



6



13



18

От редактора 2

События 3; 4; 36; 44; 45

Ипотека

Как купить квартиру по ипотеке? 5

Кредит на новостройку:
государство вам поможет 41

Банки

Гарегин Тосунян: «Банкофобия
искусственно нагнетается,
потому что всегда нужно
находить крайних» 6

СОДЕРЖАНИЕ

Главная тема

Банк сказал: «Поехали!» 13

Автопремьера 18

Автомобиль по расчету 20

Точка на карте. Тимирязевский район

Благотворное влияние природы 26

Тимирязевский район –
сердце САО Москвы 28

Прямая речь 29

От Семчина до наших дней 33

Финансовая грамотность

Вторая жизнь кредита 37

Style

Дневник Елены Портмоне 46



26



37



41

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». №4 (17), июль – август 2010. Главный редактор Софья Ручко, ruschso@ipocred.ru. Над номером работали: Андрей Викулин, Николай Зеленов, Елена Изюмова, Олег Колдаев, Виталий Соболев, Виктор Филоненко, Александр Холмогоров. Фото: shutterstock. Верстка: Татьяна Котелкина. 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 15 000 экз. Отпечатано в ООО «Формула Цвета». 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».



ВОЙТИ В РЕКУ ДВАЖДЫ

Летом уставшие от жары люди стали активно брать кредиты. Особенно на покупку вентиляторов и кондиционеров – метеоусловия заставили. Впрочем, оживление наблюдается и в других областях. На заемные средства покупаются ЖК-телевизоры, мобильные телефоны, холодильники и пр., и пр.

В результате уже к концу года объем выданных кредитов может достигнуть 4 трлн руб. Это стоимость примерно 500 тысяч московских квартир, или, что более актуально в контексте аномального потепления, – 134 млн кондиционеров.

В самом развитии кредитования нет ничего плохого и предосудительного. Как раз наоборот. Нормальная и эффективная работа банковской системы только позитивно отражается на экономике страны.

Главное, чтобы увеличение кредитного портфеля происходило не в ущерб его качеству. А опасаться за это некоторые основания есть. Сейчас размер «плохих» долгов составляет примерно 265 млрд руб. При этом, согласно опросам, больше половины заемщиков (56%) считают невозвращение кредита – абсолютно нормальным явлением.

Вот здесь возникает вопрос: а чему, собственно, нас научил кризис? Как быть с этимологией этого слова, согласно которому «кризис» произошло от греч. *krisis*,

что означает «решение, поворотный пункт»? А с Гераклитом и его общеизвестным – «нельзя войти в одну реку дважды»? Постепенно начинает складываться ощущение, что мы способны опровергнуть вечные мысли древнегреческого философа.

Люди, зная о возможности мгновенно (пусть и на кредитные средства) приобрести понравившиеся предметы обихода, перестают адекватно оценивать свои риски.

Конечно, это относится не к каждому заемщику. Но, как видно из вышеприведенной статистики, к каждому второму. Если количество неплатежеспособных граждан достигнет критической массы, то посткризисный кредитный бум, о начале которого много и небезосновательно говорят, ни к чему хорошему не приведет...

Вот интересно: можно было бы ввести в банках такой отдел, сотрудники которого отговаривали бы людей брать кредиты, тем самым отделяя «зерна от плевел» (серьезных заемщиков от недобропорядочных)? Кто-то скажет, что эта идея фантастическая. Может быть, но не больше, чем события, происходившие в недалеком прошлом: когда банки предлагали кредиты под 100%, а люди эти кредиты брали.

Софья Ручко,
главный редактор журнала «Ипотека и кредит»

КРЕДИТНАЯ НЕДОСТАТОЧНОСТЬ

Премьер-министр РФ Владимир Путин призвал банки облегчить доступность кредитов для реального сектора, сообщает портал Bankir.ru со ссылкой на ИА «Финмаркет».

Отечественной экономике кредиты необходимы, и в стране есть объективные условия для наращивания банками своих кредитных портфелей.

«Естественно, мы не призываем раздавать кредиты направо и налево, не учитывая риски и реальное положение заемщиков. Но в то же время считаем, что объективная ситуация благоприятна для наращивания кредитных портфелей», – заявил В. Путин на конференции в Центробанке.

В свете поставленных задач премьер-министр посоветовал ЦБ пересмотреть набор регулятивных мер, ликвидировав многие ненужные и затратные для бизнеса процедуры.

РЕКЛАМА ПО ПРАВИЛАМ

Проjekt закона о рекламе, опубликованный на сайте Федеральной антимонопольной службы (ФАС), «корректирует» возможности банков в части продвижения их услуг.

В том случае, если в рекламных объявлениях указываются ставки по кредитам, банки будут обязаны сообщать информацию о полной стоимости займов. Кроме того, все сведения должны быть напечатаны одинаковым шрифтом.



Есть предложения и по лексическому наполнению рекламы. ФАС хочет запретить использование в ней слов, имеющих превосходную степень: например, «лучший», «самый», «абсолютный», «единственный» и т.п.

НИЧЕГО ЛИЧНОГО

Федеральная антимонопольная служба подготовила поправки к Постановлению правительства «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями».

В случае их принятия при получении ипотечного кредита обязательным останется только страхование имущественных рисков по залогу (пока нормы Постановления не распространяются на ипотеку).

Отмена личного (жизни, здоровья заемщика) и титульного (потери права собственности на квартиру) страхования может привести к росту ставок по кредитам, поскольку банкиры будут вынуждены самостоятельно «нивелировать» потенциальные риски.

НАПИСАННОМУ – ВЕРИТЬ

Президент Дмитрий Медведев подписал Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 13.1 и 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности».



Теперь кредитные организации-владельцы банкоматов обязаны предупреждать клиента о размере взимаемой комиссии до снятия наличных. На экране банкомата должна появляться предупреждающая надпись об этом.

Впрочем, большая часть кредитных организаций не взимает комиссии за снятие денег с «чужих» пластиковых карт в своих банкоматах. Но все же прецеденты имели место быть: порой размер взиманий достигал 6–8% от выдаваемой наличными суммы.

ДОРОГОЙ ЗАКОН

Работа над Законом о банкротстве физических лиц ведется уже давно*.

В прошлом году Правительство поставило задачу оценить финансовые последствия введения института личного банкротства.

Пока законопроект так и не согласован. По данным «Ведомостей», Министерство экономического развития РФ (МЭР) не может договориться с Минфином о выделении средств из бюджета на увеличение штата арбитражных судей (именно они будут вести дела о банкротстве физических лиц).

По предварительным прогнозам МЭРа, уже в первый год действия этого закона в суды может поступить более 200 тысяч заявлений от граждан о персональном банкротстве. В результате для того, чтобы справиться с возросшей нагрузкой, судам потребуется дополнительно более 2 млрд руб. Сотрудники Министерства

финансов полагают, что все расчеты требуют доработки.

ОТОЗВАЛИ

Летом была отозвана лицензия у «Удмуртского Пенсионного банка» (г. Ижевск).

Эта организация является участником системы страхования вкладов, поэтому все вкладчики могут рассчитывать на получение своих сбережений.

Размер страхового возмещения составляет 100% суммы всех вкладов в банке, не превышающей 700 тыс. руб. Если размер вклада был больше, то остаток средств возвращается в ходе процедуры банкротства кредитной организации. При наличии обязательств вкладчика перед банком их сумма вычитается из суммы вклада.

Заявления о выплате страхового возмещения могут подаваться в течение всего периода ликвидации финансовой компании, который составляет в среднем 1,5-2 года.

* Материал о Законе «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника» читайте в журнале «Ипотека и кредит», № 3 (16), 2010 г.

Профессиональная конференция «КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА – 2010: Москва и Московская область»

14 сентября 2010 года

Москва, конференц-зал Московской торгово-промышленной палаты (ул. Шарикоподшипниковская, д. 38, стр. 1)

Посетив конференцию Вы сможете узнать о том, какие тенденции будут преобладать в сегменте малого и среднего предпринимательства в ближайшем будущем, как изменились требования банков к потенциальным заемщикам, какие меры для поддержки предприятий МСБ будет предпринимать государство, есть ли альтернатива банковскому кредитованию.

Приглашены к выступлению:

Андрей Шоркин, и.о. директора Управления по работе с корпоративными клиентами и малым бизнесом, Сбербанк России

Андрей Киселев, Старший вице-президент, Банк ВТБ

Анатолий Аксаков, Президент, Ассоциация региональных банков России

Анатолий Гавриленко, Председатель, Комитет по фондовому рынку и производным финансовым инструментам МТПП

Михаил Мамута, Президент, Российский микрофинансовый центр

Андрей Кузнецов, Генеральный директор, Медиахолдинг «Опора-Кредит»

Виктор Шпрингель, Руководитель службы управления проектной деятельностью, Связь-Банк

Основные темы конференции:

- Государственная политика в области поддержки и развития малого и среднего бизнеса
- Новые условия кредитования малого и среднего бизнеса банками.
- Портрет нового «посткризисного» заемщика
- Привлечение финансирования глазами предпринимателей
- Микрофинансирование – как альтернативная форма кредитования МСБ
- Особенности кредитования старт-апов
- Проблема доступности финансовых услуг для малого и среднего бизнеса в регионах

Вопросы содержания структуры конференции:

Инна Колесникова – inkol@rcb.ru

Вопросы участия и регистрации:

Татьяна Осипова – osipova@rcb.ru

Вопросы позиционирования и спонсорской поддержки:

Алексей Яшин – yashin@rcb.ru

Елена Новикова – novikova@rcb.ru

Татьяна Янива – yaniva@rcb.ru

Организаторы конференции



Стратегический партнер

Аналитика без границ

При поддержке



Официальный интернет-партнер



Медиапартнеры



+7 (495) 785-81-00

Для представителей предприятий малого и среднего бизнеса и членов МТПП участие в конференции является бесплатным

www.conf.rcb.ru/kredit



Олег Томайлы,
Генеральный директор
«АНТЕР-Недвижимость»

КАК КУПИТЬ КВАРТИРУ ПО ИПОТЕКЕ?

В своей авторской колонке я расскажу об основных этапах покупки квартиры по ипотеке, а также постараюсь предостеречь от ошибок, которые можно совершить, если недостаточно хорошо разобраться в таком вопросе как приобретение жилья.

Множество банков занимается ипотекой. Покупателю необходимо ознакомиться с программами хотя бы нескольких из них, обратить внимание на процентную ставку, размер платежа, условия досрочного погашения, сборы банка.

Чтобы получить одобрение на выдачу кредита, необходимо сформировать соответствующий пакет документов и отправить его на рассмотрение в банк. Срок рассмотрения заявки и ее одобрения составляет от двух дней до нескольких недель. В одобрении указываются сумма кредита, срок, процентная ставка, условия погашения. Одобрение действительно на протяжении дальнейших 3-4 месяцев. Приобретение жилья занимает в среднем 20-45 дней.

При выборе квартиры лучше руководствоваться не только своими предпочтениями. Необходимо разбираться в ситуации на рынке недвижимости, чтобы приобрести ликвидное жилье по оптимальной цене. Нужно знать требования банка и страховой компании, чтобы квартира подошла для ипотечной покупки. Обзванивая понравившиеся варианты, надо понимать, какие вопросы стоит задавать, чтобы не тратить время на бессмысленные просмотры (это юридические вопросы, связанные с историей объекта, перепланировками, правоустанавливающими документами и др.).

Наконец, квартира выбрана. Далее должна быть проведена предварительная юридическая проверка недвижимости для того, чтобы понять, стоит ли вносить за нее аванс, не будут ли время и силы потрачены впустую. Необходимо запросить документы и узнать историю квартиры: кто является владельцем, сколько человек в ней прописано, продавалась ли она до этого, не нарушались ли права несовершеннолетних детей.

После успешной предварительной проверки квартиры заключается авансовый договор с продавцом о приобретении недвижимости, в котором указываются условия предстоящей сделки: цена, срок покупки, сроки юридического и физического освобождения квартиры, наличие перепланировок, форма и валюта расчетов, основания для доступа к банковскому сейфу и множество других нюансов. Покупателю необходимо ознакомиться с оригиналами правоустанавливающих документов и внести аванс, который составляет 50-200 тыс. руб. Покупателю выгоднее, чтобы размер аванса был меньше.

Затем продавец предоставляет покупателю копии правоустанавливающих документов на квартиру. Юристы со стороны покупателя изучают предоставленные бумаги и запрашивают необходимые документы в различных учреждениях для того, чтобы проверить квартиру, всех ее собственников и подготовить сделку.

Проверка квартиры окончательно завершена. В независимой оценочной компании заказывается оценочный альбом, определяется рыночная стоимость квартиры. Очень важно, во сколько будет оценена недвижимость исходя из меньшей суммы, и у покупателя может не хватить денег на покупку.

После оценки квартиры в банк и страховую компанию подается полный пакет документов. В течение нескольких дней выносится решение и выдается разрешение на сделку.

Сделка проводится в банке. Покупатель подписывает кредитный договор, документы, связанные с выдачей кредита, и договор аренды банковского сейфа, в котором четко указываются условия доступа сторон к нему. В сейф помещается первоначальный взнос покупателя и кредитные средства. Важно не забыть вычесть из общей суммы размер аванса. Далее сторонами подписывается договор купли-продажи, который передается на государственную регистрацию права собственности. В Москве срок регистрации ипотечных сделок составляет одну неделю, в Подмосковье – две.

Завершающий этап – подписание продавцом и покупателем акта приема-передачи квартиры и получение ключей от нее. Очень важно в этот момент обратить внимание на состояние квартиры, проверить, имеется ли в наличии то, что было указано в описи имущества, когда вносился аванс.

Конечно, это далеко не все, что нужно знать покупателю. Существует множество тонкостей и подводных камней, которые могут стать серьезной преградой на пути приобретения квартиры. Поэтому самое правильное решение – обратиться к профессионалам – в агентство. Мы установили специальный тариф для покупателей квартир с привлечением ипотечного кредита. Вы получите льготные условия ипотечного кредитования, полную уверенность в юридической чистоте сделки, комфорт и уверенность, а также успешное решение жилищного вопроса.

A photograph of Garregin Tosunyan, a man with short dark hair, wearing a white dress shirt and a red tie with small white dots. He is sitting in a black office chair, looking slightly to his left with a serious expression. His right hand is raised, with fingers slightly curled. In the background, there is a framed picture on the wall.

ГАРЕГИН ТОСУНЯН:

«Банкофобия искусственно нагнетается, потому что всегда нужно находить крайних»

Банк — это своего рода магазин денег. В полной мере такое определение применимо к сфере потребительского кредитования. Люди получают деньги и возможность приобрести то, что является для них жизненно необходимым (или представляется таковым). Доступность заемных средств зависит, в том числе, от правильного построения работы кредитной отрасли.

О путях развития кредитной сферы, природе кризиса, особенностях отечественного рынка ипотеки рассказал Президент Ассоциации российских банков, заведующий кафедрой АНХ при Правительстве РФ Гарегин Тосунян.

Гарегин Ашотович, можно ли говорить о каких-то глобальных посткризисных изменениях в работе банков? Вы почувствовали такое разделение их деятельности – на «до кризиса» и «после»?

Я не согласен на такое деление – «до» и «после». Потому что этот кризис был своеобразным. Был какой-то всплеск кризиса краткосрочной ликвидности, но этот острый период преодолен, и, что самое главное, – каких-то существенных изменений в худшую или в лучшую сторону не произошло.

Были проблемы, связанные с тем, что до кризиса АИЖК (Агентство по ипотечному жилищному кредитованию – прим. ред.) и Правительство призывали: «Кредитуйте ипотеку, а Агентство будет выкупать закладные!», но данные обязательства в кризис, откровенно говоря, не всегда выполнялись. Зато это подтолкнуло к тому, что потом АИЖК стали выделять приличные деньги, а сейчас уже созданы и действуют АРИЖК (Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов – прим. ред.), и Агентство по страхованию ипотечных кредитов, которое, кстати, рождалось с участием АРБ, и разработан механизм кредитования АИЖК ипотечных банков. То есть сейчас интенсивно происходит накопление необходимого инструментария.

Но связывать это только с кризисом не хочется, считаю, это просто нормальный процесс развития.

С этого года повысились требования к размеру уставного капитала банков – теперь он должен быть не менее 90 миллионов рублей. Новым нормативам соответствовали не все кредитные организации. Некоторым по причине «капитальной недостаточности» пришлось уйти с рынка. Есть мнение, что выходом (помимо докапитализации) могут, например, стать слияния банков. Но правильно ли это? Целесообразен ли подобный подход регулятора? Что может произойти в перспективе, учи-



тывая, что с 2012 года требования к капиталу вырастут до 180 миллионов рублей?

Это повышение требований к капиталу были сделаны грубо, не вовремя. Но не будем сейчас оценивать прошлое. Тем более, что гораздо более серьезные опасения вызывают некоторые заявления о возможном значительном увеличении капитала банков, чуть ли не до 1 млрд. рублей. Не знаю, какими мотивами руководствуются апологеты этой идеи, но категорически выступаю против.

В Соединенных Штатах работают 9 тысяч банков и еще действуют много кредитных организаций с капиталом меньше 100 тыс. долларов. В Великобритании банками называются только крупные структуры, но финансовых институтов, аналогичных нашим банкам, там десятки тысяч.

У нас уже создана законодательная база для микрофинансовых центров. Конечно, хорошо, что поддерживают данный сектор экономики, но получается, что теперь средние и мелкие банки «снизу» подпирают конкуренты, которые имеют более мягкое регулирование или вообще не имеют такового; «сверху» же их «прессуют» кредитные организа-

ции, отличающиеся очень крупными размерами.

Когда речь идет о государственных субординированных кредитах, о беззалоговых аукционах, мелкие и средние банки «отсекают» по уровню капитала. Зачем? Считаю, что «спектр» кредитных организаций должен быть широким и непрерывным! Ведь в некоторых регионах кредит даже в размере 5-10 тыс. долларов достаточен для приобретения недвижимости, а банк, выдающий такие займы, может иметь капитал отнюдь не сотни миллионов долларов, а всего 3-5 миллионов.

Я думаю, что все-таки меры по дальнейшему ужесточению требований к размеру капитала, о которых упоминалось выше, не будут реализованы. Хотя, в принципе, в повышении требований есть некий позитивный момент: ведь большинство собственников смогли найти ресурсы и докапитализировать банки, хотя до этого не хотели инвестировать в них. Но тут же задаю вопрос: «А почему они так неохотно и тяжело вкладываются в свой банк? Почему в то же время готовы инвестировать в нефтянку, в торговлю, в недвижимость?». Может быть, это тоже результат проводимой политики,

которая не очень благоприятствует развитию банковского бизнеса. Поэтому, когда хотите капитализировать систему, надо делать это не путем административного повышения планки для уставного капитала, а созданием определенного инвестиционного климата, благодаря которому в эту сферу будут охотно вкладывать деньги.

Почему иностранцы инвестируют у нас в банковский сектор? Потому что когда речь идет о крупном капитале, то инвестиционный климат в стране более-менее приемлем для него. Если миллиарды вложены в банк, эти инвестиции полностью себя оправдывают, потому что к такому собственнику относятся с повышенным вниманием и уважением и реже на него «наезжают».

Есть ли какой-то выход? Как можно создать приемлемые условия для работы мелких и средних банков?

Логичнее было бы обозначить разные сегменты регулирования. Допустим, крупные банки, имеющие капитал не ниже определенного уровня, имеют доступ к господдержке в виде субординированных кредитов, крупных беззалоговых инъекций.

Для средних банков должен быть свой уровень поддержки, но сюда не должны допускаться крупные организации, иначе они «съедят» всю эту поддержку. Вот тогда будет понятна логика многочисленных за-

Кризис был своеобразным. Его острый период был быстро преодолен, и каких-то существенных изменений в худшую или в лучшую сторону не произошло.

явлений о поддержке малого и среднего бизнеса.

Пока же у нас поддерживают не тех, у кого «не выше», а тех, у кого «не ниже». У тех, кто занимается регулированием движения капиталов, видимо, нет задачи обеспечить непрерывный «грузопоток» на финансовом рынке. Перед ними стоит задача – выстроить побольше шлагбаумов, ограничений. Зачем? Напротив, должны наращиваться объемы кредитования, и люди в результате этого получают большой до-

ступ к финансовым инструментам. Тогда весь экономический организм, образно говоря, «снабжается кровью» и начинает хорошо и эффективно развиваться.

Другая крайность – когда кредитование развивается слишком бурно, получает чересчур много допинга. Так, объемы ипотечного кредитования на душу населения в Америке в 1250 раз превышают наши показатели!

Причины кризисов в нашей стране и США все-таки различаются? Какие главные проблемы у российской ипотеки?

У нас разная природа кризиса. Там – обжорство, переедание, здесь – голодная дистрофия, недоедание! Дистрофия и ожирение – это разные проблемы.

Ипотека у нас развивалась не как инструмент решения социальной проблемы. В России отсутствовал доступ к ней широких слоев населения – малоимущих граждан и представителей так называемого среднего класса, а ипотека фактически превратилась для некоторых в возможность купить с помощью кредита недвижимость в целях последующей спекуляции.

В результате произошло еще большее расслоение в обществе: те, кому действительно нужно жилье, с гораздо меньшей вероятностью могут приобрести его, в отличие от тех, кому жилье было в принципе не нужно, но они решили развивать свой бизнес на рынке недвижимости.

Это настолько очевидно, настолько на поверхности, но никто из ведомств, от которых зависит решение данной проблемы, в упор ее не видит. Кроме, пожалуй, АИЖК. Я считаю, что Агентство старается что-то делать в данном направлении: развивает инфраструктуру, пытается поддержать разные слои населения. Но оно все равно ограничено теми дотациями, которые выделяет государство, и законодательством, которое действует сейчас.

Мы даже не приступили к реализации социально ориентированной ипотечной программы. А ведь, если





требуется находить крайних. Неэффективность управления нужно на кого-то списать. На кого? Естественно, на банки, которые выдают кредиты под высокие проценты! Необходимо найти виновного – и его находят, тем более, что этот виновный – не самый несчастный (я не идеализирую банки – они сумеют себя защитить).

Но дело в том, что банки ведут себя чаще всего экономически грамотно, так как они все-таки достаточно приземленные структуры, и в условиях нормальной конкуренции будут вынуждены снижать ставки по кредитам, создавать дополнительные «завлекаловки» для клиентов и буквально бегать за ними. Поэтому их не надо административно загонять в «нужные» проценты.

Весь вопрос в том, что должна быть конкуренция. Нормальная конкуренция! Если бы существовал избыток банковских услуг, у нас не было бы, наверное, таких процентов по кредитам, не было бы соответствующих проблем в обслуживании клиентов. То есть, очевидно, что существует дефицит предложений. А раз есть дефицит, почему же тогда и далее монополизироваться банковский рынок? Выстраивается такая неконкурентная среда, когда в фаворе порой находится не самая эффективно работающая организация, а самые приближенные к власти или самые крупные по формальным показателям, которые порой оказываются «колоссом на глиняных ногах» и периодически лопаются.

действительно хотим обеспечить ипотекой широкий круг населения, это делается очень просто.

Здесь показателен пример Канады. В этой стране специально создали Агентство по страхованию ипотеки, которое гарантирует возвращение банкам всей суммы кредита и процентов по нему в случае дефолта заемщика. Но эти гарантии распространяются только на малоимущих людей: которые берут кредит впервые. Если у людей достаточно доходов для получения обычного кредита, государство ничего не будет им гарантировать. Для кредитных организаций «гарантированные» заемщики даже лучше, чем состоятельные, потому что в первом случае все их риски берет на себя государство. В результате за 10-15 лет в Канаде была реализована ипотечная программа, и бездомных не осталось. Так что проблема решается, но только, если такая цель действительно стоит перед властями.

На самом деле, считаю, что кредитование – мощный инструмент формирования общественного сознания и определенной системы отношений в социально-экономической сфере. Если мы хотим, чтобы действительно люди могли развивать собствен-

ный бизнес, могли кормить свои семьи, они должны быть экономически независимыми.

Создается такое ощущение, что в обществе существует и насаждается, в том числе и с помощью СМИ, некоторая «банкофобия». Используем в данном случае этот термин, который, насколько нам известно, Вы ввели в оборот несколько лет назад. Некоторые действия законодателя, Роспотребнадзора также порой не способствуют созданию положительного имиджа банков. Почему так происходит?

Согласен, что банкофобия раскрывается. Могу еще один термин предложить: «экономическая дедовщина» – когда система управления рынком дается на откуп крупным игрокам... Как в армии. «Экономическая дедовщина» – это когда регуляторы в первую очередь интересуются тем, что происходит с крупными игроками, и их поддерживают. Очень точное, как мне кажется, отражение сути происходящего у нас в обществе, когда всех интересуют только те, кто побогаче и покрупнее, постарше и посильнее.

В обществе банкофобия нагнетается искусственно, потому что всегда

Должны наращиваться объемы кредитования, люди в результате этого получают больший доступ к финансовым инструментам. Тогда весь экономический организм, образно говоря, «снабжается кровью» и начинает хорошо и эффективно развиваться.

Мне представляется, что наша денежно-кредитная политика во многом неэффективна. Как можно, чтобы важнейший документ, разрабатываемый ежегодно Центробанком и Правительством под названием «Денежно-кредитная политика», не предусматривал никаких мер по развитию кредитования, а все время фактически его сдерживал? Хотя бы в одном абзаце необходимо предусмотреть развитие кредитного рынка. Однако много говорится об инфляции, борьбе с ней, причем за счет кредитного рынка, который нужно сжать, не дать развиваться.

Я был недавно в Швейцарии – Женева строится, реконструируется: выделено несколько десятков миллиардов на развитие инфраструктуры, чтобы обеспечить рабочие места в период кризиса. А что сделали мы? Подняли тарифы ЖКХ, тарифы РЖД, тарифы по газу! Когда все страны в период кризиса страдали от дефляции, мы гордились 8%-й инфляцией.

Интересно ли большинству банков заниматься долгосрочным кредитованием? Или на рынке останется несколько десятков банков, предлагающих ипотеку?

Ипотека как форма кредитования – одна из интереснейших. Во-первых, она является мультиплицирующей, создает вокруг себя множество других бизнесов. Во-вторых, дает людям главную возможность – иметь семью, иметь крышу над головой, иметь свой быт – то есть то, что боишься потерять. Вот это самое главное.

На рынке ипотеки наблюдается позитивное движение, но очень медленное. Кстати, оно было даже в период кризиса. Год назад ко мне обратились за консультацией друзья, дети которых хотели взять кредит и нашли банк, где ставки по кредитам были на уровне 10%. Другое дело, что там требовался высокий уровень гарантии доходов.

Я думаю, что сокращения числа банков, которые занимаются ипотекой, потребительским кредитованием, не будет. Например, в прошлом

году многие банки свернули свои потребпрограммы, а сейчас опять начинают их развивать. Мы не успеем, как говорится, глазом моргнуть, как снова сотни банков будут конкурировать в этой сфере.

Необходимо найти виновного – и его находят, тем более, что этот виновный – не самый несчастный (я не идеализирую банки – они сумеют себя защитить).

При этом ипотечное кредитование – очень выгодное, потому что трудозатраты здесь меньше, а управление рисками – проще. Поэтому уверен, что рынок ипотеки будет развиваться. Другое дело, что он требует определенной квалификации, определенного доступа к источникам рефинансирования: не с каждым банком то же АИЖК станет работать.

Можно ли выявить какую-то «формулу» процентной политики банков? Как формируется ставка по кредиту: ставка рефинансирования Центробанка плюс сколько-то процентов?

Многое в данном вопросе зависит от рисков, от обстановки, потому что большая часть маржи закладывается именно на потенциальную возможность невозвратов кредитов. Минимальный уровень стоимости кредитов сейчас – примерно 10-15% в рублях, максимальный – 18-20%.

Ставка рефинансирования сейчас составляет 7,75%, то есть, как мы видим, при определении стоимости первичного ресурса для банков она в среднем удваивается. Это неизбежно происходит не только за счет рисков, которые должны учитывать банки, и маржи, но и за счет операционных расходов, которые идут не только на оценку состояния заемщика, но и на выполнение всех надзорных требований.

Кстати, о требованиях. Минфин решил, что необходимо предъявлять к банкам дополнительные требования по оценке доходности заемщиков. Я недавно был на Камчатке, там на заседании Всероссийского



банковского совета была высказана следующая интересная идея.

В метеорологии есть понятие последующей проверки предыдущих прогнозов. А нельзя ли его перенести и на банковскую сферу? То есть уже после погашения кредита заемщиком проанализировать, правильно ли надзорный орган отнес этого заемщика в ту или иную категорию. Если в результате банк при оценке своих заемщиков окажется на более высоком уровне понимания и знания клиентов, к нему можно смягчить требования; а если, наоборот, банк оценивал всех клиентов по 1-й категории, а они оказались 5-й, тогда к нему можно применять соответствующие санкции и требовать более жестких оценок заемщиков. То есть в этом вопросе необходим ретроанализ. Когда мы об этом заговорили, один из выступавших сказал: «Да что вы! О каком прогнозе идет речь, у нас даже когда заемщик уже погасил кредит, начинают задавать по его поводу вопросы и выставлять санкции!».

Никогда не было такого, чтобы какой-нибудь банк сказал своему вкладчику: «Слушай, я у тебя по глупости позавчера взял деньги под 15%, возьми их обратно, они мне больше не нужны!».

То есть процентная политика зависит от ряда факторов. И мы не можем утверждать, что если вдруг ставка рефинансирования снизится, предположим, до 3%, то ставка по кредитам будет ориентировочно находиться на уровне 6%?

Наверное, такая пропорция возможна, но все же здесь вопрос не совсем линейной зависимости.

Если соотношение 3% и 6% – это нормально, то 8% и 16% – уже не совсем, потому что в ситуации более прогнозируемого рынка при 8%-й ставке рефинансирования банки



могут устанавливать более низкие ставки по кредитам, сократив свою маржу до 3-5%, может, чуть выше, – столько должен брать банк. 8-10% маржи многим кажется уже многовато. Но это плата за неопределенность в денежной политике.

То есть, если бы у банков было меньше негативных ожиданий, стоимость кредитов могла бы быть ниже при существующей ставке рефинансирования.

Что Вы думаете по поводу необходимости введения так называемых безотзывных вкладов? Как они могут повлиять на кредитный рынок?

Я бы назвал эти вклады не безотзывными, а долгосрочными. Сегодня таких нет: все они фактически являются вкладами до востребования, поскольку в любой момент любой человек можете забрать свои деньги из банка.

Долгосрочные вклады – это вклады, которые будут находиться в банке строго определенное время: вы положили деньги на 3 года и столько лет они лежат в банке, положили на 5 лет – значит, все это время ваши

средства находятся в кредитной организации.

По мнению оппонентов, такие вклады будут ущемлять права потребителя, но это, считаю, полный бред. Потому что, во-первых, никто их не навязывает потребителю – он имеет возможность выбора между долгосрочными вкладами и вкладами срочными или до востребования; а, во-вторых, можно ввести поправку, согласно которой под гарантию этого депозита клиент в случае необходимости сможет автоматически получить кредит в этом банке. При этом в процентах вы можете оказаться как в выигрыше, так и в проигрыше.

Представьте, вы отдали кому-то свой автомобиль в аренду на 3 года. Но при этом в любой момент по вашему желанию он должен этот автомобиль вернуть. Значит, вы его уже не отдали в пользование на определенный срок, а только до появления вашего желания, потому новый пользователь боится от дома отъехать на далекое расстояние. Но вы можете предварительно договориться, что, если вам понадобится автомобиль на время, он предоставит вам другую машину.

То же самое мы предлагаем и с долгосрочными вкладами.

Кстати, банкиры не имеют права вернуть клиенту деньги с депозита раньше срока. Год назад можно было открыть вклад под 18% годовых. Сейчас, знаете, какие в связи с этим начались скандалы. Приходит человек в банк и говорит: «Я хочу довести на депозит деньги». Причем, первоначально он открыл вклад на 20 тыс. рублей, а внести дополнительно планирует 160 млн. Он явно делает бизнес на процентах, а банк не имеет права запретить ему это. И уж тем более, никогда не было такого, чтобы какой-нибудь банк сказал своему вкладчику: «Слушай, я у тебя по глупости позавчера взял деньги под 15% годовых, возьми их обратно, они мне больше не нужны!».

Какими Вы представляете себе среднесрочные перспективы развития банковского рынка: что-то серьезно изменится или все останется по-прежнему?

Необходимо понимать, что кредитная деятельность является частью бизнеса. Когда человек покупает что-то за счет потребительских кредитов, ипотеки, он вступает в бизнес-отношения, и здесь не нужно рассчитывать на то, что ему кто-то что-то подарит, что за него будут расплачиваться.

Очень быстро меняется философия ведения бизнеса на финансовом рынке. Мне кажется, что основные изменения произойдут из-за технического прогресса – электронный банкинг неизбежно будет захваты-

вать сегменты рынка. Величайшее дело – конкуренция, а электронные формы работы дают возможность конкуренцию развивать более быстрыми темпами, и консерватизм чиновников не может сдерживать этот процесс.

Это единственное, в чем я вижу безоговорочное продвижение и какие-то очень серьезные реформы, потому что все остальное зависит от политиков. К счастью, технический прогресс от них зависит в меньшей степени.

Что бы Вы хотели пожелать нашим читателям – потенциальным и уже состоявшимся потребителям банковских услуг?

Необходимо понимать, что кредитная деятельность является частью бизнеса. Когда человек покупает что-то за счет потребительских кредитов, ипотеки, он вступает в бизнес-отношения, и здесь не нужно рассчитывать на то, что ему кто-то что-то подарит, что за него будут расплачиваться другие, если вдруг у заемщика наступят финансовые затруднения. Если я за кого-то хочу расплатиться, это называется уже благотворительностью, но не бизнесом.

Поэтому если вы пришли что-то приобретать, покупать, заимствовать – это бизнес, а в бизнесе надо думать, взвешивать каждое слово в договоре, каждый свой шаг. Человек должен самостоятельно решить – готов ли он нести всевозможные риски.

Когда ты покупаешь квартиру, машину, игрушку, бытовую технику с помощью кредитных средств, ты становишься более глубоким участником этого бизнес-процесса, становишься более ответственным. К сожалению, бывают неприятности, эксцессы из-за какого-то непонимания между заемщиком и кредитной организацией, но все равно это прекрасная школа. Ее очень важно пройти. При этом надо взвешивать каждый шаг, оценивать последствия принятых решений. В таком случае все будет нормально, я уверен в этом.

Беседовала Софья Ручко



Всего пару лет назад представители среднего класса покупали новый автомобиль примерно один раз в 2-3 года. Часто транспортные средства приобретались в кредит, благо многообразие банковских программ позволяло это делать.

Развитие рынка массового автокредитования, начавшееся в 2002-2003 гг., было стремительным. Если в 2002 году в долг приобрели около 70 тыс. машин, то в 2007-ом – уже больше миллиона. В условиях усиления конкуренции банки снижали процентные ставки, уменьшали суммы первоначальных взносов, запускали новые продуктовые линейки.

Во время кризиса требования к заемщикам ужесточились, стоимость займов повысилась в полтора-два раза. Ситуация несколько изменилась прошлой осенью.

БАНК СКАЗАЛ: «ПОЕХАЛИ!»



ДОРОГА К ДОЛГУ

В настоящее время условия кредитования стали либеральнее, хотя былую роскошь (например, выдачу кредита при предъявлении только паспорта) встретишь редко.

Тем не менее, старые «докризисные» программы (пусть и с несколько изменившимися условиями) представлены на рынке. Помимо классического автокредитования, возможно получить экспресс-кредит, воспользоваться беспроцентным кредитованием, кредитом без первоначального взноса, программой buy-back («обратный выкуп»), автокредитованием без страховки и пр.

Получить деньги можно практически не отходя от кассы – у дилера. При оформлении экспресс-кредита в автосалонах нужно, как правило, два документа: паспорт и водительское удостоверение (как вариант рассматривается военный билет, служебное удостоверение или загранпаспорт). Дилеры могут сотрудничать с несколькими банками сразу, что позволяет быстро сравнить условия кредитования в разных организациях.

Минус этого способа – относительно высокая стоимость заемных денег. За экспресс-кредит придется расплачиваться увеличением процентной ставки на 1-8% по сравнению с классическими предложениями на рынке автокредитования.

Вариант для более экономных и терпеливых – получение кредита непосредственно в банке. В среднем время рассмотрения заявки составляет от одного до трех дней, иногда этот срок затягивается на пять суток. Кроме того, период ожидания увеличится, если после одобрения заявки в салоне не окажется требуемой модели автомобиля.

Недостатки получения кредита в данном случае – временные затраты, необходимость перемещения между банком и автосалоном, а также более внушительный пакет документов. Помимо паспорта, трудовой книжки и водительского удостове-



ния, понадобится справка 2-НДФЛ о доходах за последние полгода.

Если срок одобрения заявки истек, а в салоне так и не нашлось нужной машины, банк может потребовать вновь предоставить справку о доходах, чтобы «обновить» данные о заемщике.

Возможность получить деньги без сведений о заработках существует, но это увеличивает стоимость займа в среднем на 1-2%.

Если вы поклонник определенной марки автомобиля, то за кредитом можно обратиться в «автобанк». Это специализированное финансовое подразделение крупного автопроизводителя, реализующее исключительно собственную продукцию.

В России действует несколько таких банков: «Тойота Банк», «Мерседес-Бенц Банк Рус», BMW Bank, «Банк ПСА Финанс РУС», Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, «Фольксваген банк рус». Концерн General Motors работает по партнерской программе с «Альфа-банком».

Процентные ставки «автобанков» несколько ниже среднерыночных, но

в них невозможно получить кредиты на подержанные автомобили.

ВДАЛИ ОТ КЛАССИКИ

Помимо классических схем кредитования, существуют и иные способы приобретения машины займы.

Например, есть «бесплатный» или беспроцентный кредит, называемый также «факторингом». В данном случае автосалон продает машину в рассрочку, а долг передает банку, с которым и предстоит расплачиваться клиенту. Важный момент: кредитная организация выкупает долг не полностью, а с дисконтом – так образуется ее доход.

Есть предложения обратного выкупа автомобиля (buy-back), позволяющие регулярно менять машину.

В данном случае при заключении кредитного договора клиент подписывает еще и предварительный договор купли-продажи с автосалоном, что позволяет по истечении определенного срока продать машину дилеру.

Доход должен быть таким, чтобы ежемесячная сумма платежа по кредиту не превышала 40-50% семейного бюджета заемщика.



В этом случае кредит делится на две части: одна составляет от 60 до 80% суммы займа и выплачивается аннуитетными платежами. Что касается второй части – оставшихся 20-40% – то здесь есть несколько возможностей.

1. Заемщик производит единовременную выплату остатка долга и оставляет машину себе.
2. Остаток выделяется в отдельный кредит и выплачивается заемщиком по аннуитетной схеме.
3. Продажа автомобиля по согласованию с банком автодилеру. В этом случае часть денег от продажи направляется на погашение кредита, а все, что выше суммы долга, получает заемщик, который может использовать эти

деньги как первоначальный взнос при получении кредита на новый автомобиль.

Схема, на первый взгляд, весьма заманчива, однако здесь клиент ставится в достаточно жесткие условия, которые диктует автосалон. Обычно требования касаются обслуживания автомобиля, его пробега и технического состояния. Эти условия прописываются в договоре. В случае их несоблюдения автодилер может отказаться от выкупа машины.

Кредит по схеме buy-back обычно выдается на срок от 6 месяцев до 3 лет; сумма первоначального взноса составляет примерно 20%.

В России подобные программы не слишком распространены и услуги обратного выкупа предоставляют не так много банков.

ПО ВСЕМ ПРАВИЛАМ

Общие правила выдачи автокредитов следующие.

Возраст заемщика: от 18 до 65 лет. Хотя в некоторых банках деньги можно получить только людям, достигшим 21 года, по отдельным программам – 23 лет.

Стаж на последнем месте работы, как правило, должен составлять не менее полугода; впрочем, иногда этот срок уменьшают до 3 месяцев, реже необходим стаж в 12 месяцев. Общий рабочий стаж – не меньше одного года. Доход должен быть

таким, чтобы ежемесячная сумма платежа по кредиту не превышала 40-50% бюджета заемщика. Срок выплаты кредита – от 1 года до 7 лет. Самый популярный период – 5 лет (60 месяцев).

В среднем процентная ставка составляет 13-16% годовых в рублях и 10-12% в долларах и евро.

Кредиты без первоначального взноса были достаточно распространены в 2006-2007 годах, сегодня найти подобную программу гораздо сложнее. Минимальный первоначальный взнос при автокредитовании равен 10%, в данном случае заемщик получает в долг 90% от стоимости машины.

Чем выше будет взнос клиента – тем меньше процентная ставка и больше желание банка выдать кредит. Например, стоимость кредита по классической схеме может составлять 14,5-17% годовых, а при внесении первоначального взноса в 50% уменьшаться до 8-10% (в зависимости от срока предоставления займа).

ЛИШЬ БЫ СТРАХОВКА НЕ ПОДВЕЛА

Основным обеспечением выплаты автокредита является сама машина. Вплоть до полного возвраще-

АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Аннуитетный платеж – способ погашения кредита, при котором суммы ежемесячных платежей равны между собой.

Кроме аннуитетных, существуют **дифференцированные платежи**: в данном случае проценты начисляются на остаток кредитной задолженности, соответственно, каждый следующий платеж бывает меньше предыдущего.

Апрель

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ДОЛЖНИКАМ

по договорам займа, кредита, залога, поручительства, поставки, купли-продажи, аренды, в т.ч. лизинга, подряда, оказания услуг и др. сделкам

Консультации. Защита в суде

(495) 972-93-94, 971-39-89

www.uridapril.ru

Кредитный расчет*

Рассчитать сумму выплат по автокредиту можно по формуле:

$$\begin{aligned}
 & \text{ПП} = K \times 0,67 \times \text{СБ} / 100 \%, \\
 & \text{где ПП} - \text{«переплата», руб.}; \\
 & K - \text{сумма кредита, руб.}; \\
 & \text{СБ} - \text{ставка, указанная банком, \%}; \\
 & 0,67 - \text{поправочный коэффициент.}
 \end{aligned}$$

Сравним «обычный» (классический) кредит на покупку Lada Priora и Mitsubishi Outlander. Стоимость автомобилей составляет 290 000 руб. и 929 000 руб., соответственно. Ставка по кредиту – 15 %. Срок предоставления займа – 60 месяцев.

Сумма кредита – 246 500 руб. для Lada Priora и 790 000 руб. для Mitsubishi Outlander. Добавив к этим цифрам примерную стоимость полиса КАСКО, получаем 276 500 и 859 000.

Lada Priora:

$$\begin{aligned}
 & 276\,500 \times 0,67 \times 15 / 100 \% = 27\,788 \\
 & 27\,788 \times 5 \text{ (лет)} = 139\,000
 \end{aligned}$$

За счет комиссионных сборов добавится еще примерно 2 760 руб. в месяц.

$$\begin{aligned}
 & 2\,760 \times 60 \text{ (мес.)} = 165\,600 \\
 & 139\,000 + 165\,600 = 304\,600
 \end{aligned}$$

Итак, итоговая сумма выплаты за автомобиль Lada Priora, купленный в кредит на пять лет, составит 304 600 руб.

Mitsubishi Outlander:

$$\begin{aligned}
 & 859\,000 \times 0,67 \times 15 / 100 \% = 86\,000 \\
 & 86\,000 \times 5 \text{ (лет)} = 430\,000
 \end{aligned}$$

За счет комиссионных сборов добавится примерно 8 590 руб. в месяц.

$$\begin{aligned}
 & 8\,590 \times 60 = 515\,400 \\
 & 515\,000 + 430\,000 = 945\,000
 \end{aligned}$$

Итоговая сумма выплаты за «кредитный» автомобиль Mitsubishi Outlander составит 945 000 руб.

*Расчеты являются приблизительными. В банках можно найти разные программы автокредитования и условия выплат по ним.

Следует помнить, что если автомобиль придет в неисправное состояние до момента погашения кредита, возвращать долг все равно придется, так что страховка – не пустая формальность.

В случае неплатежеспособности заемщика, банк может изъять у него автомобиль в целях дальнейшей перепродажи ТС. Впрочем, этот вариант не слишком выгоден для обеих сторон, поскольку стоимость машины с течением времени снижается. Поэтому нередко предлагается реструктурировать кредит, а также предоставить заемщику «кредитные каникулы» (отсрочку по платежам на определенный срок), во время которых машина сдается банку на хранение.

ПОД КРЫЛОМ ГОСУДАРСТВА

Финансовый кризис спровоцировал падение уровня промышленного производства практически во всем мире. Россия не явилась исключением, а традиционно дотационный отечественный автопром чуть было не приказал долго жить. Одним из средств оживления автомобильной отрасли стала **государственная программа субсидирования автокредитов**.

С лета 2009 года ходили слухи о том, что Правительство планирует стимулировать потребительский рынок с помощью субсидирования, но окончательное решение было принято только в конце декабря. Весной программа была запущена.

В ее рамках предоставляются льготные кредиты на покупку отечественных автомобилей и иностранных брендов, собранных в России. Займы выдаются на три года (36 месяцев) под банковский процент за

Чем выше первоначальный взнос – тем меньше процентная ставка и больше желание банка выдать кредит.

ния долга паспорт технического средства (ПТС) находится в банке. «Кредитный» транспорт потребует застраховать по КАСКО.

Если с кредитным авто что-нибудь произойдет (его угонят или он получит повреждения, после которых дальнейшая эксплуатация будет невозможна), страховая компания выплатит остаток долга за заемщика. В том случае, если величина страховой премии окажется больше за-

долженности, остаток денег получит автовладелец.

Стоимость КАСКО, как правило, составляет около 10% от стоимости автомобиля. Размер страховых взносов с каждым годом эксплуатации ТС будет снижаться.

Можно найти предложения по выдаче кредита и без страховки. Но по этим программам ставки будут, конечно, выше: банк должен как-то минимизировать свои риски.

Если срок одобрения заявки истек, а в салоне так и не нашлось нужной машины, банк может потребовать вновь предоставить справку о доходах, чтобы «обновить» сведения о заемщике.

вычетом 2/3 ставки рефинансирования ЦБ России .

За весьма короткий срок условия программы успели серьезно либерализоваться. Изначально предусматривалось льготное кредитование машин стоимостью до 350 тыс. руб., при первоначальном взносе не менее 30%. Затем стало возможным приобретение моделей до 600 тысяч, а сумма взноса снизилась до 15%. В момент запуска программы право на льготное кредитование было предоставлено всего трем банкам (Сбербанку, ВТБ 24, Россельхозбанку), затем количество финансовых организаций было увеличено.

Несмотря на популярность, эффект от реализации программы оценива-

ется по-разному. С одной стороны, ее введение должно было оживить рынок, что, в общем-то, произошло. Примерно каждый девятый автомобиль продается сейчас по субсидируемому государством кредитам.

С другой стороны, власти не скрывали, что одна из целей льготного автокредитования – повысить продажи «АвтоВАЗа». Однако после увеличения максимальной суммы кредита до 600 тыс. руб. потребители предпочли покупать собранные в России иномарки, например, продукцию Renault.

В результате была запущена еще одна программа по выдаче сертификатов на приобретение нового автомобиля при сдаче старого – так называемая **программа утилизации**.

Участник программы получает свидетельство об утилизации старой машины, с помощью которого может приобрести новый отечественный автомобиль по цене, сниженной на 50 тыс. руб.

Есть два пути утилизации.

1. Через дилерский центр. Владелец старой машины сдает ТС официальному дилеру, который в дальнейшем выполняет все не-

обходимые действия по снятию старого автомобиля с учета и его утилизации. Услуги посредника стоят примерно 3 тыс. руб.

2. Самостоятельно. Люди сами снимают автомобиль с учета, доставляют его в компанию-утилизатор и получают свидетельство об утилизации.

Требования к утилизируемому транспортному средству:

- произведено в 1999 году или ранее;
- имеет разрешенную полную массу не более 3,5 тонн;
- является полнокомплектным;
- находится в собственности последнего владельца более одного года;
- есть документы, подтверждающие право собственности.

Предполагалось, что утилизационная программа будет действовать до 1 октября 2010 года, но из-за ажиотажного спроса уже в середине июня средства, выделенные на ее реализацию, закончились. Решением Правительства на эти нужды было предоставлено дополнительное финансирование. В Минпромторге утверждают, что программа закончится после выдачи последнего сертификата. Когда это точно произойдет, неизвестно. Скорее всего, выделенные средства будут исчерпаны в конце 2010-начале 2011 года.

Александр Холмогоров,
ИА «DriversMedia»



АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Ставка рефинансирования ЦБ России – процентная ставка, по которой Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам для последующего кредитования юридических и физических лиц.

АВТОПРЕМЬЕРА



«Лучшая машина – новая машина», – говорил Генри Форд. Время подтвердило слова американского промышленника: авторынок постоянно обновляется. И этот год не стал исключением.



«Автомобиль 21-го века, устанавливающий мировые стандарты», – это не пустые слова, а титул, который получила Toyota Corolla. «Семейный автомобиль» стал более изящным: новый дизайн переднего и заднего бамперов, 16-дюймовые диски и боковые зеркала со встроенными повторителями поворота... Среди других «наворотов»: белая подсветка шкал основных приборов и новое рулевое колесо, выполненное в спортивном стиле. Особо приятен тот факт, что продажи обновленной Toyota Corolla на российском рынке стартовали 1 июля по значительно меньшей цене, чем аналогичная дорестайлинговая версия. Цена комплектации «Комфорт» начинается от 599 тыс. руб.

Еще одна новинка наступающего сезона – Audi A7 Sportback. Автомобиль был продемонстрирован в конце июля в Мюнхене. 1 695 килограммов мечты для любителей люксовых авто отличает 5-дверная конструкция кузова с опускающейся крышей. Цена Audi A7 Sportback в Германии начинается от €51 650 (2 млн руб.).



«Народный автомобиль» немецкого народа порадует поклонников модели Volkswagen Caddy этой осенью. Как и прежде, продуманность в деталях – фирменный «знак» создателей. В зависимости от необходимости задний ряд сидений теперь может быть полностью демонтирован. Благодаря складывающемуся переднему пассажирскому сиденью в машине можно перевозить длинномерные (превышающие 3 м) грузы. Цена модели – от €13 595 (535 тыс. руб.).

Дебют самого маленького Range Rover Evoque состоялся этим летом в Лондоне. О «малышке», кроме сухих фактов, пока мало что известно. Впрочем, информация о том, кто стал ее креативным дизайнером, на слуху у многих. К созданию новинки причастна Виктория Бекхэм, бывшая певица, а ныне жена известного футболиста и мать большого семейства. Кстати, главный дизайнер Джерри МакГоверн остался очень доволен этим сотрудничеством. В Великобритании Evoque будет стоить от 30 000 фунтов стерлингов (примерно 1,4 млн руб.).

В этом году компании Peugeot исполнилось 200 лет. Круглую дату в отметили новенькой Peugeot RCZ. На российском рынке эту модель уже можно приобрести. Автомобиль продается в двух вариантах комплектации (с двигателями 156 л.с. и 204 л.с.). Первая обойдется в 1 340 800 руб.; вторая стоит 1 442 000 руб.

Седан бизнес-класса Latitude от компании Renault будет представлен широкой публике на московском автосалоне в конце августа. Новинка отличается повышенным комфортом. Двухрежимный ионизатор воздуха с двойным ароматизатором, трехзонный климат-контроль, водительское кресло с функцией массажа – вот некоторые из приятных мелочей. Цены на автомобиль будут известны позже.

Это лишь часть недавно вышедших или ожидающих своего выхода зарубежных «автопремьер». Есть новинки и у отечественного автопрома.

«АвтоВАЗ» показал первое изображение нового универсала R-90, построенного на платформе Renault Logan. Сборка автомобиля намечена на 2012 год. Машина будет продаваться в России и странах СНГ под брендом Lada.

Ульяновский автозавод в середине лета приступил к производству новой модели – внедорожника UAZ Patriot Sport. Автомобиль позиционируется как внедорожник «для молодых и активных людей». Стоимость модели начинается от 420 тыс. руб.

Цены, конечно, идут вслед за рынком. Так в начале августа у нас подорожали автомобили Mercedes-Benz производства 2010 года.

По заявлению представителей германского концерна в России ЗАО «Мерседес-Бенц Рус», это произошло исключительно по причине роста продаж. И в самом деле, наша страна здесь впереди планеты всей: во всем мире за год объемы продаж увеличились на 13%, а у нас – на 76%. Во втором полугодии на российском рынке появятся новый Mercedes CL-Класса. Самый дорогой будет стоить 13 млн руб. Судя по всему эта цифра удивит не всех.

Татьяна Каратнюк



В настоящее время люди покупают подержанные автомобили весьма активно. Только за первое полугодие на вторичном рынке приобрели почти два миллиона машин.

Такие автомобили начинают предлагать даже в салонах, ранее ориентированных только на продажу новых авто. Немало сделок происходит и между частными лицами. Большое количество Интернет-сайтов, специализирующихся на размещении объявлений о купле-продаже машин, – лишнее тому доказательство.* Конечно, неизбежно возникновение разногласий между покупателем и продавцом по вопросам стоимости автомобиля: владелец хочет продать свою машину подороже, в то время как другая сторона планирует приобрести ее, заплатив меньше.

Разрешение этих споров происходит в результате длительных переговоров или на цивилизованной основе – при использовании услуг оценочной компании, которая сможет определить реальную стоимость автомобиля.



АВТОМОБИЛЬ ПО РАСЧЕТУ

* Наиболее известные Интернет-порталы по продаже автомобилей: <http://auto.ru>, <http://comavto.ru>, <http://www.cars.ru>, <http://auto.yandex.ru>.



Виктор Филоненко, Специалист отдела оценки компании «ОБИКС», оценщик 2 категории

Можно назвать несколько типовых ситуаций, когда без определения стоимости машины независимым оценщиком обойтись нельзя. Это оценка стоимости авто

- при бракоразводных процессах;
- разделе имущества;
- для нотариуса (при оформлении наследства);
- для целей автострахования;
- при заключении сделок купли-продажи.

В настоящей статье мы исходим из предположения, что оценка осуществляется в целях определения стоимости автомобиля при его купле-продаже физическим лицом.

АВТОМОБИЛЬ ПОД МИКРОСКОПОМ

Оценка стоимости автомобиля представляет собой определение его стоимости на *данный* момент времени. В данном вопросе учитывается не только техническое состояние ТС, но его физический, моральный износ, а также текущее состояние рынка продаж.

Владельцу автомобиля известна точная цена машины только в момент ее приобретения в салоне, причем у

официального дилера, поскольку, согласно сложившейся практике, продажная стоимость автомобиля определяется его производителем именно для своих официальных дилеров. Стоимость автомобиля начинает изменяться в тот самый момент, когда его владелец выезжает за пределы автосалона – ТС сразу переходит в разряд «подержанных». После этого точная оценка машины потребует учета множества параметров, далеко не обо всех из которых осведомлен автовладелец.

Основными ценообразующими факторами при определении стоимости автомобиля являются:

- его первоначальная стоимость;
- год выпуска;
- общий километраж пробега;
- техническое состояние;
- востребованность модели на рынке.

Любая независимая экспертиза транспортного средства начинается с исследования данных, содержащихся в ПТС: марка, номер двигателя, кузова и т.д. Также нужно узнать расстояние, которое прошел автомобиль, год его выпуска и комплектацию. Юридические лица, владеющие автомобилями, должны предоставить информацию об остаточной балансовой стоимости ТС и его инвентарном номере. Независимая оценка машины производится на основании представленного заказчиком пакета необходимых документов, включающего в себя ПТС, свидетельство о регистрации автомобиля, данные об истории эксплуатации машины и пробеге.

Стоимость определяется как внутренними (техническое состояние автомобиля), так и внешними (рыночная ситуация) факторами. Что касается последнего, то рыночные тенденции зависят от множества различных субъективных и объективных моментов: эстетического вида ТС, уровня платежеспособного спроса, насыщенности рынка автомобилями аналогичного класса и т.п.

Для определения стоимости машины также потребуются сведения о проводимых ремонтных работах, о консервации и данные о происходивших ДТП.

При оценке утери товарной стоимости автомобиля независимый профессиональный оценщик определяет, какая сумма понадобится на ремонт ТС (восстановление его товарной стоимости). В подобных ситуациях проводится автоэкспертиза повреждения.

Стоимость автомобиля начинает изменяться в тот самый момент, когда его владелец выезжает за пределы автосалона. После этого точная оценка машины потребует учета множества параметров.

СЧИТАЕМ САМИ

Приблизительно техническое состояние автомобиля (внутренний фактор) можно оценить самостоятельно, руководствуясь нормативным документом – «Методическое руководство РД 37.009.015-98»**, по следующей таблице:

Физическая характеристика состояния транспортного средства	Оценка состояния	Износ, %
Новое, не зарегистрированное в органах ГИБДД, в отличном состоянии, после выполнения предпродажной подготовки, без признаков эксплуатации.	Новое	0-10
Практически новое, на гарантийном периоде эксплуатации, с выполненными объемами технического обслуживания и не требующее ремонта или замены каких-либо частей	Очень хорошее	10-30
На послегарантийном периоде эксплуатации, с выполненными объемами технического обслуживания, не требующее текущего ремонта или замены каких-либо частей; после капитального ремонта	Хорошее	20-40
Бывшее в эксплуатации, с выполненными объемами технического обслуживания, требующее текущего ремонта или замены некоторых деталей, имеющее незначительные повреждения лакокрасочного покрытия	Удовлетворительное	40-60
Бывшее в эксплуатации, в состоянии, пригодном для дальнейшей эксплуатации после выполнения работ текущего ремонта (замены) агрегатов, ремонта (наружной окраски) кузова (кабины)	Условно пригодное	60-75
Бывшее в эксплуатации, требующее капитального ремонта или замены номерных агрегатов (двигателя, кузова, рамы), полной окраски	Неудовлетворительное	до 80
Бывшее в эксплуатации, требующее ремонта в объеме, превышающем экономическую целесообразность его выполнения; отсутствие технической возможности осуществления такового; непригодное к эксплуатации и ремонту	Предельное	80 и более

Более точно оценить износ можно также в соответствии с данной методикой (РД 37.009.015-98) по формуле:

$$Итр = (И1 \times Пф + И2 \times Дф) \times А2 \times А3 \times А4,$$

где:

(Итр) износ транспортного средства в %;

И1 – показатель износа транспортного средства по пробегу (в % на 1 000 км пробега), см. Таблицу 1;

Пф – фактический пробег на день осмотра (в тыс. км, с точностью до одного десятичного знака) с начала эксплуатации или после капитального ремонта;

И2 – показатель старения по сроку службы (в % за один год) в зависимости от интенсивности эксплуатации, см. Таблицу 2;

Дф – фактический срок службы (в годах, с точностью до одного десятичного знака) с начала эксплуатации или после капитального ремонта;

А2 – коэффициент корректирования износа в зависимости от природно-климатических условий, см. Таблицу 3;

А3 – коэффициент корректирования износа в зависимости от экологического состояния окружающей среды, см. Таблицы 5, 6;

А4 – коэффициент корректирования износа, учитывающий тип региона, в котором эксплуатировалось ТС, см. Таблицу 7.

Любая независимая экспертиза транспортного средства начинается с исследования данных, содержащихся в ПТС: марка, номер двигателя, кузова и т.д. Также нужно узнать расстояние, которое прошел автомобиль, год его выпуска и комплектацию.

** «Методическое руководство по определению стоимости автотранспортных средств с учетом естественного износа и технического состояния на момент предъявления».

Таблица 1. Показатель износа (И1) для легковых автомобилей на 1 000 км пробега

Класс	Импортные автомобили			Отечественные автомобили	
	Обозначение	Габариты, м	Показатель износа, %	Марка автомобиля	Показатель износа, %
Мини	A	до 3,6	0,50	ВАЗ «Ока»	0,50
Малый	B	3,6-3,9	0,40	ВАЗ и ЛуАЗ	0,45
Низший средний	C	3,9-4,4	0,30	АЗЛК и ИжМАШ	0,40
				ВАЗ, остальные	0,38
Средний	D	4,4-4,7	0,28	ГАЗ	0,34
Большой	E	свыше 4,6	0,26	-	-
Люкс большой	F	свыше 4,6	0,24	-	-
Внедорожники	SUV	-	0,26	УАЗ	0,34
				ВАЗ полноприводный	0,38

Таблица 2. Показатель старения (И2) транспортных средств в зависимости от среднегодового пробега

% в год	Среднегодовой пробег (тыс. км/год)								
	до 2	2-5	5-10	10-15	15-20	20-30	30-40	40-60	60-100
Значение в интервале	1,70-1,56	1,56-1,42	1,42-1,12	1,12-0,92	0,92-0,85	0,85-0,79	0,79-0,75	0,75-0,65	0,65-0,63
Среднее значение	1,63	1,49	1,27	1,00	0,89	0,82	0,77	0,70	0,64

Таблица 3. Коэффициент корректирования износа автотранспортных средств в зависимости от природно-климатических условий (А2)

Климатическая характеристика региона	Значение коэффициента А2
Сухой	0,90
Умеренный	1,00
Влажный	1,05
Субтропический	1,12
Тропический	1,20
Умеренно холодный	1,05
Холодный	1,12
Очень холодный	1,20

Таблица 4. Районирование территории РФ по климатическим условиям

Административно-территориальные единицы (данные Росгидрометецентра)	Климат
Якутия, Магаданская обл.	Очень холодный
Бурятия, Карелия, Коми, Тува; Алтайский, Красноярский, Приморский, Хабаровский края; Амурская, Архангельская, Иркутская, Камчатская, Кемеровская, Мурманская, Новосибирская, Омская, Сахалинская, Томская, Тюменская, Читинская обл.	Холодный
Башкирия, Удмуртия; Курганская, Пермская, Свердловская, Челябинская обл.	Умеренно холодный
Районы морского побережья с шириной полосы до 5 км	Влажный
Остальные районы	Умеренный

Рассчитаем износ автотранспортного средства на примере автомобиля ВАЗ 21099, 2003 года выпуска, с пробегом 100,0 тыс. км, эксплуатирующемся в г. Москва.

Согласно Таблице 1, показатель износа (И1) для автомобилей ВАЗ 21099 составляет 0,38% на каждую 1000 км.

Среднегодовой пробег автомобиля составляет 100 тыс. км/7 (количество лет автомобиля) = 14,3 тыс. км/год.

Согласно Таблице 2, показатель старения (И2) будет равен 1,00 (среднегодовой пробег автомобиля попадает в диапазон значения 10-15 тыс. км/год).

Согласно Таблицам 3 и 4, коэффициент корректирования износа автотранспортных средств в зависимости от природно-климатических условий (А2) будет равен 1,00.

Согласно Таблицам 5 и 6, коэффициент корректирования износа автотранспортных средств в зависимости от экологического состояния окружающей среды (А3) будет равен 1,04.

Согласно Таблице 7, коэффициент корректирования износа автотранспортных средств в зависимости от типа региона, в котором эксплуатируется АМТС (А4), будет равен 1,100.

Таким образом,

$$И_{тр} = (0,38\% \times 100 + 1,00 \times 7) \times 1,00 \times 1,04 \times 1,100 = 51,48\%$$

Износ оцениваемого автомобиля составляет 51,5%.



Таблица 5. Коэффициент корректирования износа автотранспортных средств в зависимости от экологического состояния окружающей среды по степени агрессивности окружающей среды (А3)

Характеристика района по степени агрессивности окружающей среды	Значение коэффициента А3
Неагрессивная	1,00
Повышенная	1,04
Высокая	1,07
Исключительно высокая	1,10

Таблица 6. Районирование территории РФ в зависимости от экологического состояния окружающей среды по степени агрессивности окружающей среды

Административно-территориальные единицы	Степень агрессивности
Экологически чистые, в основном сельские районы	Неагрессивная
Населенные пункты с годовым выбросом в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных установок до 50 кг на одного жителя (Ставрополь, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Москва, Краснодар, Калининград, Саратов, Ульяновск, Самара и т.п.)	Повышенная
Населенные пункты с годовым выбросом в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных установок от 50 до 200 кг на одного жителя (Новороссийск, Магадан, Абакан, Тольятти, Соликамск, Хабаровск, Архангельск, Южно-Сахалинск, Кемерово, Благовещенск, Кызыл, Бийск, Красноярск, Омск, Чита и т.п.)	Высокая
Населенные пункты с годовым выбросом в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных установок более 200 кг на одного жителя (Сызрань, Нижний Тагил, Липецк, Магнитогорск, Новочеркасск, Новокузнецк, Норильск и т.п.)	Исключительно высокая

Таблица 7. Коэффициент корректирования износа автотранспортных средств в зависимости от типа региона, в котором эксплуатируется АМТС (А4)

Тип региона	Значение коэффициента А4
Населенные пункты до 50 тыс. человек	1,000
Города с населением от 50 до 200 тыс. человек	1,025
Города с населением от 200 тыс. до 1 млн человек	1,050
Города с населением от 1 до 4 млн человек	1,075
Мегаполисы с населением свыше 4 млн человек	1,100

Стоимость определяется как внутренними (техническое состояние автомобиля), так и внешними (рыночная ситуация) факторами.

НЕ ВЫХОДЯ ИЗ СЕТИ

Оценить износ и внутреннюю стоимость автомобиля можно с помощью Интернет-ресурсов – например, <http://ocenchik.ru/iznos/> – на основе минимального набора параметров:

- импортный/отечественный;
- класс и/или марка автомобиля;
- пробег с начала эксплуатации или после капремонта;
- фактический срок службы с начала эксплуатации или капремонта;
- природно-климатические район эксплуатации автомобиля;
- степень агрессивности окружающей среды эксплуатации автомобиля;
- тип региона, в котором эксплуатировался автомобиль;
- стоимость нового автомобиля такой же марки.

Ряд Интернет-сервисов предлагает заочную оценку автомобиля по своим внутренним стандартам на основе следующих данных: модель; год выпуска; цвет автомобиля; полный пробег; объем двигателя; тип кузова; тип двигателя; коробка передач; кондиционирование; состояние ходовой части; состояние кузова, салона; опции и т.п.



УСЛУГИ ОЦЕНЩИКА

Человек, планирующий продажу своего автомобиля, естественно, хочет получить за него как можно более высокую сумму. Однако при определении стоимости авто необходимо принять во внимание множество факторов и учесть, что оценка даже сходных по многим параметрам автомобилей может достаточно сильно отличаться.

Например, размещенные на сайте «Автомобили в России» предложения по продаже автомобилей Форд Фокус Седан, 2006 г.в. выглядят следующим образом:

Модель	Цена, руб.	Год. вып.	Двиг,	Тип	Пробег, км	Кузов	Цвет	Город
Focus II Sedan	325 000	2006	1596M	и	62 000		Ме	Москва
Focus II Sedan	325 000	2006	1596M	и	78 874		Ме	Москва
Focus II Sedan	330 000	2006	1596M	и	85 000		Ме	Москва
Focus II Sedan	335 000	2006	1596M	и	52 000		Ме	Москва
Focus II Sedan	340 000	2006	1388M	и	150 000		Ме	Москва
Focus II Sedan	340 000	2006	1596M	и	98 706		Ме	Москва
Focus II Sedan	342 844	2006	1388M	и	83 665		Ме	Москва

При определении рыночной стоимости автомобиля наиболее интуитивно понятен именно сравнительный подход, основанный на анализе рынка продаж машин, аналогичных оцениваемому авто. В этом случае следует обратить внимание на тот факт, что в большинстве случаев доступны цены предложений, а не фактических сделок, то есть для оценки суммы сделки следует применять поправку на торг.

Как показывает практика, при покупке автомобилей, объявления о продаже которых размещены на специализированных Интернет-порталах, величина скидки максимальна: она может достигать 15%.

Следует отметить и некоторые «подводные камни». Например, ряд зарубежных автопроизводителей маркирует двигатели электроэрозионным способом и при эксплуатации автомобиля в российских условиях номер двигателя становится «нечитаемым», что приводит к проблемам при совершении регистрационных действий

Результатом оценки стоимости автомобиля независимым экспертом является отчет, который в дальнейшем может быть использован при сделках купли-продажи ТС.



в ГИБДД. Этот фактор также важен при определении продажной стоимости.

Обращение к услугам оценочной компании позволяет определить реальную рыночную стоимость автомобиля, выявленную в ходе тщательного изучения особенностей оцениваемого транспортного средства. Оценка автомобиля независимыми экспертами может быть использована для определения стоимости

абсолютно любой машины: как новой, так и после аварии.

Результатом оценки стоимости автомобиля специализированной компанией является отчет, который в дальнейшем может быть использован при сделках купли-продажи ТС.

ОЦЕНКА:

- Бизнеса
- Недвижимости
- Машин и оборудования
- Нематериальных активов
- Земельных участков
- Ценных бумаг
- Бизнес-планов и ТЭО



Тел.: (495) 380-11-38, (495) 411-22-14
e-mail: info@obiks.ru; www.obiks.ru

ТИМИРЯЗЕВСКИЙ РАЙОН.

БЛАГОТВОРНОЕ ВЛИЯНИЕ ПРИРОДЫ

Без великих имен в отечественной истории нашим самосознанием, наверное, овладела бы сиротская тоска. Мы сохраняем память об этих людях, увековечивая ее в камне, бронзе, книгах и географических названиях. Имя выдающегося русского ученого Климента Аркадьевича Тимирязева носит один из районов Москвы.



Тимирязевский – район Северного административного округа Москвы. Площадь территории – 1500 га, численность населения – более 67 тысяч человек.

В районе работают 6 поликлиник, 20 детских дошкольных учреждений, 9 общеобразовательных школ, 5 вузов, 3 колледжа. Главные улицы и шоссе: Дмитровское шоссе, ул. Тимирязевская, ул. Большая Академическая.

Имя этого ученого, открывшего, среди прочего, фотосинтез – основу, как мы знаем, физиологии растений, носят не только район и Московская сельскохозяйственная академия (Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А.Тимирязева – прим. ред.). В самом районе есть улица и проезд Тимирязева, а также Тимирязевская станция метро.

Надо заметить, что в шаговой доступности у жителей района имеются три станции метрополитена: уже упомянутая Тимирязевская, Дмитровская и Петровско-Разумовская. А также станции трех железных дорог: Октябрьской, Савеловской и Рижской.

Но не одним «именитым» названием любезен этот район своим жителям. Как им, например, не оценить близость Петровско-Разумовского заказника, более известного как Тимирязевский лес! Он занимает почти половину территории района. Немало места отведено также еще для одного природного воздухоочистителя – опытных полей Сельхозакадемии. Расположенные посреди столичного мегаполиса, они представляют собой совершенно уникальный элемент городского ландшафта.

Если кому-то мало леса, то для прогулок и отдыха есть в Тимирязевском районе парк «Дубки».

Впрочем, вовсе не обязательно местному жителю быть любителем природы. Желаете в театр – найдется и театр по соседству. Имеются клубы, библиотеки, детские школы искусств. В корпусах Тимирязевской академии расположены музеи, некоторые из них – общедоступные.

И какие музеи – уникальные! Например, единственный в мире музей коневодства. А в нем – просто бесценное собрание произведений изобразительного искусства о лошадях и предметах коневодческого обихода.

Интересно посетить и усадьбу «Петровско-Разумовское», на территории которой расположилась некогда Петровская, а позднее Тимирязевская академия. Усадьба в отличном состоянии. Именитые архитекторы служат гарантией эстетического удовольствия само-



му требовательному посетителю. Я во всяком случае наслаждался (как в свое время Чехов, Толстой, Короленко): дворец, парк, живописный пруд, редкие растения.

А вот и деревянная церковь Святого Николая у Соломенной сторожки, при которой действуют воскресная школа и молодежно-семейный клуб.

В Тимирязевском районе был впервые в стране создан кадетский корпус. Создан заново, но на основе старинных традиций, что, кстати, свойственно практически всем уникальным достопримечательностям этого района. Корпус именуется Первым Московским, как и его предшественник – корпус императрицы Екатерины Великой.

В свое время Тимирязевский район оказался в числе пионеров и при создании рыночных комплексов: по сей день у станции метро «Петровско-Разумовская» действует такой уже во многом архаичный формат торговли как вещевой рынок.

Пару лет назад появилось построенное по оригинальному проекту новое здание Тимирязевского районного суда. Кто из проезжав-



ших по Дмитровскому шоссе не обращал на него внимания?

Конечно, найдутся «тимирязевцы», которые отзовутся о своем районе иначе, чем я, – в более суровом тоне. Их можно понять – в отдельно взятом районе нельзя решить многоликие московские проблемы.

Бесполезно будет также взывать здесь к нецивилизованным гражданам, которые посещают Тимирязевский лес, и сожалеть, что для уборки за ними не хватает граждан цивилизованных. И все же жить в этом районе – привилегия, по моему мнению.

«Тимирязевский район – один из многих районов Москвы, в котором представлены всевозможные типы жилых домов: это «хрущевки» и «сталинки», 9-22-х-этажные панельные дома и монолитно-кирпичные дома бизнес-класса, – рассказывает Руководитель отдела жилой недвижимости компании «АНТЕР-Недвижимость» Александр Денисов. – В силу этого цена варьируется от \$4200 до \$8650 за квадратный метр. Таким образом, каждый потенциальный покупатель может найти жилье по вкусу и в зависимости от своих финансовых возможностей. Этот район не новый, со сложившейся инфраструктурой – магазины, кинотеатры, развлекательные и спортивные учреждения, аптеки, детские сады и школы.

Тимирязевский район находится на севере столицы, на его территории расположен Тимирязевский лесопарк, так что проживание здесь благоприятно и с экологической точки зрения. Близость района к центру Москвы также способствует тому, что жилье здесь пользуется большим спросом».

Виталий Соболев



ТИМИРЯЗЕВСКИЙ РАЙОН – СЕРДЦЕ САО МОСКВЫ

До 1941 года Тимирязевский район являлся основой Северного округа Москвы и занимал очень большую территорию.

Потом границы изменились, и сейчас его площадь составляет 1500 га, а население – 67 тыс. чел. Но и после административных преобразований Тимирязевский остался одним из красивейших и самых зеленых районов столицы.

Главная достопримечательность – массив Тимирязевского леса, на территории которого находится Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, Большой садовый пруд, Лесная опытная дача МСХА, дендрарий и альпинарий, ботанический сад МСХА, Оленье болото и пасека. Возраст некоторых деревьев леса достигает 200-250 лет.

Второе «зеленое богатство» района – парк «Дубки», который был приведен в порядок и стал любимым местом отдыха жителей. Студенты Тимирязевской академии каждый год участвуют в уборке Петровско-Разумовского заказника от бытового мусора.

Тимирязевский – это район молодежи. Сюда каждый день приезжают тысячи студентов, которые учатся в МСХА им. К.А. Тимирязева, Московском государственном университете печати, Московском государственном аграрно-инженерном университете им. В.П. Горячкина, Академии кинотелевизионных искусств для детей и юношества и Институте открытого образования. Также на ул. Вучетича размещен первый в России Московский детский корпус.

Гордость района – усадьба «Петровско-Разумовское» с многочисленными постройками и парком. Также в районе есть единственный в мире Музей коневодства с бесценной коллекцией картин, скульптур и предметов. На улице Соломенной Сторожки возрожден уникальный памятник архитектуры – деревянная церковь Николая Чудотворца.

Тимирязевский хранит память о фронтовиках, ушедших на Отечественную войну из родного района: в парке «Дубки» был открыт мемориал в их честь, а в 2006 году вышла электронная книга «Эхо нашей памяти», в основу которой легло 171 воспоминание непосредственных свидетелей событий 1941-1945 гг.

Иван Новицкий,
депутат Московской городской Думы,
член фракции «Единая Россия»

IV ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНГРЕСС

“РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

2010 ОСЕНЬ”

15-17 ноября

На Конгрессе выступят представители Администрации Президента РФ, Государственной Думы РФ, Министерства экономического развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, Федерального агентства по управлению государственным имуществом, Высшего Арбитражного Суда РФ, Торгово-промышленной палаты РФ, Высшей школы приватизации и предпринимательства, экспертного сообщества России.

В течение 16 секционных заседаний Конгресса будут рассмотрены: современное земельное и гражданское законодательство, судебно-арбитражная практика, вопросы реформирования системы государственной регистрации и кадастрового учета, регулирования строительной деятельности, имущественного налогообложения, проведения землеустроительных работ и оценочной деятельности.

Особое внимание будет уделено проблеме максимизации доходов от реализации полномочий по управлению и распоряжению земельными участками, формированию эффективной информационной среды, позволяющей облегчить и ускорить процедуру регистрации недвижимого имущества и постановки его на учет, внесению изменений в Гражданский, Земельный и Градостроительный кодексы РФ, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования земельных отношений, совершенствованию нормативно-правовой базы в части установления кадастровой оценки недвижимости, а также проблеме правовой защиты при возникновении спорных ситуаций, правовым последствиям нарушений норм земельного законодательства, судебно-арбитражной практике по рассмотрению споров, связанных с земельными правоотношениями.

Подробная программа и условия участия на сайте
www.zemlya.asergroup.ru

Место проведения

Москва, Конгресс центр ГК «Космос»
Отель “Балчуг Кемпински Москва”

Организатор конгресса

тел: (495) 971-56-81, факс: (499) 972-30-50
www.asergroup.ru, info@asergroup.ru



ТИМИРЯЗЕВСКИЙ РАЙОН.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Любой район имеет свое лицо. Тимирязевский – у многих ассоциируется с большим количеством зелени, одноименным лесом, «Петровско-Разумовским» природным заказником. О настоящем и будущем района рассказал руководитель внутригородского муниципального образования Тимирязевское в городе Москве Александр Жупиков.

Александр Викторович, на территории района находится несколько вузов: не только знаменитый Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева, но и Московский государственный университет печати, Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина, Московский государственный университет природообустройства. Это как-то существенно сказывается на жизни района?

В Тимирязевском районе живет 83 600 человек. Из них 3 200 студентов, проживающих на территории студенческого городка.

Все исторические места в Тимирязевском районе, его культурное наследие, памятники природного ландшафта, музеи – все это история Тимирязевки.

Студенческий городок включает в себя не только общежитие, но и современный спортивный комплекс с бассейном, который посещают жи-

тели района; спортивные залы, открытый стадион. Тимирязевский лес, Лиственничная аллея, пасека – это тоже Тимирязевка, тоже наша история. Студенты участвуют в спортивных мероприятиях муниципалитета, им предлагается возможность участвовать в решении вопросов местного значения. Взаимодействие местного сообщества и студентов необходимо.

Например, стали поступать жалобы от жителей дома №43 к.1 по Дмитровскому шоссе, что вечером на лавочках у дома собираются студенты и распивают пиво. Жители настаивали на сносе лавочек, но обращение в студсовет изменило ситуацию.

Тимирязевский – зеленый район. Конечно, квартиры в домах, возведенных, скажем, около территории заповедника будут стоить дорого. Вряд ли девелоперы не задумывались над этим. Идет борьба между «экологами» и застройщиками?

Конечно, здесь не обошлось без оживленной дискуссии по отдельным вопросам. Но это я назвал бы не борьбой, а позицией жителей. Борьба – это пикеты и тому подобное. Мы стараемся обходиться без этого, делаем все рационально и грамотно, отстаивая свою позицию.

Жителями сформирована активная группа, которая – благодаря взаимодействию с местными депутатами, депутатами Московской городской Думы, а также освещению вопроса через средства массовой информации – смогла отвести угрозу строительства высотного дома по адресу ул. Дубки, вл. 15. Так что у нас есть положительные результаты.

На территории Тимирязевской академии находится дом священника Храма апостолов Петра и Павла в «Петровско-Разумовском», построенный в 1860 году. В этом доме прошли детские годы художника Александра Головина. Здание является объектом культурного наследия.

С помощью инициативной группы жителей мы пытаемся это наследие сохранить. Все дело в том, что земля, на которой расположен дом священника, принадлежит ЗАО «Адапт Инвест». Сейчас этот дом накрыли «балахоном», такое ощущение, что дом тихо «умирает», он уже фактически висит над землей, под ним размещена парковка... Нам пришлось направить депутатский запрос в Комитет по культурному наследию города Москвы с предложением собрать рабочее совещание «О выполнении охранного обязательства ЗАО «Адапт Инвест».

Генплан развития Москвы до 2025 года предусматривает какие-то серьезные изменения в Тимирязевском районе?

Конечно, в этом контексте нас интересовал в первую очередь парк «Дубки» и природный заказник «Петровско-Разумовское». Мы изучили функциональные зоны, обозначенные в Генплане, вроде бы они сделаны правильно. Правда, по мнению жителей, граница заказника должна пройти по исторической линии – по Ивановской улице. Представители природоохранных структур считают, что граница должна пройти по Ивановскому проезду – это буквально 35-40 метров вглубь заказника. Вопрос один – должна быть буферная зона и принят соответствующий регламент.

Снос хрущевок в районе предусмотрен?

В Северном административном округе города Москвы снос хрущевок идет полным ходом, но в Тимирязевском районе такие виды работ еще не ведутся, хотя на нашей территории пятиэтажек предостаточно.

Пока на публичных слушаниях рассмотрен план реконструкции кварталов 94 и 95*. Развитие транспортной инфраструктуры большой нагрузкой ляжет на данную территорию. Проектируется скоростная трасса



* Квартал 94 ограничен с севера Малым кольцом Московской окружной железной дороги, с востока – Дмитровским шоссе, с юга – 3 Нижнелихоборским проездом, с запада – 1 Лихоборским проездом. Квартал 95 ограничен с севера – 3 Нижнелихоборским проездом, с востока – Дмитровским шоссе, с запада – улицей Октябрьской железнодорожной линии, с юга – Линейным проездом.

Ховрино-Борисово, планируется модернизация Малого кольца московской железной дороги, появление подземных автомобильных туннелей, перехватывающей парковки, открытие новой станции метро в районе платформы Окружная.

То есть скоро жителям близлежащих домов придется нелегко?

А здесь и так сложно.

Например, в микрорайоне, где находится кинотеатр «Комсомолец» (это станция метро «Петровско-Разумовская»), проходит Малое кольцо железной дороги, территорию микрорайона пересекает Дмитровское шоссе. Микрорайон опоясан Ленинградской железной дорогой с платформой Петровско-Разумовское, с другой стороны микрорайона расположена платформа Окружная (это Савеловское направление), а внутри этого «кольца» – живут люди.

С точки зрения инвестпроектов такая территория непривлекательна. Поэтому если у нас что-то строить и будут, то только муниципальное жилье. Жители микрорайона не говорят «нет» проекту реконструкции, предлагая при этом учесть свои замечания: включить в план сноса находящийся в зоне повышенной вибрации, морально устаревший дом по адресу ЛОЖД, д. 10А, сохранить как природный комплекс долины реки Жабенка.



Все исторические места в Тимирязевском районе, его культурное наследие, памятники природного ландшафта, музеи – все это история Тимирязевки.

Какие еще изменения предостоят?

До 2020 года в 94 и 95 кварталах я говорю о тех проектах, которые местное сообщество уже обсуждало – планируется возведение высотного современного жилого комплекса. Окна комнат в квартирах будут выходить не на железную дорогу, а во двор, где меньше шума. Проектировщики пообещали, что

дома будут специально спроектированы с учетом местных особенностей с применением новых технологий в шумоизоляции. Это приятная новость.

Предполагалось организовать в районе природного комплекса долины реки Жабенка (данная территория арендована Автокомбинатом №3) рынок. Но мы отстаивали эту природоохранную зону.

А что происходит с рынком, расположенным около станции «Петровско-Разумовская»?

Петровско-Разумовский рынок – это в прошлом. Сейчас здесь развивается современный многофункциональный торговый комплекс.

Проведены публичные слушания по проекту строительства, отвечающему всем современным требованиям для объектов потребительского рынка, с большими торговыми площадями, где будут находиться сетевые продуктовые магазины. Объекты соцкультбыта, кинотеатр, доступность для людей с ограниченными физическими возможностями – все это будет в новом торговом центре.

Тимирязевский район – район «экспериментов». Вот в Москве недавно появилась первая автобусная остановка на солнечных батареях и появилась она именно в Тимирязевском районе, на Тимирязевской улице.

Да, есть такое новшество. Солнечные батареи представляют собой экологически чистый способ выработки электроэнергии. Они на-



В Северном административном округе города Москвы снос хрущевок идет полным ходом, но в Тимирязевском районе такие виды работ пока не ведутся, хотя на его территории пятиэтажек предостаточно.

капливают энергию в течение дня, которая потом используется для освещения в темное время суток.

А еще, я знаю, именно в Тимирязевском районе планируют создать так называемый «энергосберегающий квартал»...

Да, сейчас идет подготовка к воплощению такого проекта. Здесь подразумевается утепление подъездов жилых домов, чтобы из них не уходило тепло, установка энергосберегающих лампочек, не исключая, что будут устанавливаться автоматические выключатели (они срабатывают, когда люди

заходят в подъезд). Это делается в целях экономии. Новых домов в рамках данного проекта строить не будут.

Один из очевидных плюсов проживания в Тимирязевском районе – это, вероятно, экология?

Я готов с Вами поговорить на счет экологии.

Тимирязевский район – большой, его можно разделить на две части – удобную для проживания, комфортную, и ту, которая находится около метро «Петровско-Разумовская», где у нас расположены две платформы, железные дороги – Ленинградская и Савеловская, Дмитровское шоссе. Есть дома, которые стоят рядом с железной дорогой в зоне активной вибрации. Есть старые дома, некомфортные, с сидячими ваннами, коммунальные квартиры. Вы представляете что такое – сидячие ванны?

Но есть в районе улицы Тимирязевская, Дубки, Ивановская, Немчинова, Соломенной Сторожки, расположенные у парка «Дубки», Лиственничной аллеи, Тимирязевского леса, где проживать, действительно, комфортно и престижно.

ИНФРАСТРУКТУРА ТИМИРЯЗЕВСКОГО РАЙОНА

Показатели	Значение
Территория района	1043,36
Учреждения здравоохранения	8
Государственные школы	8
Колледжи	3
Негосударственные образовательные учреждения	1
Дошкольные образовательные учреждения	19
Государственные вузы	4
Библиотеки	6
Спортивные площадки	15
Количество строений жилого фонда	292
Количество очередников на предоставление жилья	4 582

METRINFO.ru

- Ипотека: низкие ставки «от Путина», вычеты для льготников, господдержка, кредит «на троих»
- Ипотека по льготной ставке: проверьте, тот ли вы заемщик, изучите технологию, получите заветную квартиру
- Рассрочка от застройщика: обоюдная финансовая выгода, упрощенная схема получения, но срок становится короче
- Ипотечные истории: как выкупить бабушкину квартиру, побороть страховую компанию, и наказать банк
- Где найти квартиру дешевле, чем на рынке? На сайтах банков, продающих «дефолтные» квартиры
- Ипотека в помощь альтернативной сделке: препятствия и достоинства

журнал о недвижимости
METRINFO.ru
практично о квадратных метрах

РАЗДЕЛЫ

- ★ Новостройки
- ★ Загородная недвижимость
- ★ Городские квартиры
- ★ Ипотека
- ★ Инвестиции
- ★ Региональная недвижимость
- ★ Зарубежная недвижимость

«Лучшее интернет СМИ на рынке недвижимости Московского региона 2010 года»



ТИМИРЯЗЕВСКИЙ РАЙОН.

ОТ СЕМЧИНА ДО НАШИХ ДНЕЙ

Свое современное название Тимирязевский район получил без малого шестьдесят лет назад. Его жители с гордостью называют себя «тимирязевцами», и есть в этом слове что-то приятное слуху, вызывающее уважение.





В XVI веке эти места именовали пустошью Семчина. По соседству находилось село Топорково, ставшее спустя время Нижними Лихоборами. И если Семчино для жизни выбирала светская знать, то Топорково – любимое место отдыха духовных «лидеров» того времени: сначала Никона, а потом и Феофана Прокоповича.

Сохранилось упоминание о первом владельце Семчина. Им на бумаге значился Василий Шуйский. Хитрый придворный интриган, впоследствии он стал царем, но так и не снискал народной любви. В реальности его братья – Александр и Иван – были хозяевами Семчина. Иван Шуйский (с забавным прозвищем Пуговка) был человеком завистливым и к тому же неудачливым полководцем. После его кончины род Шуйских оборвался, а у Семчина появились новые хозяева – Нарышкины. Эта земля притягивала властных людей, представителей знатнейших родов. Дед Петра I, Кирилл Полуэктович Нарышкин, в честь внука переименовал Семчино в Петровское.

По преданию, сам Петр Великий выкопал здесь небольшой пруд, названный им Амстердамским. Местным жителям было трудно выговорить непонятное «Амстердам», и название постоянно коверкали. Его именовали и Острогоново, чуть позже появилось смешное Остродамово. Потом – Амстердамово, и, наконец, – Астрадамово.

Прошло несколько десятилетий. Единственной наследницей Петровского оказалась Екатерина Нарышкина. Ее мужем стал Кирилл Григорьевич Разумовский – младший брат фаворита Елизаветы Пе-

тровны, любимец всех женщин, приближенных ко двору.

До женитьбы Разумовский получил отличное образование за границей и возглавлял Императорскую Академию Наук, а в будущем стал последним малороссийским гетманом. Юная Нарышкина не любила своего жениха, однако брак был выгоден всем.

С этого момента село называется Петровско-Разумовское. Граф подарил этому месту не только свою фамилию: он сделал очень многое, чтобы превратить его в усадьбу. Огромный великолепный дом, теплицы, оранжереи, гроты, беседки, каменные статуи... До наших дней сохранилась планировка парка, осталась и липовая аллея. На лето граф выписывал из Малороссии сотни крестьян, которые копали в его имении пруды.

Время Разумовского – расцвет усадьбы. Со смертью графа его детище попадает в разные – иногда не самые чистые – руки. Однажды село даже проиграли в карты.

В результате его владельцем стал... аптекарь Павел Алексеевич фон Шульц. В дарственной записи, пожалованной еще графу Разумовскому, владельцам запрещалось «рубить деревья, украшающие дачу». Шульц в духе Остапа Бендера обошел закон: он не рубил, а спиливал их!

Неизвестно, на что стала бы похожа усадьба, если бы за год до отмены крепостного права государство не выкупило ее для создания Сельскохозяйственной академии. Реформа предполагала изменения не только в отношениях крепостников и крестьян, но и новый, научный подход к ведению хозяйства.

На месте старого дома по проекту Николая Бенуа был построен главный корпус Академии. Рядом с «Петровско-Разумовским» появились Петровские Выселки, в которых стали жить бывшие местные жители. Чтобы вернуть деньги, потраченные на обустройство будущей Академии, землю сдавали в аренду под дачи и огороды. Дачники называли свои владения Соломенной Сторожкой. Академия еще

только строилась, а эти места уже манили воров и бандитов, скрывающихся от городской полиции. Так что без сторожа было не обойтись. Вот и закрепилось название его домика за поселком.

С первых дней Петровская академия, открытая в 1865 году, стала местом сосредоточения вольнодумцев и революционно настроенной молодежи. Им все сходило с рук до тех пор, пока не случилось одно ужасное происшествие.

Участниками общества «Народная расправа» во главе с Сергеем Нечаевым был убит студент Иван Иванов за то, что отказался следовать воле лидера организации, о чем открыто заявил.

Эта земля притягивала властных людей, представителей знатнейших родов. Дед Петра I, Кирилл Полуэктович Нарышкин, в честь внука переименовал Семчино в Петровское.

Расправа за непокорность была мучительной. Иванова заманили в грот рядом с Академией, душили, потом выстрелили в голову и сбросили тело в пруд. Когда детали преступления стали известны, Александр II лично распорядился поместить Нечаева как безымянного «номерного» узника в одиночную камеру Алексеевского рavelина Петропавловской крепости. Но даже находясь в заточении, убийца чуть не привел в исполнение еще один план. Наладив



сообщение с товарищами, он намеревался взять в заложники царскую семью. Идея фантастическая, но теоретически она могла быть исполнена. Кто знает, может, революция тогда произошла бы на несколько десятков лет раньше...

После этих событий во всем, что бы ни случилось в Петровке (как называли Академию студенты), учащиеся становились первыми подозреваемыми. Даже о пожаре в Петровской академии в 1880 году газеты отозвались статьями с заголовками: «Новое испытание или новое преступление?».

Разгульный дух чувствуется в словах гимна Петровской академии, автором которого стал профессор Алексей Фортунатов: «Петровец ждет общественного мнения и верит, что иные поколения его в бездействии не обвинят».

И если бы бунтовали только студенты!

Профессор Климент Аркадьевич Тимирязев, знаменитый дарвинист и физиолог, имя которого носит академия с 1923 года, был несгибаем в своих политических убеждениях. Он работал в Петровке 22 года. С кафедры (словно с трибуны) Тимирязев высказывал передовые общественно-политические идеи тех лет. Он являлся членом Московского Совета рабочих, крестьянских и красноармейских депутатов и весьма гордился этим званием.

Ленин в письме, который знаменитый ученый получит незадолго до своей смерти, поблагодарил профессора за его убеждения.

Советская власть ловко использовала имя Тимирязева для привлечения новых коммунистов в свои ряды. Если уж почетный доктор Кембриджа, университетов Женевы и Глазго поддержал Советы, то «верной дорогой идете, товарищи!».

Множество улиц, теплоход, лунный кратер и, главное, Сельскохозяйственная академия будет называться Тимирязевской. С 1941 года район, на территории которого находится Академия, также станет Тимирязевским. Его образование –

22 июня – совпало с первым днем войны.

В начале войны в районе были созданы три диверсионные группы из 48 человек. В одной из них участвовала Зоя Космодемьянская. Возможно, имя пионерки никто никогда бы не узнал, не попади газета с ее фотографией в руки родного брата Зои, который сообщил об этом в Комсомольскую организацию Тимирязевского района.

Разгульный дух чувствуется в словах гимна Академии: «Петровец ждет общественного мнения и верит, что иные поколения его в бездействии не обвинят».

В послевоенное время на месте старых домов стали появляться кирпичные дома и хрущевки; по соседству с бывшим домом священников церкви Петра и Павла в «Петровско-Разумовском» открылась весьма популярная среди студентов столовая «Добро пожаловать», где можно было не только пообедать, но и выпить пива после лекций.

Упомянутая церковь – классический пример «нарышкинского барокко» – была именно при Академии, в дореволюционные времена ее посещали студенты и преподаватели. Последним настоятелем храма стал священномученик Иоанн Алексеевич Артоболевский, расстрелянный в 1938 году по надуманному обвинению. Церковь снесли в 1934 году для «спрямления трамвайной линии».

Эта причина – весьма неубедительная. Линия для небольшого паровоза была проложена к Академии еще в 1886 году. Сначала была конка. Но от нее вскоре отказались. В солнечную погоду – еще ничего, но стоило пройти дождю, и лошади застревали в грязи. В вагонах не было оконных стекол. Неудивительно, что паровой трамвай или, как ласково его называли паровичок, пущенный в 1891 году, был встречен как настоящее чудо техники. Он шумел, дымил, гудел. По ва-

гонам ходил кондуктор. Когда-то им даже был писатель К. Г. Паустовский.

За проезд от Академии до Бутырской заставы платили 10 копеек (при средней зарплате 10 рублей). Эта линия была электрифицирована уже после революции. В 1922 году на смену паровичку пришел трамвай.

С Академией связана жизнь еще одного выдающегося человека – Якова Бутовича, основателя единственного в мире музея коневодства. Он прославился как защитник орловского рысака, его хобби было коллекционирование предметов искусства, изображающих лошадей. Бутовичу удалось организовать экспозицию лучших «конских портретов» в Туле, затем – на территории Московского ипподрома. Несмотря на сотрудничество Бутовича с властью, он был репрессирован и расстрелян в 37-м. Долгие десятилетия его имя даже не упоминалось в связи с музеем, который навсегда расположился в стенах Тимирязевки.



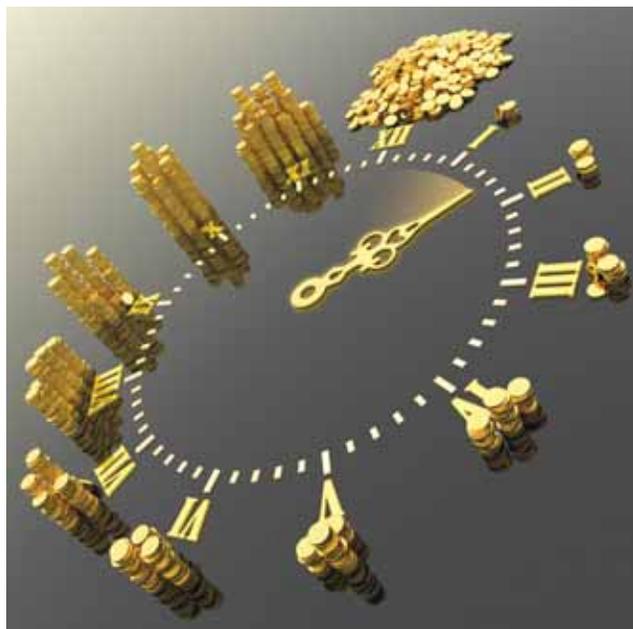
Если сравнить старые карты села Петровское и современного Тимирязевского района, то увидим, что и на тех и на других преобладает зеленый цвет. Эти места считаются одними из самых экологически безопасных в столице. Так что «тимирязевцам» повезло. Жители района об этом знают. Теперь знаете и Вы.

Татьяна Каратнюк

ВОПРЕКИ ПРОЦЕНТАМ

Ставки по банковским депозитам продолжают снижаться. Особенно это видно на примере крупных банков, предлагающих рублевые депозиты в среднем под 8,78%.

Однако на инвестиционном поведении людей такая политика кредитных организаций пока не сказывается: количество вкладчиков не убывает, а, напротив, увеличивается. Согласно данным Агентства по страхованию вкладов, только за первое полугодие объем средств, размещенных на банковских депозитах, составил 8,4 трлн руб. До конца года эта цифра может еще увеличиться примерно на 2 трлн руб.



Подобное явление имеет свои объяснения. Одно из них: пока граждане остерегаются слишком много тратить, создавая своего рода материальную «подушку безопасности» на случай повторения кризиса. Если отток вкладов все-таки произойдет, то у банков, слишком активно привлекавших средства населения, могут возникнуть проблемы с текущей ликвидностью.

ОТОЗВАЛИ

Лицензия на осуществление банковских операций была отозвана у АКБ «Первый Капитал» (г. Москва). По сообщению Департамента внешних и общественных связей Банка России, это произошло в связи с неисполнением данной кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, неспособностью банка удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

АКБ «Первый Капитал» является участником системы страхования банковских вкладов. Таким образом, отзыв

лицензии на осуществление банковских операций является страховым случаем: вкладчики получают свои деньги в размере до 700 тыс. руб. Средства, превышающие эту сумму, будут выплачиваться в ходе процедуры банкротства кредитной организации.

РЫНОК ЗАМЕР

Летом количество сделок купли-продажи жилья в Москве сократилось. Хотя до весны на этом рынке наблюдалось заметное оживление: было заключено на 61% больше сделок, чем годом ранее.

Стоимость квадратного метра растет сейчас всего лишь на 0,1% в месяц. По данным портала ГдеЭтотДом.РУ, есть регионы, где стоимость квадратного метра снижается: например, в Саратове, Набережных Челнах, Курске.

PR-РЕЙТИНГ

Покупка нашими согражданами недвижимости за рубежом – дело уже вполне обычное. Этот факт не могут не учитывать сотрудники пиар-отделов зарубежных компаний.

Специалисты агентства недвижимости ДОК1 выяснили, какие страны ведут наиболее активную рекламную деятельность в России. Пятерка лидеров выглядит следующим образом:

- США;
- ОАЭ, Украина;
- Великобритания;
- Израиль;
- Турция.

Вероятно, интерес к зарубежным инвестициям пора подогревать: после кризиса наши соотечественники покупают недвижимость с меньшим рвением, чем несколькими годами ранее. А на некоторые страны люди и вовсе перестали обращать внимание: например, количество запросов на приобретение «квадратных метров» в Объединенных Арабских Эмиратах сократилось на 80%.

ВИНОВНЫЙ ЗА КРИЗИС

Всвязи с финансовым кризисом был осужден высокопоставленный немецкий банкир, сообщает газета «Коммерсантъ».

Земельный суд в Дюссельдорфе приговорил бывшего главу крупного ипотечного банка ИКВ Штефана Ортзайфена к десяти месяцам лишения свободы условно и штрафу в €100 тыс. Финансисту предъявлено обвинение в биржевых манипуляциях, а также умышленном дезинформировании клиентов.

ВТОРАЯ ЖИЗНЬ КРЕДИТА



Для большинства россиян решение жилищного вопроса стало возможным после развития института ипотеки. Покупая квартиру в кредит, мало кто предполагал, что с его выплатой возникнут сложности, так как каждый рассчитывал на стабильный доход в долгосрочной перспективе. Мировой финансовый кризис оказал влияние на развитие экономики, доходы россиян снизились, что повлияло на возможности некоторых заемщиков исполнять свои обязательства по ипотеке.

Как сохранить единственное жилье, купленное в кредит, если из-за финансовых трудностей возникли проблемы с возвращением долга? Можно ли рассчитывать на помощь в такой ситуации? Реально ли добиться отсрочки по погашению займа? Эти вопросы интересуют сейчас многих.



Евгений Чепенко,
Первый заместитель
Генерального директора
ОАО «АРИЖК»

В целях решения проблем можно прибегнуть к реструктуризации долга. Данные программы действуют почти во всех банках. Кроме того, существует государственная программа поддержки заемщиков, которую реализует Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (ОАО «АРИЖК»).

Если платежи по кредиту стали в силу каких-то обстоятельств невозможны, то главный совет в данном случае – не поддаваться панике и не прятаться от банка.

В случае возникновения трудностей с внесением ежемесячных платежей по ипотеке, необходимо как можно скорее обратиться к кредитору (то есть к тому, у кого вы брали ипотечный кредит). Помните, что чем быстрее это будет сделано, тем легче будет найти пути решения проблемы.

Рассмотрев вашу ситуацию, кредитор может предложить вам собственную программу поддержки или порекомендует прибегнуть к помощи АРИЖК. Вы также можете обратиться в Агентство напрямую,

если банк отказал в реструктуризации долга или предложил неприемлемые условия.

КАК РАБОТАЕТ ПРОГРАММА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ АРИЖК

АРИЖК – в рамках государственной программы реструктуризации – в течение 12 месяцев вносит за заемщика его ежемесячные платежи по ипотечному кредиту. Это время дается человеку для поиска работы и восстановления своей платежеспособности.

Важно помнить, что поддержка оказывается не безвозмездно. Это означает, что даже в период помощи должнику придется оплачивать проценты за предоставленный АРИЖК заем. Опасаться этого обстоятельства не стоит: сумма платежа во время действия программы снижается почти до 50 раз по сравнению с обычным платежом по ипотеке. По истечении «льготного» периода совокупный ежемесячный платеж (по стабилизационному займу и по ипотечному кредиту) увеличится не более чем на 10-15% по отношению к платежу, вносимому до реструктуризации долга.

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Чтобы иметь возможность воспользоваться программой АРИЖК, необходимо соответствовать определенным требованиям.

1. Заемщик должен являться гражданином РФ. Если в число заемщиков входит несколько физических лиц, то российское гражданство должно быть хотя бы у одного из них.
2. Ипотечная квартира должна быть единственным жильем для проживания и не относиться к категории элитного жилья.

Существуют ограничения по площади недвижимости в расчете на человека.

Так, если вы проживаете один, то на вас должно приходиться не более 50 кв. м, если вдвоем – не более 35 кв. м на человека, если втроем и более – максимум 30 кв. м на каждого. В жилых домах условия немного другие: 70 кв. м – на одного проживающего, на двух – не более 60 кв. м, на трех и более лиц – не больше 50 кв. м.

3. Снижение доходов семьи заемщика до уровня трех прожиточных минимумов на одного члена семьи после вычитания платежа по ипотечному кредиту.

В настоящее время средняя сумма прожиточного минимума составляет примерно 5 тыс. руб.* Значит, вы можете обратиться за поддержкой, если после внесения ипотечного платежа в семейном бюджете остается менее 15 тыс. руб. на одного человека.

4. Ипотечный кредит был получен до 1 июля 2009 года.

5. Предварительно человек, претендующий на реструктуризацию кредита, должен самостоятельно предпринять все возможные меры по оплате долга, в том числе использовать в этих целях свои накопления, дорогостоящее имущество и пр. Допускается нахождение у заемщика в собственности автомашины стоимостью не более 350 тыс. руб.

В какой валюте и под какие проценты была предоставлена ипотека, неважно. АРИЖК работает с кредиторами в любой валюте, с любой формой и величиной процентной ставки. Однако все деньги Агентство предоставляет и перечисляет в рублях (по валютным кредитам – в рублях по курсу ЦБ России на день оплаты).

НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Требуемых для реструктуризации документов не так много и собрать их несложно.

1. Анкета-заявление на реструктуризацию ипотечного кредита.

*Прожиточный минимум рассчитывается отдельно для каждого региона.



АГЕНТСТВО
ПО РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ
ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ
КРЕДИТОВ

Итак, чтобы реструктуризировать свой кредит с помощью АРИЖК, нужно пройти 5 простых шагов.

Шаг 1. Узнать подробнее о программе реструктуризации АРИЖК.

Шаг 2. Обратиться к кредитору или агенту по реструктуризации, работающему по вашему месту жительства.

Шаг 3. Собрать необходимые документы.

Шаг 4. Дождаться уведомления о решении и заключить необходимые договоры.

Шаг 5. Получить денежные средства (заем).

2. Копии паспортов (все страницы) заемщика и членов его семьи.
3. Копия трудовой книжки заемщика.
4. При потере места работы – документ, подтверждающий постановку на учет в службе занятости с указанием размера выплаты пособия по безработице,
или
при сохранении места работы – справка от работодателя по форме 2-НДФЛ за прошедший год.
5. Справка от кредитора (по форме АРИЖК) с указанием остатка долга, срока и суммы просроченной задолженности.
6. Выписка из Единого государственного реестра прав (ЕГРП) по жилому помещению – предмету залога.
7. Выписка из Единого государственного реестра прав (ЕГРП) «О правах отдельного лица на имеющиеся у него объекты недвижимого имущества» для заемщика и каждого члена его семьи (этот документ подтверждает, что в собственности должника нет другого жилья).
8. Копия Кредитного договора (Договора займа) со всеми дополнительными соглашениями, графиком платежей, копия закладной.

ВРЕМЯ ОЖИДАНИЯ

АРИЖК осуществляет деятельность через своих региональных представителей – агентов по реструктуризации, в качестве которых выступают, как правило, ипотечные агентства и некоторые банки. Агенты принимают все заявления и документы заемщиков, проводят их первичную проверку, по результатам которой принимают предварительное решение о возможности/невозможности реструктуризации. Окончательный вердикт по данному вопросу выносит непосредственно Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов. В случае положительного ответа – можно заключать договор стабилизационного займа.

Согласно регламенту работы между агентами и АРИЖК, весь процесс от момента поступления полного комплекта документов к агенту (обращая внимание – именно всех документов, так как принять решение

при отсутствии хотя бы одного из них невозможно) до момента принятия окончательного решения занимает 5-7 дней. Однако иногда, чтобы разобраться со сложными жизненными ситуациями заемщиков (ведь каждая ситуация рассматривается индивидуально), может потребоваться и больший период времени.

ОСОБЫЙ ПОДХОД К ДОБРОСОВЕСТНЫМ ПЛАТЕЛЬЩИКАМ

Государство идет навстречу людям, которые добросовестно подходят к исполнению своих обязательств. Если вы воспользовались программой реструктуризации АРИЖК и в течение 6 месяцев осуществляли платежи вовремя и в полном объеме, то процентная ставка по стабилизационному займу будет снижена до 2/3 ставки рефинансирования

Если платежи по кредиту стали в силу каких-то обстоятельств невозможны, нельзя поддаваться панике и прятаться от банка.

Банка России: она уменьшится до 5,2% годовых**.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗА ГОД ЗАЕМЩИК НЕ ВОССТАНОВИЛ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ?

Как показывает практика, не все заемщики могут восстановить свой доход до прежнего уровня. Нередко люди либо находят работу с заработной платой на 20-30% ниже той, что имели ранее, либо за год происходят какие-то серьезные изменения в семье, связанные, например, с рождением ребенка. В итоге выплачивать ипотечный кредит оказывается по-прежнему нелегко. В подобной ситуации граждане могут также обратиться в Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов и воспользоваться вторым и третьим уровнями поддержки ипотечных заемщиков.

Второй уровень поддержки предусмотрен только для тех людей, которые уже реструктурировали ипотечный кредит по программе банка или АРИЖК, но по объективным причинам не смогли восстановить свою платежеспособность. Прежде всего, эта «опция» рассчитана на семьи с несовершеннолетними детьми; молодые семьи (семьи, в которых один из супругов

АРИЖК в течение 12 месяцев вносит за заемщика его ежемесячные платежи по ипотечному кредиту. Это время дается человеку для поиска работы и восстановления платежеспособности.

на дату получения ипотечного кредита был моложе 35 лет); семьи, имеющие в своем составе инвалидов или участников войны; на жителей моногородов.

Проводить дополнительную реструктуризацию по первоначальной схеме бессмысленно. Ведь заемщик и так вынужден ежемесячно вносить сумму, превышающую ту, что была предусмотрена в кредитном договоре, при новой же реструктуризации платеж будет снова увеличен и может стать окончательно неподъемным.

Повторная реструктуризация не приводит к увеличению платежной нагрузки. Она предусматривает изменение отдельных параметров и условий погашения кредита: например, удлинение срока погашения займа, понижение процентной ставки, увеличение периода помощи без роста платежной нагрузки на заемщика.

Третий уровень поддержки предназначен для граждан, в отношении которых было принято судебное ре-

шение об обращении взыскания на жилое помещение – предмет ипотеки. Эта программа рассчитана только на заемщиков, принадлежащих к выше обозначенным социальным категориям.

В данном случае Агентство приобретает ипотечную квартиру в собственность, предоставив заемщику возможность временного проживания в ней на условиях найма. В дальнейшем эта жилплощадь будет передана в собственность муниципалитету с обязательным условием сохранения за должником временного права проживания в квартире до момента выделения ему жилья из состава маневренного или иного фонда. Таким образом, благодаря третьему уровню поддержки АРИЖК, задолженность заемщика перед банком полностью аннулируется, при этом он избегает угрозы выселения на улицу.

Получить подробную информацию о программах реструктуризации можно на сайтах Агентства www.arhml.ru, swww.helpipoteka.ru или по телефону «горячей линии»: 8-800-700-700-2.



** По состоянию на 01.07.2010 г. ставка рефинансирования Банка России составляет 7,75% годовых.

С приходом кризиса возникла необходимость в мерах государственной поддержки ипотечного рынка. Если первоначально помощь преимущественно оказывалась заемщикам, имеющим проблемы с выплатой долга, то потом стали выделяться средства на развитие ипотеки.

Весной текущего года заработала программа «Новостройка», в рамках которой можно купить квартиру эконом-класса по ипотеке со ставкой несколько ниже рыночной.

КРЕДИТ НА НОВОСТРОЙКУ: ГОСУДАРСТВО ВАМ ПОМОЖЕТ

ПРОДУКТ «НОВОСТРОЙКА»

«Новостройка» – это программа по кредитованию россиян для покупки жилья на первичном рынке, субсидируемая правительством. Ее реализует Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) через своих партнеров (с их списком можно познакомиться на сайте www.rfipoteka.ru).

Кредиты предоставляются в рублях и исключительно на покупку квартир в домах, построенных после 2007 года. Залогом становится приобретаемое жилье. Недвижимость можно покупать не только в готовых, но и в строящихся домах, которые скоро будут сданы: права собственности на ипотечные квартиры должны быть оформлены до конца 2010 г.

Максимальный срок кредита – 30 лет. Он определяется с учетом того, чтобы долг был погашен до того момента, когда заемщику исполнится 65 лет. Если заемщиков несколько, то срок кредита рассчитывается до момента достижения 65-летнего возраста старшим из них.

Максимальная сумма займа, который можно получить во всех регионах России, составляет 4 млн руб. Исключение сделано для жителей Москвы и Санкт-Петербурга: они могут рассчитывать на сумму в размере 8 млн руб.

Первоначальный взнос не может быть меньше 10% от рыночной стоимости жилья.

«Если первоначальный взнос составит менее 30%, то обязательно должна быть застрахована ответственность заемщика по кредитному договору», – предупреждают в пресс-службе АИЖК. Такое страхование не избавляет от традиционной обязанности застраховать приобретаемую недвижимость от пожаров, взрывов, наводнений и прочих катаклизмов. От страхования жизни и трудоспособности (лич-

ное страхование) заемщик может отказаться, однако при этом ставка по кредиту увеличивается на 0,7–0,75%.

Максимальная сумма кредита для заемщика ограничивается размером его документально подтвержденных доходов (справкой 2-НДФЛ или иными документами – для индивидуальных предпринимателей). Стоит заметить, что совокупный доход от предпринимательской деятельности и частной практики должен составлять не более 50% от общего совокупного дохода всех заемщиков по займу. То есть даже очень успешный индивидуальный предприниматель вынужден привлекать в созаемщики родственников.

Ежемесячная сумма платежей по данной программе не может превышать 45% от ежемесячного совокупного дохода всех заемщиков, участвующих в сделке. Впрочем, кредит может быть оформлен на трех созаемщиков.

На оплату первоначального взноса за жилье и для погашения задолженности по кредиту «Новостройка» можно использовать средства материнского капитала.

Процент греет душу

Одно из главных достоинств продукта «Новостройка» – низкие проценты: от 10,5 годовых. Под такой процент можно получить кредит, если первоначальный взнос составит от 50 до 70% и заемщик застрахует свою жизнь и трудоспособность. При первоначальном взносе от 30 до 39% ставка поднимется до 11%. При возможности внесения от 20 до 29% собственных денег стоимость займа увеличивается до 11,25%. Если заемщик располагает суммой, составляющей лишь 10-19% от размера покупки, то ставка по кредиту будет равна 11,5%.

Отказ от личного страхования увеличивает процентные выплаты. Например, максимальная ставка при минимальном первоначальном взносе (10-19%) и при отсутствии страхового полиса – 12,25%.

Заемщику придется оплачивать оценку имущества, медицинское

обследование, комиссии за ведение ссудного счета, оформление закладной, кассовое обслуживание и т.д. Их размер каждый партнер АИЖК определяет самостоятельно. Штрафы за досрочное погашение ипотеки программой «Новостройка» не предусмотрены, но возможным оно становится не ранее, чем через полгода после заключения договора. В случае частичного досрочного погашения сумма взноса не может быть меньше 10 тыс. руб.

Приятные вычеты

Проценты по продукту «Новостройка» могут стать еще меньше: вычеты, уменьшающие процентную ставку по кредиту на 0,25%, предусмотрены для участников государственных социальных программ. Они предоставляются:

- распорядителям материнского капитала;
- участникам подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы;
- владельцам государственных жилищных сертификатов.

Если заемщик имеет право на несколько вычетов, то их величина суммируется. Так, молодая семья, участвующая в программе «Жилище» и использующая материнский капитал, которая имеет первоначального взноса 30% от стоимости недвижимости, при условии личного страхования получит кредит под 10,5%. Без страховки ставка составит 11,2%.

Еще один вычет можно получить в том случае, если стоимость квадратного метра не превышает норматива, установленного Министерством регионального развития для данного региона. Здесь ставка будет уменьшена на 0,5%.

Для Москвы во втором квартале текущего года этот норматив составлял 73 800 руб. Найти квартиры в сданных государственной комиссии новостройках или проектах на завершающих стадиях строительства по такой цене было невозможно. Однако при покупке жилья в Подмоскovie воспользоваться

Одно из главных достоинств продукта «Новостройка» – низкие проценты.

данным вычетом становится более реально: норматив для Московской области составлял 42 950 руб. Квадратные метры по такой цене (хотя и не в городах-спутниках) найти было можно. У жителей многих регионов России также есть возможность получить подобный вычет.

ПОХОЖИ, НО РАЗНЫЕ

Еще одна программа ипотечного кредитования с господдержкой заработала совсем недавно – в начале июня. Ее реализует ВТБ 24.

Программа ВТБ 24 во многом похожа на продукт «Новостройка» от АИЖК. По ней тоже можно получить лишь рублевый кредит на новостройку, но только на уже готовое жилье.

«В ВТБ 24 к новостройкам предъявляются следующие требования: дом должен быть сдан госкомиссии, должно идти его оформление в собственность, причем требуется первичное оформление на юридическое лицо (застройщика, инвестора и т.д.)», – сообщает Мария Рязанова, менеджер отдела маркетинга и рекламы агентства недвижимости «Атлант Инвест», заключившего с ВТБ 24 партнерское соглашение.

К заемщику предъявляются следующие требования. Во-первых, он должен быть не моложе 21 года. Во-вторых, заемщик должен трудиться на последнем месте работы не менее одного месяца после испытательного срока, общий трудо-

У программы от ВТБ 24 привлекательные условия, однако сумма максимального кредита «для провинции» ниже на целый миллион, а это, согласитесь, – чувствительно.

вой стаж потенциального новосела не может быть меньше одного года.

Максимальный срок кредита по программе ВТБ 24 тоже составляет 30 лет; при определении максимального возможного срока кредитования учитывается возраст заемщика.

Максимальная сумма кредита для заемщиков из Москвы и Санкт-Петербурга составляет 8 млн руб., а для жителей других регионов России – только 3 млн руб. Причем первоначальный взнос должен быть не менее 20% стоимости жилья.

Для того, чтобы получить кредит, необходимо оформить страховку.

«Страховой полис оформляется по трем видам рисков: страхование жизни и трудоспособности заемщика (и поручителя, если он будет); страхование приобретаемого имущества от рисков утраты (гибели) и повреждения; страхование риска утраты права собственности на недвижимость (титульное страхование), – рассказывает Мария Рязанова. – Зато

процентная ставка по ипотеке с государственной поддержкой от ВТБ 24 – 11% годовых – фиксирована, не зависит от срока кредита, первоначального взноса, формы подтверждения дохода и т.п.».

Вычеты в программе от ВТБ 24 отсутствуют. Есть возможность оплатить первоначальный взнос и проценты по кредиту средствами материнского капитала.

Итак, с использованием продукта от АИЖК у заемщиков могут возникнуть некоторые сложности, связанные с необходимостью документального подтверждения доходов; невозможностью получить кредит индивидуальным предпринимателям без привлечения созаемщиков; ограничением по срокам оформления недвижимости в собственность (из-за которого нельзя купить жилье на начальном этапе строительства).

У программы от ВТБ 24 в чем-то более привлекательные условия, однако сумма максимального кредита «для провинции» ниже на целый миллион, а это, согласитесь, – чувствительно.

В целом же от заемщиков по обеим программам требуется найти почти готовое жилье в новостройке и уложиться в относительно небольшую сумму, а это задача при отсутствии средств на приличный первоначальный взнос не очень простая.

*Ольга Агуреева,
журнал о недвижимости
Metinfo.Ru*



АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Страхование ответственности заемщика по кредитному договору предусмотрено Законом об ипотеке.

Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)»

«Ст. 31. Страхование заложенного имущества и ответственности заемщика за невозврат кредита.

4. Заемщик, являющийся залогодателем по договору об ипотеке, вправе застраховать риск своей ответственности перед кредитором за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства по возврату кредита.

Договор страхования ответственности заемщика заключается в пользу кредитора-залогодержателя. Страховая сумма по договору страхования ответственности заемщика не должна превышать 20% стоимости заложенного имущества. Страховая премия уплачивается единовременно в срок, установленный договором страхования».

Страховым случаем по договору страхования ответственности заемщика является факт предъявления к нему кредитором требования о погашении кредита при недостаточности у кредитора денежных средств, вырученных от реализации заложенного имущества.

Страхование ответственности заемщика позволяет банкам выдавать ипотечные кредиты с первоначальным взносом от 10%, существенно не увеличивая собственный риск и процентную ставку по кредиту.



Парламентская хроника

Совет Федерации одобрил Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и о порядке предоставления единовременной выплаты за счет средств материнского (семейного) капитала». Данный документ расширяет возможности использования семейного капитала.



Размер материнского капитала составляет в настоящее время 343 278 руб. Теперь эти средства можно направлять на строительство индивидуального жилого помещения без привлечения специализированных подрядных организаций.

Также граждане имеют право получить за счет средств материнского капитала единовременную выплату в размере 12 тыс. руб. (или остатка от уже использованного материнского капитала) на улучшение жилищных условий, получение образования ребенком (детьми), формирование накопительной части трудовой пенсии.

Срок между подачей заявления о выплате средств материнского капитала и их перечислением сокращен с восьми до двух месяцев.

Кроме этого, Совет Федерации одобрил **Федеральный закон «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты РФ»**.

«Закон направлен на совершенствование деятельности саморегулируемых организаций, повышение роли



и ответственности сторон частно-государственного партнерства в строительной отрасли», – отметил председатель Комиссии СФ по жилищной политике и ЖКХ Олег Толкачев.

Нормативный документ уточняет отдельные положения деятельности саморегулируемых организаций (СРО) в области инженерных изысканий и устраняет пробелы, возникающие в деятельности СРО.

Переработана ст. 60 Градостроительного кодекса, которая регламентирует порядок возмещения вреда, причиненного в процессе строительства, реконструкции объекта капитального строительства, его дальнейшей эксплуатации вследствие недостатков работ по инженерным изысканиям, а также при подготовке проектной документации.

По материалам пресс-службы Совета Федерации РФ

БУМ-II

Рынок потребительского кредитования заметно оживляется. К концу года объем потребкредитов, выданных физическим лицам, может составить 4 трлн руб.

Насколько успешным будет посткризисный кредитный бум, зависит и от банков, которые должны стать внимательнее при оценке возможных рисков, и от заемщиков, которым хорошо бы научиться понимать, действительно ли им нужны заемные средства и смогут ли они их вернуть. В противном случае неизбежен кризис неплатежей.

За последний год, по некоторым данным, объем просрочки увеличился на 100%.

Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн» приводит такой портрет типичного должника. Это, как правило, женатый мужчина в возрасте 34-36 лет со среднеспециальным образованием, проживающий в городе. Средняя сумма долга у сильной половины составляет почти 98 тыс. руб., тогда как у женщин она гораздо меньше – примерно 22,5 тыс. руб.

Сейчас в производстве у судебных приставов находится более полутора миллионов дел о взыскании в пользу банков 620 млрд руб. В своей работе коллекторы активно используют Интернет. Найти скрывающихся должников им помогают, в частности, социальные сети, где люди нередко сообщают о себе довольно большую информацию. Также в своей работе коллекторы задействуют Интернет-ресурсы, где идет распродажа имущества, – иногда должники находятся и там.

РИСКИ И ДЕНЬГИ

В настоящее время у банков не так много источников «длинных» денег. Возможно, в ближайшее время ситуация изменится.

В планах Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) перейти от выкупа ипотечных портфельей к предоставлению банкам заемных средств под залог ипотечных закладных.

В данном случае кредитные организации получают финансирование, но при этом все риски по займу не переходят на АИЖК, как это происходит при классической схеме выкупа закладных, а остаются на банке.



ЗА КРЕДИТ ОТВЕТИТЕ

Министерство финансов РФ подготовило проект доклада о защите прав потребителей финансовых услуг.

В числе мер, призванных защитить банковских клиентов, предусмотрены:

- ограничение максимального размера полной стоимости кредита и ежемесячного платежа в зависимости от дохода заемщика;
- привязка размера штрафов и пеней к объему просрочки;
- наказание банкиров за бездействие по возврату ссуды (то есть ответственность банка за намеренное неуведомление кредитора о наличии задолженности).

ИПОТЕКА СТАНЕТ БЛИЖЕ

Ставки по ипотечным кредитам будут «снижаться достаточно сильно во второй половине года». Об этом вице-премьер РФ по социальным вопросам Александр Жуков заявил на заседании президиума правительства, сообщает РИА «Новости».

В настоящее время средневзвешенная ставка по ипотеке в рублях снизилась с 13,7% до 13,4%, в иностранной валюте – с 12,7% до 11%.

О подписании стратегии развития ипотечного жилищного кредитования до 2030 года на этом же заседании сообщил глава правительства Владимир Путин. Как отметил Александр Жуков, главная цель программы – сделать так, «чтобы цены на жилье, условия ипотеки, доходы людей позволяли приобретать недвижимость 60% семей».

РЫНОК ВСТАЛ

Говорить об оживлении рынка недвижимости преждевременно. В июле количество сделок по купле-продаже жилья в Москве сократилось по сравнению с июнем на 12% (хотя в первом полугодии был зафиксирован рост покупок квартир на 20%).

Стоимость недвижимости находится на относительно стабильном уровне. По данным портала ГдеЭтотДом.РУ, в среднем по стране колебание цен на вторичном рынке составляет менее 0,1%.

В современной российской истории еще не было периода, когда цены существенно не менялись столь продолжительное время, утверждают аналитики.





Дневник Елены Портмоне НИ ДАТЬ, НИ СНЯТЬ

Век высоких технологий нередко подкидывает нам неприятные сюрпризы. Конечно, хорошо, что любимые роллы «Калифорния» можно заказать прямо на дом, не отходя от ноутбука Его, однако иногда приходится искренне завидовать нашим предкам, не знавшим никаких подобных чудес.

Недавно довелось отдыхать на курорте в Сардинии. В хорошей компании мы расслаблялись под лучами знойного средиземноморского солнца, а когда наступил вечер, решили продолжить веселье в ночном клубе. Туда мы отправились вместе с подругой как единственные к тому моменту представители компании, сохранившие несвойственную отпускной поре активность.

Несколько часов мы не скупясь заказывали разнообразные десерты с миндалем и пробовали местные вина. Торжество эмансипации закончилось поздно.

Понимая, что пора и честь знать, мы подозвали официанта. Милая девушка в мгновение ока принесла счет. Сумма оказалась освежающе внушительной – скромный ужин и факт восседания на диванчике в vip-зоне оценили примерно в 500 долларов. Пару минут порассуждав на тему «дороговизны доморощенных итальянских Куршевелей», я по-королевски небрежным жестом кинула в раскрытый счет свою «платиновую» карту. Лицо официантки приобрело несколько озадаченный вид.

«Простите, но мы не принимаем кредитки», – заявила она. «У меня нет с собой наличных», – отрезала я.

Девушка призадумалась. Серьезное умственное напряжение вызвало на ее лице настоящую мимическую бурю. «Здесь за углом есть круглосуточный банкомат, Вы можете снять наличные там», – заявила минуты через две она и расцвела обеими щеками от собственной сообразительности. Пару минут я придумывала достойный ответ, одновременно терзаясь чувством собственной неполноценности из-за отсутствия денег в кошельке. Затем, проклиная собственную расточительность, отправилась к выходу, отметив каким цепким взглядом бармен и метрдотель усталились на мою оставшуюся «в заложниках» подругу.

Я вышла на улицу и всего через 5 минут и 18 проклятий на чистом итальянском (в соседнем номере моего отеля жили местные новобрачные) нашла-таки пресловутый банкомат. Вставив карту и введя пин-код, набрала требуемую сумму.

Но банкомат выдал мне не деньги, а непонятную фразу крупными буквами посередине экрана. Знаний итальянского, почерпнутых из семейных скандалов соседней новобрачных, было явно недостаточно, чтобы осознать происходящее, поэтому мне пришлось прибегнуть к помощи прохожих.

Добиться своего удалось примерно с десятой попытки. Милый юноша на велосипеде, проникшись трагедией, согласился прочесть сообщение банкомата. Как выяснилось, аппарат отказался выдавать мне деньги, поскольку на карте был установлен лимит на снятие наличных: не больше 500 долларов в день.

Быстро прикинув, сколько было снято и потрачено за минувший день, я поняла, что рассчитывать мне и правда не на что. «Ну, спасибо тебе, экономный ты мой», – подумала я, вспомнив, как эту идею с лимитом предложил мой муж, когда обнаружил, какие суммы я регулярно оставляю в бутиках.

Нужно было возвращаться в клуб и как-то решать ситуацию. Признаюсь, на секунду у меня мелькнула малодушная мысль оставить все как есть и отправиться в отель. Но совесть, чувство женской солидарности и осознание того факта, что все документы находятся у моей подруги, не позволили совершить подлость. Я вернулась. Официантка с профессиональной и уже порядком надоевшей мне улыбкой дежурно поинтересовалась, все ли хорошо.

Затем последовала весьма продолжительная беседа с менеджером клуба, которого лишь моя природная привлекательность и честные глаза убедили в том, что «завтра счет будет полностью оплачен». Впрочем, не исключаю, что некоторую роль сыграли и мои любимые часики Gucci, которые пришлось оставить в залог...

Утром проблема была решена, но с тех пор я всегда оставляю в кошельке не меньше 1 000 долларов наличными. Ну а муж получил такую отповедь, что беспрекословно увеличил мой дневной лимит до 510 долларов в день.

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Издательство журнала «Ипотека и кредит» готово оказать помощь в получении необходимого Вам кредита. Для этого просим ознакомиться с предлагаемой анкетой, заполнить ее и отправить по факсу (495) 380-11-38 или на e-mail: info@ipocred.ru. Также заполнить анкету можно на нашем сайте www.ipocred.ru.

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

1. Вид кредита				
Потребительский <input type="checkbox"/>	Ипотека <input type="checkbox"/>	Автокредитование <input type="checkbox"/>		
2. Цели получения кредита				
Приобретение квартиры на вторичном рынке <input type="checkbox"/>	Приобретение коттеджа на вторичном рынке <input type="checkbox"/>	Приобретение комнаты/доли <input type="checkbox"/>	Отдых <input type="checkbox"/>	Приобретение автомобиля <input type="checkbox"/>
Приобретение квартиры на первичном рынке <input type="checkbox"/>	Приобретение коттеджа на первичном рынке <input type="checkbox"/>	Ремонт <input type="checkbox"/>	Образование <input type="checkbox"/>	На любые цели <input type="checkbox"/>
3. Желаемая сумма кредита				
в рублях <input type="checkbox"/>	в долларах <input type="checkbox"/>	в евро <input type="checkbox"/>		
4. Кредитование под залог				
Имеющейся недвижимости <input type="checkbox"/>	Приобретаемой недвижимости <input type="checkbox"/>	Иного имущества <input type="checkbox"/>	Без залога <input type="checkbox"/>	
5. Цели приобретения недвижимости				
Для проживания <input type="checkbox"/>	Для сдачи в аренду <input type="checkbox"/>	Инвестирование <input type="checkbox"/>	Другое <input type="checkbox"/>	
6. Сведения о заемщике				
ФИО				
Дата рождения				
Семейное положение				
Место работы				
Занимаемая должность				
Телефон для связи				
E-mail				
7. Дополнительно				

✂ -----

Уважаемый Заемщик, издательство журнала «Ипотека и кредит» перешлет Вашу анкету нашим деловым партнерам – специализированным организациям, которые занимаются кредитованием физических лиц.

Издательство журнала «Ипотека и кредит» не дает Вам никаких гарантий в одобрении или выдаче кредита, а только способствует этому. Обращаем внимание, что позвонивший Вам специалист должен представиться от журнала «Ипотека и кредит». Принятие решения о работе с конкретной специализированной организацией остается за Вами.

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

С уважением,
 Издательство журнала «Ипотека и кредит»

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Потребительский кредит: вперед, в прошлое Кобрэдинговые карты: вместе весело шагать Ломбардное кредитование: находка для бизнесмена?

Журнал «Ипотека и кредит» – единственное печатное издание, посвященное вопросам ипотечного рынка, а также иным банковским продуктам и проектам девелоперов. Журнал призван формировать у читателей 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 читателем 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
- ◆ Банки
- ◆ Оценка
- ◆ Туризм
- ◆ Закон
- ◆ Story
- ◆ Style
- ◆ Вопрос-ответ
- ◆ Гид по кредитам и др.

ОБЩИЕ ДАННЫЕ:

Формат А4 (205Х265) Объем 48 полос +
Периодичность 6 раз в год Тираж 15 000 экз.

Гид по кредитам

Гид по ипотеке, кредитам и потребкредитованию	Формат (мм)	Базовая стоимость (руб., без НДС)
Одна строчка (программа)	410Х10	2 900
Одна строчка (программа) + телефон компании	410Х10	3 500
Одна строчка (программа) + телефон компании + логотип	410Х10	3 900

Модули

Позиционирование рекламного модуля	Формат рекламного модуля (мм)	Базовая стоимость (руб., без НДС)
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)		
Разворот	410x265	135 000
1/1 полосы	205x265	90 000
1/2 полосы (вертикаль)	102x265	50 000
1/2 полосы (горизонталь)	205x132	50 000
1/3 полосы (вертикаль)	68x265	40 000
1/3 полосы (горизонталь)	205x88	40 000
1/4 полосы (вертикаль)	88x118	30 000
1/4 полосы (горизонталь)	118x88	30 000
1/8 полосы (вертикаль)	88x59	15 000
1/8 полосы (горизонталь)	102x66	15 000
Баннер	205x60	15 000
Спонсор рубрики (4 полосы)	205x30	25 000

Текстовые блоки

Позиционирование рекламного модуля	Базовая стоимость (руб., без НДС)
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

Пакетные предложения

Позиционирование рекламного модуля	Базовая стоимость (руб., без НДС)
Статья на правах рекламы 4/1 полосы + разворот	169 000
Статья на правах рекламы 4/1 полосы + третья обложка	147 000
Статья на правах рекламы 4/1 полосы + 1/1 полосы	129 000
Статья на правах рекламы 3/1 полосы + разворот	141 000
Статья на правах рекламы 3/1 полосы + 1/2 полосы	90 000
Статья на правах рекламы 2/1 полосы + 1/4 полосы	63 000
Статья 2/1, в том числе модуль 1/2	50 000