году профессионалами издательского, финансового и консалтингового бизнесов, на базе самых современных и эффективных подходов к издательскому делу. Ключевыми приоритетами в работе являются высокая ответственность перед читателями и максимальное достижение целей нашими рекламодателями. Отличительные черты издания – это профессиональная редакционная команда, интересный и актуальный контент, высокое качество дизайна и полиграфии, эффективная адресная дистрибуция.

Адрес и телефоны редакции:

125212, г. Москва,
ул. Адмирала Макарова, д.8

Тел./факс:
+7 (495) 380-11-38,
+7 (916) 118-44-19

info@ipocred.ru

Наш сайт: ipocred.ru

Тематические разделы

- ▶ ЦЕЛЬ – что берем в кредит?
- ▶ СРЕДСТВА – как получаем кредит
- ▶ ЕЩЕ – Инвестиции, депозиты, дополнительная информация

Основные и специальные рубрики

- ▶ События
- ▶ Закон
- ▶ Блиц
- ▶ Главный вопрос
- ▶ Колонка эксперта
- ▶ Ипотека
- ▶ Автокредит
- ▶ Потребительское кредитование
- ▶ Интеркредит
- ▶ Кредиты бизнесу
- ▶ Кредитный брокер
- ▶ Бизнес
- ▶ Недвижимость
- ▶ Автомобиль
- ▶ Здоровье
- ▶ Образование
- ▶ Туризм
- ▶ Покупатель

Модуль	Формат	Стоимость, руб.*
Специальные позиции		
II обложка	205*265 мм	230000
III обложка	205*265 мм	205000
IV обложка	205*265 мм	288000
Модульная реклама		
1/1 полосы	205*265 мм	135000
1/2 полосы (горизонталь)	175*120 мм	75000
1/2 полосы (вертикаль)	85*235 мм	75000
1/3 полосы	175*80 мм	54000
Статья на правах рекламы**		
2/1 полосы	8 000 знаков	110000
3/1 полосы	12 000 знаков	150000
4/1 полосы	16 000 знаков	170000
Classifieds		
1/8 полосы	90*60 мм	25000

* НДС 18% не включен

** Редакция оставляет за собой право внесения правок в предоставленные текстовые материалы на правах рекламы (по согласованию с клиентом)

Скидки за объем:**

- 2-3 выхода - 10%
- 4-5 выходов - 15%
- 6-8 выходов - 20%
- 9-10 выходов - 25%
- позиционирование - 10%
- рекламным агентствам - 15%

** Скидки суммируются прямым сложением

Распространение

- 35% – бесплатно в бизнес-центрах;
- 35% – бесплатно в сетях магазинов «Азбука Вкуса» и «Седьмой Континент»
- 10% – в ипотечных центрах банков; в офисах ипотечных брокеров;
- 10% – в агентствах недвижимости и девелоперских компаниях;
- 5% – на специализированных выставках и ярмарках по недвижимости;
- 3% – в офисах PricewaterhouseCoopers

Мы предлагаем своим рекламодателям следующие возможности:

- ▶ Размещение модульной рекламы
- ▶ Размещение рекламы в специализированных справочниках, каталогах
- ▶ Размещение рекламы на сайте журнала
- ▶ Проведение совместных мероприятий и акций

Будем рады сотрудничеству!

Общие данные:

Формат А4 (205*265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 25 000 экз.



21-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

ДОМЭКСПО

ОРГАНИЗАТОР



8-11 ОКТЯБРЯ МОСКВА ГОСТИНЫЙ ДВОР 2009



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ
ПОДДЕРЖКА



ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПРОВОДНИК В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ



НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ ПОКУПКА / ПРОДАЖА / АРЕНДА / ИНВЕСТИЦИИ

на правах рекламы

Генеральный
информационный
партнер



Генеральный
интернет-партнер



Официальный
интернет-партнер



Ведущий
интернет-партнер



Главный
интернет-партнер



Главный
журнал выставки



Официальный
медиа-партнер



Ведущий
информационный
партнер



Официальный
аналитический
партнер



Стратегический
аналитический
партнер



Информационные спонсоры



WWW.DOMEXPO.RU | WWW.DOMEXPO.BIZ



BNP PARIBAS

Ваш банк в мире перемен

ДОХОДНОСТЬ
ИЛИ
НАДЕЖНОСТЬ



**С Банком BNP PARIBAS* –
и ТО, и ДРУГОЕ!**

Депозиты до 17% в рублях.**

8 800 700 7 700

www.bnpparibas.ru

Вклады
застрахованы



*КБ "БНП Парипа Восток" ООО. Лицензия Банка России №2168.

** Депозит Срочный с возможностью частичного снятия средств в течение срока депозита (не более 20% одновременно и не более 40% от первоначальной суммы вклада за весь срок депозита не чаще чем 1 раз в 3 месяца). Ставка действительна при следующих условиях размещения: сумма 500 001 рубль и более на срок 1095 дней. Выплата процентов осуществляется в конце срока депозита на Ваш текущий счет. Внесение дополнительных взносов на депозит в течение срока депозита не допускается. В случае досрочного расторжения депозита проценты начисляются исходя из ставки 0,01% годовых. Существует возможность пролонгации депозита, если прием Банком вкладов данного вида не прекращен и в соответствии с условиями и тарифами Банка на дату продления договора. Количество пролонгаций не ограничено. Тарифы действительны по состоянию на 25 мая 2009 г. Действующие тарифы и более подробную информацию уточняйте в отделениях Банка, на сайте или по телефону информационного центра.

реклама