

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№5 (18) сентябрь-октябрь 2010



Потребительские кредиты:
цель оправдывает средства
стр. 6

Оценка недвижимости:
квартирный калькулятор
стр. 21

Ипотечная квартира:
ограниченное владение
стр. 24

Савеловский район:
успокаивающая уверенность
стр. 26

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ ПОСЛЕ КРИЗИСА?

 ИНВЕСТТОРГБАНК

www.ITB.ru 739-4555

АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), Генеральная лицензия ЦБ РФ №2763 от 27.11.2007 РЕКЛАМА

ИПОТЕКА

**БАНК
УПОЛНОМОЧЕН
ЗАЯВИТЬ**

ЧИТАЙТЕ НА СТР. 17

Редакция журнала «Ипотека и кредит» поздравляет с Днем рождения Андрея Мельникова.

Андрей Геннадьевич,

примите наши поздравления вместе с пожеланиями длительной стабильности в банковском секторе и дальнейшим повышением доверия населения к банковской системе.

*С уважением,
Софья Ручко, главный редактор журнала «Ипотека и кредит»
Даниил Слуцкий, издатель журнала «Ипотека и кредит»*



АНДРЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ МЕЛЬНИКОВ

Заместитель генерального директора Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов».

Образование: экономический факультет МГУ им. Ломоносова.

А.Г. Мельников работал в группе экспертов российского президента, в Комитете по бюджету, налогам, банкам и финансам Государственной Думы РФ, в Министерстве экономики РФ. Занимался разработкой банковского законодательства. Один из авторов Концепции создания отечественной системы страхования банковских вкладов и системы Бюро кредитных историй.



6



11



16

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2	Потребкредитование-2010 Вопрос-ответ	14	Банки Андрей Крысин «Успех исполнительного производства зависит не только от приставов»	34
События	3; 4; 20; 40	Закон Долгая дорога долга	18	Банк Жилищного Финансирования: каждому по потребностям	41
Ипотека		Недвижимость Квартирный калькулятор	21	Гид по кредитам	42
Пора действовать	5	Точка на карте. Савеловский район		Style Дневник Елены Портмоне	46
Банк уполномочен заявить	17	Успокаивающая уверенность	26		
Ограниченное владение	24	За выражами истории	31		
Главная тема					
Все для потребителя	6				
Деньги на карте	11				



18



24



31

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». №5 (18), сентябрь-октябрь 2010. Главный редактор Софья Ручко, ruchco@ipocred.ru. Над номером работали: Алена Журавская, Елена Изюмова, Владимир Корнюшин, Мария Салтыкова, Виталий Соболев, Виктор Филоненко. 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».



ЛЕКАРСТВО ОТ СТРАХА

Объем банковских вкладов бьет рекорды. По итогам первого полугодия 2010 г. граждане доверили кредитным организациям почти 8,5 трлн руб. Такого не происходило даже в кризисные годы, когда процентные ставки по депозитам были более чем привлекательны.

Переизбыточная ликвидность – не сверхзадача банков. Скорее, головная боль. Чего только ни делалось, чтобы избежать этого депозитного бума: и ставки снижались, и отмена пролонгации существующих вкладов по старым условиям применялась. Но только... Люди несут и несут деньги в банки. Почему так происходит?

Здесь можно придумать много объяснений. Во-первых, потому что просто накопилось. А держать сбережения дома не слишком-то безопасно. Во-вторых, некоторые инвестиционные инструменты (та же недвижимость) повели себя не очень хорошо. Цены на дома-квартиры упали серьезно, и неизвестно еще, когда вернутся (и вернутся ли?) к докризисным показателям.

Но помимо банковских вкладов существуют и иные инвестиционные инструменты. Деньги можно вкладывать в золото, монеты, антиквариат и много чего еще. Но данные механизмы не слишком известны и нередко требуют серьезных вложений. А в банке примут, условно говоря, и с рублем. Мало того: на этот «рубль» будут начисляться проценты.

Эти причины повышенной активности вкладчиков лежат на поверхности.

Но есть и другие, не менее важные. Называются они: Государственные гарантии. Благодаря системе страхо-

вания вкладов каждый вкладчик в случае банкротства кредитной организации получит обратно доверенные банку сбережения.

Что касается кредитов, то здесь тоже наблюдается оживление рынка. Хотя, наверное, не такое, как многим хотелось бы.

Но вот совсем недавно в нашей стране появился первый банковский омбудсмен – им стал депутат Государственной Думы Павел Медведев. Задача омбудсмена – решать споры, возникающие между банками и их клиентами без суда. Теперь человеку, у которого появились те или иные проблемы с финансовой структурой, есть, кому пожаловаться и получить, быть может, содействие в решении своих вопросов.

Это важно, поскольку людям всегда хочется априори, до принятия каких-то решений (в том числе, касающихся денежных взаимоотношений) знать, что в случае чего кто-то придет им на помощь.

Сейчас к системе омбудсмена присоединилось шесть банков.

Понимание того, что возможности, которые можно использовать для привлечения клиентов, гораздо шире, чем просто понижение процентных ставок по кредитам, очень постепенно, но наступает.

Софья Ручко,
главный редактор журнала
«Ипотека и кредит»

XI ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ ФОРУМ.

ИТОГИ КРИЗИСА

Всероссийский банковский форум ежегодно организуется Ассоциацией российских банков в Нижнем Новгороде. Свыше 100 руководителей банков из многих регионов России, представителей центральных и региональных органов власти, ответственных работников ЦБ РФ, ученых, предпринимателей обсуждали перспективы банковской системы России в период посткризисного развития.

В настоящее время в сфере кредитования наблюдается некоторая стагнация. Она вызвана не «вредностью» банкиров, а потенциальными рисками и страхами относительно последующих событий – стабильности заемщиков и экономики в целом.

Одна из главных проблем на сегодняшний день – отсутствие экономического роста, заявил в своем докладе Президент АРБ Гарегин Тосунян. «Нужно создавать стимулы, которые способствовали бы развитию банков малого, среднего уровня, а не гоняться за укрупнением монстров с госсредствами», – отметил глава АРБ.

Пока наблюдается тяга к централизации, укрупнению кредитных организаций; и, что очень тревожно, требования к минимальному уставному капиталу банков, возможно, будут продолжать ужесточаться.

По словам Директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России Михаила Сухова, количество банков напрямую связано с конкуренцией на рынке. Для этого нужны хорошо капитализированные кредитные организации, которые улучшат условия на рынке банковской розницы.

Банк с капиталом 100 млн руб. не сможет заниматься массовой работой по развитию кредитных продуктов. Должно быть много банков, но капитализированных на более высоком уровне, чем несколько миллионов рублей.

Отвечая на заявление оппонента, Г. Тосунян сравнил банки с булочными, пояснив, что у потребителя должен быть выбор – покупать свежие булочки частной местной пекарни (небольшого банка) или отдавать предпочтение батонам с хлебозавода (крупный банк, занимающийся розницей). Если некрупные банки работают, значит, у них есть своя клиентура, значит, в чем-то они конкурентоспособнее.

Многие мелкие банки, расположенные в регионах, делают все возможное, чтобы поддержать малый бизнес на своей территории, подтвердил Борис Эндриев, Председатель Правления банка «Нальчик».

Средние банки работают, в том числе, и с ипотекой. У этого рынка, отмечали докладчики, есть перспективы для развития. Однако необходимо понимать, что на доступность жилья, помимо ставок по кредитам, в значительной степени влияет еще и стоимость квадратного метра.

Также с докладами на XI Всероссийском банковском форуме выступили Вице-президент Ассоциации российских банков Анатолий Миллюков, Управляющий директор блока «Розничный бизнес» Национального банка «ТРАСТ» Елена Речкалова, Генеральный директор ООО «ИМА-консалтинг» Вартан Саркисов, Председатель Правления ЗАО «ВОКБАНК» Алексей Шаронов и др. **И**



РАСТУЩАЯ ИПОТЕКА

По словам заместителя председателя Комитета Государственной Думы по финансовому рынку Лианы Пепеляевой («Единая Россия»), «на рынке ипотечного кредитования можно наблюдать серьезный рост».



За первое полугодие 2010 года физическим лицам было выдано ипотечных кредитов в рублях на сумму 126 млрд. В прошлом году этот показатель составлял 52 млрд руб.

Размер просрочки по ипотечным кредитам постепенно снижается.

По данным компании «Кредитмарт», среднерыночная ставка по ипотечным продуктам находится на уровне 16,27%*. Максимальное соотношение показателя кредит/залог — 90%. Наибольший срок кредитования по программам на приобретенные «вторички» составляет 50 лет.

ДЕНЬГИ БЕЗ НАДЗОРА

Объем средств, выданных населению ломбардами, сопоставим с объемами банковского кредитования. Представители Лиги ломбардов полагают, что это объясняется активизацией псевдоломбардов, занимающихся исключительно незаконной обналичкой, сообщает Bankir.ru со ссылкой на РБК Daily.

В прошлом году банки сократили совокупный кредитный портфель на 0,8%, в то время как ломбарды увеличили объем кредитования на 18%.

Деятельность ломбардов регулируется законом «О ломбардах», вступившим в силу в 2008 году. Надзорный орган на этом рынке до сих пор отсутствует.

В ПОГОНЕ ЗА ДОЛГОМ

В первом полугодии 2010 года российские судебные приставы-исполнители взыскали с должников 158 млрд руб., сообщил глава Федеральной службы судебных приставов (ФССП) Артур Парфенчиков. Данный показатель почти на треть превышает прошлогодние результаты.

Это объясняется, в частности, ростом числа должников, причем, не только банковских (к ним можно отнести и неплательщиков алиментов, например). К слову, представители ФССП становятся все более изобретательны в борьбе с нарушителями закона. Одна из самых эффективных мер в этом вопросе: не выпускать их за границу.

НАРОДНЫЙ ПРОГНОЗ

Москвичи считают, что сейчас сложились предпосылки для небольшого роста цен на жилую недвижимость. «Народный» прогноз вполне умеренный, не панический и имеет право на существование — к такому выводу пришел журнал Metrinfo.Ru, анализируя результаты собственного социологического исследования. Целью опроса было выяснить, как, с точки зрения москвичей, поведут себя цены на недвижимость этой осенью.

Почти 77% жителей столицы уверены, что стоимость квадратных метров увеличится на 5-9%.

Комментируя свою позицию, люди говорили, что цены на недвижимость всегда растут, потому что они растут на всё.

ФИНАНСОВЫЕ ТАЙНЫ

Каждый седьмой британец имеет секретный банковский счет, о существовании которого не подозревают члены его семьи, пишет The Independent. Средний размер «тайных» накоплений составляет более 2 тысяч фунтов стерлингов.

Четверть людей сберегают средства для себя на случай разлада отношений со своим партнером.



ЧТО В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЕМ?

Сберегательный банк России изменил свое название — с ОАО «Акционерный коммерческий Сберегательный банк РФ» на ОАО «Сбербанк России».

В итоге сменится наименование, которое будет указываться в платежных документах. Старые расчетные листки принимаются лишь до конца текущего года. **И**

*Все данные действительны на момент написания статьи.



Олег Томайлы,
Генеральный директор
«АНТЕР-Недвижимость»

ПОРА ДЕЙСТВОВАТЬ

Наступила осень. Традиционно это время связано с активизацией рынка и, как следствие, ростом цен на недвижимость. Каковы прогнозы ситуации на рынке? Чего ждать? Такие вопросы задают и профессионалы в этой области, и те, кому нужно купить или продать недвижимость.

На мой взгляд, тенденции сегодняшнего рынка наметились еще в начале года: за это время стоимость недвижимости выросла на 5%, количество сделок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось в два раза. Уверен, осенью это движение рынка продолжится с еще большей интенсивностью.

Сейчас на рынке недвижимости – время покупателя. Солидная доля сделок (за исключением альтернативных) совершается с привлечением ипотечного кредита. Я обратился к опытным кредитным экспертам ведущих банков – наших партнеров

с просьбой дать свои комментарии на эту тему.

Вице-президент ВТБ 24 Георгий Тер-Аристокесянц: «Сегодня общебанковская тенденция выглядит следующим образом: снижаются процентные ставки и первоначальный взнос по ипотечным кредитам, расширяются кредитные предложения, смягчаются в целом требования к заемщикам. Условия кредитования ВТБ 24 почти вернулись на докризисный уровень: ставка от 12,6% в рублях и первоначальный взнос от 10%. В ближайшее время мы предложим ряд новых ипотечных продуктов, ориентированных на узкосегментных клиентов (ипотека для претендующих на материнский капитал, ипотека для военнослужащих и т.д.)».

Начальник отдела развития ипотечного кредитования ЗАО «Райффазенбанк» Анастасия Перегримова: «Говорить о возврате к докризисным показателям преждевременно, однако можно сказать, что осенью рынок ипотеки покажет рост по отношению к началу года. Уже сейчас наблюдается увеличение активности среди клиентов. Банки, в свою очередь, постепенно возвращаются

к докризисным условиям кредитования и требованиям к заемщикам».

Руководитель отдела развития бизнеса ДельтаКредит Афанасьев Александр: «После существенного снижения в прошлом году мы наблюдаем уверенный рост, как на рынке недвижимости, так по объемам выдачи ипотечных кредитов. Люди предпочитают не ждать, а покупать квартиру уже сейчас, воспользовавшись снизившимися ценами на жилье и привлекательными процентными ставками».

Вице-президент по развитию жилищного кредитования ЗАО «Банк ЖилФинанс» Дмитрий Шапочкин: «Сохранится тенденция понижения эффективной ставки по ипотечному кредиту, уменьшению суммы собственных средств, требуемых для оплаты первоначального взноса. Развитие получают программы кредитования строящегося и загородного жилья».

Банки не останавливаются на достигнутом: разрабатывают новые направления развития ипотечного кредитования, предлагают интересные продукты с более низкими процентными ставками, выгодными условиями. Скоро в Москве состоятся две выставки по недвижимости, и уже там будут представлены программы с новыми привлекательными условиями кредитования.

Приглашаем всех посетить наши стенды в ЦДХ с 30 сентября по 3 октября и в Гостином дворе с 7 по 10 октября.

Там у вас будет возможность получить консультацию у эксперта по недвижимости, а также у сотрудников ведущих банков – специалистов по ипотечному кредитованию.

В компании АНТЕР-Недвижимость действуют специальные скидки на услуги агентства для клиентов, приобретающих жилье с привлечением ипотечного кредита. Наши тарифы опубликованы на сайте www.anter-realty.ru.

Банки предлагают хорошие условия, цены на недвижимость – привлекательные. Не стоит откладывать решение вашего жилищного вопроса. Пора действовать!

ВСЕ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ



«Чтобы купить что-нибудь ненужное, надо сначала продать что-нибудь ненужное, а у нас денег нет», – говорил герой известного мультфильма. Еще три-четыре года назад кто-то решал эту проблему с помощью кредита. С наступлением кризиса жизнь в долг стала доступна и привлекательна для гораздо меньшего количества граждан. Рынок начал оживать только в этом году. Что изменилось на нем? Кто сегодня может позволить себе не копить на понравившуюся вещь?

ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ ПОСЛЕ КРИЗИСА

В период кризиса многие банки закрыли кредитные программы, либо увеличили ставки потребительского кредитования до запретительного уровня. «В кризис значительное количество банков вообще ушло с этого рынка, либо сохранило свое присутствие в наименее рискованных с их точки зрения узких сегментах», – подтверждает Иван Лебедев, вице-президент, начальник управления потребительского кредитования ВТБ 24.

Как отмечает Марина Чернышева, эксперт по кредитным продуктам ИА «Банки.ру», «зачастую приостановление выдачи кредитов не афишировалось во избежание появления каких-либо сомнений и толков относительно финансовой устойчивости кредитной организации. Возросло число жалоб, связанных с затягиванием банками сроков рассмотрения кредитных заявок».

Спрос на потребительские кредиты в первую очередь зависит от состояния доходов населения и ожиданий каждого потенциального заемщика в отношении своего материального благополучия (уверенность в сохранении работы, уровня доходов).

После завершения активной фазы кризиса рынок потребительского кредитования начал восстанавливаться одним из первых. Как объясняет Дмитрий Демешко, начальник департамента альтернативных каналов продаж Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV), «при меньших, чем в ипотечном и автокредитовании суммах, в этом сегменте значительно большее число заемщиков, действующих и потенциальных».

Делайте ваши ставки, господа

«В кризис ставки по кредитам выросли примерно на 10%», – говорит Константин Желудов, руководитель продукта «ОТП Банка». В то время они достигали 30% годовых. Сегодня вполне реальными являются ставки, находящиеся на уровне 15-18%. Многие банки предлагают



улучшенные условия кредитования старым клиентам, уменьшают пакеты необходимых документов и т.д.

Для того чтобы рассчитать свои возможности по обслуживанию кредита, заемщику необходимо внимательно ознакомиться с пунктами договора, тарифами и прочими сопутствующими условиями до подписания этого

Нередко люди внимательно читают договор уже придя домой, после того, как получили кредит. Постфактум они открывают для себя неприятные моменты заключенного с банком соглашения: комиссии, платежи за дополнительные услуги (страхование, предоставление выписок и т.п.), но изменить что-либо бывает уже невозможно.

документа. К сожалению, нередко получается так, что люди внимательно читают договор уже придя домой, после того, как получили кредит. Постфактум они открывают для себя неприятные моменты заключенного с банком соглашения: комиссии, платежи за дополнительные услуги (страхование, предоставление выписок и т.п.), но изменить что-либо бывает уже невозможно.

Перед заключением договора с банком необходимо обратить внимание (помимо размера процентной ставки, срока кредитования, дополнительных комиссий) на условия досрочного погашения. Есть ли мораторий (запрет) на это, какова сумма минимального дополнительного платежа, предусмотрены ли комиссии за возвращение займа раньше срока.

Ну и конечно, необходимо проанализировать свое материальное положение и его стабильность. Размер ежемесячного платежа не должен превышать 25-30% от доходов должника (или совокупных доходов его семьи).

Портрет заемщика, у которого есть большие шансы на получение кредита, выглядит следующим образом.

ЦЕЛЬ ОПРАВДЫВАЕТ СРЕДСТВА

Потребительские кредиты бывают целевыми (деньги выдаются на покупку определенного товара) и нецелевыми (заемщик сам определяет, на что потратить заемные средства).

Целевые кредиты предоставляются, как правило, в месте покупки товара (в магазине). Нецелевые – непосредственно в банке. Каким будет размер переплаты для потенциального заемщика в том и другом случае?

«Могу ли я приобрести «Макинтош» в кредит?», – размышляла сотрудница одного московского вуза.

«Кредит на неотложные нужды» – так нецелевое кредитование называется во многих банках. Если вы дизайнер в душе – жизнь без творения Стива Джобса немислима. Но будьте готовы ответить на ряд вопросов, касающихся вашего стажа работы, уровня доходов, наличия кредитной истории, иждивенцев, дополнительных расходов (например, на лечение). Ответы могут повлиять на процентную ставку по кредиту.

Запрашиваемая нашей героиней сумма кредита составила 100 000 руб.

– Какой будет размер переплаты? – своевременно поинтересовалась потенциальная заемщица.

– По предварительному расчету, ставка для вас равна 19,9%. Ежемесячный платеж – 9 543 рубля, сумма кредита с учетом страховых выплат – 103 000 руб. При сроке кредитования на один год переплата составит 10-11 тысяч рублей. Если вы будете брать кредит на два года, то ее размер увеличится до 23 000 рублей.

– А если я возьму экспресс-кредит?

– В этом случае требования к заемщику будут такими же, а процентные ставки – гораздо выше. При сумме кредита от 6 000 до 60 000 рублей они составят 50% годовых, если вам нужно 100 000 рублей – 48% (но здесь потребуются первоначальный взнос в размере не менее 10%).

Если вы возьмете экспресс-кредит на один год, переплатить придется порядка 16 000 рублей (при ежемесячном платеже 9 585 рублей). А при кредите сроком на два года переплата возрастет до 42 000 рублей.

На этом разговор с приветливым менеджером банка закончился. Женщина взяла время на размышление.

«Ой, – вспомнила вдруг она. – Я же забыла узнать о размере комиссии. Да, быть может, это будет всего лишь 25 рублей в месяц. Но вдруг именно их мне не хватит на коврик для мыши к своему новенькому компьютеру?».

Возраст: от 23 до 50/60 лет (для женщин/мужчин). Трудовой стаж: не менее одного года, на последнем месте работы – не менее 4 месяцев. Доход – от 20 тыс. руб. для Москвы, 10 тыс. руб. – для регионов.

Быстрее, выше, дороже

Отдельный вопрос – рынок POS, или экспресс-кредитования (*материал об экспресс-кредитах читайте в журнале «Ипотека и кредит», №1, 2010 г.*).

Экспресс-кредитование – это предоставление потребительских кредитов в торговых сетях. Для получения такого займа нередко бывает достаточно предъявить только паспорт. «Выдать кредит или нет – определяет в основном скоринговая система (система оценки показателей платежеспособности клиента) всего за несколько минут», – рассказывает Рамиль Шарипов, эксперт информационно-аналитической службы ИА «Банки.ру».

В силу этого, а также того, что заемщик, видя желаемую вещь, не всегда может отдавать себе отчет в реальной необходимости ее приобретения, невозвраты по этому виду займов часто бывают высоки.

«Безусловно, этот рынок является одним из самых рискованных, – признает Иван Лебедев. – Достаточно посмотреть на разницу ставок в сегменте экспресс-кредитования по сравнению с прочими потребительскими кредитами. И в кризис, и в любой другой период существует четкая корреляция между объемом информации, которая банку известна о клиенте, и качеством формируемого кредитного портфеля. Однако направление экспресс-кредитования вряд ли перестанет быть актуальным в обозримой перспективе – это интересно и банкам, и торговым сетям, повышающим объем продаж за счет кредитных предложений банков-партнеров, и клиентам, имеющим возможность купить тот или иной товар, который в других условиях был бы недоступен».

Ставки на рынке POS-кредитования также имеют тенденцию к снижению:

В период кризиса многие банки закрыли кредитные программы, либо увеличили ставки потребкредитам до запретительного уровня.

Изменились ли в вашем банке условия потребительского кредитования в этом году? На что следует обратить внимание заемщику, чтобы рассчитать свои силы для возврата кредита?

В течение 2010 года НБ ТРАСТ неоднократно пересматривал условия по действующей линейке потребительских кредитов, в основном в сторону понижения тарифов и увеличения сумм и сроков выдаваемых кредитов, а также по либерализации требований к заемщикам. Вводились и новые продукты для охвата дополнительных клиентских сегментов.

Для планирования дорогостоящих покупок в кредит необходимо в первую очередь быть уверенным в своей способности этот кредит выплачивать в течение ближайших нескольких лет. Необходимо учитывать, что чем быстрее и проще получить кредит, тем дороже он потом обойдется с точки зрения переплаты.

Будет ли в будущем оценка заемщиков производиться банками более тщательно?

Качество оценки клиентов зависит от построенной в каждом конкретном банке системы оценки заявителей, контроля рисков и установленной процедуры выдачи кредита, а они очень разные. Чем дольше банк работает на рынке, тем увереннее он выбирает себе заемщиков, причем по одним параметрам требования могут ужесточаться, а по другим – снижаться. В любом случае, большую тщательность оценка приобретает за счет работы банков с Бюро кредитных историй, базы данных которых постоянно увеличиваются.

Е.А. Речкалова,
Управляющий Директор Блока «Розничный бизнес»,
Член Правления Национального банка «ТРАСТ»



сейчас они находятся практически на докризисном уровне. Уменьшился и размер минимального первоначального взноса.

Получая кредит в точках продаж, заемщик должен изначально, еще до подписания договора, получить у консультанта распечатку графика платежей по кредиту.

«А отдавать будем молоком»

Что делать, если вернуть кредит оказывается не по силам? В кризис с этой проблемой столкнулись многие. Наиболее распространенный совет в таких случаях – прибегнуть к реструктуризации займа, предполагающей смягчение условий выплат по кредиту (это может быть увеличение сроков кредитования, уменьшение размера ежемесячных платежей, предоставление отсрочки погашения долга и пр.).

«При запуске программ реструктуризации/рефинансирования банки преследуют следующие цели: сокращение просроченной задолженности и, как следствие, сокращение резервов. С помощью таких программ заемщики получают возможность справиться с временными трудностями и сохранить положительную кре-

дитную историю», – поясняет Татьяна Белозерова, директор департамента продуктов и технологий «Промсвязьбанка».

Многим заемщикам, однако, знакома ситуация, когда банк пойти навстречу в этом вопросе отказывается. «Важно понимать, что реструктуризация – это решение, призванное помочь заемщику справиться с непредвиденными обстоятельствами, в результате которых он временно не может выполнять свои обязательства. Если клиент просто не желает платить или не может выполнить условия реструктуризации, мы можем отказать. Должно быть понятное обоснование, а также аккуратное платежное поведение заемщика до момента, когда он попал в сложную ситуацию и временно не может платить», – комментирует Андрей Степаненко, член правления

Размер ежемесячного платежа по кредиту не должен превышать 25-30% от доходов должника (или совокупных доходов его семьи).



В любом случае «нужно стараться регулярно вносить посылные платежи, пусть они и существенно меньше установленного графиком погашения, и собирать соответствующие квитанции. Также необходимо сохранять заверенные в банке копии своих обращений с предложениями о реструктуризации и документы, которые могут подтвердить, что заемщик не платил по объективным причинам (например, справки о госпитализации, квитанции на оплату необходимого лечения, чеки на лекарства и т.п.). В случае, если дело дойдет до суда, все эти документы будут свидетельствовать в пользу добросовестности заемщика», – советует Марина Чернышева.

Райффайзенбанка, руководитель дирекции обслуживания физических лиц.

Если в реструктуризации будет отказано, должник может попробовать договориться с кредитной

организацией о реализации обеспечения (если залог был предусмотрен), либо изыскивать способ перекредитоваться (взять кредит в другом банке на погашение имеющейся задолженности).

Впрочем, как показывает статистика, сейчас положительных решений по реструктуризации кредитов гораздо больше, чем отказов. И

Мария Салтыкова

Ежегодная бизнес-конференция «Туристический бизнес России: Новые принципы государственного регулирования и привлечение инвестиций»

Москва,
Островная ул., д. 4
Центральный офис ВСК
21 октября 2010 года



Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации



Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)



при поддержке Коммерсантъ FM – радио новостей на частоте 93,6

Практическая конференция для владельцев, генеральных и финансовых директоров туристических компаний, туроператоров, банков, инвестиционных банков, управляющих фондами и активами

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

<p>9:30 – 10:00 Регистрация участников Приветственный кофе</p>	<p>туристическая держава: современные реалии и новые пути развития. Законодательные инициативы по регулированию туристического рынка» Анатолий Ярочкин, руководитель Федерального агентства по туризму России «Презентация целевой программы по развитию внутреннего туризма в России: новые возможности и перспективы для участников рынка» Презентации представителей регионов России: «Потенциал и перспективы развития туристических кластеров в регионах России</p>	<p>Модератор: Александр Каменецкий, первый заместитель Генерального директора Страхового Дома ВСК</p> <p>12:00 – 12:15 Кофе-брейк</p> <p>12:15 – 13:10 ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ (II ЧАСТЬ) Владимир Канторович, первый Вице-президент Ассоциации туроператоров России «Программы социальной и пенсионной защиты работников</p>	<p>туристической отрасли. Пенсионные фонды: перспективы и новые возможности сотрудничества» Модератор: Павел Самнев, заместитель генерального директора «Эксперт РА»</p> <p>13:10 – 13:40 Обед</p> <p>13:40 – 14:55 СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕССИЯ Юлия Голыгина, старший вице-президент «Росбанка» «Источники финансирования проектов</p>	<p>в туристической отрасли. Презентации новых кредитных программ банков» Роман Хильманович, руководитель дирекции страхования путешествующих Страхового Дома ВСК «Особенности внедрения риск-менеджмента. Подходы к разработке страховой защиты с учетом специфики предпринятий туристической отрасли» Ольга Архангельская, партнер Ernst & Young «Инструменты повышения эффективности операционной деятельности компаний туристического рынка»</p>
---	--	--	---	---



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



Руководитель проекта
Ольга Громова
gromova@vsk.ru

Регистрация (бесплатно)

Юлия Лункова
lunkova@vsk.ru

Александр Закрацкий
zakratsky@vsk.ru

Инна Семенова
semenova@vsk.ru

www.vsk.ru
(495) 785-27-76

Москва, Островная ул., д. 4

ДЕНЬГИ НА КАРТЕ

Пластиковые карты получили активное распространение в России лишь в последнее десятилетие. Однако уже сейчас их количество практически равно числу жителей РФ. Впрочем, бóльшая часть этого рынка приходится на Москву, а подавляющую долю «карточного портфеля» банков составляют карты, выпущенные в рамках зарплатных проектов.



«ПЛАСТИКОВЫЙ» КОМФОРТ

Пластиковая карта – удобный и универсальный инструмент. Ее держатель может носить с собой крупные суммы. Потеря карты не является синонимом утраты денег, и хотя вопрос воровства средств с банковских карт остается нерешенным (по данным опроса Profi Online Research, вернуть всю пропавшую сумму в этих случаях смогли лишь 15% пострадавших), некоторые плюсы пластиковых денег нередко перевешивают минусы.

С помощью банковских карт международных платежных систем (Visa, MasterCard и т.д.) можно оплачивать товары и услуги в большинстве стран мира, а также совершать покупки через Интернет. При этом владелец «пластика» может получать деньги на свой счет, находясь в другом городе или стране.

Еще одним важным достоинством пластиковых карт является возможность получения доступа к различного рода кредитным инструментам. Помимо овердрафтных, существуют карты с такой полезной для заемщика опцией как grace period. Это льготный период для исполнения кредитных обязательств, в течение которого действует нулевая или льготная (пониженная) процентная ставка. Он позволяет потребите-

лю получить на определенный срок условно-бесплатные деньги для оплаты покупок. Чаще всего максимальная продолжительность grace period составляет 50-55 дней.

Потеря карты не является синонимом утраты денег, хотя вопрос воровства средств с банковских карт остается нерешенным.

В отличие от дебетовых карт, к которым потребители настроены вполне лояльно, к кредиткам россияне начинают относиться все более настороженно и внимательно. Хотя еще каких-то пару лет назад...

ВНИМАНИЕ: КРЕДИТКА

В докризисные времена раздача (иначе и не назовешь) кредитных карт происходила довольно активно. Они распространялись через агентские сети, дружественные банкам структуры или вообще посредством рассылки по почте. Итог – рост недоверия к кредиткам со стороны населения. И для того есть все основания.



Дело в том, что в отличие от потребительского кредита суммарные платежи по картам существенно отличаются в зависимости от того, насколько четко заемщик выполняет все требования банка, предъявляемые к держателю карты. На практике стоимость карточного кредита варьируется от 0 до 730% годовых. Подобный «разброс» обусловлен разными причинами. Одна из основных – наличие серьезных санкций за просрочки платежей. Пени могут начисляться в виде фиксированного платежа (как правило, в размере от 300 руб. за каждый день просрочки) или «процентного» (определенный процент в день от суммы просрочки).

Поскольку получить достоверную информацию об условиях обслуживания кредитки было нелегко (выдача таких карт происходила без

АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Банковская карта с возможностью овердрафта – это дебетовая карта, позволяющая в случае недостатка средств на счете получить краткосрочный кредит (*овердрафт*).

От обычного кредита овердрафт отличается еще и тем, что в погашение задолженности направляются все суммы, поступающие на счет клиента.

Нередко для получения овердрафтной карты достаточно предъявить справку о зарплате, которая станет основанием для определения лимита по кредиту.

Дебетовая карта – пластиковая карточка с магнитной «дорожкой», по которой можно осуществить платежи на сумму, равную вкладу на текущем счете в банке. Она используется для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в банкоматах. Такая карта позволяет распоряжаться средствами лишь в пределах доступного остатка на депозитном счете, к которому она привязана. По дебетовым картам невозможно кредитование деньгами банка.

подробного разъяснения их особенностей), то появилось значительное количество рекламаций от «обманутых» клиентов, что не слишком хорошо сказалось на перспективах этого рынка.

Неслучайно, наверное, последние пару лет идет разговор о стагнации рынка кредитных карт и о большом объеме просроченных кредитов.

Даже в относительно благополучных Соединенных Штатах Америки, родине кредитных карт, уровень доверия к ним существенно упал. Если в 2007 году кредитками пользовались 87% американцев, то в 2009 году – только 56%.

ДЕЛО СЛУЧАЯ

Тем не менее, эксперты уверены: рынок банковских карт, в том числе кредитных, ожидает дальнейший рост. Возможно, что направления развития будут различаться в мегаполисах и регионах.

Появилось значительное количество рекламаций от «обманутых» клиентов, что не слишком хорошо сказалось на перспективах этого рынка.

«Необходимо четко разделять два рынка: крупные города с большим количеством жителей и «все остальные», – отмечает Владимир Старков, Заместитель директора департамента платежных карт ОАО «Промсвязьбанк». – В крупных городах охват населения банковскими картами очень большой. Здесь перед банками стоит задача выдерживать конкурентную борьбу, сделать так, чтобы клиент из множества банков выбрал именно этот банк. В менее крупных городах потенциал для роста еще очень большой. Здесь важно развитие инфраструктуры (наличие достаточного числа офисов банка, банкоматов и торговых точек, принимающих к оплате карты банка), а также дальнейшее



привлечение организаций на совместные зарплатные проекты. На наш взгляд, факторами, благодаря которым потребитель выбирает сегодня банковскую карту как средство оплаты, является удобство пользования этим продуктом».

Относительно причин, влияющих на потребительские предпочтения, любопытное предположение высказала Марина Дембицкая, Начальник департамента розничного бизнеса МДМ Банка: «В настоящее время

ситуация такова, что потребитель, как правило, в большинстве случаев не руководствуется какими-либо критериями при выборе кредитной карты. Это может показаться странным, но, тем не менее, такая тенденция существует».

То есть выбор кредитной карты – дело случая? Может быть, и так. Не зря же принято говорить о загадочной русской душе. **И**

Владимир Корнюшин

Крупнейшие банки по количеству пластиковых карт в обращении на 1 июля 2010 года (по данным «РБК. Рейтинг»)*

	Банк	Количество пластиковых карт в обращении на 1 июля 2010 года (шт.)
1	Сбербанк	44 805 451
2	ВТБ 24	6 471 099
3	Уралсиб	3 536 709
4	ТрансКредитБанк	2 809 474
5	Росбанк	2 686 321
6	Ренессанс Капитал	1 789 097
7	Мастер-Банк	1 571 153
8	Балтийский Банк	1 479 949
9	Траст	1 421 991
10	Возрождение	1 399 982

* Здесь публикуется только первая десятка банков. Полный список приведен на сайте rating.rbc.ru

ПОТРЕБКРЕДИТОВАНИЕ-2010



Анализ рынка потребительского кредитования специально для наших читателей провела Елена Речкалова, член Правления и Управляющий директор блока «Розничный бизнес» Национального банка «ТРАСТ»

НБ «ТРАСТ» в 2010 году бьет рекорд за рекордом по выдаче потребкредитов. Популярность банка у заемщиков отражается в статистике – по итогам первого полугодия ТРАСТ является абсолютным

лидером по темпу прироста кредитного портфеля, а по приросту в числовом выражении банк занимает 3-е место. Секрет успеха прост – актуальные, удобные для клиентов кредитные предложения,

отвечающие самому широкому спектру требований в сочетании с высоким качеством финансовых услуг и профессионализмом сотрудников.

Кредитная история

Обратимся к недавней истории банковского сектора. До августа 2008 года потребительское кредитование развивалось сверхдинамично: величина выданных потребителям кредитов возрастала на 40-50% ежегодно. Это обстоятельство ощутимо ускоряло экономическое развитие страны, поскольку способствовало активному расширению внутреннего потребления, а значит, росту производства, активов и ВВП. Во время кризиса отношения в сфере потребительского кредитования буквально рухнули. Абсолютное большинство потенциальных заемщиков, разуверившись в стабильности своего финансового положения, отказались от планов взять ссуду в банке. Банки также были вынуждены снизить темпы кредитования. В итоге ровно год тому назад эксперты мрачно настаивали: рынок потребкредитования начнет хоть как-то расти не ранее 2012 года. К счастью, потребительское кредитование стало восстанавливаться по более оптимистичному сценарию.

Вообще, основа основ работы полноценно функционирующей системы – это работа и с заемщиками, и с вкладчиками. Россияне охотно открывали и открывают вклады в крупнейших банках, опасаясь инфляции, опираясь на гарантии государства и желая заработать на своих сбережениях. (Кстати, в сводном рейтинге* крупнейших банков по объему и темпам при-

* Данные получены на основе анализа Интерфакс-ЦЭА 101 форм финансовой отчетности крупнейших кредитных организаций России.

роста портфеля кредитов и депозитов на 1 августа 2010 года НБ «ТРАСТ» находится на 6-м месте по темпам прироста депозитов и занимает 12-е по объему их прироста).

Как спрос рождает предложение

В конце прошлого года стало ясно, что банки вполне готовы к возобновлению кредитования физических лиц.

Тогда же стало понятно, что взять кредит на неотложные нужды готовы и потенциальные заемщики. И для этого есть веская причина. Дело в том, что россияне привыкли к определенному уровню бытового комфорта. То, что раньше считалось предметом роскоши, теперь стало атрибутом жизни обыкновенного горожанина. И если на новую важную покупку не хватает собственных денег, человек предпочитает взять кредит в банке, не теряя времени на накопление нужной суммы.

Более того, все больше россиян считают текущий момент благоприятным для получения банковского кредита. Таков результат исследования компании ВЦИОМ, в котором приняли участие 1600 человек в 42 регионах России. Брать кредит считает своевременным почти каждый пятый человек (18%), это максимальный показатель за весь период исследований с октября 2008 года. При этом, по данным ВЦИОМа, треть россиян (34%) полагают, что наступило хорошее время для крупных покупок.

Естественно, что крупнейшие российские банки немедленно отреагировали на спрос. По оценкам компании Frank Research Group средние ставки по кредитам наличными на начало года 2010 снизились на 1-1,5% – банки вновь идут навстречу потребителю.

Кредиты все лучше

Что касается НБ «ТРАСТ», то мы возобновили полномасштаб-

ную выдачу кредитов еще летом 2009 года, став первыми на рынке кредитования физических лиц по темпу прироста за первое полугодие 2010 года и третьими по приросту кредитного портфеля, пропустив вперед только лидеров рынка – государственные «Сбербанк» и «ВТБ 24». А по темпам прироста кредитного портфеля за 7 месяцев текущего года НБ «ТРАСТ» является абсолютным лидером, демонстрируя с начала года самую лучшую динамику среди крупнейших банков – плюс 120,3%.

Высокие темпы прироста кредитного портфеля достигнуты за счет того, что НБ «ТРАСТ» предлагает клиентам не просто выгодные ставки по кредитам на сумму до 750 тыс. рублей сроком до 5 лет и комфортные условия по погашению: банкоматы и отделения банка, почтовые отделения, система «Контакт», терминалы Qiwi, сеть салонов «Связной», отделения любого банка России.

Мы разработали новые кредиты наличными, которые сделали получение денег еще более доступным и удобным. Совсем недавно НБ «ТРАСТ» вывел на рынок революционный формат продаж кредитов наличными – так называемые «welcome pack», коробочки с пластиковой картой, с которой можно снять наличные деньги, и полным описанием условий по продукту наподобие упаковок с тарифами от ведущих операторов мобильной связи. Это 3 новых экспресс-кредита с рекордным временем рассмотрения заявки, сокращенным до 10-ти минут, и абсолютно прозрачными условиями. То есть сумма выдачи (10, 20 или 30 тыс. руб.), срок (10, 15 или 20 месяцев соответственно) и сумма платы за кредит 10, 20, 30 рублей в день фиксированы и указаны на коробке-упаковке.

Для повышения вероятности принятия положительного решения по выдаче кредита мы предлагаем инновационную услугу «Созаемщик». Зачастую официальный уровень дохода клиента не по-

зволяет банку выдать кредит на крупную сумму, ведь решение принимается автоматически на основе данных финансового анализа. Программа «Созаемщик» остроумно устраняет эту проблему. Просто теперь при расчете условий кредитования банк учитывает и информацию о доходе супруга/супруги клиента, что, естественно, позволяет существенно увеличить сумму займа.

Услуга доступна для большинства кредитных продуктов НБ «ТРАСТ», для получения предварительного решения необходимы только паспорта супругов. Залог и поручительство не требуется, достаточно согласия супруга/супруги клиента на оформление кредита и стандартного комплекта документов.

Естественно, портфель потребительских кредитов НБ «ТРАСТ» не ограничивается экспресс-продуктами. В условиях растущей конкуренции мы ищем новые ниши для расширения своей деятельности и развития уже освоенных направлений (кредитные карты, кредиты наличными, автокредиты). Кроме этого, банк предлагает интересный кредитный продукт, который помогает заемщикам других банков реально снизить свой ежемесячный платеж по кредиту. Название кредита «Новый план» – выдается он на рефинансирование более затратных для клиента кредитов, оформленных ранее в других банках. Суть проста – если клиент хочет уменьшить свой ежемесячный платеж, то у нас он может получить новый кредит на более удобных условиях, который позволит расстаться навсегда с предыдущим займом в другом банке. Условия перекредитования в НБ «ТРАСТ» позволяют не только снизить ежемесячный платеж, отсрочить выплаты на 1-3 месяца, отказаться от залога и поручительства по кредиту, но дают и дополнительные преимущества. Например, перекредитование удобно, если по условиям займа в другом банке для досрочного погашения необходима сразу вся сумма долга и невозможно частичное погашение.

Можно ли погасить потребительский кредит досрочно?

Можно, но банки не заинтересованы в таком развитии событий. Запретить досрочное погашение они не могут, но имеют право применить некоторые ограничения. К ним относятся:

- Мораторий (запрет) на досрочное погашение кредита. Он составляет от одного месяца до полугода. В течение данного периода заемщик не может «нарушать» график платежей.
- Минимальная сумма досрочного погашения. Ее размер различен, иногда может достигать 15 тыс. руб.
- Дополнительная комиссия за досрочное погашение, составляющая в среднем 1-10% от суммы платежей, внесенных раньше срока.

Вряд ли какая-то кредитная организация будет применять сразу все вышеперечисленные меры, но какую-то одну из них – как правило, обязательно.



Я уезжаю на несколько месяцев за границу, поэтому не смогу ежемесячно приходить в банк и вносить очередной платеж по кредиту. Как мне поступить в таком случае?



Заемщик должен аккуратно и вовремя вносить платежи по кредиту, однако это не всегда возможно в силу ряда причин: затяжные командировки, заграничные отпуска, стационарное лечение и т.п.

В таких случаях о своих обязательствах необходимо позаботиться заранее, внося на счет сумму, которая будет списываться частями в счет погашения кредита за время отсутствия плательщика.

На каких основаниях банки могут отказать в выдаче потребительского кредита?

Причины отказа в предоставлении кредита со стороны банков могут быть различными. Например:

- размер дохода клиента недостаточен для обслуживания займа;
- у человека уже имеется кредит в другом банке, который он плохо обслуживает;
- возраст заемщика на момент погашения кредита будет больше 60 (в некоторых банках 70) лет;
- плохая кредитная история потенциального заемщика.

Что касается последнего обстоятельства, то можно самостоятельно узнать, какая информация содер-

жится о вас в бюро кредитных историй*. Эти сведения предоставляются по соответствующему запросу. (Запрос Субъекта кредитной истории на получение кредитного отчета по своей кредитной истории. – Прим. Ред.).

Банки, особенно в посткризисное время, перед выдачей кредита запрашивают в бюро сведения об интересующем их заемщике. Если они получают негативную информацию о своем клиенте, то здесь есть несколько путей развития ситуации. В том случае, если подобные нарушения не носили регулярного характера, то это, возможно, не станет основанием для отказа в кредите. Если же банк убедится в том, что человек систематически нарушал свои долговые обязательства, то кредит ему, вероятно, не выдадут.

Некоторые финансовые структуры, принимая решение о предоставлении займа, учитывают семейное положение заемщика, наличие у него иждивенцев, его специальность (это важно, чтобы понять, насколько легко человек сможет найти новую работу, если его вдруг уволят) и пр.

Есть еще один момент: нередко банки используют скоринг – автоматизированную систему оценки платежеспособности клиента, которая, конечно, не может учесть всех индивидуальных особенностей конкретного человека.

Если вы считаете, что в предоставлении кредита было отказано необоснованно, то можете обратиться в банк с письменным заявлением, в котором попросить разобраться в причинах подобного решения. И



* Бюро кредитных историй – юридическое лицо, которое зарегистрировано в соответствии с законодательством Российской Федерации и оказывает услуги по формированию, обработке и хранению кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчетов и сопутствующих услуг.

Одним из положений утвержденной недавно Стратегии развития ипотеки до 2030 года стал тезис о том, что через два десятилетия приобрести недвижимость в кредит сможет 60% семей. Частные коммерческие банки могут помочь людям изменить свои жилищные условия, уверена СВЕТЛАНА КРОШКИНА, Директор Департамента розничных операций Инвестторгбанка.

С чем связано внедрение новых ипотечных программ в Банке?

Государство выделило финансовым институтам дешевые ресурсы для внедрения доступных программ по ипотеке. Ипотечное кредитование становится приоритетным направлением их бизнеса, началась серьезная работа по восстановлению ипотечного кредитования. По данным статистики, за шесть месяцев 2010 года банками было выдано 107 тысяч ипотечных кредитов на сумму 133,4 млрд рублей. У нас сейчас достаточно ликвидности, чтобы развивать данное направление бизнеса.

Инвестторгбанк одним из первых коммерческих банков заключил соглашение с АИЖК, в августе текущего года запущен ряд ипотечных программ (в том числе по продукту «переменная ставка», где стоимость кредита привязывается к ставке рефинансирования Банка России плюс небольшая маржа). Кроме того, Инвестторгбанк вошел в «Программу инвестиций Внешэкономбанка в проекты строительства доступного жилья и ипотеку в 2010-2012 годах». В настоящее время мы работаем над унификацией продуктовой линейки ипотечных продуктов, бизнес-процессов, связанных с выдачей и обслуживанием кредитов.

Сейчас наиболее выгодное время для такого сегмента населения, который уже накопил средства на первоначальный взнос, но в кризис не решился осуществить покупку, а теперь готов реализовать мечту, связанную с улучшением жилищных условий.



БАНК УПОЛНОМОЧЕН ЗАЯВИТЬ

Какие планы поставлены перед Банком до конца текущего года?

Мы проведем дальнейшее наращивание ипотечного портфеля. В ближайшее время мы планируем вводить в действие еще двух программ по первичному рынку недвижимости, что позволит нам расширить предложения для наших заемщиков.

Далее. Мы оказались перед выбором: либо помогать застройщикам реализовывать объекты недвижимости, либо забирать данные объекты себе и реализовывать их самостоятельно. В результате родились программы ипотечного кредитования для компаний-партнеров под льготные ставки. Мы предлагаем нашим партнерам-застройщикам совместные программы – в Иванове жилой комплекс «Огни Москвы», в Серпухове – комплекс ООО «Партнерство», а также «Горки-8».

На каких заемщиков рассчитаны Ваши ипотечные программы?

Это представители среднего класса и выше, активно пользующиеся современными средствами коммуникаций – основная масса заявок приходит из интернета, с корпоративного сайта, в последние месяцы мы активизировали этот канал продаж.

Тезис Владимира Владимировича Путина о повышении доступности кредита в нашем Банке реально воплощается в жизнь. Надо только понимать, что справиться с жилищной проблемой среднестатистическому гражданину помогут не только государственные, но и частные коммерческие банки, такие как наш.

**Материал предоставлен
на правах рекламы**



ДОЛГАЯ ДОРОГА ДОЛГА.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

взыскателю второй экземпляр судебного приказа, заверенный гербовой печатью суда, для предъявления его к исполнению.

Учитывая, что подавляющее большинство заемщиков не знакомы с указанной процедурой выдачи судебного приказа, только единицы последних способны оперативно отреагировать на его получение.

Между тем, пропуск должником указанного 10-дневного срока для представления возражений ведет к негативным для него последствиям.

После окончания судебной процедуры и вступления в силу судебного приказа начинается стадия исполнения судебного акта, которую осуществляет служба судебных приставов-исполнителей.

На этой стадии у должника для того, чтобы «отыграть» ситуацию назад, существует только один сценарий поведения, предусмотренный законодательством: подача в суд, выдавший судебный приказ, заявления о восстановлении пропущенного процессуального срока и возражения на заявление банка-кредитора о выдаче судебного приказа.

В заявлении обязательно ссылка на причину пропуска процессуального срока, которая должна быть признана судом уважительной (только в этом случае суд восстанавливает возражения должника на заявление банка-кредитора о выдаче судебного приказа).

Несомненно, приказное производство позволяет оптимизировать финансово-временные издержки кредитора по взысканию проблемной задолженности. Однако на практике довольно часто встречаются случаи обращения за квалифицированной юридической помощью с целью воспрепятствования злоупотреблениям со стороны банков при использовании процедуры приказного производства.

Показателен случай г-на В., обратившегося к консультантам за юридической помощью и пояснившего, что в адрес его сына (далее – Клиент) поступило письмо из мирового

Как показывает практика, проблемной задолженностью может стать не только для банка, но и для заемщика. Гражданский процессуальный кодекс содержит институт приказного производства, согласно которому кредитор имеет возможность взыскать задолженность по упрощенной процедуре. Следует оговориться, что приказное производство осуществляют только мировые суды. Все банки-кредиторы прибегают к этому судебному механизму при взыскании долгов с должников-физических лиц, в силу чего приказное производство стало предметом настоящей публикации.

Говоря о приказном судебном производстве, необходимо обратить внимание на следующие моменты.

- Судебный приказ выдается, если требование основано на сделке, совершенной в простой пись-

менной форме, каковой обычно выступает кредитный договор.

- Судебный приказ по существу заявленного требования выносится в течение 5 дней со дня поступления в суд заявления о вынесении судебного приказа, что существенно сокращает временные издержки банка-взыскателя по сравнению с исковым производством, которое может значительно затянуться.
- Судебный приказ выносится без судебного разбирательства и вызова сторон для заслушивания их объяснений, что также сокращает временные издержки, а также издержки на судебного представителя банка-взыскателя.
- У должника есть только 10 дней со дня получения приказа на представление возражения относительно его исполнения. В случае, если в установленный срок от должника не поступят в суд возражения, судья выдает

суда с судебным приказом о взыскании с Клиента в пользу известного российского банка суммы задолженности по кредиту на приобретение автомобиля, процентов за пользование кредитом и сумм штрафных санкций – всего около 600 тыс. руб.

Существенными обстоятельствами данного дела являются следующие:

1. Почтовый конверт с судебным приказом обнаружен спустя 3,5 месяца после даты вынесения судебного приказа, т.е. истекли все процессуальные сроки, установленные законодательством для представления возражений.

2. Клиент к моменту обнаружения конверта 4 года фактически не проживает на территории Российской Федерации, имеет вид на жительство в Республике Беларусь и женат на гражданке этой республики.

3. С фактической точки зрения Клиент письмо не получал: конверт обнаружил сосед Клиента и затем передал его отцу Клиента – г-ну В., который раз в месяц навещает квартиру сына.

При ознакомлении с судебным делом было установлено наличие бланка почтового уведомления о получении судебного приказа якобы Клиентом. По факту же подпись адресата в указанном бланке не являлась подписью Клиента. Однако мировой судья, руководствуясь принципами добросовестности участников гражданских правоотношений, счел наличие подписи на бланке уведомления достаточным основанием для начала отсчета 10-дневного срока для представления возражений.

Консультантам удалось оперативно восстановить процессуальные сроки для представления возражений на исполнение судебного приказа и представить сами возражения.

В целом дело выглядит довольно обычно, если бы не два обстоятельства: Клиент никогда не получал кредитов в банках! У Клиента никогда не было и нет автомобиля (напомним, что кредит был выдан на приобретение машины)!

Клиент вспомнил, что около 4,5 лет назад он не мог найти свой паспорт. Он уже собирался идти с соответствующим заявлением в милицию, как документ неимоверным и самым счастливым образом был обнаружен им в почтовом ящике.

Естественно, необходимость похода в милицию отпала сама собой. Да и что можно было бы сказать стражам порядка? Ведь никаких доказательств «потери» и «находки» паспорта представить невозможно.

Именно на это обстоятельство рассчитывают мошенники. Схема, используемая ими, проста. Кредит на потребительские нужды оформляется сотрудниками банка при предъявлении паспорта, данные которого становятся известны злоумышленникам. После чего паспорт «возвращается» владельцу. Тем самым достигаются две цели:

- «успокоить» будущего «должника», который не ждет судебного преследования, не получит судебных повесток и судебных актов и, следовательно, неизбежно пропустит сроки для их обжалования;

- «должник» в дальнейшем не сможет сослаться на отсутствие паспорта в момент «подписания» кредитной документации.

Подписи «заемщика» на договоре подделываются (у злоумышленников есть образец подписи в паспорте). Таким же образом оформляется вся документация на выдачу кредита.

Банк в силу законодательства и нормативных актов Банка России должен уделять внимание работе с просроченной задолженностью, поэтому добросовестные сотрудники банка вынуждены «безрезультатно» связываться с Клиентом по телефону, указанному в анкете «заемщика» (контакты в анкете указываются мошенниками заведомо неверные).

По истечении времени, отведенного внутренними документами банка для досудебного урегулирования вопроса с проблемной задолженностью, банк в соответствии с установленной процедурой приказного производства взыскивает с Клиента сумму долга.

К сожалению, приведенный случай не является единичным.

Можно дать банальные, но очень полезные советы: берегите свои паспорта и не занимайтесь «самолечением» – пользуйтесь услугами юристов.

Несоблюдение простых правил может привести к очень серьезным убыткам.

**Алексей Александров,
Управляющий партнер
«Legal Business Consulting»**

Legal Business Consulting



Юридические Деловые
Консультации

- ✓ УСЛУГИ ДЛЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
- ✓ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В БАНКАХ (ОТКРЫТИЕ СЧЕТОВ, КРЕДИТОВАНИЕ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ И/ИЛИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ)
- ✓ СОСТАВЛЕНИЕ СХЕМЫ И ПРОВЕДЕНИЕ РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ
- ✓ СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ
- ✓ МЕЖДУНАРОДНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
- ✓ УСЛУГИ В ИНОСТРАННЫХ БАНКАХ
- ✓ ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЧЕТОМ
- ✓ ЮРИДИЧЕСКОЕ АБОНЕНТСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ✓ БИЗНЕС КОНСУЛЬТАЦИИ

Тел.: +7 (495) 765-96-31; +7 (495) 765-96-51

www.lbc-ru.ru

ФОРУМ ДЛЯ БАНКИРОВ.

МЕСТО ВСТРЕЧИ

ИЗМЕНИТЬ НЕЛЬЗЯ

В первых числах сентября в Сочи прошел традиционный Международный банковский форум «Банки России – XXI век». Одна из основных обсуждаемых тем – посткризисные реалии работы финансового сектора. Встречи проходили в формате конференций, круглых столов, лекций. Деловая программа совмещалась с неформальным общением участников.

Организатор Форума – Ассоциация региональных банков России. Мероприятие не случайно имеет статус «международного»: среди делегатов были зарубежные гости.

VIII Международный форум «Банки России – XXI век» проходил, как и предыдущие, на южном курорте. Несмотря на бархатный сезон и различимо слышимые удары волн о черноморский берег, вопросы на заседаниях поднимались весьма серьезные. В течение четырех дней обсуждались актуальные проблемы банковской практики.

В настоящее время, отметили докладчики, сохраняется проблема «too big to fail» (в переводе «слишком большие, чтобы упасть»). Вследствие существования столь «глобальных», системно значимых финансовых структур государство вынуждено тратить большие бюджетные средства на их поддержку.

Что касается вопроса государственного участия в преодолении кризиса, то скоро оно будет сведено к минимуму. Мы «перейдем к стандартным мерам поддержки банковской системы», – заявил первый заместитель председателя Банка России Алексей Улюкаев. По его словам, «тактика дала результаты, поэтому мы пока сворачиваем эти инструменты, но при

необходимости сможем вновь развернуть».

Одной из посткризисных реалий стала избыточная ликвидность банковского сектора (проблема избытка свободных средств). Здесь возникают вопросы: а кого кредитовать? есть ли надежные заемщики? Проблема усугубляется еще и тем, что вкладчики, вопреки снижению ставок по депозитам, продолжают нести свои сбережения в банки. Одна из причин этого заключается в том, что люди разочаровались в иных способах вложения средств.

Кстати, об инвестициях. Кризис заставил многих людей пересмотреть так называемые модели инвестиционного поведения (например, стало понятно, что недвижимость – это не всегда безудержный рост цен, но иногда и падение, причем, довольно серьезное).

Специально для озадаченных проблемой вложения свободных денежных средств с лекцией выступил консультант по вопросам инвестирования в драгоценные металлы Майк Мелони, рассказавший о том, почему выгодно инвестировать в золото и серебро.

Впрочем, есть и иные, новые, объекты для инвестиций и кредитования.

«Я считаю, что олимпийский проект и олимпийские объекты, которые строятся в Сочи, очень помогают всей экономике нашей страны, в том числе банковскому сектору, потому что многие банки кредитуют проекты, которые здесь осуществляются, начиная от Сберегательного банка и заканчивая региональными банками, работающими в Краснодаре и в Сочи», – отметил президент Ассоциации региональных банков России, депутат Госдумы РФ Анатолий Аксаков. **И**





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

На стоимость недвижимости влияют не только ее объективные характеристики, но и субъективные факторы. Две, казалось бы, идентичные, на взгляд обывателя, квартиры могут иметь разную цену. При определении точной стоимости жилья оценщики используют корректирующие коэффициенты, зависящие от ряда условий.

Субъективная реальность

К объективным характеристикам объекта недвижимости относятся:

- тип дома (панельный, кирпичный, монолит и др.);
- местоположение;
- транспортная доступность;
- этажность;
- близлежащая инфраструктура;
- площадные характеристики и планировка;
- вид из окна (городские магистрали, дворовая территория и т.п.).

В существенной степени на стоимость квартиры влияют такие субъективные факторы как:

- престижность местоположения (в любом городе есть исторически

КВАРТИРНЫЙ КАЛЬКУЛЯТОР

сложившееся рабочие районы, районы с уровнем предпочтений, характерным для среднего класса, бизнес элиты и т.д.);

- экологические факторы (для молодого собственника важна близость делового центра города, доступность развлечений; для людей более старшего возраста значимость приобретает наличие парково-рекреационных зон, отсутствие шумового фактора и т.п.);
- окружение (социальный статус соседей, а также ряд факторов, определяемых как «красивый/некрасивый дом/район» и др.).

По подсчетам аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости», уровень цен на жилье на вторичном рынке составляет примерно 140 000 руб./кв.м. В Подмосковье – 50 000-70 000 руб./кв.м.

Правильный подход

Оценка рыночной стоимости недвижимости базируется в первую очередь на правоустанавливающих документах на квартиру (свидетельство о собственности) и выписках из технического паспорта БТИ, отражающих планировочные и конструктивные решения объекта оценки.

Выделяют три основных подхода к оценке стоимости имущества: затратный, доходный и сравнительный.

Затратный подход основан на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устаревания.

Доходный подход базируется на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки.

Наиболее широко в оценочной практике применяется *сравнительный подход*. В данном случае стоимость имущества определяется путем сопоставления цен недавних продаж подобных объектов.

Для проведения оценки подбирается не менее пяти сопоставимых аналогов и производится корректировка их стоимости по различным факторам. Здесь учитываются:

- условия торга;
- дата продажи (предложения);
- условия сделки (вид и тип платежа);
- юридическая чистота квартиры;
- местоположение;
- материал стен;
- этаж;
- общая площадь;
- площадь кухни;
- вид из окон;
- наличие балкона/лоджии;
- тип санузла;
- качество отделки.



Точный расчет

В качестве примера приведем фрагмент расчета рыночной стоимости жилого помещения, расположенного в Тверском районе Центрального административного округа Москвы.

Как видим, в процессе анализа сравниваемых объектов недвижимости часто выявляются расхожде-

Показатель	Объект оценки	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4	Аналог №5
Адрес	г. Москва (м. «Цветной бульвар», 5 мин. пеш.)	Головин Б. пер, д. 21, стр. 1 (м. «Цветной бульвар», 5 мин. пеш.)	Никоновский пер. д.19/22 (м. «Новослободская»/ м. «Цветной бульвар», 5 мин. пеш.)	Колокольников пер, д. 6 (м. «Цветной бульвар», 5 мин. пеш.)	Цветной бул., д. 28 (м. «Цветной бульвар», 5 мин. пеш.)	Садовая-Самотечная ул, д. 9 (м. «Цветной бульвар», 5 мин. пеш.)
Цена квартиры, руб.		16 000 000,00	14 000 000,00	12 000 000,00	15 200 000,00	15 000 000,00
Общая площадь, кв.м	85,3	80,0	77,00	64,00	76,70	76,40
Цена 1 кв.м., руб.		200 000,00	181 818,18	187 500,00	198 174,71	196 335,08
Элемент сравнения						
Передаваемые права на объект	Право собственности	Право собственности	Право собственности	Право собственности	Право собственности	Право собственности
Корректировка		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Финансовые условия	Рыночные	Рыночные	Рыночные	Рыночные	Рыночные	Рыночные
Корректировка		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Условия продажи	Типичные	Типичные	Типичные	Типичные	Типичные	Типичные
Корректировка		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Поправка на торг						
Корректировка		-7,5%	-7,5%	-7,5%	-7,5%	-7,5%
Величина корректировки, руб.		-15 000,00	-13 636,36	-14 062,50	-14 863,10	-14 725,13
Скорректированная стоимость		185 000,00	168 181,82	173 437,50	183 311,61	181 609,95
Тип дома	кирпичный	кирпичный	кирпичный	кирпичный	кирпичный	кирпичный
Корректировка		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Этаж расположения	3	4	1	2	2	9
Всего этажей в доме	12	4	5	6	4	9
Корректировка		5,0%	5,0%	0,0%	0,0%	5,0%
Величина корректировки, руб.		9 250,00	8 409,09	0,00	0,00	9 080,50
Скорректированная стоимость		194 250,00	176 590,91	173 437,50	183 311,61	190 690,45
Общая площадь, кв.м	85,3	80,0	77,0	64,0	76,7	76,4
Корректировка		-1,0%	-1,0%	-3,0%	-2,0%	-2,0%
Величина корректировки, руб.		-1 942,50	-1 765,91	-5 203,13	-3 666,23	-3 813,81
Скорректированная стоимость		192 307,50	174 825,00	168 234,38	179 645,38	186 876,64
Количество комнат	3	3	3	3	3	3
Корректировка		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Площадь кухни, кв.м.	11,4	8,4	10,0	9,0	8,3	5,7
Корректировка		2,0%	0,0%	2,0%	2,0%	4,0%
Величина корректировки, руб.		3 846,15	0,00	3 364,69	3 592,91	7 475,07

ния между ними и оцениваемой квартирой. В целях определения справедливой рыночной стоимости квадратного метра применяются корректировки.

Корректировка на передаваемые права

На разницу в стоимости оцениваемой недвижимости и сопоставляемых объектов может влиять разница их юридического статуса (набора прав). Право аренды и право собственности имеют различную стоимость.

Корректировка на финансовые условия

В качестве аналогов (№№2, 3, 4, 5) взяты предложения на продажу объектов, которые не предполагают нестандартных условий финансирования (например, с помощью кредита). В данном случае оценщиками принято допущение, что финансирование сделок купли-продажи будет осуществляться за счет собственных средств покупателей.

Корректировка на условия продажи

Оценщиками принято допущение, что в случае с объектами-аналогами нестандартных условий продажи (например, сделка между аффилированными лицами, наличие родственных, финансовых или деловых связей, нетипичная мотивация покупателей) не будет, так как они выставлены на продажу на условиях публичной оферты. Условия продажи соответствуют рыночным. В связи с этим корректировка по данному фактору не проводилась.

Корректировка на торг

Целесообразно осуществлять сравнение на основании данных о ценах зарегистрированных сделок. Однако эта информация является «закрытой». Наиболее доступны сведения о ценах предложений на аналогичные объекты, выставленных на свободную продажу. Скидка на торг составляет 5-10% от первоначальной цены продавца. К расчету была принята поправка на «уторгование»

Показатель	Объект оценки	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4	Аналог №5
Скорректированная стоимость		196 153,65	174 825,00	171 599,07	183 238,29	194 351,71
Вид из окон	Во двор / улицу	На улицу	Во двор / улицу	Во двор	Во двор / улицу	Во двор
Корректировка		2,0%	0,0%	1,0%	0,0%	1,0%
Величина корректировки, руб.		3 923,07	0,00	1 715,99	0,00	1 943,52
Скорректированная стоимость		200 076,72	174 825,00	173 315,06	183 238,29	196 295,23
Наличие балкона/лоджии	2 лоджии	балкон	нет	нет	нет	нет
Корректировка		4,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Величина корректировки, руб.		8 003,07	10 489,50	10 398,90	10 994,30	11 777,71
Скорректированная стоимость		208 079,79	185 314,50	183 713,96	194 232,59	208 072,94
Санузел	Раздельный	Совмещенный	Раздельный	Раздельный	Раздельный	Раздельный
Корректировка		3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Величина корректировки, руб.		6 242,39	0,00	0,00	0,00	0,00
Скорректированная стоимость		214 322,18	185 314,50	183 713,96	194 232,59	208 072,94
Состояние квартиры	Хорошее состояние (не требует ремонта)	Хорошее состояние (не требует ремонта)	Хорошее состояние (не требует ремонта)	Хорошее состояние (не требует ремонта)	Хорошее состояние (не требует ремонта)	Хорошее состояние (не требует ремонта)
Величина корректировки, руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Средняя стоимость 1 кв. м, руб.						195 648,00
Рыночная стоимость объекта оценки						16 688 774,40

Корректировка на площадь кухни

В оцениваемом объекте, как и объекте-аналоге №2, площадь кухни составляет от 10 до 11,5 кв.м, к ним корректировка не применяется. В объектах-аналогах №№1, 3, 4 – площадь кухни равна 8,3 кв.м, 9 кв.м. и 8,4 кв.м, следовательно, к ним необходимо применить корректировку в размере 2%. В объекте №5 кухня совсем маленькая, поэтому в данном случае была использована 4%-я корректировка.

Корректировка на вид из окон

Наименее престижным считаются квартиры, окна которых выходят на улицу, далее следуют объекты недвижимости, из окон которых виден двор, и наивысший приоритет – у квартир, чьи окна выходят на обе стороны. Этим обусловлено применение корректирующих коэффициентов: 1% – для объектов №№3, 5. 0% для оцениваемой квартиры и аналогов №№2, 4.

Корректировка на наличие балкона/лоджии

Наличие лоджии увеличивает стоимость жилья примерно на 3%, наличие балкона – на 2%.

Корректировка на санузел

Наличие отдельного санузла повышает стоимость квартиры. Санузел объекта оценки и объектов-аналогов №№2, 3, 4, 5 – раздельный, к ним корректировка не применялась. Объект-аналог №1 имеет совмещенный санузел, по этой причине был использован корректирующий коэффициент. **U**

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

в размере среднего значения – 7,5% ко всем объектам-аналогам.

Корректировка на местоположение

При одинаковых вложениях, архитектурных и технологических решениях объекты недвижимости в зависимости от расположения будут приносить разный доход. Объект оценки и все объекты-аналоги находятся в Москве, в пределах 5 минут ходьбы от станции метро «Цветной бульвар». В связи с этим корректировка на местоположение не проводилась.

Корректировка на тип дома

Оцениваемый объект, как и все объекты-аналоги, расположен в кирпичном доме, следовательно, к ним корректировки не применяются.

Корректировка на этаж расположения

Стоимость квартир на первых или последних этажах жилых зданий ниже, чем квартир, находящихся на средних этажах. Размер корректировки составил 5%.

Корректировка на общую площадь

Размер общей площади влияет на стоимость недвижимости. Чем больше площадь квартиры, тем дешевле стоит ее квадратный метр.

Корректировка на количество комнат

Объект оценки и все объекты-аналоги имеют по три жилые комнаты, поэтому корректирующий коэффициент равен нулю.



Приобрести квартиру на собственные сбережения сейчас немногим удастся. Как правило, у людей есть два выхода: арендовать жилье или покупать недвижимость в кредит. У каждого из способов есть как плюсы, так и минусы. Их объединяет одно: несмотря на регулярные (и немаленькие) платежи, а также проживание в квартире, ни арендодатели, ни заемщики не могут распоряжаться этой недвижимостью в полной мере. Конечно, прав у «ипотечников» гораздо больше, чем у квартирантов, но все равно те или иные действия они могут предпринимать только с разрешения банка.

ОГРАНИЧЕННОЕ ВЛАДЕНИЕ

Ипотечная квартира остается в залоге у банка вплоть до возвращения долга. Это означает, что пока кредит не будет выплачен полностью, вы отвечаете перед банком за сохранность недвижимости. Поскольку в случае дефолта заемщика кредитная организация будет вынуждена продавать квартиру, банкиры должны быть уверены в ее ликвидности. По этой причине некоторые действия заемщика возможны только согласия кредитора.

Перепланировка

Конечно, в приобретенной квартире всегда хочется сделать ремонт. Желательно с размахом, да еще и по собственному проекту. Тогда возникают соблазнительные мысли о перепланировке. Если полноправному владельцу квартиры в этом случае достаточно будет получить согласие со стороны Мосжилинспекции, то заемщик сначала должен добиться соответствующего разрешения со стороны банка, а также страховой компании, где застрахован предмет залога.

Факт масштабных преобразований, конечно, можно попытаться сохранить в тайне. Но, наверное, не стоит. Во-первых, представители банка (в том случае, если соответствующий пункт прописан в договоре) имеют право периодически (например, раз в месяц) навещать вашу квартиру и тогда скрыть от них масштабную реконструкцию будет весьма сложно. Если произведенные изменения, на взгляд кредитора, снижают стоимость залога, то вам придется вернуть все в первоначальный вид. Это как минимум. А как максимум банк может потребовать выплатить кредит досрочно.

Конечно, обычный (косметический) ремонт никаких согласований не требует. Все же заемщик – хозяин своей квартиры, а банк – лишь залогодержатель.

Аренда

Некоторые люди решают сдавать ипотечную квартиру, а полученные от арендаторов деньги вносить в

счет погашения долга. Иногда это выгодно: при условии, что заемщику есть, где жить.

Прежде чем сдать недвижимость, необходимо получить согласие банка. Возможно, кредитор не будет возражать против этого, но, скорее всего, в таком случае договор аренды придется регистрировать (в Мосрегистрации) и впоследствии платить налоги с прибыли.

Что касается проживания в ипотечной квартире, то заемщик – при условии предварительного уведомления об этом банка и получения согласия от него – имеет право вселять на «кредитные метры» третьих лиц.

Иногда при заключении договора подписывается дополнительное соглашение, которое предусматривает, кто (помимо заемщика) имеет право занимать данную жилплощадь.

Ипотечная квартира остается в залоге у банка вплоть до возвращения долга. Это означает, что пока кредит не будет выплачен полностью, вы отвечаете перед банком за сохранность недвижимости.

Завещание

Завещать ипотечную квартиру можно. В случае смерти заемщика долг перед банком погасит страховая компания, если, конечно, это обстоятельство будет признано страховым случаем. Тогда обременение с квартиры будет снято и наследник станет ее полноправным собственником.

Если страховщик по каким-то причинам откажется от выполнения своих обязательств, то выплачивать кредит должен будет наследник. По закону, не возвращать долг он имеет право, только отказавшись от наследства.

Продажа

Ипотечный кредит берут на 10-20, а иногда и 30 лет. Срок весьма значительный. Есть вероятность, что за такой период жизненные обстоятельства серьезно изменятся. Заемщик может лишиться возможности возвращать долг, решить переехать в другой город, район, купить большую или меньшую квартиру, чем имеющаяся.

Продажа ипотечной квартиры – самый сложный вопрос во взаимоотношениях с банком. Если в случае дефолта должника банку ничего не остается, как дать согласие на реализацию предмета залога, то продажа квартиры платежеспособным заемщиком лишена для кредитора всякого смысла. Тем не менее, сделать это возможно.

Существует два способа «избавиться» от ипотечной квартиры.

Найти покупателя, который внесет всю сумму целиком, таким образом долг перед банком будет полностью погашен, а часть денег (если останется) получит на руки продавец (бывший заемщик). Кстати, после этого возможно получить еще один кредит на покупку новой квартиры.

Второй способ предполагает, что заемщик находит покупателя, который готов купить квартиру «в рассрочку». В этом случае на нового владельца переходят все обязательства заемщика: то есть кредит переоформляется на него. Этот вариант вряд ли обрадует банки. Ведь нового заемщика придется заново оценивать, а это – дополнительные риски и затраты.

Прежде, чем взять ипотечный кредит необходимо взвесить все «за» и «против». Подумать, нужна ли вам эта квартира, сможете ли вы вносить платежи банку за нее в течение многих лет. Понять, что ипотечная квартира – это квартира с обременением, и вы не сможете полноценно распоряжаться ей без оглядки на банк. В случае принятия положительного решения, необходимо внимательно изучить договор и задать все интересующие вопросы сотрудникам кредитной организации до, а не после его подписания. **И**

САВЕЛОВСКИЙ РАЙОН. УСПОКАИВАЮЩАЯ УВЕРЕННОСТЬ

Два расходящихся сверху вниз луча на гербе района символизируют Савеловский вокзал – северные железнодорожные ворота Москвы. Что весьма любопытно, если учесть, что этот вокзал находится за пределами Савеловского, хотя и на самой его границе – только площадь перейти.



Никакой показухи

Интересно изменяются со временем ценности: несколько десятилетий назад близость к вокзалу снижала престижность района. Сейчас такой «сосед» никого не смущает: на первый план выходит расположение Савеловского недалеко от центра города.

«Савеловские» кварталы имеют преимущественно правильную прямоугольную форму, а сам район сверху выглядит как треугольник, опирающийся своей вершиной на площадь Савеловского вокзала.

Отсюда, от станции метро «Савеловская», я и начал свой поход. Бутырская улица – своеобразный фасад района является истоком Дмитровского шоссе. Она состоит из весьма обычных жилых зданий и, в принципе, ничем меня не удивила.

Впрочем, едва я миновал сложную развязку Третьего транспортного кольца с Бутырской и Новослободской улицами, как на глаза попался один интересный объект – общественный опорный пункт охраны порядка. Замечателен он в первую очередь тем, что здесь работают добровольцы – местные жители. Им не приходится, конечно, заниматься расследованием разбойных нападений, убийств; в основном предмет их разбирательств – жалобы на неправильный выгул собак, парковку автомобилей и другие житейские мелочи. Сразу скажу, что и в конце Бутырской улицы я наткнулся на такой же общественный опорный пункт. И ощущение успокаивающей устроенности, которое возникло у меня в результате первого знакомства с Савеловским, далее только укреплялось...

Эта местность начала застраиваться многоэтажками лет пятьдесят назад, так что и в конце 60-х годов тут было много частных деревянных домов, кудахтали куры и мычали коровы. Современный облик района формировался преимущественно в позднюю хрущевскую и раннюю брежневскую эпоху, его застройка – экономная, но не авральная. В основном добротная, состоящая



из домов так называемых несносимых серий.

Что касается программы сноса в Савеловском, то здесь акцент сделан больше не на уничтожение, а на капитальный ремонт жилых домов, не менее двух третей из которых останутся стоять на своем месте.

Кстати, именно в этом районе были первые протесты жителей против сноса. Вероятно, люди опасались, что им не дадут квартиры в их привычном Савеловском. Значит, за что-то они ценят свою малую родину. То ли за близость к центру сто-

лицы, то ли за милые сердцу мелочи быта. Например, соседей, с которыми когда-то учились вместе в школе, за полвека сблизилась и теперь с ними интересно поболтать, сидя на лавочке у подъезда.

Объекты, которыми район может гордиться, не выставлены на парадные магистрали. Они находятся в глубине кварталов. На таких внутренних улицах и улочках я и нашел то, что, говоря словам классика, «сквозит и тайно светит» в савеловской смиренной красоте.

На Бутырской улице находится лишь одна достопримечательность – косметическая фабрика «Рассвет». Ее истоки уходят в XIX век – в те далекие времена московский купец второй гильдии Эмиль Степанович Бодло открыл небольшую парфюмерную мастерскую. Столетие спустя «Рассвет» выпускает сравнительно широкий ассортимент продукции (более ста наименований), сумев выстоять под натиском импортной косметики, то более дешевой, то более качественной.

Прощаясь с Бутырской улицей, замечу, что она хранит в своем названии память о давно прошедших временах, когда на месте района росли

Интересно изменяются со временем ценности: несколько десятилетий назад близость к вокзалу снижала престижность района. Сейчас такой «сосед» никого не смущает: на первый план выходит расположение Савеловского недалеко от центра города.

леса, среди которых были разбросаны «бутырки» – так в старину именовались небольшие селения.

Кстати, о географических названиях в Савеловском стоит сказать отдельно несколько слов.

На них не слишком покушалась советская власть. Она увековечила здесь лишь имена Августа Бебеля, немецкого социал-демократа, и Юлиуса Квесиса, участника Октябрьской революции. Первому было «отдано» сразу три улицы (1-я, 2-я, 3-я улица Бебеля – прим. ред.), а другому – две (1-я и 2-я Квесисские улицы – прим. ред.).

Замечу также, что до нынешнего дня дожили нетронутыми названия савеловских улиц в честь неких Мишина, Маслова – личностей, известных разве что историкам. Но люди к ним привыкли, а как хорошо, когда не ломается без необходимости привычный уклад!

И наряду с милыми слуху Мирским и Коленчатым переулками, дышат древностью Вятская улица, некогда вроде бы именовавшаяся Вязкой, ибо проходила по болоту, и Писцовая улица, название которой топонимисты объясняют тем, что один из ее жителей занимался разведанием песцов.

От шампуня до радара

Вятская улица пролегает параллельно загруженной Бутырской, являясь ее «дублером». Здесь я нашел еще одну достопримечательность Савеловского – парфюмерную фабрику «Свобода», не менее известную, чем «Рассвет». Она была первым в нашей стране производителем такого рода.

Да, я не увидел в районе индустриальных гигантов. Но работает здесь совместное российско-американское предприятие ЗАО «Хамилтон Стандарт-Наука», производящее кондиционеры для Ту и «Боингов», продолжает функционировать Учебно-производственное предприятие №6 Всероссийского общества слепых. Оно расположено на 2-й Хуторской, недалеко от храма Митрофана Воронежского. В середине прошлого века эту церковь



Дышат древностью Вятская улица, некогда вроде бы именовавшаяся Вязкой, ибо проходила по болоту, и Писцовая улица, название которой топонимисты объясняют тем, что один из ее жителей занимался разведанием песцов.

превратили в заводское училище, потом здесь работала спортивная школа. Лишь в 1990 году храм вернули верующим.

В привычном бетонном параллелепипеде, на улице Восьмого марта, расположился легендарный Радиотехнический институт имени академика А.Л. Минца. Подобно многим другим НИИ, в постсоветские годы он был предан забвению, но дела его и сейчас важны для обеспечения национальной безопасности страны. На его счету – разработки ускорителей заряженных частиц, мощных радаров...



Недвижимость в цене

Во время прогулки по Савеловскому мне не попались на глаза навороченные небоскребы, но не встретились также и изношенные жилые дома. Все прилично, подкрашено, подстрижено. Недаром в свое время район занял первое место в городе по содержанию зеленых насаждений (подчеркиваю – именно по содержанию, а не по площади: здесь лишь имеется небольшой, но ухоженный парк).

Не увидел я в Савеловском и популярных ныне супер- и гипермаркетов. Но зато обычные магазины попадаются часто – их, по официальным данным, даже больше, чем требуют нормативы. Они практикуют скидки для льготников. Если учесть, что почти каждый третий житель района – пенсионер, такие детали не покажутся маловажными.

«На стоимость квартир влияет расположение Савеловского: Северный округ, на юге которого находится район, граничит с Центральным, – рассказывает Руководитель отдела жилой недвижимости компании «АНТЕР-Недвижимость» Клара Ушакова. – Часть жилого фонда требует реконструкции, другая категория домов стоит в списках «под снос»; помимо этого ведется новое строительство. Стоимость кв. м на вторичном рынке варьируется от 4 400 до 8 200 долл.» **И**

Виталий Соболев

Инфраструктура Савеловского района

Показатели	Значение	Показатели	Значение
Общая площадь района	270 га	Колледжи	3
Общая длина дорог	20 км	Музыкальная школа	1
Площадь зеленых насаждений	46,9 га	Детские дошкольные учреждения	9
Строений жилых	245	Кинотеатр	1
Общее население района	57,1 тыс. чел.	Библиотеки	3
Поликлиники	5	Парк культуры и отдыха	1
Центр Социального обслуживания	1	Спортивные площадки	12
Общеобразовательные школы	6	Детские спортивные школы	2



**КАПИТАЛ
НЕДВИЖИМОСТЬ**
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

«Капитал недвижимость»

Все операции с недвижимостью



Тел.: 8 (495) 662-78-19; 8 (499) 796-00-90; факс: 8 (499) 796-00-91
e-mail: info@capital-n.ru; www.capital-n.ru



ДРУЖНАЯ СЕМЬЯ САВЕЛОВСКОГО РАЙОНА

Савеловский район САО Москвы расположен недалеко от центра города, поэтому многие москвичи воспринимают его как часть Центрального округа столицы.

Застройка района проходила сразу в послевоенное время, и панельный дом в Савеловском – большая редкость, значительную часть жилого фонда составляют старые кирпичные дома.

Именно эти дома и семьи, живущие в них уже во втором, а иногда и третьем поколении, придают всему району особую атмосферу. Складывается впечатление, что Савеловский – одна большая семья, где все друг друга знают. Можно остановить практически любого человека на улице, и он доходчиво объяснит дорогу, а заодно расскажет местную историю, связанную с вашим пунктом назначения. Бытует мнение, что даже при сдаче квартиры в наем, личность арендатора может согласовываться с соседями, поскольку жители очень дорожат хорошими отношениями в своем доме.

Савеловский – район активный и развивающийся. Из общего населения в 57,1 тыс. человек около 31 тыс. находится в трудоспособном возрасте. Для них район очень удобен с точки зрения транспортной доступности: здесь расположены крупные транспортные артерии (Дмитровское и Ленинградское шоссе), проходит ТТК, имеется много общественного транспорта и две станции метро.

Впрочем, не всем жителям приходится покидать свой район в будни. На территории Савеловского по-прежнему действуют старые московские фабрики – «Свобода», «Горизонт», «Рассвет» и другие. В свое время они вдохновили молодых архитекторов на создание интересных зданий. Это Клуб фабрики «Свобода» (Дом культуры им. Горького), возведенный в стиле конструктивизма в 1927-1929 гг. К.С. Мельниковым (Вятская, 41А), комплекс жилых домов Освальда Стапрана по Писцовой улице (№16), считающихся одним из ценных конструктивистских жилых комплексов 1920-1930 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



САВЕЛОВСКИЙ РАЙОН. ЗА ВИРАЖАМИ ИСТОРИИ

Что мы сегодня знаем о столичном районе Савеловский? То, что там находится, возможно, самая крупная в Москве транспортная развязка и самая известная в России косметическая фабрика, и что Нижнюю Масловку лучше объезжать десятой дорогой, дабы не увязнуть в хронической пробке?





– Да нет же! Главная достопримечательность и визитная карточка района – это, конечно же, Савеловский вокзал, – наверняка заметит кто-то. И, увы, ошибется. Волею судеб и вопреки доступной обычному горожанину логике почтенный Савеловский вокзал вместе с железнодорожной веткой одноименного направления «прописан» даже не в другом столичном районе, а в другом административном округе. Поэтому повернемся к вечно спешащим савеловским рельсам спиной и попробуем представить, какая картинка открылась бы перед нами лет, эдак, 100, 200, а то и 300 назад.

Все началось с Бутырок

Местность, что располагалась чуть к северу от Камер-Коллежского Вала и которую в народе называли не иначе как «Бутырки», впервые упоминается в летописях XIV века, то есть как раз в период правления Ивана Калиты. Впрочем, до 1767 года она не имела никакого отношения к столице, а была обычным – в три двора – селом, примостившимся на Дмитровском тракте.

А, может, и не совсем обычным, потому что когда-то, еще в XVI веке, владельцем здешних мест числился боярин Никита Романович Захарьин, дед российского государя

Михаила Романова. При нем незаметные «Бутырки» разрослись и превратились в торгово-ремесленную слободу, которую со временем облюбовали царские стрельцы. И встретить здесь чужеземцев – поляков или литовцев из числа тогдашних военнопленных – было обычным делом. Сейчас об этом факте напоминают лишь названия улиц – 1-я и 2-я Панские.

Встретить здесь чужеземцев – поляков или литовцев из числа тогдашних военнопленных – было обычным делом. Сейчас об этом факте напоминают лишь названия улиц – 1-я и 2-я Панские.

Кстати, сегодняшняя Полтавская улица получила свое название благодаря исторической битве, в которой принимал участие квартировавший здесь когда-то Бутырский полк, возглавляемый генералом Патриком Гордоном – шотландцем по происхождению и фаворитом Пе-

тра I. Между прочим, после взятия Нарвы Петр и сам проживал некоторое время в Бутырках в ожидании пленных шведов, чтобы триумфально войти в Москву.

В начале XIX века за Бутырской слободой возник одноименный хутор – его создали специально для проведения сельскохозяйственных опытов. Названия 1-й и 2-й Хуторских улиц – историческое тому свидетельство.

Самая просторная и оживленная улица Савеловского района – Бутырская – давно не похожа на тот тихий, живописный окраинный уголок Москвы, каким она была еще менее века назад. Коробки жилых многоэтажек по левую руку и монотонная промзона – по правую. Как вдруг!... На фоне одного из безликих производственных фасадов, будто осколочек прежней жизни, возникает силуэт колокольни, вернее, ее останков, словно наспех прикрытых запыленными слоями краски. А ведь когда-то колокольня была трехъярусной и величественной, с иконой Спасителя с раскрытым Евангелием над входом – точь-в-точь как на Спасских воротах Кремля. И была признана одной из самых изящных и изысканных в Москве.

Колокольня являлась частью Храма Рождества Пресвятой Богородицы, плачевные останки которого сохранились со стороны Новодмитровской улицы. Храм и колокольню обещают когда-нибудь восстановить, а пока даже трудно представить то красочное действо, которое ежегодно царило здесь в стародавние времена на престольный праздник Рождества Богородицы (8 сентября), когда в Бутырках устраивалась шумная «бараночная» ярмарка с множеством увеселений. К слову, с Храмом Рождества Богородицы были связаны все старые церковные названия близлежащих улиц – Богородицкая и Рождественская (ныне 1-я и 2-я Квесисские).

Впервые на московской «арене»

– Что ж, история занимательная, но, в общем, ничего особенного –



в биографии каждого московского района отыщется что-нибудь эдакое, из глубины веков, – возможно, скажет скептик.

Что ж, попробуем удивить и скептиков. Ну, к примеру, тем, что первый городской паровозик – «паровичок» – с пятью-шестью вагончиками на прицепе отправился именно с Бутырской заставы. И было это в 1886 году. Первый в истории Москвы паровозный маршрут пролегал отсюда до Петровской лесной и земледельческой академии. Рассказывают, что поначалу перед



паровичком скакал на лошади мальчишка-форейтор, трубивший в рожок. А всего несколькими годами позже на московскую «арену» впервые вышел электрический трамвай, и, между прочим, из депо на Нижней Масловке. Трамвай следовал от Пушкинской площади, через Бутырскую заставу, по Масловке в Петровский парк.

Любопытный факт: в начале прошлого века будущий писатель Константин Паустовский работал на бутырском паровозике обычным кондуктором. А тем временем в известном психиатрическом санатории Усольцева, что на Истоминской улице (ныне ул. 8-го Марта, д.1), писал свои последние полотна, в том числе знаменитый портрет Брюсова, гениальный Врубель. По его эскизам архитектор Федор Шехтель, уже после смерти художника, построил ограду санатория, резные ворота которой в старых путеводителях назывались не иначе как «Сказочными воротами». К счастью, ворота эти сохранились и по сей день.

Кстати, о художниках. Солидное здание с большими окнами, что располагается в начале Верхней Масловки по нечетной стороне улицы, – это первый дом, который был построен для художников Вхутемас в 1930 году. Он и по сей день известен москвичам как «Дом художников». Среди имен его бывших жителей – Грабарь, Фаворский, Греков...

Изначально, согласно генеральному плану застройки, в этом районе должен был быть возведен целый комплекс зданий, напоминающий по форме огромный «корабль искусств». Под эти цели отводился обширный пустырь, где некогда размещалась сгоревшая кинофабрика Ханжонкова. Первая в Москве, разумеется. Ведь именно здесь – на Масловке – зародился российский кинематограф.

А на Вятской улице еще в 1843 работало первое в России производство парфюмерии и косметики, основанное столичным купцом, французским подданным Альфонсом Рале. Изысканная продукция

фабрики завоевала тогда неслыханную популярность – ведь сырье завозилось из Франции, а над рецептурами трудились лучшие европейские специалисты. Вот только после революции «фабрику красоты» репрофилировали в мыловаренный завод №4, очевидно посчитав, что советской женщине должны быть чужды буржуазные пережитки вроде духов и помады. И только десятилетиями позже, в 1960-е годы, обновленной косметической фабрике «Свобода», экспортирующей свою продукцию во многие страны мира, удалось восстановить реноме лучшей в России.

Изначально, согласно генеральному плану застройки, здесь должны были построить целый комплекс зданий, напоминающий по форме огромный «корабль искусств». Под эти цели отводился обширный пустырь, где некогда размещалась сгоревшая кинофабрика Ханжонкова. Первая в Москве, разумеется.

Еще в позапрошлом веке на пересечении Вятской и 2-й Квесисской улиц заработало первое в Москве шелкопрядильное производство. А немного поодаль располагались дома купца первой гильдии Финляндского, владельца Московского колокольного завода, отливавшего колокола Московского Кремля, среди которых знаменитый Царь-Колокол.

Словом, это сегодня Савеловский – обычный и, быть может, не слишком примечательный с виду столичный район. Но ведь когда-то... А, впрочем, не так уж и давно. **И**

Алена Журавская

АНДРЕЙ КРЫСИН:

«Успех исполнительного производства зависит не только от приставов»



Ипотечная квартира остается в залоге у банка вплоть до полного погашения кредита. Эту истину некоторые заемщики осознают только после того, как перестают возвращать долги и на их недвижимость обращается взыскание. Значительную часть работы в процессе реализации квартиры проводят судебные приставы, которые должны работать в тесной связке с кредиторами.

Насколько эффективно такое взаимодействие? Может ли дефолтный заемщик избежать продажи квартиры? Как правильно должнику построить диалог с банком при возникновении проблем с платежеспособностью?

Об этом – интервью председателя комитета Ассоциации российских банков по ипотечному кредитованию, президента Европейского трастового банка Андрея Крысина.

Андрей Викторович, в конце прошлого года между Ассоциацией российских банков и Федеральной службой судебных приставов было подписано Соглашение о взаимодействии. Чем вызвана необходимость появления соответствующего документа? Каковы направления развития сотрудничества между этими структурами?

Необходимость заключения Соглашения была вызвана ситуацией, которая сложилась на рынке. Дело в том, что до кризиса ипотека развивалась достаточно серьезными темпами, и банки надеялись на продолжение роста рынка, на то, что в случае дефолта отдельных заемщиков их квартиры будет легко продать. Причем, реализовывать недвижимость станут сами заемщики и никакого судебного решения здесь не потребуется. У службы судебных приставов не было практики работы с ипотечным жильем, рассмотрения исковых заявлений – это прерогатива суда и ведения исполнительного производства.

Но наступил кризис, и банки стали вынуждены обращаться в суды. Сначала суды вели себя странно, не принимая к рассмотрению некоторые иски кредитных организаций к заемщикам, ссылаясь, например, на то, что нужно подождать, пока дети должника закончат институт. Поначалу такие судебные решения выносились, но затем ситуация исправилась и суды стали работать более качественно.

Однако банкиры столкнулись с другой инстанцией: службой судебных приставов, у которой до кризиса не было такого огромного количества сложных по своему характеру исполнительных листов. Достаточно сказать, что речь шла о таких требующих значительных усилий мерах, как розыск заемщиков, вскрытие квартир, передача на хранение объектов залога.

Объективно говоря, судебные приставы столкнулись с такими проблемами, которые могут быть решены только слаженными усилиями всех заинтересованных сторон.

Именно тогда и зашла речь о необходимости подписания Соглашения для того, чтобы и банки, и приставы нашли взаимопонимание.

Можно сказать, что в результате совместно проведенной работы на сегодняшний день банки и судебные приставы выработали режим взаимодействия, близкий к оптимальному.

Недавно в Ульяновске прошла рабочая встреча представителя Комитета АРБ по ипотечному кредитованию и Агентства по ипотечному жилищному кредитованию с представителями Федеральной службы судебных приставов (ФССП) и Федерального агентства по управлению государственным имуществом (ФАУГИ). На какие проблемы взаимодействия между структурами было обращено внимание? Можно ли их решить?

На совещании присутствовали не только представители службы судебных приставов Ульяновска, но и сотрудники отделений из других регионов Поволжья. Прошедшее совещание показало неоднородность позиции как среди банковского со-

общества, так и судебных приставов.

Позиция тех или иных банков во многом зависит от личности руководителя. Где-то банки помогают приставам в их работе, а где-то наблюдается противостояние. В последнем случае приставы говорят: «Вы делайте все, как у нас написано», а банки отвечают: «А мы хотим, чтобы вы делали так, как мы это себе представляем».

К сожалению, некоторые крупные банки считают так: служба судебных приставов нам должна.

Вот характерный пример. По закону нужно уведомлять должника о начале исполнительного производства. Здесь наблюдается два подхода со стороны банков: они либо помогают приставам, либо не идут на контакт с ними.

Способствовать более плодотворной работе приставов кредитная организация может: ведь банк работал с заемщиком, встречался с ним в суде, соответственно, у него есть контакты данного человека. Вместо того, чтобы отдавать исполнительный лист со словами: «Ищите сами



должника и уведомляйте!», лучше передать приставам информацию о данном заемщике.

В таком случае пристав может просто позвонить ответчику по телефону, что будет считаться уведомлением о начале исполнительного производства. Это займет 15 минут с момента подачи исполнительного листа.

Если же сотрудники службы не будут располагать необходимыми сведениями, то они будут вынуждены рассылать заказные письма по местам регистрации заемщика. И до тех пор, пока не будет получено письмо с пометкой о вручении, исполнительное производство не начнется.

Банкиры столкнулись с другой инстанцией: службой судебных приставов, у которой до кризиса не было такого огромного количества сложных по своему характеру исполнительных листов.

Бывает в банковской практике и так, что банк выдает потребительский кредит, заемщик не возвращает деньги и начинается судебное разбирательство. Приставы выясняют, что у должника ничего нет (ни квартиры, ни машины) – одни долги. В связи с этим исполнительное производство закрывается.

Через два дня представители банка заново подают исполнительный лист. Зачем? Мы обсуждали на совещании этот вопрос и предложили банкам подавать повторное заявление только после того, как они узнают о появлении у ответчика имущества.

Помимо этого, существуют проблемы с хранением залога. Дело в том, что после вынесения судебного решения залог нужно передавать

кому-то на хранение. Многие банки отказываются становиться хранителями, аргументируя свою позицию тем, что по закону этим должна заниматься специализированная организация. Но зачастую в регионах трудно найти такие специализированные организации.

Кроме того, не каждая специализированная организация готова принимать на хранение закрытую квартиру, не желая нести ответственность за находящееся там имущество. В результате для передачи квартиры на хранение ее необходимо вскрывать. Это нельзя сделать без участкового милиционера, для которого данная процедура – головная боль, поэтому он может отказать приставу под разными предлогами в ее осуществлении.

Во время совещания в Ульяновске мы во многом пришли к единому мнению о том, каким образом можно ускорить процесс взыскания по ипотеке. У банков появилось понимание, что сроки исполнительного производства можно сократить только путем тесного взаимодействия с приставами.

Так что, как оказалось, успех исполнительного производства зависит не только от приставов, а еще и от желания или нежелания банков сотрудничать с ними.

Коль скоро многое в этих вопросах зависит от психологического фактора, от каких-то нюансов взаимоотношений между людьми, то, вероятно, имеются пробелы в законодательстве. Законотворческая работа в рамках подписанного Соглашения будет идти?

Здесь, скорее, требуется не изменение законодательства – достаточно внести коррективы во внутреннюю методику работы. К сожалению, повторюсь, мы увидели на этой встрече, что некоторые банки хотят получить свои деньги, но не хотят прикладывать к этому никаких усилий. С такой позицией, считаю, эти банки будут возвращать свои деньги еще очень долго. В данном вопросе «спасение утопающих – дело рук самих утопающих».

Как Вы оцениваете судебных приставов в контексте партнерских отношений, сложившихся между вашими структурами?

До подписания Соглашения мы много общались в Москве с руководством службы судебных приставов и в Ульяновске увидели профессионалов, которым действительно не все равно, чем они занимаются.

Совещание в Ульяновске показало, что в регионах люди достаточно квалифицированы и стараются сделать свою работу качественно. Иногда было неловко за некоторых своих коллег, которые этого не хотят понимать. Получилось, что вроде бы у банков были какие-то вопросы к нашим партнерам, а оказалось, что претензии-то, напротив, есть именно к нам. С одной стороны, банкиры говорят: «Верните наши деньги!», и в то же время не прилагают к этому ни малейших усилий.

Какую-то ответственность приставы несут за нарушение сроков исполнительного производства?

Банк может написать жалобу на действия службы судебных приставов, на нарушение ими сроков исполнительного производства. Заявление направляется старшему приставу, он его рассматривает и выносит решение. Но какой-то конкретной процедуры наказания нет.

Заемщик, в отношении которого возбуждено исполнительное производство, может уехать из ипотечной квартиры и скрыться в неизвестном направлении. Как решается вопрос с недвижимостью в этом случае?

Оптимальный срок с момента возбуждения исполнительного производства до того момента, когда можно переходить к вскрытию квартиры заемщика, составляет около месяца. Если должника не удалось найти в течение этого периода времени, вызывается участковый, приглашаются понятые, в присутствии которых квартира вскрывается.

Во избежание подобных сложностей банки должны пользоваться тем инструментом, который они почему-то не применяют. Есть статья 177

Где-то банки помогают приставам в их работе, а где-то наблюдается противостояние.

В последнем случае приставы говорят: «Вы делайте все, как у нас написано», а банки отвечают: «А мы хотим, чтобы вы делали так, как мы это себе представляем».

Уголовного кодекса РФ, которая называется «Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности». Было бы правильно при предоставлении кредита добавлять в договор пункт со ссылкой на данную статью. Если заемщик начнет «бегать» от приставов, то это уже будет рассматриваться как уклонение от исполнения судебного решения.

Более того, судебные приставы могут осуществлять дознание по этой статье с последующим возбуждением уголовного дела.

И какая ответственность здесь предусмотрена?

До трех лет лишения свободы. Если есть документ, который подтверждает, что заемщик был уведомлен об этом, прокуратура имеет право возбудить уголовное дело.

В каком соотношении должна находиться сумма просрочки к размеру долга, чтобы возникли основания для реализации предмета залога?

В банковской практике достаточно одного случая нарушения графика платежей по кредиту на срок более 30 календарных дней либо более трех случаев пусть даже незначительных просрочек по платежам в течение 12 месяцев, чтобы можно было потребовать от заемщика погашения всей суммы кредита и начисленных процентов за пользование кредитом, а также оплаты пеней.

В противном случае – банк вправе обращаться в суд. Люди должны внимательно читать кредитный договор, чтобы знать, по каким причинам недвижимость может быть досрочно истребована.

После вынесения соответствующего судебного решения ипотечная квартира выставляется на торги. Насколько успешно происходит ее реализация?

С торгов реализуется менее процента выставленной недвижимости. Это очень большая проблема.

Почему так происходит?

В этом вопросе все выполняется вроде бы по закону. Как и положено, реализаторы (представители Федерального агентства по управлению государственным имуществом – Прим. ред.) дают объявление в печатный орган местного самоуправления. Однако эти газеты зачастую имеют тираж 500 экземпляров и распространяются преимущественно среди подписчиков. В результате об этих торгах потенциально заинтересованные стороны зачастую и не знают.

По закону у реализатора нет обязанности уведомлять банки о месте и времени проведения торгов. В итоге банки теряют возможность провести необходимую работу с риэлторскими компаниями, с потенциальными покупателями, привлечь людей к этой процедуре, а ведь цена залога снижается после первых торгов.

Банки готовы сотрудничать с реализаторами, им не нужна на балансе ипотечная квартира, они готовы вкладывать деньги в распространение информации о торгах. Было бы очень полезно закрепить на законодательном уровне обязанность ФАУГИ предоставлять взыскателю всю необходимую информацию.

Кроме того, зачастую квартиры продаются «вслепую», в них порой не только невозможно попасть, но там продолжают проживать или быть прописанными люди.

Парадокс, но в некоторых регионах покупателю отказывают в приобретении квартиры на торгах с помо-

щью ипотечного кредита. Почему? По закону в течение 15 дней после продажи квартиры деньги должны поступить на счет судебного пристава, а уж откуда взял покупатель эти средства – неважно.

Каков дисконт при реализации залоговой недвижимости на торгах?

Если не состоялись первые и вторые торги, то стоимость залога снижается на 25% от суммы, назначенной решением суда. Большинство квартир не реализуется ни с первых, ни со вторых торгов, и они переходят на баланс банка уже на 25% дешевле.

Наверное, иногда происходит так, что должник даже после продажи квартиры все равно остается должен банку?

Да, такое случается нередко. Это связано, в частности, с длительностью процедуры судопроизводства (за это время начисление процентов и пеней не прекращается, и их сумма может оказаться весьма значительной).

Если после реализации имущества сумма долга остается не полностью погашенной, то заемщик будет отвечать в дальнейшем перед банком всеми доходами – текущими и будущими. По закону исполнительное производство может длиться долго: например, у человека появляется новое имущество, дополнительный заработок – кредитор опять предъявляет взыскание.

Есть статья 177 Уголовного кодекса РФ, которая называется «Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности». Было бы правильно при предоставлении кредита добавлять в договор пункт со ссылкой на данную статью.



Действующее законодательство Российской Федерации предусматривает жесткие санкции в отношении должников, не исполняющих решение суда. К числу этих санкций относятся розыск имущества должников с помощью социальных сетей, его арест и последующая реализация на электронных аукционах, установление временного ограничения на выезд из Российской Федерации.

Важно отметить, что банки стремятся помогать ФССП в этой работе, поддерживая меры по расширению полномочий судебных приставов в рамках законопроектов, внесенных на рассмотрение Государственной Думы Федерального собрания РФ.

Во-первых, это касается существенного увеличения числа статей УК РФ,

по которым дознаватели ФССП могли бы вести работу.

Во-вторых, это относится к временному ограничению на основании судебного решения и только в отношении злостных должников их специальных прав, не затрагивающих непосредственную профессиональную деятельность и личные неотъемлемые права.

Речь, в частности, идет о временном ограничении специальных прав должников, установленных соответствующим разрешением или лицензией на осуществление видов деятельности (например, лишении водительских прав).

Чем раньше люди начинают решать вопрос с банком по урегулированию проблемной задолженности, тем лучше все разрешается. В интере-

сах должника – не доводить дело до суда. Если заемщик сталкивается с материальными проблемами, то нужно не скрываться от банка, а, напротив, сразу идти на сотрудничество, которое позволит – при помощи программ реструктуризации или вследствие добровольной реализации квартиры – выйти из данной ситуации.

Не дело банка – торговать квартирами, поэтому, к примеру, в Европейском трастовом банке мы идем навстречу должнику, если знаем, что его финансовое положение может восстановиться. Мы никогда не передаем дело в суд, если видим, что заемщик старается платить, если ежемесячно какую-то сумму перечисляет в счет погашения кредита. Но если человек пропадает, не подходит к телефону, ни копейки в банк

не приносит, то тут уже следует обращение в суд.

Возможна сдача ипотечной квартиры в аренду для того, чтобы у заемщика появилась возможность продолжать плати банку?

Ставки по аренде чаще всего ниже размеров ипотечных платежей. Но если для заемщика это станет выходом из сложившейся ситуации, то банк готов пойти ему навстречу.

Предположим, еще не принято решение о выселении заемщика, но уже есть решение суда о реализации залога. Вдруг должник находит деньги для того, чтобы выплачивать кредит. Такой человек все равно лишается квартиры?

Теоретически он может свою квартиру приобрести на торгах. Кроме того, если поступает предложение от заемщика о продолжении выплат, мы можем идти на мировое соглашение, можем приостанавливать исполнительное производство. Здесь многое зависит от серьезности намерений должника и реальности их осуществления.

Что все-таки выгоднее: реструктуризировать долг или продать квартиру?

В интересах как заемщика, так и банка урегулировать данный вопрос в досудебном порядке. Каждый конкретный случай специфичен: при принятии решения учитываются потоки платежей, сумма задолженности, перспективы дальнейшего погашения долга.

Есть мероприятия по введению должника в график платежей до момента восстановления его платежеспособности. Работает также программа АРИЖК по реструктуризации долга, но, к сожалению, она помогает не всем заемщикам, а только тем, для кого ипотечная квартира – единственное жилье, и чьи доходы ограничены.

Иногда банку приходится выступать еще и в роли центра психологической поддержки: очень важно не запугивать заемщика, а быть с ним в

Люди должны внимательно читать кредитный договор, чтобы знать, по каким причинам недвижимость может быть досрочно истребована.

тесном контакте в интересах совместного решения проблемы.

Конечно, не все заемщики идут на контакт, не всем удастся помочь на этапе реструктуризации. Тогда возможна добровольная реализация квартиры: в этом случае должнику предлагается самостоятельно продать недвижимость под контролем банка.

Еще раз подчеркнем важность тесного взаимодействия клиента и банка, понимания, что они находятся в данной ситуации «в одной лодке». Только при таком условии можно быстро снять остроту этой проблемы.

Если не удалось ни реструктурировать долг, ни продать недвижимость в добровольном порядке, то тогда против заемщика начинается судопроизводство, в процессе которого выносятся решения о реализации предмета залога, причем, как правило, с 25%-ным дисконтом.

Ваши пожелания читателям журнала.

Если заемщики попали в проблемную ситуацию и не могут временно выплачивать кредит, то им не следует прятаться от банка. Если есть возможность исполнять свои обязательства перед банком, нужно исполнять их, хотя бы частично. Необходимо помнить, что лучше всего как можно быстрее найти с банком взаимовыгодное решение. Кредитная организация – это не риэлторская компания, занимающаяся реализацией недвижимости. Так что, если вы готовы к сотрудничеству, то банк в свою очередь тоже будет готов сотрудничать с вами. **И**

Беседовали Софья Ручко, Даниил Слуцкий





СИБИРСКИЙ ДАВОС

В сентябре в Иркутске прошел VI Байкальский экономический форум. Это один из крупнейших деловых форумов России, ключевое событие в экономической и политической жизни регионов Сибири и Дальнего Востока. Организаторы форума – Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Министерство регионального развития России, Министерство экономического развития и торговли России и Администрация Иркутской области.

В рамках Форума проходили «круглые столы». Модератором одного из них – «Инфраструктурные проекты: партнерство государства и бизнеса» – выступил председатель Комитета СФ по делам Севера и малочисленных народов Александр Матвеев. По его словам, одна из целей дискуссии – стимулирование развития государственно-частного партнерства в России.

«В настоящее время трудно переоценить роль частно-государственного партнерства при реализации инфраструктурных проектов», – заявил директор по правовым и корпоративным вопросам ОАО «Российские коммунальные системы» Андрей Чибис. Речь идет об изношенности основных фондов, необходимости

решения проблем недофинансирования объектов инфраструктуры, прежде всего дорожной и коммунальной, для качественного и комфортного проживания.

Заседание еще одного «круглого стола» на тему «Модернизация городской среды – новые подходы» прошло в селе Хомутово Иркутской области.

Участники обсудили вопросы энергоэффективности строительных технологий, развития инфраструктурной системы земельных участков, направляемых под жилищное строительство, применения инноваций в строительстве и архитектуре в условиях современной городской среды.

Законодательному аспекту поднимаемых проблем было посвящено выступление первого заместителя председателя Комиссии Совета Федерации по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству Анатолия Васькова.

Итоги прошедшего Форума на пресс-конференции в областном центре подвел Председатель Совета Федерации, председатель Оргкомитета Сергей Миронов. Он сообщил журналистам, что Байкальский экономический форум станет ежегодным.

По материалам пресс-службы
Совета Федерации РФ

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»



Осенью Банку Жилищного Финансирования исполняется 16 лет. Сегодня кредитная организация, возникшая на «заре» формирования отечественной банковской системы, предоставляет своим клиентам полный спектр финансовых услуг.

О первых итогах работы рассказывает Председатель правления Банка Жилищного Финансирования Елена Клепикова.

В рамках краткосрочной истории развития банковского сектора в России в целом большим достижением является то, что Банк Жилищного Финансирования существует уже столь долгое время, несмотря на все кризисы, которые потрясли наш молодой рынок.

Изначально Банк был ориентирован на корпоративный бизнес, в настоящее же время он полностью «перефокусирован» на работу с физическими лицами. Это полноценный розничный банк с определенной изюминкой.

Основным направлением деятельности Банка Жилищного Финансирования является ипотечное кредитование, и вся бизнес-модель строится вокруг этого продукта.

Ипотечный кредит подразумевает длительное взаимодействие, длительный бизнес с клиентами, поэтому мы устанавливаем с ними долгосрочные отношения. Эти отношения должны быть понятными, прозрачными и максимально приятными, несмотря на то, что это тяжелые финансовые взаимоотношения с точки зрения нагрузки на семейный бюджет заемщика. Мы считаем, что в рамках этих долгосрочных отношений должны появляться какие-то преимущества именно для наших клиентов.

Наш основной слоган: «Жизнь без колебаний». Выстраивая взаимоотношения с Банком Жилищного Финансирования, можно четко планировать большинство жизненно важных ситуаций и знать, что ты можешь получить от банка весь комплекс финансовых услуг, что Банк Жилищного Финансирования – твой



БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: КАЖДОМУ ПО ПОТРЕБНОСТЯМ

постоянный и преданный финансовый помощник.

Мы решили, что Банк будет предлагать своим постоянным клиентам различные льготы: потребительские, кредиты на автомобиль, на ремонт, кэш-кредиты (которые человек может потратить по своему усмотрению).

Кроме того, если мы помогаем человеку приобрести жилье, и, соответственно, какое-то свое пространство, то это пространство нужно обустроить по своей мерке. Как правило, люди покупают квартиру в многоквартирном доме, и нередко оказывается, что в подъезде окна разбиты, дверь не закрывается или крыша рухнет. В связи с этим мы разработали программу «Кредитование товариществ собственников жилья». В рамках этой программы мы можем предоставить кредиты ТСЖ на обустройство территории, замену окон в подъезде, дверей, установку счетчиков. Это, в конечном счете, улучшает условия жизни нашего клиента и экономит его же деньги, идущие, например, на оплату холодного воздуха в не утепленном подъезде.

Помимо этого пространства, у человека, быть может, есть потребность

в открытии собственного бизнеса, и у него есть жилье – тот актив, под который можно привлечь деньги. Сейчас Банк начал реализовывать программу «Кредитование малого и среднего бизнеса»: людям предоставляется кредит на развитие бизнеса под залог жилья.








Если говорить о той бизнес-модели, которая используется в банке для привлечения финансирования в целях последующей выдачи кредитов, то здесь мы предлагаем нашим клиентам довольно интересную депозитную линейку продуктов. Процентные ставки по ним – достаточно привлекательные, но при этом не запредельные: мы не хотим вести рискованную политику.

Исходя из объемов выдачи ипотечных кредитов в первом полугодии 2010 года, Банк Жилищного Финансирования вышел на 7 место по рынку России в целом. Но, самое главное, мне кажется, что за пройденный промежуток мы нашли ту нишу, в которой хотим работать. Мы хотим без колебаний работать с клиентами, с которыми устанавливаются длительные отношения, при этом предлагая людям весь спектр банковских услуг.

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК ТРАСТ	Национальный банк «ТРАСТ» (495) 647-90-44 www.trust.ru	«Профессионал»	Рубли РФ	301 990-1 000 000	9-17%
 НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК ТРАСТ	Национальный банк «ТРАСТ» (495) 647-90-44 www.trust.ru	«Время возможностей»	Рубли РФ	11 990-1 000 000	10-18%
 НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК ТРАСТ	Национальный банк «ТРАСТ» (495) 647-90-44 www.trust.ru	«Деньги сейчас»	Рубли РФ	5 690-200 000	19,9-21,9%

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) (495) 739-45-55 www.itb.ru	Выгодный	Рубли РФ	От 300 000 до 20 000 000	От 10,25% до 11,05% (ставка рефинансирования Банка России + процент от 2,5% до 3,3% в зависимости от первоначального взноса)
 ФОРАБАНК	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) (495) 945 46 58 www.forabank.ru	Фора-Оптимальный	Рубли РФ	От 600 000 руб.	От 11%
 ФОРАБАНК	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) (495) 945 46 58 www.forabank.ru	Фора-Люкс	Рубли РФ	От 600 000 руб.	От 11,75%
 ФОРАБАНК	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) (495) 945 46 58 www.forabank.ru	Фора-Стандарт	Доллары	От \$20 000	От 9%
 ФОРАБАНК	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) (495) 945 46 58 www.forabank.ru	Фора-Супер Новостройка	Доллары	Не более 50% от стоимости квартиры	9%
 Банк Жилищного Финансирования	Банк ЖилФинанс 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Новостройка – АИЖК	Рубли РФ	От 450 000 до 8 000 000 руб.	После оформления квартиры в собственность – 10,5-11%, до оформления квартиры в собственность – 13,5-14,75%
 Банк Жилищного Финансирования	Банк ЖилФинанс 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Военная ипотека – АИЖК	Рубли РФ	Max 2 000 000 руб.	Ставка рефинансирования ЦБ + 2%, в 2010 году зафиксирована на уровне 11%
 Банк Жилищного Финансирования	Банк ЖилФинанс 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Квартира – АИЖК	Рубли РФ	От 450 000 до 4 000 000 руб.	11,5-12%
 Банк Жилищного Финансирования	Банк ЖилФинанс 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Дом – АИЖК	Рубли РФ	От 600 000 до 4 000 000 руб.	11,5-11,75%
 Банк Жилищного Финансирования	Банк ЖилФинанс 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Рефинансирование – АИЖК	Рубли РФ	От 450 000 до 4 000 000 руб.	11,5-12%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 6 до 60 месяцев (включительно)	-	Только полное досрочное погашение в одну из дат, указанных в графике платежей	Комиссия за расчетное обслуживание (ежем.) – 0,59-0,69% от суммы кредита. Комиссия за зачисление кредитных средств на Счет Клиента – 1 990 руб.	
От 6 до 60 месяцев (включительно)	-	Только полное досрочное погашение в одну из дат, указанных в графике платежей	Комиссия за расчетное обслуживание (ежем.) – 0,59-0,99% от суммы кредита. Комиссия за зачисление кредитных средств на Счет Клиента – 1 990 руб.	
От 6 до 24 месяцев (включительно)	-	Только полное досрочное погашение в одну из дат, указанных в графике платежей	Комиссия за зачисление кредитных средств на Счет Клиента – от 590 до 1690 руб.	

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 30%	Без ограничения	Комиссия за предоставление кредита от 2% до 2,5%	Страхование – имуществом страхования предмета залога (приобретаемой недвижимости) и по желанию клиента – страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование)
До 20 лет	От 20%	С 1 месяца	1% – за проведение сделки	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и срока кредита
До 25 лет	От 20%	С 13 месяца	1% – за проведении сделки	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и срока кредита
До 25 лет	От 20%	С 13 месяца	1% – за проведение сделки	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и срока кредита
До 10 лет	От 50%	С 7 месяца	0,5% – за проведение сделки	% ставка на весь срок кредитования
От 3 до 30 лет	От 30%	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2%	
Min 3 года, max – наступление 45-летнего возраста Участника НИС	От 10% (0% собственных средств)	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 1,9%	
От 3 до 30 лет	От 30%	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,5%	
От 3 до 30 лет	От 40%	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,5%	
От 3 до 30 лет	-	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,5%	

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Банк Жилищного Финансирования 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Квартира	Рубли РФ, доллары США	От 600 000 руб./ 20 000 долл. США до 18 000 000 руб./ 600 000 долл. США (Москва), 12 000 000 руб./ 400 000 долл. США (МО)	Фиксированная: 12,75-15,25% (в рублях РФ), 9-11,5% (долл. США), Плавающая: от 6,25%+Mosprime до 8,25%+Mosprime (в ру- блях РФ), от 7,25%+Libor до 9,25%+Libor (в долл. США)
 Банк Жилищного Финансирования 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Квартира – взнос 20%	Рубли РФ, доллары США	От 500 000 руб./ 20 000 долл. США до 25 000 000 руб./ 850 000 долл. США	13-13,5% (в рублях РФ), 10-11% (в долл. США)
 Банк Жилищного Финансирования 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Под залог квартиры	Рубли РФ, доллары США	От 500 000 руб./ 20 000 долл. США до 25 000 000 руб./ 850 000 долл. США	15-15,5% (рубли РФ), 12-13% (долл. США)
 Банк Жилищного Финансирования 8-800-555-00-26 ipoteka-tut.ru	Экспресс ипотека	Рубли РФ	От 300 000 до 3 000 000 руб.	16,9-18%



ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНГРЕСС ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОРОВ
И ИНФРАСТРУКТУРНЫХ КОМПАНИЙ

ИПОТЕЧНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ

28 октября 2010 г., Москва

Обстоятельный разговор о проблемах
и перспективах российской ипотеки с участием:

- ❖ банков и надзорных органов;
- ❖ операторов и сервисных агентов;
- ❖ брокеров и риэлторов;
- ❖ девелоперов и строителей;
- ❖ коллекторов и юристов;
- ❖ консультантов и инвесторов.

Телефон Оргкомитета: 517-50-65

www.ipotekacongress.ru



Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
7, 10, 15, 20, 25 лет	От 20%	Мораторий 12 мес., с 13-го мес. комиссия 2 000 руб. / 75 долл. США	Комиссия за выдачу кредита 2,5%	
От 1 года до 25 лет	От 20%	Мораторий 6 мес., с 7-го мес. без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,1% (рубли РФ), 2,5% (доллары США)	
От 1 года до 10 лет	Сумма кредита не более 50% от стоимости закладываемой квартиры	Мораторий 6 мес., с 7-го мес. без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,1% (рубли РФ), 2,5% (доллары США)	Кредит на личные цели
От 1 года до 6 лет	Сумма кредита не более 50% от стоимости закладываемой квартиры	Мораторий 6 мес., с 7-го мес. без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 10 000 руб. (при приобретении квартиры), 2,9% (кредит на личные цели)	Не требуется документального подтверждения дохода

VII ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ

ИТОГОВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ 2010 ГОДА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ КАПИТАЛА

17 ноября 2010 г., МОСКВА, гостиница «Рэдиссон САС Славянская»

Тел.: +7 (495) 785-81-00 <http://fif.rcb.ru>

Организаторы



Министерство финансов Российской Федерации

Деловая программа Форума традиционно представлена серией профессиональных мероприятий (проходят параллельно):

- Пленарное заседание
- Конференция «Квалифицированный инвестор»
- Конференция «Компания-эмитент»
- Конференция «Инфраструктура рынка ценных бумаг»
- Конференция «Биржевой товарный рынок»

На пленарном заседании выступят:



Алексей Саватугин
заместитель министра, Министерство финансов РФ



Анна Попова
заместитель министра, Министерство экономического развития РФ



Кашеваров Андрей
заместитель руководителя, ФАС России



Сергей Васильев
заместитель председателя правления, ВЭБ



Белла Златкис
заместитель председателя правления, Сбербанк



Угрюмов Константин
Президент, Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов

Генеральный спонсор



Спонсоры конференции



При поддержке



в составе Allianz®

Стратегический партнер



Финансовая социальная сеть



Генеральный медиапартнер



Официальный медиапартнер



Официальное информационное агентство



Официальная радиостанция



Официальные интернет-партнеры



Интернет-партнеры



Медиапартнеры



НАСМЕШИТЬ БОГА И РАЗОЗЛИТЬ ЗВЕЗДЫ

– У меня не получается все успевать! – выпалила я. – Сегодня вот опять пропустила тренировку в спортзале, маме уже три дня не могу позвонить...

– Не раскисай, возьми себя в руки, – командовала подруга. К слову, она помешана на гороскопах и собственной дисциплированности.

Беседа происходила под занавес ужина в модном ресторане.

– Начинай настраивать себя на грядущий день со звонком будильника! Ты должна заранее составить список всех необходимых дел и выполнять запланированное. Тогда ты можешь быть уверена в том, что день прожит не зря, и звезды остались тобой довольны, – вещала моя попутчица.

Вот так была открыта тайна эффективной жизни – к Карнеги не ходи. Единственной неувязкой, о которой я стыдливо промолчала, было то, что я никогда не завела будильник...

На следующий день я первым делом старательно записала все, что мне надлежало сделать. Список получился коротким. Пункт «позвонить, наконец, маме» значился под номером 3.

В числе приоритетных дел также числились: обновление гардероба и посещение занятий в танцевальной студии. «А денек-то обещает быть жарким», – подумала я.

Но на первых же ступенях к вершине успеха меня поджидали препятствия. Первым из них явилось отсутствие бензина в баке «Мерседеса». К урегулированию проблемы пришлось подключить не обрадовавшегося такой чести мужа. Наверное, в тот момент звезды уже готовились поставить мне «неуд»...

Несмотря ни на что, выполнение первой части плана обещало состояться.

Довольная тем, что обновить гардероб к предстоящей зиме, чьи шаги становились все громче, мне удалось, я подошла к кассе. Милая девушка назвала сумму, которую необходимо было отдать за покупки. По правде говоря, я пропустила цифру мимо ушей: к счастью, супруг не отличался забывчивостью и исправно перечислял на мой счет денежные средства. Привычным жестом я положила свой «пластик» перед носом приветливой кассирши. Возникла небольшая пауза, а потом как гром среди ясного неба прозвучало:



Дневник Елены Портмоне

– Извините, но карточка заблокирована...

– Что вы имеете в виду?! – не знаю, почему я сказала эту глупость, наверное, в это момент подумала о том, что танцевать сегодня не научусь.

– Девушка, срок действия карточки закончился. Вы что не видите? – насмешливый тон обслуживающего персонала окончательно дестабилизировал меня.

– А... это можно увидеть? – спросила я, едва ли не второй раз в жизни покраснев.

– Так вот же на самой карточке и написана дата. Valid thru, – ужасно коверкая слова, ехидная кассирша добила меня железным аргументом.

– Мне нужно позвонить в банк, – сказала я почти равнодушно и покинула бутик с твердым намерением никогда туда не возвращаться.

Очередная «милая девушка» на другом конце провода стала щебетать, что «все они» ужасно сочувствуют мне, но, к сожалению, таков порядок: нужно посетить офис банка, написать заявление на выпуск новой карты и т.д.

Приехавшему вечером мужу я решила не рассказывать о том, что мне суждено было пережить этим днем – днем, когда, согласно моему волшебному плану, все должно было измениться в лучшую сторону. Зато я, наконец-то, позвонила маме которая, как оказалось, готова принять меня такой, какая я есть. «Не забивай голову пустяками и не гонись за Иркочкой – она вот такая умная, а мужа до сих пор нет», – сказала она в ответ на мои жалобы.

Впрочем, дату окончания своей новой карты я решила больше не оставлять без внимания, а субботний поход в ресторан отменила: решила устроить себе большой шопинг с кредиткой мужа.

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

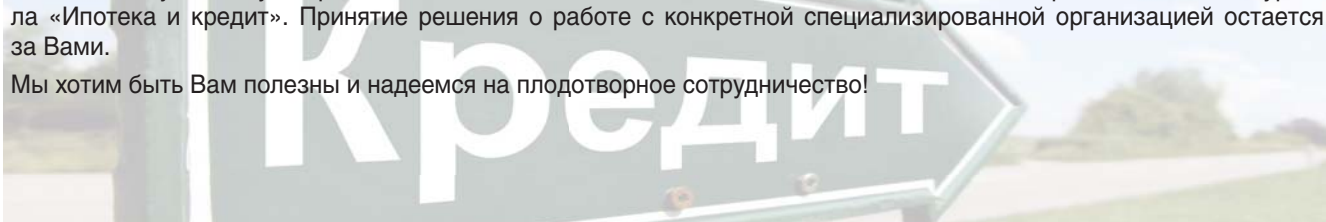
1. Вид кредита					
Потребительский	<input type="checkbox"/>	Ипотека	<input type="checkbox"/>	Автокредитование	<input type="checkbox"/>
2. Цели получения кредита					
Приобретение квартиры на вторичном рынке	<input type="checkbox"/>	Приобретение коттеджа на вторичном рынке	<input type="checkbox"/>	Приобретение 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 долж- ность					
Телефон для связи					
E-mail					
7. Дополнительно					

✂ -----

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!



ЧИТАЙТЕ В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ

Продать ипотеку: как купить залоговую квартиру? Кобрэндинговые карты: вместе весело шагать Микрофинансовые организации: кто на маленького?

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)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.

10288 Ипотека и кредит
Единственное издание, целиком посвященное вопросам ипотечного рынка, освещению кредитных и прочих продуктов банков, а также предложений в сфере банковских услуг, а также рынка недвижимости. Журнал призван формировать у читателя грамотное представление о целесообразности использования кредитов и прочих банковских продуктов в эффективном управлении личными финансами.
(495) 380-11-38, (495) 411-22-14

70424 ИСКАТЕЛЬ
Лучшие детективы, приключения и фантастика.
(495) 685-47-06, 685-59-01

Искусство
Самый авторитетный (основан в 1933 г.) российский журнал в области изобразительного искусства. Освещает вопросы истории и развития классического и современного искусства. Обзоры выставок, фестивалей, ярмарок, публикации архивных материалов, интервью, художественного рынка в России и за рубежом.
(495) 995-95-70

16359 Подписка на I полугодие
120 стр.

ПОДПИСКА-2011
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ
ПРЕССА РОССИИ
1 ГАЗЕТЫ И ЖУРНАЛЫ
ТОМ
стр. 326

ВЫСТАВКА РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ «ДОМЭКСПО»



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ

ГОСТИНЫЙ ДВОР



ОРГАНИЗАТОР



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА



**МАКСИМАЛЬНЫЕ СКИДКИ!
МИНИМАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ!**

7-9 ОКТЯБРЯ 11.00-20.00
Время работы выставки: 10 ОКТЯБРЯ 11.00-18.00

КВАРТИРЫ / ДОМА / КРЕДИТЫ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:



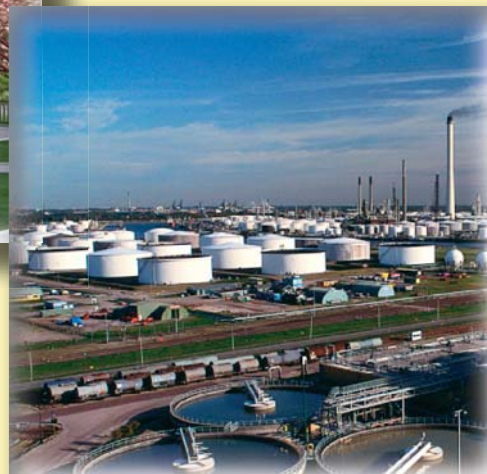
www.domexpo.ru



оценка природных
ресурсов



оценка
недвижимости



оценка бизнеса



оценка машин
и оборудования



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, д.8
Телефоны: (495) 380-11-38, (495) 411-22-14
Мобильный: (916) 118-44-19
Факс: (495) 380-11-38
e-mail: info@obiks.ru
www.obiks.ru



оценка земли



оценка нематериальных
активов



оценка ценных бумаг