

Авто
для путешествий

| 15

Рай
в кредит

| 32

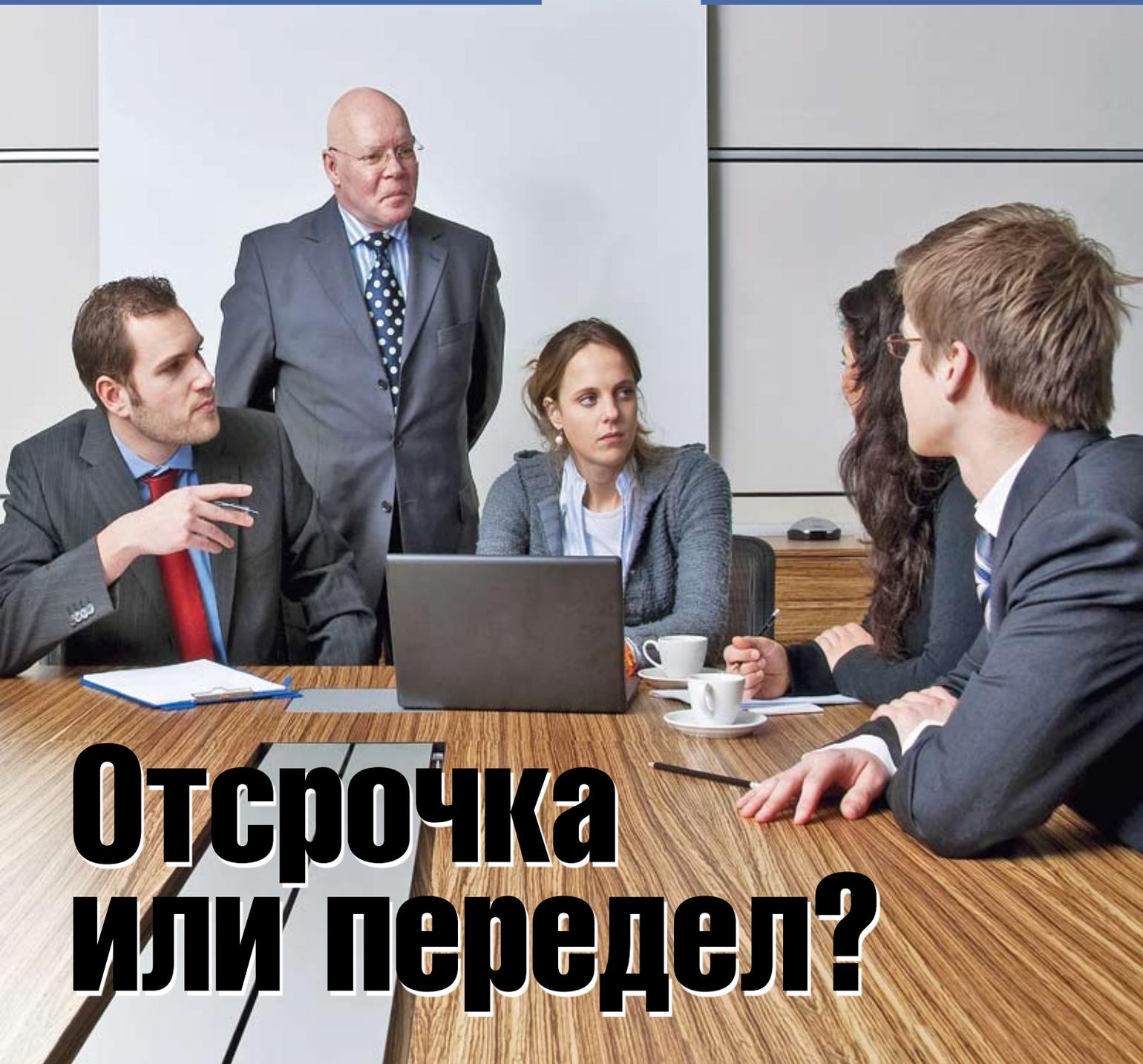
Дом
за доллар

| 41

ИПОТЕКА КРЕДИТ

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

№2 (12) СЕНТЯБРЬ–ОКТАБРЬ 2009



Отсрочка или передел?

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



Любовь плюс

«На дне» – самый раскрученный бренд современности. «Спасайся, кто может» – самый бодрый её призыв. В этой ситуации всеобщей понурости любой позитивной новости хочется от души аплодировать. А если эта новость связана с твоими любимыми коллегами – даже крикнуть им «Браво!». А если речь идет о встрече со старыми знакомыми, потонувшими было под ударами финансовых бурь, но вдруг опять оказавшимися на плаву – это уже тянет на полновесное «Бис!».

Журналу «Ипотека и кредит», впервые вышедшему в ноябре 2007 года, пришлось встретить кризис в нежном годовалом возрасте. И октябрь 2008-го вполне мог оказаться для него последним месяцем жизни, если бы не новые владельцы – компания «ОБИКС» («Оценка бизнеса и консалтинг») во главе с Даниилом Слуцким, и новая команда, руководит которой Марта Савенко.

Тот, кто знает этих людей, уже сейчас вправе быть спокойным за будущее издания. А кто не знает, может взять свежий номер журнала «Ипотека и кредит» – и убедиться, что теперь он в руках настоящих профессионалов, любящих и понимающих дело, которым занимаются. Любовь + профессионализм – идеальное сочетание, рождающее оптимистов, способных не только выстоять в трудном «сейчас», но с уверенностью смотреть в перспективное «потом».

Новые правила игры на рынке недвижимости в России и за рубежом, кредитные программы на приобретение автомобилей, хорошие новости и истории успеха великих кредиторов и заемщиков... Это – не только темы очередного номера журнала, это темы нашей с вами жизни, в которой «Ипотека и кредит» рассчитывает стать мудрым спутником и надежным помощником.

Удача любит смелых, трудолюбивых и обязательно веселых. Так смотрит на мир Марта Савенко и её dream team, такими издатели журнала видят своих читателей. Присоединяйтесь! И удачи вам!

*Валерия Мозганова,
главный редактор журнала
«Дайджест российской и зарубежной недвижимости»*



4



11



20

СОДЕРЖАНИЕ

Главная тема

Блиц 4
Передел 8

Цель

Автомобиль
Универсал для приятных осенних путешествий 15

За рубежом

Дом на острове 22

Средства

Оценка
Нужна ли независимая оценка? 26

Ипотека
Бесполезный дефолт 27

Рай в кредит 32

Автокредит
Кредитная машина 36

Еще

Сценарии рынка
От редактора 40

Дом за доллар и другие изыски свободного рынка 41

История
Классик 44

Style
Дневник Елены Портмоне 47



32



36



44

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». № 2 (12), сентябрь–ртябрь 2009.

Основан в 2007 году.

Главный редактор Марта Савенко, marta@ipocred.ru

Над номером работали: Николай Губарев, Алена Журавская, Юрий Коротков, Мария Машлаковская, Валерия Мозганова, Александр Пыпин, Мария Салтыкова, Оксана Самборская, Светлана Столярова, Лада Фишер.

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».

Москва: арендные ставки стабилизировались

По данным исследования консалтинговой компании RRG, объем предложения на столичном рынке аренды коммерческой недвижимости «отыграл» вверх после резкого снижения в июне.

Аналитики компании предполагают, что этот сегмент «нащупал дно». Интенсивная коррекция цен закончилась еще в июне, а затем наступила стабилизация. В июле в торговых помещениях за пределами Садового кольца средняя ставка

аренды повысилась на 4%, в офисных помещениях – на 1%.

В сегменте аренды офисной недвижимости впервые за несколько месяцев зафиксирован незначительный рост арендных ставок. Так, в пределах Садового Кольца средняя ставка аренды возросла на 2% и составила 669 \$/кв.м/год. За пределами Садового Кольца рост составил 1%, средняя ставка – 436 \$/кв.м/год.



Все сегменты	Количество	Суммарная ГАП, млн. \$	Общая площадь, тыс. м ²	Средняя площадь, тыс. м ²	Средняя ставка, \$/кв.м/год
значение	3 519	1 337	3 115	0,89	532
к июню 2009	+ 10%	+ 15%	+ 17%	+ 7%	- 0%
к июлю 2008	+ 102%	+ 48%	+ 211%	+ 54%	- 48%

Великобритания: кризис отступает по всем фронтам



Ведущие британские агентства Halifax Houses Price Index и Nationwide Houses Price, в июле 2009 года зафиксировали рост индексов цен на жилье. По данным компании Halifax, в середине лета средние цены в Великобритании выросли на 1,1%. Средняя цена жилья установилась на уровне 159 623 фунта за домовладение. По данным Nationwide, цены на жилье растут третий месяц подряд, однако они все еще на 6,2% ниже, чем год назад.

Снижение цен на жилье в Великобритании замедлилось еще в начале года, а затем прекратилось полностью. Летом рынок ожил, и снова начался рост, связанный с восстановлением спроса. Эксперты объясняют это доступностью британской недвижимости: цены на недвижимость падали быстрее, чем доходы британцев. К тому же понижение цен вызвало всплеск интереса со стороны кризисных инвесторов, спешащих купить немного британских метров, пока они еще дешевы.

За время кризиса индекс доступности жилья, рассчитываемый Halifax, снизился с 5,84 (в июле 2007 года) до 4,36 в июле 2009 года. Это означает, что доступность жилья существенно выросла. Сыграли свою роль и низкие процентные ставки по кредитам, которые снизились с 6 до 4,5% годовых. По данным Банка Англии, во II квартале 2009 года количество жилищных ипотечных кредитов выросло на 22% по сравнению с I кварталом (с учетом сезонности). В июне 2009 года кредитов было выдано на 35% больше, чем год назад, однако этот показатель все еще на 58% ниже, чем в июне 2007 года.

США: рост на рынке недвижимости продолжается

Американский рынок жилой недвижимости демонстрирует признаки стабилизации. Об этом заявил в пятницу журналистам в ходе регулярного брифинга пресс-секретарь Белого дома Роберт Гиббс.

В июле объем продаж на вторичном рынке страны вырос на 7,2% в сравнении с предыдущим месяцем, составив 5,24 млн. при ожидавшихся 4,99 млн. По свидетельствам риэлторов, этот показатель растет уже четвертый месяц подряд и достиг наивысшего уровня с августа 2007 года.

Признаки оживления демонстрирует также сегмент элитной и эксклюзивной недвижимости. В прошлом месяце дом в Аспене 2006 года постройки, площадью 2000 м², с десятью спальнями был продан за 43 миллиона долларов. Ранее за 32 миллиона певица Мадонна приобрела таунхаус в английском стиле в манхэттенском Upper East Side.

Говорят банки



Виталий Караваев, директор департамента клиентских отношений Абсолют Банка



Елена Воронина, директор департамента по работе с партнерами Абсолют Банка

НАМЕРЕН ЛИ БАНК ОСЕНЬЮ РЕСТРУКТУРИРОВАТЬ КРЕДИТЫ, ВЫДАННЫЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИМ КОМПАНИЯМ? НА КАКИХ УСЛОВИЯХ?

Да, банк рассматривает возможность реструктуризации кредитов девелоперским компаниям. Главные условия для принятия положительного решения по данному вопросу – наличие антикризисной программы и контроль за использованием кредитных средств, а также адекватная залоговая база. Это относится как к крупным, так и к средним компаниям – вне зависимости от региона активности. Остальные условия будут зависеть от конкретных параметров реструктуризации.

КАК БАНК РАСПОРЯДИТСЯ ГОТОВЫМИ ЗАЛОГОВЫМИ ОБЪЕКТАМИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПЕРЕЙТИ ЛИБО УЖЕ ПЕРЕШЛИ В СОБСТВЕННОСТЬ БАНКА? КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ БУДУТ ПРЕДПРИНЯТЫ В СЛУЧАЕ С НЕДОСТРОЕННЫМИ ОБЪЕКТАМИ?

Решение будет приниматься в каждом конкретном случае индивидуально. У банка нет целей получить в собственность объекты недвижимости. Основная цель – предпринять все меры для адекватной поддержки девелоперов заемщиков банка с целью завершения строительства данных объектов. Если это невозможно, то банк будет прорабатывать все возможные варианты по завершению проектов.

ЧТО ПРЕДПРИНИМАЕТ БАНК, ЧТОБЫ СНИЗИТЬ РИСК НЕВОЗВРАЩЕНИЯ КРЕДИТА? КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ПРОГРАММЫ ПОМОЩИ ЗАЕМЩИКУ, ПОПАВШЕМУ В ТРУДНУЮ СИТУАЦИЮ (ПОТЕРЯ РАБОТЫ, СНИЖЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ И ДР.)?

В связи с дестабилизацией ситуации на финансовых рынках основной акцент в стратегии Абсолют Банка на ближайшую перспективу сделан на поддержании качества кредитного портфеля.

Банк сконцентрировался на минимизации рисков как в розничном, так и в корпоративном сегментах бизнеса. Так как мы всегда уделяли повышенное внимание качеству кредитного портфеля и тщательной оценке платежеспособности клиентов, уровень просрочки в нашем розничном портфеле по-прежнему остается невысоким – около 1%.

В конце 2008 года, понимая, что в условиях финансовой нестабильности привычных мер по контролю за долей просроченных платежей может быть недостаточно, в рамках программы по повышению качества кредитного портфеля банк создал собственную программу реструктуризации кредитов для добросовестных заемщиков в розничном бизнесе.

Эта программа предусматривает снижение ежемесячного платежа за счет увеличения срока кредита или предоставления временной отсрочки по уплате основного долга.

Говорят девелоперы



Василий Брызкуха, финансовый директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век»

Предлагают ли банки осенью реструктурировать кредиты, выданные девелоперским компаниям? На каких условиях?

Банки неохотно идут на рефинансирование ранее выданных кредитов, поэтому до последнего пытаются получить с девелоперов «живые» денежные средства в погашение обязательств. Примечательно, что эта стратегия просматривается, в основном, у крупных, так называемых системообразующих банков, относительно неплохо чувствующих себя на современном рынке. Если реструктуризация все же одобряется, то это ведет к увеличению для застройщиков процентной ставки и дополнительным ликвидным залогам.

Какие меры принимают девелоперы для снижения кредитного бремени? Какие пути решения предлагают банки?

У девелоперов сегодня очень ограниченный инструментарий по снижению кредитного бремени в силу складывающихся тенденций на строительном рынке. Рефинансировать свои долги могут единицы, не говоря уже о выходе на рынок капитала. Поэтому многим компаниям приходится рассчитывать на свои силы и заниматься, по сути, увеличением продаж через изменение ценовой и маркетинговой политики.

Однако последний фактор во многом зависит от текущего состояния самого девелопера, его кредитного портфеля, а также портфеля проектов и степени его строительной готовности. У многих банков сегодня снова появляется доступ к дешевым деньгам, и они готовы рассматривать финансирование даже новых проектов под залог недостроенных площадей объектов, находящихся в высокой степени готовности.

Известны ли вам примеры перехода залоговых объектов в собственность банка? Какие действия могут быть предприняты в случае с недостроенными объектами?

Специально не отслеживал переходы залоговых объектов к банкам. Мне представляется, что чаще всего это касается нежилых помещений. В этом случае банки могут выбирать из двух вариантов: либо продать полученное имущество по бросовым ценам, либо пытаться самостоятельно управлять им в ожидании возврата спроса и адекватных цен.

Учитывая то, что принятые по кредитным договорам дисконты существенно меньше текущего падения цен, а также фактор ожидания пресловутой «второй волны» кризиса, банки будут все чаще выбирать второй вариант.

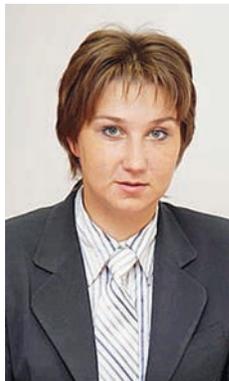
Уточните, пожалуйста, что такое дисконты по кредитным договорам?

Банк, выдавая кредит под залог, дисконтирует сумму залога. Например, если залог оценивается, скажем, в 1000 рублей, то банк принимает его стоимость за 750 рублей. Этот подход обеспечивает ликвидность данного залога. По закону дисконт не может быть больше 50%.

Так вот, падение цен на нежилые помещения составило 40-50%, а дисконты по кредитным договорам в среднем были 20-30%. Отсюда и получившийся разрыв. Поэтому, скорее всего, банки, к которым перейдут объекты недвижимости, будут ждать повышения цен для более выгодной реализации этих объектов.

Говорят банки

Екатерина Забелина, руководитель группы кредитных продуктов BSGV



Ирина Кузьмичева, директор кредитного департамента банка DeltaCredit



Что предпринимает Ваш банк, чтобы снизить риск невозвращения кредита?



Просроченная задолженность в Банке Сосьете Жене-раль Восток невелика, так как с самого начала работы с ипотечными кредитами мы применяли консервативный подход, отказываясь от более прибыльных, но более рискованных кредитов. Мы никогда не предлагали программы без первоначального взноса и всегда держали ставки ниже среднего по рынку уровня.

Что касается сегодняшних мер, на которые пошли все банки, чтобы не допустить дальнейшего роста просрочки, то это уменьшение величины кредита относительно стоимости залога, другими словами – увеличение первоначального взноса.

Кроме того, был изменен коэффициент «доход-кредит», применяемый для расчета максимальной величины кредита, исходя из ежемесячного дохода заемщика. Если раньше доля ежемесячного платежа в доходе заемщика или семьи (при поручительстве супругов) могла составлять до 50 и даже 60%, то сейчас эта цифра не превышает 30-40%.

Какие существуют программы помощи заемщику, попавшему в трудную ситуацию (временная потеря работы, значительное снижение зарплаты и др.)?



Существует сразу несколько вариантов, которыми может воспользоваться заемщик, столкнувшийся с трудностями выплаты кредита. Первый – это реструктуризация долга путем увеличения оставшегося срока кредита. Это позволяет уменьшить ежемесячный платеж, разложив его на большее количество выплат. Второй – это

Что предпринимает Ваш банк, чтобы снизить риск невозвращения кредита?



Мы активно работаем с нашими заемщиками. Эта работа включает в себя помощь тем, кто испытывает сложности и проактивное взаимодействие с теми, кто входит в «группу риска». Например, если мы видим, что заемщик в течение какого-то времени задерживает оплату, то связываемся с ним, чтобы прояснить ситуацию. В период кризиса большое значение имеют коммуникации с клиентами. В некоторых случаях может помочь грамотная консультация специалиста.

Какие существуют программы помощи заемщику, попавшему в трудную ситуацию (временная потеря работы, значительное снижение зарплаты и др.)?



Мы создали комплексную программу по работе с заемщиками, испытывающими трудности. Каждый конкретный случай рассматривается индивидуально и на основе этого анализа принимается наиболее эффективное решение. Варианты возможной помощи заемщику включают в себя реструктуризацию долга, фиксирование плавающей ставки, смену валюты кредита и помощь в реализации залога.

Задача банка – помочь как можно большему числу клиентов сохранить в собственности купленное по ипотеке жилье. Большинство заемщиков это понимают и поэтому активно сотрудничают с нами.

Говорят девелоперы



Иван Буруханов,
финансовый
директор ГК
«Пересвет»

Предлагают ли банки осенью реструктурировать кредиты, выданные девелоперским компаниям? На каких условиях?



Вопрос о снижении кредитного бремени стоит перед строительными компаниями весьма остро, и они заинтересованы в его скорейшем разрешении. Поэтому первыми инициативу, как правило, проявляют не банки, а девелоперы. Они предлагают банкам продлить сроки кредитования — это самый распространенный вариант решения проблемы.

Кроме того, выдвигаются предложения по предоставлению отсрочки даты возврата основной суммы кредита — чаще всего за счет увеличения ставки и реструктуризации залогового обеспечения.

Данная мера позволяет снизить ежемесячные выплаты по обязательствам: девелопер получает возможность оплачивать только проценты по кредиту. Таким образом, сохраняются средства для финансирования текущих строек.

Известны ли вам примеры перехода залоговых объектов в собственность банка?



Уже имеются примеры, когда за долги девелоперы были вынуждены отдавать банкам уже построенные и готовые к эксплуатации офисные и торговые центры. Однако банк довольно редко бывает заинтересован в использовании данных помещений для собственной деятельности — и в большинстве случаев стремится быстро их реализовать.

Однако совершенно иная ситуация возникает, если речь идет об объектах жилой либо коммерческой недвижимости, которые находятся в стадии возведения. Для завершения строительства нужны специалисты, которых у банка нет.

Кроме того, не стоит забывать, что сейчас активы застройщиков сильно упали в цене и любое недостроенное здание сегодня стоит гораздо ниже, чем до кризиса. Приведу простой пример: если летом прошлого года после оценки объекта незавершенного строительства стоимостью 1,5 миллиарда рублей банк давал кредит на 1 миллиард, то теперь в качестве залога такой объект в банках вообще не рассматривается.

Какие меры принимают девелоперы для снижения кредитного бремени? Какие пути решения предлагают банки?



Понятно, что кредитное учреждение не обладает достаточными ресурсами для того, чтобы управлять строительством, а продать недостроенный объект другому девелоперу, учитывая общую ситуацию на рынке, маловероятно. Поэтому забирать залоги в счет долгов банкам просто невыгодно.

На наш взгляд, банк-кредитор в текущей ситуации может сотрудничать с девелопером в части финансирования строительства до его полной готовности. Какая может быть в этом выгода для банка? Если имеются гарантии того, что здание будет построено и сдано в эксплуатацию, то в будущем банк может рассчитывать на выручку от продажи квартир.

В данном случае решаются две задачи: банк получает, хоть и с задержкой, свои деньги, а девелопер достраивает объект и выполняет свои обязательства перед банком и дольщиками.

С банками и девелоперами
беседовала Лада Фишер



Передел

В последние месяцы СМИ пестрят информацией о передаче банку того или иного девелоперского проекта, а то и самой компании-девелопера за долги.

Только в августе рынок шумел как встревоженный улей: «Альфа-Банк» добился ареста имущества двух «дочек» Mirax Group – ОАО «Международный центр» и ЗАО «Миракс-сити» по иску о взыскании с девелопера \$241 млн. Этот долг банк недавно приобрел за \$60 млн у другого кредитора группы.

«Международный центр» владеет офисным комплексом Mirax Plaza, а «Миракс-

сити» – башней «Федерация» в деловом комплексе «Москва-сити». А значит, это имущество перейдет банку, и он должен будет им распоряжаться.

Это не первая покупка «Альфа-Банка»: в апреле этого года компания Корпёрник Group Александра Сенаторова (бывшая ГК МИАН) в счет просроченного долга (около 200 миллионов долларов) передала банку два офисных здания: штаб-квартиру на Красной Пресне и офисный центр «Се-

верное сияние» на улице Правды. Теперь «Альфа-Банк» планирует продать оба бизнес-центра и ведет сбор заявок на здания, которые поступают, в основном, от российских компаний.

В мае появилась информация о том, что «Альфа-Банк» и компания MosCityGroup (MCG) пытаются продать проект «Остров Истра» в Подмосковье. В 2008 году MCG взяла у банка кредит в размере \$167 млн. на выкуп доли Capital Group в этом проекте, отдав в залог весь земельный участок. Погашение кредита должно состояться через полгода. Партнеры хотят заранее найти на него покупателя.

ВТБ за долги в размере более \$500 млн. и символические 500 рублей получил контрольный пакет акций компании «Дон-строй». Банк и девелопер договорились поделить проекты: ВТБ возьмет под свой контроль возведение объектов жилищного строительства, а девелопер сохранит за собой проекты в

сфере коммерческой недвижимости. В «Дон-строе» утверждают, что соглашение с ВТБ не нарушит взаимоотношений девелопера с партнерами и клиентами, а напротив — обеспечивает выполнение им своих обязательств: все строящиеся на сегодняшний день жилые комплексы будут завершены и сданы в установленные сроки.

Предполагается, что сделка будет завершена до 15 января 2010 года, а в ближайшее время ВТБ введет своих представителей в совет директоров компании. По такой же схеме со Сбербанком расплатилась Capital group отдав банку один из своих самых масштабных проектов — «Город столиц» в ММДЦ «Москва-Сити»..

Рынок недвижимости, еще несколько лет назад казавшийся оплотом стабильности, лихорадит. Девелоперские проекты меняют хозяев, банки получают объекты в разных стадиях готовности в качестве залогов по кредитам. Хаотичность ситуации провоцирует множество предположений о том, что же будет дальше. Самым пессимистичным вариантом развития эксперты считают тот, при котором банки попытаются избавиться от заложенных активов по демпинговым ценам. Это может привести к резкому падению цен на недвижимость, как уже случилось в США (читайте об этом в экспертной статье Светланы Столяровой «Дом за доллар и прочие изыски свободного рынка» на стр. 40).

Я планов наших люблю громадьё

На самом деле, передача проектов в разной степени готовности сложно назвать тенденцией лишь сегодняшнего дня. Смена владельцев является вполне естественным бизнес-процессом — девелоперы могут отказываться от своих планов по разным причинам. Другое дело, что в период нестабильности эти процессы приобретают лавинообразный характер.

Внешторгбанк за долги получил здание самого известного московского магазина «Детский мир» на Лубянской площади. Вышло это так. АФК «Система» оказалась вынуждена продать 51% акций своей «дочки», компании «Система Галс» своему основному кредитору, банку ВТБ, всего за 60 рублей. Среди дочерних компаний «Системы Галс» оказалась и «Лубянка-Девелопмент» (старое название — ОАО «Детский

мир»), девелопер проекта реконструкции здания знаменитого универмага. Таким образом, центральный «Детский мир» перешел ВТБ за долги, как актив компании.

По словам главы ВТБ **Андрея Костина**, после окончания реконструкции магазина, которую планируется завершить в 2012 году, банк намерен продать этот непрофильный актив.

— Мы его, конечно, продадим техническому инвестору, может быть, даже раньше, чем он будет запущен, — рассказал Костин.

Инвестиционная группа «Нафта-Москва» **Сулеймана Керимова** приобрела 25% акций группы компаний «ПИК» всего лишь в обмен на обещание реструктурировать задолженность

51% акций компании «Система Галс» был продан за 60 рублей. «Корпорация «Дон-Строй» за свой контрольный пакет получила в 8 раз больше.

группы перед Сбербанком. Сбербанк также получил от другого девелопера, Capital Group, часть одного из крупнейших комплексов в ММДЦ «Москва-Сити». И, по мнению экспертов, это только начало передела на российском рынке девелопмента.

Нужны ли объекты банкам?

В тоже время, «громких» проектов, достающихся банкам, не так много — гораздо больше залогов не столь знаменитых и ликвидных, но более проблемных. В таких случаях банки в большей степени склонны минимизировать затраты и усилия. По словам **Наталии Тишendorф**, директора по России и СНГ отдела финансовых рынков и инвестиций Jones Lang LaSalle, затруднения с погашением кредитов у заемщиков-девелоперов действительно есть. Однако банки редко бывают заинтересованы в моментальной реализации залога, по нескольким причинам.

— Во-первых, — поясняет г-жа Тишendorф, — сам переход объекта под контроль банка может быть юридически запутан и продолжителен (обычно не менее года). Во-вторых, после этого возникает

необходимость в активном управлении имуществом, и редко когда у банков есть внутренние ресурсы для эффективной реализации этой задачи. В большинстве случаев проблемы с платежами решаются путем реструктуризации, если финансовое состояние банка это позволяют.

Другие варианты, по мнению г-жи Тишendorф, практически отсутствуют.

— Кредит реструктурируется в горизонте ближайших 2-3 лет, — поясняет она. — Эта ситуация не является полностью негативной для банка, так как он сохраняет и долг, и клиента, а также получает дополнительную 1-2% комиссию за реструктуризацию.

Понятно, что эта ситуация в большинстве случаев подходит и заемщикам, поскольку они получают рассрочку на сумму основного долга.

Подталкивает к «банковскому» пути решения и то, что создавать собственные структуры для работы с девелоперскими проектами большинство банков не готовы, за исключением тех, у кого такие структуры уже есть. Слишком это дорогой и небыстрый процесс.

— Девелопмент для банков — непрофильный вид деятельности, который имеет свои специфические особенности. Выход на рынок недвижимости должен сопровождаться серьезной организационной подготовкой, формированием штата специалистов, налаживанием производственного процесса, — считает директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» **Сергей Лушкин**.

Стадия имеет значение

Во многом решение банка зависит и от того, на какой стадии находится проект.

— Пример Сбербанка, ВТБ и других банков, получивших за долги помещения в уже действующих бизнес-центрах, показывает, что кредиторы охотно забирают недвижимость в счет погашения займа, в случае если проект уже реализован — либо почти реализован, — продолжает Сергей Лушкин.

До завершения строительства башни «Федерация» Альфа-банку необходимо вложить еще \$250 млн. Общая стоимость башни — \$1,2 млрд. При этом в башне А уже готовы и «работают» 145 533 кв. м площадей, в башне Б — 120 489 кв. м. При стоимости Mirax Plaza в \$1 млрд, в за-



вершение строительства нужно вложить \$474 млн.

Готовая недвижимость позволяет начать получать доход от ее использования почти сразу. Недостроенный проект для банка имеет намного меньшую привлекательность, поскольку, наоборот, требует финансовых затрат для того, чтобы объект достроить и либо продать, либо оставить себе в качестве «непрофильного актива». Получая же за долги недострой, банк рискует не найти достойного покупателя в обозримом будущем.

— Земля или недострой на любой стадии в настоящий момент практически не пользуются спросом, — говорит г-жа Тишендорф. — В условиях практически отсутствующего спроса на данную категорию активов высока вероятность, что их стоимость даже не компенсирует размер кредита, предоставленного банком.

Этой же точки зрения придерживается и г-н Лушкин, полагающий, что сегодня на рынке практически не заключаются сделки по приобретению крупных объектов недвижимости и инвестиционных проектов.

— Теоретически, некоторые инвестиционные фонды могут вложиться в недооцененные земельные активы, также покупателями могут выступить

строительные компании, обладающие достаточной ликвидностью и нуждающиеся в увеличении портфеля проектов, — предполагает он.

Но пока о таких сделках не слышно.

Самый большой дисконт предоставят на недостроенные объекты, поскольку возобновление остановленного строитель-

Самые большие скидки получают покупатели недостроенных зданий — если, конечно, такие объекты будут выставлены на продажу.

ства связано со значительными расходами и ограничениями.

— В последнее время в Москве было остановлено большое количество строек, — говорит Сергей Лушкин, — и далеко не всегда при этом производилась необходимая консервация объекта.

Девелоперы от безысходности

Если же не удастся продать «недострой», то банку не остается ничего другого, как браться за него самому.

По данным директора департамента, консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood **Ольги Широковой**, некоторые банки вынуждено создают структуры по управлению недвижимыми активами, а иногда и девелоперские структуры. И для ряда проектов, особенно крупных, по ее мнению, это, наверное, единственная возможность быть завершенными.

— Для банков интереснее было бы заниматься более традиционными для них операциями, но кризисные условия диктуют новые правила игры, — напоминает г-жа Широкова.

Согласен с ней и **Александр Брылов**, управляющий партнер, департамент коммерческой недвижимости Paul's Yard. По его словам, вероятность того, что банки самостоятельно будут доставлять некоторые объекты, создавая свои девелоперские подразделения, управляющие компании, вполне реальна.

— Если нет возможности продать объект за предельно минимальную стоимость, то для банков остается единственная возможность: самостоятельно реализовать проект и через некоторое время продать его как готовый продукт, — считает он.

Именно так и хочет поступить ВТБ с

Дело пойдет в гору!

Кредиты бизнесу:

- Стартовый капитал
- Оборотный капитал
- Капитал для роста

до 3-х лет
до 150 млн.руб.

A black and white photograph of an ant climbing a glass rod. The ant is positioned vertically, facing upwards, with its legs gripping the rod. The background is white.

НТБ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК

 **232-68-21**

«плохим» (по определению главы банка Андрея Костина) активом – «Детским миром».

Продать можно все?

И все же, если мирным путем банки урегулировать проблему с должником не могут, а достраивать сами не хотят, то логично было бы объект продать. Вопрос только в том, за какие деньги его купят. Пытаясь спасти хотя бы часть средств, банки могут начать демпинговать. Именно это и прогнозируют эксперты, строя пессимистичные прогнозы обвала цен от переизбытка предложений, и именно за такой прогноз из Сбербанка был уволен г-н Чувин.

Мнения небанковских экспертов здесь разделились. Г-н Брылов полагает, что объемы продаж и дисконт, с которым объекты выставляются на продажу, могут быть весьма существенными.

– Сейчас мы занимаемся реализацией некоторых подобных объектов, их стоимость по сравнению с «до кризисной» на 40–60% меньше, – говорит он.

Дальнейшее развитие событий из его уст звучит довольно пессимистично.

– Продажная цена объектов может равняться их залоговой стоимости, но ряд объектов будут продаваться в убыток, и с этим скоро многим придется смириться, – считает г-н Брылов.

В покупку недостроенных объектов могли бы вложиться инвестиционные фонды – но пока о таких сделках не слышно.

Выставляться на торги будет разноформатная недвижимость в разных частях города. При этом, естественно, в первую очередь банки будут реализовывать «плохие» объекты, придерживая перспективные на потом. Поэтому о том, что на рынке одновременно появится большое число объектов, говорить не стоит.

Верят наши эксперты и в «разум банков». Вера эта основывается на следующем предположении: понимая, что выставление на рынок большого числа объектов приведет к значительному снижению их стоимости, банки скорее станут самостоятельно управлять объектами, развивая наиболее перспективные из них – и замораживая неготовые и не приносящие дохода.

Так это или нет? Время покажет.

Покупатели не могут

Кризис повлиял и на активность покупателей. Хотя последние, как и полагается, ждут обвала и возможности «скупить бриллианты за бесценок». По словам г-жи

Тишендорф, стрессовой ситуацией, когда хорошие объекты торгуются с дисконтом 40–50% от их докризисной цены, хотя воспользоваться как российские, так и западные игроки. Но до сих пор чаяния продавцов не соответствует агрессивным ценовым ожиданиям покупателей.

– К банкам действительно поступает много предложений о продаже полученных ими зданий, но, как правило, покупатели рассчитывают на заниженные цены и просят дисконт в размере 50% от реальной стоимости объекта, говорит управляющий партнер ГК ALCON **Александр Сорокин**. – Банк же никогда не пойдет на это как минимум по двум причинам.

1. Банки верят в восстановление рынка недвижимости и бизнеса девелоперов.
2. Примерно 70% всех отданных за долги девелоперских проектов сконцентрировано в государственных банках, которые имеют доступ к дешевым государственным деньгам.

Именно поэтому те издержки, которые несут банки – на содержание объекта недвижимости, на выплату кредитов и т.д., – не сопоставимы с тем дисконтом, который хотят покупатели. Уровень процентных ставок, по которым банки могут получить деньги от государства, позволяет им содержать полученные объекты 2–3 года, не испытывая финансовых затруднений и даже получая прибыль с уже готовых объектов недвижимости. А через несколько лет, на волне роста рынка, банки смогут продать эти объекты по вполне рыночным ценам, получив свою прибыль.

Если бы банки не верили в восстановление рынка недвижимости, они бы давно избавились от полученных девелоперских проектов, повторяет г-н Сорокин. Избавились бы за любые деньги, даже с гораздо большим дисконтом, чем предлагают сейчас покупатели. Этого не происходит. И скорее всего не произойдет. **И**

Оксана Самборская

От редакции:

Судя по всему, в ближайшее время обвал цен на рынке коммерческой недвижимости вряд ли возможен, что косвенно подтверждается и стабилизацией в секторе арендных ставок на офисные и торговые помещения в Москве. Читайте об этом на стр. 3 в рубрике «Позитивные показатели».





www.stroi.ru



21-я ЕЖЕГОДНАЯ ГОРОДСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

2009

1-4 октября

с 11.00 до 19.00

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

КРУПНЕЙШИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, ДЕВЕЛОПЕРЫ И БАНКИ
ПРИГЛАШАЮТ ПОСЕТИТЬ
ЯРМАРКУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ
И ПОДМОСКОВЬЯ

ОПЕРАЦИИ НА ВТОРИЧНОМ
РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

БЕСПЛАТНЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ
КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

АРЕНДА ЖИЛЬЯ

СТРАХОВАНИЕ ЖИЛЬЯ

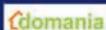


ВСЕ ПРОХОДИТ! НЕДВИЖИМОСТЬ ОСТАЕТСЯ!

ПРИВЕТ EXPO

www.exporealty.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР



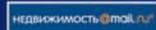
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ТВ ПАРНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР



ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ



ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕРЫ



реклама

Euro NCAP разбила восемь новых автомобилей

Европейская организация Euro NCAP провела серию краш-тестов восьми новых автомобилей, среди которых оказались Honda Insight, Kia Sorento, Renault Grand Scenic, Skoda Yeti, Subaru Legacy, Toyota Prius, Volkswagen Polo и Citroen C3.

Первые семь машин получили максимальную оценку за безопасность – пять звезд, а вот автомобилю Citroen из-за отсутствия системы стабилизации в базовом оснащении, плохой защиты шеи пассажиров при ударе сзади и пешеходов (13 баллов из 36 возможных) было выставлено только четыре звезды. Об этом пишет портал Lenta.ru со ссылкой на официальное сообщение Euro NCAP.

Все автомобили хорошо защищают находящихся в салоне пассажиров, однако безопасность шеи от хлыстовой травмы при ударе машины сзади смогли обеспечить только Yeti, Sorento и Insight. Остальные машины получили в этой категории оценку «удовлетворительно».

Наилучший результат за защиту пассажиров при фронтальном ударе показал гибрид Honda Insight (15,5 балла). Второе и третье место досталось Toyota Prius и VW Polo – 15,2 и 15 баллов соответственно. За ними следуют Skoda Yeti и Renault Grand Scenic (по 14,7 балла), Kia Sorento (13,3 балла) и Subaru Legacy (11,3 балла).

Как отметили в Euro NCAP, пешеходов лучше всего защищают Honda

Insight (27 баллов из 36), а хуже всех – VW Polo (15 баллов).

На данный момент при выставлении итоговых оценок эксперты Euro NCAP учитывают результаты работы систем активной безопасности, помогающих снизить последствия аварии или предотвратить ее, наличие ограничителя скорости, выдающего звуковое предупреждение о превышении установленного лимита, и сигнализаторов о непристегнутых ремнях безопасности.

Как и прежде, основную роль в итоговой сумме баллов играют результаты за защиту взрослых пассажиров, детей в салоне и пешеходов, а также оценки в новой категории – безопасность шеи при ударе машины сзади.

Toyota отзывает машины китайской сборки



в результате чего может произойти возгорание. Об этом сообщает портал Lenta.ru со ссылкой на The Detroit News.

Ремонту подлежит 407 тысяч 503 автомобиля Toyota Camry и Yaris, выпущенных на заводе Toyota совместно с автосборочным предприятием в Гуанчжоу, а также 280 тысяч 811 автомобилей Corolla и Vias, собранных на заводе в Тяньцзине.

Этот случай стал самым крупным отзывом автомобилей Toyota в Китае. В прошлом году было объявлено о необходимости ремонта 120 тысяч автомобилей Crown и Reiz, выпущенных в 2005 и 2006 годах, а также некоторых моделей Lexus, сошедших с конвейера в период между 2004 и 2006 годами.

Кроме того, это один из масштабных отзывов автомобилей Toyota во всем мире, начиная с 2000 года. В 2002 году японский автопроизводитель сообщал о необходимости ремонта 780 тысяч автомобилей, затем, в 2003 году еще об отзыве 724 тысяч машин. В следующем году компания Toyota заявила, что 1,18 миллиона автомобилей нуждаются в доработке, а в 2005 году – еще 1,41 миллиона машин. В 2006 был отозван еще миллион автомобилей, а в 2008 году – 1,16 миллиона машин.

Японский автопроизводитель Toyota объявил об отзыве 690 тысяч автомобилей, выпущенных в Китае. Причиной тому стали про-

блемы с электростеклоподъемниками: из-за чрезмерного количества смазки есть вероятность, что контакты самопроизвольно замкнутся,



Универсал для приятных осенних путешествий

Вот мы и поговорим о таких волшебных креслах, в которых уютно и безопасно можно путешествовать всей семьей или большой компанией. Свобода и простор, никакой толкотни – только наслаждение от дороги, ведущей к новым впечатлениям. Речь пойдет об автомобилях, которые иногда называют

универсалами, но чаще они именуются мини-вэнами.

Как правило, мини-вэн становится не первой, и даже не второй – а третьей машиной в семье. Первый, стремительный и в то же время солидный, отвозит на работу главу семьи, второй, как правило, небольшой и умеющий моментально парковаться, развезает

Осенняя пора, очей очарованье.... Кажется, только недавно мы радовались первым цветочкам, но вот уже пролетело и лето, которого за бесконечной сменой погоды как-то и не видно было, и вот уже дни стали заметно короче, и солнышко, все еще яркое, уже не греет. Хочется поудобнее усестись в кресло, да чтобы оно вдруг взяло да и укатило в теплые края или просто в интересные места, о которых давно мечталось.

с мамой и детьми по школам, супермаркетам, салонам красоты и прочим городским делам. Но когда вся семья намеревается отправиться в большое путешествие, захватив с собой парочку друзей и примерно треть всех личных вещей (как без них обойтись, если



уезжаешь надолго!), – тут не подойдет ни папин, ни мамин автомобиль.

Сочетание практичности и незаурядных возможностей трансформации салона (почти в любой модели минивэна сравнительно легко снимается третий, а иногда и второй ряд кресел), а также широкий набор ящичков, полочек, столиков – и других элементов, которые вроде бы и не обязательны, но в то же время делают длительную поездку куда более комфортной. Даже в инструкциях много страниц занято подробным описанием вариантов обустройства салона, а также способов наиболее удобного размещения велосипедов, надувных лодок и другого скарба, предназначенного для активной жизни.

Первые мини-вэны увидели свет в начале 80-х годов в США. Именно благодаря организации производства этих автомобилей легенда американского автопрома Ли Якокка спас компанию Chrysler от финансового краха. Просторные и в то же время маневренные, они пришлись по душе американцам, которые, как известно, в большинстве

своем заядлые путешественники.

Пусть нашей точкой отсчета станет классика жанра, а именно семиместная **Opel Zafira** (от 598 тысяч рублей) и ее младшая сестра – пятиместная **Opel Meriva** (от 499 тысяч рублей). В обоих мини-вэнах стройный динамичный силуэт и ладные пропорции сочетаются с внутренним удобством. С позиций водителя Zafira практична и рациональна, недаром вот уже который год подряд этот автомобиль занимает лидирующие позиции в своей нише.

На первый взгляд скромный, а на деле до мелочей продуманный, индивидуально регулируемый и трансформируемый салон. Водительское сиденье имеет пять регулировок, рулевое колесо – две. Всего же вариантов конфигурации салона насчитывается 49. (Заметим, что это в десять раз меньше, чем, например, у Volkswagen – но всему свое время.) Особенно впечатляет неискушенных фирменная система трансформации салона «FLEX-7», когда два дополнительных кресла, которые находятся в нише багажника, можно достать или убрать буквально одним

движением руки, подобно заправскому фокуснику.

Meriva, выполненная на удлинённой платформе Corsa, снаружи напоминает такого круглобокого колобка. Тем не менее, внутри это вполне взрослый автомобиль в строгом «опелевском» стиле «техно», выверенном до миллиметра: удобные кресла и руль, все органы управления именно там, где их ожидаешь найти, гигантские продольные регулировки передних сидений и столики с подстаканниками на их спинках, изменяемый наклон задних сидений и возможность сдвинуть их вглубь багажника, чтобы с комфортом полужелезничать. Все это вполне позволяет поставить «младшую» в один ряд с



более крупными и солидными представителями авто для путешествий, как и широчайший выбор опций и дополнительного оборудования.

Если отправиться в вояж мы собираемся большой компанией, нельзя обойти вниманием еще одного представителя европейской конструкторской школы, **Renault Espace** (от 1174 тысяч рублей). Одна из старейших европейских марок, вслед за Chrysler начавшая строить просторные автомобили еще в начале восьмидесятых и привлекая для этого специалистов аэрокосмической корпорации Matra Espace, вполне заслуженно выбрала название для своего автомобиля.

Авангардный интерьер с необъятной футуристической консолью слегка ошарашивает, однако быстро понимаешь: ничего сложного и заумного здесь нет, в движении автомобиль, насчитывающий почти пять метров в длину, не то что маневренный – он юркий. Радиус поворота – 5,7 м, а мотора-«шестерки», гордости французских конструкторов, хватит, чтобы интенсивно разгонять даже полностью

загруженный автомобиль. Срывающийся с места огромный «вагон» обычно производит столь сильное впечатление, что большинство водителей предпочитает держаться на безопасном расстоянии.

Желаете что-либо менее авангардное и с ценником чуть поскромнее? Вашему

Изоминка новых разработок компании Ford – кинетический дизайн: «автомобиль едет, если даже стоит».

вниманию предлагаются европейский **Ford Galaxy** (от 901 тысячи рублей) и его спортивный вариант **Ford S-Max** (от 745 тысяч рублей).

Предыдущий Galaxy, совместная разработка с Volkswagen, выпускался более десяти лет и, как его брат-близнец **Volkswagen Sharan**, успел завоевать всенародную популярность у любителей «чего-нибудь повозить». Galaxy

ценили за вместительность и покладистый характер, хотя, что греха таить, в России Sharan был популярнее. Чтобы выйти из его тени, на смену одному автомобилю пришли сразу два – и это не в диковинку в наше время.

Изоминка S-Max – кинетический дизайн, характерный для новых разработок компании: «автомобиль едет, если даже стоит». Кроме того, здесь более мощный двигатель и спортивные настройки подвески. У Galaxy более спокойные реакции и более покладистые моторы, том числе дизельные. И при этом он запросто проглатывает повороты на таких скоростях, которых от мини-вэна просто не ожидаешь, да и плавность хода выше на голову, чем у «спорт-вагона». Сиденья второго и третьего рядов убираются заподлицо с полом, освобождая до двух кубометров для поклажи.

Если же большой компании вы предпочитаете более тесный круг общения, есть смысл присмотреться к более компактному **Ford C-Max** (от 519 тысяч рублей). Изначально он был задуман, как самый крупный из семейства

Focus, но волею маркетологов получил все тот же кинетический дизайн — и стал самым маленьким из «максов».

Помимо качественной внутренней отделки и семи вариантов моторов на выбор, доступна и такая модная опция, как панорамная стеклянная крыша. Ну и конечно, достоинства, характерные для всех представителей Focus: отменные ходовые качества, простор для водителя и сидящего впереди пассажира. Для тех, кто сидит сзади, места тоже остается немало — а если покажется тесновато, можно снять среднее заднее сиденье и сдвинуть назад оставшиеся два. Немалый багажник при этом, конечно, пострадает, зато какое раздолье для пассажиров!

Кстати, рецепт мини-вэна от Volkswagen, отца термина «гольф-класс», на удивление похож на фордовский: недаром пятое поколение Golf началось именно с компакт-вэна Touran — и он, как и полагается Правильному Немецкому Автомобилю, не посямил своего доброго имени.

Volkswagen Touran (от 798 тысяч рублей) с первой секунды общения не дает и тени сомнений в том, откуда он родом и кто его родители. От него веет продуманностью и практицизмом: неброский, практичный интерьер, так хорошо знакомая немецкая рациональность в проектировании внутреннего пространства, и всюду пресловутый Ordnung.

Педантичные разработчики не поленились и насчитали 500 вариантов трансформации салона (правда, с оговоркой: цифра справедлива для семиместной версии). В базовую комплектацию входит 6 подушек безопасности. Производитель гарантирует защиту кузова от коррозии на 12 лет. Среди многочисленных опций есть, например, такая: биксеноновые фары оснащаются системой дополнительно освещения поворотов.

Что это мы с вами все о европейцах и о европейцах, неужели восточным мастерам нечего предложить? Есть, конечно, есть! На сцене **Mazda5** (от 662 тысяч рублей), построенная на базе популярной «матрешки». От большинства компактных вэнов она отличается в первую очередь сдвижными задними дверями. Те, кому часто приходится

проявлять чудеса гибкости на тесных московских парковках, наверняка это оценят. Кстати, если вы стоите на заправке с пистолетом в баке, а экипажу вздумается выйти через эту самую сдвижную заднюю дверь — беды не случится, на этот случай есть специальный предохранитель.

Мощный, экономичный и очень тихий мотор тоже в лучших традициях Mazda. Полноценные сиденья третьего ряда, удобные даже для рослых мужчин — это здорово и для японских машин в целом не очень-то характерно. Хорошо сбалансированная, азартная подвеска и полный арсенал электронных средств безопасности — фамильная черта марки (как, впрочем, и чувствительность к колеям и любовь к хорошим дорогам).

Корабль от другого авторитетного производителя страны Восходящего Солнца, **Mitsubishi Grandis** (от 846 тысяч рублей), демонстрирует совсем другой подход. Плавные линии, передняя часть в хорошо узнаваемом стиле компании, в очертаниях, кажется, нет ни одной прямой линии. Два люка с

Название мини-вэна французской Renault не случайно переводится как «космос»: у истоков этой разработки стояла аэрокосмическая корпорация Matra.

электроприводом, внутренняя обивка, поглощающая посторонние запахи, тема умиротворяющих волн находит продолжение в формах консоли.

Деликатно работающая трансмиссия может создать иллюзию медлительности. На деле передняя подвеска типа Макферсон, задняя независимая подвеска на косых рычагах, очень низкий центр тяжести и мощные тормоза позволяют перемещаться в пространстве быстро, комфортно и безопасно, без лишней суеты перестраиваясь там, где на малолитражке придется еще долго стоять.

От японских мини-вэнов перейдем к автомобилям, производимым в США. У



американцев, как известно, свои собственные мерки и точка зрения. Дюймы и футы вместо метров, унции и фунты вместо килограммов, галлоны вместо литров. Великая Равнина от океана до океана, прямые дороги отменного качества от горизонта до горизонта, на которых зорко следит за скоростным режимом дорожная полиция. Многолитровые низкофорсированные двигатели проверенной временем, в чем-то даже архаичной конструкции, круиз-контроль — и только автоматические трансмиссии. Легчайший руль и «диванная» подвеска — вообще, в авто для дальних вояжей все должно быть предельно комфортабельно, удобно и надежно.

Американские традиции в полной мере выражают представители многоликого семейства Chrysler. Известный у нас как **Chrysler Grand Voyager** (от 1859 тысяч рублей), на других рынках он продается под марками **Chrysler Town and Country**, **Plimoth Voyager** и **Dodge Caravan**. За четверть века компания Chrysler продала больше 10 миллионов машин, внешность технические характеристики и внутреннее убранство которых менялись, и не раз. Однако общность стилистики сразу бросается в глаза, как и то, что внутри все выглядит предельно просто. Изготовитель



называет это не консервативным, но традиционным подходом.

Простая и долговечная конструкция, нетребовательность к качеству топлива и смазочных материалов, просторный без всяких скидок семиместный салон – даже в обычной, не удлиненной версии. Мощная климатическая установка предусматривает отдельную регулировку потоков для трех рядов сидений. Богатые развлекательные возможности: в качестве дополнительной опции предлагается CD/DVD проигрыватель с дисплеем и возможностью GPS навигации, встроенным жестким диском на 20 GB, цифровым процессором объемного звучания, а также установкой экранов для второго и третьего рядов сидений.

Иногда все это великолепие будет соседствовать с отделочными материалами довольно скромного качества, но американцы на такие мелочи не обращают внимания. Зато мимо крупных кнопок промахнуться просто невозможно – дескать, мы сами знаем, как это должно выглядеть, а вы у себя в Старом Свете можете мелочиться, как хотите. Приобретая Chrysler, также можно столкнуться с тем, что спидометр попросту не размечен выше разрешенных в США 80 миль (130 км) в час. После этой цифры стрелка отклоняется по чистому полю, а в технических

данных не указаны ни максимальная скорость, ни время разгона – уж таково американские правила.

10 лет назад корейский автопром не воспринимался всерьез. Сегодня «молодые драконы» из Страны Утренней Свежести входят в пятерку крупнейших мировых автопроизводителей.

Помимо традиционных европейских, японских и американских производителей, нельзя не упомянуть быстро набирающих силу «молодых драконов» из Страны Утренней Свежести. Кажется, еще лет 10-15 назад корейский автопром не воспринимался всерьез. Сейчас трудолюбивые и упорные инженеры, начав с лицензионного освоения современных технологий, в короткие сроки творчески переработали опыт лидеров. Сегодня корейцы входят в пятерку крупнейших мировых автопроизводителей. Их детище имеет свое собственное лицо – самобытный, даже вычурный дизайн, обилие хрома, и конечно, столь милый расчетливым

людям принцип «много автомобиля за свои деньги».

Таков, к примеру, **Ssang Yong Rodius** (от 1116 тысяч рублей). Крупный, более 5 метров в длину, оснащенный мощными бензиновыми и дизельными двигателями (3,2 и 2,7 л соответственно), созданными по лицензии Mercedes-Benz и снабженными системой питания Common Rail, что гарантирует экономный расход топлива при движении в городском или смешанном цикле.

По опциям Rodius балансирует на грани между мини-вэном и микроавтомобусом. Сиденья второго и третьего рядов дадутся по салазкам, а второй ряд может быть еще и развернут против хода – так что компания сможет без помех общаться друг с другом. Необычная внешность с крупной радиаторной решеткой и двухэтажной кормой не позволит затеряться в потоке, и во многих случаях это благо.

Впрочем, в линейках корейских производителей найдутся просторные авто с вполне традиционным обликом, например, популярный **Kia Carnival** (от 849 тысяч рублей). Полноразмерный мини-вэн создавался в конце 90-х годов с прицелом на американский рынок и претерпел несколько этапов модернизации и рестайлинга. Объем бензинового двигателя – 2,5 литра. Среди отличительных качеств можно назвать плавный ход, уверенное маневрирование и возможность адаптироваться к плохому качеству дорожного покрытия, что в России, согласитесь, немало важно.

Кому-то приглянется необычная «двухкомнатная» **Skoda Roomster** (от 443 тысяч рублей): спереди компактная и уютная Fabia, а задняя «комната», похоже, позаимствована у экскурсионного автобуса. Деловые люди, которые путешествуют не только с семьей, но и по работе, наверняка оценят по достоинству комфортабельные «офисы на колесах», такие как **Mercedes Viano** (от 2180 тысяч рублей) или **Volkswagen Multivan** (от 1491 тысячи рублей). Выберите то, что больше всего подходит вам и вашей семье – и не забудьте о новых кредитных предложениях банков, которые подробно представлены в обзоре на стр. 36. 

Николай Губарев

Немцы продали улицу за 1000 евро



Ливанский переводчик Вассим Сааб из Берлина из-за оплошности властей городка Хавельзее всего за 1000 евро приобрел целую улицу в этом населенном пункте, расположенном в федеральной земле Бранденбург. Об этом пишет портал Lenta.ru со ссылкой на немецкие источники.

По данным издания, улица была по-

строена в начале 90-х годов прошлого века. Инвестор строительства долгое время предлагал местным властям купить улицу вместе с системами ирригации и канализации за символическую сумму в один евро. Однако муниципалитет не стал этого делать, пожалев средств на нотариальное оформление сделки. После того как застройщик

обанкротился, улицу решено было выставить на аукцион все за ту же цену – один евро.

Власти городка рассчитывали сами выкупить улицу. Однако о проведении аукциона из интернета узнал берлинец Вассим Сааб, который приехал на торги и предложил за лот 1000 евро. Местная чиновница, которая была вторым участником аукциона, принесла с собой лишь один евро – и не смогла перебить цену, предложенную Саабом. В результате ливанский переводчик стал полноправным владельцем улицы.

Как заявил Сааб, он пока не знает, что делать с улицей площадью 5200 квадратных метров. По его словам, есть два варианта: продажа улицы или взимание платы с жителей за пользование системами водоснабжения и канализации.

Эксперты, опрошенные газетой Berliner Morgenpost, считают, что реальная стоимость улицы может достигать 500 тысяч евро.

Британцы торопятся продать жилье с торгов

Владельцы недвижимости в Великобритании стараются поскорее продать свои дома, чтобы вернуть вложенные в покупку деньги. После того как многих жителей Лондона постигло увольнение, количество предложений на аукционах возросло более чем на 53%, пишет издание This is London.

Ведущий аукционер Allsop, который проведет последнюю распродажу жилой недвижимости в этом году, отметил, что британцы, выплачивавшие ипотеку и пострадавшие от финансового кризиса, теперь торопятся выставить дефолтное жилье на торгах, чтобы вернуть хотя бы часть денег как можно скорее.

Всего с аукциона ушло порядка 35% жилья, изъятого за неплатеж. Два года назад это количество составляло 13,9%. Партнер Allsop Гари Мерфи от-

мечает:

– Всеобщая ошибка заключается в том, что люди верят, будто на аукционах жилье продают дешево. На самом деле это не так. Люди платят истинную рыночную стоимость – то есть столько, сколько они согласны заплатить. Агенты по

продаже недвижимости все еще завышают цены, а аукционы более реалистичны.

При этом большинство покупателей, интересующихся такого рода аукционами – профессиональные инвесторы, однако частные лица также приобретают себе жилье.

– Сейчас сложно получить ипотечный кредит, так что покупателю необходимо иметь солидную сумму наличных денег и возможность их быстро потратить, – заявил мистер Мерфи. – Но те, кто может себе это позволить, понимают, что на аукционе можно купить жилье по его истинной цене.



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 коттеджном поселке

Минское направление, 52 км
Участок 12 соток. Собственность.



Дом в деревне

Щелковское шоссе, 48 км
Индивидуальный проект, 2 скважины, газ.

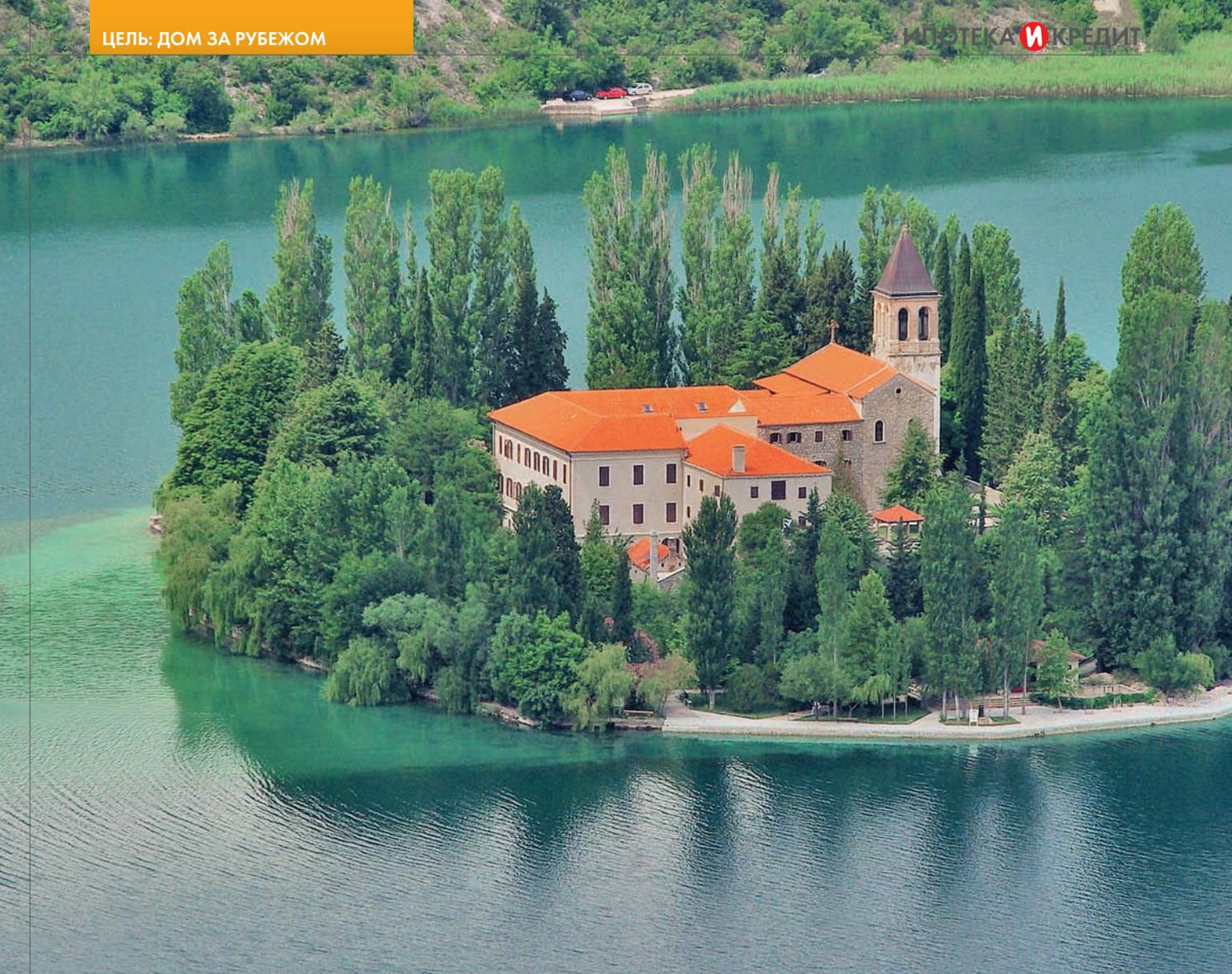


Большой загородный дом

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

НЕДВИЖИМОСТЬ@mail.ru®

+7 (495) 725-63-57 • realty.mail.ru



Дом на острове

Белоснежные пляжи, кокосовые пальмы, бухты и заливы, окрашенные в аквамарин, апельсиновые и ананасовые рощи, водопады, стайки ярких тропических птиц... Да, острова из рекламы «Баунти» действительно существуют. Уплыть от забот, затеряться в океане, слиться с природой – мечта многих из тех, кто устал от жизни в городском смоге.

Чаще всего, говоря о недвижимости на островах, вспоминают голливудских звезд и русских эстрадных певцов, которые покупают виллы, апартаменты, а то и целые острова где-нибудь в районе Сейшел или Мальдив. Однако недвижимость на островах по карману не только Мадонне или Джонни Деппу. После московских цен на недвижимость стоимость островных предложений бизнес-класса может показаться весьма приемлемой. К тому же на мно-



гих островах введен режим «налогового благоденствия» (так называемые оффшорные зоны) либо работает развитая и демократичная по отношению к иностранному заемщику ипотека. А иногда – и то, и другое.

Островной отдых, безусловно, подходит тем, кто любой ценой стремится избавиться от шума, пыли,

бешеного ритма больших городов. Если же вы предпочитаете активный образ жизни и постоянные приключения, то поселиться на отдаленном от цивилизации острове, пожалуй, будет не самой лучшей идеей. Даже самые населенные и обеспеченные развлекательной инфраструктурой острова обладают определенной замкнутостью. Сюда едут не столько развлекаться, сколько уединиться и отдохнуть от толпы.

Иногда существенным минусом может стать долгая дорога к острову – популярные островные курорты часто отделены от материка океаном. К тому же не исключена вероятность, что жизнь в тропическом раю будет слишком затратной, особенно если с вашим бунгало соседствуют виллы знаменитостей. В этом случае стоимость не только развлечений, но и просто необходимых для жизни вещей будет завышена в расчете на покупателей, который не смотрят на ценники.

Впрочем, для тех, кто не хочет делать выбор между двумя берегами одной реки, есть и промежуточный вариант, так сказать, экзотика-лайт: европейские острова. Здесь островной уют прекрасно сочетается с возможностью вести активную жизнь, да и до крупных европейских городов рукой подать. Однако подлинной экзотики, вроде кокосовых пальм, роняющих свои плоды в океан, и стаек непуганых красочных попугаев на этих островах не увидишь..

Зачем и как покупаем

Жить или отдыхать? Покупать недвижимость для своей семьи или для коммерческой выгоды? Покупать «на вырост», чтобы продать на быстро растущем рынке – или зарабатывать на сдаче помещения в

аренду? Все эти вопросы необходимо решить до того, как будет выбран объект для покупки.

Отдаленные тропические острова прекрасно подойдут тому, кто может выкроить в плотном графике работы всего пару недель на отдых, и хотел бы провести его спокойно и размеренно. Все остальное время недвижимость можно сдавать в аренду, получая прибыль: обычно курортные тропические острова пользуются большим спросом, и цены на проживание в местных бунгало, коттеджах, а в особенности – в отдельно стоящих виллах достаточно высоки, чтобы покрыть эксплуатационные расходы владельца.

Для покупателя, остановившего свой выбор на одном из райских островов, будь то побережье европейских стран или затерянные в океане коралловые атоллы, одним из основных вопросов будет вопрос о самом способе покупки. Стоит ли пускаться во все тяжкие, приезжать на остров и пытаться самостоятельно купить объект недвижимости? Или, может быть, проще и выгоднее сразу обратиться в российское отделение одной из компаний, которые занимаются строительством и продажей недвижимости на островах?

Если речь идет о бюджетных предложениях, то следует признать: их проще найти самостоятельно. Компании-посредники обычно предлагают довольно дорогое, хоть и качественное жилье. Но после того, как достигнута устная договоренность с продавцом, покупателю, скорее всего, все же придется обратиться за помощью к местным риэлторам: в ряде стран их участие в сделках по купле-продаже недвижимости обязательно. Брокер займется процессом оформления

Островная недвижимость: за и против

За	Против
Хороший климат, уникальные природные условия	Долгая и более сложная по сравнению с материком дорога
Размеренный и плавный образ жизни	Удаленность от крупных городов
Отсутствие толпы и автомобильных пробок	Высокая стоимость жизни и отдыха
Более высокий уровень безопасности	Замкнутая территория
Уникальный местный колорит	Однообразное окружение

вашего приобретения в собственность, а также поможет открыть банковский счет, и, если необходимо, организует получение ипотечного кредита на наиболее выгодных условиях.

Канарские острова. Робинзонада с видом на Испанию

Если сделать выбор между красотами природы и насыщенным культурным досугом трудно, а дорогостоящим перелетом над океаном омрачает светлую мечту, то...

Рай можно найти где-нибудь поближе. Знаменитые Канары, входящие в состав Испании, а также острова в Средиземном море не менее красивы и приспособлены для пляжного отдыха, нежели тропические. Природа здесь богата и разнообразна, а до крупных городов рукой подать.

Пожалуй, один из самых популярных у наших соотечественников курортов — Канарские острова, которые стали своего рода географическим рубежом между Европой и Африкой. Температура воздуха здесь круглый год колеблется между отметками +20 и +25, вода у побережья всегда прогрета теплым солнцем, природа радуется яркими красками.

Привлекает внимание и разнообразие предложений на местном рынке недвижимости — здесь можно найти и виллы за несколько миллионов евро, и домики за 80 тысяч евро. Цена будет зависеть от престижности места, близости к побережью и общего уровня комфортности жилья. По словам экспертов, на Канарских островах, как и везде в Испании, цены снизились в связи с кризисом, и сейчас квадратный метр в среднем стоит 1600–1800 евро. Поэтому сейчас за каждый конкретный объект недвижимости можно и нужно торговаться.

Документ, подтверждающий право владения испанской недвижимостью, дает право на получение годовой

шенгенской мультивизы, благодаря которой можно находиться в Испании 180 дней в году. Чтобы оформить ее на всех членов семьи, достаточно внести их имена в купчую. Никаких ограничений при покупке недвижимости для иностранцев нет.



Страхование жилища в Испании обязательно. Страховка зависит от стоимости дома (квартиры) и наличия охранных приспособлений. Любой объект недвижимости должен быть зарегистрирован в Registro de Propiedad (Регистр собственности). Там же можно получить исчерпывающую информацию о том, кто является владельцем недвижимости, а также все ее параметры: цена, площадь, задолженность владельца и т.д. Ежегодный налог на недвижимость в Испании взимается один раз в год и составляет 0,2% от регистрационной стоимости объекта.

Острова Греции. Белоснежные пляжи и осколки древней цивилизации

Не менее популярным островным курортом считается побережье Греции. Эта страна окружена не много не мало — двумя сотнями обитаемых островов. Их природа щедра: здесь можно найти оливковые и апельсиновые рощи, эвкалиптовые леса, пляжи с белым песком, заснежен-

ные горные вершины. Комфортная температура воздуха круглый год и хорошо прогретое у побережья море делают отдых в Греции приятным и полноценным. Любителей культурного отдыха и новых впечатлений порадует богатое прошлое греческих островов — многие из них в буквальном смысле слова являются памятниками истории цивилизации.

Среди российских покупателей особой популярностью пользуются такие острова, как Крит и Корфу. Крит — известная туристическая Мекка. Миллионы туристов каждый год посещают этот остров, чтобы изучить его историческое наследие и отдохнуть на побережье. Инфраструктура, обеспечивающая досуг и культурный отдых, работает на полную мощность, недостатка в развлечениях испытывать не придется.

Корфу — остров, ставший знаменитым благодаря книгам Дж. Даррелла, и вполне соответствующий описаниям из этих книг. Тут все так, как описывал известный натуралист: уютные бухты с прозрачной морской водой, оливковые рощи, апельсиновые сады. Корфу традиционно считается менее популярным курортом, чем Крит, однако в последнее время он привлекает все больше активной молодежи.

Ограничений на покупку недвижимости иностранцами в Греции

Если мысль о 15 часах полета к своей мечте вас не вдохновляет, то островной рай можно найти где-нибудь поближе.

нет. Однако есть свои характерные особенности заключения сделки. К примеру, большинство застройщиков указывают цены без учета налогов. Поэтому обычно к ценам на новое или строящееся, или проектируемое жилье, следует прибавлять НДС, который составляет 19%. При покупке земельного участка без строения все выплаты государству будут ограничены налогом на переход права собственности: 7–11% от

суммы контракта, при этом размер налога зависит от расположения участка.

Важно помнить, что услуги греческого адвоката и нотариуса при подписании контракта купли-продажи любой недвижимости (земли, дома) в Греции обязательны, это предусмотрено греческим законодательством. Тарифы на услуги этих специалистов колеблются в диапазоне от 3 до 3,5% от суммы контракта.

Недвижимость в Греции, как и в других местах Старого Света, распределена по всем отметкам ценового диапазона. Здесь вполне реально отыскать бюджетные предложения в

Владея недвижимостью на Канарских островах, вы можете проводить там до 180 дней в году. А вот приобретая бунгало на Багамах, имеете право уехать туда сразу на год.

районе 60–80 тысяч евро. Вилла на первой линии обойдется инвестору примерно в 250 тысяч евро, на второй линии цена уже «просядет» на 50–100 тысяч. Стоит также помнить о том, что в Греции объявленные цены могут отличаться от продажных, поэтому о цене стоит договариваться непосредственно при осмотре объекта.

Багамы. Тропики в совершенстве

Если побережье Европы кажется вам слишком изведанным и изученным, и душа просит настоящего тропического рая вдали от толпы, достаточно открыть рекламный проспект любой туристической компании и убедиться, что островов в океане хватит на всех желающих, независимо от их вкусов и предпочтений. Карибы, Багамы, Сейшелы, Мальдивы... Кто из нас не мечтал оказаться однажды в этих краях? Однако на некоторые острова можно приехать лишь в качестве туриста: высокие налоги и непрямые запреты на про-

дажу недвижимости иностранцам делают владение кусочком рая весьма затруднительной (приходится оформлять сделку на подставных лиц и использовать долгосрочную аренду) и дорогостоящей задачей. Что ж, поговорим об островах, которые не имеют ничего против иностранных инвесторов.

В западной части Атлантического океана, юго-восточнее полуострова Флорида, расположен обширный Багамский архипелаг. В него входит около 700 островов (из них обитаемы только 30) и около 2 тысяч коралловых рифов. Белый песок, кокосовые пальмы, безбрежное голубое море. И... голливудские соседи на каждом шагу. Именно эти острова облюбовали для жизни и отдыха многие знаменитости. Благодаря этому цены на багамскую недвижимость взлетели до небес, а бунгало и виллы иногда продают, исходя из перспективности будущего соседства со звездой.

На Багамах довольно легко купить не только готовую постройку, но и землю под строительство. На некоторых островах на продажу выставлено до 40 процентов территории. А самым дорогим участком земли на Багамах является необитаемый остров Королевский риф, площадь которого составляет 21 акр (около 8,5 гектара). Цена, предложенная продавцом, составляет 38 миллионов долларов.

Удостоверение владельца недвижимости на Багамах является аналогом паспорта и вполне заменяет его во время жизни на острове. Этот документ позволяет владельцу недвижимости, его супруге (или супругу), детям, а также другим родственникам легально находиться на территории на время действия карты (обычно один год). Стоимость получения удостоверения – \$500.

Последние данные о ценах на недвижимость всегда можно узнать в информационной базе, созданной компанией Bahamas Waterfront Properties, которая объединяет сведения 500 багамских риелторских компаний. Средняя стоимость бунгало на Багамах – от 300 до 500 тысяч долларов, при этом найти виллу дешевле полумиллиона дол-

Наталья ЗАВАЛИШИНА, директор «МИЭЛЬ-Distant Property Management»:

Среди европейских островных предложений недвижимости наиболее стабильным спросом со стороны российских покупателей пользуются объекты на Канарских островах. Возможно, это связано с тем, что Канары более «раскручены» на российском рынке как место отдыха, или с тем, что там есть места, где курортный сезон длится круглый год.

Насколько снизились цены на островные предложения в Европе?

Согласно декларируемой статистике, за последние два года снижение составило от 5 до 15%, но в действительности сейчас можно купить объект со скидкой в 25–30% от цены конца 2007 года.

Упадут ли цены еще сильнее или уже наступил порог, который обычно называют «ценовым дном»?

Мы придерживаемся второго, поскольку объемы нового строительства сейчас крайне малы, объекты постепенно раскупаются. Если цены и снизятся в ближайшем будущем, то не более чем на 3–5%, что при достигнутом снижении около 30% существенно на общий уровень не повлияет. Сейчас покупатель может сделать выгодное вложение, когда цены уже просели и еще есть хороший выбор объектов.

ларов практически невозможно. А вот объекты стоимостью от миллиона долларов и выше представлены здесь в изобилии. Средняя цена квадратного метра багамской недвижимости колеблется в пределах 6–8 тысяч долларов США. **И**

Мария Машлаковская

Продолжение темы приобретения островной недвижимости – в следующем номере журнала.

«ОБИКС» представляет

Колонка оценщика

Нужна ли независимая оценка?



На этот вопрос, который задают многие читатели журнала «Ипотека и Кредит», отвечает генеральный директор компании «Оценка Бизнеса и Консалтинг» (ОБИКС) Даниил Слуцкий.

Допустим, Вам потребовался солидный кредит. Вы приходите в банк и получаете согласие на предоставление вам кредитной линии. Но при одном условии: в обеспечение кредита Вам нужно передать банку в залог Ваше имущество, рыночная стоимость которого должна быть не меньше, чем сумма кредита.

Есть два варианта:

1. Вы доверяете специалистам залогового отдела банка, которые самостоятельно проведут оценку вашего имущества.
2. Вы обращаетесь к независимому оценщику для определения реальной рыночной стоимости имущества.

В первом случае вам не надо будет оплачивать услуги оценщика, но мы же знаем, что бесплатный сыр лежит в мышеловке. И она захлопнется, если наступят форс-мажорные обстоятельства, и вам придется доказывать банку, что стоимость залога значительно выше, чем указано в акте оценки.

А если вы передаете в залог такие сложные активы, как патент, право аренды земельного участка, акции закрытых и некотируемых предприятий, то приготовьтесь к тому, что трудности будут подстерегать вас с самого начала, и немалые. Ведь не в каждом банке есть штатные профессиональные оценщики – и не каждый оценщик сумеет адекватно и во всей полноте оценить нестандартный залог, особенно если сталкивается с ним впервые.

Во втором случае вы обращаетесь в оценочную компанию и заключаете договор на проведение работ по оценке рыночной стоимости имущества. Затем получаете отчет независимого оценщика – и с ним идете в банк, присовокупив его к общему пакету документов.

В этом случае вы, безусловно, затратите некоторую сумму на оплату услуг оценщика. Но в дальнейшем ваши расходы компенсируются тем, что все вопросы досудебного и судебного разбирательства о рыночной стоимости объекта залога на дату получения вами кредита автоматически снимаются – или по крайней мере минимизируются.

Может ли банк обязать вас обращаться к «своему» оценщику?

С 6 мая 2009 года – нет, не может. Именно в тот день были согласованы с Федеральной антимонопольной службой РФ рекомендации по критериям отбора оценщиков для долгосрочного сотрудничества с банками, разработанные Комитетом Ассоциации Российских Банков (АРБ) по оценочной деятельности.

В этом документе четко говорится о том, что теперь для оценки своих активов потенциальный заемщик вправе обратиться к любому оценщику, соответствующему требованиям законодательства Российской Федерации. Важно понимать, что отсутствие оценщика в перечне партнеров банка не является достаточным основанием для отказа банка от рассмотрения отчета об оценке.

В случае, если банк отказывается рассматривать представленный потенциальным заемщиком отчет об оценке исключительно по основаниям отсутствия оценщика в перечне партнеров банка, это может расцениваться как нарушение Федерального закона от 26.07.2006 №135 ФЗ «О защите конкуренции».

Вы можете задать Даниилу Слуцкому любой вопрос, касающийся оценки, написав письмо по адресу: vopros@ipocred.ru. По вашему желанию ответ на вопрос будет опубликован на страницах нашего журнала либо направлен вам по электронной почте в приватном порядке.



Александр Пыпин

Бесполезный дефолт

По расчетам аналитического центра GED Analytics, количество заемщиков, которые не смогут в полном объеме и своевременно расплачиваться по жилищным кредитам, может достичь 22% от их общего количества. Это около 240 тысяч домохозяйств. Из них около 210 тысяч домохозяйств, получивших жилищные займы в рублях, и около 30 тысяч домохозяйств, кредитовавшихся в валюте.

Далеко не все пострадавшие от дефолта заемщики встретятся со своими кредиторами в суде. По большинству кредитов происходит реструктуризация — как напрямую между должниками и банками, так и через АРИЖК. Также прямую поддержку некоторым заемщикам оказывает государство, выделяя средства материнского капитала на погашение ипотечных кредитов.

Свою роль сыграло и увеличение налоговых вычетов по НДФЛ — с 130 до 260 тысяч рублей. В итоге максимальный совокупный объем попавшей на рынок «дефолтной» недвижимости вряд ли составит в ближайшие два года более 100 тысяч



как в США, где их количество измеряется миллионами, а доля в объемах продаж порой достигает – 30%-40%.

Пока количество выставленных на рынок «дефолтных» квартир, т.е. таких, которые продаются из-за проблем их владельцев с возвратом кредитов банкам, не дотягивает и до нескольких тысяч. Приобрести их можно различными путями: при посредничестве банков, агентств недвижимости, кредитных брокеров, а также через торги, организуемые Федеральной Службой Судебных Приставов (ФССП).

В базе имущества ФССП, выставленного на торги, на всю Россию числится всего несколько сотен квартир. Учитывая, что на продажу одной квартиры уходит не менее 3 месяцев, годовой оборот дефолтных квартир через эту структуру вряд ли превысит 1000 единиц. Примечательно, что некоторые квартиры, реализуемые службой, выставлялись по исполняемым судебным делам, завершены еще до кризиса, и уже прошли первый раунд торгов – безуспешно.

К сожалению, система продажи «дефолтного» жилья пока не отработана ни государственными органами, ни коммерческими структурами – начиная с оповещения и заканчивая прозрачным и понятным для нового владельца закрытием сделки.

На фоне продолжающегося роста задолженности по ипотечным кредитам и формирования рынка реализации «дефолтного» жилья началось медленное восстановление рынка ипотечного кредитования. По итогам июня 2009 года Центральный Банк России зафиксировал снижение ставок по

квартир. На фоне того, что в стране ежегодно совершается 1,5 миллиона сделок купли-продажи и строится 700 тысяч новых квартир – цифра не очень большая. Даже с учетом снижения количества сделок-купли

продажи и объемов строительства, доля «дефолтных» квартир на рынке не составит более 5% от его объема. Поэтому «дефолтные» домовладения вряд ли окажут такое влияние на рынок жилой недвижимости в России,

Таблица 1. Параметры рынка жилищного кредитования в I полугодии 2009 года

	Количество кредитов	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.	Задолженность по предоставленным кредитам, млн. руб.	В том числе просроченная	Доля просроченной задолженности	Средний размер кредита, млн. руб.
1 полугодие 2008	-	343783	806467	2429	12,6	0,30%
1 полугодие 2009	60124	63526	958145	13310	14,8	1,39%
Соотношение 1 полугодия 2009 к 1 полугодию 2008	-	0,18	1,19	5,48	1,2	4,6

Источник: Центральный Банк РФ и аналитический центр GED Analytics

Таблица 2. Параметры рынка жилищного кредитования в рублях в I полугодии 2009 года

	Количество кредитов	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.	Задолженность по предоставленным кредитам, млн. руб.	В том числе просроченная	Средневзвешенная ставка по выданным кредитам, %	Доля просроченной задолженности	Средний размер кредита, млн. руб.
1 полугодие 2008	-	48872	187417	735	10,9	0,39%	-
1 полугодие 2009	770	4380	236846	10155	13,8	4,29%	5,69
Соотношение 1 полугодия 2009 к 1 полугодию 2008	-	0,09	1,26	13,82	1,27	10,9	-

Источник: Центральный Банк РФ и аналитический центр GED Analytics

жилищным рублевым кредитам, выданным в июне на 0,4%, а выданным в валюте – на 0,1%. По рублевым кредитам ставки снизились с 15,2% до 14,8% годовых, а по валютным – с 13,9% годовых до 13,8% годовых. Начало расти и количество выданных кредитов: в июне 2009 года было выдано 13,5 тысяч кредитов; это на четверть больше, чем в мае. Хотя во многом причина июньского роста – в негативном влиянии майских праздников на активность участников рынка.

В целом же ситуация с жилищным кредитованием пока неудовлетворительна. Согласно данным, опубликованным Центральным Банком РФ, за первое полугодие 2009 года было выдано жилищных кредитов почти на 68 миллиардов рублей. Год назад объем жилищного кредитования составил 392 миллиарда рублей. Таким образом, объем выдачи ипотечных кредитов за год сократился в 5,7 раза. При этом объем просроченной задолженности с конца июня 2009 года по конец июня 2009 года вырос в 7,4 раза: с 3,2 миллиарда рублей до 23,5 миллиарда рублей. Доля неплатежей в банковском кредитном портфеле достигла 1,96% (год назад эта цифра составляла 0,32%).

Средний размер жилищного кредита в июле 2009 года снизился до 1,02 миллиона рублей – для сравнения, в 2008 году он составлял 1,48 миллиона рублей. Всего было выдано за первое полугодие 60894 кредита, из которых только 770 – в валюте. Именно рынок валютного жилищного кредитования в наибольшей степени продолжает страдать от кризиса. Объем выданных жилищных кредитов в валюте сократился в 11 раз – с 49 миллиардов рублей в 1 полугодии 2008 года до 4,4 миллиарда рублей в 1 полугодии 2009 года.

Объем просроченной задолженности по валютным кредитам за год вырос в 13,8 раз, а доля просроченной задолженности достигла уже 4,3%. Единственный параметр, которым может по-прежнему гордиться рынок валютного кредитования жилья – средний размер кредита. Он составил в июне 5,9 миллиона рублей, в то время как средний размер кредита в рублях в июне 2009 года был на уровне 957 тысяч рублей.

Есть основания полагать, что рынок жилищного (ипотечного) кредитования уже прошел «дно», и в течение ближайших месяцев будет происходить его постепенное

восстановление. Этому будут способствовать снизившиеся цены на жилье, что, несомненно, расширяет число потенциальных заемщиков, поскольку снижает необходимый размер кредита для покупки квартиры. Также положительное влияние окажет начавшееся снижение ставок по ипотечным кредитам на фоне снижения ставки рефинансирования Центральным Банком. Основным же препятствием сейчас остается большой размер первоначального взноса, средний размер которого вырос по сравнению с годовой давностью в несколько раз.

В целом, по расчетам аналитического центра GED Analytics, количество выданных в 2009 году новых жилищных кредитов не превысит 160 тысяч, а объем выдачи – 200 миллиардов рублей. Развитие жилищного кредитования будет сдерживаться не только отсутствием достаточного количества платежеспособных заемщиков, но и «длинных» кредитных ресурсов у банков, которые они ранее получали в зарубежных финансовых институтах..

Автор – руководитель аналитического центра GED Analytics (ГдеЭтотДом.РУ)

Таблица 3. Параметры рынка жилищного кредитования в валюте в I полугодии 2009 года

	Количество кредитов	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.	Задолженность по предоставленным кредитам, млн. руб.	В том числе просроченная	Средневзвешенная ставка по выданным кредитам, %	Доля просроченной задолженности	Средний размер кредита, млн. руб.
1 полугодие 2008	-	392655	993884	3164	-	0,32%	-
1 полугодие 2009	60894	67906	1194991	23465	-	1,96%	1,12
Соотношение 1 полугодия 2009 к 1 полугодию 2008	-	0,17	1,20	7,42	-	6,2	-

Источник: Центральный Банк РФ и аналитический центр GED Analytics

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 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%	ДО 20 ЛЕТ	30 %
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	ОТ 30 %
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + EURIBOR	ДО 20 ЛЕТ	ОТ 30 %
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 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 ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 19% ДО 29%	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + EURIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.BNPPARIBAS.RU ТЕЛ.: 8 800 700 7 700	ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ НА ЦЕЛИ РЕМОНТА НЕДВИЖИМОСТИ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 20% ДО 28,75%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ ОЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ.	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 12,7% ДО 13,6%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ ОЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ.	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 12,7% ДО 13,6%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.BNPPARIBAS.RU ТЕЛ.: 8 800 700 7 700	ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ДОМА С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 19% ДО 29%	ДО 20 ЛЕТ	30 %
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	ОТ 30 %
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + EURIBOR	ДО 20 ЛЕТ	ОТ 30 %



Рай в кредит

Чем ближе холодная русская зима, тем чаще мы с тоской смотрим на проспекты туристических компаний, которые предлагают отдых на морском побережье, на островах. Сознаться, ведь вы хотя бы раз мечтали: вот бы уехать туда надолго, а лучше – навсегда...

Сейчас сделать это вполне реально: острова продают как целиком, так и «по кусочкам», начиная от нескольких десятков тысяч евро и заканчивая десятками миллионов долларов. При этом покупателю, у которого не хватает средств для покупки дома на острове его мечты, предлагают оформить ипотечный кредит. Однако в каждой стране имеются свои нюансы относительно выплат, условий выдачи, обязательных процедур.

На европейских островах можно найти лояльную по отношению к заемщикам ипотечную программу и оформить кредит с минимумом формальностей. Но чем дальше

в тропики, тем сложнее подобрать банк и убедить его выдать вам кредит. Немалую роль в этом играет и то, что продавцы недвижимости, к примеру, на Багамских или Каймановых островах все еще ориентируются на состоятельных покупателей, готовых выложить за апартаменты не менее полу-миллиона долларов наличными, и нечасто предлагают клиентам удобные ипотечные программы.

Принято считать, что ипотека за границей намного либеральнее, чем в отечественных банках: ставки ниже, срок выплаты меньше, условия получения проще. Это правда, однако стоит учитывать, что условия для нерезидентов



могут отличаться от условий, предлагаемых гражданам данной страны. Наконец, есть страны, в которых без гражданства или хотя бы вида на жительство ипотеку получить невозможно. Как правило, в большинстве зарубежных банков первый взнос составляет 30%, срок кредитования – 15-20 лет.

Ипотека в Старом Свете

Неофициальным лидером в островном списке является Испания с ее традиционно либеральной ипотекой. По общему мнению экспертов, именно в Испании и Великобритании нашим соотечественникам проще всего получить ипотечный кредит. Это связано не только с относительно простыми и удобными условиями кредитования, но и с тем, что местные банки уже привыкли работать с заемщиками из России. Русские покупатели уже сформировали собственный сегмент на местном

рынке недвижимости, так что такого рода сделки проходят для российских граждан быстро и безболезненно.

Сумма кредитования, как правило, составляет 50-60%, иногда дости-

По мнению экспертов, россиянам проще всего получить ипотечный кредит в Испании и Великобритании.

гает 65-70% от оценочной стоимости недвижимости. Стоит учесть, что оценку проводит независимый оценщик по заказу банка.

Обычно испанский банк предлагает кредитовать заемщика на срок от 10 до 30 лет – в зависимости от возраста заемщика с возможностью досрочного погашения. Кредит предоставляется под 5-6% годовых на первые 6 месяцев,

иногда на первый год. Затем банк ежегодно будет корректировать процентную ставку по кредиту в зависимости от изменения европейской межбанковской ставки предложения EURIBOR. Условия коррекции ставки кредитования фиксируются в кредитном договоре. Как правило, кредиты гасятся ежемесячными платежами, иногда встречаются ежеквартальные погашения. Необходимо учитывать, что размер ежемесячных выплат по ипотечному кредиту в Испании не может превышать 40% от суммы месячного дохода заемщика.

Несколько сложнее получить кредит для покупки недвижимости на островах, принадлежащих Греции. Здесь и раньше условия были менее либеральными, чем в Испании, а после кризиса банки еще больше ужесточили свою политику по отношению к нерезидентам.

Сумма кредитования может достигать 70% от оценочной стоимости недвижимости, выдается мак-

симум на срок до 35 лет. Однако стоит отметить, что в нынешних условиях резиденту крайне непросто попасть в эти максимально удобные рамки.

Ставка по ипотеке в Греции составляет примерно 4–6%. Дополнительные расходы составят примерно 8% от стоимости недвижимости: 5,5% уйдет на налоги, 1% полагается нотариусу, 1,5% – адвокату со стороны покупателя. Оплата всего вышеперечисленного происходит уже на заключительной стадии процесса покупки, когда документ, дающий право собственности, передается покупателю.

Еще одна особенность, касающаяся оформления собственности на недвижимость в Греции: некоторые острова, такие, как Крит, входят в пограничную зону, и, согласно греческому законодательству, нерезиденты, покупающие недвижимость на этих островах, подлежат проверке со стороны Министерства обороны.

Также в Греции, как, впрочем, и в Испании, работает связка «застройщик-(продавец)-кредитор»: компания, продающая недвижимость, занимается улаживанием всех проблем, связанных с получением ипотечного кредита. И если в либеральной Испании можно легко получить кредит без помощи посредников, то в случае с греческими островами многие покупатели предпочитают положиться на помощь компании-продавца. Отдельные посредники гарантируют также большие размеры кредитов при минимальной процентной ставке. Однако в этом случае о самостоятельном поиске недорогих объектов недвижимости придется забыть – компании обычно продают объекты бизнес-класса по соответствующим ценам.

Тропическая ипотека

Что касается ипотеки на тропических островах, то условия ипотечного кредитования будут зависеть



Иностранцы, покупающие недвижимость на Крите, подлежат проверке со стороны греческого Министерства обороны.

от политики местных банков и текущей финансовой ситуации. Как правило, ипотечная ставка не превышает 5–7% годовых, однако итоговая сумма будет зависеть от кредитной истории заемщика. Многие банки с особой тщательностью изучат подробности вашей биографии в поисках судимостей и других факторов, осложняющих получение кредита.

Не забывайте также о том, что если вы собираетесь получать экономическое гражданство (резидентство) на Карибах, вам

придется обойтись без помощи местных банков. Необходимую сумму (около 350 тысяч долларов) придется изыскать самостоятельно.

Можно ли оформить кредит на покупку островной недвижимости в русском банке, не связываясь с малоизвестными и далекими кредиторами? Официально никаких ограничений на кредитование сделок с недвижимостью за рубежом нет. Однако и до кризиса далеко не все банки связывались с залогами, расположенными за границей, а теперь, когда цены на зарубежные объекты упали, интерес к подобному кредитованию практически угас.

Тем не менее, существует альтернативный вариант, схема которого представлена в таблице (см в конце статьи).

Выгода в данном случае очевидна: под залог существующей недвижимости кредит взять проще. Расплачиваться с иностранным банком – дешевле, ведь ставки в Европе в 3, иногда в 4 раза ниже российских. А кроме того, вы сможете обойтись без уплаты первоначального взноса.

Как видим, купить островную недвижимость в кредит не намного сложнее, чем в Москве, а в некоторых странах это еще и дешевле. Так что, если вам действительно хочется просыпаться под шум прибоя, а не большого проспекта и видеть в окне пальмы, а не соседнюю многоэтажку – не стоит тратить время. Купить себе кусочек рая в кредит можно прямо сейчас, пока кризис еще не закончился, и цены на популярные курорты не начали расти. И

Мария Машлаковская

Шаг 1

Получаем кредит в российском банке под залог имеющейся в России недвижимости.

Шаг 2

Полученные средства используем на покупку дома на острове своей мечты.

Шаг 3

В иностранном банке получаем кредит под залог этого дома.

Шаг 4

Полностью рассчитываемся с российским банком.

ВТБ24 продает залоговые квартиры на особых условиях

Банк ВТБ24 предоставляет льготные ипотечные кредиты на покупку залоговых объектов недвижимости. Это жилые объекты, которые находятся в залоге у банка и выставлены собственником на продажу. В базе объектов банка имеются предложения квартир на вторичном рынке, а также новостройки и загородная недвижимость.

Первоначальный взнос составит от 20% стоимости объекта. Срок кредитования – до 50 лет. Комиссии банка, связанные с оформлением и получением ипотечного кредита, а также за рассмотрение заявки на кредит – отменены. Срок рассмотрения заявления на кредит составляет 5 рабочих дней,

Ставки по кредитам, выдаваемым в рублях, фиксируются в соответствии с условиями кредитного договора текущего заемщика, осуществляющего продажу объекта. При этом величина ставки не может превышать ставку рефинансирования Банка России, действующую на дату принятия банком решения. Напомним, с 10 августа 2009 г. Банком России установлена ставка рефинансирования 10,75%.

Ставки по кредитам, выдаваемым в долларах США либо в евро, также фиксируются в соответствии с условиями кредитного договора текущего заемщика, однако не могут превышать 10% годовых.

Указанные ставки действительны в случае оформления страхового полиса по следующим рискам:

- утраты жизни и трудоспособности заемщика (поручителя – если применимо)
- утраты (гибели) или повреждения приобретаемой квартиры
- прекращения или ограничения права собственности на квартиру (не требуется, если текущий заемщик владеет недвижимостью 3 и более лет)

В случае, если страховой полис оформлен только по риску утраты (гибели) или повреждения приобретаемой квартиры, процентная ставка увеличивается на 3% годовых.

DeltaCredit разрешает менять предмет залога

Банк DeltaCredit вышел на рынок новостроек с новой ипотечной программой. В рамках данной программы банк предоставляет кредит на приобретение квартиры в строящемся (окончательная стадия строительства) или уже достроенном многоквартирном доме под залог имеющейся в собственности клиента недвижимости, говорится в сообщении пресс-службы банка.

Условия кредитования сопоставимы с программами для вторичного рынка: первоначальный взнос – от 30%, ставки – от 9,75% для кредитов в долларах и от 16,75% – в рублях. После получения заемщиком правоустанавливающих документов на приобретенную недвижимость, размер процентной ставки снижается на 2%.

Кроме того, программа предусматривает возможность замены предмета залога. Если заемщик, например, желает реализовать квартиру, под залог которой был получен кредит, вместо нее залогом становится новое жилье, приобретенное с помощью кредита.

– Кредитование первичного рынка жилья сегодня очень актуально, учитывая тот факт, что, во-первых, цены на новостройки значительно снизились, и, во-вторых, во многих регионах «скопилось» большое количество практически достроенных объектов, завершение и реализация которых невозможны без ипотеки, – отметила Динара Юнусова, вице-президент по развитию бизнеса DeltaCredit.



Сбербанк одобрил «Белую дачу»



Жилой комплекс бизнес-класса «Зодиак» на Волоколамском шоссе, расположенный по соседству с особо охраняемым природным парком «Покровское-Стрешнево», а также жилой комплекс в микрорайоне «Белая Дача», находящийся в 800 м от МКАД, прошли процедуру аккредитации Люблинским отделением Сбербанка России.

Как сообщила пресс-служба ФСК «Лидер» – застройщика обоих жилых комплексов, на покупку квартиры в этих комплексах предоставляются следующие условия: процентные ставки от 15,5% до 16% годовых в рублях, срок кредитования – до 30 лет, при этом первоначальный взнос должен составлять не менее 30% от стоимости приобретаемой квартиры.

Ипотечный кредит на этот объект выдается под залог имеющейся недвижимости до момента оформления права собственности на новостройку. Получить кредит может платежеспособный гражданин РФ в возрасте от 21 года.



Кредитная машина

В 2008 году тридцать «самых автокредитных» банков выдали населению 972 495 автокредитов на сумму более 390 миллиардов рублей. Более 120 тысяч заемщиков приобрели отечественные автомобили. Общий портфель автомобильных кредитов этих банков, с учетом кредитов, выданных ранее, составлял на 1 января 2009 года 535 669 миллионов рублей.

не выдавая новых. Из прошлогодних тридцати «самых автокредитных» пять банков прекратили выдавать автокредиты, а некоторые предпочли «временно приостановить» выдачу.

Руководитель агентства «Автостат» Сергей Целиков говорит, что в начале 2009 года в связи с девальвацией рубля и значительным ростом процентных ставок банки практически прекратили выдачу автокредитов, а ежемесячный объем рынка упал примерно в 10 раз.

Весной, благодаря стабилизации курса рубля и выходу на рынок новых кредитных продуктов наметилось небольшое оживление. Самый большой объем сделок по автокредитам в июне и июле про-

Как утверждают специалисты отдела аналитики «Автостат», за первые шесть месяцев 2009 года в России было продано в кредит не более 150 тысяч машин. Сравним с первым полугодием 2008 года: тогда россияне приобрели с помощью кредитных средств около 700 тысяч новых автомобилей. В 2008 году суммарный объем рынка автокредитов составил порядка 500 млрд. руб. или \$20 млрд. по среднему курсу 2008 года.

По данным автодилеров, до кризиса в кредит продавался каждый второй автомобиль, сегодня – лишь каждый пятый. В сентябре 2008 деньги подорожали, банки резко сократили объемы выдачи кредитов, автокредитование стало глохнуть и тормозить. Были повышены тарифы и ужесточены требования к заемщикам, а позже банки сократили лимиты на выдачу автокредитов.

Сегодня многие банки обслуживают кредиты, предоставленные ранее,

демонстрировали Сбербанк, ВТБ24 и Газпромбанк.

Сбербанк уже несколько лет занимает первое место по объему

выданных автокредитов. В 2008 году он выдал кредитов на сумму 88,6 млрд. рублей, при этом объем кредитов, выданных в 2007 году, был превышен в полтора раза.

На втором месте в 2008 году Русфинансбанк с 56,5 млрд. рублей. На третьем – Юникредитбанк, кредитовавший покупку авто в общей сложности на 37,3 млрд. рублей.

Таблица 1. Тарифы банков по кредитам на новые автомобили российского и зарубежного производства

Банк	Ставка по кредиту, % годовых	Минимальный взнос (от стоимости автомобиля)	Минимальная сумма кредита	Максимальная сумма кредита	Срок кредита	Валюта	Единовременная комиссия
Сбербанк России	15-17	30%	45 000 (Москва)	до 70% стоимости	До 5 лет	Рубль	
Русфинанс Банк	20-29	от 10%, от 15%, от 35%	50 000	5 000 000	До 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
Юникредит Банк	20-23	от 30% и от 40%	85 000	4 000 000	До 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
Росбанк	20,5-27,5	от 20% и от 40%	60 000	3 000 000		Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	
ВТБ24	18-24	от 20, от 30% или от 50%	100 000 (отечественные), 140 000 (иномарки)	750 000 (отечественные), 5 000 000 (иномарки)	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	\$200
Райффайзенбанк	22,5-26,5	20% или 40%		3 000 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	5 500 руб.
Уралсиб	20,9-23,9	от 20%			От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
Альфа-банк	26	от 10% (в банке), от 25% (в автосалоне)	112 000	5 600 000	от 2 до 6 лет	Рубль (или эквивалент в долларах)	\$200
Абсолют Банк	15-22	от 30%	300 000	1 500 000	От 1 до 5 лет	Рубль	5 500 руб.
BSGV	15-21	от 20%	150 000		От 6 месяцев до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	7 000 руб.
Кредит Европа Банк	19	от 15%	75 000	1 500 000	От 2 до 4 лет	Рубль (или эквивалент в долларах)	10 000 руб.
Собинбанк	18-24	от 15, от 30% или от 50%	50 000	1 000 000	До 3 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	10 000 руб.
Восточный Экспресс	20,6-27,5	нет	15 000	500 000	от 3 месяцев до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	
Юниаструм Банк	12-20	от 15%, 25% или 50%	75 000	175 000	От 2 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах)	10 000 руб.
Русь-Банк	22-23,5	от 30%	100 000	3 000 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах)	6 000 руб.
Автомобильный Банкирский Дом	21-23	от 20%			3 года	Рубль	
АК Барс	18,5-19,9	от 30% или 40%	50 000		От 1 до 7 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	5 000 или 9 000 руб.
Оргрэсбанк	20-22,5	от 20%			От 1 до 7 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
ОТП Банк	23,9	от 10%	60 000	777 000	До 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах, евро, швейцарских франках)	
Центр-Инвест	17-20	от 30%	50 000	до 70% стоимости	От 1 до 3 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	2% от суммы кредита, но не менее 2 000 руб.
ИнвестКапитал-Банк	24-25	от 25%	100 000	1 000 000	от 3 до 50 месяцев	Рубль	6 000 руб.
Бинбанк	24-27,3	от 30%	45 000	1 000 000	От 1 до 3 лет	Рубль	6 000 руб.
Быстробанк	21-27	от 20% и от 50%	10 000	1 500 000	От 1 месяца до 5 лет	Рубль	
Росевробанк	17-19	от 30% и от 50%		3 000 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	9 000 руб.
Запсибкомбанк	18,5-19,5	от 20% и от 50%		до 80% стоимости	До 2 лет	Рубль	2% от суммы кредита, но не менее 500 и не более 10 000 руб.
Газпромбанк	17-20	от 20% (иномарки), от 30% (отечественные)	\$2 000	Не ограничен. Для экспресс-кредитов – \$10 000 на отечественные и \$30 000 на иномарки	До 3 (отечественные) и до 5 лет (иномарки)	Рубль	5 400 руб.

Таблица 2. Специальные предложения банков по кредитам на новые автомобили российского и зарубежного производства

№ п/п	Вид кредита	Банк	Ставка по кредиту, % годовых	Минимальный взнос (от стоимости автомобиля)	Минимальная сумма кредита	Максимальная сумма кредита	Срок кредита	Валюта	Единовременная комиссия за выдачу, примечания
1	Ford (Форд)	Газпромбанк	16,5-18	от 30%	\$3 000	не ограничен	От 1 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	5 000 руб.
		Юникредит Банк	18-23	от 30%			От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
		Уралсиб	21,9	от 30%			От 1 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	6 000 руб.
		Русфинанс Банк	23	от 10%	50 000	5 000 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	6 000 руб.
2	Volkswagen (Фольксваген), Skoda (Шкода), Audi (Ауди)	Юникредит Банк	18-22	от 20%	85 000	4 800 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
		Русфинанс Банк	20-22,5	от 15%, от 35%	50 000	5 000 000	От 2 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	6 000 руб.
		Уралсиб		от 20%			От 1 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	6 000 руб.
3	FIAT (Фиат), SsangYong (Ссанг Йонг)	ВТБ24	15-21	от 20%, от 40%, от 50%	100 000		От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
		Русфинанс Банк	22,5-27	от 10%, от 15%, от 35%	50 000	5 000 000	От 2 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	6 000 руб.
4	Mitsubishi (Мицубиси)	ВТБ24	16,2-21,5	от 30%, от 40%	140 000		От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
		Газпромбанк	16,5-17,5	от 20%	\$3 000	не ограничен	От 1 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	
5	Suzuki (Сузуки)	ВТБ24	15-21	от 20%, от 40%, от 50%	140 000		До 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
		Газпромбанк	17-18	от 20%	\$3 000	\$50 000	От 1 до 5 лет	Рубль	5 400 руб.
6	Porsche (Порше)	Газпромбанк	17-19, 20 для регионов	от 20%	\$3 000	не ограничен	От 1 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	6 000 руб.
		Юникредит Банк	18-22	от 30%	85 000	4 800 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
7	Renault (Рено)	Юникредит Банк	18-21	от 10%, от 20%	85 000	2 800 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
		Юникредит Банк	от 11	от 20%			От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	Срок действия программы – до 30 сентября 2009 года
8	Daewoo (Дэу) Matiz и Nexia	Собинбанк	10-18,5	от 15%	30 000	350 000	От 1 до 3 лет	Рубль	8 000 руб.
		ВТБ24	18,5-23 (без учета субсидирования)	от 20%, от 30%, от 50%	100 000		От 1 до 5 лет	Рубль	6 000 руб.
9	Isuzu (Исузу)	Русфинанс Банк	22,5-27	от 10%, от 15%, от 35%	50 000	5 000 000	От 2 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	6 000 руб.
10	Nissan (Ниссан)	Юникредит Банк	15,9-19,9	от 10%, от 20%	85 000	2 800 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
11	Infiniti (Инфинити)	Юникредит Банк	15,5-19,5	от 20%	85 000	2 800 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
12	KIA (КИА)	Газпромбанк	16-17	от 20%	\$3 000	\$50 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	5 400 руб.
13	Jaguar (Ягуар), Land Rover (Лэнд Ровер)	ВТБ24	17-22	от 30%, от 50%	140 000	5 000 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
14	Subaru (Субару)	ВТБ24	17-21	от 20%, от 40%	140 000	5 000 000	До 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
15	Chevrolet (Шевроле), Opel (Опель), Saab (Сааб), Cadillac (Кадиллак) и Hummer (Хаммер)	Юникредит Банк	18-22	от 20%	85 000	4 800 000	От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
16	UAZ (УАЗ)	ВТБ24	15-21	от 20%, от 40%, от 50%	100 000		От 1 до 5 лет	Рубль (или эквивалент в долларах или евро)	6 000 руб.
		Русфинанс Банк	23,5-29	от 10%, от 15%, от 35%	50 000		От 2 до 5 лет	Рубль (или долларовой эквивалент)	6 000 руб.
17	Для сотрудников корпоративных клиентов и добросовестных заемщиков Банка	Росбанк	18,5-25,5	от 20%, от 40%	60 000	3 000 000		Рубль	

В первом полугодии 2009 года тройка лидеров выглядит так: Сбербанк (выдано 64 638 кредитов на сумму 22 605 016 тысяч рублей), Русфинанс Банк (выдано 38 687 кредитов на сумму 11 374 726 тысяч рублей), ВТБ24 (выдано 23 320 кредитов на сумму 10 497 416 тысяч рублей).

В таблице 1 приведены условия и кредитные тарифы для приобрете-

дователей, в странах Евросоюза продажи машин уже растут. Например, в Германии в июне они выросли на 40%, в Италии и Франции – на 12%.

Одновременно растут продажи машин на развивающихся рынках, которые обеспечивают сегодня около половины мирового объема. В Китае в июне продажи выросли на 30%, более скромные результаты

ку по стандартной программе автокредитования на 2 процентных пункта – до 15% годовых в руб. В августе начали действовать новые программы кредитования в региональных филиалах «Юниаструм Банка» по ставке от 12% годовых.

В таблице 2 представлены спецпредложения банков по кредитам на новые автомобили российского



ния новых автомобилей российского или зарубежного производства тех банков, которые (за исключением «Газпромбанка») входили в прошлогоднюю тридцатку и продолжают выдавать кредиты частным лицам на покупку авто.

Средние ставки за последние полгода выросли более чем в два раза: с 12-14% до 25-30% годовых.

20 июля были опубликованы результаты исследования «Сюрприз мирового автопрома», произведенного специалистами Bank of America и Merrill Lynch. Авторы уверены, что «продажи автомобилей во всем мире вскоре начнут оживляться». По данным иссле-

показали Бразилия (17% роста) и Индия (13,5%). Российский рынок остается депрессивным, отмечают авторы исследования, по их данным продажи машин в июне упали на 56%.

Надо отметить, что впервые с сентября 2008 года некоторые банки снизили процентную ставку. Так, в июне ЮниКредит Банк изменил условия предоставления кредитов физическим лицам на приобретение автомобилей иностранного производства. По новым условиям ставки по кредитам в рублях снижены в среднем на 3-5%.

В июле Банк Сосьете Женераль Восток снизил процентную став-

и зарубежного производства. В большинстве случаев это совместные программы банка и автопроизводителя, по которым производитель возмещает часть затрат банку, а заемщик имеет возможность взять кредит по льготной процентной ставке.

Среди наиболее популярных – программы компаний «SOLLERS-Финанс» (FIAT, SsangYong, Isuzu), Volkswagen Finance, GM Finance, Nissan Finance, Renault Credit, PSA Finance, Subaru Finance, Suzuki Finance, KIA Bank, UZ-DAEWOO Finance. 

Лада Фишер



От редактора:

С наступлением финансового кризиса почти все СМИ оказались в странной ситуации. С одной стороны, главное, чего ждут читатели – это прогнозы. «Что же будет дальше? Упадут ли цены еще ниже? Будут ли достроены дома? Возродится ли ипотека?» – вот вопросы, которые постоянно задают мне и моим коллегам.

С другой стороны, ничего определенного сказать нельзя, материала для уверенных долгосрочных прогнозов ни у кого нет. Но – не отказывать же читателям!

Поэтому мы открываем рубрику, в которой эксперты рынка будут заниматься построением – нет, не прогнозов, но сценариев. Мы не будем говорить: вас ждет ЭТО. Но мы сделаем экскурс в историю, зададимся вопросами – и найдем на них неоднозначные ответы. Мы скажем: если одни обстоятельства совпадут с другими, то, вероятно, будет ТАК.

Мы не гарантируем, что хотя бы один из сценариев, построенных нашими авторами, будет разворачиваться в реальности именно так, как описано. Читайте «Сценарии рынка» – и делайте собственные выводы.

Первый сценарий представляет известный консультант по недвижимости, президент компании Local-n-Global Realty Светлана Столярова (г. Кливленд, США). Вы думаете, «дом за доллар» – это образное выражение? Отнюдь. Узнайте все о демпинге американских банков – и о том, какие условия для инвестиций складываются сегодня на одном из самых волатильных рынков недвижимости.

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



Консультант по недвижимости,
президент компании
Local-n-Global Realty
Светлана Столярова



Дом за доллар и прочие изыски свободного рынка

Первые 5-6 месяцев кризиса, печальная дата начала которого пришлось на 1 апреля 2007 года, знаменовались остаточным сверхоптимизмом продавцов и недоверием покупателей, причем недоверие на тот момент было слегка сглажено все еще высокой ипотечной активностью банков. Статистически это вылилось в серьезное снижение числа сделок, но все еще незначительное снижение средней цены продаж.

Это было время, когда только началось раздвоение рынка, деление его на два сегмента: дефолтных, отошедших банкам, (в реальности – разрушающихся, запущенных, требующих значительных инвестиций) объектов недвижимости и домов, принадлежащих нормальным, заботливым хозяевам, ухаживающим за своим жильем.

В конце августа 2007 самые пессимистичные (читай: реалистичные) из продавцов начали снижать цены предложения. Те, кто успел продать – как теперь видно, продали вполне удачно. Тогда же сегмент дефолтных банковских домов, предлагаемых на продажу, начал расширяться. Банки стали нагло демпинговать, выставляя дома на 30-50-70% ниже, чем самые разумные хозяева. Естественно, это не могло не сказаться на ценах и в хозяйском сегменте. В итоге в целом американская недвижимость потеряла в 2007 году около 20% своей стоимости. Американские домовладельцы стали на 20% беднее.

2008 год стал переломным в настроениях как продавцов, так и покупателей. Это было время самых крупных и самых отчаянных домовладельцев США – банков. Они не стеснясь продолжили политику нахального демпинга и – накапливали потери от продажи принадлежащей им недвижимости. Все это было, в общем, неудивительно, поскольку тогда же начались многомиллиардные вливания в корпорации со стороны государства.

Ситуацией с огромным числом предлагаемых банковских домов воспользовались оптовые инвесторы, которые скупали десятки и сотни полуразрушенных домов по цене от \$200 до \$5000. Покупка дома за доллар – этот сценарий был и кое-где еще остается вполне реальным.

Но уже в первом квартале 2009 году рынок жилья серьезно изменился.

В Большом Кливленде, где я работаю, в этом году резко возросла покупательская активность. Тем не менее, по числу сделок мы отстаем от аналогичного периода 2008 года при том, что общая сумма инвестиций в недвижимость резко выросла. Начался рост цен? Отнюдь. Дело в том, что изменилась структура продаж: место оптовых инвесторов заняли люди, покупающие дома для себя, для жизни и для удовольствия. Рынок оживил

Американскому рынку недвижимости принадлежит печальное лидерство в вопросе выживания в условиях кризиса. Поскольку мне довелось активно работать на этом рынке не только последние два года, но и в течение предшествующих им восьми лет, то вместе с опытом и наблюдениями накапливалась неформальная статистика изменения цен, объема продаж и поведения продавцов и покупателей на разных стадиях развития рынка.

отложенный спрос плюс накопившиеся или вынутые из фондового рынка наличные деньги.

Кроме того, в начале 2009 года у оптовиков возникли серьезные проблемы с властями и законом. Знаменитый на всю Америку судья Рэймонд Пианка из Кливлендского муниципального





суда начал настоящее наступление и на банки, и на оптовых инвесторов. Он, к примеру, наложил запрет на продажи в Кливленде домов, принадлежащих одному из крупнейших ипотечных банков Америки Wells Fargo. Причина – полуразрушенное состояние домов, несоответствие их санитарным и строительным нормам. Хочешь продать? Приведи сначала дом в надлежащий порядок и только потом продавай – таков вердикт судьи.

Во многих регионах США рынок достиг дна. Мы, риэлторы, почувствовали это в том числе и благодаря активности инвесторов, которые начали планомерно вкладывать собственные средства в самые интересные объекты с целью ремонта, приведения в человеческое состояние, сдачи в аренду и – естественно! – дальнейшей перепродажи в момент, когда на рынок вернутся более реалистичные цены. Многие риэлторы сами оказались в числе этих инвесторов. Кому, как не риэлторам, знать, какой объект чего стоит и когда начинать вкладывать деньги в недвижимость!

Кризис привлек пристальное внимание к США со стороны иностранных инвесторов. Благодаря их активности в 2008 г. выжили традиционно привлекательные для иностранцев рынки – к примеру, Флорида. Более экзотичные с точки зрения иностранных по-

купателей рынки, такие, как Средний Запад, к которому относится и штат Огайо, в котором я имею удовольствие трудиться, находились под пристальным наблюдением различных групп инвесторов, которые ждали момента истины, чтобы начать вкладывать и в эти интересные регионы.

Момент, похоже, наступил. Сейчас иностранный покупатель – будь то физическое лицо или корпорация – не редкость в Кливленде. Уже в марте этого года ABCNews опубликовало статью под заголовком «Америка на распродаже: иностранцы расхватают дома по дешевке». В выступлениях средств массовой информации все еще ощущается легкая ксенофобия, но факт, что кто-то готов вкладывать серьезные деньги в американскую недвижимость, радует больше, чем пугает.

Похоже, среди массовых инвесторов, которые скупают относительно недорогие объекты в больших количествах, стали лидировать китайцы. Надо сказать, что китайским гражданам получить визу в США посложнее, чем россиянам. Но несмотря на это, китайцы собираются в группы и едут в США на ознакомительные туры, в результате которых приобретают интересные объекты недвижимости. Также очень активно скупают американские дома европейцы и жители Индии.

Итак, дно действительно достигнуто? Все указывает на это. Однако из-за огромного количества банковских домов по заниженным ценам и более жестких требований к их техническому состоянию конец 2009-го и, возможно, начало 2010 года все еще останутся временем больших возможностей для инвесторов, располагающих суммами в диапазоне от 60 до 200 тысяч долларов. Достаточно сказать, что базы недвижимости США, среди которых я назову, в первую очередь, общенациональную базу жилой недвижимости на realtor.com, а также базу жилой и коммерческой недвижимости Северо-Восточного Огайо на local-n-global.com, обновляются ежеминутно.

Да, но любой инвестор теперь захочет задать мне вопрос: если я покупаю сегодня, то когда я смогу продать с прибылью? Ответу: все зависит от веса и удачности нынешней инвестиции.

Сейчас не время для быстрых спекуляций. Благодаря сочетанию низких цен, недоступности ипотеки для многих и стабильно высокому спросу на аренду домов вы можете получать стабильный гарантированный доход 15% годовых и выше, сдавая ваш объект в аренду. Такую собственность можно выгодно продать через 6-8 месяцев – а можно и придержать, если вас интересует долгосрочный пассивный доход.

Все, что дает более низкую доходность, должно дожидаться счастливого момента, когда наступит Время Продавать. Вы узнаете о том, что оно уже наступило, по главному признаку: на рынок вернутся ипотечные деньги, а с ними – и возросшие цены на жилье. Банки станут выдавать жилищные кредиты более свободно, чем сейчас. И если они будут достаточно осторожны и не скатятся к былой вакханалии, когда высокорискованным заемщикам давали премии за покупку дома в кредит, дома оценивались слишком щедро, а деньги давались «на веру» и без первоначального взноса, то рынок недвижимости постепенно вернется в свое прежнее русло и вновь станет одним из наиболее консервативных – и стабильных инвестиционных инструментов. **И**

Светлана Столярова

Аренда квартир в Москве продолжает дешеветь

мир квартир

По данным портала «Мир квартир», в июле 2009 года в столице произошло значительное сокращение ценового разрыва арендных ставок для одно- и двухкомнатных квартир. В то же время средние арендные ставки на столичные квартиры существенно превосходят аналогичные данные по российским городам.

Так, средняя однокомнатная квартира в Москве в июле стоила 30450 рублей в месяц. Это на 12,3% меньше ее цены в июне текущего года. Отметим, что разброс цен в столице на эти объекты весьма велик: от 15-20 тысяч рублей в месяц за однокомнатную квартиру на окраине города до 70-80 тысяч рублей в месяц за студию с современным ремонтом и полной обстановкой в тихом центре.

В Санкт-Петербурге однокомнатные квартиры сдавали в среднем за 19822 рублей в месяц. Снижение арендной ставки за июль составило 2,2%. Информацию по другим городам см. в таблице.

Почти аналогичная картина наблюдалась и для двухкомнатных квартир. Столичные двухкомнатные квартиры за месяц проиграли в цене в среднем 6,3%. Индекс цены аренды «двушек» составил 49015 рублей в месяц. В Санкт-Петербурге и Новосибирске, напротив, отмечен небольшой рост арендных ставок на такие квартиры (см. таблицу).

На трехкомнатные квартиры арендные ставки снизились за июль во всех исследуемых городах. Москва: средняя цена составила 82854 руб./мес. (-4,6%), Санкт-Петербург: 56547 руб./мес. (-2,9%), остальные города: см. таблицу.

Средние арендные ставки на квартиры в крупных городах России за июль 2009 года

Города РФ	1-комн., руб./мес.	Прирост к июню 2009 г., %	2-комн., руб./мес.	Прирост к июню 2009 г., %	3-комн., руб./мес.	Прирост к июню 2009 г., %
Москва	30450	-12,3	49015	-6,3	82854	-4,6
Санкт-Петербург	19822	-2,2	33024	0,4	56547	-2,9
Новосибирск	11944	-4,7	15157	0,7	24444	-6,3
Ростов-на-Дону	10890	1,5	14342	-1,7	15338	-5,1
Томск	9973	-4,0	12101	-0,3	14324	-9,3
Мурманск	8622	-2,1	10410	-5,3	12915	-4,3

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



Когда в начале 90-х многомиллиардная бизнес-империя американского бизнесмена Дональда Трампа оказалась буквально на волоске от банкротства, кредиторы все-таки согласились дать ему отсрочку для выплаты колоссальных долгов. Однако поставили единственное условие...

Впрочем, Трамп и не подумал его выполнять.

карьеры. Именно классическим – по автобиографическим книгам Дональда Трампа сегодня обучаются искусству бизнеса, умению делать деньги. Делать, терять, бороться – и снова делать.

«Все, чего он касается, превращается в золото»

Нет, он вовсе не был бедным ребенком из трущоб, и ему не приходилось трудиться с ночи до зари, чтобы заработать на корку хлеба к ужину. Его отец, Фред Трамп имел крепкий строительный бизнес, и мальчик рос в достатке и благополучии. Поначалу ничем среди сверстников не выделялся, разве что неумной энергией, излишки которой то и дело оборачивались дисциплинарными взысканиями в школе. И кто знает, кем бы вырос несносный мальчишка, если бы родители не определили его в Нью-Йоркскую военную академию – исключительно в воспитательных целях. И не прогадали: из Дональда получился образцовый кадет, а выработанная во время обучения самодисциплина стала впоследствии важнейшим инструментом в бизнесе.

А бизнес был у Дональда в генах. Уже третье поколение Трампов бесперебойно занималось недвижимостью, и Дональд с детства помогал отцу в конторе, безоговорочно жертвуя летними каникулами.

Классик

Почти хрестоматийный американский миллиардер Дональд Трамп невероятно горд собой. Именем «Дональд Трамп» отмечены все небоскребы, которые он построил, все самолеты, которыми он владеет. Ходят слухи, что даже кровать, на которой он спит – и та носит его имя. Само собой, есть у него и своя звезда на голливудской Аллее Славы. Еще бы! Ведь он – подлинный self-made man, типичное воплощение американской мечты.

У себя на родине в США, а также в мировых деловых кругах крупнейший строительный магнат, классик бизнеса и звезда телеэкрана Дональд Трамп не нуждается в каких-либо представлениях. Просто Дональд – и этим все сказано.

Его имя стало синонимом абсолютной деловой хватки, невероятной удачливости и способности противостоять трудностям. А жизнь самого Дональда считается классическим образцом идеальной

Придет время, и прекрасно образованный – к тому моменту за плечами у него уже будет университет – молодой человек превзойдет по профессионализму и дальновидности собственного отца, значительно разовьет и усовершенствует семейный бизнес. А папаша Трамп с гордостью и обожанием не раз скажет о сыне: «Многие из моих лучших проектов осуществил именно Дональд. Все, чего он касается, превращается в золото».

Но пока у Дональда был довольно скромный счет в банке. Зато умения убеждать и самоуверенности ему хватило с лихвой, чтобы стать членом престижного Манхэттенского клуба. Нет, его не интересовали турниры по поло и яхтенные регаты. Ему нужны были исключительно связи – деловые контакты, благодаря которым Дональд Трамп оказался вовлеченным в крупнейшие строительные проекты на Манхэттене. Они и принесли ему высочайшие прибыли и общественное признание.

Взлететь, упасть... и снова взлететь

В 1974 году 28-летний Трамп приобрел права на нью-йоркский отель Comptodome, который, хотя и являлся обычным, зато имел отличное местоположение – рядом с Центральным вок-

Благодаря родителям, свой путь в бизнес Дональд начал с Нью-Йоркской военной академии. Из непоседы и озорника получился образцовый кадет.

залом. Затем он подписал партнерское соглашение с корпорацией Hyatt Hotel, у которой на тот момент не было отеля в даунтауне, добился льготного налогообложения сроком на 40 лет, организовал финансирование и полностью модернизировал здание. К моменту открытия в 1980 году нового отеля Grand Hyatt с фантастическим зеркальным фасадом Дональд Трамп уже считался самым именитым нью-йоркским застройщиком.

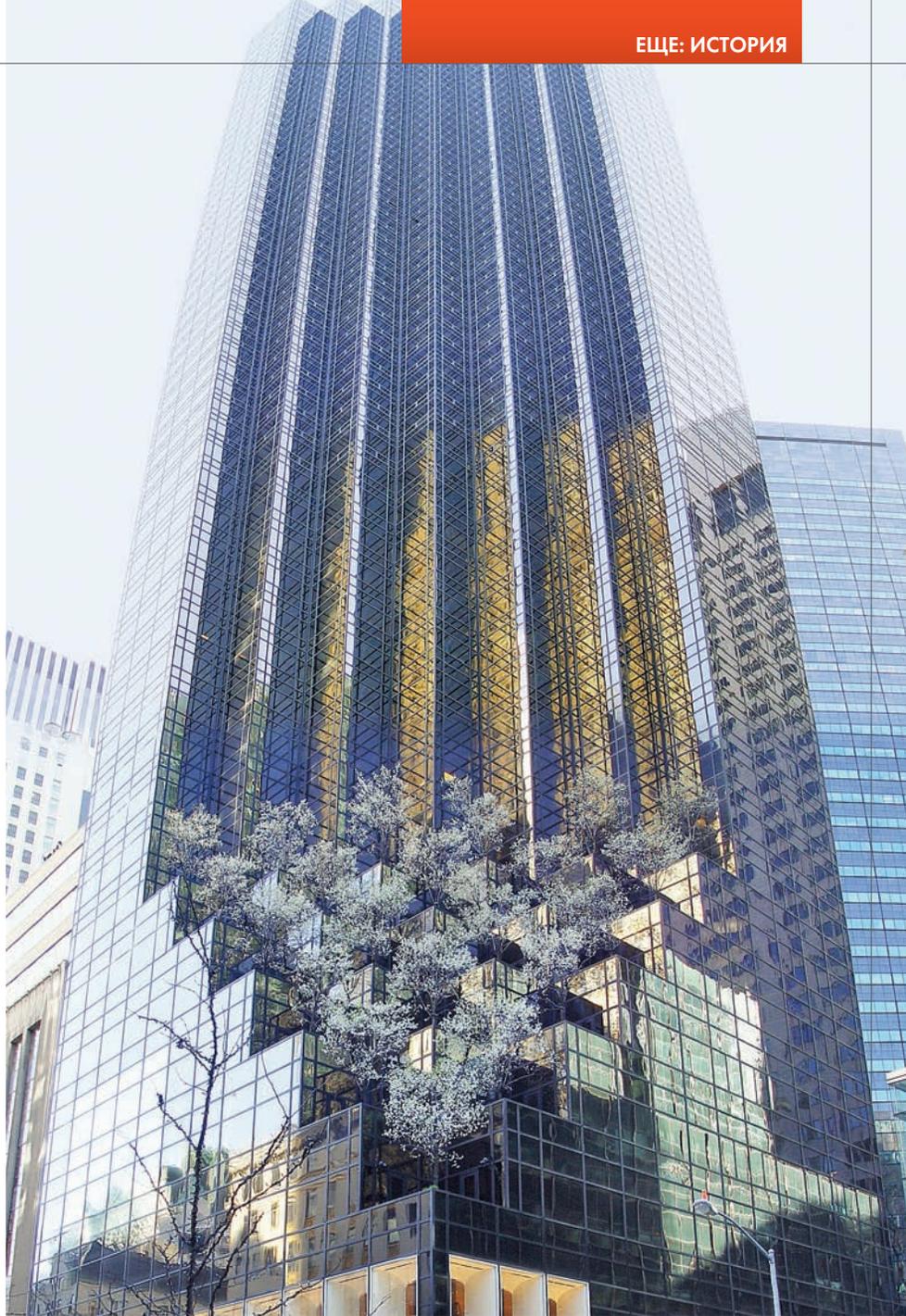
Известность на национальном уровне ему принесет грандиозный торгово-жилой комплекс, который Трамп соорудит на Пятой авеню (Fifth Avenue), по соседству

со знаменитым ювелирным магазином Tiffany. 58-этажный небоскреб с 6-этажным атриумом и 80-футовым водопадом, стоимостью в 200 миллионов долларов, он назовет Башней Трампа (Trump Tower), заложив тем самым обычай давать свое имя каждому из воплощенных замыслов. Как, например, нью-йоркский отель Trump Park и несколько «трамп»-отелей и казино в Атлантик-Сити. Слегка отклонившись от строительной темы, Дональд Трамп потратит 365 миллионов долларов на покупку Восточных Авиалиний, немедленно переименовав их в Trump Shuttle. А уже через год, в 1990 году, заявит о

планах строительства 125-этажного небоскреба в Лос-Анжелесе.

Однако случилось так, что именно в начале 90-х на рынке недвижимости начался драматический спад. Доходы огромной империи Трампа быстро пошли на убыль, зато долги достигли миллиардов. Чтобы уберечь бизнес от неминуемого банкротства, требовались массивные финансовые инъекции и серьезные отсрочки платежей по кредитам.

Итак, Трамп немедленно собрал своих кредиторов и, устроив им самый теплый прием, принялся убеждать



пересмотреть сроки выплат. После многочасового потока трамповского красноречия кредиторы согласились подождать. Однако выдвинули условие, согласно которому Трамп должен был перестать тратить деньги в немереных количествах и вести себя так, будто его возможности безграничны.

Но Трамп условия не принял! Ведь если он не будет продолжать вести себя как миллиардер, рассуждал он, с какой стати мир большого бизнеса станет относиться к нему как к миллиардеру?! И оказался прав: ровно через год после своей встречи с кредиторами, Дональд Трамп не только выплатил все долги, но и вернул свои огромные прибыли. «Просто я умею действовать в стесненных обстоятельствах», — прокомментирует он позже.

И в этом весь Трамп, который довольно часто шел даже против общепринятых экономических принципов. Таких, к примеру, как понижение цен с целью укрепления позиций в конкурентной борьбе. Действуя по иным законам, движимый особым чутьем, Трамп, напротив, часто повышал цены. И почти столь же часто это оказывалось оправданным.

«Все, что я делаю — это не ради денег, а ради удовольствия»

Огромный полированный письменный стол в кабинете Дональда Трампа, что на 26-м этаже одноименного нью-йоркского небоскреба Trump Tower, заставлен телефонами, завален газетными вырезками и журналами. На обложках — сплошь портреты миллиардера. Ежеминутно звонит телефон, то и дело кто-то заходит посоветоваться или о чем-то доложить. И так изо дня в день.

Казалось бы, человек, который может купить мимоходом, на карманные деньги яхту или даже остров, мог бы себе позволить и не работать. Или хотя бы работать не так напряженно — ведь в его империи все и так отлажено подобно идеальному часовому механизму. Но только не Трамп. Рабочий день миллиардера начинается в 5.30 утра, а его ланч — здесь же — за рабочим столом — длится не более 10 минут.

Нет, это не из жадности все больших и больших денег, уверяет он — и уточняет: «Я бы не сказал, что мною движут деньги. Мною движет удовольствие. Если бы меня интересовали только деньги, я бы бросил работать».

Сегодня Дональду Трампу 63, а энергия все так же бьет из него ключом. Даже с экрана телевизора, когда он ведет сверхпопулярное в Америке ток-шоу «Стажер», где, приоткрывая новичкам секреты большого бизнеса, великий мэтр время от времени безапелляционно выкрикивает: «You are fired!» («Вы уволены!»). Утверждают, что на эту свою фирменную фразу Трамп даже попытался заполучить авторские права.

«Все в мире Трампа лучше выглядит, или богаче, или выше, или имеет более шикарный бюст!»

Его активность распространяется далеко за пределы Америки — своими мегапланами Дональд Трамп готов осчастливить весь мир. «Мы сделаем великое дело для Шотландии!» — провозгласил он, задумав построить самое большое в мире поле для гольфа с масштабной инфраструктурой на трех милях девственной береговой линии, Протесты местных экологов его попросту не заинтересовали. А между тем в разработке еще три десятка мест по всему свету, в том числе Арабские Эмираты, Индия, Китай — и Россия.

Он владелец нескольких крупнейших конкурсов красоты, в том числе «Мисс Вселенная». В сфере его бизнес-интересов — новые линии мужской моды и новые марки водки. Разумеется, именные.

В 2000 году Дональд Трамп принял участие — ни много, ни мало — в президентской гонке. Правда, позже он признается, что вообще-то у него нет таких качеств, которые требуются, чтобы стать президентом США. Он напишет об этом в своей книге «Искусство возвращаться». Кстати, Трамп является автором 14 бестселлеров, в числе которых «Путь наверх», «Искусство заключать сделки», «Думай как миллиардер», «Как стать богатым». Недавно в продажу поступила его новая книга. Утверждают, что помимо собственного автографа, каждому из первых ста покупателей Дональд выдал символический «стартовый капитал» в виде 100-долларовой купюры.

Прочно удерживающего свои позиции в списке топ-миллиардеров (по версии

журнала «Форбс») Дональда Трампа далеко не все воспринимают однозначно. И если в «Вашингтон Пост» как-то промелькнуло ироничное: «...все в мире Трампа просто сказочно, или на первом месте, или лучше выглядит, или богаче, или выше, или имеет более шикарный бюст!», то другие газеты откровенно критикуют его, к примеру, за чрезмерную любовь к мрамору, позолоте и преувеличениям вообще.

«Бизнес куда проще, чем личная жизнь»

Почти такая же бурная и драматичная, как и деловая, личная жизнь Дональда Трампа постоянно на виду, под зорким оком прессы. Журналисты время от времени припоминают ему два скандальных развода и многочисленных подружек, в том числе романтический эпизод с нынешней французской первой леди Карлой Бруни.

Похоже, Дональд Трамп в личной жизни чувствует себя не столь уверенно, как в бизнесе. Он даже не скрывает этого. «По-моему, бизнес понять гораздо проще, чем личные взаимоотношения, — признался он как-то. — Я знаю людей, у которых великолепная личная жизнь, хотя они не могут сложить даже два и два. Бизнес для меня — вещь естественная. А личные взаимоотношения для меня далеко не столь естественны. Но я не виню себя за это».

Как бы то ни было, от трех жен, каждая из которых в прошлом либо топ-модель, либо королева красоты, у миллиардера в сумме пятеро детей. Трое старших уже присоединились к семейному бизнесу.

Одна из излюбленных тем для журналистов — это совершенно неподражаемая прическа миллиардера, которую кто-то однажды сравнил с «опавшим абрикосовым суфле». И только ленивый из них не задался вопросом, мол, не шиньон ли это?

«Нет, просто я пользуюсь спреем», — терпеливо объяснил как-то классик корреспонденции «Санди Телеграф». — «Я укладываю волосы, пока они влажные, затем использую спрей, чтобы прическу не растрепало ветром».

Что ж, о вкусах не спорят. Тем более, когда они подкреплены десятком миллиардов. **И**

Алена Журавская



Дневник Елены Портмоне

Карты, банки, три ствола

У настоящей женщины в сумочке должны лежать три маленькие вещи — помада, зеркальце и кредитная карта. Тогда в себе можно быть уверенной на все сто, а все остальное можно купить. Конечно, если кредитный лимит позволяет.

У моей кредитки, как это ни обидно, лимит ну очень маленький. Одна пара обуви, вторая... чашечка кофе там, коктейль сям — и вот уже почти ничего не осталось. А увеличивать его мне почему-то не хотят. Вроде бы из-за того, что я в прошлом году два раза платеж на месяц задерживала. Ну и что я могла сделать, если у мужа в Аргентине дела? Не бросать же его там одного. Лучше уж я вторую кредитку заведу.

Реклама на сайте банка, который посоветовала мне одна мадам (теперь я почему-то не могу ей дозвониться!) сулила радужные перспективы. Молочные реки и кисельные берега откроются перед держателями кредитных карт. Постоянным клиентам предоставят щедрые скидки в магазинах, ресторанах и фитнес-центрах. И в моей любимой сети модной одежды — представьте, тоже. Отделение банка — на соседней улице. Положительно, искушение было слишком велико...

Улыбчивый консультант взял мое заявление.

— В течения недели все рассмотрим, дражайшая госпожа Портмоне, — любезно пообещал он, наливая в чашечку дымящийся эспрессо. Умеют же в душу влезть. Я обожаю кофе.

«Выгодные проценты», «комфортные условия погашения», лимит 120 тысяч рублей... Я уже видела, как будет переделана гостиная: ар-деко, а может, ар-нуво...и пенюар обновить, чтоб полный шарман.

Через неделю раздался звонок — милая девушка интересовалась, где я работаю, сколько денег получаю и что у меня есть. Квартира трехкомнатная — хорошо, а она в вашей собственности? Ах, совместно с мужем... Машина — иномарка, а возраст? Ах, уже старше трех лет... Дача,

а как далеко? Ах, больше 30 километров... А телефон на даче городской? Ах, местный... А если мы сейчас по нему позвоним, Вы возьмете трубку?

Не будь в моей сумочке новой помады и зеркальца, я бы очень расстроилась. Столько вопросов, и столько этих «ах», так неприятно... Один стресс от этих банков и никакого шармана.

Прошла неделя, и звонок раздался снова. Ваша карта готова. Вы можете её пока не активировать. Пусть будет в резерве. У всех есть, а у Вас нет. Как же без карты? Шопинг — лучшее средство от стресса.

К тому времени мужу дали очередную премию, на которую он под моим чутким руководством купил массу всего прекрасного, в том числе и вожденный пенюар. После чего мое желание завести вторую кредитку поухило. Так ли уж плохи наши серо-голубые стены и огромные диваны в гостиной?

Поэтому я проворковала, что передумала — и повесила трубку. Бабушка всегда говорила мне, что я слишком наивна — и была права: из цепких рук банковских дел мастера выбраться оказалось не так-то просто. Звонки прекратились, зато пришло письмо.

Оно выглядело вполне безобидным, а кусочек пластика в нем вовсе не походил на бомбу замедленного действия, которой на самом деле являлся. Плата за обслуживание оказалась неожиданно высокой. Я заметила это не сразу — но подумала: не все ли равно? Ведь я никакого договора не подписывала и картой ни разу не воспользовалась.

Но убедить в этом служащих банка было решительно невозможно. Счета стали приходить с завидной регулярностью.

— Неважно, активировали Вы карту или нет, — заявляли теперь по телефону вежливые консультанты, — но ведь Вам её посылали!

К счастью, я вспомнила про своего одноклассника Павлушу, который после школы пошел на юрфак. С тех пор прошло вполне достаточно времени, чтобы он мог дать мне квалифицированный совет.

— В последнее время ко мне зачастили клиенты с подобными случаями, — сказал он, выслушав меня. — Учти: по закону заключением договора признается активация карты — и это можно сделать даже по телефону.

— Да, но я-то не активировала!

— Вот это и хорошо. Теперь тебе необходимо вернуть её в банк, желательно в то отделение, где ты заполняла заявление. И не забудь получить справку о том, что карта возвращена без активации, то есть не использовалась.

Так я и сделала, и надо сказать, в банке не стали со мной спорить и требовать оплаты за то, от чего я отказалась.

Теперь в моей сумочке всегда имеется визитка юриста. Это четвертая маленькая вещь, необходимая настоящей женщине. **М**

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

- ПРЕВРАТИТЬ КРИЗИС В ЛИМОНАД
- КВАРТИРА В КРЕДИТ: КАК ЭТО БЫЛО В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ
- МГУ, МГИМО, МГЮА? ИЛИ ВСЕ ЖЕ СТАРЫЙ ДОБРЫЙ КЕМБРИДЖ?

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

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!

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

* Не облагается НДС

** 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% - 9-10 выходов - 25%
- 4-5 выходов - 15% - позиционирование - 10%
- 6-8 выходов - 20% - рекламным агентствам - 15%

** Скидки суммируются прямым сложением

Общие данные:

Формат А4 (205*265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 45 000 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



на правах рекламы

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

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР	ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР	ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИА-ПАРТНЕР ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕМИУМ КЛАССА	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИА-ПАРТНЕР ПО ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ГЛАВНЫЙ ЖУРНАЛ ВЫСТАВКИ	ОФИЦИАЛЬНЫЙ МЕДИА-ПАРТНЕР	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР WINNER
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ										

WWW.DOMEXPO.RU | WWW.DOMEXPO.BIZ



BNP PARIBAS | Ваш банк в мире перемен

Кредит наличными без препятствий



- минимальный комплект документов • на любые цели
- без залога и поручителей • рассмотрение заявки — 3 дня

8 800 700 7 700

www.bnpparibas.ru

реклама

КБ «БНП Париба Восток» ООО является 100% дочерним банком BNP Paribas. Лицензия Банка России № 2168.