



3



7



18

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2	Банки	18	Старый кредит на новых условиях	35
События 6; 17; 41; 42; 44; 45		Внимание: риск		Недвижимость	
Финансовая грамотность	3	Точка на карте. Район Аэропорт	20	САО: недвижимость на любой вкус	27
Грамотная ипотека		Культура районного пространства	24	Девелоперы & банки:	
Главная тема	7	Сквозь окна дворца		счастливы вместе	37
Из банка – с подарком	10	Ипотека	29	Покупка квартиры:	39
Вклады по сезону	13	История долга	30	не доверяй, а проверяй	
Кредиты в праздничной упаковке	15	Ипотечные родственники		Style	43
Сезон ловли банков				Дневник Елены Портмоне	



24



29



39

ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». №6 (19), ноябрь-декабрь 2010. Главный редактор Софья Ручко, puchso@ipocred.ru. Над номером работали: Андрей Викулин, Алена Журавская, Николай Кочелягин, Мария Салтыкова, Елена Селянина, Виталий Соболев, Валентина Фомина. Фото: shutterstock. Верстка: Татьяна Котелкина. Корректурa: Инна Кроль. 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 № ФС 77-29036. Учредитель ООО «ОБИКС».



МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ВСЁ

Скоро хищный тигр – символ 2010 года уступит место безобидному кролику (или коту, это кому как нравится) – символу года наступающего.

Говорят, как встретишь Новый год, так его и проведешь.

Это к вопросу об ответственности, которая важна и нужна во всех сферах – обыденных, возвышенных и банковских. Кстати, о последних.

Сейчас об ответственности банковских служащих говорится много. Например, ходят слухи, что через пару лет оценивать достаточность капитала банка будет не только регулятор (в лице Центробанка), но и сама кредитная организация. Тогда, если произойдет банкротство компании, его руководителям просто неприлично будет списывать сей факт исключительно на волатильность рынка. Еще одно предложение: наказывать не только инициаторов банкротства кредитной организации (уголовная ответственность за преднамеренное банкротство для топ-менеджеров законодательно уже предусмотрена), но и исполнителей этой процедуры. Также планируется разработать законопроект, согласно которому за внесение в отчетные документы банков ложных сведений будет наступать уголовная ответственность и пр. и пр.

Все эти и подобные нововведения появились уже после кризиса. Который был, наверное, не только кризисом финансовым, но и кризисом ответственности.

Жаль, что пока стимулировать повышение ответственности можно только законодательными новеллами.

Заемщикам же, для которых нет закона, предусматривающего необходимость взвешенно относиться к финансовым вопросам, прежде чем взять кредит, нужно просто помнить, что за все сразу отвечает обычно тот, кто не отвечает даже за самого себя. **И**

Софья Ручко,
главный редактор журнала
«Ипотека и кредит»

ГРАМОТНАЯ ИПОТЕКА



В настоящее время финансовый сектор России активно развивается: банки разрабатывают и предлагают самые разнообразные кредитные продукты, в том числе и ипотечные, а мы все больше и больше этими продуктами пользуемся. Но, как показывает практика, далеко не все оказываются в состоянии эти кредиты вернуть. Что делать человеку в ситуации, когда из-за финансовых трудностей он не может расплатиться с банком, в силу чего возникает угроза лишиться единственного жилья? Выход есть всегда. Главное, помнить: столкнувшись с проблемой, не стоит от нее бежать. Нужно вступать в диалог с банком. Сегодня практически во всех кредитных организациях существуют программы реструктуризации. Кроме того, прежде чем брать ипотеку, необходимо все тщательно обдумать, проконсультироваться с потенциальным кредитором, получить полную информацию о существующих ипотечных программах. К сожалению, не все люди помнят об этом.

Подробнее о необходимости развития финансовой грамотности в России рассказывает Андрей Языков, Генеральный директор ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов».



Андрей Языков,
Генеральный директор
ОАО «АРИЖК»

Финансовая грамотность российских граждан находится на очень низком уровне. Так, по статистике, большинство дефолтов в нашей стране приходится на первый год выплаты ипотечного кредита, притом что в мире – на 4-5 годы. Это говорит о том, что заемщики просто не умеют планировать свой бюджет. Половина граждан, столкнувшись с отсутствием средств на погашение ипотеки, отключают телефон, не желая общаться с кредитором. Хотя, казалось бы, скрыться с купленной квартирой невозможно. У банкиров тоже пока еще не сформировалась культура работы с заемщиками. Поэтому и диалог зачастую не получается, хотя решений, при которых могут быть учтены интересы обеих сторон – множество.

Решив воспользоваться ипотечным кредитом, будущий заемщик должен иметь полную информацию о том, как застраховать себя от возможной финансовой несостоятельности и не потерять свое жилье. На ипотечном рынке должны существовать постоянно действующие механизмы поддержки людей, которые оказались в трудной жизненной ситуации и испытывают сложности

с погашением ипотечного кредита. Банки должны работать со своими заемщиками, предпринимать попытки реструктуризации задолженности, а не проводить сразу процедуру взыскания.

ТРИ ПРИЧИНЫ ДЕФОЛТОВ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

Исследования показали, что есть три основных причины, по которым заемщики перестают платить по кредиту.

- 1) Первая причина – рождение ребенка. Счастливое событие для семьи, пусть даже и запланированное, но на кредитной дисциплине сказывающееся плохо. Жена уходит в декрет, доходы снижаются, а расходы возрастают.
- 2) Вторая причина – смена работы. Даже обычный переход из одной компании в другую вызывает так называемый «кассовый разрыв» – последняя зарплата на предыдущем месте уже давно получена и потрачена, а первая на новом месте работы будет не скоро. Еще более сложные ситуации возникают в том случае, если заемщик не смог быстро трудоустроиться.

Решив воспользоваться ипотечным кредитом, будущий заемщик должен иметь полную информацию о том, как застраховать себя от возможной финансовой несостоятельности и не потерять свое жилье.

- 3) Третья причина – развод. Нередко супруги в течение долгого времени просто не могут определить, кто будет в дальнейшем жить в ипотечной квартире и кто станет платить за нее.

Помимо этого, у ипотечных заемщиков часто наступает высокая задолженность: это происходит, например, когда семья покупает недвижимость по ипотеке и берет еще отдельный кредит на ремонт этой квартиры.

ВЗЫСКАНИЕ ИМУЩЕСТВА – ЕДИНСТВЕННЫЙ ВЫХОД ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ?

По нашему опыту, при активной и грамотной работе 87,4% заемщиков,



испытывавших трудности с оплатой кредита, восстанавливают свою платежеспособность. Проблемы большинства из них – явление временное. Предоставление должникам шанса на восстановление в конечном итоге оказывается гораздо эффективнее политики «быстрого» решения вопроса – взыскания имущества. Продажа недвижимости приводит к худшим последствиям.

Активное взыскание порождает у людей страх. Чем жестче банки проводят взыскание, тем менее охотно граждане будут брать кредиты, а следовательно, будет снижаться спрос и активность в экономике. За полтора года своей деятельности «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК) разработало и внедрило эффективные и выгодные для кредитных организаций схемы взаимодействия, которые позволяют решать проблему плохих ипотечных активов.

Банкам также нужно активно работать со своими заемщиками, предпринимать попытки реструктуризации их долга, предоставляя время для восстановления доходов, содействуя снижению расходов людей путем перекредитования с увеличением срока, смягчения условий кредита, переезда в менее дорогое жилье и т.д.

Если обратиться к западному опыту, то в Канаде, например, все ипотечные кредиты застрахованы государством. В том случае, когда заемщик категорически не может исполнять свои долговые обязательства – банк получает страховую компенсацию. Но перед этим кредитор обязан предложить своему клиенту все возможные механизмы реструктуризации займа.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ РОССИЯН

Согласно статистическим данным АРИЖК, от 9 до 11% ипотечных заемщиков имели проблемы с обслуживанием кредита в связи с кризисом. Треть из них сумели самостоятельно решить этот вопрос благодаря родственникам,



друзьям, знакомым. Две трети столкнулись с «активными» проблемами, и им потребовалась реструктуризация долга.

Что нужно знать будущим ипотечным заемщикам, чтобы быть уверенными в завтрашнем дне?

Ипотека – это не кабала, а реальная возможность решить жилищную проблему «сейчас».

Во-первых, потенциальному заемщику необходимо оценить все возможные риски, связанные с получением ипотечного кредита. Это процентные, валютные риски, риск потери доходов. Имеет смысл даже пройти так называемый стресстест, который предполагает моделирование сложных ситуаций, когда заемщик окажется, например, без работы и не сможет вновь трудоустроиться в течение 3-6 месяцев. Такой механизм позволит решить возможные проблемные ситуации и смягчить их последствия как для заемщика, так и для банка.

Во-вторых, самозащита. Прежде чем брать кредит, людям нужно обладать полной информацией о

том, какие существуют инструменты, способствующие сохранению их платежеспособности: например, ипотечное страхование, страхование от потери доходов. Следует помнить, что в случае ухудшения финансового положения, нужно сразу сообщать об этом кредиторю, не усугубляя ситуацию.

В-третьих, умение планировать и распределять свои семейные финансы. Будущие ипотечные заемщики должны иметь финансовую «подушку безопасности» для преодоления временных трудностей.

Наличие механизмов защиты должников оказывает большое влияние на востребованность ипотеки.

Многое зависит и от сознательности самих заемщиков. Необходимо развивать и повышать финансовую грамотность населения, объяснять людям, что ипотека – это не кабала, а реальная возможность решить жилищную проблему «сейчас»; что в случае временного снижения доходов добросовестному заемщику помогут преодолеть трудности как кредитор, так и государство.

Найти выход из ситуации с погашением ипотеки можно всегда. Главное – не прятаться от проблем, а вместе искать пути их преодоления.

КРЕДИТЫ. ВОЗВРАЩЕНИЕ

Первый посткризисный деловой сезон стартовал. На финансовом рынке прочат активное развитие кредитования. Сбудется ли этот прогноз? Своими мнениями поделились эксперты в рамках онлайн-конференции «Кредиты: второе пришествие». Ее организатор – портал Bankir.ru совместно с порталами 123Credit.ru, Iprocredit.ru, журналом «Ипотека и кредит» и медиа-холдингом «ОПОРА-Кредит».

? Я взял кредит и обнаружил, что у меня по нему будет серьезная переплата: я брал 130 тыс. руб.,

а отдавать придется 178 тыс. руб. Как быть?

Яков Лившиц, Генеральный директор компании 123Credit.Ru

По кредиту надо платить. Если вы считаете условия вашего кредитного договора кабальной сделкой – нанимайте адвоката и попытайтесь через суд добиться опротестования заключенного договора.

? *Стоит ли ждать снижения среднерыночной ставки по потребительским займам в начале 2011 года и на сколько?*

Елена Махота, Член правления, вице-президент Промсвязьбанка

Большинство банков в кризис приостановило кредитование, в конце 2009 года начали появляться различные программы кредитования, при этом основное ориентирование было на клиентов банка, которые

либо кредитовались ранее, либо являются сотрудниками корпоративных клиентов банка, либо являются держателями зарплатных карт банка. После этого стали появляться программы для новых клиентов. Думаю, банки и дальше будут наполнять свои продуктовые линейки новыми программами. Снижение процентных ставок наблюдается уже сейчас и будет продолжаться в течение 2011 года.

? *Активизирует ли масштабное возрождение ипотеки в России рост цен на недвижимость?*

Яков Лившиц, Генеральный директор компании 123Credit.Ru

На мой взгляд, в ближайшие 6-12 месяцев рост цен на недвижимость будет, но незначительный. Низкая платежеспособность населения и жесткие критерии банков будут сильно ограничивать рост цен.



МОСКОВСКАЯ ВЫСТАВКА
ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

9 – 12 марта 2011 года
Москва, МВЦ Крокус Экспо

ФИНАНСЫ и КРЕДИТ

Первая московская выставка финансовых услуг для физических и юридических лиц

Организаторы:



Соорганизатор:



Информационные партнеры:



Генеральный
интернет-партнер



Стратегический
информационный
партнер



Главный
информационный
партнер

Разделы выставки:

- Банки
- Ипотечные агентства
- Страховые компании
- Управляющие компании
- Паевые инвестиционные фонды
- Брокерские компании
- Инвестиционные компании
- Аудиторские компании
- Налоговое консультирование
- Лизинговые компании
- Негосударственные пенсионные фонды



ИПОТЕКА И КРЕДИТ



на правах рекламы

www.mvfk.ru

ИЗ БАНКА – С ПОДАРКОМ

– Ну и что вы решили по поводу Нового года?

– Мы решили – пусть наступает.

К Новому году всегда начинают готовиться заранее. Уже за месяц до боя курантов встречающиеся приметы и предметы праздничной атрибутики не дают забыть о предстоящем событии.

Банки не остаются в стороне – они проводят специальные новогодние акции. Впрочем, те или иные новые предложения характерны для каждого сезона.

Как отмечают многие эксперты и рядовые потребители, большинство российских банков почти «на одно лицо». Процентные ставки, суммы кредитов и требования к заемщикам везде примерно одинаковые. Выделяются лишь лидеры рынка, крупные банки, которые обладают достойными источниками финансирования и могут предложить более выгодные условия своим вкладчикам и заемщикам.

В связи с этим кредитные организации стараются как-то выделиться, чтобы привлечь к себе внимание потенциальных клиентов и удержать уже имеющихся. Идеальный маркетинговый ход здесь – проведение специальных акций.

Был бы повод

«Как правило, акции приурочиваются к каким-либо событиям, – отмечает советник председателя правления, руководитель проекта «Ипотека» АБ Финанс Банка Татьяна Шваб. – Это могут быть периоды снижения деловой активности (праздники, отпуска), либо события, связанные с запуском нового продукта или открытием нового офиса. В любом случае акции всегда рассчитаны на привлечение внимания и более быстрое информирование потенциальных клиентов об услуге или продукте».

Нередко поводом для проведения акций становятся дни рождения банков. В это время клиенты могут получить подарки: симпатичные майки, кружки и другие предметы с логотипами кредитной организации. Таким образом, банк оставляет о себе хорошее впечатление и память. Кроме того, граждане проникаются большим доверием к компании, когда узнают, что она работает на рынке хотя бы более десяти лет.

Бизнес не может развиваться хаотично. В финансовой компании всегда существуют минимальные пороговые значения объемов продаж и оказываемых услуг, рассказывает Татьяна Шваб. В период уменьшения деловой активности эти показатели могут снижаться. В таком случае специальные акции, привлекающие новых клиентов, становятся эффективными и могут приносить реальный доход. Для людей это также очень выгодно, поскольку они получают преференцию, выражающуюся, как правило, в снижении стоимости продукта или услуги.

Банки могут предлагать «допинг» своим клиентам не только при спаде деловой активности, но и в случае всплеска спроса на какой-либо банковский продукт. Например, ипотечные программы активизируются летом. Однако серьезно снизить стоимость займа могут только крупные кредитные организации. При этом банки, разумеется, не ра-

ботают себе в убыток. Даже при льготных условиях ипотека остается достаточно дорогим удовольствием.

Иногда у банка возникают субъективные причины для того, чтобы побаловать клиентов. В частности, это может быть наличие «лишних» денег. Недавно один ипотечный банк, у которого появились дополнительные ресурсы, снизил ставку по ипотеке до 10% годовых, однако затем вновь поднял ее до 12%.

Кроме того, спецпредложениями обычно ознаменовывается появление новых точек продаж или услуг. Банк несет затраты на их запуск, а проведение акции, несмотря на смягчение ценовой политики, позволяет быстрее окупать затраты. «При аккредитации нового объекта и нового застройщика также проводятся акции для информирования потенциальных клиентов о вновь открывающихся для них возможностях», – говорит Татьяна Шваб.

Елки-карты

По словам банкиров, акцию можно сделать из чего угодно.

«Кредитная программа состоит из нескольких десятков параметров, основными из которых являются: процентная ставка по кредиту, величина первоначального взноса, срок кредита, максимальная сумма кредита, порядок ее расчета и другие. Акцию можно сделать на любой из характеристик кредитной программы: сроки рассмотрения заявления на кредит, минимальный и максимальный сроки кредита, размер кредита, величина первоначального взноса, условия досрочного погашения и т.д.», – рассказывает вице-президент по развитию жилищного кредитования Банка Жилищного Финансирования Дмитрий Шапочкин.

Помимо прямых скидок, банки могут привлекать клиентов более опосредованными способами.

Например, некоторые проводят день открытых дверей – «Ипотечную субботу». В рамках этой акции потенциальные клиенты могут получить консультацию по приобретению в



Зарубежные банки имеют более длительную историю своего развития. Потому клиенты их уже хорошо знают. Однако, поскольку конкуренция на западном рынке велика, им также приходится «задабривать» свою аудиторию. Например, американские банки перед Рождеством предлагают клиентам кредитные карты с нулевой процентной ставкой. Разумеется, эти условия действуют временно, например, в течение шести месяцев.

Кроме того, несколько лет назад банки в канун праздников рекламировали такую опцию как «пропуск платежа». Суть ее заключается в следующем. Клиент получает купон от финансовой компании, который может вернуть банку, заплатив примерно \$25, и пропустить следующий платеж. Размер платежа по кредиту в несколько раз выше этой суммы и сэкономленные деньги можно потратить на праздничные покупки.

Однако банки скрывали реальную стоимость такого удовольствия. «Мелким шрифтом» в купоне напечатано, что сумма в \$25 – это комиссия, которая не учитывается в качестве уплаты процентов или основного долга. Оба этих платежа переносятся на конец срока погашения кредита.

выдается сертификат на определенную сумму, потратить которую можно впоследствии в той же торговой точке.

Конечно, это здорово, как и вообще все подарки, и кроме того, как известно, дареному коню в зубы не смотрят. Однако будьте внимательны: кобрендинговые проекты, как правило, провоцируют клиента на большие траты. Тем не менее, если подходить ко всем финансовым предложениям взвешенно, выгоду их них могут извлечь обе стороны.

«Проведение специальных акций для вкладчиков в зависимости от целей, которые преследует банк, позволяет увеличить пассивную базу, привлечь новых клиентов в банк, а также повысить лояльность уже существующих клиентов. Для клиентов специальные предложения от банков – это всегда возможность получить приятный бонус», – делится своими наблюдениями вице-президент Промсвязьбанка Елена Махота.

Специальные предложения от банков – это всегда возможность получить приятный бонус.

Из всего многообразия сезонных предложений банковские клиенты предпочитают те, которые реально позволяют сэкономить деньги. «К наиболее востребованным акциям можно отнести понижение процентной ставки по кредиту и понижение, либо отмену банковских комиссий на период проведения акции», – подтверждает Дмитрий Шапочкин. **И**

Николай Кочелягин


долг квартиры или дома, предварительно рассчитать стоимость займа, узнать о тенденциях и предложениях на рынке недвижимости и, разумеется, оставить заявку на кредит.

Сезонные вклады служат хорошим средством для того, чтобы не повышая ставки по основной линейке депозитов, предлагать клиентам все-таки более выгодные условия размещения средств. Впрочем, акции для вкладчиков не столь разнообразны, как для заемщиков (читайте материал «Вклады по сезону», стр. 10). Иногда при открытии депозита «в нагрузку» выдается пластиковая карта – как правило, не кредитная, а дебетовая.

В новогодние праздники банки нередко пытаются соблазнить людей сувенирами. Иногда под Новый год они вручают своим клиентам «в на-

грузку» к кредиткам – елки. Впрочем, «зеленый подарок» получают не все потенциальные заемщики: забрать елку можно только после рассмотрения кредитной заявки и вынесения положительного решения по ней.

И еще об интересных подарках – мотивирующих. Так, на прошлый Новый год российская «дочка» одного иностранного банка призывала студентов стать своими клиентами за 500 рублей. Эти деньги, равные примерно третьей части стипендии московского вуза, вручались молодым людям при открытии счета.

Некоторые кобрендинговые  проекты также имеют «новогодний привкус». Например, при оформлении карты до конца декабря и совершении покупок с ее использованием в сети-партнере банка

АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Кобрендинговая карта – это совместное предложение банка и одной или нескольких компаний-партнеров, которое позволяет при оплате картой получать скидки или бонусы.

Кобрендинговый банковский продукт – совместный продукт банка с какой-либо сторонней компанией. Для продвижения кобрендингового продукта используются оба бренда: банка и компании-партнера.

Кобрендинговые программы выгодны обоим сторонам: кредитная организация увеличивает эмиссию карт и количество клиентов, а компания-партнер – свои продажи.

ВКЛАДЫ ПО СЕЗОНУ



В настоящее время в систему страхования вкладов (ССВ)  входит более 900 банков. Эти организации имеют право на работу со средствами физических лиц.

Сейчас ажиотаж вокруг привлечения денег населения поутих, тем не менее банки периодически проводят акции для привлечения вкладчиков. Наступление очередного сезона – хороший повод для новых предложений.

Деньги, деньги

«Деньги, деньги: вот главное, пришли мне денег, и я скажу тебе спасибо». Эту цитату из письма А.С. Пушкина могли как мантру повторять многие банкиры во время кризиса, когда наблюдался дефицит ликвидности. Кстати, деньги от вкладчиков они получали и просто «спасибо» не отделялись: ставки по депозитам были тогда более чем достойные.

Сейчас все стало иначе: кредитные организации уже не испытывают серьезного финансового дефицита и не обещают высоких доходов по вкладам, поскольку не имеют больших возможностей для последующего размещения этих денег (кредитования) под еще более высокие проценты.

Тем не менее в банки «не зарастает народная тропа». За первые три квартала этого года объем вкладов увеличился почти на 17% – до 8,7 трлн. руб. Данная сумма к концу года может составить 9 трлн. руб., прогнозируют в Агентстве по страхованию вкладов (АСВ).

Около половины объема депозитов физических лиц (48,5%) лежит в Сбербанке. Это не представляется вполне логичным, если учесть, что по количеству программ другие коммерческие банки не уступают ему, а что до гарантии возмещения вкладчикам, то они у Сбера точно такие же, как у всех остальных банков, входящих в ССВ.

Основная черта сезонных вкладов – строгая «привязка» к времени. Открыть депозит можно только в течение 2-2,5 месяцев после начала действия программы.

Аттракцион невиданной скромности

Вопреки сложившемуся «антидепозитному тренду» банки продолжают, правда, совсем не так активно, как еще год назад, проводить сезонные акции, предлагая особые условия по тем иным финансовым продуктам. В данном случае – по вкладам.

Основная черта сезонных вкладов – строгая «привязка» к времени. Открыть такой депозит можно только в течение 2-2,5 месяцев после начала действия программы.

Раньше «сезонки» отличались краткосрочностью – срок, на который можно было открыть депозит, обычно не превышал 3 месяца. Сейчас можно найти долгоиграющие предложения – на 2 года и даже больше.

Приятная особенность сезонных акций – вручение подарков вкладчикам и розыгрыши призов среди них. Если еще пару лет назад бан-

ки одаривали своих клиентов золотыми слитками, инвестиционными монетами, турпоездками, то теперь в основном вручают промопродукцию – недорогие сувениры с логотипом кредитной организации, или приятные мелочи типа билета в кинотеатр, баночки меда, серебряной монетки и т.п. К слову, зарубежные коллеги более изобретательны в своей «скромности». Один из вьетнамских банков, например, преподносит всем открывшим сберегательный счет большую банку немецкого пива.

Сезонные вклады всегда отличались повышенными процентными выплатами. По сравнению с докризисными и кризисными временами масштаб сезонных акций-2010 стал иным. Существующие предложения выглядят, мягко говоря, скуповато: ставки по депозитам выше традиционных предложений максимум на 0,5-1,5%.

Тому есть два главных объяснения. Первое: незаинтересованность банков в деньгах населения. Второе: политика, проводимая Центробанком в депозитной сфере (об этом – ниже).

Ставки по сезонным вкладам составляют в основном 10-11% в рублях и 6-7% в валюте. Конечно, можно найти предложения как выше, так и ниже среднерыночных (12% в рублях, 8% в валюте и 6,75% в рублях, 4% в валюте соответственно).

Обычно есть ограничения по минимальной сумме вклада. Ее размер колеблется от 1 тыс. до 30 тыс. руб. На это условие необходимо обращать внимание, принимая решение об открытии депозита. Кроме того, нужно узнать о возможностях пополнения депозита и капитализации процентов.

Ставки под присмотром

На фоне общерыночной тенденции удешевления депозитов снижение процентов по сезонным вкладам выглядит вполне естественно.

Ставки начали уменьшаться еще весной прошлого года. После того как Центральный банк и АСВ обратили внимание на «увлечение»



АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Система страхования вкладов (ССВ) – специальная государственная программа, реализуемая в соответствии с Законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Ее основная задача – защита сбережений населения. Она позволяет получить в случае банкротства банка возмещение по вкладам в размере до 700 тысяч рублей. Механизм страхования вкладов максимально прост и не требует от вкладчика никаких предварительных действий: вклады физических лиц страхуются «автоматически» со дня вхождения банка в ССВ.

кредитных организаций формированием пассивов за счет дорогих вкладов и выступили с критическими заявлениями по этому поводу.

С тех пор надзорный орган внимательно следит за тем, чтобы в депозитной сфере не велась слишком агрессивная политика. Кредитным организациям советуют ориентироваться на ставки по вкладам, которые действуют в банках TOP-10 (которым, к слову, нет смысла особо активно бороться за деньги вкладчиков). К «топовым» относятся Сбербанк, ВТБ 24, Банк Москвы, Райффайзенбанк, Газпромбанк, Росбанк, Альфа-Банк, банк «Уралсиб», МДМ Банк, Россельхозбанк.

Рекомендация остальным кредитным организациям: не повышать проценты по вкладам больше чем в 1,5 раза по отношению к ставкам, установленным в крупных банках*.

Подобные предписания ЦБ представлялись вполне разумными в качестве антикризисной меры. Ведь денег АСВ могло элементарно не хватить для выплат всем вкладчикам, если бы пошло активное банкротство кредитных организаций.

Но недавно представители Банка России поделились желанием и в дальнейшем оставить за собой право вводить ограничения на размер процентных ставок по вкладам. «Это разумный инструмент, который позволяет влиять на корректировку размера ставок», – отметил директор департамента банковского регулирования и надзора ЦБ Алексей Симановский, сделав ак-

цент на том, что речь идет лишь об ограничении уровня ставок, а не приема вкладов.

Не опускаем рук



инвестиционных инструментов.

Так что сообщения банков о снижении ставок по действующей линейке вкладов звучат все чаще. Уже даже есть вклад от 2,5% годовых, словно в насмешку названный «Доходным».

Но в то же время появляются новые предложения для вкладчиков. В том числе «праздничные»: банки отмечают свои дни рождения и «призывают» к этой дате открытие новых депозитов. Такого рода продукты тоже можно условно назвать сезонными – принять участие в этих программах можно только в тече-

ние нескольких месяцев с момента начала акции.

По словам заместителя генерального директора АСВ Андрея Мельникова, в том случае, если рост кредитного портфеля не превысит 7%, ставки по вкладам продолжат снижение и в наступающем году. Однако, судя по всему, количество вкладчиков из-за этого не уменьшится. Люди не знают иных гарантированных и удобных

Имидж – всё

Зачем нужны сезонные акции банкам?

Для расширения клиентской базы, отвечают многие. Но ведь сейчас далеко не все банки заинтересованы в этом; кроме того, невелика вероятность того, что люди, открывшие сезонные вклады, станут впоследствии постоянными клиентами кредитной организации. Согласно данным исследовательской группы «Циркон», из ста граждан, обратившихся в банк за той или иной услугой, лояльным (то есть постоянным) становится только каждый пятый. Остальные легко изменяют «своей» кредитной организации, как только на их пути встречается банк с более интересными и выгодными предложениями.

Так что более разумным выглядит предположение, что сезонные вклады больше нужны для поддержания имиджа и используются банками как повод лишний раз заявить о себе на рынке финансовых услуг. И

Софья Ручко

Пополнение вклада – внесение на счет вклада дополнительных взносов, увеличивающих сумму вклада.

Капитализация процентов по вкладу означает, что проценты присоединяются к сумме вклада, тем самым увеличивая ее.

* Осенью максимальная ставка по рублевым депозитам в TOP-10 составляла 8,5%.

КРЕДИТЫ В ПРАЗДНИЧНОЙ УПАКОВКЕ



Новый год – время подарков. Так что неудивительно, что в этот период спрос россиян на кредиты значительно увеличивается. Чтобы привлечь к себе как можно больше клиентов, банки заранее начинают готовить к кредитному буму, запуская новогодние акции.

«Наличные» в красивой упаковке

По оценкам специалистов банка ТРАСТ, в ноябре-декабре спрос на займы, как и на потребительские товары увеличивается по сравнению со среднемесячными показателями предыдущих 10 месяцев в 1,5-2 раза.

«Повышение покупательской активности в этот период связано как с массовым приобретением подарков, так и с планируемыми поездками на время январских каникул и празднованием Нового года и Рождества. При этом население активно пользуется банковскими кредитами для удовлетворения всех своих потребностей», – рассказывает Ксения Крошнева, начальник отдела розничного маркетинга Блока «Розничный бизнес» банка ТРАСТ. При этом эксперт отмечает, что запрашиваемая сумма кредита зависит от целей, на которые берутся деньги. Это может быть как несколько тысяч рублей на проведение торжества и покупку подарков близким, так и сотни тысяч на приобретение экзотического тура в период январских каникул. Но в любом случае клиент получит от банка только ту сумму средств, которую он сможет обслуживать исходя из своего финансового положения.

Если говорить о популярности тех или иных банковских продуктов, то наибольший интерес у клиентов вызывают кредиты наличными. Это связано с тем, что человек подает всего одну заявку в банк, и в случае ее одобрения может потратить средства сразу в нескольких местах: в торговом центре, продуктовом магазине или на рынке, «то есть в торговых точках, которые не оборудованы устройствами для приема кредитных карт или не охвачены POS-кредитованием», – объясняет г-жа Крошнева.

На период повышенной покупательской активности кредитные организации запускают всевозможные акции. Снижают процентные ставки по займам на 2-5 пунктов в зависимости от продукта и региона, делают скидки на комиссии, взимаемые

Запрашиваемая сумма кредита зависит от целей, на которые берутся деньги. Это может быть как несколько тысяч рублей на проведение торжества и покупку подарков близким, так и сотни тысяч на приобретение экзотического тура в период январских каникул.

в момент выдачи кредита или вовсе отменяют их.

Выгодные решения квартирного вопроса

Спрос на праздничные акции по ипотеке обусловлен несколькими факторами.

Во-первых, по словам вице-президента, начальника Управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ Департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Георгия Тер-Аристокесянца, кто-то стремится осуществить запланированное приобретение жилья, чтобы встретить праздники уже владельцами собственной квартиры, а кто-то не хочет откладывать сделку на январь – период затишья. Во-вторых, воспользовавшись льготными условиями кредитования, заемщики могут сэкономить на последующих выплатах.

«Этот период традиционно является временем проведения различных рождественских акций со стороны банков, застройщиков, риелторских компаний, предлагающих подарки и скидки своим клиентам. И потенциальные заемщики стремятся воспользоваться данными програм-

мами. Все это увеличивает спрос на ипотечные кредиты в предновогодние месяцы», – рассказывает банкир.

Способ привлечения внимания аудитории к новогодним ипотечным программам аналогичен акциям, связанным с потребительским кредитованием: это снижение процентных ставок (на 0,5-1% годовых), отмена комиссий за выдачу займа. Воспользовавшись ипотечными новогодними программами, можно сэкономить на последующих выплатах по кредиту несколько сотен тысяч рублей.

Некоторые банки привлекают клиентов в праздничный период не только новогодними акциями, но и запуском новых стандартов, которые будут действовать на постоянной основе. Ведь «важно не только выйти на рынок с нужным предложением, но еще и сделать это вовремя», – подчеркивает заместитель начальника Управления по работе с клиентами по развитию ипотечного бизнеса Унифин Владислав Есенков.

Для потенциальных заемщиков важно не упустить это время и поз-волить себе кредитную экономию. **И**

Валентина Фомина



СЕЗОН ЛОВЛИ БАНКОВ



Сезонные акции интересны банковским клиентам, потому что дают возможность получить выгодные кредиты и условия размещения вкладов. Что выигрывают от такого рода спецпредложений банки и можно ли доверять их «щедрости»?

Сезонные акции стали доброй традицией банковского сообщества. Обычно сезонные скидки и бонусы используются для того, чтобы компенсировать временное падение спроса на банковские услуги. Летом можно «поймать» хороший депозит и ипотеку с весьма демократичными условиями; зимой, аккурат к Новому году – необременительный потребительский кредит или кредитную

карту с оригинальными бонусами; осенью и весной хорошо «клюют» автомобильные кредиты. Сезонные акции систематически повышают лояльность старых и привлекают новых клиентов.

По данным финансового департамента PR&Branding agency PR2B Group, вкладчики ценят сезонные акции по депозитам за повышение

дохода по вкладу, предоставление кросс-валютных счетов (причем, они бывают не только в традиционной тройке валют), свободное движение средств на протяжении всего срока вклада, возможности капитализации вклада и снятия части денег без расторжения договора. Впрочем, эти сезонные акции постепенно принимают форму обычных, стандартных предложений...



Владимир Журавель,
президент PR&Branding agency
PR2B Group

Во время кризиса основной задачей банков была минимизация убытков и сохранение капитала путем предотвращения оттока вкладчиков и привлечения новых клиентов из нехарактерных в докризисный период категорий (к примеру, с доходами ниже среднего уровня – middle minus).

В посткризисный период основная задача банков изменилась – речь теперь идет не о максимизации прибыли, как до кризиса. Задача

посткризисного периода – захватить максимально возможную долю расширяющегося рынка, и только впоследствии «...когда-нибудь потом...», – задачей станет увеличение прибыли. Поэтому в настоящее время банки не просто наращивают объемы сделок за счет снижения стоимости своих услуг и предоставления бонусов – расширяющийся посткризисный рынок вынуждает банки идти на значительные уступки и вне сезонных акций.

К примеру, обещанные год назад В.В. Путиным, как манна небесная, одиннадцать процентов рублевых годовых по ипотеке теперь кажутся если не завышенной, то весьма рядовой ставкой. Оригинальные летние ипотечные программы пролонгируют сроки своего действия, по меньшей мере, до конца сентября.

Бренды сезонных банковских продуктов, приносящих основную прибыль, тщательно разрабатываются маркетинговыми департаментами и департаментами стратегического развития банков вкуче с финансовыми брендинговыми агентствами и креативными студиями.

Борьба за расширяющийся посткризисный рынок заставляет банки использовать новые рекламные и брендинговые технологии, создавать действительно уникальные

маркетинговые предложения. В каком докризисном банке можно было получить начисленные проценты в день открытия вклада? Сейчас же в некоторых кредитных организациях действуют предложения такого рода.

Реклама банковских продуктов теперь ориентируется прежде всего на конкретные, жестко сегментированные целевые аудитории. Такие дифференцированные обращения начинают превалировать над имиджевой рекламой самих банков. Теперь реклама банковских продуктов основана на рациональных сообщениях и усилена эмоциональной составляющей вкуче с визуальными образами, отсылающими к положительно воспринимаемым стереотипам.

В каком докризисном банке можно было получить начисленные проценты в день открытия вклада? Сейчас же в некоторых кредитных организациях действуют предложения такого рода.

В рекламе банковских услуг можно доверять всему – новый федеральный закон «О рекламе» жестко регламентирует этот вопрос. Популярными еще несколько лет назад рекламные «фишки», которые могли ввести клиентов в заблуждение, просто запрещены. Несоблюдение Закона может привести не только к штрафным санкциям, но и к отзыву банковской лицензии.

Другое дело, что в рекламе банки не обязаны отмечать особенности своего поведения в конфликтных ситуациях: например, в случае потери заемщиком работы или сокращения дохода, по причине чего кредитные выплаты могут стать чрезмерно обременительными. Тут уж надо внимательно читать договор...



ПЕРВЫЙ ИЗ РЕГИОНАЛОВ: АЛТАЙЭНЕРГОБАНК ДОСРОЧНО ЗАКРЫЛ ПОДПИСКУ

Знаменитый своим агрессивным развитием, средний межрегиональный АЛТАЙЭНЕРГОБАНК досрочно закрыл подписку на дебютный вексельный займ. Так как спрос намного превысил запланированный объем, банк принял решение досрочно закрыть размещение. Круг инвесторов – банки, корпоративные и частные инвесторы. Данный займ стал первым успешным и полностью реализованным публичным заимствованием среднего регионального банка с начала финансового кризиса.

Эта сделка должна стать сигналом для участников рынка о восстановлении рынка публичных заимствований для лучших игроков 2-го и 3-го эшелонов, о наличии у инвесторов аппетита к риску.

Она позволит лучшим представителям средних российских банков вернуться на рынок публичных заимствований, диверсифицировать свою пассивную базу, в которой несоразмерно большую роль стали играть вклады населения, а также снизить стоимость заимствования и подготовиться к выходу на международные рынки капитала.

Полученные Банком средства направлены на реализацию розничных программ и дальнейшее региональное развитие.

Внимание инвесторов прежде всего привлекли:

- ◆ более чем 20-ти кратная динамика роста за последние 3 года;
- ◆ однозначная розничная стратегия, принятая Банком в 2009 году;
- ◆ очевидные успехи в ее реализации (Банк занимает 11-е место в стране по количеству выданных автокредитов и 23-е место по объемам выданных кредитов малому и среднему бизнесу);

- ◆ прозрачная структура собственности – банк напрямую принадлежит физическим лицам;
- ◆ прозрачность и качество активов – более 60% кредитного портфеля составляют ссуды физическим лицам, уровень просрочки менее 1% от кредитного портфеля;
- ◆ успешный опыт Банка по привлечению фондирования: активная работа с вкладчиками и опыт рефинансирования собственных кредитных портфелей;
- ◆ опыт прохождения рейтинговых процедур: Банк имеет рейтинг «А-» от НРА.

Банк уже заявил о выпуске 2-го транша в размере 800 млн руб. о планах по размещению облигационного займа на март 2011 года – презентация прошла в рамках VIII Российского облигационного конгресса Санкт-Петербургского облигационного форума 9-10 декабря 2010 года.

ФАС УПОЛНОМОЧЕН ЗАЯВИТЬ

Банки (за исключением кредитных организаций с госучастием) могут быть исключены из перечня стратегических отраслей, покупки иностранными инвесторами которых контролирует Федеральная антимонопольная служба (ФАС), сообщает информационное агентство АК&М.

Соответствующие поправки в Федеральный закон №57 «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» подготовлены ФАС и внесены в Правительство РФ.



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

ВНИМАНИЕ: РИСК

Как известно, риск – дело благородное. Если только речь не идет о банках, для эффективной работы которых нужна его минимизация. В этом вопросе многое зависит от эффективной деятельности риск-менеджмента.

Ответственный за риск

Понятие риск-менеджмента вошло в российский обиход в конце прошлого века. Это уже не подразделение, отвечающее за узкую задачу и не новая каста ребят в белых воротничках. Это если угодно сплав, даже философия бизнеса и технология управления, которая позволяет усиливать вертикаль власти компании, ее управляемость, сводить к возможному минимуму (а в идеале к абсолютному нулю) какую-либо вероятность крупной управленческой ошибки (а, следовательно, и возможные финансовые потери).

К сожалению, риск-менеджмент в России – это все еще что-то вроде дальнего родственника. Он есть, с

ним надо как-то считаться, но это вроде бы и необязательно. В отечественном риск-менеджменте подчас нет ни системности, ни толковой аналитики, как результат – достаточно невысокая отдача и результативность.

Иногда вместо того чтобы заняться серьезной разработкой общей концепции развития и методологии оценки и контроля рисков, риск-менеджеры реализуют или совершенно несвойственные им задачи, которые ставит перед ними руководство, или просто пытаются доказать свою необходимость компании. В таких случаях управление рисками сводится к исправлению уже сделанных ошибок, то есть к попыткам минимизировать послед-

ствия и не допустить повторения того рискового события, которое уже произошло.

Индивидуальная особенность банковских рисков связана с достаточно узкими особенностями деятельности кредитных организаций: в данном случае всегда имеют место денежные риски. Деньги – это средство и цель. Все, кто участвует в банковской деятельности, волею неволей оперируют только ими. А деньги в банке как принцип замкнутые, вот круг и замкнулся: риски банка – риски его кредиторов.

Таким образом, получается, что подразделение риск-менеджмента – это фактически альфа и омега современного банкинга.

От бизнеса до политики

Классификация рисков в банковской и финансовой сферах – дело достаточно долгое – их слишком много, но если говорить о какой-то общей классификации, то можно выделить следующие основные виды.

Бизнес-риски. Отражают неопределенность планируемого валового потока доходов компании, которая возникает вследствие незапланированного изменения условий ведения бизнеса. В банках основным источником бизнес-риска является нестабильность финансового рынка страны: колебания процентной ставки рефинансирования Центрального Банка, геополитические изменения, влияющие на основное количество бизнес-инструментов кредитной организации и т.д. Конечно, бизнес-риски могут разительно различаться в разных сферах бизнеса. Естественно, что у РАО ЕЭС, например, бизнес-риски куда меньше, чем у компании-производителя мороженого, которое в отличие от энергии нужно преимущественно летом.

Финансовые риски. Зависят от источников финансирования компании. Если финансирование идет за счет собственного капитала, то ри-

ски минимальны. А вот если бюджет формируется частично или полностью за счет заемных средств, то в этой ситуации риски будут значительно выше. Кроме того, нужно учитывать, что источники бюджета работают и на репутацию компании: чем больше берешь кредитов, тем меньше тебе доверия, даже если ты их и отдаешь. Хотя, с другой стороны, это может характеризовать организацию как добросовестного заемщика.

**Подразделение
риск-менеджмента –
это фактически альфа
и омега современного
банкинга.**

Оценка финансового риска идет по простой формуле: соотношение заемного капитала к собственному капиталу. Компании, у которой заемный капитал превышает собственный, не считаются в деловых кругах сильно надежными.

Политические риски. Невозможность спрогнозировать будущие доходы в связи с возможностью изменений в политическом или экономическом устройстве страны. Достаточно вспомнить СССР в годы перестройки, чтобы понять, что такое политический риск.

Отдельной строкой

Кредитные риски отражают те убытки банка, которые могут возникнуть в случае невозврата выданных кредитной организацией займов.

Кредитные риски играют особую, если не сказать ключевую, роль с точки зрения финансовой стабильности банка. В силу этого точная работа по их оценке и анализу гарантирует кредитной организации (а значит ее вкладчикам и акционерам) надежность инвестиций.

Кредитные риски сильно влияют на нормативные показатели ликвидности, доходности и прибыльности банка.

Как правило, работы по оценке состояния этих рисков проводятся службой внутреннего контроля банка и аудиторской компанией. В управлении рисками используется анализ фактического размера создаваемых резервов на возможные потери по ссудам.

Анализируя деятельность российского банковского рынка, можно смело говорить, что, наконец-то, на нем наблюдается существенный рост кредитной деятельности – преимущественно в области потребительского кредитования. Отдельно следует отметить, что уровень просроченной задолженности вырос по сравнению с тучными предкризисными годами.

Если говорить о корпоративном кредитовании, то в последние пять-семь лет банки все больше ориентируются на корпорации и холдинги, что вполне объяснимо.

Во-первых, некоторые банки создавались как части холдингов и финансово-промышленных групп и были изначально заточены под их интересы. Во-вторых, обслуживание крупных корпоративных клиентов дает немалую возможность маневра: к кредитованию можно приложить и другие виды банковских услуг – это и эквайринг, и инкассация, и многое другое.


Концентрация рисков на связанных сторонах может осложнить положение банка во времена серьезных потрясений. Последний кризис показал, что иногда владельцы компаний стремятся в первую очередь защитить свои промышленные активы (что вполне объяснимо), абсолютно не интересуясь, что дальше будет с банком.

Необходимо появление новых возможностей для снижения кредитных рисков, тогда банки попытаются нарастить кредитование, выбирая наиболее надежных заемщиков. Если риски останутся, портфели расти не будут. **И**

А. Викулин



РАЙОН АЭРОПОРТ. КУЛЬТУРА РАЙОННОГО ПРОСТРАНСТВА



«Мы рождены, чтоб сказку сделать былью» – утверждает «Марш авиаторов», которых XX век поставил на острие технического прогресса. В то время, когда они все выше «стремили полет своих птиц», в Москве застраивался район, получивший название «Аэропорт».

Район Аэропорт – один из 16 районов Северного административного округа Москвы. В районе 55 улиц и 3 станции метро: «Аэропорт», «Динамо» и «Сокол». Численность населения составляет около 75 тысяч человек.

Граница района Аэропорт проходит: по оси Ленинградского проспекта, далее по осям: Балтийской ул., проезда между территориями предприятий НПО «Алмаз» и НИИ специальных полимеров и коррозии (ул. Балтийская, д. 14), по восточной границе территории МЖД Рижского направления, северной и западной границам автобусной станции «8 Марта», далее по осям: ул. 8 Марта, ул. Верхняя Масловка, по южному проезду ул. Нижняя Масловка и ул. Новая Башиловка до Ленинградского проспекта.

В рубрике «Точка на карте» использованы фотоснимки с сайтов <http://mosday.ru>, <http://retromosfoto.ru>

От метро к дворцу

Начинать поход по району Аэропорт мне вполне естественно было со станции метро, которая и дала ему название. Она была построена незадолго до войны, в 1938 году. Авторы проекта – Василий Ершов и Борис Виленский – попытались воплотить здесь мысль о том, что пассажир метро не должен чувствовать себя в подземелье. Вестибюли станции встроены в два жилых дома, которые были возведены одновременно с ней.

Тогда СССР был преимущественно «страной барачков и лачуг», среди которых редкими островками возвышались произведения архитектуры в стиле, окрещенном «сталинским». Эти здания, монументальные и торжественно-мрачноватые, как средневековые замки, тянутся от стадиона «Динамо» до Сокола по правой стороне Ленинградского проспекта. Этот хорошо всем знакомый вид – фасад района Аэропорт.

«В большинстве своем жилые дома района построены в так называемый сталинский период – до 1953 года, – подтверждает Руководитель отдела жилой недвижимости «АНТЕР-Недвижимость» Игорь Донцов. – Из современных жилых комплексов выделяются ЖК «Аэробус», ЖК «Дом в Шебашевском переулке», ЖК «Разумовский», которые отличаются удобным месторасположением, развитой инфраструктурой, совре-



менной архитектурой, и являются привлекательными как для инвестиций, так и для проживания. Средняя стоимость жилья в районе Аэропорт составляет 6 100 долл./кв.м на вторичном рынке и 6 500 долл./кв.м на первичном рынке».

Конечно, далеко не все жилые «аэропортские» дома выстроены в сталинском стиле. Оставил тут свой след и товарищ Хрущев. Жителей панелек, которые признаны некомфортными и подлежащими расселению, возможно, переселят в менее престижные районы – например, в Коптево – место, не вызывающее у риелторов почтительно-многозначительного выражения, с которым они встречают слово «Аэропорт».

Выйдя из метро, я порадовался тому, что путям к светлому царству социализма следовало быть широкими и зелеными – получше, чем Большие бульвары Парижа. В противном случае Ленинградка была бы гораздо уже, что сейчас даже страшно представить.

В южной части района расположился Петровский

парк. В нем Нарышкинская и Дворцовая аллеи приводят на площадь Космонавта Комарова, примыкающую к Петровскому путевому дворцу.

Тут я пожалел, что русской неоготикой дворца можно любоваться лишь издалека. Так было и во времена царей, что понятно, и позже – когда его передали Военно-воздушной академии (*Военно-воздушная инженерная академия им. Н. Е. Жуковского. – Прим. ред.*) и осталось теперь – после превращения дворца в Дом приемов правительства Москвы.

И стадион «Динамо», расположенный в южной части парка, теперь стал недоступен. По крайней мере, до окончания проводимой реконструкции.

Слишком много, как мне показалось, в районе Аэропорт ресторанов, кафе, салонов красоты, офисов, банковских отделений, аптек, автосалонов и прочих примет элитарного быта. Что, конечно, неслучайно.

Социальная география

Этот термин относится к распределению населения по менее или бо-





лее благоприятным для проживания районам в зависимости от уровня доходов. Такая география была свойственна Москве как в эпоху социальной справедливости и исторического материализма, так и сейчас. Не только путеводитель, но и памятные таблички на стенах домов и названия улиц района Аэропорт свидетельствуют о том, что заселен он не рядовым рабочим людом.

Точнее, не только рабочим. Все же набрать писателей и военачальников на целый городской район вряд ли возможно. Ведь здесь живет более 70 тысяч человек. Но писатели и военачальники, а также их потомки, живущие в «сталинских» домах, составляют приличную долю аэропортовского населения.

Но когда я удалился с Ленинградского проспекта и двинулся в сторону Рижской железной дороги, которая ограничивает район с севе-

ро-востока, мне повстречались не только улицы Константина Симонова, Николая Асеева, Самеда Вургуня или легендарного генерала Черняховского. Я увидел немало и «пролетарских» названий. Об «аэропортовской» топонимике хотелось бы сказать подробнее, поскольку в ней заметна столь характерная для района диалектическая противоречивость (прекрасный фасад Аэропорта не воспринимается отдельно от шумящего, дышащего угаром проспекта и гремящей в отдалении от него железной дороги...).

Что в имени тебе моем?

Но вернемся к названиям улиц. Покинув Петровский парк, прошелся я по двум переулкам со странным названием – Эльдоратовские. Ну какие могут быть в Москве Эльдорадо, да еще два? Путеводитель подсказал, что это память о существовавшем тут в оные времена ресторане «Эльдорадо» – сопернике знаменитого «Яра». Ресторана давно нет (его превратили было в клуб авиаторов, которых теперь тоже попросили на выход). А переулки есть. Такая уважительность к бывшему свойственна району Аэропорт.

Подтверждает эту мысль и то, что не забыто имя боярина Зыкова – первого владельца здешних мест. Ему отдали целых два проезда (*Старый и Новый Зыковский проезды.* – Прим. ред.).

Кстати, о «связи времен» свидетельствует также несоответствие названия района и его геральдики. На гербе Аэропорта нет никаких признаков авиации, зато имеются дорожная карета Екатерины II и золотая стилизованная башенка Петровского путевого дворца над ней – как символы исторического прошлого этих мест.

Встретилось мне немало улиц, «отмеченных» авиационной тематикой, которые названы в честь героев революции и во-



йны. Сделал я и несколько неожиданных открытий.

Как известно, север района отдан балтийским «сюжетам». Балтийская улица служит его северо-западной границей. Имеются также Балтийские переулки и станция Рижской железной дороги Красный Балтиец. Я всегда был уверен, что ее название связано с Балтийским флотом.

Действительность оказалась несколько прозаичнее: некогда Рижская дорога именовалась Балтийской, а ее персонал построил в этих местах свой поселок, который в положенное время стал Красным.

Часовая улица, как оказалось, не имеет отношения к «часовой революции», зато на ней расположен НИИЧаспром, занятый в том числе процессом «часофикации» Кремля. Кстати, в районе более десятка научно-исследовательских заведений, что добавляет интенсивности его культурной атмосфере.

На профессионально-технических учебных заведениях Аэропорта тоже лежит печать высококультурной исключительности. Здесь работают колледж архитектуры и строительства, выпускающий, в частности, дизайнеров интерьеров, и театрально-художественный колледж.



Свое путешествие по району мне пришлось заканчивать снова на Ленинградском проспекте. И тут я увидел, что пропустил заслуживающую отдельного слова достопримечательность – МАДИ (*Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет. – Прим. ред.*). Местные высшие учебные заведения вполне соответствуют облику района даже внешне. Конечно, псевдоантичные колоннада, портик и фронтон у здания столь продвинутого технического вуза могли бы вызвать недоумение. Но нельзя забывать, что это все же храм науки, хоть и автодорожной.

А науке свойственно пренебрегать суетной сменой стилей. Собственно, это же можно сказать не только о научно-технической, но и о художественной и любой иной культуре, которая столь разнообразно представлена в районе Аэропорт. **И**

Виталий Соболев



ИНФРАСТРУКТУРА РАЙОНА АЭРОПОРТ

Показатели	Значение
Общая площадь района	457 га
Площадь зеленых насаждений	70 га
Строений жилых	323
Общая площадь жилого фонда	1671,5 тыс. кв.м.
Поликлиники	7
Центр Социального обслуживания	1
Общеобразовательные школы	7
Учебно-воспитательные комплексы	2
Детские дошкольные учреждения	16
Кинотеатры	1
Библиотеки	5
Парки культуры и отдыха	1
Спортивные залы	17
Спортивные площадки	22

Район Аэропорт – первые крылья Москвы



Название района, как и станции метро «Аэропорт», порой вводит в заблуждение многих иностранцев, впервые попавших в Москву. Но в этом парадоксе заключена история этой части города, которая в буквальном смысле связана с небом.

Сейчас уже многие забыли, что знаменитое Ходынское поле с 1910 года использовалось как испытательный аэродром военной авиации. Стоит отметить, что создан он был на пожертвования любителей воздухоплавания, а стартовый полет с него совершил знаменитый М. Ф. Де-Кампо-Сципио.

Позже военный аэродром стал использоваться как первый в Москве аэропорт. С 1922 года через него установились международные авиаперелеты Москва–Кенигсберг–Берлин, а также внутренние – Москва–Нижний Новгород. Путь в 420 км преодолевался за 2,5 часа, полеты выполнялись на четырехместном моноплане АК-1.

До сих пор на территории Ходынского поля можно увидеть старые постройки аэродрома и частично сохранившиеся взлетно-посадочные и рулежные дорожки.

Для удобства редких пассажиров и закрепления престижа в 1938 году была открыта одноименная станция метро в составе участка «Сокол» – «Площадь Свердлова» (сейчас «Театральная»). Это была вторая ветка московского метрополитена, и, разумеется, тематикой украшения станции «Аэропорт» стала Советская авиация. Своды вестибюля напоминают стропы парашюта, а общее ощущение такое, что перемещаешься внутри дирижабля.

Но современный район Аэропорт интересен и другими памятниками истории. Среди них – красивейший Петровский дворец, отреставрированный и открытый для публики; Петровский парк, который, к сожалению, был сильно застроен в начале XX века, но сохранил свое очарование. Также нельзя не упомянуть и стадион «Динамо» – гигантское спортивное сооружение 20-30-х годов прошлого века. Стадион стал символом здорового образа жизни и спорта, активно пропагандируемого в тот период.

Сейчас район активно развивается, меняет свой облик на более современный лад, но по-прежнему сохраняет традиции технической интеллигенции и спортивной культуры, оставаясь престижным местом жительства для москвичей.

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

РАЙОН АЭРОПОРТ. СКВОЗЬ ОКНА ДВОРЦА

Никто не поспорит с тем, что район Аэропорт – один из наиболее уважаемых и престижных в столице. И никто не удивится, проезжая по Ленинградскому проспекту мимо Петровского дворца, так привычно соседствующего с современной застройкой. Но никто и не подумает, что дворец этот – не просто памятник архитектуры, а единственный свидетель былого великолепия здешних мест.



Единственный свидетель

Однажды – а было это в дни грандиозных гуляний по случаю завершения войны с Турцией – Екатерина Великая залюбовалась чудесным бутафорским городом, возведенным на Ходынском поле именитыми архитекторами Матвеем Казаковым и Василием Баженовым. Причудливый, сказочный город, построенный в турецком стиле по ее же приказу, оказался одним из «эпицентров» празднований. Его павильоны-крепости, расставленные на берегах песчаных «рек» и «морей», осаждали и брали во время театрализованного представления.

Зрелище оказалось столь эффектным и завораживающим, что императрица задумалась о строительстве настоящего, невиданного доселе каменного дворца прямо перед въездом в Москву. Разработать замысел будущего архитектурного чуда поручили тому же Матвею Казакову, за плечами которого был опыт строительства Путевого дворца в Твери...

И новый дворец был построен. Причем всего за четыре года – в рекордные по тем временам сроки. Как и было задумано, стиль нового дворца продолжил тему ходынских павильонов, воплощая образ величественной крепости с мощными стенами и тосканскими башнями-донжонами. Изящные башенки ассоциировались с восточными

минаретами, а главный купол – с силуэтом константинопольского собора Святой Софии. Детали древнерусского зодчества – двойные арки, кувшинообразные колонны, узорные наличники – виртуозно переплетались с готическими мотивами, воплощенными в многообразии стрельчатых окон. Такого и впрямь Москва еще не видела!

Едва закончились отделочные работы и просохла золотисто-розовокрасная краска на кирпичных стенах, как Екатерина II пожелала остановиться в новом дворце, который был сразу прозван Подъездным или Путевым, так как стоял прямо на главном пути из Санкт-Петербурга в Москву. По легенде, едва ступив во дворец, императрица распустила стражу, пожелав остаться под охраной своего народа. И верный народ обступил невиданный дворец плотным кольцом, остерегая друг друга: «Не шумите, не нарушайте покоя нашей матушки!».

С тех самых пор в Путевом дворце после долгой дороги из Петербурга и перед торжественным въездом в Москву останавливались императоры со своими свитами. В 1797 году, перед своей коронацией, сюда прибыл Павел I, после чего дворец не раз бывал свидетелем официальных церемоний коронации русских государей.

Во время московского пожара в 1812 году дворец приютил на не-

сколько дней самого императора Наполеона. По свидетельствам очевидцев, тогда вокруг дворца обосновался целый французский лагерь – прямо в чистом поле – ведь тогда в окрестностях не набралось бы и десятка домов. «Штабы, расположенные со своими генералами вокруг дворца, устраивались в английских садах, ютились в гротах, китайских павильонах, киосках, садовых беседках, – свидетельствуют старинные мемуары. – Лошади, привязанные к акациям или липам, отделялись одна от другой питомниками или грядками из цветов...».

После отступления французов дворец остался в плачевном состоянии и был восстановлен только в годы правления Николая I, а его новый расцвет пришелся на период коронации последнего российского императора Николая II.

Не удивительно, что столь грандиозный и удобно расположенный дворец просто не мог не оставить свой след в истории. Но прежде чем узнать о других удивительных событиях и невероятных переменах, разворачивавшихся вокруг него, взглянем в еще более далекие времена, а заодно узнаем, почему дворец получил название Петровский.

Несколькими столетиями ранее

История Путевого дворца, да и всего современного района Аэропорт началась с небольшого села. Вернее, с загородных владений московского Высокопетровского монастыря, первые упоминания о которых датируются XV веком. Граница монастырских владений, согласно древним межевым книгам, пролегла вдоль Тверского тракта (ныне Ленинградский проспект), по берегам речек Пресни и Ходынки и вдоль тогдашней Масловой пустоши (сегодня здесь находятся улицы 8 Марта и Верхняя Масловка).

В смутные времена монастырские земли пришли в запустение, и монахи были вынуждены отдать их «под заселение» князю Никите Бояртинскому. Он основал здесь двор для проживания своих «деловых»



людей, который, впрочем, просуществовал недолго.

Повторно заброшенные монастырские земли заселили лишь на исходе XVII века. Вот тогда здесь и образовалось село Петровское, название которого унаследовал будущий Путевой дворец. Оно было маленьким: на три избы и один скотный двор – три десятка сельян. Хотя тогдашняя опись имения говорит о том, что тут имелся и огороженный двор с большим садом – на случай приезда монастырских чинов, а «в том саду хоромы на каменном фундаменте, в них две светлицы с печами израсцовыми галанскими».

Согласно тому же документу, местные жители «в монастырском дворе караул содержат, смотрение над конюшнями и скотными заводами и птицами... починку всякую во оных дворах исправляют и прудовые плотины починивают».

К тому времени село приобретает второе название – Петровское-Зыково, связанное с именем бояр Зыковых, служивших у Петра I и принимавших активное участие в его обустройстве.

Здесь мог быть город-сад

Петровский дворец возник практически в чистом поле, среди пустырей и заброшенных земель; единственным на тот момент элементом местной «инфраструктуры»

был Тверской тракт. Лишь в 1827 году Николай I утвердил план устройства Петровского парка с кленовыми и липовыми аллеями, расходящимися от дворца правильными лучами. Соседняя пустошь отводилась под пейзажный парк с извилистыми дорожками, прудом и ажурными мостиками через речку Пресня.

Вот тут-то и заинтересовалась здешними землями московская знать, и тогда на исторически немногочисленной местности начался дачный бум. Впрочем, строительство строго регламентировалось: дома позволялось строить только «хорошей» архитектуры с фасадами, обращенными в сторону Тверской дороги. Доподлинно известно, что на одной из таких дач гостил Пушкин, любил работать Некрасов. В Петровском парке бывали Лермонтов, Толстой, Аксаков. Про эти места Белинский сказал: «Какое очаровательное гуляние Петровский парк! Нет лучшего гулянья ни в Москве, ни в её окрестностях! Тут соединено всё – и природа, и искусство, и деревня, и город...».

А между тем дачная местность все расширялась, и самый главный старожил тех мест – село Петровское-Зыково – оказалось здесь не совсем к месту. Как ни упирались аборигены, уже вкусившие выгоды от сдачи домов дачникам, село было в волевом порядке «перебазировано» (в район нынешней улицы Черняховского). Правда, переезд произошел на выгодных условиях: для переселенцев были построены новые дома за счет казны и выделено по тысяче рублей – баснословные по тем временам деньги!

Наряду с дачами вокруг дворца росли трактиры и увеселительные заведения для знати, вроде известного в те времена «Воксала», куда вход разрешался лишь дворянам, купцам и иностранцам. Кста-



ти, к концу XIX века большинством дач владели уже богатые купцы, и одной из ярких достопримечательностей стала роскошная вилла миллионера Николая Рябушинского. А в окрестностях появились знаменитые на всю Москву рестораны с роскошными зимними садами и цыганями – «Мавритания», «Эльдорадо»...

Вот тут-то и заинтересовалась этими землями московская знать, и тогда на исторически немногочисленной местности начался дачный бум. Впрочем, строительство строго регламентировалось: дома позволялось строить только «хорошей» архитектуры с фасадами, обращенными в сторону Тверской дороги.

Но вот наступил век XX с его революциями и радикальными преобразованиями. В 1905 году село Петровское-Зыково официально включается в городскую черту. Вместе с Путевым дворцом – единственным очевидцем удивительных событий и чудесных превращений, выпавших когда-то на долю обычного московского района Аэропорт. И

Алена Журавская



СЕВЕРНЫЙ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ОКРУГ – НЕДВИЖИМОСТЬ НА ЛЮБОЙ ВКУС



В течение этого года в рубрике «Точка на карте» мы рассказывали о районах Северного административного округа столицы. Он оказался настолько разнообразен по составу жилой недвижимости, что на его примере можно получить полное представление обо всех сегментах этого рынка – от панельных «хрущевок» до монументальных сталинских высоток и новых домов премиум-класса.



Чадаева Татьяна,
Руководитель отдела
жилой недвижимости
Агентства недвижимости «Простор»

Для неискушенного покупателя приобретение или продажа квартиры в САО может вызвать определенные затруднения – настолько неоднороден состав представленного здесь жилья. Так, районы Бескудниковский и Восточное Дегунино считаются одними из наиболее «демократичных» в столице: цена квадратного метра в типовых панельных домах 70-х годов начинается от 100 тыс. руб., что сейчас является нижней планкой стоимости московской недвижимости. Трехкомнатную малогабаритную квартиру со смежными комнатами можно купить за 5,5-6 млн руб.

При этом в состав САО входят и такие районы, как Беговой, Хорошевский, Аэропорт, Сокол – где даже типовое жилье стоит от 170 тыс. руб./кв.м; присутствуют новостройки бизнес-класса, цены на которые стартуют с отметки в 200 тыс. руб./кв.м; есть и еще более

дорогие объекты премиум-класса. К таким домам можно отнести «главную жемчужину» округа – ЖК «Триумф-Палас» – дом с потрясающей архитектурой и неповторимым, только ему присущим духом, и ЖК «Город яхт», расположенный непосредственно на Химкинском водохранилище и имеющий собственный пляж, причал и стоянку для яхт. Стоимость недвижимости в этих домах начинается от 300 тыс. руб./кв.м, она определяется индивидуально, в зависимости от расположения квартиры в комплексе, открывающегося вида из окон, качества ремонта и т.д. С учетом весьма значительных размеров квартир, планировать приобретение недвижимости здесь целесообразно, имея в своем распоряжении не менее 1,5-2 млн долларов.

Весьма благосклонно потребители воспринимают места сложившейся застройки около метро «Речной вокзал» и «Водный стадион». Типовое 12-14-16-17-ти этажное жилье представлено здесь по цене 120-140 тыс. руб./кв.м.

Отдельно стоит сказать и о домах, построенных во времена правления Н.С. Хрущева, – так называемых «хрущевках». В округе осталось немало домов сносимых серий, и потому есть возможности для желающих выгодно приобрести квартиру, а также инвестировать в недвижимость «на вырост». Типовая схема: «приобрел «хрущевку» – дождался сноса – получил новостройку» все еще дает отличные результаты, ведь разница в рыночной стоимости между однокомнатной квартирой в панельной пятиэтажке и квартирой в новом доме составляет 1,2-1,5 млн руб.! Вот только банки не спешат выдавать кредиты на приоб-

ретение квартир в домах сносимых серий, потому такого рода вложения доступны лишь для инвесторов «с живыми деньгами». Зато можно получить ипотеку на приобретение квартир во всех остальных домах, расположенных в САО.

Хорошая экологическая обстановка, наличие водохранилища и зеленых массивов, прекрасная инфраструктура могли бы сделать САО одним из наиболее престижных округов столицы, если бы не транспортная ситуация, которая не умяет всех вышеперечисленных достоинств, но вносит свои коррективы в стоимость недвижимости в местах наибольшего затруднения движения. Пробки Ленинградского шоссе лишают жителей возможности точно планировать свое время, а Савеловская железная дорога, проходящая через восточную часть округа, несколько ухудшает окружающий ландшафт.

Со сдачей в аренду проблем в округе нет – спрос всегда стабильный, хотя на самое демократичное жилье эконом-класса и несколько сезонный – это обусловлено тем, что в САО расположено 25 вузов, студенты которых и являются основными арендаторами.

Конечно, тренды цен на недвижимость Северного округа столицы во многом повторяют общегородские тенденции. Но недвижимость САО чуть более устойчива к отрицательным ценовым колебаниям, нежели некоторые другие округа Москвы. А значит, она не только привлекательна для постоянного проживания, но и является ликвидным приобретением как с точки зрения инвестирования собственного капитала, так и в качестве ипотечной покупки.

ИПОТЕКА. ИСТОРИЯ ДОЛГА

Уходящий год отмечен восстановлением активности на рынке ипотечного кредитования. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в первом полугодии 2010 г. было выдано в 2,4 раза больше ипотечных кредитов по сравнению с аналогичным периодом 2009 г.: а именно 107 208 кредитов на общую сумму 133,4 млрд руб.

Стремительный рост этого рынка влечет за собой также и не менее стремительное увеличение объема просроченных платежей. По этой причине ипотечные кредиты становятся все более рискованными для банков.



По нашей оценке, в текущем году проблемных ипотечных кредитов было чуть меньше 5%. Вместе с ростом просроченной задолженности в целом увеличивается и та ее часть, которая передается в работу коллекторским агентствам. На начало года этот объем составил примерно 25 млрд руб., что более чем в два раза превышает уровень аналогичного периода 2009 г. Растет и размер задолженности, взыскиваемой в порядке исполнительного производства. Если в 2009 г., по данным Федеральной службы судебных приставов (ФССП РФ), было только возбуждено 50 000 исполнительных производств по взысканию ипотечных займов на сумму более 20 млрд руб., то по состоянию на октябрь 2010 г. фактически было **взыскано** 5,7 млрд руб.

Уходящий год отмечается всплеском обращений взыскания на заложенное недвижимое имущество, приобретенное по ипотечным кредитам. Еще совсем недавно кредиторы старались до самого конца идти навстречу заемщикам, стараясь не прибегать к реализации предмета залога. В этом была обоюдная заинтересованность.

Для заемщиков жилье, купленное по ипотеке, почти всегда является единственным, а для кредиторов весьма обременительно нести расходы по содержанию заложенного имущества. К тому же ипотечные должники отличались особой дисциплинированностью, помня, что цена вопроса в данном случае – собственная квартира. Таким образом, крайних мер в виде обращения взыскания на заложенное имущество было очень мало.

Теперь ситуация изменилась. Во многих субъектах РФ становится все больше случаев ареста ипотечных квартир. В частности, по данным УФССП по Кемеровской области, за 8 месяцев 2010 г. только в этом регионе было передано на реализацию 140 объектов недвижимости (из них 96 жилых домов и квартир), владельцы которых не смогли расплатиться по ипотечным кредитам¹. При этом удалось продать всего три объекта².

Другой пример – Красноярский край. Там за 10 месяцев текущего года возбуждено 251 исполнительное производство по взысканию ипотеч-

ной задолженности (в 1,6 раза больше, чем за весь 2009 г.) на общую сумму 619,922 млн руб. (в 3,4 раза больше по сравнению с прошлым годом)³.

Учитывая динамику роста количества обращений взыскания на заложенное имущество, а также продолжающуюся неплатежеспособность проблемных ипотечных должников, можно вполне обоснованно предположить, что каждое возбужденное исполнительное производство по данной категории дел может закончиться потенциальным выселением заемщика из квартиры. Этому будет способствовать в том числе создание и развитие общероссийской сети маневренного фонда жилья, что происходит сейчас весьма активно.

Чтобы не остаться на улице, да еще и с долгами, каждый потенциальный заемщик должен трезво оценивать свои финансовые возможности, как текущие, так и перспективные.

Федоров Александр,
Председатель совета директоров
Группы компаний «Центр ЮСБ»

¹ <http://www.fssprus.ru/cgi-bin/index.cgi?mode=viewnews&v=110>

² По данным АиФ <http://novokuznetsk.su/news/city/1286183143?id=39323&base=/news/city/1286183143>

³ <http://www.r24.fssprus.ru/cgi-bin/index.cgi?mode=viewnews&v=179>

ИПОТЕЧНЫЕ РОДСТВЕННИКИ



Для многих людей ипотека – это пока не образ жизни, который можно просто вести, платя ежемесячно определенную сумму банку и имея в собственности то, что всегда хотели. Среди заемщиков нередко желание побыстрее расплатиться, ведь бывает трудно «лезть в петлю» на 20 и более лет. Есть ли шансы приобрести жилье другим способом? Всегда. Вопрос только в том, во сколько это обойдется.

Накопления

По данным статистики, жители Берлина могут накопить на типовую квартиру за 3 года, канадцы и граждане США – за 6 лет, итальянцы и французы – за 7-14 лет. Жителю Санкт-Петербурга придется откладывать на жилье 16 лет, а москвичу – не меньше 17 лет.

В таком случае открыть вклад – лучше, чем хранить солидные сбережения дома. Тем более что многие банки предлагают для тех, кто желает накопить на жилье, пакеты «вклад плюс ипотека». В течение определенного времени человек вносит на депозит средства и когда «собранный» суммы оказывается достаточно для первоначального взноса, вкладчик может получить в этом же банке кредит на покупку квартиры. Причем на льготных условиях – например по более низкой ставке.

Однако у такой «накопительной» стратегии есть два больших минуса. Первый и самый главный – инфляция. Из-за нее накопления, положенные в банк, предположим, под 8-9% годовых, принесут вкладчику в лучшем случае нулевой доход. А если инфляция усилится, то и убытки – те деньги, что лежат и ждут своего часа в банке, ко времени покупки квартиры могут уже не стоить столько, сколько несколько лет назад. А вот возжеленная квартира – напротив, может подорожать. Кто победит в этой многолетней гонке – вкладчик или инфляция – предсказать не возьмется никто.


На покупку недвижимости можно взять обычный потребительский кредит. Это особенно удобно в случаях, когда хочется купить хоть что-то – обычно жилье самого низкого качества, которое банк в залог просто не возьмет.

«Конечно же, копить гораздо правильнее, чем кредитоваться, но в случае с квартирой, пожалуй, это не подойдет. Самая большая проблема в том, что недвижимость в

цене растет гораздо более высокими темпами, чем мы успеваем накопить средства», – говорит вице-президент Первого Республиканского Банка Дмитрий Орлов.

Предположим, есть две квартиры стоимостью по 5 млн руб. и два человека, желающих купить эту недвижимость. Оба гражданина располагают суммой накоплений, равной 50% стоимости недвижимости, – по 2,5 млн руб. Один разместит эти средства во вклад, другой – внесет в качестве первоначального взноса за ипотечный кредит.

Итак, Человек А оформляет вклад в рублях на 5 лет со ставкой 10% годовых с капитализацией процентов. Человек Б берет ипотеку на 5 лет в рублях по ставке 12% годовых, плюс страховка в размере примерно 1% от суммы задолженности в год.

В итоге каждый будет тратить ежемесячно одинаковую сумму – в районе 65 тыс. руб. Первый – на пополнение вклада примерно 35 тыс. руб. и аренду съемной квартиры около 30 тыс. руб. Второй – на ипотечные платежи – около 66 тыс. руб., плюс 1 300 руб. в месяц на страховку; но этот человек, возможно, будет получать налоговый вычет по процентам  в размере 1 800 руб.

В итоге Вкладчик через 5 лет сможет себе позволить квартиру стоимостью 6,8 млн руб., что соответствует удорожанию недвижимости всего на 6,5% в год. Однако в реальности, если исключить кризисный опыт со снижением цен на этом рынке, стоимость квартир ежегодно растет в цене на 15-20%. То есть получается, что накопить на жилье – гораздо сложнее, чем в тот же срок выплатить ипотеку... Кроме того, не забывайте, что система страхования вкладов гарантирует вкладчикам в случае банкротства кредитной организации выплату суммы, не превышающей 700 тыс. руб.



АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Налоговый вычет – это сумма, на которую уменьшается налоговая база. Вычет предоставляется при условии, что гражданин имеет доходы, облагаемые подоходным налогом по ставке 13%.

Налоговый вычет по ипотечным процентам предоставляется по мере их уплаты банку. При оформлении льготы необходимо предъявить кредитный договор, подтверждающий предоставление ссуды на покупку недвижимости.

В случае перекредитования заемщик теряет право на налоговый вычет с суммы уплаченных процентов.

Потребительский кредит

На покупку недвижимости можно взять и обычный потребительский кредит, не требующий залога жилплощади. Это особенно удобно в случаях, когда хочется купить хоть что-то – обычно жилье самого низкого качества, которое банк в залог просто не возьмет и ипотеку на него не даст.

Плюсы потреба очевидны, но и минусы тоже. Самый большой недостаток – сумма кредита.

Те 400-500 тыс. руб., которые может дать банк московскому клерку, никогда не сравнятся с суммами ипотечных кредитов и, к сожалению, с ценой подавляющего количества российского жилья. Однако комнату в далекой провинции с помощью потребкредита купить все-таки можно. И тут возникает вторая проблема. Даже такую скромную для покупки жилья сумму банк считает серьезной и потому вполне может потребовать поручителя при предоставлении займа.

Ежемесячные выплаты по кредиту будут весьма серьезными. В первых, номинальные ставки по потребкредитам гораздо выше ипотечных (как минимум в полтора раза), а во-вторых, срок такого

рода займов, как правило, ограничен тремя, в особых случаях пятью, годами.

«Стоимость покупки ограничивается максимальной суммой потребкредита (как правило, до 1 млн руб. для семьи). Купить на эти деньги можно только комнату или квартиру в регионах (при условии столичной зарплаты, конечно). Но это будет экономически гораздо менее выгодно, чем ипотека», – говорит Дмитрий Орлов.

Если жилья нет, но очень хочется, оглянитесь вокруг – скорее всего, вы найдете единомышленников. А много людей, которые стремятся к одному и тому же, вполне могут организовать кооператив.

Кстати, при потребкредите человек лишается возможности получить некоторые налоговые вычеты (только имущественный при приобрете-

нии жилья – на проценты эта льгота не распространяется). Даже возможные дополнительные затраты на страховку при ипотеке не перекрывают стоимость потребкредита, говорит Орлов. «Потребкредитом можно пользоваться только тогда, когда стоимость жилья небольшая и совершенно нет средств на первоначальный взнос», – резюмирует эксперт.

Жилищные кооперативы

Если жилья нет, но очень хочется, оглянитесь вокруг – скорее всего, вы найдете единомышленников. А много людей, которые стремятся к одному и тому же, вполне могут организовать кооператив.

Кооператив представляет собой организацию, созданную гражданами на добровольных началах для достижения общей цели. И цель эта – экономическая, потому члены кооператива вносят в общий фонд свой денежный пай, впоследствии на эти средства и достигается желаемое.

Для последующего приобретения жилья люди объединяются в жилищно-строительные (ЖСК) и жилищно-накопительные кооперативы (ЖНК).

Особенность ЖСК – возможность начать копить на квартиру, заплатив вступительный взнос, размер которого напрямую зависит от цены покупки кооперативом земельного участка под застройку. Когда впоследствии накопится определенная доля от стоимости недвижимости, вы получите квартиру, продолжая при этом платить за нее взносы.

Теоретически большой плюс жилищно-строительного кооператива в том, что у его пайщиков есть вероятность покупки жилья по себестоимости. ЖСК выступает в качестве застройщика и у него нет непосредственной цели извлечения прибыли. В идеале кооператив должен получать муниципальную землю под застройку по льготной цене, но на практике кооперативы чаще покупают ее на равных правах с другими застройщиками с аукционов, что



снижает возможность удешевить строительство.

Один из несомненных плюсов ЖСК – возможность выбрать приятное для себя окружение и, быть может, весьма достойные условия содержания дома после его заселения.

Однако если при ипотеке право собственности на жилье наступает сразу же после его покупки и залога банку, то в жилищно-строительном кооперативе – только после полной выплаты новоселом паевых взносов.

С этой особенностью (отсрочка возникновения права собственности) связаны и нюансы выхода из кооператива или продажи квартиры. Обычно устав ТСЖ предусматривает такой поворот событий. В этом случае пай должен выкупать кооператив, но стоит внимательно ознакомиться с условиями, на которых он будет это делать. Цена выкупа может отличаться от рыночной (хотя не стоит забывать, что и участие в ЖСК позволяет нам купить квартиру по более низкой стоимости).

Если при ипотеке действуют ограничения по возрасту, доходу и, возможно, гражданству заемщиков, то в ЖСК этого обычно нет. Но есть другое: в кооператив могут принимать не всех. Например, очень часто они создаются сотрудниками предприятий, и вступать в них могут лишь работники той или иной компании, либо ЖСК организуется муниципалитетом из очередников. Возможен вариант, когда жилищный кооператив принимает пайщиков со стороны, но для таких людей снижается возможность сэкономить на покупке квартиры – им предлагают недвижимость по цене, близкой к рыночной.

«Перед вступлением в ЖСК будущему пайщику нужно проверить, помимо права вступления, несколько обязательных пунктов. Самый главный – решение о строительстве дома. Это распорядительный документ органов местного самоуправления, в котором сказано, что данному кооперативу выделен земельный участок, предназначенный именно под жилищное строитель-

ство», – рассказывает исполнительный директор ассоциации ТСЖ и ЖСК Евгения Юнисова. После этого нужно ознакомиться с правоустанавливающими документами кооператива – уставом и пр. В них оговариваются условия вступления и выхода из кооператива, права и обязанности пайщиков, размер голосов (как правило, 1 пай = 1 голос на общем собрании).

Часто бывает и так, что кооператив не является застройщиком, а заключает для этой цели договор с определенной фирмой. Причем нередко эта компания выступает в качестве соинвестора. Здесь стоит поинтересоваться, как давно она работает, что строила и с каким результатом. Помните, что чем короче цепочка между застройщиком и приобретателем квартиры – тем больше пайщик может сэкономить, и тем меньшие риски вложения денежных средств он несет.

Жилищно-накопительный кооператив сочетает в себе качества ЖСК и финансового кооператива. Такие кооперативы финансируют покупку квартир пайщикам, которые внесли определенную долю от полной стоимости квартиры.

ЖНК работает так: некоторое число участников объединяется, вносит первоначальный взнос и платит регулярные паевые взносы. Строить дом кооператив начинает не сразу – сначала он занимается только финансовой деятельностью: то есть выдает внесенные пайщиками деньги в кредит другим пайщикам, часть средств может размещаться в банках. Так накапливается сумма,

Чем короче цепочка между застройщиком и приобретателем квартиры – тем больше пайщик может сэкономить, и тем меньшие риски вложения денежных средств он несет.



достаточная для начала строительства.

Поскольку у ЖНК есть, помимо «строительной», еще и финансовая функция, то часто кооператив не останавливает прием в свои ряды новых членов, а ведь число квартир в одном доме в любом случае ограничено. Поэтому для пайщиков, пришедших позднее, устанавливается определенный срок, в течение которого они вносят деньги в фонд кооператива, право же на участие в строительстве дома (точнее, на последующее приобретение квартиры в доме) получают лишь через несколько лет. Сколько продлится этот период, каковы условия выхода из кооператива определяется уставом и другими документами.

Здесь есть существенная проблема. По закону ЖНК отвечает перед пайщикам по своим обязательствам только принадлежащим ему имуществом. В том случае если кооператив ведет только финансовую деятельность, а дом строить еще не начал, собственности у него почти нет. По словам Евгении Юнисовой, вероятность злоупотреблений в случае ЖНК чересчур велика. «У пайщиков кооперативов такого рода слишком много рисков попасть в разряд обманутых дольщиков», – констатирует эксперт.

Ломбардное кредитование

Еще одна форма кредитования, помимо традиционной ипотеки, – кредит под залог уже имеющейся в собственности заемщика недвижимости – так называемое ломбардное кредитование. Это нецелевой кредит, то есть полученные деньги можно тратить на любые цели – банк не будет проверять то, как заемщик их использовал. Здесь есть риск потерять заложенное жилье, если вовремя не платить по кредиту.

«Кредит под залог недвижимости как альтернатива ипотеке может рассматриваться в том случае, когда покупатель квартиры хочет избежать ограничений, налагаемых ипотечным кредитованием. В частности, требования к квартире, размеру первоначального взноса и целевому использованию средств, требование к доходам заемщика и к страхованию недвижимости», – говорит руководитель дирекции продуктов ОТП Банка Дмитрий Сапронов.

Таким образом, кредит под залог недвижимости дает гораздо больше пространства для маневра. Он даже позволит, если есть такое же-

вание, купить квартиру за границей. Коэффициент кредит/залог при ломбардном кредитовании обычно оценивается так же, как и при ипотеке – в среднем 80/100. То есть в долг дадут не более 80% стоимости квартиры.

По сравнению с обычным беззалоговым кредитом наличными, размер которого вряд ли превысит 1 млн руб., кредит под залог недвижимости позволит купить полноценное второе жилье. Это весьма подходящий вариант для молодой семьи, когда высокие заработки родителей и их квартира помогут приобрести новое жилье. Кстати, в банках есть кредиты под залог не только квартиры, но и коммерческой недвижимости, а также земельных участков.

Конечно, ставки по ломбардному кредиту зачастую выше, чем по ипотеке. Но этот кредит дешевле потребительского (на 4-6 проц. пункта), так как имеет залоговое обеспечение. По данным представителя Банка Москвы, кредит под залог имеющейся недвижимости можно получить под 11-16% годовых в зависимости от срока кредитования и дохода заемщика.



Что касается сроков кредитования под залог недвижимости, то они, по словам Дмитрия Сапронова, вполне сопоставимы с ипотечными и могут достигать 20 лет.

Естественно, продолжительность кредитования позволяет снизить ежемесячную долговую нагрузку, но, повторим, такое финансирование со стороны банка возможно только в том случае, если вы уже владеете недвижимостью. **И**

Елена Селянина

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»



СТАРЫЙ КРЕДИТ НА НОВЫХ УСЛОВИЯХ



Отступление кризиса оживило замерший рынок ипотеки. Один за другим банки, частично или полностью свернувшие ипотечные программы в период стагнации, вновь начинают проявлять большой интерес к этому направлению деятельности. Соответственно, конкуренция за потребителя между кредитными учреждениями нарастает, что требует от них улучшения условий кредитования.

В последнее время банки, активно работающие на рынке ипотеки, едва ли не наперегонки снижают процентные ставки. С июля верхний и нижний их предел уменьшился в среднем на 0,5-1%. Причем более показательным в данном случае стало снижение именно «верхних» ставок. Почему? Все просто: нижняя граница, как правило, является рекламной и поэтому, увидев в объявлении что-то типа «мы выдаем кредиты от 10% годовых в рублях», потенциальному заемщику не следует понимать это буквально. Конечно, получение

кредита по минимальной ставке возможно, вот только для того, чтобы она и вправду была таковой, необходимо выполнить ряд условий. Например, иметь не менее 50% от стоимости недвижимости в качестве собственных средств, быть готовым расплатиться в срок, не превышающий 5 лет, или являться сотрудником организации-клиента банка.

Таким образом, улучшение реальных условий кредитования для потребителей характеризует в первую очередь снижение именно верхней

границы процентных ставок. И они снижаются. Причем не только для заемщиков, имеющих возможность официально подтвердить весь свой доход, но и для тех, кто такой возможностью не обладает.

Как следствие, на фоне этого благолепия даже у тех людей, которые брали ипотечные кредиты сравнительно недавно, все чаще стал возникать резонный вопрос: «А не пора ли задуматься о рефинансировании ипотечного кредита, будет ли оно выгодно и каким образом это сделать?».



*Ирина Кажикина,
Руководитель ипотечной службы
«РЕЛАЙТ-Недвижимость»*

Итак, вы являетесь заемщиком по ипотечному кредиту. Допустим, этот кредит вы взяли на 20 лет и исправно платите по нему уже два года. И вот узнали, что ставки в банке, выдавшем заем, снижены на 1-2%. Какая мысль в связи с этим приходит в голову первой? Наверное, следующая: «Ура! Раз банк снизил ставки, значит, надо рефинансироваться, чтобы сэкономить на платежах в течение оставшегося срока!».

Естественно, вы обращаетесь в свой банк, чтобы понять, насколько это реально и выгодно. Здесь необходимо выяснить, будет ли сделка по рефинансированию являться формальностью (когда достаточно подписать дополнительное соглашение к кредитному договору), или же предстоит полноценное перекредитование с сопутствующими – и немалыми – расходами.

Кстати, стопроцентная гарантия того, что банк выразит желание пойти вам навстречу, уменьшив размер процентных выплат, отсутствует. Более того, в настоящее время ряд кредитных организаций занимает в данную проблему немного странную позицию: они готовы рефинансировать ипотеку, выданную другими банками, а своим заемщикам в этом отказывают. Если ваш случай – как раз из таких, отчаиваться не стоит.

Нужно проанализировать предложения других кредитных учреждений по внешнему рефинансированию

ипотеки. Подобные возможности предоставляют организации, в списке программ которых присутствует целевой ипотечный кредит на погашение ипотечного кредита, полученного в другом банке. Принять положительное решение о рефинансировании стоит, если выяснится, что после перекредитования вам удастся уменьшить размер ставки как минимум на 2-3%. Кроме того, здесь важно учесть все сопутствующие затраты, не забыв о возможной комиссии за досрочное погашение займа, которая может быть предусмотрена действующим кредитным договором. Лишь после такого подсчета следует оценивать целесообразность предстоящей сделки, выбирая банк, перекредитование в котором будет сопряжено с минимальными затратами.

Принять положительное решение о рефинансировании стоит, если выяснится, что после перекредитования вам удастся уменьшить размер ставки как минимум на 2-3%.

В эту организацию необходимо предоставить стандартный пакет документов для рассмотрения кредитной заявки, а также действующий кредитный договор, справку об остатке ссудной задолженности, документы, подтверждающие добросовестное

исполнение обязательств, и документы на недвижимость, приобретенную по ипотеке.

После получения от нового банка письменного подтверждения готовности рефинансировать ваш кредит я бы рекомендовала еще раз нанести визит в свой «старый» банк для повторного обсуждения вопроса снижения процентной ставки. Вполне возможно, поняв, что вы уже в одном шаге от ухода к конкуренту, на этот раз вам не откажут, и рефинансирование удастся осуществить на более выгодных условиях, сэкономив на дополнительных выплатах.

Если же в ответ на свою просьбу вы вновь услышите категоричное «нет» – продолжайте начатое в другом банке. К сожалению, в этом случае для финального согласования рефинансирования понадобится новый отчет об оценке и переоформление договоров страхования, а после перевода денежных средств рефинансирующей организацией «старому» банку возникнут издержки по переоформлению залоговой недвижимости в пользу «нового» кредитора. При этом на время переоформления залога процентная ставка по кредиту вполне может быть на несколько пунктов выше, что также необходимо учесть, рассчитывая расходы по сделке.

Таким образом, задумавшись о рефинансировании ипотеки, я бы посоветовала предварительно составить подробный финансовый план, учитывающий все денежные «плюсы» и «минусы» предстоящей операции.



ДЕВЕЛОПЕРЫ & БАНКИ: СЧАСТЛИВЫ ВМЕСТЕ

Партнерские программы по кредитованию строящихся квартир – плод сотрудничества застройщиков и банков – возвращаются на рынок. Хотя далеко не в каждой новостройке можно купить квартиру по ипотеке. В число избранных попали только объекты девелоперов, которые являются самыми надежными с точки зрения банков. Гарантируя покупателям, что они станут новоселами в намеченный срок, застройщики решают и свои собственные задачи – увеличивают объемы продаж жилья.

Взаимовыгодное сотрудничество

В кризис продажи жилья на первичном рынке Москвы значительно упали. Снижение спроса было вызвано банальной нехваткой денег: у людей отсутствовали средства, чтобы оплатить покупку квартиры полностью. А банкиры отказывались предоставлять ипотеку на новостройки. Но прошло какое-то время, банки успокоились, увидели, что жизнь продолжается, и... стали подписывать соглашения о кредитовании конкретных объектов первичного рынка.

Застройщикам такое сотрудничество – на руку. Ведь присутствие банка в каком-либо проекте придает ему солидности. В этом случае специалисты кредитной организации косвенно подтверждают, что вся необходимая исходно-разрешительная документация – на месте, а ситуация на проекте – благоприятна. Если же банк не верит в то, что девелопер выполнит свои обязательства в срок, то он и не будет в последующем брать в качестве обеспечения этот объект.

Кроме того, тандем кредитора и застройщика зачастую позволяет предложить потенциальным новоселам облегченную процедуру кредитования, более низкие процентные ставки по ипотеке и минимальные первоначальные взносы.

Партнерские альянсы

В настоящее время многие известные банки – Сбербанк, ВТБ 24, Нордеа Банк, Газпромбанк, банк «Возрождение», Уралсиб, КБ «Открытие», Инвестиционный Торговый Банк, «Райффайзенбанк», Промсвязьбанк и др. – являются партнерами тех или иных застройщиков.

Как девелоперы выбирают банки, с которыми решают создать совместные программы? Здесь они ориентируются в первую очередь на выгодные условия по ипотеке. Чаще всего партнерами застройщиков становятся банки, держащие процентные ставки по кредитам на уровне 10-13% годовых и предоставляющие возможность досроч-

ного погашения долга без каких-либо штрафных санкций.

Не последнюю роль, конечно, играет и бренд компании. «У нас был клиент, который, увидев название «Сбербанк», не стал знакомиться с документацией по проекту, а сразу подписал договор», – рассказывает один из экспертов.

Есть условие

Впрочем, на рынке кредитования новостроек все далеко не безоблачно. Выбор программ не так велик, как хотелось бы, да и пока нет как такового предмета самого залога (квартиры), банки перестраховываются: и ставка по кредиту на период строительства у них выше, чем после сдачи дома, и кредитоваться нередко заставляют под залог какого-нибудь уже имеющегося объекта недвижимости. Исключение могут составлять квартиры в новостройках, где кредитная организация является инвестором строительства или владельцем части акций компании-застройщика.

Нередко ставки на этапе строительства на 3-4% отличаются от тех, которые действуют, когда свидетельство о праве собственности уже получено: 10-16,25% по рублевым займам и 8,8-14% по кредитам, выданным в валюте.

Минимальный первоначальный взнос по кредитам на «первичку» составляет 10% от стоимости



квартиры. Срок кредитования – 25-30 лет.

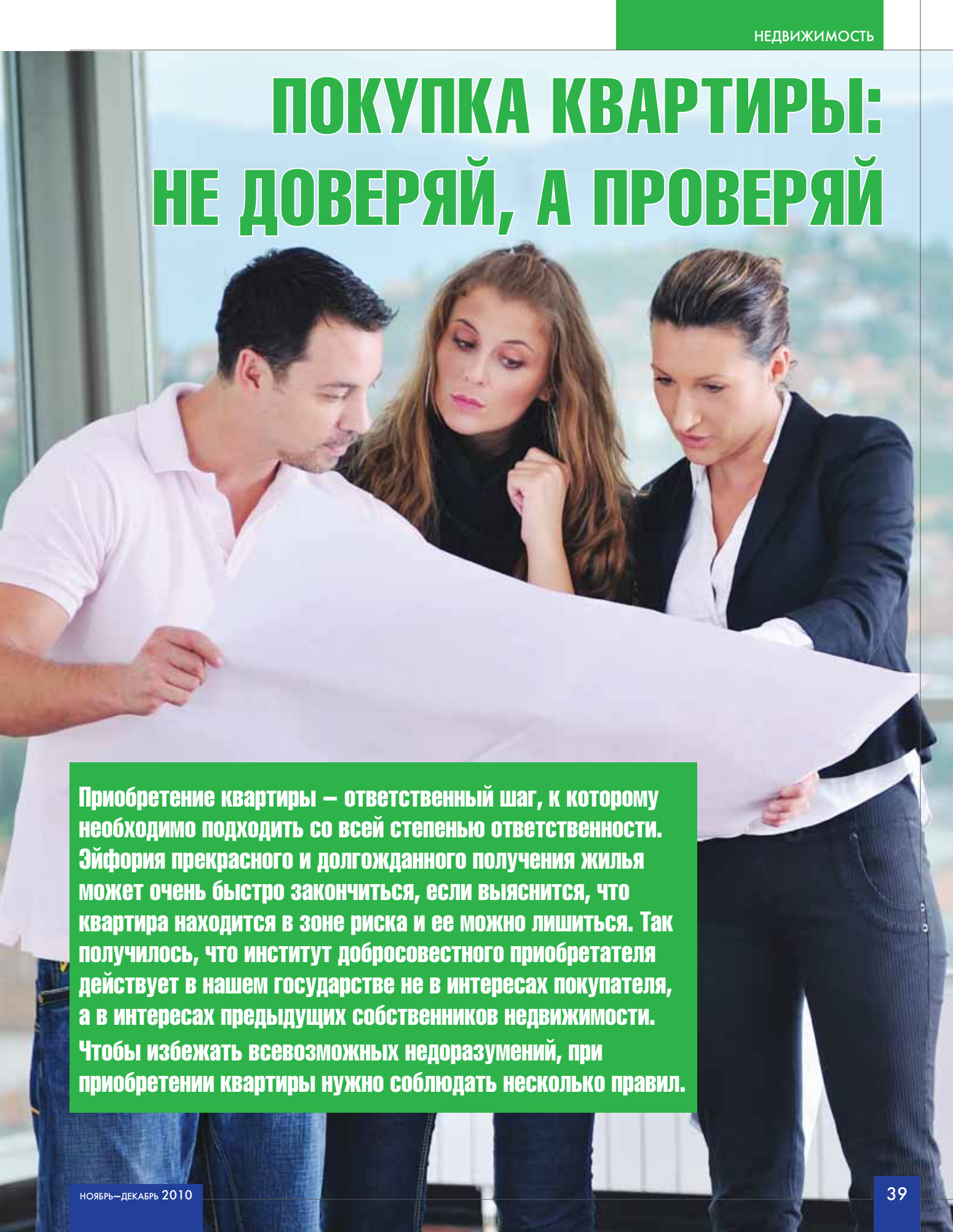
Заемщики получают в рамках этих совместных проектов определенные бонусы. Например, возможность «двойных» скидок – как по ценовым условиям ипотеки, так и по стоимости квартиры. Кроме того, клиенты могут рассчитывать на ускоренное рассмотрение заявки: ведь у банков нет необходимости еще раз оценивать объект недвижимости и проверять его состояние. Как уже отмечалось, для ряда программ характерно небольшое снижение процентной ставки по сравнению с рыночными условиями отмена (или уменьшение) комиссии за выдачу кредита, а также моратория за досрочное погашение займа. Имеется возможность выплаты долга средствами материнского капитала.

В целом сегодня ситуация с ипотечными кредитами на новостройки менее жесткая, чем в кризисные годы: требования к заемщикам стали более лояльными, условия программ улучшились. Однако до сих пор банки отдают предпочтение вторичному рынку недвижимости. Вероятно, как более предсказуемому и стабильному.

Людмила Чичерова,
журнал о недвижимости
Metinfo.Ru



ПОКУПКА КВАРТИРЫ: НЕ ДОВЕРЯЙ, А ПРОВЕРЯЙ



Приобретение квартиры – ответственный шаг, к которому необходимо подходить со всей степенью ответственности. Эйфория прекрасного и долгожданного получения жилья может очень быстро закончиться, если выяснится, что квартира находится в зоне риска и ее можно лишиться. Так получилось, что институт добросовестного приобретателя действует в нашем государстве не в интересах покупателя, а в интересах предыдущих собственников недвижимости. Чтобы избежать всевозможных недоразумений, при приобретении квартиры нужно соблюдать несколько правил.

Первое. Необходимо обращать внимание на стоимость продаваемой квартиры: если она хотя бы на 20% ниже рыночной, то к покупке стоит отнестись особенно серьезно. Как показывает практика, чтобы быстрее продать «нечистое» жилье, недобросовестные приобретатели снижают его стоимость. Это действует на покупателей просто гипнотически, и многие забывают, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Очень часто встречаются прецеденты, когда покупатели приобретали квартиру, а в последующем выяснялось, что она либо находится под арестом (снять на время арест с квартиры для мошенников не проблема), либо оформлена по поддельным документам – это могут быть поддельные решения суда, завещания, свидетельства о смерти, договоры социального найма и передачи квартиры, а также поддельные инвестиционные договоры и пр.

Второе. Если от вас скрывают, кто является собственником квартиры, или предлагают продать ее по доверенности, то от такой сделки лучше сразу отказаться, либо максимально тщательно проверять все документы: подлинность и действительность доверенностей, а также историю квартиры (кто и когда ею владел и где сейчас находятся эти люди).

Третье, на что следует обратить внимание, – это число продаж данной квартиры. Чем больше собственников было у объекта недвижимости за недолгий период времени, тем

больше это должно настораживать. Данные о владельцах жилья содержатся в выписке из ЕГРП (Единого государственного реестра прав. – Прим. ред.) и расширенной выписке из домовой книги.

Четвертое. Собственник и прописанные с ним лица – это тот круг, который должен интересовать покупателя более всего. Обратите

Необходимо обращать внимание на стоимость продаваемой квартиры: если она хотя бы на 20% ниже рыночной, то к покупке стоит отнестись особенно серьезно.

внимание, что представляет собой собственник: постарайтесь определить на вид, не болен ли он (по внешнему виду очень часто можно определить психическое, онкологическое, сердечное или другое серьезное заболевание, результат которого может сорвать сделку или привести впоследствии к признанию ее недействительной). Если есть сомнения, то необходимо запросить справку о состоянии здоровья, а лучше вместе с собственником посетить медицинское учреждение. Можно также попросить продавца показать водительские права – если они получены недавно, то можно с большей долей вероятности предполагать, что это человек здоров.

Пятое. По выписке из домовой книги необходимо установить наличие или отсутствие пребывания в квартире несовершеннолетних. Если дети находятся в социальных, детских домах, то покупка этой квартиры будет абсолютно незаконной сделкой. Органы прокуратуры, опеки и попечительства отслеживают такие жилые помещения и через суд возвращают их детям.

Шестое. Если собственник состоит или состоял в браке, необходимо проверить срок заключения и расторжения брака, дату покупки квартиры собственником и основа-

ния ее приобретения. Если квартира приобреталась во время брака, то необходимо требовать согласие второго супруга на продажу этой недвижимости.

В том случае если брак был расторгнут не более трех лет назад, то бывший муж (или жена) имеет право обратиться в суд и предъявить свои права на часть купленной вами квартиры.

Седьмое. Стоит обратить внимание на то обстоятельство, не был ли кто-то выписан из продаваемой квартиры после 1995 года в связи с отбыванием в местах лишения свободы. Закон закрепляет за такими лицами права на жилые помещения, и человек после окончания срока наказания может прописаться в эту квартиру и проживать в ней.

Восьмое. Реальная стоимость квартиры должна отражаться в договоре купли-продажи. Не секрет, что для ухода от налогов продавцы нередко снижают стоимость реализуемого имущества в десятки раз. Так вот если по какой-то причине сделка будет впоследствии расторгнута, то обратно можно будет получить лишь сумму, обозначенную в договоре. Чтобы избежать указанных рисков, необходимо во всех документах указывать достоверную информацию.

Девятое. Следует обратить внимание на то, не досталась ли приобретаемая вами квартира собственнику по наследству. Если именно так он ее и получил, то обязательно стоит проверить, на каком основании. Нужно выяснить, можно ли ожидать от какого-то еще наследника обращения в суд с требованием о восстановлении пропущенного срока вступления в наследство. В таких случаях следует подписать с собственником продаваемой квартиры соглашение, в котором он обязуется в случае появления других лиц, претендующих на наследство, передать им пропорциональную часть полученной при продаже недвижимости суммы.

Адвокат Олег Сухов,
ведущий юрист
«Первого Столичного
Юридического Центра»



СТАВКИ: ИДЕМ НА Понижение

По данным компании «Кредит-март», среднерыночная ставка по ипотеке к концу осени составила 18,68% (по рублевым займам) и 15,19% (по долларovým).

Максимальное соотношение показателя кредит/заклад находилось на уровне 90%. Максимальный срок по программам кредитования на приобретение квартиры на вторичном рынке – 50 лет, по целевому кредиту под заклад имеющегося объекта недвижимости, а также по кредиту на покупку дома с земельным участком – 30 лет.

Таблица. Динамика изменения процентных ставок по ипотеке (данные компании «Кредитмарт»)

Среднерыночная ставка по кредиту в рублях

Кредитный продукт	Сентябрь 2010 г.		Октябрь 2010 г.		Ноябрь 2010 г.	
	Мин.	Макс.	Мин.	Макс.	Мин.	Макс.
Кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке жилья	12,41%	18,83%	12,31%	18,40%	11,86%	17,72%
Целевой кредит под заклад имеющегося объекта недвижимости	15,32%	21,07%	15,18%	20,97%	14,92%	20,68%
Кредит на покупку дома с землей на вторичном рынке жилья	13,24%	19,40%	13,06%	19,15%	13,05%	18,75%

Среднерыночная ставка по кредиту в долларах США

Кредитный продукт	Сентябрь 2010 г.		Октябрь 2010 г.		Ноябрь 2010 г.	
	Мин.	Макс.	Мин.	Макс.	Мин.	Макс.
Кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке жилья	9,92%	15,97%	9,78%	16,18%	9,60%	15,39%
Целевой кредит под заклад имеющегося объекта недвижимости	11,83%	17,87%	11,79%	17,89%	11,82%	17,60%
Кредит на покупку дома с землей на вторичном рынке жилья	10,85%	17,51%	10,66%	17,51%	10,72%	16,90%

СЕМЬЯ И ИПОТЕКА

До 1 февраля 2011 года в Государственную Думу будет внесен законопроект, который закрепит возможность использования материнского капитала для выплат по ипотеке. В настоящее время эти средства можно использовать только для погашения кредитов, полученных до 31 декабря 2010 года.

Также, по заявлению первого председателя Высшего Совета «Единой России» Бориса Грызлова, до 1 марта планируется внести законопроект об увеличении налоговых вычетов для семей с детьми.

АКТИВНАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ

ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК) до конца декабря примет решение о возможности продления программы реструктуризации ипотечных кредитов для заемщиков по социальным критериям.

Кроме того, АРИЖК планирует запустить новую программу – «Активная реструктуризация», в рамках которой будет работать с любыми кредитами, которые передаст банк.

По материалам Bankir.ru



АГЕНТСТВО
ПО РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ
ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ
КРЕДИТОВ

СТАРЫЙ КРЕДИТ НА НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Рефинансирование (перекредитование на более выгодных условиях) помогает заемщикам снизить выплаты по займам, а банкам – привлечь новых добропорядочных клиентов.

Во время кризиса программы такого рода были свернуты, а сейчас вновь возобновились. Впрочем, пока эти предложения характерны в основном для крупных банков с госучастием.



КТО-ТО ТЕРЯЕТ, КТО-ТО НАХОДИТ

Банк Москвы вышел из капитала Российского национального коммерческого банка (РНКБ), в котором ему принадлежало 20% обыкновенных акций, сообщает ИА «Финмаркет».

Свою долю в капитале банка увеличили ООО «Химпромстрой» – до 19,96% (с 4,95%) и ООО «Гарантехнология» – до 9,93% (с 4,94%).

НАЛОГ ДЛЯ СОБСТВЕННИКА

В наступающем году начнется процесс массовой оценки недвижимости. Данная процедура необходима для подготовки введения единого налога на недвижимость. Об этом сообщил заместитель руководителя Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) Юрий Акиншин на конференции «Государственная кадастровая оценка и система налогообложения объектов недвижимости в России». Мероприятие было организовано информационным агентством «АК&М».

Сейчас учет кадастровой стоимости объектов недвижимости ведется в 12 регионах. «Создание единого федерального информационного ресурса по кадастровой оценке земельных участков и объектов недвижимости не только упростит и удешевит работу, но и обеспечит доступность и прозрачность этих данных для общества», – отметил замруководителя Росреестра.

Ю. Акиншин также подчеркнул, что на данный момент в электронную кадастровую карту земельных участков включены 40 регионов. К концу 2010 года картой должны быть охвачены все земельные участки России.

Еще одна новация – законодательно установленная возможность досудебного оспаривания государственной кадастровой оценки для тех земельных участков и объектов недвижимости, которые будут оценены по новой методике. Для этого при территориальных органах Росреестра начнут создавать специальные комиссии, в которые войдут представители органов власти и профессионального сообщества оценщиков. Ранее оспаривание кадастровой оценки было возможно только путем обращения в суд.

Среди вопросов, которые предстоит решить до введения единого налога



на недвижимость, – проблема точного описания объекта.

«Как рассчитывать кадастровую оценку объекта недвижимости? Отдельно землю и отдельно здание? Сложная методологическая проблема», – сказал председатель Комитета по собственности Государственной думы Виктор Плескачевский. В силу этого, по мнению депутата, для введения единого налога на недвижимость более реалистичными представляются сроки не два-три года, а три-пять лет.

Нет ясности и в вопросе базовой ставки налога – переход на рыночную стоимость недвижимости для

налогообложения хотя бы на первом этапе не должен привести к увеличению выплат для населения. Как сообщила начальник Управления имущественных налогов Федеральной налоговой службы (ФНС) Светлана Бондарчук, базовая ставка налога не должна превышать 0,05% от стоимости недвижимости. Минфин на данный момент говорит о базовой ставке в 0,1%. По мнению ФНС, такая ставка очень высока. Скорее всего, будет введен необлагаемый минимум – то есть установят определенную площадь жилья, которая не будет облагаться налогом.



НОЧЬ ПЕРЕД РОЖДЕСТВОМ



Дневник Елены Портмоне

Никогда не покупайте телефонные карточки в аэропорту Джона Кеннеди. 5 долларов улетели за полчаса, а я так и не дозвонилась до своего российского банка. Еще час – и меня можно будет увозить в одну из местных больниц с диагнозом «острая шизофрения на почве денежной недостаточности». Видимо, придется встречать Рождество в Центральном Парке. Подвину местных санта-клаусов и сяду клянчить «чейндж» у туристов. Авось, наберу на обратный билет до Москвы.

А ведь еще утром я была счастливой обладательницей пластиковой карты с балансом около 3 000 долларов. Вполне нормальная сумма для нескольких дней в Нью-Йорке.

Конечно, если вы не раскидываете кошельки, сходя с самолетного трапа, как какой-нибудь приезжий политик перед выборами. (Где все-таки я могла потерять этот проклятый кусочек пластика?)

Срочно надо занести карту в стоп-лист. Как объяснял мне перед отъездом менеджер банка, это такой специальный список, рассылаемый по точкам приема карточек данной системы. Туда попадают номера украденных или потерянных карт, чтобы посторонние лица не могли снять деньги с вашего пластика. Успокаивающе звучит, правда? До тех пор пока вам не придется заняться этим на самом деле.

– Алло! Алло! Ну, наконец-то.

Хорошо, что я записала номер карты в отдельную книжку. Хотя заявить о пропаже можно и без этого. По фамилии и наводящим вопросам (моя любимая поза в хатха-йоге, девичье прозвище моего китайского кактуса и т.д.) они бы нашли карту и заблокировали счет. Но на это нужно время – а вдруг вор успеет им воспользоваться?

...Если уже не воспользовался, пока я нервно ожидала ответа оператора. А если бы на другом полушарии сейчас была ночь? Разница 8 часов как-никак.

– Здравствуйте, на какой срок меня можно включить в лист неприкасаемых? – шутливо поинтересовалась я.

– На две недели, – бесстрастно пояснил клерк...

– Думаешь, на этом все? – хмыкнул мой благоверный, когда я с чувством исполненного долга приземлилась за столик со стаканом газировки, купленном на последние центы в баре.

– Мне оформят Emergency Card – карту-замену. Ее можно будет получить в одном из центров экстренной службы платежной системы. Правда, это займет несколько дней... Но мне сказали, что возможна также экстренная выдача наличных... после того как банк-эмитент подтвердит, что они у меня есть.

– Можно было сделать куда проще, – фыркнул Макс. – Оформила бы две карты и подключила интернет-банкинг. Потеряла одну – перевела деньги на вторую и заблокировала первую. Вот как я – у меня их даже 10... было 10...

Никогда не видела такого огорченного выражения лица у моего топ-менеджера. Хотя с чего было так волноваться? Подумаешь, спрятала его портмоне с кредитками. Главное в Рождество – сохранять спокойствие. И телефоны нужных банковских служб под рукой. **И**

МИР НЕДВИЖИМОСТИ

Как всегда осенью в Гостином Дворе прошла Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». Ее организовала РВК «ЭКСПОДИЗАЙН» под патронажем Правительства Москвы и Торгово-промышленной палаты РФ, при поддержке Российской гильдии риэлторов, Московской ассоциации риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы.

На выставке присутствовали более 200 российских и зарубежных компаний, которые представили недвижимость из 42 стран мира: квартиры, апартаменты, жилые комплексы в новостройках и на вторичном рынке, загородные дома, коттеджные поселки, земельные участки; офисные здания, торговые и бизнес-центры, гостиничные комплексы, промышленную и курортную недвижимость.

Среди участников «ДОМЭКСПО» были такие компании, как Ведис-Групп, Мортон-Инвест, НДВ-Недвижимость, Объединенная Строительная Компания, Инком-Недвижимость, Est-a-Tet, МГСН, Бест-Новострой, Good Wood, МАН, Группа Компаний МИЦ, Холдинг «Щелковский», ГК «Эталон-ЛенСпец СМУ», Urban Group, «Белый берег», Трансрегионинвест. Наряду с девелоперскими и риэлторскими фирмами выставка была интересна и крупным банкам (Райффайзенбанк, Нордеа Банк, Уралсиб,



Собинбанк), а также страховым, юридическим, архитектурным и дизайнским фирмам.

Большую часть экспозиции «ДОМЭКСПО» заняли предложения жилья в наиболее востребованных сегодня новостройках эконом-класса Москвы и Подмосковья. Было широко представлено и загородное жилье: дома, таунхаусы, особняки, земельные участки.

В преддверии выставки прошел Международный Форум профессионалов рынка недвижимости «Современный рынок недвижимости: что модернизировать?», организованный Московской ассоциацией риэлторов при поддержке Комитета ТПП РФ по оценке и экономике недвижимости. В своих выступлениях специалисты отвечали на самые актуальные вопросы. Что на данном этапе будет содействовать развитию российского рынка недвижимости и выходу из кризиса? Как привлечь инвестиции на рынок недвижимости? Как изменились условия работы на современном рынке недвижимости?

В рамках выставки состоялась традиционная научно-практическая конференция по загородной недвижимости, проходившая в формате дискуссионного клуба. Тема дискуссии «Загородная недвижимость переходного периода: курс на модернизацию».

«Практическим приложением» к теории стал традиционный бизнес-тур – в дачный поселок «Eastландия», организованный девелоперской группой «Интегра».

Агентство PR-стиль и РВК Экспо-дизайн провели конкурс «Лучший риэлтор», где специалисты рынка недвижимости продемонстрировали свое профессиональное искусство. Собравшиеся у сцены Гостиного Двора посетители выставки смогли наглядно увидеть, что скрывается за банальными рекламными строчками «покупка, продажа, обмен, оформление сделок». Риэлторы разыграли перед зрителями (своими потенциальными клиентами) и коллегами наиболее сложные ситуации, возникающие при проведении операций с недвижимостью.



Олег Томайлы,
Генеральный директор
компании
«АНТЕР-Недвижимость»

Олег Михайлович, в этом году ваша компания впервые приняла участие в выставке «ДОМЭКСПО». Каковы впечатления?

Да, действительно, мы впервые участвовали в выставке «ДОМЭКСПО». Мы представили предложения по вторичному рынку жилья, несколько инвестиционных проектов за границей, новостройки в Москве и Московской области, а также ипотечные продукты. Среди посетителей в равной мере были востребованы все наши предложения. Уже сейчас могу сказать, что для нас выставка прошла успешно.

Что являлось для Вас основной целью участия в выставке: привлечение новых клиентов или налаживание партнерских связей?

Задача, которую мы успешно реализовали, заключалась в представлении компании на рынке недвижимости, продаже наших объектов, а также привлечении новых партнеров, проектов и клиентов.

Планируете ли Вы в дальнейшем участвовать в выставке «ДОМЭКСПО»?

Мы очень благодарны организаторам выставки за безупречную организацию и хорошую рекламную кампанию выставки. Нам понравилась атмосфера, которая сложилась на выставке, мы довольны результатами. Поэтому – да!



СТРАТЕГИЯ ДЛЯ БАНКОВ

В Совете Федерации прошли парламентские слушания «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации». Парламентарии, руководители органов государственной власти, финансовых и контрольных организаций, деловых кругов обменялись мнениями по подготовленному Правительством и Центральным банком проекту «Стратегии развития банковского сектора России до 2015 года».

Председатель Совета Федерации Сергей Миронов напомнил, что первая Стратегия развития банковского сектора появилась в 2001 году. В то время ситуация напоминала нынешнюю: страна преодолевала последствия кризиса 1998 года, а банковский сектор выходил на качественно новый этап развития.

Новая Стратегия, рассчитанная на период до 2015 года, отметил глава палаты Федерального Собрания, выдвигает в качестве главной цели развития переход от экстенсивной модели в работе банков к интенсивной. Ориентация кредитных организаций на решение задач инновационного развития и продвижение современных информационных технологий в банковскую сферу являются необходимыми условиями создания в России конкурентоспособного финансового сектора.

В проекте Стратегии намечен ряд направлений работы по развитию кредитования малого бизнеса: разви-



тие кредитных кооперативов и микрофинансирования, более эффективное использование ресурсов государственных банков развития.

Разумеется, такие задачи, как совершенствование системы корпоративного управления, повышение прозрачности банковской деятельности не снимаются с повестки дня. Вместе с тем, подчеркнул С. Миронов, не следует забывать о проблеме насыщения рынка финансовыми услугами. На одно банковское учреждение в России приходится примерно 5 тысяч человек населения, в то время как в развитых странах мира этот показатель равен 1 тысяче человек. Также необходимо расширять кредитование реального сектора экономики и удешевлять кредитные ресурсы.

ИПОТЕКА – ЯВЛЕНИЕ РЫНОЧНОЕ

14 декабря в конференц-зале центрального офиса Страхового Дома ВСК состоялся Всероссийский Конгресс ипотечных кредиторов и инфраструктурных компаний под названием «Ипотечная реабилитация». Организаторами мероприятия, помимо ВСК, выступили Ассоциация российских банков, Российская Гильдия Риэлторов, Национальная лига сертифицированных ипотечных брокеров и Центр управления ипотечной задолженностью.

Сквозной линией форума стал обмен мнениями по теме «Рыночные настройки посткризисной ипотеки», предназначенный для тех, кто убежден, что ипотечное кредитование – это прежде всего рыночное пространство, формируемое по законам рынка, на рыночные, а не на государственные деньги.

Неудивительно, что самой насыщенной по содержанию стала секция, посвященная вопросам рефинансирования российской ипотеки. О том, как и откуда в ней могут появиться столь необходимые «длинные» деньги, присутствующим рассказали Александр Егоров (ГПБ-Ипотека), Сергей Архипов (Ренессанс Капитал), Сергей



Озеров (ДельтаКредит банк), Сергей Кадук (ВЭБ Капитал), Юрий Туктаров (Линия права), Ирина Пенкина (Standard & Poor's).

С последними новостями в области правового регулирования ипотеки и жилищного строительства многочисленных делегатов и гостей Конгресса познакомил Президент Фонда «Институт экономики города» Надежда Косарева.

Интересной оказалась и дискуссия на тему «Просрочка, взыскание, профилактика», прошедшая под председательством Владимира Лопатина, генерального директора Центра управления ипотечной задолженностью и Председателя Национальной лиги сертифицированных ипотечных брокеров.

Здравствуйтесь, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

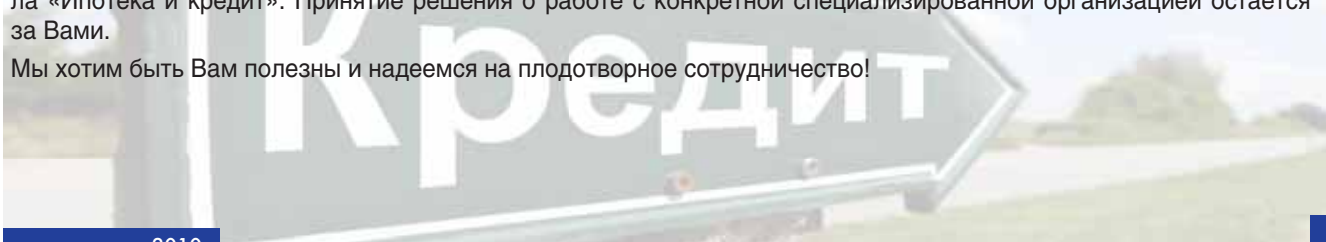
1. Вид кредита				
Потребительский <input type="checkbox"/>	Ипотека <input type="checkbox"/>	Автокредитование <input type="checkbox"/>		
2. Цели получения кредита				
Приобретение квартиры на вторичном рынке <input type="checkbox"/>	Приобретение коттеджа на вторичном рынке <input type="checkbox"/>	Приобретение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

✂ -----

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

Кредитные карты: богатый «пластик» Ипотека на продажу: как купить залоговую квартиру Созаемщики: связанные одним долгом

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, предложениям в сфере банковских услуг, а также рынку недвижимости. Журнал призван формировать у читателя грамотное представление о целесообразности использования кредитов и прочих банковских продуктах, 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 теории 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
ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ
1. Российские и зарубежные газеты и журналы
2. Книги и учебники
ПРЕССА РОССИИ
1 ГАЗЕТЫ И ЖУРНАЛЫ
ТОМ
стр. 326

**Подписаться на журнал
«Ипотека и кредит»
можно в любом отделении
Почты России
по каталогу «Пресса России»,
подписной индекс 10288**