

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№ 2 (15) март-апрель 2010

Ипотека:

пришла весна

стр. 4

Дмитровский район:

история с продолжением

стр. 22

Оценка:

сколько стоит залог

стр. 30

Вклады:

проценты падают

стр. 32

ИПОТЕКА: ЧТО НАС ЖДЕТ ВПЕРЕДИ?

ГРУППА
НДВ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ИПОТЕКА И КРЕДИТЫ
НА НОВОСТРОЙКИ И ГОТОВЕЕ ЖИЛЬЕ

988-44-22
www.ndv.ru



Редакция журнала «Ипотека и кредит»

объявляет конкурс детского рисунка «**МОЙ ДОМ**».

В конкурсе могут участвовать дети в возрасте от 5 до 10 лет.

Работы принимаются до 29 мая.

Прислать рисунки можно по адресу редакции:

Москва, ул. Адмирала Макарова, д. 8

или по электронной почте: info@ipocred.ru.

В письме обязательно укажите: тему «Редакция журнала «Ипотека и кредит».

Конкурс детского рисунка «Мой дом» и контакты для обратной связи.

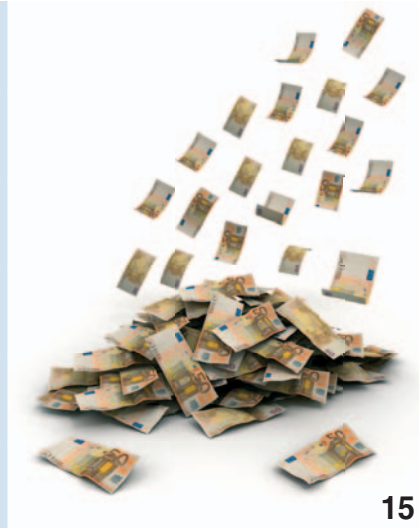
Лучшие работы будут опубликованы в июньском номере нашего журнала
и на сайте издания www.ipocred.ru.

Автора самого интересного рисунка ждет приз, а его родителей –
годовая подписка на журнал «Ипотека и кредит».

Рисуй вместе с **ИПОТЕКА И КРЕДИТ**



4



15



30

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора

Вопрос-ответ

Главная тема

Ипотека: пришла весна

Сергей Гандзюк: «После кризиса ипотека будет развиваться намного цивилизованнее, чем раньше»

Закон

Налоги: плати и возвращай

Недвижимость

Прочь из Москвы

2 Точка на карте. 3 Дмитровский район

Познавательная
инвентаризация

4 Прямая речь

9 История
с продолжением

Оценка

15 Цена залога

Инвестиции

18 «Кредиты» банку

Андрей Мельников:
«Проценты по депозитам
будут несильно отличаться
от уровня инфляции»

35

22 События 37; 44; 45; 46

25

Потребительский кредит

28 Смутное время кредитования 38

Story

30 Семейные ценности 41

Style

32 Дневник Елены Портмоне 47



32



38



41

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». № 2 (15), март – апрель 2010. Главный редактор Софья Ручко, ruchco@ipocred.ru. Над номером работали: Андрей Викулин, Алена Журавская, Олег Колдаев, Виталий Соболев, Антон Черниговский. Фото: shutterstock. Верстка: Денис Зотов. Адрес редакции: 125212, г. Москва, ул. Адмирала Макарова, д.8 info@ipocred.ru. Сайт: ipocred.ru. Тел./факс (495) 380-11-38, (495) 411-22-14. Размещение рекламы: info@ipocred.ru. Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции не всегда может совпадать с мнением авторов. За точность и достоверность изложенной информации отвечают авторы. Редакция оставляет за собой право на литературную обработку материалов. Редакция имеет право не вступать в переписку. Присланные материалы не рецензируются. Редакция не несет ответственность за содержание рекламных материалов и принятых на их основании решений. Тираж 30 000 экз. Отпечатано в ОАО «Подольская фабрика офсетной печати». Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ No. ФС 77-29036. Учредитель ООО «ОБИКС».

ЗАВТРА НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ

По конца этого года должен быть принят закон о банкротстве физических лиц. Разговоры о необходимости его появления и всевозможные усовершенствования документа велись давно, и вот, вроде бы, дело сдвинулось с мертвой точки.

Конечно, в первую очередь закон поможет заемщикам. Поможет не бояться сотрудничать с банками, а тем, кто уже не побоялся, не нести бремя долгов всю жизнь и, не имея объективной возможности вернуть деньги, объявить себя банкротом.

Главное, чтобы, прежде чем закон вступит в силу, люди поняли, что банкротство – это не путь к вседозволенности, а лишь возможность цивилизованного урегулирования проблем с кредитной организацией.

Есть, разумеется, у закона и противники. Причем, со своими аргументами. В чем-то убедительными. Но реальность говорит: закону – быть.

Что делать, если не бывает кредитов без последующих дефолтов заемщиков. Не признавать это – все равно что отрицать ночь, осень, понедельники и все, что еще не нравится. Заранее предугадать, кто же станет «плохим» должником, тоже невозможно. По крайней мере, иногда.

Кредит и неплатежи – две стороны одной медали. Их разумная сбалансированность – залог успеха бизнеса. Минимизация потерь – одна из главных его задач.

В конце прошлого года в Англии появился законопроект, согласно которому финансовые организации должны писать подробный план действий в случае своего банкротства. Такие «прижизненные завещания», заставляющие помнить о возможных трудностях «завтра» уже сегодня.

И есть здесь определенный здравый смысл: думать о плохом, веря в хорошее.

Софья Ручко,
главный редактор журнала «Ипотека и кредит»



Существуют ли прогнозы относительно того, сколько банков может лишиться лицензии в этом году?

Последний год мы идем с устойчивым темпом: от 30 до 50 кредитных организаций теряют лицензию. Число банков, которые принудительно покидают рынок, останется еще несколько лет на прежнем уровне. Это такая естественная «усушка» банковской системы, которая, наверное, связана с большим количеством банков. Хотя причины ухода этих организаций могут быть разными.

В свое время была абсолютно правильная компания Банка России по очищению банковской системы от «обнальщиков». Потом наступил кризис, сокративший количество кредитных организаций по принципу нежизнеспособности. В прошлом году большинство банков-участников системы формально покинуло наш реестр в связи с реорганизацией, присоединением к другому банку. В этом году выросли требования к размеру собственного капитала банков (с 1 января 2010 г. минимальный размер капитала банков должен быть не менее 90 млн руб. – Прим. ред.).

Андрей Мельников,
заместитель генерального директора
Государственной корпорации
«Агентство по страхованию вкладов»



Каковы шансы получить ипотечный кредит у человека, официальных доходов которого для выдачи займа недостаточно? Что еще может учитывать банк при принятии решения о предоставлении ипотеки (например, наличие собственности, доходы созаемщиков и пр.)?

Ипотечное кредитование – это предоставление денежных средств под залог недвижимости, при этом в качестве обеспечения по вашим обязательствам будет выступать приобретаемое жилое помещение.

Несмотря на то, что приобретаемая недвижимость выступает в качестве залога, банк в первую очередь учитывает ваши ежемесячные доходы. Если официально подтвержденный доход заемщика недостаточен для оплаты кредита, но реально человек получает больше, то можно найти банковские программы, где будет учитываться подтверждение доходов по телефону у главного бухгалтера или руководителя организации.

Также принимаются во внимание доходы супруга и других созаемщиков.

Не последнюю роль в вопросе предоставления ипотечного кредита играет наличие собственности у заемщика. Эта собственность будет лишним плюсом при рассмотрении заявки. При недостаточных доходах вашу собственность могут принять в качестве залога.

Если заемщик имеет какие-либо дополнительные доходы, то при их подтверждении, хотя бы частичном, банк примет во внимание эти доходы.

Иван Филякин,
Генеральный директор
кредитный брокер «Филкос»



На что должен обратить внимание человек, приобретающий квартиру на первичном рынке, когда дом еще не сдан?

В первую очередь необходимо обратить самое пристальное внимание на застройщика. Сегодня, к сожалению, простому покупателю очень сложно получить подробную информацию о финансовом положении застройщика.

В этом случае следует выяснить:

- ведет ли застройщик активную строительную деятельность?
- сколько домов и за какой период времени было сдано?
- опаздывала ли компания со сдачей?
- подводит ли застройщик инженерные коммуникации (газопроводы, электричество, системы отопления, горячее и холодное водоснабжение, канализации, системы водоотвода и водоотчистки)?

Также, по возможности, необходимо проверить статус документов на коммуникации (это особенно важно для так называемых «участков без подряда»).

В дальнейшем стоит рассмотреть условия договора, который предлагает подписать застройщик: обычно девелопер прописывает максимальную ответственность клиента за нарушение условий договора, в то же время предоставляя себе возможность ее избежать.

Ну и, естественно, необходимо собрать максимальную информацию о девелопере на независимых интернет-форумах.

Армен Маркосян,
Директор по маркетингу RODEX GROUP

ИПОТЕКА: ПРИШЛА ВЕСНА



По западным меркам российская ипотека существует недолго. Однако в свое время успело сложиться мнение, что она может стать панацеей в решении такого злободневного квартирного вопроса. Кто-то не долго думая решительно брал ипотеку, кто-то с замиранием сердца ожидал, когда ставки станут ниже, а требования к заемщикам – лояльнее, чтобы получить такой заманчивый кредит и переехать в новую квартиру. Что ж, действительно, это казалось удобным. Но вот возник тот самый кризис. Многие заемщики уже не могли (по объективным или субъективным причинам) возвращать долги, банки стали сворачивать ипотечные программы или поднимать ставки по кредитам до «запретительного» уровня... И вот радостные новости: все чаще слышны заявления о возобновлении выдачи ипотечных кредитов, причем на сравнительно приемлемых условиях. Рынок ипотеки вновь начинает оживать. Как долго продлится эта «оттепель»? Станет ли ипотека традиционным способом решения квартирного вопроса?

Пациент скорее жив

Хотя и слышны высказывания отдельных скептиков, что и не было у нас никакого рынка ипотеки, это неправда. Был! Посмотрим хотя бы на статистику. Только в предкризисном 2007-ом году в России выдали более 395 тыс. ипотечных кредитов.

Финансовый кризис не мог обойти рынок ипотеки стороной. Источники «длинных» денег у банков иссякли, риски увеличились, да и некоторые заемщики подливали масла в огонь, перестав в силу разных причин возвращать долги. Ну а рынок недвижимости мало того что перестал расти, но еще и серьезно просел (стоимость квартир упала примерно в 3-4 раза). Вот такая безрадостная картина.

К счастью, ипотека была у нас «молодой». А молодой организм, как известно, склонен быстро выздоравливать. Так и случилось. «Переболев», ипотека вновь расправляет крылья.

«Ипотека жива, – подтверждает Владислав Есенков, заместитель начальника управления по работе

с клиентами ипотечного бизнеса банка КБ «Унифин». – Мы просто привыкли, что в 2006-2008 годах условия выдачи ипотечных займов стремительно улучшались. Можно даже было взять кредиты в долларах США под процент ниже ставки рефинансирования Центрального банка или без первоначального взноса. Был настоящий бум, и в конкурентной борьбе за потребителя банки изыскивали разные способы, часто пренебрегая реальными рисками в погоне за прибылями. В этом отношении мы пошли по пути США. Итог всем хорошо известен. Теперь давайте вспомним, что было до 2006 года? Требования к платежеспособности заемщиков, покупаемой недвижимости, первоначальному взносу и т. п. были в основном похожи на нынешние. Фактически стоит говорить не о возрождении ипотеки, а о том, что просто произошел «откат» на позиции 2004-2005 годов».

Осенняя «оттепель»

До осени прошлого года ипотечные ставки росли, достигнув к августу

Интерес к ипотеке со стороны потенциальных заемщиков не исчезал: даже в 2009 году, когда развитие экономической ситуации было еще менее предсказуемым, чем сейчас, жилье в кредит приобрели 130 тысяч человек.

почти 15% годовых. Потом постепенно они начали снижаться, составив на 1 февраля 14,2% (по данным Центробанка).

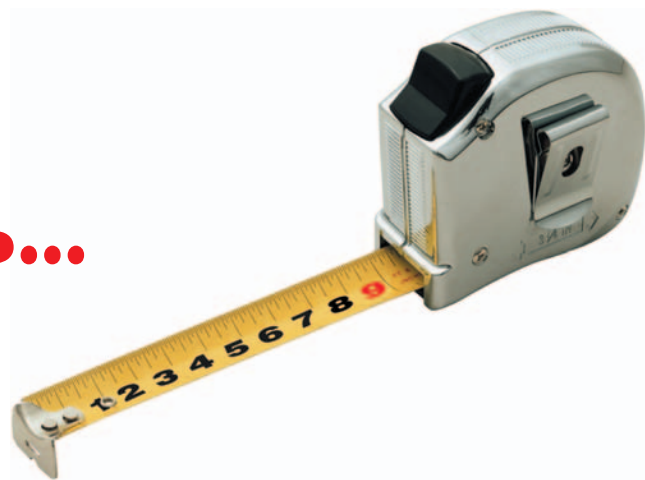
Переломным моментом стала минувшая осень. По сведениям управления Федеральной регистрационной службы по Москве, за октябрь количество ипотечных сделок в столице увеличилось на 20%.

В глобальном смысле интерес к ипотеке со стороны потенциальных заемщиков не исчезал: даже в 2009 году, когда развитие эконо-

ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ

Для покупки квартиры на первичном и вторичном рынках жилья Москвы, Подмосковья, Ярославля

ставки уменьшились...



АКБ «ФОРА-БАНК» (ЗАО)



ФОРАБАНК

Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885

Выигрываем вместе!

(495) 945 4658

www.forabank.ru



мической ситуации было еще менее предсказуемым, чем сейчас, жилье в кредит приобрели 130 тысяч человек. В общем, этот банковский продукт рынком востребован. И государством поощряем.

Помимо реализации многочисленных программ поддержки временно неплатежеспособных заемщиков со стороны Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, уже официально озвучены показатели, которых должна достигнуть ипотека в ближайшее время.

Премьер Владимир Путин объявил требования к ипотечным кредитам, выдаваемым на покупку жилья в новостройках. «Российские банки в ближайшее время получают 250 миллиардов рублей, которые должны сделать ипотечные кредиты более доступными. Ставка ипотеки не должна превышать 11%, а первоначальный взнос – 20% от стоимости квартиры», – заявил премьер. Выдавать льготный продукт сейчас уполномочено несколько банков: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк.

В свою очередь Государственная Дума приняла в трех чтениях законопроект, разрешающий секьюритизацию ипотечных кредитов с первоначальным взносом в 20% (сейчас в качестве обеспечения обязательств по ипотечным облигациям могут использоваться только кредиты на сумму, не превышающую 70% стоимости залога).

Основная доля рынка ипотеки приходится на банки с госучастием. Эти же банки предлагают и наименьшие процентные ставки – «длинные» ресурсы для них доступнее.

Снижение требований к взносу заемщика по идее должно привести к повышению доступности ипотечного продукта.

А что же банки?

Зимой об улучшении условий кредитования объявили АКБ «Абсолют Банк», «Банк Сосьете Женераль Восток», ВТБ 24, «Газпромбанк», «Дельтакредит», ИТБ-банк, «КИТ Финанс», «Московский кредитный банк», НДБ-банк, ОТП-банк, Оргрэс-банк, Райффайзенбанк, Росевробанк, Сбербанк, Связь-Банк, «СКБ-банк», «ЮниКредит Банк» и др.

Часть банков возрождает уже слегка подзабытые рынком продукты – например, выдачу ипотеки в валюте (кстати, брать долларовые кредиты очень не рекомендуется, «валютные» заемщики, платежи которых возросли во время кризиса в несколько раз, испытали это в полной мере на себе).

Часть кредитных организаций занята старыми долгами, реали-

зуя программы реструктуризации кредитов, а также продажи квартир совсем безнадежных – дефолтных – заемщиков.

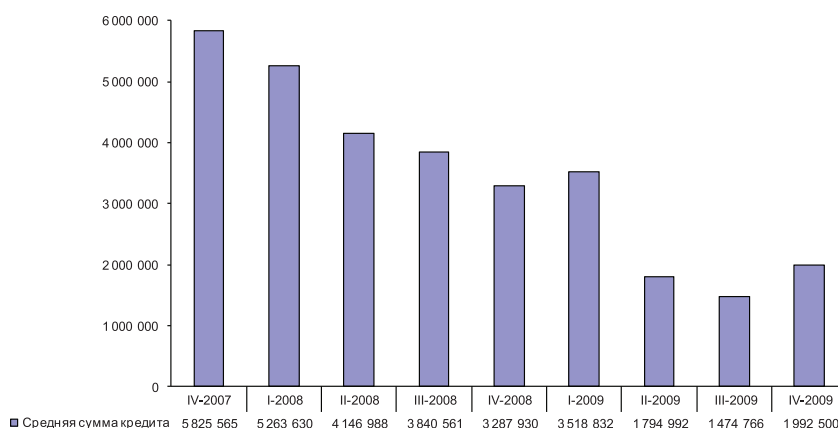
Выйти «сухими из воды» (из ипотеки) не получилось ни у банков, ни у заемщиков. Ипотека – это серьезно. И не объяснялся ли кризисный провал тем, что многие к ней относились легкомысленно, забывая, что такого рода кредитование – это планирование, причем планирование долгосрочное.

Пока непонятно, появилось ли это понимание у банков и их клиентов. Что же касается цифр, то, полагают многие эксперты, к концу года мы уже можем увидеть те самые 11-12% по рублевым кредитам.

Но выгодно ли банкам с учетом текущей ситуации давать деньги по таким ставкам, и станет ли такая относительно дешевая ипотека массовым явлением?

«Дать точный ответ на данный вопрос, наверное, невозможно, – отвечает Владислав Есенков. – Дело в том, что на процентную ставку влияет множество факторов: величина и срок предоставления кредита, валюта, вид подтверждения дохода заемщика, риски, связанные с объектом покупки, страховые тарифы, плановые прибыли и т. д. Ответственные за вопрос ипотеки представители власти говорят о снижении ставок до 12% в рублях, правда, давая понять, что это, скорее, оптимистичные

Средняя сумма запрашиваемого кредита по ипотеке (по данным компании «Кредитмарт»)



ожидания. Реальность такова, что рублевые ставки будут находиться в коридоре 14-18%. Если же произойдет увеличение инвестиционной привлекательности РФ, то риски для иностранных партнеров существенно сократятся, и в итоге процентные ставки для конечного потребителя уменьшатся. Но на это рассчитывать пока не приходится. Не так давно ведущие мировые рейтинговые агентства даже, наоборот, понизили наш статус по этому показателю».

Вероятно, будет наблюдаться некоторый «разброс» стоимости кредита в разных организациях: банки с госучастием смогут выдавать ипотеку под более низкие проценты, чем «частники».

«Понятно, что основная доля рынка ипотеки сегодня приходится на банки с госучастием. Эти же банки предлагают и наименьшие процентные ставки – «длинные» ресурсы для них доступнее. Таким образом, они несут и некоторую социальную функцию, – подтверждает Заместитель Председателя Правления МБО «ОРГБАНК» (ООО) Александр Фаткин. – С учетом мер государственной поддержки, логично ожидать снижения ставок до конца 2010 года в пределах 0,5-1,5% по кредитам в рублях. Это относится к банкам с госучастием, у которых требования к заемщикам достаточно строги. В сегменте банков с более лояльными требованиями к заемщику ставки выше и разброс их шире. По мере стабилизации экономической ситуации конкуренция будет нарастать, а процентные ставки – выравниваться».

Кстати, причина разной ценовой политики – не только в источниках фондирования того или иного банка.

«Не стоит сбрасывать со счетов и такое обстоятельство, как «демонстрация флага», – поясняет Владислав Есенков. – Для банков, особенно крупных, важно показать наличие у себя всего спектра услуг и программ, в том числе и кредитных. По факту, многие из продуктов банк выдавать не в состоянии, но, чтобы об этом не заявлять открыто,

О масштабном «выздоровлении» ипотеки говорить пока рано. Для этого нужна экономическая стабильность, предполагающая возможность долгосрочного прогноза.

выставляются «заградительные» тарифы – то есть тарифы, заведомо не устраивающие заемщика».

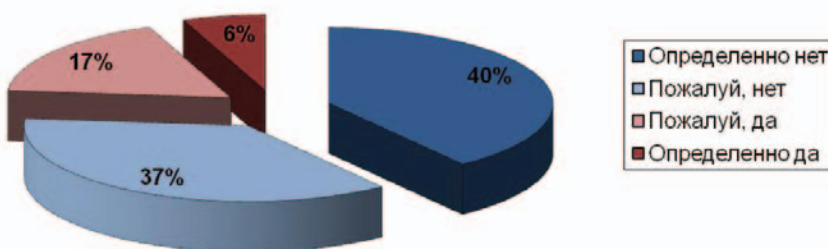
По данным компании «Кредит-март», к марту 2010 года многие банки уже снизили ипотечные ставки на приобретение квартиры

Удешевление кредитов считается одним из индикаторов восстановления ипотечного рынка. Это правильно.

Вот только до какой поры должна происходить либерализация условий по ипотеке? И может ли она быть бесконечной? Иными словами: должна ли ипотека из явления коммерческого переходить в социальную плоскость, становясь продуктом типа «по напем»?..

И у того, и у другого мнения есть свои сторонники, и противники. И, возможно, рынок, проэволюционировав естественным образом, предоставит потребителям разные продукты. На любой вкус и кошелек.

Вы собираетесь предпринять что-либо в ближайшие три года для улучшения своих жилищных условий? (по данным НАФИ)



на первичном рынке до 15-18% годовых, на вторичном – до 13-16,5% годовых.

Но вот что странно: еще дверь за кризисом не закрылась, а уже, правда, в единичном порядке, по-



являются ипотечные программы без первоначального взноса. И без официально подтвержденных доходов можно получить кое-где кредит. А ведь все это мы уже совсем недавно проходили. Чем закончилось – помним.

Брать или не брать?

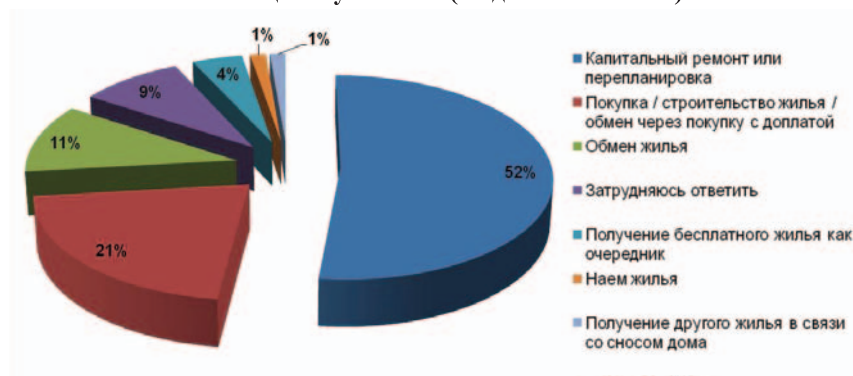
По результатам опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения, в нашей стране жилищные условия становятся причиной 41% разводов.

Россияне, действительно, живут в крайне стесненных по цивилизованным меркам условиях. По данным Аналитического Центра

До какой поры должна происходить либерализация условий по ипотеке? И может ли она быть бесконечной? Иными словами: должна ли ипотека из явления коммерческого переходить в социальную плоскость, становясь продуктом типа «по паме»?

пока рано. Для этого нужна эконо-

Что именно Вы собираетесь предпринять для улучшения своих жилищных условий? (по данным НАФИ)



ГдеЭтотДом.РУ, в России на одного человека приходится только 22 кв. м жилья, в развитых странах этот показатель в два-три раза больше. Например, в Швеции обеспеченность жильем составляет 45 кв. м на человека, в США – 65 кв. м.

Конечно, ипотека может помочь хотя бы какому-то количеству людей решить свой квартирный вопрос. Но «последствия финансового кризиса привели к снижению числа потенциальных заемщиков. Одни потеряли стабильный доход, другие – уверенность в завтрашнем дне, затаились инвесторы, которые зарабатывали на ипотеке, когда рост цен на квадратные метры с лихвой окупал затраты на обслуживание долга, – рассуждает Александр Фаткин. – О масштабном «выздоровлении» ипотеки говорить

мическая стабильность, предполагающая возможность долгосрочного прогноза. Заемщик должен представлять, из каких источников он завтра будет погашать кредит, а банкир – стоимость фондирования этого кредита и цену залогового обеспечения».

И, тем не менее, вопрос: брать или не брать ипотеку, встает перед многими снова. Такая дилемма существовала и до кризиса. Правда, тогда чаще рассуждали на тему: ипотека или аренда. Теперь же более актуально решить: брать кредит сейчас или дожидаться дальнейшего снижения ставок по ипотеке, рискуя, что стоимость недвижимости может существенно вырасти.

«На сегодняшний день рынок недвижимости – это рынок покупателя, – утверждает Александр Фат-

кин. – В подобных условиях можно добиться существенной скидки при покупке жилья. Продавец, как правило, готов ждать, пока покупатель уладит формальности с банком при получении ипотечного кредита. Этим можно и нужно пользоваться. И, если вы твердо стоите на ногах и хотите улучшить свои жилищные условия, то вам – прямая дорога в банк за ипотекой».

«Ждать значительного снижения цен на рынке недвижимости смысла нет, – полагает Владислав Есенков. – Цена складывается из себестоимости и плановых прибылей, ниже первой величины цена не упадет на первичном рынке абсолютно точно, сейчас цена в этом сегменте и так близка к минимальной. Говоря о вторичном рынке, следует учитывать существенную «затоваренность» рынка, позволяющую торговаться в цене на 5-10%, а также срок оборачиваемости объекта недвижимости, который составляет около 3-5 лет, из чего следует, что продавцы ждать особенно не будут и продают квартиры уже сейчас. Ипотечные покупатели всегда были менее интересны продавцам по ряду причин. Поэтому, при обычной рабочей ситуации на рынке, «ипотечникам» выставляли более высокие цены, но в 2010 году этот фактор будет малозначительным. Что будет дальше, трудно сказать с полной уверенностью».

Наверное, говоря об ипотеке, нужно немного забыть об экономике и цифрах, тем более, что там будет с ценами на недвижимость, как показал тот же кризис, никто не может достоверно предугадать. Нужно понять другое: можем ли мы жить в «своем чужом» жилье, регулярно возвращая за него деньги банку? Готовы ли мы к такому растянутому сотрудничеству (именно сотрудничеству) с кредитными организациями? Не станет ли это в тягость? Не будут ли раздражать и этот кредит, и эти στεны, за которые надо будет платить, причем, не один год? Если будут – то просто не имеет смысла обращаться в банк. Жизнь в долг должна тоже приносить удовольствие.

Софья Ручко

A portrait of Sergey Gandyuk, a middle-aged man with short grey hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and striped tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a blurred office setting with a red wall and a blue vertical stripe on the left.

СЕРГЕЙ ГАНДЗЮК:

**«После кризиса ипотека будет развиваться
намного цивилизованнее, чем раньше»**

Минувший финансовый кризис начинался как кризис ипотечный.

Дешевые американские кредиты на покупку обесценившейся впоследствии недвижимости стали одной из причин падения мировых рынков.

Печальный опыт показал: выдавать займы без серьезного обеспечения нельзя, равно как и слишком увлекаться кредитованием.

Сегодня рынок ипотеки начинает постепенно оживать, но на нем будут действовать уже новые законы. Вероятно, ипотека перестанет быть продуктом для всех желающих. И это, по большому счету, правильно.

Тому есть ряд причин. О них и о будущем ипотеки рассказал **Сергей Гандзюк**, заместитель председателя правления Европейского трастового банка, заместитель председателя комитета по ипотечному кредитованию Ассоциации российских банков.



Сергей Олегович, почему, на Ваш взгляд, произошел кризис?

До кризиса рынок развивался в тепличных условиях, впрочем, предпосылки для этого были: был большой спрос, потому что жилищная проблема не решалась годами; кроме того, недвижимость росла в цене. Соответственно, организаторы рынка не сильно думали о тех рисках, которые могут возникнуть при реализации кредитных проектов.

Когда мы в свое время общались с западными инвесторами, они спрашивали, как наши банки будут возвращать свои деньги в случае дефолтов заемщиков, насколько развита судебная система в этом отношении. На что им отвечали: «Нет проблем. Все хорошо, рынок недвижимости растет. Какая разница, что с судами?». Данный вопрос

так и остался открытым, он был бегло прописан в законодательстве, но никто не тревожился по этому поводу.

Опять же история первоначального взноса. Банкиры стали снижать его, хотя в законе об ипотечных ценных бумагах приписано, что он должен быть не меньше 30%.

Даже нулевой взнос по отдельным программам был...

Да. Непонятно, каким образом данные кредиты планировали секьюритизировать. Поэтому получилось, что многие банки остались со своими проблемами, судами. Коллекторский бизнес к тому времени находился (и до сих пор находится) в зачаточном состоянии, его, по сути, нет. Сейчас принимаются некие поправки к законодательству, идет работа по реализации заложенного имущества, только сейчас нала-

живается работа службы судебных приставов.

У них сейчас, судя по всему, немало работы. Бывают такие ситуации, когда – поскольку рынок недвижимости упал – квартира дефолтного заемщика продается, и он оказывается еще должным банку?

Да, бывают.

И что делать в таких случаях?

Платить дальше.

Тут определенную роль сыграла низкая образованность заемщиков.

Когда я сам разговаривал с заемщиками еще до кризиса, они говорили: «Ну и что, если не будет денег на выплату кредита? Отдадим вместо денег дом на Рублевке!». Что значит отдадим? Если все будет хорошо, то да, но если дом на момент

того, когда заемщик обанкротится, будет стоить дешевле и вырученных денег не хватит на погашение долга, то он будет должен возместить банку разницу все равно.

Люди должны помнить, что при получении ипотечного кредита они берут на себя риски поведения рынка в будущем. Об этом раньше никто особо не задумывался, и то, что кризис произошел именно сейчас, когда нашему рынку было от силы три года, – это хорошо. Если бы все произошло лет через пять или семь, катастрофа была бы, действительно, реальной, потому что и портфели были бы больше, и ценных бумаг было бы выпущено много. Сейчас формируется новый подход к выдаче займов, банки начинают по-другому смотреть на заемщиков.

Как именно?

Как минимум все понимают, что 30% – это минимальный первоначальный взнос по ипотеке.

До 20% сейчас, кажется, планируют снизить первоначальный взнос?

Это сделано, видимо, для того, чтобы можно было секьюритизировать старые портфели.

Большинство заемщиков все же возвращает долги банкам?

Большинство, конечно же, платит.

Хотя проявилась интересная особенность нашего народа: при наличии денег в кармане попробовать, что же со мной будут делать, если я не буду платить? То есть у некоторых заемщиков были деньги, но они подумали, что сейчас будет дефолт, кризис, и им все простят. Заявления к тому же были политические: «Мы поможем заемщикам!». Люди поняли это так: поможем – значит, можно не платить вообще. Потом, когда начались суды, когда банки начали планомерную работу по взысканию долгов, перейдя от слов к делу, из кубышки стали доставать деньги и восстанавливать график платежей.

Конечно, государство оказало бесценную помощь заемщикам, разрешив использовать материнский капитал (*размер материнского капитала составляет 343 278 руб., эти деньги можно направлять на погашение ипотечного кредита – Прим. ред.*). Те семьи, которые попали в кризисную ситуацию, при помощи этих денег погасили часть долга. Если брать региональный кредит, средний размер которого 800 тыс.-1 млн руб., то здесь 300 тыс. материнского капитала – это 30% кредита. Поэтому многие заемщики входили в график, погашая большую часть задолженности благодаря именно материнскому капиталу.

Примерно 60% заемщиков какое-то время не платили по кредиту, но сейчас нашли себе работу и опережающим графиком гасят задолженность.

Есть среди проблемных должников заемщики (около 20%), которые уже не в состоянии вернуть долг: не хотят или не могут это сделать. Но здесь опять же есть разные категории людей. Некоторые из них брали кредиты как инвестиции. Рынок недвижимости рос, и многие на этом зарабатывали: получали кредиты под 10% при 10%-ом первоначальном взносе. Вкладывали личные инвестиции – 100 тыс., покупали квартиру, стоимость которой скоро выросла на 20%.

Неужели никто не мог предположить, что рынок недвижимости не будет бесконечно расти?

Мой прогноз: скоро рынок опять выстрелит и цены на нем будут сумасшедшие.

Мы вернемся к докризисным показателям?

Мы, может быть, даже «пробьем» те цены, которые были раньше.

Я общался со многими крупными московскими девелоперами, они говорят, что с 2008 года только достраивают то, что было заложено раньше. То есть сейчас нет практически ни одной новой заложенной площадки.

Через два года никаких предложений, кроме вторички, не будет. Если летом не начнется финансирование первичного рынка, то еще долго не будет нового жилья. Между тем в течение трех последующих лет спрос более-менее нормализуется, а предложений будет ноль. Соответственно, цены вырастут. Конечно, предложение будет восстанавливаться, но не



скачкообразно. Нужны деньги, нужны коммуникации, то есть подготовительный период строительства достаточно долгий.

Небольшой объем жилья, имеющийся на рынке, в том числе и залоговые квартиры дефолтных заемщиков, которые банки будут реализовывать за долги, – это не такие огромные объемы: месяц-два – и там ничего не будет.

Так что через три года будет сильный скачок цен. Я думаю, что уже в этом году ближе к сентябрю они вырастут.

Ваш прогноз по ипотечным ставкам: каким они будут в ближайшее время?

Все зависит от уровня инфляции. По итогам первых месяцев этого года инфляция составила 4,5%. Я считаю, что при такой инфляции ставка по ипотеке может быть 10%.

То есть ставка по ипотеке должна быть привязана к уровню инфляции, а не к ставке рефинансирования ЦБ?

Ставка рефинансирования – вещь в себе. Это некий индикатор, который сейчас даже не работает, потому что непонятно, как она образуется. Если мы говорим, что это ставка заимствования, то это неправильно: под такие проценты заимствовать не у кого. Поэтому я бы отталкивался от уровня инфляции.

Нормальная ипотечная ставка должна быть 6% плюс инфляция. Сейчас при инфляции 4,5% ставка 10% – это нормальная ставка. Если инфляция вырастет до 10-12%, а ставка по ипотеке будет 8%, то получится, что 4% человеку государство еще доплачивает за то, что он взял кредит.

Инфляция может расти, а недвижимость падать в цене. Как ипотечным банкам страховать свои риски в таком случае? Ведь ставки нельзя будет поменять по уже действующим кредитным договорам. Чем банки могут компенсировать потенциальные риски: ужесточением скоринговой

системы, удорожанием кредитов, повышением первоначального взноса?

Прежде всего рефинансированием того портфеля, который они создают. Это снижает риски.

В свое время развивалось ломбардное кредитование – выдача кредитов под залог имеющейся в собственности у заемщика недвижимости. Насколько перспективно развитие таких программ банками?

Ломбардное кредитование приемлемо. Я считаю, сейчас это единственный вариант финансирования

ставок в одностороннем порядке. Насколько оправдан такой «крен» в сторону банковских клиентов?

Одно из последних нововведений – это признание Высшим арбитражным судом того, что незаконно брать пени с заемщиков за просрочку платежей. Причем, самое главное, здесь нет понимания, что банк берет для кредитования не виртуальные деньги, а средства вкладчиков. Почему должны страдать вкладчики?

Если взимать пени станет невозможно, банки будут вынуждены закладывать эти риски в процентные ставки.



первички, помимо того, когда банк финансирует строительство жилья и дает кредит заемщикам на его приобретение.

Государство активно встало на защиту заемщиков, очень много принимается нормативных документов, направленных на создание им определенных преференций: взять хотя бы запрет на повышение

Происходили совсем курьезные случаи: мы хотели подать на заемщика за неплатежи в суд, а нам сказали: «Подождите, когда дочь вашего клиента доучится в университете, тогда в обратитесь в суд». Что говорить вкладчикам: что у нас есть заемщица, у нее ребенок учится в институте – профинансируйте его обучение?

Я считаю, что есть уже некий перебор, который ставит под угрозу саму стабильность банковской системы.

Помимо имеющихся, какие меры, направленные на поддержку рынка ипотечного кредитования, можно было бы еще реализовать?

На сегодняшний день заемщики опять приходят в банки. Однако ипотечный рынок не должен опускаться до реалий нашей жизни. Раньше некоторые банки выдавали кредиты даже людям с «серой зарплатой». Мы ввели обязательную справку 2-НДФЛ, причем для руководителей предприятия она должна быть заверена реестром, который подается в налоговую инспекцию. Ввели эту меру, но поток заемщиков не иссяк. Да, исчез какой-то круг индивидуальных предпринимателей, каких-то людей, которые использовали ипотечные кредиты для бизнеса.

Мне кажется, принятые меры ужесточения определенным образом дисциплинируют. Почему мы должны создавать прекрасные условия для жизни тем, кто не платит налоги? Давайте, прежде всего, будем заботиться о законопослушных гражданах.

Я думаю, стараться всеми силами вывести рынок ипотеки на предкризисный уровень, может быть, не стоит.

Сейчас есть деньги Стабфонда, Пенсионного фонда, но их хватит года на два-три, поэтому мы должны выходить на уровень международной секьюритизации, привлечения международных денег. Если мы опять будем выдавать кредиты не глядя, то столкнемся через пару лет с тем, что деньги кончились и ипотека кончилась.

То есть должны быть качественные заемщики?

Да, ближайшие три-четыре года мы должны думать, прежде всего, о качестве. Пусть будет меньше, но качественнее. Если доступность покупки жилья будет чуть меньше, то цены на рынке недвижимости

так сильно не выстрелят. Кроме того, нужно сохранить качество, чтобы западные инвесторы видели, что у нас все прозрачно, понятно и просрочек мало. Это нормально: не выдавать кредиты людям, которые имеют трудовой стаж меньше двух лет. Наверное, правильно, чтобы человек состоялся в какой-то профессии, а не то, что он вышел на работу после института и ему сразу дали кредит, а он еще даже не определился, кем и где будет работать. Стаж на последнем месте

Это противостояние банков и брокеров еще не исчерпало себя?

Все зависит от того, как люди строят свой бизнес. Мы работаем с высоким уровнем оборачиваемости – по стандартам АИЖК. Если мы будем выдавать некачественные кредиты и будут дефолты на балансе АИЖК – нас лишат сопровождения. На сегодняшний день условия рефинансирования АИЖК – это только справка 2-НДФЛ.

Можно, наверное, получить



работы: раньше были стандарты 3 месяца, но 3 месяца – это только испытательный срок, нужно хотя бы полгода, чтобы было понятно, что человека завтра не сократят как не подошедшего на эту вакансию.

Я разговаривала с одним кредитным брокером, который заметил, что сейчас опять реально получить ипотеку людям с «серыми» доходами. Действительно, реально?

кредиты с «серыми» доходами. Не секрет, что и раньше брокеры баловались «нарисованными» справками. Это их бизнес. У нас разные цели: кредитному брокеру – нужно получить комиссию, банку – заработать деньги, при этом минимизировав риски. Поэтому не нужно подменять одно другим. Привел брокер клиента – спасибо, выдали кредит – он получил комиссию. Но никаких дополни-

тельных функций, чтобы брокеры пытались, как раньше, делать отчет об андеррайтинге – этого не нужно. Сами сделаем!

Такой случай был: у одного банка имелся красивый отчет об оценке, но когда приехали посмотреть залог, оказалось, что там даже дома никогда не было. По этому адресу находится заросший участок, а для отчета было сфотографировано соседнее здание.

Сейчас мы сами выезжаем, смотрим залог, звоним на работу заемщикам, разговариваем с их руководителями, спрашиваем их мнение о работнике. Это нормально. Мы же не просто раздаем деньги, а хотим, чтобы они к нам вернулись.

Брокер, наверное, будет всегда – потому что не у всех людей есть возможность ходить по банкам, изучать их программы, собирать справки. Но я думаю, останутся только хорошие добросовестные брокеры.

Исходя из уроков кризиса, в развитии которого свою роль сыграла ипотека subprime, можно ли говорить о том, что нам нужна дешевая ипотека? Или все-таки это должен быть продукт для среднего класса, для людей, чьи доходы не ниже какой-то определенной планки?

Я никогда не считал, что ипотека – панацея от всех бед. Вот появилась ипотека – мы всех обеспечим жильем.

В Америке есть социальные программы, в рамках которых госслужащим или тем, кто работает на низкооплачиваемых работах, можно получить жилье соответствующего качества или совсем бесплатно, или с огромными субсидиями.

У нас в Кемеровской области, в Карелии есть социальная ипотека, но она к банкам имеет мало отношения. В Карелии субсидируется процентная ставка по ипотеке госслужащим. Человек платит банку, потом приходит в казначейство с квитанцией об оплате, и часть суммы ему компенсируют. Как только

он уходит с госслужбы, то теряет право на субсидию.

Но есть ниша людей, которым нужна нормальная банковская ипотека под хорошие проценты.

Причина кризиса в Америке в том, что банки стали заниматься subprime не отдавая себе отчет, что выдают высокорисковые кредиты. Если бы все понимали, что вот это уже тоже subprime, то не произошло бы то, что произошло. Должна была быть четкая градация: вот этот продукт для рискованных инвесторов – дорогой, вот этот для инвесторов более консервативных – он дешевле. Но «замешали» плохое с хорошим, и в ценных бумагах появилась непонятная пропорция между качественным и некачественным портфелями.

К счастью, у нас рынка ценных бумаг как такового еще не было.

Это и спасло, может быть?

Ну конечно, дефолты по бумагам могли бы привести к снижению рейтинга государства.

В настоящее время рынок постепенно восстанавливается. А что делать заемщикам: имеет ли смысл брать ипотеку сейчас, когда цены на недвижимость сравнительно невысоки, или лучше вопреки предстоящему росту рынка недвижимости дожидаться снижения ставок по ипотеке?

Если доходы позволяют, то кредит надо брать сейчас, пока цены на недвижимость низкие.

Целесообразно ли использовать такие экзотические продукты как ипотека с плавающей ставкой?

Человеку нужно знать, сколько предстоит платить завтра и послезавтра, что сложно спрогнозировать по кредитам с плавающей ставкой.

Был опыт – один банк выдавал кредиты в иенах. Но как можно прогнозировать поведение иены? Никак. Зачем брать на себя дополнительные риски? Есть валютные спекулянты, они играют на этом, это их заработок. Но не дело обыва-

теля – следить за курсом иены, например.

Самое надежное – брать кредит в рублях.

Ипотека: что нас ждет впереди?

Я думаю, что нас ждет нормальный цивилизованный рынок.

Объемы, безусловно, восстановятся. Сейчас есть определенные ожидания у людей: спрашивают больше, чем покупают. Во-первых, люди еще не понимают, что в перспективе у них будет с доходами. Во-вторых, нет роста рынка, все ждут – может быть, он еще упадет или прирастет. Как только первые движения пойдут, объемы ипотеки резко увеличатся.

Но все равно банкирам нужно пытаться сохранить некие стандарты качества. Иначе опять бедных заемщиков загоним в ту самую ситуацию, которая произошла в Америке. Мы повторили только в очень коротком промежутке их путь, когда декларировали: «Давайте берите все кредиты». Американский опыт показал, к чему это может привести. Наш, в общем-то, тоже.

Поэтому я считаю, что необходимо поддерживать определенные стандарты требований к заемщикам. Сейчас, пока есть время, нужно многое сделать для того, чтобы их разработать. Если говорить о выпуске ценных бумаг, то среднему банку не потянуть расходы, с этим связанные, поэтому, чтобы структуры могли объединяться для выпуска бумаг, нужно работать по определенным правилам.

Сейчас ведется работа над выработкой этих стандартов?

Да, в Ассоциации российских банков мы ведем эту работу, тяжело договориться, но после кризиса стало легче, люди стали понимать, что надо договариваться.

С ипотекой все будет нормально в ближайшее время, и, думаю, после кризиса она будет развиваться намного цивилизованнее, чем это было.

Беседовала Софья Ручко

НАЛОГИ: ПЛАТИ И ВОЗВРАЩАЙ

Налоговый кодекс (НК РФ) часто воспринимается как строгое руководство: когда, как и в каком размере уплачивать налоги и сборы. Однако в данном законодательном акте содержатся и приятные для граждан новости. К таковым можно отнести налоговые вычеты.



Что такое налоговый вычет

На основании п. 2 ст. 220 НК РФ, гражданин, купивший жилой дом, квартиру, комнату, земельный участок, имеет право на получение имущественного налогового вычета в размере фактически произведенных расходов, а также в сумме, направленной на погашение процентов по целевым займам (кредитам), полученным от кредитных и иных организаций РФ и фактически израсходованных им на приобретение жилья.

Налоговый вычет – один из видов налоговой льготы. Его суть заключается в том, что налогоплательщик имеет право уменьшить налоговую базу на сумму, израсходованную на покупку квартиры (в нашей статье речь пойдет именно об этих, имущественных вычетах), а также платное обучение, лечение, добровольное медицинское страхование, пенсионную программу страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов.

С 1 января 2008 года Федеральным законом от 26.11.2008 № 224-ФЗ (ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» – Прим. ред.) максимальный размер имущественного вычета, предоставляемого при приобретении жилья, увеличен до 2 млн руб. (ранее он был равен 1 млн руб.). Таким образом, максимальная сумма, которую может получить новосел, составляет 260 тыс. руб.

Имущественные вычеты бывают двух видов.

- 1). Предоставляется физическому лицу **при продаже** имущества (жилья, дач, земельных участков). В этой ситуации налог с вычета покупателю не возвращается, однако его применение позволяет уменьшить или совсем не платить налог с дохода, полученного от продажи недвижимости.
- 2) Предоставляется **при строительстве или приобретении** физическим лицом на территории Российской Федерации жилого до-



Юлия Богунова,
Генеральный
директор
Аудиторской
фирмы
«ИНТЭК-Аудит»

ма, квартиры, комнаты, земельных участков или доли (долей) в них.

Считаем расходы

Для того чтобы вернуть налог с помощью имущественного вычета, следует подать в налоговую инспекцию по месту жительства заявление, налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ и документы, подтверждающие понесенные расходы.

К фактически произведенным налогоплательщиком расходам относятся:

- * расходы на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома;
- * расходы на погашение процентов по целевым займам (кредитам), фактически израсходованным на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома;
- * расходы на погашение процентов по кредитам, полученным от банков, находящихся на территории РФ, в целях рефинансирования (перекредитования) кредитов, которые были направлены на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земель-

ных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома.

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

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

ВНИМАНИЕ! К расходам, связанным с отделкой приобретаемого (построенного) жилья, будут относиться расходы на приобретение строительных и отделочных материалов, а также расходы на работы по отделке жилья. Таким образом, сумма, потраченная на покупку краски, обоев, песка, цемента, межкомнатных дверей, будет учитываться при получении вычета. А вот затраты на приобретение сантехники, электрической или газовой плиты – нет (Письмо Минфина России от 28.04.2008 № 03-04-05-01/139).

Принятие к вычету расходов на достройку и отделку приобретенного дома (квартиры, комнаты) возможно

в том случае, если в договоре, на основании которого была осуществлена эта покупка, указано приобретение незавершенных строительно-монтажных работ, квартиры, комнаты (прав на квартиру, комнату) без отделки или доли (долей) в них.

Расходы, связанные с отделкой недвижимости, должны быть подтверждены документально: необходимо наличие кассового, товарного чеков и/или товарной накладной.

Собираем документы

Кроме заявления и декларации, для получения имущественного вычета необходимо представить следующие документы:

А). При строительстве или приобретении жилого дома (в том числе не оконченного строительством) или доли (долей) в нем:

- * документы, подтверждающие право собственности на жилой дом или долю (доли) в нем;
- * платежные документы, подтверждающие факт уплаты денежных средств по произведенным расходам (квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца);
- * товарные и кассовые чеки на покупку строительных и отделочных материалов;
- * акты о закупке материалов у физических лиц с указанием в них адресных и паспортных данных продавца и др.

В). При приобретении квартиры, комнаты, доли (долей) в них или прав на квартиру, комнату в строящемся доме:

- * договор о приобретении квартиры, комнаты, доли (долей) в них или прав на квартиру, комнату в строящемся доме;
- * акт о передаче квартиры, комнаты, доли (долей) в них налогоплательщику или документы, подтверждающие право собственности на квартиру, комнату или долю (доли) в них;
- * платежные документы, оформленные в установленном порядке и подтверждающие факт уплаты де-

С 1 января 2008 года максимальный размер имущественного вычета, предоставляемого при приобретении жилья, увеличен до 2 млн руб. (ранее он был равен 1 млн руб.).

нежных средств по произведенным расходам (квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца);

* товарные и кассовые чеки на покупку строительных и отделочных материалов;

* акты о закупке материалов у физических лиц с указанием в них адресных и паспортных данных продавца и другие документы.

Для получения имущественного вычета должны быть соблюдены все необходимые условия. Особенно важно это помнить тем, кто покупает жилье на стадии строительства: ведь часто оформление в собственность длится несколько лет после сдачи дома. Однако идти в налоговую инспекцию можно только после того, как на руках будут все перечисленные документы.

Право имею

Право на имущественный налоговый вычет возникает у налогоплательщика при соблюдении всех указанных условий. Предельный размер вычета, на который может претендовать налогоплательщик, определяется также исходя из момента возникновения права на указанный имущественный налоговый вычет.

Налогоплательщик может воспользоваться имущественным налоговым вычетом в размере, не превышающем 2 млн руб., в случае если право на вычет возникло с 1 января 2008 года (то есть или оплата произведена в 2008 г., или переход права собственности подтвержден документально в 2008 г.). Если же это произошло до указанной даты, максимальный размер имущественного вычета будет равен 1 млн руб.

Если в том году, в котором заявляется имущественный вычет, физи-

ческое лицо не заработало сумму, равную этому вычету, то оставшаяся часть вычета может быть перенесена на следующий год, и так до того момента, пока не будет возвращена вся положенная сумма.

Подать декларацию можно в течение трех лет после окончания года, в котором были произведены соответствующие расходы.

Имущественный вычет предоставляется физическому лицу только один раз в жизни. Хотя если человек успел воспользоваться таким вычетом согласно Закону Российской Федерации от 07.12.1991 № 1998-1 «О подоходном налоге с физических лиц» — то есть до вступления в силу части второй Налогового кодекса РФ (1 января 2001 г.) — то он сможет еще раз повторить данную процедуру уже по НК РФ.

Обратите внимание: вычет предоставляется только при приобретении недвижимости на территории Российской Федерации.

Вернуть деньги можно двумя способами.

Первый вариант — через налоговую инспекцию по месту жительства, куда налогоплательщик подаст все необходимые документы.

Второй вариант — получение вычета у своего работодателя. Для этого предвительно придется подтвердить право на получение имущественного вычета в своей налоговой инспекции, которая должна выдать уведомление о подтверждении права налогоплательщика на имущественный налоговый вычет по форме, утвержденной Приказом ФНС России от 07.12.2004 № САЭ-3-04/147@.

Данное уведомление следует сдать в бухгалтерию по месту работы. После этого бухгалтер, произведя перерасчет удержанного налога за этот год, не будет удерживать его с заработной платы заявителя до конца года.

Если сумма заработной платы, полученная налогоплательщиком в текущем году, меньше, чем сумма имущественного вычета, то в следующем году придется повторить всю процедуру по возвращению вычета.



Прочь из Москвы

Подмосковная недвижимость постепенно становится серьезной альтернативой московской.

Цены на жилье в области ниже столичных, что делает этот рынок более доступным для покупателей. В перспективе эксперты прогнозируют стабилизацию стоимости подмосковной недвижимости при сохраняющемся высоком обороте этого рынка, подогреваемом развитием системы ипотечного кредитования.

Уже много лет участники рынка недвижимости говорят о том, что новое жилье эконом-класса будет уходить в область, а в пределах МКАД станут преимущественно возводиться объекты более высокого класса. Кризис может выступить катализатором этого процесса. Как рассказывают представители риелторских компаний, спрос на эконом-класс и правда смещается в область, что объясняется, прежде всего, снижением бюджетов покупателей. Если до кризиса многие домохозяйства могли себе позволить приобретение недвижимости в кредит в черте города, то теперь в связи с сокращением рынка ипотеки и снижением уровня доходов им приходится смотреть на близлежащие города Подмосковья.

К примеру, некая гипотетическая семья планировала купить квартиру на окраине Москвы за 5 млн руб., рассчитывая получить в банке 80-85% ее стоимости. Но поскольку сейчас ипотечные кредиты выдаются с первоначальным взносом не менее 30% и нередко с ограничением максимального размера кредита, то, скорее всего, 5 млн эти люди взять не смогут, а предложений по более низким ценам в Москве, несмотря на кризис, совсем мало.

Семья с учетом кредита может рассчитывать на покупку квартиры примерно за 3,5 млн руб. На эти деньги сейчас реально приобрести квартиру только в Подмоскowie, что и приводит к смещению спроса на жилье из окраинных районов столицы в города области с развитой транспортной инфраструктурой и хорошей доступностью до Москвы.

За квартирой – в область

По данным аналитика инвестиционно-девелоперской компании «Сити XXI Век» Елены Березкиной, за прошлый год цены на жилье в Подмоскowie снизились на 21%, тогда как в Москве – упали на 35%. «Такая ситуация сложилась из-за более сильной коррекции цен на московскую недвижимость, когда многие инвесторы уходили с рынка», – поясняет эксперт.

Тем не менее, жилье в Подмоскowie доступнее столичного. По данным Елены Березкиной, средняя стоимость квадратного метра в новостройках ближнего Подмоскovia составляет \$2140, а дальнего – \$1 530. В Москве же самое дешевое жилье обходится примерно в \$3600-4000 за метр, что серьезно ограничивает возможности покупки такой недвижимости. Кроме того, до кризиса многие девелоперы панельного жилья эконом-класса направили свои усилия на освоение Подмоскovia как одного из самых перспективных регионов России. Крупнейшими девелоперами, работающими на рынке Московской области, являются компании ПИК, ДСК-1, СУ-155, «Мортон», «Сити XXI Век», «ЮИТ Московия», ГК «Домостроитель», «Пересвет-инвест». Эти и другие игроки рынка активно инвестируют в строительство жилья в области. И, похоже, правильно делают.

«Рынок первичной жилой недвижимости Подмоскovia пострадал от кризиса в меньшей степени, чем в Москве, – говорит руководитель отдела маркетинга управляющей компании «Домостроитель» Ольга Гусева. – Дело в том, что именно

здесь сосредоточено исключительно предложение эконом-класса, наиболее застрахованного от экономических катаклизмов».

Наибольшим спросом в Подмоскowie пользуются города, имеющие хорошую транспортную связь с Москвой, но при этом обладающие и собственными возможностями по трудоустройству. В целом активный спрос заканчивается на удалении 50 км от МКАД.

Как рассказывает генеральный директор АКЦ «Мизль» Владислав Луцков, порядка трети всех объектов жилищного строительства в Подмоскowie в прошлом году были заморожены или темпы их строительства оценивались как низкие. Это привело к снижению конкуренции за немногочисленных покупателей и позволило девелоперам вести продажи, пусть и более медленными, чем до кризиса, темпами. Кроме того, по словам Ольги Гусевой, спрос на недвижимость в области увеличили вернувшиеся на рынок первичного жилья ипотечные банки, разморозившие программы по выдаче кредитов, что также пошло на руку и покупателям, и застройщикам. Впрочем, девелоперы хоть и говорят об оживлении ипотечного кредитования первичного жилья, но отмечают, что уровень развития этого сегмента пока слишком слаб.

«В большинстве банков отсутствуют привлекательные для потребителя кредитные программы на покупку жилья на стадии строительства», – признает Виталий Осьминин, руководитель службы маркетинга и рекламы «ЮИТ Московия». По его словам, исключений здесь совсем немного. Да и те носят, скорее, «эксклюзивный» характер и ориен-

тированы на наиболее надежных застройщиков.

По словам банкиров, проще всего добиться выдачи ипотеки на покупку строящегося жилья в том случае, если данный объект кредитуются в этом самом банке или же его финансирование обеспечивает какой-либо крупный банк, что гарантирует надежность проекта.

Куда податься?

Какие же населенные пункты сегодня наиболее востребованы у покупателей жилья в области?

Наиболее высоким спросом в Подмоскowie пользуются города, которые расположены в непосредственной близости от столицы и имеют развитую инфраструктуру: Видное, Люберцы, Красногорск, Лобня, Одинцово, Балашиха. В них организовано движение общественного транспорта до близлежащих станций метро, что позволяет жителям ежедневно добираться до работы в Москве.

Именно повышенный интерес к этим городам стимулирует рост в их пределах жилищного строительства и повышенную активность девелоперов. Впрочем, спрос на недвижимость есть и в более удаленных населенных пунктах: Мытищах, Орехово-Зуеве, Ивантеевке и т.д.

«Наибольшим спросом в Подмоскowie пользуются города, имеющие хорошую транспортную связь с Москвой, но при этом обладающие и собственными возможностями по трудоустройству. Соответственно, это «золотой пояс» (до 15 км от столицы), районные



Большинство сделок на рынке подмосковного жилья совершается с целью постоянного проживания. Инвесторов на рынке сейчас практически нет.

центры и города с населением свыше 50 тыс. человек. В целом активный спрос заканчивается на удалении 50 км от МКАД», – резюмирует Виталий Осьминин. «В настоящее время наиболее предпочтительны с точки зрения покупательского спроса города Подмосковья с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью при условии предложения по доступным ценам, – добавляет Владислав Луцков. – Кроме того, в большей степени покупательский интерес сегодня обращен к объектам на высокой стадии строительной готовности или к тем новостройкам, темпы возведения которых оцениваются как высокие».

Рост в пределах инфляции

Что ж, спрос на жилье в Подмосковье и правда растет. Но каковы перспективы?

Эксперты считают, что львиная доля сделок на рынке подмосковного жилья совершается с целью постоянного проживания. Инвесторов на рынке сейчас практически нет.

«В условиях стабильной цены на недвижимость, когда перспективы роста не превышают инфляцию,



говорить об инвестиционной привлекательности рынка недвижимости не имеет смысла», – говорит Виталий Осьминин. Да и инвестиционный потенциал области по сравнению со столицей куда ниже. «С точки зрения долгосрочных инвестиций Московская область пока еще уступает Москве по привлекательности. Московские квартиры, особенно расположенные в непосредственной близости к метро, всегда будут являться более высоколиквидным вложением средств по сравнению с квартирами в области», – рассуждает Елена Березкина.

Именно этим и объясняется тот факт, что в перспективе ожидать резкого роста стоимости жилья в Подмосковье не стоит. Хотя спрос имеется, но есть и предложения на рынке, что будет способствовать сохранению существующего уровня цен.

По словам Владислава Луцкого, незначительный прирост цен возможен лишь в новостройках по мере приближения завершающей стадии строительства. Согласно с ним и Елена Березкина: «В настоящий момент люди готовы вкладывать деньги в проекты эконом-класса, находящиеся на завершающей стадии строительства. В Москве количество таких проектов уменьшается, поэтому вполне вероятно, что в текущем году спрос несколько сместится в сторону ближнего Подмосковья, что может привести к росту цен на 1-4%». «Рост цен на первичном рынке жилья в этом году будет зависеть от того, насколько глубоким будет разрыв между старыми и новыми объемами предложения, как скоро компании смогут вывести на рынок новые объекты», – полагает Ольга Гусева. По ее мнению, рост цен на первичном рынке все-таки немного опередит уровень инфляции. А вот на вторичном рынке цены будут по-прежнему стагнировать, а старые некомфортные дома – продолжать дешеветь.

В перспективе же – по мере выхода рынка недвижимости из кризиса – стоимость подмосковного жилья будет зависеть также от степени активности банков и размера ставок по ипотечным кредитам. Но взрывного роста цен на недвижимость в области ждать, вероятно, не стоит ни при каких обстоятельствах.

Средние цены на Подмосковное жилье

Зона Подмосковья	Цены на первичном рынке, тысяч рублей/кв.м	Цены на вторичном рынке, тысяч рублей/кв.м
Ближнее Подмосковье (до 15 км от МКАД)	66,5	79,0
Среднее Подмосковье (15-30 км от МКАД)	46,2	60,2
Дальнее Подмосковье (далее 50 км от МКАД)	40,5	45,5

Источник: АКЦ «МИЭЛЬ»

Антон Черниговский



**КЛЮЧ К РЕШЕНИЮ
КВАРТИРНОГО
ВОПРОСА**

РЕКЛАМА

ЗАО «БСЖВ». Генеральная лицензия Банка России № 2295.

Банк Сосьете Женераль Восток

ИПОТЕКА. СТАВКИ СНИЖЕНЫ

Мечтаете о новой уютной квартире? Пришло время действовать!
Банк Сосьете Женераль Восток снизил ставки по ипотечным кредитам!
Ипотека в BSGV – это выгодные ставки, быстрое заключение сделки и лояльные требования к предмету залога. А разнообразие программ позволит подобрать ипотечный кредит с учетом именно Ваших потребностей.
Ипотека в BSGV – решение, к которому Вы готовы!

783 00 00
www.bsgv.ru

банк, **с которым**
легко общаться



BSGV

Банк Сосьете Женераль Восток



ДМИТРОВСКИЙ РАЙОН. ПОЗНАВАТЕЛЬНАЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ

Редко по Москве путешествуешь просто так, бесцельно. Вот и в Дмитровский район попадают отнюдь не ради краеведческого любопытства, а по большей части тогда, когда в этом по каким-то причинам возникает необходимость.

– Ну где же? Где же эта Лобненская?! – даже предварительно сверившись с атласом столичных автодорог, напряженно всматриваешься в указатели на Дмитровском шоссе, чтобы не пропустить левый поворот. И вот он – совсем немного не доезжая до МКАД. Накрепко зажатый между автобусами и грузовиками, которых на тесной двухполоске оказывается большинство, ползешь со скоростью не более 10 км/час. Сделав несколько плавных виражей, Лобненская приводит, наконец, в пункт назначения, открывая попутно масштабную панораму промзоны, главной архитектурной доминантой которой оказываются колоссальные градирни ТЭЦ-21.

Это только потом случайно узнаешь от словоохотливого старожила, что здешняя ТЭЦ, оказывается, не только самая большая в мире, но и одна из самых экологически безвредных в Москве. 21-я обогревает чуть ли не полгорода – от Химок до Кремля.

Итак, ТЭЦ плюс десяток производственных предприятий, включая полуживые «промышленные гиганты» – такие как Лианозовский электромеханический завод, предприятие «Варяг», Опытный механический завод.

Промзона – это, безусловно, внушительная часть местности. Но все-таки всего лишь часть. Расположенная почти вплотную к МКАД, она практически не вмешивается в спокойную, размеренную жизнь «спального» пространства района, где проживает без малого 90 тысяч человек!

Кстати, среди них солидная доля – коренные москвичи – переселенцы из Марьиной Рощи. Еще на пороге 80-х, когда столица расчищалась под олимпийское строительство, многие семьи, проживавшие в старых кварталах этого, прямо скажем, исторического района, получили новые квартиры именно здесь, на севере Москвы.

Архитектура ничем особым не выделяется и звучит в стандартный унисон с другими спальными районами. Сплошные «серии»



образца 80-90-х, не отличающиеся многообразием. Зато в районе Ангарской и Клязьминской улиц замечаешь целый микрорайон новостроек – высотные жилые башни, детские образовательные учреждения. Оказывается, перед вами самый новый в этих местах «14-й микрорайон». Он вырос на месте ветхих пятиэтажек – из почти двух десятков которых осталось всего три-четыре: остальные уже снесли. Жилье бизнес-класса в районе практически не строится, если не считать двух весьма нестандартных башен-монолитов на Ангарской и одной кирпичной высотки на Клязьминской улице.

Зато даже сероватый весенний снег не может скрыть того факта, что Дмитровский район обладает довольно приличным запасом зеленых насаждений. Ими, как оказалось, покрыта добрая четверть территории. И проезжая по той же Лобнинской, достаточно было слегка повернуть голову вправо, чтобы заметить довольно обширный парк. А объехав его слева по Клязьминской и, затем, по Ангарской, можно обнаружить еще один парк. Причем, внушительный по площади и, главное, по разнообразию природных ландшафтов.

Его название – «Ангарские пруды» – обещает, как минимум, нечто пейзажное, романтическое. И не обманывает. Два чуть вытянутых с севера на юг пруда, ухоженные набережные и прогулочные аллеи как-то легко и незаметно заставляют забыть о не слишком живо-

писном соседстве с промзоной, о неизбежной монотонности застройки и даже о вечно гудящих неподалеку Дмитровском и Коровинском шоссе.

Местные старожилы, все еще называющие эти пруды по-старинке – Коровинскими, охотно удовлетворяют мое любопытство.

– Пруды берут начало у истоков старого ручья Ржавец, – рассказывает бывшая школьная учительница Алина Петровна Корягина. – Когда-то эти места славилась обилием водоемов, но после застройки района их осталось всего два – зато какие! Лучше приезжайте сюда летом – вот когда здесь по-настоящему красиво!

– Значит, вам нравится ваш район? – задаешь почти уже риторический вопрос.

– Ну разумеется, – улыбается Алина Петровна. – Я же прожила здесь почти полжизни!

И еще одна любопытная история. При реконструкции парк был составлен из нескольких отдельных «зон». В него, например, включили опытный яблоневый сад Всесоюзного института сельскохозяйственного машиностроения, а также небольшой конно-спортивный комплекс, ранее принадлежавший ему же. Так что летом можно не просто мерить шагами асфальтированные дорожки, но и абсолютно бесплатно увидеть элитные сорта яблок и покататься верхом на лошади.

С интересом вглядываешься в беззаботные лица играющих детей, рыбаков, удовлетворенно оценивающих свои «трофеи»... И вдруг ловишь себя на мысли, что, пожалуй, жизнь в этом районе, действительно, имеет свои очевидные плюсы.

Во-первых, здесь имеется достаточно редкая для Москвы возможность отдохнуть на природе, практически в двух шагах от дома. Во-вторых, Дмитровское загородное направление имеет массу приятных достопримечательностей, включая несколько крупных водоемов и горнолыжных склонов. Наконец, «дмитровцам» очень удобно посещать популярные торговые центры, расположившиеся на северном отрезке МКАД.

Еще на пороге 80-х, когда столица расчищалась под олимпийское строительство, многие семьи, проживавшие в Марьиной Роще, получили новые квартиры именно здесь, на севере Москвы.

«Тимирязевской», «Савеловской» и даже «Белорусской» – добраться до метро в переполненной маршрутке одинаково долго и некомфортно. К слову, автовладельцам тоже не намного легче. По будням, прежде

метро. А это уже явное, хотя и «отложенное», преимущество перед ближайшими соседями, ничуть не меньше озабоченными транспортной проблемой...

Про то что, на Вагоноремонтной и Учинской улицах будут строиться многоуровневые гаражи, случайно узнаешь из Интернета, сидя за чашкой двойного «эспresso» на улице Софьи Ковалевской. А заодно находишь много другой полезной информации, к примеру, о том, что на 87,5 тысяч «дмитровцев» приходится 9 школ и 16 дошкольных учреждений, по 2 колледжа и учебно-воспитательных комплекса, 2 спортивные школы и 20 спортивных площадок, 3 поликлиники, 3 библиотеки и многое другое.

Словом, вывод вполне однозначен: в контексте существующей инфраструктуры Дмитровский район достаточно комфортен для проживания. Остается лишь выяснить: во сколько же это проживание обойдется? Сколько стоит купить здесь квартиру сегодня?

Предложений не так уж много. А новых квартир и вовсе практически не найти. Ну разве что в панельных 14-этажках по Учинской, где квадратный метр оценивается в 102-108 тыс. руб. Это, впрочем, ненамного выше, чем в среднем по району (97 тыс.руб/кв.м – по данным Metrinfo.Ru).

Однокомнатная квартира (40 кв. м) в панельке, которой уже под 30 лет, выставляется за 4,5 млн руб.

Цены на «двушки» во «вчерашних» новостройках образца 2005 года стартуют от 6 млн руб.

«Трешка» (70 кв. м) не в самом новом, зато и не так часто здесь встречающемся кирпичном доме, обойдется примерно в 8,3 млн руб.

Самый же экономичный вариант – 3,6 млн руб. за тесную (31 кв. м) «однушку» на первом этаже в одной из устоявших на Лобненской пятиэтажек.

Алена Журавская



Правда, тут сразу надо оговориться, что эти «плюсы» по большей части проявляются в выходные и праздники. А вот по будням надо быть готовым к хорошей порции «минусов». И большинство из них так или иначе связаны с транспортными проблемами. Дорога в центр, как ни крути, не обходится без пересадок по схеме: автобус-метро. И пусть всегда есть выбор – ехать до «Алтуфьево», «Петровско-Разумовской»,

всего в часы «пик», зачастую уже и не важно, на чем увязнуть в пробке: на автобусе или на собственном автомобиле. Времени все равно терется одинаково много.

Впрочем, эта проблема одинакова для подавляющего большинства «спальных» районов. В перспективе по территории Дмитровского района пройдет Люблинско-Дмитровская линия, на которой появятся четыре новые станции

ДМИТРОВСКИЙ РАЙОН. ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Уже в этом году в Дмитровском районе появятся новые жилищные и досуговые объекты. В отдаленной перспективе сюда можно будет добраться на метро. О будущем «дмитровцев» рассказал глава управы района Геннадий Шалимов.

154,191,215,
270,665,748

Геннадий Васильевич, что не удалось сделать из запланированного в прошедшем году? Каковы основные причины этого?

Прошлый год был довольно тяжелым. Прежде всего, с финансовой стороны. Недостаток средств помешал полному выполнению работ по приспособлению района для людей с ограниченными возможностями. Отрицательно сказались и на программе капитальных ремонтов домов, программе бесплатной установки водосчетчиков, оплате консьержам, благоустройстве района, в частности, обслуживании садово-парковых зон. Но все

Их открытие планируется во II квартале этого года.

Заслуженный повод для гордости – открытие стадиона «Молния». Раньше стадион влачил жалкое существование. Префектуре CAO и управе пришлось приложить немало усилий, чтобы добиться его реконструкции на уровне самых последних достижений спортивного строительства. Такое уникальное искусственное покрытие футбольного поля имеют только два стадиона в столице – «Лужники» и «Молния».

Кроме того, практически завершена реконструкция парка «Ангарские

нельзя сказать, что это приурочено к какому-либо году. В прошлом году мы активно реализовывали проект по понижению бордюрного камня на пешеходных переходах. Управляющие компании под контролем управы района занимались обслуживанием и реконструкцией элементов, предназначенных для инвалидов-колясочников в подъездах домов.

Работы велись и ведутся, но не все так просто, как может показаться на первый взгляд. Многие дома, особенно в старом жилом фонде просто не предназначены для проживания людей с ограниченными



же к концу года ситуация начала выправляться. В настоящий момент работы по капремонтам возобновлены, в частности, проводится утепление фасадов двух домов по улице Софьи Ковалевской. Счетчики также устанавливаем.

Достижения в 2009 году все-таки были. На территории района практически закончено строительство трех физкультурно-оздоровительных комплексов. Причем, два из них, те, что по Лобненской улице, – специализированные, в одном располагается каток, в другом – бассейн.

пруды». Сданы в эксплуатацию два детских сада в 14-м микрорайоне. Очереди в детские сады в нашем районе теперь существенно сократились и являются минимальными в округе.

2009-й был объявлен правительством города как «Год равных возможностей». В Дмитровском районе этот лозунг нашел какое-то отражение?

Работы по созданию дружественной городской среды для людей с ограниченными возможностями проводятся постоянно. Причем,

возможностями. Слишком узкие лестничные пролеты, далеко не везде есть грузовые лифты, да и лифты вообще. Это проблема государственного масштаба и решать ее нужно на соответствующем уровне.

Более важной частью программы, на мой взгляд, является формирование определенного образа мышления у всех жителей. Мы сейчас разрабатываем планы проведения информационно-воспитательных мероприятий, направленных на создание определенной нравственной атмосферы, благоприятной для

инвалидов. И не только планируем, но и работаем в этом направлении. Например, центр «Гермес» уже несколько раз проводил у себя фестивали, праздники для семей с детьми-инвалидами.

Что же касается 2010 года, то он объявлен «Годом учителя». В этой связи к первому сентября планируем принять пристройку к школе № 847.

Ну и конечно, этот год – Год Великой Победы.

Долгое время проблема большегрузного транспорта была одной из главных для района. Как сейчас обстоят дела в данном вопросе? Можно ли выделить какие-либо позитивные тенденции в разрешении проблемы?

Да, действительно, большегрузный транспорт долгое время нам не давал спокойно жить. В настоящий момент эта проблема пока полностью не решена. Удалось значительно разгрузить Карельский бульвар и Вагоноремонтную улицу.

Что касается гаражного строительства, то в ближайшие годы на территории района предусмотрено строительство 9 гаражей-стоянок на 1833 машиноместа. В соответствии с распоряжением префекта САО, управой района проводится работа по организации строительства в районе 2-х механизированных парковок по адресам: ул. Учинская, вл. 6-8 и ул. Лобненская, вл. 14. В настоящее время ведется строительство многоярусной парковки на 100 машиномест на ул. Учинской.

Какие шаги предпринимает администрация района для борьбы с ростом потребительских цен на товары первой необходимости?

Ряд предприятий потребительского рынка включились в программу социальной помощи инвалидам и ветеранам Великой Отечественной Войны. В частности, некоторые магазины ввели дисконтные карты, размер скидки по которым может достигать 10%.

Какие изменения грядут в инфраструктуре района в ближайшие несколько лет?

В настоящий момент Москомархитектурой разрабатывается проект планировки территории микрорайона № 15 и микрорайонов №№ 16, 17, 18 Дмитровского района.

Кроме того, согласно Генплану развития города на территории района планируется построить комбинат школьного питания, что, впрочем, не должно сказаться на экологии района. Также планируется масштабная реконструкция дома культуры «Восход» и кинотеатра «Волга». Мы за эти объекты долго боролись, и, надеемся, что наши усилия принесут плоды. Работы должны начаться в ближайшие два года.

Есть какие-то особенности инфраструктуры района?

Наш район имеет комбинированную структуру: он и спальный, и

промышленный. В этом заключается определенная проблема.

С одной стороны, необходимо содействовать развитию предприятий, создавать благоприятную деловую среду, с другой – на кону стоит комфортное проживание жителей района, экологическая обстановка. Пока нам удастся обеспечить и то, и другое. Например, ТЭЦ-21 – не только крупнейшая тепловая электростанция в мире, но и одна из самых «чистых». На мой взгляд, это пример достойного ответственного отношения к городу.

Есть ли в Дмитровском районе знаменитые жители?

Конечно. В нашем районе проживает один из самых старейших горожан. Недавно ему исполнилось 104 года.

Беседовал Олег Колдаев

Инфраструктура Дмитровского района

Поликлиники всего	3
Центр Социального обслуживания	1
Центр помощи семье и детям	1
Учебно-воспитательные комплексы	2
Детские дошкольные учреждения	14
Общеобразовательные школы	8
Центр образования	1
Прогимназия	1
Колледжи	2
Техникум	1
Центр молодежного творчества	1
Музыкальные школы	1
Библиотеки	3
Кинотеатры	1
Парки культуры и отдыха	2
Спортивные залы	1
Плоскостные спортивные сооружения	1
Спортивные площадки	20
Детские спортивные школы	2



ДМИТРОВСКИЙ РАЙОН.

ИСТОРИЯ С ПРОДОЛЖЕНИЕМ

Некогда здешние земли принадлежали князьям Кемским, Волынским, Шаховским и Оболенским, в свое время входили эти угодья в царские и монастырские вотчины. Ныне данный район на севере столицы можно называть и спальным, и рабочим.

Историки полагают, что старейшим поселением из трех деревень, которые находились на территории района несколько веков назад, было сельцо Хользуево, оно же Фуниково и Ескино. Имя его первого владельца (в XV веке) – предположительно Хозюк Владимирович Ховрин. Позднее сельцо попадало то к князю Фунику Давидовичу Кемскому, то к боярину Фуник-Курчеву из старинного рода Ратши (кстати, ближайшими родственниками Курчевых были Пушкины).

Первый владелец Хользуева-Фуникова был убит по пути в Иерусалим татарами, другой казнен Иваном Грозным по обвинению в государственном заговоре, после чего долгое время эти места пустовали.

При царе Алексее Михайловиче Романове в сельце после ста лет запустения снова затеплилась жизнь. Его – с постройками, но без крестьян – получил во владение Федор Иванович Шаховской. Он перевел сюда из других поселений несколько человек дворовых. Однако его сыновья это имение потеряли: оно досталось стольнику Андрею Федоровичу, который дал свое имя основанному им по соседству сельцу Андреевскому, где поселились семь человек.

При сыновьях Федоровича население округа и вовсе сократилось до скотника Ивана и дворового Кузьмы. Тем не менее, имение и далее дробилось, из-за него даже возникали распри. Так, появившиеся среди владельцев представители знаменитого рода Милославских очень долго судились с отпрысками династии Шаховских.

Стоит упомянуть здесь князя Якова Петровича Шаховского, которому во время правления царицы Елизаветы Петровны, досталась некая часть Хользуева-Фуникова. Столь непритязательное владение принадлежало, тем не менее, человеку, достигшему в разное время постов обер-прокурора Святейшего Синода, генерал-кригскомиссара и генерал-прокурора.

Причем на всех своих постах Яков Петрович проявил себя наилучшим образом и даже нередко мог возразить самой императрице. Но после смерти этого достойного человека на просторах нынешнего Дмитровского района снова воцарились разлад и распад.

По данным «Экономических примечаний» за 1800-й год, в Хользуево-Фуникове вовсе не числится крестьянских дворов. Правда, там имелся господский дом, который, однако, вскоре был продан за долги, а дворовые – прямо по Грибоедову – «распроданы поодиночке».

В былые времена на территории Дмитровского района находилось сельцо Хользуево, оно же Фуниково и Ескино.

Лишь одну дворовую семью сохранил князь Иван Михайлович Оболенский, купивший усадьбу во время правления Александра I (1821–1825 гг.). Но французы варварски разграбили ее. В документах значатся пропавшая мебель, посуда, сорок пять кур, сено и зерно.

Точно так же и в сельце Андреевском (им тогда владела некая гвардии прапорщица Молчанова) французы посягнули на имущество аборигенов. У крестьян (12 семей) забрали кадку коровьего масла, бочку конопляного, бочку пива, сено, овес, муку ржаную, гусей, кур и уток. Вообще-то говоря, было, значит, что красть.

И все же, хотя обоими сельцами вскоре завладели Оболенские, нельзя сказать, чтобы жизнь здесь сразу же закипела. Накануне освобождения крепостных в Андреевском числились лишь двадцать дворовых мужиков. Правда, в Фуникове снова появились крестьяне. Но все равно к началу XX века здесь проживало всего два десятка мужчин и чуть больше женщин...

В 30-е годы прошлого столетия свою деятельность возобновил завод Гаши под новым названием:

Лианозовский кирпичный завод № 4 Моссовнархоза (*в начале XX века предприниматель А. Гаши построил кирпичный завод – Прим. ред.*). В дальнейшем он был реорганизован в домостроительный комбинат. Тогда же здесь построили вагоноремонтный завод, а к нему бараки и квартал кирпичных домов, прозванный «социалистическим городком».

Позже к Вагоноремонту примкнул жилой поселок летнего состава ВВС, рядом с деревней Фуниково открылся госпиталь для летчиков, действующий, кстати, и сейчас. При Всесоюзном институте сельскохозяйственного машиностроения (ВИСХОМ), который был переведен на Дмитровское шоссе, образовался большой совхоз, на территории которого разводились сады, облагораживались пруды – именно они украшают сейчас территорию вдоль улицы Софьи Ковалевской.

В 1980-х гг. здесь появляются новые кварталы многоэтажной застройки. Новый муниципальный округ называют Дмитровским по его основной магистрали – Дмитровскому шоссе. В результате у столичного Дмитровского района имеется областной тезка (*речь идет о городе Дмитрове – Прим. ред.*). Этот тезка дарит московским дмитровцам потоки машин, которые утром и вечером надежно закупоривают въезд и выезд из их района.

В «новейшей» истории Дмитровского района открылась первая в Северном округе внутридворовая спортивная площадка для занятий жителей с ограниченными физическими возможностями. Именно здесь – на Ангарских прудах (гордость дмитровцев) – проходят межрайонные состязания рыболовов. Водятся, видимо, в этих прудах караси и бычки.

Перспективно и будущее района. Сносятся пятиэтажки, растут современные дома, благоустраиваются парки. И в итоге то, что не удалось княжеским династиям, быть может, совершат менее титулованные москвичи – заживут в свое удовольствие.

Виталий Соболев

ЦЕНА ЗАЛОГА

Предоставление кредита под залог имущества в докризисное время было довольно распространено. Такого рода услуга – весьма интересна, поскольку позволяет человеку сравнительно быстро получить деньги, причем в приличном размере – обычно до 70% от стоимости залога. Однако в том случае, если заемщик не сможет вернуть долг, залог придется реализовать. Здесь важную роль играет вопрос оценки.

Что может быть предметом залога?

В широком смысле слова ипотека означает не только кредит на покупку квартиры, но и выдачу денежных ссуд под залог имущества, находящегося в собственности заемщика.

Предметами залога могут быть:

- объекты недвижимости (здания, квартиры, земельные участки и др.);

- машины и оборудование;
- ценные бумаги (векселя, акции предприятий);
- товары промышленной и продовольственной группы (продукция высокого качества с длительным сроком хранения), в том числе товары в обороте;
- имущественные права, которые могут быть отчуждены (например, право на долю в имуществе хо-

зяйственного субъекта), долговые требования, авторские, изобретательские и иные имущественные права.

Такую услугу как кредит под залог имущества первоначально банки представляли только юридическим лицам, но потом она распространилась и на «физиков».

После получения кредита заемщик может продолжать пользоваться

заложенным имуществом, но теряет право продавать, дарить, обменивать предмет залога.

ВВ! В случае дефолта заемщика залог переходит в собственность банка.

Зачем нужна оценка залога?

Оценка залога позволяет установить правильное соотношение между стоимостью закладываемого имущества и величиной кредита, что впоследствии способствует предотвращению (урегулированию) разногласий между сторонами сделки, которые могут возникнуть при обращении взыскания на предмет залога.

Независимую оценку стоимости объекта недвижимости проводит банк.

Когда нужно проводить оценку залога?

До обращения за кредитом в банк не стоит оценивать имущество, которое предполагается использовать в качестве залога, поскольку:

- прежде чем принять решение о выдаче кредита, банк проверит финансовое состояние заемщика, и, если он найдет его неудовлетворительным, предварительная оценка вообще не понадобится;
- обычно банки имеют собственных аккредитованных оценщиков, поэтому существует вероятность того, что отчеты «сторонней» компании кредитная организация не примет;
- если рассмотрение кредитной заявки будет длиться долго, то банк может объявить имеющуюся оценку устаревшей.

Как определяется залоговая стоимость имущества?

Оценочные компании определяют стоимость залога с некоторым дисконтом: обычно его размер составляет 20-50% от рыночной цены объекта. Величина дисконта различается в каждом конкретном банке, согласно внутренним

регламентам отдела кредитования. Она зависит от:

- конкретных условий кредитования;
- степени ликвидности объекта;
- кредитной истории потенциального заемщика.

Дисконт необходим, чтобы в той или иной мере компенсировать возможные риски банка, которые могут возникнуть при неисполнении должником своих обязательств. В «скидку» заложены:

- возможные судебные издержки при обращении взыскания на заложенное имущество в судебном порядке;
- расходы, связанные с дальнейшей реализацией объекта недвижимости на открытых торгах или аукционе.

Реализация залогового имущества

Вследствие финансового кризиса количество дефолтов заемщиков увеличилось. Объем просроченных жилищных кредитов вырос за прошлый год в три раза.

Как уже отмечалось, при регулярных неплатежах со стороны должника и очевидной невозможности восстановления его платежеспособности в обозримом будущем имущество заемщика может быть продано с торгов (при судебном порядке обращения взыскания) или по договору комиссии (при судебном и внесудебном порядках взыскания).

Продавая залог, банкиры возвращают свои деньги, предоставленные в виде кредита.

Однако не всегда – особенно на фоне падения цен на рынке недвижимости – после реализации предмета залога кредит может быть полностью погашен.

Кстати, самим продавать имущество дефолтного должника банку не так выгодно: после принятия его на свой баланс



Елена Каштэлян,
Специалист отдела оценки
компании «Оценка Бизнеса
и Консалтинг» (ОБИКС)

у кредитной организации появляется дополнительная налоговая нагрузка.

Неплохим способом решения проблем является реоформление проблемного кредита на более платежеспособное лицо. Заемщик в таком случае сравнительно безболезненно избавляется от долга, который не в состоянии вернуть, а банк получает пусть и нового, но платежеспособного клиента. Вариант неплохой, но реализовать его на практике не так легко, особенно в сегодняшних, посткризисных реалиях.





«КРЕДИТЫ» БАНКУ

Более 7,5 трлн руб. – столько денег сосредоточено в банках на депозитах физических лиц. Это в несколько раз больше, чем год назад. Здесь нет ничего удивительного – прошлой весной кредитные организации остро нуждались в финансировании, и, чтобы привлечь средства населения, были вынуждены повышать ставки по депозитам.

Они такие разные

Первое, о чем нужно помнить, принимая решение отнести деньги в банк, – это о том, что вклады бывают до востребования и срочные.

Снять деньги с *вклада до востребования* можно в любое время.

Для открытия такого депозита даже не придется особенно выбирать банк и внимательно изучать все его предложения. Нужно только, чтобы он *обязательно* входил в систему страхования вкладов (в такое случае при отзыве лицензии у кредитной организации вкладчику вернут все его накопления в размере до 700 тыс. руб.).

Существенный минус вкладов до востребования – незначительный размер процентной ставки: всего 0,1-2%.

Срочные вклады открываются на определенный срок: обычно от трех месяцев до двух лет. Это не означает, что положив деньги на такой депозит, вы не сможете забрать их тогда, когда вам захочется: попытки банкиров добиться принятия закона о безотзывных вкладах (закрыть которые было бы нельзя раньше указанного в договоре срока) до сих пор не увенчались успехом, и вряд ли в ближайшее время такой нормативный акт появится. Единственное: если вы снимите деньги со счета раньше определенного договором срока, то потеряете обещанные проценты: как правило, в этом случае будут начислены такие же проценты, как и по вкладу до востребования, то есть очень небольшие.

Впрочем, некоторые банки предоставляют своим клиентам возможность снять часть денег даже со срочного вклада. Однако при условии, что после этого сумма на счете окажется не меньше определенного лимита.

Условия по срочным вкладам могут существенно различаться; даже в одной кредитной организации действует, как правило, не одно предложение.

NB! Чем больше денег вы несете в банк, тем выше будет процент по вкладу. Чем на более долгий срок открывается вклад, тем бо-

лее высокую прибыль принесут вам ваши деньги.

Если вы снимите деньги со срочного вклада раньше определенного договором срока, то потеряете обещанные проценты: как правило, в этом случае будут начислены такие же проценты, как и по вкладу до востребования, то есть очень небольшие.

Депозиты могут быть с возможностью пополнения и без нее.

На так называемые *пополняемые вклады* можно положить до окончания срока действия договора еще деньги; минимальный размер суммы доначислений должен быть прописан в договоре. Кроме того, часто оговариваются и сроки внесения дополнительной суммы: обычно это возможно сделать не позднее определенного срока до момента закрытия вклада. Дополнительные взносы могут причисляться к основной сумме вклада, и тогда проценты начисляются уже на большую сумму, а могут идти на отдельный счет, по другим, более низким процентным ставкам.

То же самое касается и процентных ставок: по одним договорам начисляемые банком проценты увеличивают основную сумму вклада (это *вклады с капитализацией процентов*), по другим – сумма вклада остается «константой» в течение всего времени действия договора между вкладчиком и банком (*вклады без капитализации процентов*).

Бывают *сезонные вклады*: скажем, в начале весны банки предлагают открыть специальный вклад, чаще по повышенным процентным ставкам, и это предложение действует до конца мая.

Существуют *специализированные вклады*, которые предназначаются для определенной категории лю-

дей – для ветеранов, пенсионеров, сотрудников той или иной компании (например, работников, получающих зарплату через данный банк).

Ну и конечно, вклады различаются по валюте: можно открыть вклады *в рублях, долларах, евро*, существуют и так называемые *мультивалютные вклады*, которые позволяют хранить деньги в различных валютах одновременно, меняя их соотношение без нарушения срока вклада*. Пожару, последние удобны только для опытных людей, которые постоянно следят за курсовыми колебаниями и могут при необходимости мобильно конвертировать находящиеся на своем депозите средства из одной валюты в другую, дабы не потерять прибыль. Впрочем, при открытии мультивалютных депозитов банк гарантирует возвращение начальной суммы, а также минимальный процент – обычно это 1% годовых.

Небольшие накопления, до 100 тыс. руб. – удобнее хранить в рублях. Особенно, если депозит открывается ненадолго.

Проценты: рост ограничен

Как уже отмечалось, год назад банки активно повышали ставки по депозитам. Сейчас правила игры изменились.

Центробанк настоятельно рекомендовал кредитным организациям не повышать ставки выше допустимого предела (ставка рефинансирования** плюс 2-3%). Кроме того, политика банков TOP-10 должна являться ориентиром для остальных кредитных организаций, ставкам по депозитам в которых не следует намного превышать показатели лидеров рынка.

* При открытии мультивалютного вклада открывается несколько счетов – по одному в каждой валюте. Средства распределяются по счетам в той или иной пропорции. По каждой валюте банк устанавливает определенную процентную ставку. Если впоследствии какая-либо валюта падает в цене, то можно дать поручение банку перевести средства со счета этой валюты на другой счет вклада.

** С 29.03.2010 ставка рефинансирования составляет 8,25%.

Рекомендации Центрального банка имеют основания. Ведь слишком агрессивная политика банка может означать, что он имеет какие-то проблемы, и если они найдут слишком далеко и кредитная организация потеряет лицензию, государству придется расплачиваться с вкладчиками.

Кроме того, завышенные ставки по депозитам отражаются на заемщиках: поскольку средства вкладчиков идут в сферу кредитования, то ставки по кредитам тоже повышаются. Ведь если, предположим, банк обещает выплатить по депозиту 15%, то выдавать займ дешевле 18% не имеет смысла.

Замечание надзорного органа не могло остаться незамеченным. Уже осенью ставки по вкладам стали уменьшаться. Сейчас в среднем максимальные проценты по рублевым депозитам редко превышают 12-13%. И то их можно найти только в относительно некрупных банках, доступ которых к иным (более дешевым, чем деньги населения) источникам фондирования затруднен. Средневзвешенная процентная ставка по вкладам в рублях у 15 крупнейших банков – как правило, меньше 8% годовых.

В целом за последние несколько месяцев банковские депозиты «подешевели» на 3-6%. И, вероят-

Небольшие накопления, например, до 100 тыс. руб., удобнее хранить в рублях. Особенно, если депозит открывается ненадолго.

но, это не окончание «ценопада». Во всяком случае, до сих пор тот или иной банк объявляет о снижении ставок по вкладам. Сами банкиры объясняют это уменьшением ставки рефинансирования ЦБ и замедлением инфляции.

Несмотря на массовое удешевление депозитов, сезонные акции у банков остались. Во время их проведения кредитные организации привлекают средства под повышенный (примерно на 0,5-1,5%) процент, дарят вкладчикам подарки, устраивают конкурсы. Чаще всего сезонные вклады бывают краткосрочными – их можно открыть лишь на несколько месяцев.

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ

Специальное бесплатное приложение для читателей

ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

23-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

ДОМЭКСПО

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПРОВОДНИК В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

7-10 ОКТЯБРЯ 2010

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ

ОРГАНИЗАТОР

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Российская и зарубежная недвижимость
Покупка / Продажа / Инвестиции

АНДРЕЙ МЕЛЬНИКОВ: «Проценты по депозитам будут несильно отличаться от уровня инфляции»

Может быть, уменьшение доходности банковских депозитов – не временное явление, а новая политика банков, функция которых – сохранение (в том числе от инфляции), а не приумножение наших сбережений? Как выбрать банк, которому можно доверить свои деньги? Насколько прибыльны будут вклады в обозримом будущем?

На эти и другие вопросы ответил заместитель генерального директора Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» **Андрей Мельников.**

В настоящее время Центробанк проводит политику «нивелирования» процентных ставок по депозитам, рекомендуя коммерческим банкам держать их на уровне ставок банков TOP-10 плюс максимум 3%. Получается, что разница по доходности вкладов в разных банках становится все меньше и меньше?

Разброс все равно существует: разница для годовых вкладов в 5% сохраняется. Она, может быть, сократится со временем до 3-4%, но все равно останется. То есть в любом случае вы найдете на рынке банк со ставками по вкладам более высокими, чем у крупнейших розничных банков.

Региональные банки в основном вы имеете в виду?

Необязательно.

Но некрупные в любом случае?

Скорее всего, наиболее высокие ставки по вкладам будут в банках, которые можно называть «хорошим середняком».

Дело в том, что источники фондирования для этих банков и для крупнейших все-таки различаются, поэтому «середняки» конкурируют за наши с вами кошельки более активно, чем крупные банки. Соответственно, предлагают более высокую процентную ставку по вкладам. Это «закон жанра».

Помимо процентной ставки, на что еще могут ориентироваться люди, решая, какому банку доверить свои сбережения?

Часть людей, видимо, их можно условно называть «ленивыми», будут учитывать время, которое они потратят на открытие банковского депозита. Для них, может быть, гораздо важнее процентной ставки станет тот факт, что офис банка располагается рядом с домом или работой. Самые изысканные вкладчики будут ориентироваться исключительно на улыбки операционисток. Опросы свидетельствуют, что качество обслуживания, то, как банк холит и лелеет своих клиентов, тоже влияет на выбор человека. Какая из этих категорий будет доминировать в тот или иной момент времени, сказать сложно.

Это те «вектора», куда переместилась конкуренция после создания системы страхования вкладов: ведь за сохранность средств уже можно не волноваться, если вы помещаете в банк сумму, не превышающую 700 тыс. руб. То есть задача, которая ставилась перед системой страхования вкладов, фактически решена. Еще раз повторю, что 700 тыс. руб. – очень большой для России размер страховки.

Есть такое весьма спорное мнение, что если количество привлеченных средств от физических лиц в банке превышает 30%, то это заставляет сомневаться в его устойчивости. Вы согласны с этим? Агрессивная политика банка на рынке депозитов говорит о том, что с этой кредитной организацией лучше дела не иметь?

Я бы не говорил так однозначно.

Мы можем отдельно выделить банки, которые являются в последнее время агрессивными как в привлечении средств, так и в размещении денег среди населения. Это «Хоум Кредит», «Русский стандарт», «Восточный экспресс». Их основная специализация в бизнесе – кредитование населения. Если раньше банки могли привлечь западные деньги, то сейчас сделать это стало сложнее, а из своего бизнеса они не хотят уходить, в результате они переориентировались на депозиты населения, привлекая вкладчиков более высокой процентной ставкой. Возможно, внешне это выглядит агрессивно. Однако с точки зрения логики и внутреннего бизнеса данные банки прибыльны: они под достаточно высокую ставку берут деньги и под достаточно высокий процент размещают эти средства. Их абсолютно не смущает тот уровень потерь, который они несут, потому что такова экономика их бизнеса.

Есть еще одна группа банков. Это крупные или средние региональные банки. Они изначально ориентировались на средства населения, в их ресурсной базе доля вкладов физлиц может достигать и 50, и 70%. В глобальном смысле миссия банка – это как раз финансовое посредничество: у одних взять деньги и выдать другим.

Банки TOP-10, на уровень ставок по вкладам в которых предлагает ориентироваться Центральный банк, учитывают в свою очередь размер ставки рефинансирования. За последнее время ставка рефинансирования неоднократно снижалась, и, не исключу, что снизится в течение года еще, быть может, не раз. Соответственно, ставки по вкладам в банках первой десятки будут уменьшаться тоже. Есть какой-то прогноз для вкладчиков: сколько будут составлять к концу года средние ставки по рынку?

Интервал, к которому придет рынок, по нашим оценкам, – это 8-12% годовых в рублях.

Есть такое ощущение, что банки «разделятся» на две группы. Первую будут составлять банки, в которых процентная ставка будет на уровне ставки рефинансирования и, может быть, даже чуть ниже. Это, прежде всего, крупнейшие банки, у которых есть другие источники фондирования. Например, Сберегательному банку, ВТБ-24 не нужны дорогие ресурсы от вкладчиков, они по экономическим причинам будут уменьшать процентную ставку по депозитам, которая будет привязана к ставке рефинансирования.

Есть и другая группа банков – банки, рентабельность бизнеса которых позволяет выдавать достаточно дорогие кредиты, потому что на них найдется спрос, и привлекать вклады населения под более высокую процентную ставку.

Подобное разделение банковского сообщества на группы, не равные по численности, к концу года может стать весьма ощутимым. Через некоторое время, может быть, эта разница станет уже не такой заметной. Инфляция будет снижаться, ставка рефинансирования – тоже. Может быть, как-то сбалансируется спрос и предложение на рынке вкладов для населения. Пока это гипотеза.

Вероятно, средние банки также будут ориентироваться на уровень инфляции, именно на нее, а не на ставку рефинансирования даже. Потому что если вкладчик не будет получать хотя бы сохранности своих сбережений, то он лишний раз подумает, стоит положить деньги в банк или лучше их потратить.

Полагаю, мы придем к проценту по депозитам, который будет для разных групп банков несильно отличаться от уровня инфляции. Это опыт наших зарубежных коллег.

То есть вклады будут выполнять прежде всего сберегательную функцию, переставая быть инвестиционным инструментом?

Банковский вклад таким и является.

Беседовала Софья Ручко

МОЛОДОЙ БИЗНЕС

В Совете Федерации состоялась встреча на тему «Молодежное предпринимательство в России: перспективы развития». Перед молодыми бизнесменами выступил Председатель Совета Федерации Сергей Миронов.

Согласно статистике, не более 20% граждан до 30 лет имеют собственный бизнес. А ведь история знает немало случаев, когда люди, ставшие предпринимателями в юном возрасте, смогли многого добиться. Среди самых известных примеров – Билл Гейтс, возглавивший в 20 лет крупную компанию.

По словам Сергея Миронова, нашей стране сегодня необходима талантливая, думающая, образованная и предприимчивая молодежь. Председатель Совета Федерации призвал молодых людей, вопреки сложностям, идти в бизнес. Ведь смелость, процитировал он слова древнего философа, – это начало победы.

Спикер СФ напомнил о социальной ответственности бизнеса и выразил надежду на то, что молодежь, восприимчивая к технологическим инновациям, сможет играть ведущую роль в усилении конкурентоспособности страны.

Заместитель председателя Комитета Совета Федерации по экономической политике, предпринимательству и собственности Андрей Хазин отметил, что для перехода экономики на инновационные рельсы необходим малый и средний бизнес. Между тем в России еще многое предстоит сделать для его развития.

Глава Комиссии СФ по делам молодежи и туризму Владимир Жидких подчеркнул, что сегодня не так много молодых людей возглавляют в нашей стране малые и средние предприятия. И хотя, по словам В. Жидких, в некоторых регионах России действуют программы привлечения молодежи в бизнес, этого пока недостаточно.

О роли молодых предпринимателей на новом этапе развития

русской экономики говорил заместитель председателя Комиссии СФ по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству, заместитель председателя Комиссии палаты по вопросам развития институтов гражданского общества Александр Починков. Парламентарий уверен: чтобы создать комфортные условия для работы российских предпринимателей, необходима оптимизация отечественного законодательства.

ПЛОДОВОТОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

В Совете Федерации состоялась встреча руководства СФ и представителей делового сообщества, объединяемого Торгово-промышленной палатой Российской Федерации.

В мероприятии приняли участие Председатель Совета Федерации Сергей Миронов, глава Торгово-промышленной палаты Евгений Примаков, первый заместитель Председателя Совета Федерации Александр Торшин, заместитель Председателя Совета Федерации Светлана Орлова, заместитель президента Торгово-промышленной палаты Владимир Исаков, члены Совета Федерации и представители Торгово-промышленной палаты.

Сергей Миронов и Евгений Примаков отметили позитивный характер сотрудничества между своими структурами. Говоря об анализе правоприменительной практики, Сергей Миронов подчеркнул, что в Совете Федерации «хотели бы получать информацию из первых уст о том, как деловые круги оценивают работу того или иного закона», и предложил расширить взаимодействие по этому направлению.

По словам главы верхней палаты Федерального Собрания, в нынешнем году предстоит интенсивная законодательная работа: в Государственной Думе уже находятся свыше 550 законопроектов, и это только на весеннюю сессию. Приоритетным направлением назвал Сергей Миронов совместную работу по подготовке консолидированных законодательных инициатив.



Усилия Торгово-промышленной палаты будут сосредоточены на мерах по модернизации экономики. По словам Евгения Примакова, переход от сырьевой к инновационной модели экономического развития дает огромное поле деятельности для ТПП. Это, прежде всего, помощь в разработке инновационных технологий, в создании условий для внедрения зарубежных технологий. Основным законодательным актом в этой сфере должен стать федеральный закон об инновационной системе.



СМУТНОЕ ВРЕМЯ КРЕДИТОВАНИЯ: ЧТО БЫЛО, ЧТО ЕСТЬ, ЧТО БУДЕТ

Вначале было слово. И слово это было: «Кризис». Понимаю, уважаемый читатель, этот термин всем уже надоел, опостылел, и на самом деле кризис — он не в стране, а в головах, и вообще сколько можно. Можно. И скажу даже больше: «Нужно!». Хотим мы того или нет, а кризис 2008-2009 гг. — это все равно некая отправная, или даже контрольная точка, от которой еще долго будут вести всевозможную статистику и подсчеты.

Ты помнишь, как все начиналось?

Итак, вернемся в 2008 год.

В стране все благополучно, и, как это водится в такое время, довольные жизнью россияне покупают себе массу как нужных, так и ненужных вещей. Причем, нередко последние покупаются чаще. Рынок потребительского кредитования переживает свой «золотой век».

Те, кто уже купили себе плазменную панель, с трепетом отслеживают выход на рынок новых моделей автомобилей от мировых лидеров автомобилестроения. Конечно, не дешево, но это и не страшно. Ведь в любом автоцентре сидят кредитные эксперты, которые непременно решат «дорожный» вопрос.

На рынке жилья – тоже супер-пупер-мега-бум. Квадратный метр жилой площади в Москве и однокомнатная квартира на окраине города Моршанска плавно сравниваются в цене. Но это не останавливает беспечных москвичей – ведь есть же ипотека! Конечно, это надолго, но ведь у нас все хорошо: нефть стоит дорого, зарплату не только платят, но и регулярно повышают, и вообще жизнь прекрасна и удивительна...

Так (или примерно так) все и было. Но – вот нефть вдруг резко упала в цене, затрещали фондовые рынки азиатских, европейских стран. Про то, что делалось в Америке, вообще писать не надо, – все всё сами помнят.

А потом – раз, и валюта взлетела наверх. Вот тут-то и началось!

Стране стало не по себе: за десятилетие она привыкла к довольно беззаботной и зажиточной жизни, легкому послевкусию бургундского и роллам. Кредитный сектор просто-напросто начал впадать в кому. Пожалуй, во всем банковском бизнесе именно эта отрасль оказалась тем уязвимым местом, в которое вцепился злобный зверь по имени «Кризис».

Банки захлестнула волна неплатежей со стороны заемщиков. Это и неудивительно: еще вчера вполне

Стране стало не по себе: за десятилетие она привыкла к довольно беззаботной и зажиточной жизни, легкому послевкусию бургундского и роллам. Кредитный сектор просто-напросто начал впадать в кому. Именно эта отрасль оказалась тем уязвимым местом, в которое вцепился злобный зверь по имени «Кризис».

успешные клерки, с охотой покупавшие в кредит авто, дорогие часы и ноутбуки, в одночасье оказались безработными, и, стало быть, и беззарплатными. А раз нет зарплаты, то откуда взять средства на погашение очередного платежа? Оно, конечно, и неплохо бы устроиться на работу, но такие деньги, как раньше, никто платить не спешит...

Волна неплатежей не могла не подкосить банки, которые специализировались на массовом кредитовании населения. И кредитные организации были вынуждены пойти на контрмеры, а именно:

- ужесточить политику взимания денежных средств с заемщиков;
- резко снизить объемы вновь выдаваемых кредитов;
- повысить процентные ставки по кредитам;
- свернуть многие кредитные проекты;
- ввести политику точечного кредитования (то есть кредитовать не все подряд, а ту или иную имущественную область);
- ужесточить условия кредитования;
- требовать более «детального» подтверждения состоятельности заемщика, а также

наличие одного или более поручителя.

Но даже эти меры не могли в полной мере вдохнуть силы в кредитный рынок и вывести его на докризисный уровень. Ряд банков-игроков кредитного рынка оставили – полностью или частично – занимаемые позиции.



Но жизнь не стоит на месте. И в 2009 году банки постепенно приспособились к жестким реалиям посткризисного времени.

Жизнь после кризиса

В это время на рынке потребительского кредитования был отмечен рост (конечно, совершенно не сравнимый с показателями 2005-2007 гг.). Вновь ожили кредитные «закутки» в крупных магазинах электроники, мебельных мегамолах и крупных торговых центрах. Что неудивительно: это кредитование самое выгодное, поскольку суммы невелики, а доходность довольно высока. Однако именно оно является наиболее рискованным для банков в силу большой опасности невозврата.



Наряду с этим можно отметить значительное снижение операций с кредитными картами: рост рынка кредитного пластика в докризисное время сменился его стремительным падением в после-кризисный период.

Что касается ипотеки, то этот рынок, если и не обрушился, то очень сильно сдал. Это объяснялось достаточно просто: цены на недви-

жимость упали, кредитный ресурс сократился, ликвидность многих банков уменьшилась, плюс опять замаячил призрак заморозки строительных проектов.

До поры до времени многие банки свернули программы ипотечного кредитования или загнали их в довольно жесткие рамки, введя:

- крайне жесткую процентную политику;
- кредитование только собственных строительных проектов;
- ужесточение требований к заемщикам,

что в результате и привело к значительному снижению количества выдаваемых кредитов.

Рынок автокредитов тоже, конечно, в какой-то степени просел. И это тоже обусловлено общим спадом – народ стал покупать меньше машин. Хотя именно в данной отрасли со стороны банков не были приняты драконовские меры: процентные ставки подросли несильно, да и требования к заемщикам существенно не изменились. В определенной мере именно автокредитование можно назвать самым благополучным направлением банковского кредитования. Это еще обусловлено и тем, что рынок продажи автомобилей сам по себе менее хаотичный, чем строительный или торговый. Тут все четко предопределено: большинство продаж происходит в

автоцентрах, которые связаны давними деловыми связями с теми или иными банками. Впрочем, часть программ, запущенных до коллапса, все равно была свернута.

Вот с такими результатами банки и заемщики вошли в день сегодняшний.

Что нас ждет впереди?

А что будет? На мой взгляд, все будет довольно прилично. Разумеется, до времени всеобщего благополучия еще очень далеко, но определенные сдвиги видны.

Банки начинают привлекать заемщиков введением новых видов кредитования – например, таким продуктом, как кредитные распродажи: когда в рамках той или иной программы предлагаются кредиты по сниженным ставкам.

В сфере потребительского кредитования все большую популярность приобретают экспресс-кредиты, о которых мы рассказывали в прошлом номере журнала. Они хотя зачастую и отличаются большой процентной ставкой, но при этом выдаются сравнительно быстро и легко. А что до размера ставки, то так банки защищаются от невыплат, и, увы, мы с вами вынуждены платить за нерадивых заемщиков.

Конечно, самое большое будущее у краткосрочных кредитов. По доходности для банков они значительно выгоднее остальных. И именно это, быть может, станет причиной передела рынка кредитования. Уже сейчас хорошо заметно, что на рынок выходят все новые и новые компании, уже значительно теснящие признанных игроков. Они (новые игроки) охотно работают точно (кредитуя конкретные группы товаров или конкретные торговые точки), а также, видимо, не боятся рисков и снижают ставки, привлекая тем самым все новых клиентов.

И, заметьте, нам, как заемщикам это намного выгоднее, чем монополия двух-трех банков. Ведь чем больше конкуренция – тем интереснее предложения.

Андрей А. Викилин

СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ



Незадолго до своей смерти основатель династии Ротшильдов Майер Амшель собрал своих сыновей и завещал им всегда работать вместе, увеличивая состояние семьи. Отцовский наказ братья исполнили. Финансовая империя Ротшильдов процветает и поныне. Федор Достоевский писал, что для того, чтобы стать Ротшильдом, нужны упорство и непрерывность. И, добавим, семейные ценности.

Важность прочных уз

Когда — полвека назад — у Ротшильдов украли из хранилища в Лондоне полторы тонны золота, глава клана в Англии лорд Ивлин отреагировал весьма меланхолично. Он сказал: «Да пусть унесут хоть все золото мира!».

Такое спокойствие, возможно, объяснялось тем, что именно в этот период семейный бизнес, сохранявший «чистоту» полтора с лишним века, был запятнан чужеродными включениями после изменения стратегии управления активами. По инициативе главы французской ветви клана — барона Ги де Ротшильда семья перешла к политике взаимных участий с иными финансовыми структурами. Перешла, потому что разработка и внедрение новейших технологий требовали инвестиций в масштабах, непосильных даже для Ротшильдов.

Впрочем, внутриклановая сплоченность не пострадала. Прочность внутрисемейных связей продолжала оставаться одной из главных составляющих финансового успеха Ротшильдов. Никто из них не проматывал состояние даже когда занимался не бизнесом, а коллекционированием, науками или искусством. Только приобретал!

Еще одной важнейшей составляющей успеха были другие прочные связи — с сильными мира сего.

Сведения о семействе Ротшильдов сохранились с XVI-го века: в записях того времени упоминается некий Ицхак Элханан, торговец-нумизмат. Его дом во Франкфурте располагался в еврейском гетто города. Раньше здесь жила немецкая семья, которая после переезда оставила на двери своей фамильный герб с надписью «rot Schild». В переводе эта фраза означает «красный щит». Семья Ицхака стала носить «уличную» фамилию Ротшильд, которая позднее стала официальной.

Во второй половине XVIII века и дом, и торговля оставались все теми

же — весьма неприятными. Но тогдашний глава дома Майер Амшель сумел завести знакомство с бароном фон Эсторфом. И уже через него получил доступ во дворец одного из богатейших европейских монархов — ландграфа Гессен-Кассельского Вильгельма IX, который, кстати, тоже увлекался нумизматикой. Учитывая это, Майер сделал ему поистине королевский подарок: отдал свою коллекцию антиквариата. Это не было безрасчудством, тем самым Амшель купил «билет» в высший свет, а также право повесить табличку «Поставщик Его Величества» над входом в свой магазин. Нужные связи не заставили себя долго ждать: так, совсем скоро Майер познакомился с министром финансов Карлом Будерусом.

Откуда деньги растут

Получив вход в высший свет, Майер Амшель не стал просто «делать деньги» на ценных клиентах, а, наоборот, предоставлял им скидки и всячески помогал. В частности, выгодным обменом различных валют раздробленной в те времена Германии.

Тем временем подросли пять его сыновей, и бизнес Ротшильдов приобрел транснациональный характер. Майер отправил детей в четыре главные европейские страны: Англию, Францию, Италию и Австрию. А пятого — Амшеля — пристроил при дворе принца Вильгельма.

Никто из Ротшильдов не проматывал состояние даже когда занимался не бизнесом, а коллекционированием, науками или искусством.

Первый свой международный бизнес Ротшильды сделали на американской войне за независимость. Для этой войны Англии были нужны наемные солдаты, которых Вильгельм предоставлял Соединенному королевству за хорошие деньги. Полученные английские банковские билеты учитывались в самой Великобритании (в обмен на импортируемую в Германию манчестерскую мануфактуру) Натаном Ротшильдом, что давало ему неплохие комиссионные.

Капитал семьи тогда вырос настолько, что позволял кредитовать монархов на всем континенте. Надо заметить, что клану неизменно удавались спотовые (разовые) операции. Скажем, с началом Французской революции резко подорожал английский текстиль. Натан сумел дешево приобрести хорошую партию на месте и переправить ее во Франкфурт.

Еще более выгодную сделку он провел после сражения при Ватерлоо. Натану Ротшильду удалось узнать об исходе битвы и «поставить спектакль». В его банк приехал человек,



С 1810-го года семья Ротшильдов торговала преимущественно деньгами. Эта финансовая империя охватила всю Европу. Братья финансировали восстановление разрушенного войнами хозяйства разных стран, а затем подключились к набиравшей силу индустриализации.

после разговора с которым финансист со скорбным лицом поспешил на биржу, где стал по смешной цене сбрасывать английские ценные бумаги. Ничего не ведавшие о реальном положении дел биржевики последовали примеру Ротшильда. Когда они узнали о поражении наполеоновской армии, было уже поздно: агенты Ротшильда скупили практически задаром большинство английских акций.

С 1810-го года семья торговала преимущественно деньгами. Эта финансовая империя охватила всю

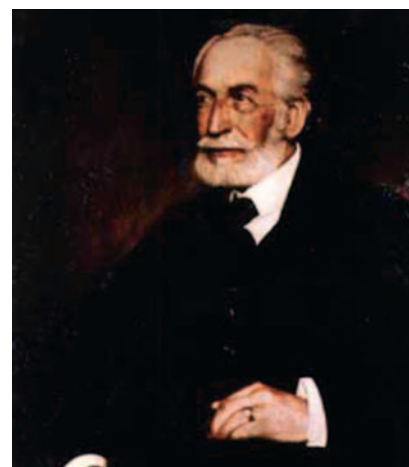
Европу. Братья финансировали восстановление разрушенного войнами хозяйства разных стран, а затем подключились к набиравшей силу индустриализации. В первую очередь – к строительству железных дорог.

Ротшильды в России

С русскими придворными банкирами у Ротшильдов установились деловые отношения. Однако в середине XIX века, когда правительство России запросило у них заем для того, чтобы поправить дела, подорванные расходами на подавление польского восстания, семья не пошла навстречу. И в 90-х годах того же века снова получило отказ из-за указа Александра III о выселении евреев из Москвы, поскольку сами Ротшильды всегда были правоведами и иудеями.

Однако позднее они немало постарались для развития добычи и переработки нефти в Азербайджане и на Северном Кавказе. Выдали Ротшильды и займ на строительство Закавказской железной дороги, соединивший Баку и Батум.

Говорят, деньги от империи Ротшильдов присутствовали в нашей стране и в первые десятилетия советской власти. Это дало право



Майер Ротшильд (фото с www.tvoybiz.biz)

Ги де Ротшильду сказать в интервью «Финансовым Известиям»: «Я родился, когда Ротшильды еще не ушли с российского рынка, и не хочу умереть до того, как Ротшильды туда вернуться».

Это заявление было сделано в 2002-м году в связи с намерением клана участвовать в проекте «Северо-Западный коридор развития». В 2006-ом Ги де Ротшильд скончался, не дожив всего несколько лет до своего столетнего юбилея.

Кризис делу не помеха

Сейчас Ротшильды, имеющие качественные источники дохода, благополучно переживают кризис.

Итальянская и австрийская ветви клана давно отмерли естественным образом. Во Франкфурте-на-Майне в деятельности семьи был большой перерыв, но теперь в этом важнейшем международном финансовом центре и родовом гнезде Ротшильдов их присутствие восстановлено. Компании этого семейного клана присутствуют не только в Европе, но также в Бразилии и Индии.

Ротшильды занимаются банковским, страховым, девелоперским бизнесом, алмазами, цветными металлами, энергоносителями, СМИ и даже виноделием. Сколько у семьи сейчас денег, можно только гадать. Одни называют миллиарды долларов, но можно услышать и о триллионах.

Виталий Соболев



82 км от МКАД (М10)

Участки ИЖС

от **10 соток**

от **30 000 руб./сот.**

795-15-24
(495)



zkvadrat.ru

«ДОМЭКСПО»: В ПРЕДДВЕРИИ ВЕСНЫ

В конце февраля в Гостином Дворе прошла 22-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». Мероприятие организовано при поддержке Правительства Москвы, РГР, МАР и под патронажем ТПП РФ. Оргкомитет возглавляет В.И. Ресин, Первый заместитель Мэра в Правительстве Москвы, руководитель Комплекса градостроительной политики и строительства столицы.

В выставке «ДОМЭКСПО» приняло участие свыше 200 российских и иностранных компаний из 40 стран мира. Лучшие строительные, девелоперские и риэлторские компании представили на оригинальных стендах:

- квартиры в новостройках и на вторичном рынке недвижимости Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга, Сочи;
- апартаменты в крупных городах Европы, США, Латинской Америки;
- загородные дома для летнего отдыха, таунхаусы, дачи и земельные участки в разных регионах России, дальнего и ближнего зарубежья;
- курортную недвижимость по всему миру;
- эксклюзивную жилую и коммерческую недвижимость.

С финансовыми программами по поддержке операций с недвижимостью можно было познакомиться на стендах Сбербанка РФ, Абсолют Банка, Райффайзенбанка.

Также на выставке работала экспозиция «Дом XXI века», организованная Фондом РЖС при содействии НАМИКС и Союза архитекторов России. На ней были представлены работы победителей и участников архитектурного конкурса на лучший проект малоэтажного дома эконом-класса «Дом XXI века».

В торжественной церемонии открытия выставки приняли участие:



Заместитель руководителя Департамента градостроительства города Москвы Сергей Омельченко, Депутат Московской городской Думы Иван Новицкий, Президент Ассо-



циации инвесторов Москвы Борис Фролов, Его Превосходительство Чрезвычайный и полномочный Посол Испании в России Хуан Антонио Марк, Его Превосходительство Чрезвычайный и Полномочный Посол Кипра в России Петрос Кесторас, Советник, Руководитель службы по торгово-экономическим вопросам посольства Болгарии в России Илиан Цонев, Президент-элект Российской Гильдии Риэлторов Григорий Полтораки, Генеральный директор Русской выставочной компании «Эксподизайн» Татьяна Рубцова, Директор Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО» Анита Таблада.

В преддверии выставки состоялся 8-ой конкурс на «Лучший коттедж-

ный поселок». Его лауреатами стали: коттеджный поселок БЕЛЫЙ БЕРЕГ в номинации «Лучший коттеджный поселок бизнес-класса «Весна 2010» и коттеджный поселок ВЕСТФАЛИЯ в номинации «Лучший коттеджный поселок эконом-класса «Весна 2010». Во время церемонии торжественного открытия выставки победителям были вручены дипломы и награды от дирекции выставки и партнеров конкурса – журналов «Top Property» и «Мир и Дом».

Каждый день в рамках «ДОМЭКСПО» проходили семинары, научно-практические конференции, круглые столы и консультации по всем актуальным вопросам рынка недвижимости, которые посетили как профессионалы рынка недвижимости, так и частные посетители. Посетители выставки получали полную информацию об условиях приобретения недвижимости, оформлении прав собственности, налогообложении и получению вида на жительство в разных странах мира.

Деловая программа «ДОМЭКСПО» пользовалась большим спросом и включала открытые семинары, посвященные вопросам кредитования, инвестиционному климату и процессам, происходящим на рынках недвижимости разных государств. В качестве докладчиков выступали представители иностранных посольств, бизнесмены, руководители зарубежных фирм. Аналитики рынка провели ряд семинаров, презентовали новые проекты и организовали интересную культурную программу.

Все экспоненты выставки были награждены дипломами участника.

КРУГЛЫЙ СТОЛ: ПЕРЕРЫВ ОТМЕНЯЕТСЯ

В рамках 22-й Международной выставки «ДОМЭКСПО» состоялся V Круглый стол главных редакторов СМИ рынка недвижимости. Мероприятие было организовано журналом «Дайджест российской и зарубежной недвижимости» совместно с порталом Недвижимость@Mail.ru, «Московским Агентством Недвижимости» при поддержке журнала «Ипотека и кредит». Тема заседания звучала так – «Рынок недвижимости: государство как игрок».

Кризис подтолкнул государственные структуры к более активным действиям, и постепенно государство оказалось реальным игроком рынка недвижимости. Об этом, открывая мероприятие, говорила модератор Круглого стола, руководитель Департамента информации «Московского Агентства Недвижимости» Марта Савенко. Взаимодействие власти с бизнесом, действительно, стало более тесным. Но насколько

продуктивно это сотрудничество? На данный вопрос искали ответ собравшиеся спикеры.

О государственных программах по стимулированию строительства и развитию ипотеки, а также о законодательных инициативах представителей бизнеса слушателям рассказывали Никита Банцекин (Фонд РЖС), Екатерина Покопцева (Минэкономразвития), Алексей Шепель (корпорация S.Holding). Доклад о современных тенденциях землепользования в Москве сделал Александр Сизов (Департамент земельных ресурсов Москвы).

Земельная и строительная сессии Круглого стола плавно перетекли одна в другую, при этом участники наотрез отказались от запланированных перерывов. Наибольший интерес и оживленную дискуссию вызвала тема первых земельных аукционов, которые Фонд РЖС проводил в Москве и Подмосковье, а также разрабатываемые сразу в нескольких министерствах новые нормативы жилья эконом-класса. В адрес правительственных структур был сделан ряд

предложений. Коренным образом изменить направление работы Фонда РЖС предложил Алексей Шепель, заявивший, что земля под жилищное строительство эконом-класса должна предоставляться бесплатно.

В риэлторской сессии Круглого стола речь шла о том, насколько полноправными участниками сделок на рынке являются отдельные риэлторы и агентства недвижимости. Свое мнение по этому вопросу высказали глава компании «Релайт-Недвижимость» Олег Самойлов, вице-президент Российской Гильдии Риэлторов Константин Апрелев, главный редактор издательского дома «КДО» Михаил Морозов. Отсутствие большого внимания со стороны государства к риэлторской деятельности – и, соответственно, отсутствие механизмов контроля за этим бизнесом – приводит к «непрозрачности» рынка, способствуют внедрению в него криминальных элементов. Такой вывод сделали эксперты.

Следующий Круглый стол главных редакторов СМИ рынка недвижимости пройдет в октябре текущего года.

КОНФЕРЕНЦИЯ

«РАЗМОРАЖИВАНИЕ ИПОТЕКИ: ЧАСТНАЯ ИНИЦИАТИВА И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ»

Организатор:

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Обсуждаемые вопросы:

- ♦ Как разморозить ипотечный рынок?
- ♦ Как добиться повышения доступности жилья?
- ♦ Какие меры необходимы для устойчивого развития ипотеки?

28 апреля 2010 г.



По итогам обсуждения будет сформулирована консолидированная позиция всех заинтересованных участников рынка и составлено письмо для общественности и СМИ с указанием перечня конкретных предложений по развитию ипотечного рынка.

Руководитель проекта – Пономарева Наталья
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1694), e-mail: ponomareva@raexpert.ru

По вопросам партнерства обращаться к Гуминской Юлии
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1821), e-mail: guminskaya@raexpert.ru

www.raexpert.ru

Реклама

Проценты падают

Вследствие кризиса многие ипотечные заемщики оказались не в состоянии возвращать деньги банку. Если ситуация не была совсем безнадежной (имелись основания предполагать, что доходы людей вырастут), то Агентство по ипотечному и жилищному (АИЖК) предоставляло заемщикам стабилизационные займы. С помощью этих денег граждане могли какое-то время производить выплаты по кредиту в кризис. Средства АИЖК впоследствии тоже нужно было возвращать, с процентами.

Недавно было принято решение о снижении ставки по стабилизационному кредиту с 13% до 5,7%. Но только для дисциплинированных заемщиков – тех, кто в течение шести месяцев не допускал просрочек по выплатам.

«Если после понижения процентной ставки заемщик допустит возникновение просроченной задолженности по возврату стабилизационного займа, ставка будет возвращена на прежний уровень», – отметил генеральный директор Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов Андрей Языков.

Перемены к лучшему

«Рынок сегодня – это постоянные перемены к лучшему!», – так охарактеризовал современное состояние рынка недвижимости Вице-президент Российской гильдии риэлторов Константин Апрелев, отвечая на вопросы интернет-пользователей. Пообщаться с известным риэлтором можно было в рамках он-лайн конференции, проведенной на сайте деловой социальной сети Профессионалы.ру (<http://professional.ru/Topic/20468254>)

По словам господина Апрелева, «рынок ожил с октября прошлого года, благодаря активному политическому и финансовому участию государства в оживлении рынка посредством развития новых ипотечных продуктов, снижения ставок по ипотечным кредитам и выдачи субсидий военнослужащим, госслужащим, людям, переселяемым из ветхого жилого фонда, и молодым семьям. Это поддержало спрос и стабилизировало ситуацию на рынке».

Не дотянули

С этого года минимальный размер собственного капитала банка должен составлять 90 млн руб.

Новая планка оказалась не достижимой для 15 игроков рынка – именно такое количество



кредитных организаций потеряло лицензии за прошедшие три месяца.

С 2012 года минимальный размер собственного капитала банков должен составлять уже 180 млн руб. Вероятно, этот рубеж преодолеет еще меньшее число компаний.

Нужна недвижимость за рубежом?

Посетите онлайн-выставку и конференцию



Вашему вниманию:

- Самые актуальные объекты недвижимости за рубежом
- Консультации экспертов и владельцев объектов онлайн
- Электронные каталоги и материалы, фото и видео
- Видеоконференции о том, как и где выгоднее приобретать недвижимость сегодня



INTERESTATE
ONLINE SHOW

17-21 мая 2010

Выставочный центр

NAVYSTAVKE.ru

Для посещения не требуется тратить время и деньги, достаточно посетить

www.navystavke.ru

Дневник Елены Портмоне

ПОПАЛА В ИСТОРИЮ



Весна на меня всегда действует как-то особенно – сразу появляется столько желаний... Выучить итальянский, записаться на испанский, пройти курс шопинг терапии в бутиках Рима и Милана, купить красную «Феррари» для поднятия жизненного тонуса... Порой зимнюю тоску способны излечить такие мелочи!

– Здравствуйте, я хочу взять кредит для поездки на Мальдивы, – сказала я клерку, чуть приосанившись. Мне понравилось, как это прозвучало: «Мальдивы...» Соленый ветер и коралловые рифы, бронзовый загар и белоснежная улыбка, всего-то и надо – каких-то 5 000 долларов...

С документами у меня все было в порядке: справки с работы, выписки из трудовой – стаж больше полугода... Однако в выдаче денег было отказано. В чем же дело?

– Дорогая, а ты уже вернула прошлый кредит за Макинтош? – строго осведомился приятель, когда я рассказала ему о своем неудачном визите в банк.

– Ну разумеется! – я была в этом абсолютно убеждена. Хотя через пару минут уверенность стала меньше, что-то память в таких скучных вещах стала меня подводить.

– Нужно обратиться в БКИ. Они проверят, что написано в твоём «кредитном деле».

– Откуда ты все это знаешь? – прервала я поток ценных указаний благоверного. – И что такое «БКИ»?

– Бюро кредитных историй. Там должно храниться и твоё досье. В нём отмечается, числится за тобой сейчас

долг или нет. Насколько ты серьезный и ответственный человек и...

– А как же путешествие? – заныла я, тщетно пытаюсь принять серьезный и ответственный вид перед зеркалом.

Все-таки мужчины – страшно утомительные существа. Досье, каталоги... а я всего лишь хочу весну на Мальдивах – что тут непонятного?

Служащий в бюро был сама предупредительность. Однако «портрет заемщика» выглядел довольно странно: оказалось, что 25% кредита оставались невыплаченными.

– Может быть, нам просто забыли сообщить, что Вы уже исправно погасили задолженность, – оптимистично пояснил молодой сотрудник бюро. – Вы можете написать заявление с просьбой все перепроверить. На это время информация будет помечена как «оспариваемая»...

Какие утомительные процедуры! А как же отпуск? А как же рыбки в прекрасном сине-голубом океане? Все-таки мужчины – жутко утомительные существа, им не понять...

Все таки я нашла выход. В бесплатной газете с объявлениями. «Сниму порчу с Вашей кредитной истории. Дипломированная ведьма Аграфена». Думаю, так будет надежнее.

Или все-таки съездить в Сочи – поддержать отечественный турпродукт? А из «Феррари» пересесть на «Москвич»?.. Главное ведь, чтоб на душе – весна...

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Кредиты на образование: умные деньги

С ипотекой – в новостройку

Закон о банкротстве: Pro et Contra

Журнал «Ипотека и кредит» – единственное издание, целиком посвященное вопросам ипотечного рынка, различных банковских продуктов и услуг. Журнал призван формировать у читателя современное представление о целесообразности использования кредитов и эффективном управлении личными финансами.

Журнал «Ипотека и кредит» создан в 2007 году профессионалами издательского, финансового и консалтингового бизнесов. Ключевым приоритетом в работе являются высокая ответственность перед читателями и максимальное достижение целей нашими рекламодателями.

Отличительные черты издания – профессиональная редакционная команда, интересный и актуальный контент, высокое качество дизайна и полиграфии, эффективная адресная дистрибуция.

РУБРИКИ

- ◆ События
- ◆ Главная тема
- ◆ Ипотека
- ◆ Недвижимость
- ◆ Автокредит
- ◆ Потребительский кредит
- ◆ Интеркредит
- ◆ Инвестиции
- ◆ Оценка
- ◆ Туризм
- ◆ Закон
- ◆ Story
- ◆ Style
- ◆ Вопрос-ответ
- ◆ Гид по ипотеке и др.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ

- в бизнес-центрах Москвы;
- в сетях магазинов «Азбука вкуса», «Седьмой континент»;
- в офисах банков и ипотечных брокеров;
- в агентствах недвижимости и строительных компаниях;
- на российских и международных выставках;
- в элитных жилых домах.

Позиционирование рекламного модуля	Формат рекламного модуля (мм)	Базовая стоимость (рублей, НДС не облагается)
Обложка		
1-й разворот	410x265	144 000
вторая обложка	205x265	115 000
третья обложка	205x265	102 500
четвертая обложка	205x265	144 000
Модульная реклама (основной раздел)		
1/1 полосы	205x265	90 000
1/2 полосы (вертикаль)	102x265	50 000
1/2 полосы (горизонталь)	205x132	50 000
1/3 полосы	205x88	40 000
1/4 полосы	88x118	30 000
баннер 1/8 полосы	88x59	25 000
разворот	410x265	135 000
Classified		
Рекламный блок (логотип компании, информация о компании, фотомaket, контактная информация, конкурентные преимущества) 1/6 полосы		5000
Спонсорство рубрики (4 полосы)		15 000
Текстовые блоки		
статья на правах рекламы 1/1 полосы		50 000
статья на правах рекламы 2/1 полосы		75 000
статья на правах рекламы 3/1 полосы		100 000
статья на правах рекламы 4/1 полосы		125 000
кредитная программа банков (информационная строка)		1 300
Наценки:		
При выборе места публикации	15%	

ОБЩИЕ ДАННЫЕ:

Формат А4 (205*265)
 Периодичность 6 раз в год
 Объем 48 полос +
 Тираж 30 000 экз.

22-я ЕЖЕГОДНАЯ ГОРОДСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

www.exporealty.ru

2010

15 - 18 АПРЕЛЯ



www.stroi.ru



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДОМ ХУДОЖНИКА
Москва, ул. Крымский Вал, д. 10

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ОТ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИИ,
АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПЕРОВ И БАНКОВ

- ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ ОТ ВЕДУЩИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
- ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ОТ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ И ВЕДУЩИХ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ
- БЕСПЛАТНЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР



ПРИХОДИ И ВЫБИРАЙ!

реклама

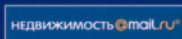
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕРЫ



ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА



ВАШ ЦЕННЫЙ ОРИЕНТИР



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

ОЦЕНКА И КОНСАЛТИНГ

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.



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

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

Профессиональная
ответственность «ОБИКС»
застрахована в САК
«Информстрах».
Компания является
коллективным членом
Московского общества
оценщиков
и Коллегии
профессиональных
оценщиков.