

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№1 (20) январь-февраль 2011



**Кобрендовые кредитные карты:
выгод много не бывает**
стр. 12

**«Активная реструктуризация»:
новое решение старых проблем**
стр. 20

**Финансовый посредник:
выбор – дело брокера**
стр. 29

**Новостройка эконом-класса:
полшага до мечты**
стр. 37



ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ: НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ

Гид
по кредитам

стр. 44

Главный редактор
Софья Ручко,
ruchso@ipocred.ru.

Над номером работали:
Елена Изюмова,
Николай Кочелягин,
Наталья Мясоедова.

Фото: shutterstock.
Литературное редактирование:
Юлия Быстрова
Корректурa: Инна Кроль
Верстка: Татьяна Котелкина.

Адрес редакции:
125212, г. Москва,
ул. Адмирала Макарова, д.8
info@ipocred.ru.
Сайт: www.ipocred.ru.
Тел./факс (495) 380-11-38,
(495) 411-22-14.
Размещение рекламы:
info@ipocred.ru.

Перепечатка материалов
и использование их в любой
форме, в том числе в
электронных СМИ, возможны
только с письменного разрешения
редакции.

Мнение редакции не всегда может
совпадать с мнением авторов.
За точность и достоверность
изложенной информации
отвечают авторы.

Редакция оставляет за собой
право на литературную обработку
материалов. Редакция имеет
право не вступать в переписку.
Присланные материалы
не рецензируются. Редакция
не несет ответственность
за содержание рекламных
материалов и принятых
на их основании решений.

Тираж 15 000 экз.
Отпечатано
в ООО «Формула Цвета».

Издание зарегистрировано
в Федеральной службе
по надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций и охране
культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС»
www.obiks.ru

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2
События	3; 4; 32
Ипотека	5
Что год грядущий нам готовит?	5
Взыскание задолженности по ипотечным кредитам: прогноз на 2011 год	23
Не сердитесь вы на ипотеку	24
Выбор – дело брокера	29
Ипотека и кредиты: итоги и прогнозы	36
Главная тема	
Банк в кошельке	6
Кредитный пластик	8
Кобрендовые кредитные карты: выгод много не бывает	12
Доходные карты: размер имеет значение	17
Финансовая грамотность	
«Активная реструктуризация»: новое решение старых проблем	20
Недвижимость	
Больше возможностей за меньшие деньги	33
Рынок недвижимости: больше, лучше, быстрее	34
Новостройка эконом-класса: полшага до мечты	37
Страхование	
Скупой платит дважды	42
Гид по кредитам	44
Style	
Дневник Елены Портмоне	46





«Лежит копейка на тротуаре, иной человек проходит и не нагнется, чтобы поднять ее. А когда будут новые деньги, копейка не будет валяться». Так говорил Н.Хрущев в далекие 60-е на заседании Верховного Совета СССР, когда обсуждали запланированную деноминацию рубля (собственно, слова Никиты Сергеевича относились именно к этому событию).

Деноминация состоялась, а что до высказывания, то слова эти, как и многие другие, имели «ограниченный срок действия». Все про-

ДОТЯНУТЬСЯ ДО КАРТ

изошло с точностью до наоборот. Сейчас за копейкой не только никто не нагибается, но все даже как-то стесняются использовать ее при расчетах. И продавцы, и покупатели игнорируют ту, за которую раньше хоть что-то можно было купить: например, коробок спичек. Стыдливо оставаться лежать на кассе в супермаркетах – вот копейечный удел.

Как таковой покупательной силы копейка не имеет. Хотя продолжает оставаться полноценной российской валютой, которую обязаны принимать на территории страны. Это в теории. На практике она просто вышла из разряда денег. Правда, копейка осталась жить в языковой среде, присутствуя в идиоматических выражениях. «Ни одной копейки», – говорим мы, подразумевая абсолютное отсутствие средств.

...Пройдут десятилетия, и, вполне вероятно, все наличные деньги станут не более чем артефактом. Их попросту заменят карточные платежи. Ведь деньги на пластиковых картах – это не просто деньги, но еще и сервисы. Владелец карты получает вместе с возможностью безналичных расчетов проценты, бонусы и т.п. Таким образом, использование денег поощряется само по себе, даже без учета тех благ, которые на них приобретаются.

Если эра «пластика» наступит, то валяющиеся копейки, действительно, станут нонсенсом и держатели многочисленных пластиковых карт вряд ли пройдут мимо такого бесценного привета из прошлого. **И**

Софья Ручко,
главный редактор журнала
«Ипотека и кредит»



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:



Разделы выставки:

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



Информационные партнеры:



ИПОТЕКА И КРЕДИТ

www.mvfk.ru



АСВ ИНФОРМИРУЕТ

Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ) сообщает о том, что 31 января 2011 года начались выплаты страхового возмещения вкладчикам акционерного коммерческого банка «Международные финансовые технологии» (Москва).

Этот банк был участником системы обязательного страхования вкладов (ССВ), поэтому каждый его клиент имеет право на получение возме-

нения, максимальный размер которого составляет 700 тыс. руб.

По депозиту, открытому в иностранной валюте, страховое возмещение рассчитывается в рублях по курсу ЦБ РФ на 18 января 2011 года. Деньги можно получить как наличными, так и банковским переводом на счет, указанный вкладчиком.

Производить выплаты будет ОАО «МДМ Банк». Полный перечень структурных подразделений этой организации можно найти на сайте Агентства (www.asv.org.ru).

В случае разногласий, связанных с размером возмещения, вкладчик может представить в банк-агент дополнительные документы, которые подтверждают обоснованность его требований.

ВЫЖИВЕТ СИЛЬНЕЙШИЙ

Согласно прогнозу рейтингового агентства «Эксперт», в этом году рынок может покинуть более ста страховых компаний.

В первую очередь это связано со скорым вступлением в силу новых требований к минимальному уставному капиталу. С 1 января 2012 года его размер для компаний общего страхования составит 120 млн руб., для перестраховщиков – 480 млн руб., для страховщиков жизни – 240 млн руб. **И**

3
марта
2011

банковская юридическая конференция

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: практика, проблемы и перспективы

«ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ»
Москва, Б.Якиманка, 24

Ассоциация региональных банков России приглашает обсудить спорные вопросы потребительского кредитования в тесном кругу профессионалов, принимающих решения



В профессиональном обсуждении судебной практики и основных проблем, касающихся правового регулирования потребительского кредитования, примут участие представители Минфина РФ, Банка России, Роспотребнадзора, ФАС РФ, Верховного суда и Высшего арбитражного суда России.

Организаторы конференции: Ассоциация региональных банков России и Институт банковского права Московской государственной академии им. О.Е. Кутафина



www.asros.ru

СПРАВКИ И РЕГИСТРАЦИЯ: (495) 785-2991, 785-2990 e-mail: banklaw@asros.ru

ВРЕМЯ БРАТЬ

Наступивший год будет удачным для заемщиков. Так считают представители компании «Кредитинформ». Сейчас, впервые после кризиса, у людей появилась реальная возможность взять выгодные кредиты на любые нужды – от потребительских займов до ипотеки.

2011 год является идеальным, отмечают в «Кредитинформ», для получения кредитов, так как ставки по ним приближаются к минимуму.

Что касается ипотеки, то ситуация для ее оформления благоприятна еще и потому, что цены на рынке недвижимости по сравнению с докризисными все еще невелики.

НИЧЕГО, КРОМЕ ЗАЛОГА

Страховая компания АИЖК предлагает запретить взимать с ипотечных должников что-либо, кроме залога, сообщает Bankir.ru.

Сейчас, если ипотечная квартира продается по цене ниже, чем текущая задолженность по кредиту, заемщик все равно остается должен банку.

По оценке АИЖК, не менее чем в 65% случаев денег от продажи заложенного жилья недостаточно, чтобы покрыть остаток задолженности по кредиту. Около половины всех обращений к финансовому омбудсмену, утверждает депутат Госдумы РФ Павел Медведев, поступает как раз от ипотечных должников, которые не могут расплатиться с банком.

СВОБОДУ – СТАВКАМ

С этого года Центральный банк РФ прекращает регулировать ставки по банковским вкладам.

Максимальный размер ставок был ограничен в рамках антикризисных мер. В тот непростой период некоторые кредитные организации в борьбе за вкладчика поднимали проценты по депозитам слишком высоко. Это угрожало устойчивости финансовых компаний. В то время ЦБ проводил регулярный мониторинг ставок десяти крупнейших банков и не рекомендовал остальным игрокам повышать среднюю максимальную ставку больше, чем на 2% по сравнению с лидерами отрасли. **И**

Организатор:

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

12 апреля 2011 г.

VI Ежегодная конференция

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА – 2011

ВОПРОСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ:

- Кредит, лизинг, факторинг: что выбрать малому предпринимателю?
- Кредитование МСБ: стратегии банков – лидеров рынка.
- Микрозаймы: окно возможностей для начинающих предпринимателей.
- Страхование МСБ: перспективы развития.

Аналитической базой конференции станет специально проведенное исследование о финансовых услугах для малого и среднего бизнеса.

Руководитель проекта – Барыбина Юлия
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651), e-mail: baribina@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Гуминская Юлия
тел.: (495) 225-34-44, e-mail: guminskaya@raexpert.ru



www.raexpert.ru



Олег Томайлы,
генеральный директор
«АНТЕР-Недвижимость»

Чего ждать от рынка недвижимости Москвы и Московской области в 2011 году?

Этот вопрос интересен всем его участникам, каждому, кто живет в столице или собирается переехать в Москву или Подмоскowie. Давайте проанализируем итоги прошлого, 2010-го года, ведь именно тогда формировались основные тенденции года наступившего.

В 2010 году цены на недвижимость увеличились на 10-15%, то есть даже с учетом инфляции наблюдается хоть и небольшой, но рост.

Инвестиции в недвижимость всегда были популярны в России. Сегодняшний день не исключение, и такие вложения по-прежнему являются гарантией сохранности накопленного капитала.

Сейчас рынок недвижимости Москвы и Московской области имеет тенденцию к разделению на более и менее инвестиционно привлекательные объекты. Например, стоимость квадратного метра в пятиэтажках и девятиэтажках 1960-70 гг. постройки растет значительно меньше, чем в

ЧТО ГОД ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ?

домах, возведенных в 1990-2000 гг. Если сравнивать столичный и подмосковный рынки, то в процентном выражении стоимость квадратного метра выросла практически одинаково, хотя в абсолютных величинах квартиры в Москве подорожали больше.

В 2010 году рынок заметно активизировался, и число сделок на нем увеличилось на 60-70% по сравнению с 2009 годом.

Количество предложений на рынке недвижимости Москвы выросло незначительно, а в области за последние пять месяцев уменьшилось на 7-8%. Самым большим спросом сегодня пользуются однокомнатные квартиры как наименее дорогие.

Что же касается рынка новостроек, то объем вводимых в строй квадратных метров почти не изменился, и спрос на жилье эконом-класса превышает предложение. Застройщики предлагают квартиры по привлекательным для покупателей ценам. К примеру, в Подмоскowie есть предложения однокомнатных квартир стоимостью от 990 000 руб., которые быстро раскупаются. В целом строят много, но недостаточно.

В ушедшем году выросло число ипотечных сделок – примерно на 70% по сравнению с 2009 годом. Банки возобновили ипотечные программы, появились на этом рынке и новые игроки. Процентные ставки снизились в среднем на 2-3%. Ипотека стала доступнее.

Итак, можно заключить, что рынок недвижимости в 2011 году сохранит свою привлекательность как для частных инвесторов, так и для тех, кто намерен улучшить свои жилищные условия.

Лучший способ определиться с выбором будущей квартиры, оценить существующие предложения, ознакомиться с ипотечными программами и получить совет юриста – это посетить специализированное мероприятие, организованное профессионалами рынка.

Ежегодные крупные выставки недвижимости пройдут 24-27 февраля в Гостином Дворе и 24-27 марта в Центральном доме художника. Как всегда, «АНТЕР-Недвижимость» примет в них участие и – при заключении договора в дни проведения мероприятий – предложит своим клиентам уникальные условия сотрудничества.

БАНК В КОШЕЛЬКЕ

Примерно 90% всех карт в России – карты дебетовые. Это означает, что в основном люди снимают с них зарплату и кладут обратно в бумажник, до следующей получки. Однако потенциал и полезность «пластика» для клиентов – огромны. Именно поэтому главной темой номера мы сделали пластиковые карты.

Почему россияне так редко, в отличие от остального мира, пользуются пластиковыми картами? Ведь, казалось бы, это так удобно: наличность с собой носить не нужно, деньги от потери вроде бы защищены, ездить в заграничные поездки гораздо удобнее, чем с кэшем.

Но у этой медали есть и обратная сторона. Карты не везде и не всегда принимают, проблема кражи денег со счета тоже полностью не решена, за обслуживание «пластика» приходится платить. Найти банкомат «своего» банка порой нелегко. Кроме того, всегда нужно помнить пин-код. Да-да, для некоторых это тоже проблема.

Грамотно пользоваться картой тоже нужно уметь. Даже со столь активно рекламируемым грейс-периодом все не так просто: чтобы задействовать все выгоды данного инструмента, необходимо быть в курсе некоторых нюансов. Неснижаемый остаток на карте, который требуется в рамках отдельных проектов, – вообще отдельная история.

Тем не менее пластиковые карты дают неоспоримые преимущества. Самое главное – предоставление

сервисов. Наличие – это всего лишь наличность. Мы просто расплачиваемся ею, приобретая определенный набор благ.

Возможности пластиковых карт намного шире. Они позволяют не только делать покупки и снимать деньги со счета, но и совершать различные финансовые операции (как, например, доходные карты) или получать бонусы (как в случае с кобрендовыми картами). Таким образом, владея пластиковой картой, вы не только имеете в своем распоряжении деньги, но и получаете дополнительные опции – некий мини-банк в собственном кошельке.

Обезличенный, как на первый взгляд может показаться, счет

Причины неиспользования банковской карты для оплаты товаров и услуг

	Август 2009	Сентябрь 2010
Ограниченное (недостаточное) количество магазинов и учреждений, где принимаются карточки	31%*	34%
Трудно контролировать свои расходы	29%	33%
Некоторые неудобства (много времени уходит на оплату, приходится заботиться о сохранности карты и т.д.)	28%	27%
Более высокая стоимость товаров и услуг в тех магазинах и учреждениях, где принимают карты	7%	16%
Другое	12%	10%
Затрудняюсь ответить	11%	15%

* % от респондентов, имеющих банковскую карту, но не пользующихся ею для расчетов.

Источник: НАФИ.

становится управляемым и настраиваемым под удобство своего владельца. Главное, заранее знать нюансы эксплуатации этого банков-

ского продукта. О них читайте в материалах «Главной темы». **И**

Софья Ручко

16
марта

Банковская конференция

«БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ 2011:
ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ»

«ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ»
Москва, Б.Якиманка, 24



На конференции предлагается обсудить широкий круг проблем, тенденций и перспектив, связанных с жизненно важными вопросами посткризисного восстановления банковского бизнеса и дальнейшего развития банковской системы Российской Федерации с учетом разработки и принятия Стратегии развития национального банковского сектора на период до 2015 года.





КРЕДИТНЫЙ ПЛАСТИК

Кредитные карты. Карты, позволяющие купить недорогую вещь сразу и за чужой счет. Как, казалось бы, хорошо и удобно! Но люди, особенно после кризиса, стали относиться к ним весьма осторожно. По популярности кредитки заметно уступают дебетовым картам, выданным в рамках зарплатных проектов. Впрочем, банки развивают этот продукт, предлагая хорошим заемщикам дополнительные опции.

ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ

Кредитки не предназначены для того, чтобы снимать с них большие суммы, – для этого есть потребительские кредиты.

«Это совершенно разные продукты, но, безусловно, взаимодополняющие друг друга, – поясняет Заместитель председателя правления ОАО «АБ Финанс Банк» Леонид Морозовский. – Как правило, кредит наличными тратится на большую покупку одновременно, а кредитные карты рассчитаны на мелкие траты. У них *возобновляемый* лимит, и если клиент укладывается в определенный режим обслуживания, своевременно проводит выплаты, он может не платить процентов».

Многие банки, действительно, предлагают карты с *грейс-периодом* (льготным периодом). Если в течение этого срока клиент вносит сумму задолженности на свой счет, то проценты за пользование кредитом он может не платить. Длительность *грейс-периода* составляет, как правило, от 30 до 60 дней, однако здесь могут быть нюансы.

У некоторых банков *грейс-период* прекращается через 20 дней с момента получения заемщиком выписки (в ней указывается сумма задолженности). Обычно выписка формируется 20-го числа каждого месяца. Таким образом, если вы совершили покупку, например, 19-го числа, ваш *грейс-период* продлится всего 21 день.

КАЖДОМУ – ПО ТРУДУ

По словам директора департамента удаленных продаж кредитных карт НБ «ТРАСТ» Сергея Александрова, одним из инструментов, способствующих росту числа выпущенных

карт, является смягчение требований к заемщикам и упрощение процедуры оформления и получения карты, иногда без необходимости посещения офиса банка.

Получить кредитную карту – дело нехитрое. «Список документов, необходимых для выдачи кредитной карты, прежде всего призван определить уровень кредитоспособности ее потенциального держателя и установить уровень риска для одобрения суммы кредитного лимита, – отмечают эксперты банка HSBC. – Стандартный список документов практически не претерпел изменений за последние годы: вам обязательно понадобится паспорт и официальный документ, определяющий уровень дохода, – справка 2-НДФЛ или справка о доходах по форме банка».

Справка 2-НДФЛ, конечно, предпочтительнее. Желательно, чтобы доход заемщика был «белым». Хотя банкиры понимают, что специалист с пятилетним стажем работы не может получать в Москве зарплату в 10 тыс. руб., они предпочитают перестраховываться.

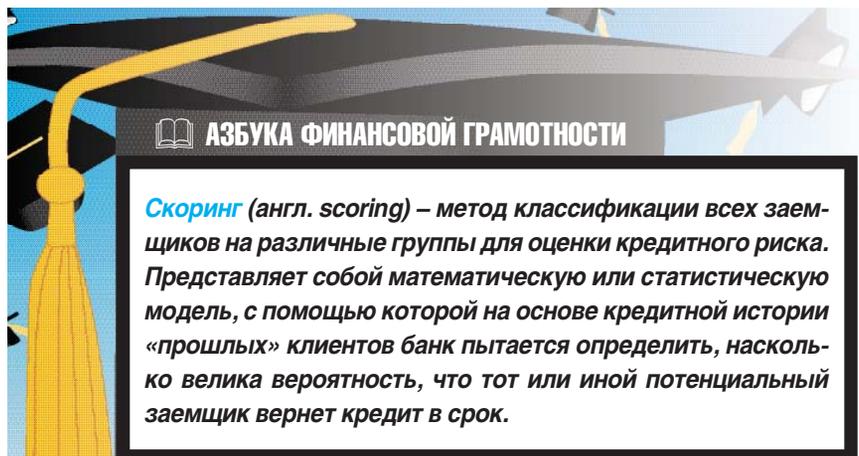
Большинство банков для оценки благонадежности заемщика используют универсальные **скоринг**



говые схемы, логика которых не всегда понятна рядовому обывателю. В частности, неудачное сочетание возраста, семейного положения и рода занятий может стать причиной отказа в выдаче карты.

Шансы получить карту в московском банке значительно увеличиваются, если у вас есть постоянная регистрация в столице. Однако без высокой зарплаты большого кредитного лимита вам в любом случае не видать.

Соотношение кредитного лимита к зарплате обычно не превышает цифру 5, а не 10, как декларируют многие банки. Например, при зарплате в 50 тыс. руб. вы можете рассчитывать на кредитный лимит в 200-250 тыс. руб. Максимальные лимиты, как правило, не превышают 600 тыс. руб., то есть





Так, президент Сбербанка России Герман Греф прогнозирует, что к концу первого квартала этого года ставки по кредитам могут начать рост.

«Я думаю, в следующем году всем придется повышать ставки. Все будет зависеть от инфляционного тренда. Конечно, это произойдет не в первые месяцы года. Но, думаю, к концу первого квартала такой тренд возможен – пойдет инфляция вверх, пойдут ставки ЦБ вверх, вверх пойдут ставки по кредитам и депозитам», – заявил господин Греф.

на карточный кредит вы можете приобрести недорогую новую иномарку.

ОТ ЛИМИТА ДО ЛИМИТА

В период кризиса на фоне дефицита ликвидности и сокращения прибыли банки начали урезать кредитные лимиты, в том числе и по выданным картам.

«На фоне общего увеличения объемов кредитования в 2010 году максимальные суммы предоставляемых кредитных лимитов существенно не изменились, так как уровень рыночных рисков высок, а максимальные кредитные лимиты, которые предлагались банками в докризисное время, были достаточно крупными», – отмечают эксперты HSBC.

Впрочем, иногда банки готовы повышать кредитные лимиты для заемщиков, которые пользуются картой хотя бы 3-6 месяцев и не имеют просроченной задолженности.

«Как правило, банки устанавливают кредитные лимиты индивидуально, в зависимости от оценки платежеспособности конкретного заемщика и его кредитной истории, – говорит Сергей Александров. – Если клиент много пользуется кредитной картой, своевременно вносит ежемесячные

платежи, банк может принять решение об увеличении кредитного лимита по карте».

Однако большинство банков готовы пойти на существенное увеличение кредита лишь в случае повышения дохода заемщика. Иначе ваш лимит будет расти не более чем на 5-10% в год.

Желательно, чтобы доход заемщика был «белым». Хотя банкиры понимают, что специалист с пятилетним стажем работы не может получать в Москве зарплату в 10 тыс. руб., они предпочитают перестраховываться.

ЗОЛОТАЯ КАРТА

Основная характеристика любого кредита – это процентная ставка. Стоимость карточных кредитов одна из самых высоких среди всех банковских займов: сейчас она составляет в среднем около 20-25% годовых в рублях.

В прошлом году ставки постепенно снижались благодаря улучшению мировой конъюнктуры и уменьшению ставки рефинансирования Банка России. Однако есть вероятность, что такая тенденция не сохранится.

Сам Сбербанк будет определять стоимость кредитов в следующем году, ориентируясь на рыночную ситуацию. «Все будет зависеть от стоимости денег на рынке», – сказал глава кредитной организации.

Некоторые участники рынка полагают, что рост ставок сдерживается только ограниченным количеством хороших заемщиков. Банки вынуждены бороться за них и не ужесточать условия.

Как отмечает Леонид Морозовский, с момента острой фазы кризиса по настоящее время многие банки смягчили условия по кредитным картам, уменьшили тарифные ставки и отменили комиссии за их обслуживание.

Как правило, крупные госбанки могут предложить клиентам более внушительный кредитный лимит. Иностранные «дочки» обычно предлагают довольно привлекательные ставки благодаря доступу к дешевым кредитным ресурсам от своих западных материнских компаний. Впрочем, эти банки более скупру-

лезно рассматривают кредитоспособность заемщиков.

ВСЁ ДЛЯ ЗАЕМЩИКА

По мнению представителей банка HSBC, в посткризисный период при выборе кредитки особенно важными становятся дополнительные преимущества, которые дает карта.

Например, держателям премиальных кредитных карт банки предлагают комплекс услуг по экстренной поддержке за рубежом (перевыпуск кредитки за границей в кратчайшие сроки), комплекс страховых программ (страхование выезжающих за рубеж, страхование жизни заемщика), скидки и привилегии при обслуживании на предприятиях торговли и сервиса (зачастую стоимость всех дополнительных услуг уже включена в стоимость годового обслуживания карты).

Если вы самостоятельно планируете путешествие, банковская карта позволит забронировать гостиницу.

Кредитка поможет и при аренде автомобиля. При такой операции блокируется сумма на случай повреждения машины. Ее размер со-

ставляет, как правило, 1000-3000 евро в зависимости от стоимости транспортного средства. Впрочем, снять деньги с карты будет нельзя без вашего письменного согласия. Нужно помнить, что заблокированные средства могут оставаться недоступными для использования в течение примерно 30 дней.

Кроме того, картой удобно оплачивать покупки в Интернете. Это во многом предпочтительнее, чем пользоваться электронными деньгами. В частности, с вас не будут удерживаться комиссии за внесение и вывод денег с электронного счета.

В Интернете с помощью банковской карты вы можете купить билет на самолет. При этом нет необходимости стоять в очередях, чтобы потом забрать сам билет. Достаточно предъявить паспорт на регистрации. Примерно такая же ситуация и с приобретением билетов на поезд. После покупки в Интернете распечатать железнодорожный билет можно в специальных автоматах, расположенных на вокзалах, – как правило, очередей к ним пока не наблюдаются.

При всех преимуществах пользоваться банковской картой в виртуальном мире не всегда бывает безопасно. Личную информацию

могут узнать мошенники. Следует опасаться фальшивых интернет-магазинов. Не нужно вводить свой пин-код в сети – он требуется только для снятия наличных денег и иногда в супермаркетах.

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН

Внести сумму, необходимую для погашения кредита по карте, можно в отделении банка. Однако многие финансовые организации берут комиссию за внесение наличных средств на счет кредитной карты. Сумма может составить около 0,5% от суммы платежа. Этого можно избежать при помощи безналичного перевода.

Идеальный способ пополнения счета – банкоматы с функцией приема наличных. Как правило, если вы вносите средства до 19.00 часов, они поступают на счет в этот же день, если после 19.00 – то на следующий. Однако, нужный банкомат может оказаться неисправен, а соседний бывает расположен не близко. Кроме того, некоторые банкоматы не принимают пятитысячные купюры и «брезгают» мятыми деньгами.

Не стоит забывать о штрафах за просроченные кредиты. В кризисный период многие банки существенно увеличили размер пени. Процентная ставка по просроченной задолженности может возрасти до 50-60% с обычных 25%.

И еще один нюанс: некоторые «безобидные» услуги иногда оказываются платными. В частности, может списываться комиссия за запрос баланса по карте через банкомат не вашего банка. Эта сумма составляет примерно 30 руб. **И**

Николай Кочелягин



КОБРЕНДОВЫЕ КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ: ВЫГОД МНОГО НЕ БЫВАЕТ!



С развитием цивилизации меняются формы товарно-денежных отношений. И если совсем недавно по меркам истории деньги были в основном металлическими или бумажными, то сегодня многие воспринимают их как условные единицы на кредитных картах. А карты, как известно, бывают разные. И некоторые из них обещают потребителям не только деньги...



Эльман Мехтиев,
член правления
ЗАО «ДжиИ Мани Банк»,
председатель комитета
по финансовой грамотности
Ассоциации российских банков

СЛУЧАЙНОЕ РОЖДЕНИЕ

Кредитные карты появились в 1949 году, когда известный американский финансист, не найдя денег в бумажнике для оплаты ужина в ресторане, вынужден был просить супругу срочно привезти наличность. К тому времени кредитные книжки уже существовали. Но именно после этого неприятного случая бизнесмену пришла в голову идея создания компании, которая выступила бы посредником при расчетах между многочисленными ресторанами и их посетителями.

В течение всего лишь 20 лет кредитная карта перешагнула через Атлантический океан, и сегодня только в нашей стране их количество исчисляется десятками миллионов...

Кредитки давно перестали быть достоянием избранных, и банки стараются привлечь к их использованию как можно больше клиентов. В этом им может помочь кобрендинг.

Финансовые компании давно размещают на пластиковых картах не только собственный логотип и фирменный знак платежной системы, обеспечивающей расчеты по этим картам, но и логотип (бренд) своего партнера – торговой сети или авиакомпании, автопроизводителя или популярного журнала.

Такие карты с двумя или более логотипами (брендами) на лицевой стороне «пластика» – называются кобрендовыми.

СТАРЫЕ ЗНАКОМЫЕ В НОВОМ ОБЛИЧЬЕ

Первыми кобрендинговыми проектами были проекты с авиалиниями. Но ведь не все население нашей страны летает каждый день. В поисках «потока» клиентов финансисты сначала выпустили карту с логотипом известной сети пиццерий, а потом появились карты с логотипами продовольственных универмагов, супермаркетов и гипермаркетов. Перед кризисом свое веское слово сказали продавцы мобильных телефонов и операторы мобильной связи. В погоне за клиентом банки не прошли мимо многочисленных гляцевых женских и мужских журналов.

2010 год стал годом массового предложения кобрендовых карт от самых разных банков. При этом некоторые из них даже не удосужились объяснить, что получит клиент (хотя бы в будущем), если выберет, например, «пластик» с изображением спортсмена или логотипа мероприятия.

При всем многообразии кобрендовых кредитных карт их достаточно просто разделить по категориям, так же как и те бренды, которые они «несут» на себе.

Карты с логотипами авиакомпаний позволяют накопить мили, которые потом можно обменять на бесплатные билеты. Они обеспечивают более качественное обслуживание на земле и в воздухе, оплату багажа или услуг партнеров авиакомпании (гостиниц, бюро проката автомобилей, SPA-салонов и т.п.). Некоторые авиакомпании издают многостраничные каталоги услуг и товаров, на которые можно обменять накопленные мили. Однако, как правило, чтобы воспользоваться этими милями, банковской карты недостаточно – нужно быть участником программы лояльности самой авиакомпании, что, конечно, создает определенные неудобства, ограничивает возможности.

Карты с логотипами сетей магазинов. В данном случае накопленные баллы можно использовать для оплаты товаров и продуктов в магазинах сети. К сожалению, в последнее время в торговых точках баллы начисляются в основном только за счет поставщиков, поэтому невозможно понять, сколько баллов начислят на тот или иной товар и начислят ли вообще.

NB! *Прозрачность системы начисления миль, бонусов, баллов и т.д. – один из факторов, на который рано или поздно обратят внимание клиенты. Он может стать последней каплей и привести к отказу от использования услуг банка.*

Карты с логотипами операторов мобильной связи позволяют получать у оператора при оплате услуг связи в среднем 1% от суммы платежа на свой счет.

Карты с логотипами сетей автозаправочных. С их помощью можно накапливать скидки на оплату бензина.

Карты с логотипами журналов дают возможность пользоваться скидками, которые предлагает журнал, в различных магазинах. Правда, большинству клиентов не очень понятно, зачем для этого использовать кредитную карту, если скидки можно получать и по дисконтной, предоставляемой подписчикам издания.

Карты с логотипами благотворительных организаций. Здесь банк берет на себя обязательство перечислять определенный процент от транзакции в благотворительную организацию, логотип которой размещен на «пластике».

Карты с логотипами общественного транспорта (метро, пригородные поезда, автобусы и т.п.). К сожалению, пока данные карты в нашей стране не только не предоставляют возможность бесплатного проезда хотя бы раз в год, но даже не обеспечивают скидок на услуги общественного транспорта. Возможно, конкуренция заставит финансистов найти взаимовыгодное решение, при котором пользователи таких карт будут получать помимо прочего, например, фиксированные (не зависящие от количества поездок в месяц) льготные тарифы.

Карты с логотипами страховых компаний. Пока их нет в нашей стране. В случае их появления накопленные баллы можно было бы использовать, например, в качестве скидок при покупке полиса ОСАГО на следующий год в этой страховой компании.

КОБРЕНДИНГ: ВЫИГРАТЬ МОГУТ ВСЕ

Несмотря на то, что кобрендовых карт существует немало, само их определение довольно размыто. Кобрендовыми называют и кредитные, и дебетовые карты; а также карты, на которых есть логотип не только банка и нефинансо-

вой организации, но и карты, на которых нет логотипа ни кредитной организации, ни даже платежной системы.



В действительности человеку важно не определение карты, а те преимущества, которые он получает либо надеется получить с ее помощью.

Пользователь «кобренда», видя на карте небанковский логотип, рассчитывает на получение каких-то дополнительных благ, связанных в его представлении с логотипом этого ритейлера, авиакомпании, ресторана, журнала, автопроизводителя. Ведь финансисты уверяют, что за каждую транзакцию по кобрендовой карте, отвечающую определенным условиям, клиент будет получать скидки, мили, баллы, бонусы. В действительности так и происходит.

Но, как правило, за получение таких благ клиент платит банку более высокую, чем за обычную карту, цену. Кобрендовые кредитные карты могут отличаться от карт других типов:

- более высокой процентной ставкой по средствам, предоставляемым в кредит;

- более высокой стоимостью годового обслуживания (примерно в два раза, но иногда и гораздо больше);

- более высокими требованиями к гарантиям платежеспособности (иногда требуется более высокий неснижаемый депозит, размещаемый в банке одновременно с получением карты).

Так что сыр в мышеловке никогда не бывает бесплатным, вопрос только в том, насколько он вкусный.

Какие преимущества от кобрендовых проектов получают финансисты?

Во-первых, им удается «обратиться» к гораздо большему количеству клиентов (люди покупают продукты или бензин гораздо чаще, чем пользуются услугами банков).

Во-вторых, кобрендинг позволяет банку «выделиться» среди конкурентов. У многих людей в бумажниках находится от двух до пяти кредитных карт, но чаще всего используют ту, которая лежит в верхнем кармашке портмоне. Таким образом банки борются за то, чтобы их «пластик» оказался «сверху».

И, наконец, банки добиваются «приверженности» (привязанности) к конкретной карте. Люди не так часто меняют предпочтения, а накопить мили, баллы, бонусы или скидки для превращения их в материальные блага быстро невозможно. Таким образом, начав «копить», держатели карт не так легко расстаются с мечтой о возможных бесплатных перелетах, поездках и т.д.

СЕКРЕТ УСПЕХА

Какие кобрендовые карты наиболее успешны? На этот вопрос можно ответить фразой из знаменитой рекламы: «Относительно меня или вас?». Клиенты считают наиболее удачными те «кобренды», которые позволяют быстро накапливать бонусы и легко получать обещанные преференции.

Любой банк заинтересован в том, чтобы его карту использовали как можно чаще, и потому с завидной регулярностью (если в банке действительно работают профессионалы, ценящие каждого клиента) проводит различные промоакции.

Предложения банка могут быть самыми разными: от «Выиграй приз в лотерее,

сделав определенное количество покупок на определенную сумму» до «Получи в пять раз больше бонусов». Мелочь? Но приятно, и не только внимание, но и приближение заветного порога.

Банки могут считать наиболее успешными те проекты, при которых накопленные мили, баллы и бонусы используются клиентом в отдаленной перспективе, забывая при этом, что с ее «отдалением» повышается вероятность ухода клиента к конкуренту. В действительности финансовые учреждения зарабатывают прежде всего на частоте использования кобрендовой кредитной карты, а также на оплате комиссии за годовое обслуживание и попутно предоставляемых услуг (SMS-информирования, выписки, страхования и т.п.).



ФИНАНСОВЫЕ ФОРУМЫ 2011

«Национальные Бизнес Форумы»

Москва

30 марта 2011 года

МЕЖБАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

подробности: nbforums.ru и (495) 663 91 33



Удачными являются проекты, в которых о клиенте думает не только банк, но и компания, чей логотип стоит на этой же карте. Ведь человек может отказаться от кобрендовой карты не только и не столько из-за обслуживания, которое он недополучил в кредитной организации, сколько из-за разочарования в бренде-партнере. Так, если вдруг с полок магазина исчезнут любимые продукты, то клиент может начать ходить в другой магазин и перестать часто использовать кобрендовую карту банка.

БОНУСАМ – ДА, РАСХОДАМ – НЕТ!

Можно ли заработать (или хотя бы сэкономить), используя кобрендовую кредитную карту?

Как известно, в нашем мире возможно все, но только при стечении определенных обстоятельств. В случае с кобрендовой кредитной картой можно попытаться минимизировать стоимость ее использования. Вот некоторые способы для этого.

1. Хранить денежные средства в размере, достаточном для погашения в грейс-период, на сберегательном счете в том же банке. Это счет, на который можно класть и снимать деньги без ограничений и по которому клиент получает больше процентов, чем по счету карты.

2. Стараться «погашать» кредитные обязательства полностью в грейс-период (международная статистика говорит о том, что не более 30% клиентов всегда способны на это, в нашей стране – таких людей гораз-

до меньше), не забыв при этом настроить функцию автоматического списания средств со сберегательного счета в день погашения.

3. Оплачивать максимальное количество покупок с помощью данной кредитной карты, в том числе приобретая аналогичные карты для других членов семьи.

4. Не использовать кредитную карту для снятия наличных – только незначительное количество банков предлагают грейс-период на такие транзакции.

Если удастся соблюсти все перечисленные правила, то с учетом «благ», которые предоставит бренд-партнер, ваши расходы по кобрендовой карте, возможно, будут сведены к нулю. **И**



ФИНАНСОВЫЕ ФОРУМЫ 2011

«Национальные Бизнес Форумы»

Москва

23 марта 2011 года

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ БАНКОВ 2011-2012гг.

подробности: nbforums.ru и (495) 663 91 33





ДОХОДНЫЕ КАРТЫ: РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Дебетовая карта, кредитка, доходная карта... Сегодня предложений на рынке «пластика» очень много, и все они сулят нам удобство и простоту финансовых операций, а иногда и дополнительный доход.

Как грамотно, с максимальной пользой для себя, "заставить" пластик приносить прибыль?

С усилением конкуренции и появлением новых технологий банки предоставляют дополнительные возможности для держателей пластиковых карт. Например, теперь они могут обзавестись картами с возможностью начисления процентов на счет.

«Усилия банков направлены на то, чтобы сделать кредитную карту инструментом для повседневной жизни клиента. Поэтому банки постоянно расширяют перечень услуг, доступных держателям кредитных карт, – рассказывает директор департамента удаленных продаж кредитных карт НБ «ТРАСТ» Сергей Александров. – Например, популярным становится включение в тарифы по кредитным картам начисления процентов на остаток собственных средств клиента на карте».

Доходная банковская карта почти не отличается от обычных – дебетовой или кредитной. С нее так же можно снимать наличные, расплачиваться в магазине или кафе.

Но есть важный нюанс: пока у вас на карточном счете есть собственные средства, на них будет начисляться процент, сопоставимый с процентом по обычному банковскому вкладу. Причем в отличие от краткосрочных банковских вкладов, где обычно нельзя вносить дополнительные средства на депозит или снимать часть суммы со счета, у доходных карт ограничения на подобные операции отсутствуют.

Максимальные ставки по доходным картам могут составлять около 10% годовых в рублях, но в большинстве случаев они не превышают 5-7% годовых.



Некоторые банки устанавливают ставки в зависимости от размера остатка средств на счете клиента. Чем меньше средств – тем меньше проценты. Иногда кредитные организации назначают лимит средств, который должен оставаться на карте, если денег на счете будет меньше этой суммы, – проценты не начисляются. Кроме

Пока у вас на карточном счете есть собственные средства, на них будет начисляться процент, сопоставимый с процентом по обычному банковскому вкладу.

того, если хотя бы в один из дней месяца остаток денежных средств на карточном счете был ниже установленного минимума, то проценты за текущий месяц могут быть

также не начислены. Исключение, правда, составляет первый месяц действия карты.

При этом размер минимальной суммы, на которую начисляется процент, у банков различается весьма и весьма значительно – от символических 50 руб. до 15 тыс. руб.

Кроме того, банки могут по-разному рассчитывать процентные «надбавки». Некоторые из них вычисляют средний арифметический показатель от суммы, находившейся на счете в течение месяца, и начисляют процент на нее. Другие учитывают минимальную сумму, которая присутствовала на счете в текущем месяце.

Некоторые кредитные организации также устанавливают комиссию за снятие с доходной карты наличных в банкомате, с чем держатель обычной дебетовой карты сталкивается гораздо реже.

При выборе карты следует обратить внимание на стоимость ее годового обслуживания. Так, доходные карты категории Classic и Standard будут стоить 900-1200 руб. в год, а карты категории Gold и Platinum обойдутся дороже.

Итак, держателя доходной карты подстерегает столько «подводных камней», что впору задуматься: а стоит ли вообще ее открывать? Ведь тот, кто хочет получить проценты на свои средства, может воспользоваться обычным банковским срочным вкладом с хорошей став-

кой. При этом никаких комиссий платить не придется. Если же вам нужна карта для оплаты товаров и услуг, можно завести кредитку.

Впрочем, тот, кто уверен в себе, хочет совместить приятное с полезным и способен поддерживать баланс карты на должном уровне, может попробовать использовать доходные карты. К «пластиковым» новинкам нужно привыкать.

Тем более, что эксперты убеждены: банковские карты, приносящие доход в виде процентов, — это всего лишь один маленький шаг к созданию универсальных карт, ко-

торые в недалеком будущем облегчат нам все финансовые расчеты и операции. **И**

Николай Кочелягин



II ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ИПОТЕКА В РОССИИ

ПРИОРИТЕТЫ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

Организатор:



Обсуждаемые вопросы:

- ♦ Посткризисный ипотечный рынок: перспективы роста и новые вызовы.
- ♦ Государственная поддержка ипотеки: достигнут ли желаемый эффект?
- ♦ Секьюритизация ипотеки: стимул для всего рынка или ниша избранных банков?
- ♦ От количества к качеству: как добиться устойчивого развития рынка?

27 апреля 2011 г.

По итогам обсуждения будет сформулирована консолидированная позиция участников рынка и составлено письмо для общественности и СМИ с конкретными предложениями по развитию ипотечного рынка.



Руководитель проекта — Барыбина Юлия:
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1657), e-mail: barybina@raexpert.ru

По вопросам партнерства — Гуминская Юлия:
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1821), e-mail: guminskaya@raexpert.ru

www.raexpert.ru

Реклама

«АКТИВНАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ»: НОВОЕ РЕШЕНИЕ СТАРЫХ ПРОБЛЕМ



В период ипотечного бума банки активно развивали направления, связанные с оценкой потенциального заемщика, выдачей и обслуживанием ипотечного кредита. Однако такое важное звено, как институт цивилизованного взыскания, ими сформирован не был. Это не могло не отразиться на ипотечном рынке в период глобального экономического спада. Нужны были экстренные меры, и государство создало специальное Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), которое примирило банки и их дефолтных заемщиков.

Агентством был накоплен уникальный опыт, доказывающий, что при грамотном индивидуальном подходе более 80% заемщиков смогут восстановить свою платежеспособность. Столь впечатляющие результаты стали стимулом для разработки нового сервиса по работе с проблемной задолженностью – программы «Активная реструктуризация».



Андрей Языков,
Генеральный директор
ОАО «АРИЖК»

Что мешает банкам эффективно работать с проблемными заемщиками?

Идея нового сервиса родилась неслучайно. Прежде всего мы отталкивались от интересов самих заемщиков, ведь наша ключевая задача – создать условия для полноценного и всестороннего развития ипотеки в России. А для этого необходимы общие для рынка правила, порядок и процедуры оказания помощи заемщику, который попал в сложную ситуацию. Если посмотреть на статистику разных банков по восстановлению проблемных заемщиков, то выяснится, что она неодинакова. У кого-то эти показатели составляют 25%, а у кого-то достигают 89%. Почему так происходит?

Мы долго анализировали опыт реструктуризации в разных банках и в результате выявили ряд проблем, не позволяющих некоторым кредитным организациям эффективно работать с проблемными заемщиками.

Во-первых, кредитные организации испытывают давление со стороны структур, которые специализируются на взыскании долгов. Лоббируя свои интересы, они говорят об эффективности мер взыскания, хотя практика показывает, что фактические потери банка, издержки администрирования, совокупная себестоимость процессов, сроки сбора задолженности существенно отличаются от первоначально заявленных.

Во-вторых, у кредитных организаций, как правило, недостаточно статистики по проблемным заемщикам. Это не позволяет им разработать эффективные программы восстановления платежеспособности должников.

В-третьих, существует слишком мало инструментов, применяемых для восстановления этой платежеспособности. Каждая схема реструктуризации представляет собой отдельный продукт, который требует разработки отдельных бизнес-процессов, документации и, самое главное, адаптации автоматизированных банковских систем.



Данные проблемы чрезвычайно обостряются, если заемщиков в портфеле банка немного или они

разбросаны по регионам. Ведь чтобы эффективно проводить восстановление заемщиков, кредитным организациям необходимо содержать дорогостоящую инфраструктуру, а это невыгодно.

Ранее различные банки неоднократно обращались к нам с предложениями о совместной работе по восстановлению платежеспособности проблемных должников – без дробления их на «социальных» и «несоциальных». Напомню, что у программ АРИЖК есть очень жесткие социальные ограничения, и воспользоваться ими могут в среднем 30-50% заемщиков.

Проанализировав ситуацию с учетом обращений банков, мы разработали новый сервис по работе с проблемной задолженностью – «Активная реструктуризация».

«Активная реструктуризация» – действуем сообща

Важной отличительной особенностью программы «Активная реструктуризация» стало, что она предназначена для заемщика, однако без согласия банка-кредитора никаких действий с проблемным долгом Агентство проводить не будет.

Еще одно отличие нового сервиса от программы государственной поддержки – отсутствие социальных требований к заемщикам, которые испытывают временные финансовые трудности. То есть под «Активную реструктуризацию» может попасть любой кредит, который банк передаст в АРИЖК.

Механизм работы программы прост: кредитор передает в Агентство заемщика или заемщиков, у которых

есть просрочка по ипотечному кредиту. Мы изучаем их ситуацию и перспективу восстановления платежеспособности, после чего разрабатываем индивидуальную программу мер, которые могут помочь преодолеть сложную ситуацию. Исполнение новых обязательств заемщика жестко контролируется, а кредитор получает детальный отчет.

После того как платежеспособность восстановлена, заемщик «возвращается» в банк, либо же банк и Агентство продолжают совместно работать по данному кредиту.

Выбираем лучшее решение

Агентство разработало ряд инструментов для восстановления

Несмотря на лояльность программы и широкий набор инструментов реструктуризации, заемщики должны понимать, что они не освобождаются от выплаты кредита. Агентство оказывает лишь временную поддержку, и с теми, кто не будет исполнять свои обязательства, намерено поступать достаточно жестко.

платежеспособности проблемных ипотечных заемщиков. Кроме традиционного «времени для восстановления», мы предлагаем решения, позволяющие снизить платежную нагрузку на заемщика, а также восстановить его доходы.

Однако несмотря на лояльность программы и широкий набор инструментов реструктуризации, заемщики должны понимать, что они не освобождаются от выплаты кредита. Агентство оказывает лишь временную поддержку, и с теми, кто не будет исполнять свои обязательства, намерено поступать достаточно жестко. Взыскание, пусть в крайних случаях, но будет применяться для злостных неплательщиков.

Мы надеемся, что запуск подобного сервиса даст заемщикам уверенность в том, что они сохранят крышу над головой и что в их сложной жизненной ситуации профессионально разберутся, найдут оптимальное решение проблемы.





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

Объем выданных ипотечных кредитов увеличился за прошлый год в несколько раз. Вместе с этим прогрессировала и просроченная задолженность. Другой важной тенденцией стало ужесточение мер, применяемых к неплательщикам по ипотеке.

В некоторых регионах число исполнительных производств в отношении ипотечных должников возросло примерно в 1,5 раза. Значительно увеличилось и количество проблемных заемщиков, переданных банками в работу коллекторским агентствам. В 2010 г. Коллекторское агентство «Центр ЮСБ» только от одного банка получило в работу двести проблемных заемщиков по ипотечному кредиту. Для сравнения: в 2005-2007 гг. этот же банк передавал нам единичное количество ипотечных заемщиков, а в 2008-2009 гг. – несколько десятков неплательщиков. В 2011 г. мы ожидаем получить от данной организации около 400 должников. И такое увеличение в геометрической прогрессии наблюдается у всех наших клиентов.

В наступившем году мы прогнозируем дальнейший рост рынка ипо-

ВЗЫСКАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ: ПРОГНОЗ НА 2011 ГОД



течного кредитования. По данным Минэкономразвития России, объем этого рынка увеличится на 20%. Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК) прогнозирует размер выданных ипотечных кредитов в абсолютной величине до 540 млрд руб. Аналогичный прогноз АИЖК на 2010 год – 320-360 млрд руб. Насколько он был точен, станет ясно через некоторое время – когда Центробанк опубликует данные по итогам истекшего года.

Отмечается тенденция стабилизации доли просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов. Тем не менее каждый 7-й заемщик допускает просрочку платежей. Очевидно, одновременно со стабилизацией просроченной задолженности будет наблюдаться аккумуляция просрочки предыдущих лет. С ней кредиторы станут работать все более и более радикально.

Допустить невыплату по кредиту могут около 90 тыс. ипотечных заемщиков предыдущих трех лет. Именно столько людей, по данным Агентства по реструктуризации жилищных ипотечных кредитов (АРИЖК), столкнулось в период с 2008 по 2010 г. с трудностями при выплате ипотеки. Конечно, не все из них станут ответчиками в судах и не всем позвонят коллекторы. В большинстве случаев вопрос пока может быть решен на уровне юридических отделов и служб безопасности самих банков. Однако в отношении примерно 20 тыс. должников уже либо принято решение об обра-

нии в суд, либо вынесены судебные акты.

Мы ожидаем, что до конца года примерно у 30 тыс. ипотечных заемщиков, взявших кредиты в 2010 г., возникнут проблемы с выплатами, так как пик подобных проблем приходится в России на первый год после получения кредита.

Также мы прогнозируем существенное увеличение обращений кредиторов в суды с исками о выселении и (или) обращении взыскания на заложенное имущество и в коллекторские агентства. Этому станет способствовать анонсированное в конце 2010 года активное строительство маневренного фонда, куда ипотечных должников будут выселять в судебном порядке. В создании фонда примет участие АРИЖК, подписавшее соответствующие соглашения с администрациями Алтайского края, Самарской и Челябинской областей. В планах агентства заключение аналогичных соглашений с Владимирской, Нижегородской областями и Удмуртией.

По данным АРИЖК, в первом полугодии 2010 г. было рассмотрено около 13 тыс. исков о выселении ипотечных заемщиков, из которых удовлетворено примерно 80%. В аналогичном периоде 2011 г. мы ожидаем рассмотрения судами 18-20 тыс. исков. К концу года их число может дойти и до 30 тыс. По нашим прогнозам, 16-18 тыс. исков будут удовлетворены в первом полугодии и до 25 тыс. – к концу года.



НЕ СЕРДИТЕСЬ ВЫ НА ИПОТЕКУ!

Ипотечное кредитование у нас снова в лидерах. Если верить статистике, то за истекший 2010 год общий объем выдачи ипотечных кредитов в России увеличился почти в 2,5 раза по сравнению с остро кризисным 2009-м! При этом отечественный кредитный рынок в целом вырос за тот же год не более чем на 10%. Иными словами, ипотека в России как была самым динамичным сегментом финансового рынка (за докризисную пятилетку она выросла в 60 раз), так им и остается, «передохнув» всего лишь год.

Однако посмотрим, высоко ли мы взобрались, с такими-то темпами прироста? Увы. Неполных сорок миллиардов долларов – вот и вся наша ипотека за двенадцать лет своего существования. Для справки: ипотека в США – это двенадцать триллионов долларов!



Владимир Лопатин
Председатель Национальной
лиги сертифицированных
ипотечных брокеров

В пересчете на валовой внутренний продукт страны наши цифры тем более не впечатляют. В России рынок ипотеки «тянет» чуть больше чем на 2% нашего годового ВВП. А, например, в Польше, Венгрии и Чехии аналогичный показатель составляет уже 10-15%. Не говоря уже о Западной Европе и США. Там эта доля колеблется в диапазоне от 30 до 80%.

И еще пара цифр. В России за счет ипотеки осуществляется в лучшем случае 15% от общего числа сделок с недвижимостью, а в США – 85%. И это притом что население у нас в среднем существенно беднее, чем в Америке, а стало быть, возможностей для покупки квартиры или дома «в кэш» у наших граждан гораздо меньше.

Кредитов достаточно – хороших и разных

В чем же дело? Почему у нас такое катастрофическое отставание от

«цивилизованного мира»? Может быть, банки в России не любят ипотеку и просто не готовы выдавать ее в достаточном количестве? Я бы не сказал. До кризиса ипотечные кредитные программы присутствовали в продуктовых линейках более чем половины российских банков!

«Цивилизованному миру» такое и не снилось. Там все-таки считают, что ипотека – продукт непростой и что профессионально, ответственно оценивать риски при выдаче кредитов на 20-30 лет может далеко не каждый банкир. Жестко регламентируя правила игры на рынке ипотеки, национальные правительства большинства развитых стран допускают на этот рынок не всех желающих. И правильно делают. Достаточно вспомнить, что именно нарушение этих ограничений в отдельно взятой стране послужило толчком для невиданного финансового кризиса во всем мире. Ведь начался он с провала в нестандартной ипотеке США.

На Руси по-прежнему любой кредитной организации (да и не только кредитной) дозволено заниматься ипотекой. И этим дозволением охотно пользуются. Количество активных кредиторов, чуть ли не обнулившееся в кризисный период, сейчас стремительно восстанавливается. На ипотечный рынок выходят даже те, кто до кризиса на нем замечен не был. Так что в предположениях здесь недостатка нет. До определенных, разумеется, пределов. А пока мы этих пределов не достигли, основные проблемы у нас со спросом. Об этом и поговорим.

Причина, которая на виду

Можно, конечно, недостаток спроса на ипотеку попробовать списать на невысокие доходы населения. Дескать, нет у нашего народа денег для покупки недвижимости: ни за полную его стоимость, ни даже в кредит. Действительно, доступность жилья, рассчитываемая как отношение среднегодового дохода семьи к средней же стоимости квадратного метра, у нас в разы ниже, чем в экономически развитых странах. Но почему даже среди тех россиян, которые могут позволить себе приобретение недвижимости, ипотека все равно не в почете?

Версия первая, самая очевидная: доходы тех, кто у нас покупает жилье, гораздо менее регулярны и, главное, менее прозрачны, чем в Америке. Банки же при выдаче ипотечных кредитов как раз интересуются в первую очередь регулярностью и «прозрачностью» заработков.

Спорить с этой версией бессмысленно. Проблема, что называется, имеет место быть. Причем ситуация с «прозрачностью» доходов физических лиц в этом году, после повышения социальных налогов, скорее всего, будет только ухудшаться.

Однако рискну предположить, что данное обстоятельство не един-



ственная, а возможно, даже не главная причина нашего хронического отставания.

Заглянем глубже

Главную причину непопулярности ипотеки в нашей стране я усматриваю в отсутствии надлежащих ипотечных традиций и – как следствие – в искаженном восприятии ипотечной действительности. Не берем Америку, в которой ипотека сродни национальной религии (70% населения – ипотечные заемщики). Возьмем, к примеру, Германию. Как вы полагаете, уважаемый читатель, надо ли кому-нибудь из молодоженов в этой европейской стране разъяснять тонкости ипотеки и доказывать ее преимущества? Нет! У этой семьи и родители, и, скорее всего, родители родителей покупали жилье в кредит, да еще с предварительным накоплением средств в стройсберкассе. Поэтому получив кредитное предложение от банка, молодые люди зададут его представителям разве что пару уточняющих вопросов, позволяющих сравнить данные условия с другими офертами.

А у нас? Слава Богу, прошли те времена, когда ипотеку в России путали с аптекой. Теперь почти любой россиянин на соответствующий вопрос ответит вам, что речь идет о кредите на жилье (что, кстати, не совсем точно, да ладно). Но задайте этому же гражданину следующий вопрос: хорошо ли это? И с высокой вероятностью получите крайне отрицательный ответ.

Ничего толком не зная про ипотеку, среднестатистический наш соотечественник накопил к ней, однако, немало претензий. Попробуем разобратся с важнейшими из них.



Претензия первая: ипотека удорожает и без того недешевое жилье

Звонит мне как-то один журналист: «Владимир Андреевич, не могли бы Вы составить для наших читателей некую таблицу, из которой был бы виден размер переплаты за жилье, приобретаемое с помощью различных кредитных программ?»

В России за счет ипотеки осуществляется в лучшем случае 15% от общего числа сделок с недвижимостью, а в США – 85%. И это притом что население у нас в среднем существенно беднее, чем в Америке, а стало быть, возможностей для покупки квартиры или дома «в кэш» у наших граждан гораздо меньше.

С ответом я не затягивал: «Могу, но не стану. Считаю такую таблицу вредной во всех отношениях».

И действительно считаю. Гораздо более полезной мне представляется таблица, придуманная несколько лет назад одним из ипотечных банков и публиковавшаяся им какое-то

время сразу в нескольких изданиях. В ней фигурировали конкретные квартиры, выставленные на продажу в Москве. Но их цена не указывалась. Вместо нее возле каждого объекта стояли два числа: сумма единовременного взноса и величина ежемесячного платежа. Разумеется, рассчитанного по ипотечной программе данного банка. Читатель (он же потенциальный заемщик) имел возможность сравнить эти кредитные платежи с арендными ставками на жилье аналогичного класса.

Абсолютно правильный подход!

Процентные платежи по кредиту – это никакая не переплата, а всего лишь плата за то, что семья, не имеющая достаточно средств на покупку жилья, тем не менее полноценно пользуется им в течение длительного времени. Та же самая аренда, только с выкупом: значительная часть уплачиваемых денег не в трубу вылетает, как при обычной аренде, а идет на увеличение капитала семьи, то есть на выкуп собственного жилья. Так что даже в том случае, когда арендные ставки получаются несколько ниже, чем

ежемесячные платежи по ипотеке, в конечном итоге кредит существенно выигрывает.

Претензия вторая: российские акулы-банкиры – не чета их западным коллегам

Обдерут, дескать, заемщика до нитки – процентными ставками и всевозможными поборками.

Что ж, ставки по кредитам у нас действительно примерно вдвое, а иногда и втрое выше, чем в развитых странах. Но алчность отечественных банкиров здесь ни при чем. Дело в том, что ипотека только кажется простым механизмом: банк дает деньги в долг, принимая при этом в залог недвижимость. Но все становится намного сложнее, как только мы поинтересуемся, откуда банк эти деньги берет.

Когда кредит короткий – все понятно: для его выдачи используются деньги клиентов самого банка. Берется ставка по депозитам, добавляется пара-тройка процентов банковской маржи, плюс проценты за риск невозврата – и вот вам итоговый процент по ссуде.

С ипотекой – другое дело. Депозитных вкладов на тридцать лет не существует. Следовательно, при выдаче таких кредитов рассчитывать только на себя и собственные ресурсы банк не может. Он просто вынужден ориентироваться на открытый рынок финансирования. Причем не только на отечественный – на нем «длинные» деньги традиционно в дефиците. А деньги, циркулирующие там, у «них», только для «них» и дешевы. К нам они приходят с большими наценками за риск, по-

скольку Россия для западных инвесторов – по-прежнему не очень

Процентные платежи по кредиту – это никакая не переплата, а всего лишь плата за то, что семья, не имеющая достаточно средств на покупку жилья, тем не менее полноценно пользуется им в течение длительного времени.

рыночная страна.

Поэтому даже при умеренных аппетитах банка ставки в абсолютном их выражении получаются впечатляющими.

Но если при оценке кредитной нагрузки мы учтем ее величество инфляцию, то еще неизвестно, какие ставки выгоднее: американские 4-6%, при инфляции – 1-2%, или наши 10-12%, при такой же двухзначной инфляции. А ведь цены на жилье у нас нередко растут даже быстрее общей инфляции в стране, причем намного. И в эти интересные периоды практически любые процентные ставки себя оправдывают.

Что же касается банковских комиссий, то здесь вообще какое-то национальное недоразумение. Попробуйте в Америке «перескочить» с одного кредита на другой, более дешевый (это называется рефинансированием). Только за рассмотрение вашей заявки американский банк запросит 6-8 тыс. долл. Нормальная мировая практика. Основной доход любого банка – это сборы и комиссии. У нас же до-

блестный Роспотребнадзор просто терроризирует банки по этому поводу, объявляя такие платежи незаконными. И добился-таки своего. Ряд банков, со «Сбером» во главе, отменили все комиссии при выдаче кредитов физическим лицам.

Так что на поверку ипотека в России не так уж дорога.

Претензия третья: попадаешь в кредитную кабалу и полжизни потом работаешь на банк

Не знаю как кого, а меня лично «кабала» по двум взятым кредитам только дисциплинирует. И стимулирует к ратному труду. Мне кажется, россиянам очень этого не хватает. Будь у нас больше граждан, всерьез и надолго обремененных долговыми обязательствами, мы, наверное, были бы значительно ближе к «цивилизованному», процветающему обществу, чем находимся сейчас.

Причем я голосую за то, чтобы это была именно кабала, лишенная всякого рода социально-популистской мишуры. Ипотечное кредитование,



по своему замыслу и содержанию – сугубо рыночный механизм продажи жилья в рассрочку. Он рассчитан ровно на тех, кто привык опираться на собственные силы. То бишь на средний класс. Хочешь жить лучше – бери на себя дополнительную финансовую нагрузку и, будь добр, соответствуй. А коль не вышло – не взыщи. Слегка, возможно, и помогут, если трудности твои имеют временный характер, но нянчиться с тобой уж точно никто не станет. Это делают на другой социальной ступеньке, с другим уровнем потребления, на котором о собственном благоустроенном жилье не может быть и речи.

«Там» это понимают.

Увы, у нас популистской мишуры и расслабляющей шумихи еще предостаточно. Взять хотя бы недавно принятую программу развития ипотеки до 2030 года. Сделать ипотеку доступной для 60% населения в стране, в которой к среднему классу даже с натяжками можно отнести только процентов десять, – задача занимательная. И кому-то она кажется даже полезной. Вспомним, однако, что кукуруза в Псковской губернии так и не прижилась.

Давно известно: уровень развития ипотеки – весьма точный индикатор экономического развития страны в целом. Плохо, если ипотека отстает: недоиспользованными оказываются мощные ресурсы роста – и экономического, и социального. Но еще хуже, когда ипотека вырывается вперед, когда кредиты выдают тем, кому не следует, чем бы при этом ни руководствовались – жадой корпоративной наживы конкретных участников рынка или политическими резонами державы. Схлопывание возникающего при этом «пузыря» будет слышно издали.



AHConferences
www.ahconferences.com

Конференция **ИПОТЕКА КАК РЫЧАГ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ СПРОСА** **БАНК, ЗАСТРОЙЩИК, АГЕНТ, ПОКУПАТЕЛЬ**

3 марта 2011, Москва, отель «Марriott Тверская»

Ключевые темы конференции:

- Ипотечные программы: эффективные схемы для застройщиков.
- Доверие потребителя: застройщик - банк.
- Западные схемы ипотеки: применимость в странах СНГ.
- Совместные проекты банков и застройщиков как показатель роста доверия между игроками рынка

При поддержке:



Генеральный
аналитический
партнер:



Генеральный Интернет-партнер:



Аналитический
партнер:



Официальный
информационный
партнер
(элитная
недвижимость):



Информационные партнеры:



Подробная информация и регистрация: +7 (495) 790-7815, IT@ahconferences.com, www.ahconferences.com

ВЫБОР —



ДЕЛО БРОКЕРА

Слово «выбор» часто сопровождается эпитетами «мучительный» и «трудный». И это неслучайно. Определившись с чем-либо, потом бывает сложно что-то изменить.

С развитием банковских программ проблема выбора встала и перед заемщиками. Ведь каждому человеку нужен свой банк и индивидуальная программа. Как ни странно, здесь не всегда ключевую роль играет размер процентной ставки. Требования к заемщику, например, иногда оказываются более значимыми.

Можно изучить все предложения банков самостоятельно. А можно делегировать это специалистам — кредитным брокерам, которые помогут выбрать оптимальный вариант банковской программы.

Финансовый посредник

Кредитный брокер – это посредник между потенциальным заемщиком и банком. Его задача – подобрать кредитную программу, которая максимально соответствует пожеланиям заемщика (по ставкам, срокам, первоначальному взносу и пр.).

Итак, кредитный брокер:

- консультирует клиента по вопросам подбора кредитной программы, условиям кредитования и банка;
- проводит предварительную оценку платежеспособности заемщика;
- оказывает помощь в подготовке пакета документов;
- выполняет предварительный расчет всех сопутствующих расходов;
- делает сравнительный анализ схем погашения кредита и пр.

Разумеется, брокеры – не альтруисты. Их заработок – комиссия, которую заплатит заемщик с одобренной суммы кредита после его получения. Ее размер зависит от величины займа – в среднем он составляет от 1 до 5% от суммы кредита.

Важно! Работа брокеров должна быть оплачена только после выдачи займа банком.

Что дает клиенту сотрудничество с брокерами? Экономия. Времени и денег. С первым все очевидно: не нужно самому долго изучать многочисленные банковские программы. Но при чем здесь деньги, может быть, подумает кто-то? При том что, правильно выбрав кредитную программу, можно значительно сэкономить. Благодаря, например, привлекательной процентной ставке, отсутствию моратория на досрочное погашение займа, длительному периоду выплаты кредита и пр.

Что получает клиент от сотрудничества с брокерами? Экономия. Времени и денег.

Работающие с брокерами банки должны получать расширение своей клиентской базы. И не просто

количественное, но обязательно качественное.

Осторожный выбор

Качество заемщика – фактор, принципиально важный для всех участников кредитной сделки.

До кризиса на рынке весьма активно действовали так называемые «черные» брокеры, помогавшие получать займы любыми способами. Обычно к таким посредникам обращались люди, чьи заявки на кредит были по каким-либо причинам отклонены банками. Это граждане с плохой кредитной историей, маленькой зарплатой, без официальных доходов и т.п. Некоторые брокеры предлагали получить займ по поддельным справкам и документам третьих лиц.

Казалось бы, что здесь опасного для клиента?



Дело в том, что если банк узнает о поддельных документах заемщика (а это, скорее всего, случится), то такой человек попадет в «черный список». А это значит, что в будущем ему будет сложно взять кредит в любом банке даже при условии, что он будет соответствовать всем формальным требованиям.

Но, допустим, тайное останется тайным, и недобропорядочный заемщик получит деньги. Здесь важно понимать: отдавать долг придется ему, а не брокеру. А если материальных возможностей для этого нет, то крайне неприятные последствия не заставят себя ждать.

Отличить «черных» брокеров от добросовестных несложно. У по-

следних обязательно есть сайт. «Черные» же фирмы нередко пренебрегают своей «визитной карточкой». Впрочем, сайт может быть и у мошенников. Поэтому следует проверить, состоит ли компания в Национальной ассоциации кредитных брокеров (АКБР) и тщательно проанализировать методы работы брокеров. Если вам пообещают решить любые проблемы и будут намекать о возможности каких-либо манипуляций, от услуг такого посредника лучше отказаться.

Застраховано

Должны ли брокеры отвечать за качество заемщиков, которых

они приводят в банки? Сегодня закон ничего подобного не предусматривает, однако не исключено, что когда-нибудь все изменится.

Так, в конце января был заключен первый договор страхования профессиональной ответственности брокеров: АКБР застраховала ответственность своих участников в компании «Орбита». Среди основных рисков, сопутствующих деятельности кредитных брокеров, отмечаются возможность утраты документов, а также непреднамеренная утечка персональной информации клиента. **И**

Софья Ручко



Помогите продолжить работу по сохранению тигра. Узнайте больше на сайте www.wwf.ru/tiger

БОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ

Не исключено, что уже к 2015 году треть российских семей сможет купить квартиру на собственные сбережения или с помощью ипотеки. Согласно федеральной целевой программе «Жилище», рассчитанной на 2011-2015 гг., к этому времени должно быть сдано в эксплуатацию 370 млн кв.м жилья.

Если все пойдет по плану, то к 2015 году на каждого россиянина будет приходиться 24,2 кв.м недвижимости. Благодаря массовому строительству жилья эконом-класса квартиры начнут дешеветь.

Предположительно около 30% таких новостроек будут возводить на землях из резерва Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства. Эта структура призвана вовлечь в оборот «за-

брошенные» или «неэффективно используемые земельные участки», которые принадлежат федеральным учреждениям.

По материалам
«Российской газеты»

ДОРОГОЙ БРЕНД

Компания Brand Finance подготовила рейтинг 500 ведущих мировых банковских брендов. В этот список попало девять российских банков.

Самый дорогой из них – «Сбербанк России», оцененный экспертами в \$12,012 млрд. Много это или мало? Смотря с чем сравнивать. Так, бренд Bank of America Corp. был оценен в \$30,6 млрд.

Кроме «Сбербанка» в топ-500 вошли: «ВТБ-24», «Банк Москвы», банк «Возрождение», «Уралсиб», «Зе-

нит», «Росбанк», банк «Санкт-Петербург», «Транскредитбанк».

ВСЕ ВЫШЕ И ВЫШЕ

Сегодня компаний, арендующих жилье для своих сотрудников, становится все больше.

Кроме того, по данным экспертов компании Penny Lane Realty, впервые после кризиса число россиян, которые снимают недвижимость бизнес- и эконом-класса, превысило число арендаторов-иностранцев.

К осени 2011 года аналитики прогнозируют сезонный рост спроса на рынке аренды жилья, в результате чего цены могут вырасти на 5-10%.

Сейчас средняя стоимость аренды квартиры бизнес-класса составляет \$4 200. Элитное жилье обойдется в \$7 100 ежемесячно. **И**



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»



БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗА МЕНЬШИЕ ДЕНЬГИ

Что происходит на рынке новостроек сегодня и чего ждать в будущем? Какие возможности сулит покупателям сотрудничество застройщиков с банками? Об этом – в интервью с Руководителем департамента недвижимости ГК «Промингрупп» Сергеем Никоновым.

Сергей Владиславович, каковы тенденции рынка новостроек сегодня?

Сегодня ситуация на рынке новостроек в корне отличается от той, что мы наблюдали в 2008-2009 гг. Строительство ведется даже более активно, чем до кризиса. Застройщики поняли, что быстро и качественно завершать небольшие проекты выгоднее, нежели гнаться за большим количеством площадок, а потом с трудом справляться с объемами. Кроме того, банки снова начали предлагать кредиты на покупку квартир в строящихся домах.

Правда, сотрудничают банки только с надежными девелоперами, при этом застройка и продажа квартир должны вестись в соответствии с законом о долевом участии в строительстве. Важную роль в привлече-

нии покупателей играют и низкие процентные ставки по ипотеке, предлагаемые крупными банками. Сбербанк, например, выдает кредиты на покупку квартир в новостройках под 9,5%.

Что представляют собой жилые комплексы «Искры Радости» и «Мос-Анжелес», девелопером которых является ГК «Промингрупп»?

Оба комплекса – это уникальные проекты, сделанные по заказу в одном из самых прогрессивных архитектурных бюро России. В этих домах – высокие потолки, скоростные бесшумные лифты; есть подземный паркинг с автомойкой и даже отдельное помещение для хранения велосипедов. И находятся они на охраняемой и благоустроенной территории с прекрасным озе-

лением. А еще – совсем рядом Бабушкинский парк, парк Лосиный остров и развитая инфраструктура обжитого района СВАО.

Цены же сопоставимы со стоимостью квартир в пятиэтажках данного района.

Как известно, эти проекты финансирует Сбербанк. Он же предоставляет покупателям ипотеку. Насколько перспективным оказалось сотрудничество ГК «Промингрупп» с этой кредитной организацией?

Большинство покупателей квартир в ЖК «Искры Радости» и «Мос-Анжелес» – клиенты Сбербанка. После того, как группа компаний «Промингрупп» и Сбербанк России подписали соглашения о финансировании строительства данных жилых комплексов и о предоставлении покупателям ипотечных кредитов, спрос на наши новостройки увеличился в разы. Это вдохновляет нас на дальнейшее сотрудничество со Сбербанком в новых проектах. Сейчас готовятся еще несколько проектов на строительство жилых комплексов и офисно-административных зданий в Москве и Московской области.

Ипотечные кредиты от
Сбербанка России на
уникальных условиях!

+7(495)228-08-88
www.promingroup.com

Финансирование строительства
ведется при поддержке
Сбербанка России

ИПОТЕКА
СБЕРБАНКА

MosAngeles
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ПРОМИНГРУПП
группа компаний

ИскрыРадости
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: БОЛЬШЕ, ЛУЧШЕ, БЫСТРЕЕ



Подводя итоги прошедшего года, можно с уверенностью сказать, что рынок первичной недвижимости не только стабилизировался, но и начал расти. Это связано с тем, что экономика страны постепенно восстанавливается после кризиса. 2010 год стал переломным для всех участников рынка: инвесторов, банков, потенциальных покупателей.

Рынок расправляет плечи

В 2010 году возобновилось строительство многих объектов, приостановленное в период кризиса. Более того, строить стали даже быстрее, и предложение на рынке новостроек росло в течение всего года. Однако если первое полугодие было очень активным, то во втором – ситуация стабилизировалась. В среднем предложение росло на 8% в месяц в первой половине года и примерно на 3% – во второй.

Спрос на первичном рынке постепенно восстанавливался, но все еще оставался низким. В основном покупателей интересовали квартиры эконом-класса, готовые к проживанию. Рост продаж был обусловлен как возвращением отложенного спроса, так и оздоровлением рынка ипотеки.

Лицом к клиенту

Сегодня банки стали лояльнее относиться к потенциальным заемщикам, начали снижать ставки по ипотечным кредитам, вывели на рынок новые программы, разработанные совместно с застройщиками, улучшили стандарты обслуживания клиентов.

Например, Московский банк Сбербанка России в 2010 году начал активно развивать новые подразделения – Центры ипотечного кредитования (ЦИК). К настоящему моменту в Москве открыто 19 таких Центров. Благодаря им, в течение года удалось увеличить долю квартир, купленных с помощью ипотеки Сбербанка на столичном рынке жилья, с 23 до 49%.

Интерес к Центрам ипотечного кредитования огромный, и это не-

случайно. Во-первых, здесь собрана вся информация о первичном и вторичном рынках недвижимости, о районах застройки, новых объектах строительства и их стадиях, ценах, количестве непроданных квартир, а также возможных условиях ипотечного кредита.

Во-вторых, чтобы оперативно получать все эти сведения, ЦИК тесно сотрудничают с застройщиками и риэлторами. Когда клиент обращается в Центр ипотечного кредитования, банк не только предлагает ему схему финансирования, но и вместе со своими партнерами оказывает помощь в подборе квартиры.

Одно из новых интересных совместных предложений банка и застройщика в Москве – жилые комплексы «Искры радости» (г. Москва, ул. Искры, вл. 3) и «Мос-Анжелес» (г. Москва, ул. Коминтерна, вл. 28).

Банк и застройщик: удачный симбиоз

Застройщиком этих жилых комплексов является ООО «ИНТЕРКОМ» ГК «ПРОМИНГРУПП». «Искры радости» и «Мос-Анжелес» полностью соответствуют стандартам жилья бизнес-класса, планировка квартир в них функциональна и оригинальна одновременно.

Эти жилищные комплексы строятся в том числе на кредитные средства Московского банка Сбербанка России. В соответствии с соглашением между банком и застройщиком клиенты могут получить кредит на покупку



квартир в ЖК «Искры радости» и «Мос-Анжелес» в рамках программы «Приобретение строящегося жилья». Такой заем выдается на срок до 30 лет. Процентная ставка зависит от срока кредитования, категории клиента и величины первоначального взноса. Поручительства при обращении платежеспособных физических лиц не требуются. Основным обеспечением на период строительства является залог имущественных прав заемщика по договору участия в долевом строительстве.

О привлекательности подобных совместных программ для клиентов говорит тот факт, что с начала сотрудничества банка и застройщика (ноябрь 2010 года) продажи квартир в ЖК «Искры радости» и ЖК «Мос-Анжелес» с использованием жилищных кредитов Сбербанка РФ превысили 90%.

Итоги ушедшего года не могут не радовать как игроков рынка недвижимости, так и покупателей. Интересных предложений от застройщиков и банков стало больше, условия кредитования смягчились, спрос и предложение стабильно растут. Будем надеяться, что в наступившем году эти тенденции только усилятся.



Андрей Владыкин,
руководитель Департамента
ипотеки и кредитов компании
«НДВ-Недвижимость»

ИПОТЕКА И КРЕДИТЫ: ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ

Темпы развития ипотечно-го рынка в прошлом году превзошли все ожидания. Приятными сюрпризами для заемщиков стали снижение процентных ставок и возобновление кредитования новостроек. О тенденциях развития отрасли – в интервью с руководителем Департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андреем Владыкиным.

Андрей, каким был 2010 год для рынка ипотеки?

В течение года мы наблюдали устойчивый рост числа ипотечных сделок (в 2,6 раза), связанный с рядом причин: банки аккредитовали новые объекты, условия кредитования стали мягче для заемщиков. Снизились процентные ставки. Если к середине 2010 года они составляли 11-15%, то к началу 2011 года кредит можно взять уже под 9-14%.

Одно из главных событий рынка ипотеки прошедшего года – возобновление кредитования строящегося жилья. При этом условия кредитования становятся все более привле-

кательными для клиентов. Это и первоначальный взнос в 10% от стоимости приобретаемой недвижимости, и возможность кредитования объекта минимальной степени готовности, и привлечение в качестве созаемщиков третьих лиц (не родственников).

Будут ли снижаться ставки по ипотеке?

В течение 2010 года все банки не раз обновляли программы кредитования, смягчая условия для заемщиков. На мой взгляд, подобная тенденция продолжится и в наступившем году. Но, думаю, ставка по ипотеке не опустится ниже ставки рефинансирования плюс маржа банка. В прошедшем году ставка рефинансирования снижалась четыре раза и достигла исторического минимума – 7,75%. Правда, в большинстве развитых стран ставка дисконтирования (аналог российской ставки рефинансирования) составляет 0,5-3%. Однако не стоит ожидать, что в ближайшее время мы достигнем европейских показателей: для России ставку в 7,75% можно считать вполне приемлемой.

Вернутся ли программы кредитования с нулевым первоначальным взносом?

Сегодня минимальный размер первоначального взноса держится на уровне 10-30% и теоретически может опуститься до 0%. Правда, есть одно «но». Именно просрочки выплат по кредитам с нулевым первоначальным взносом стали одной из причин мирового финансового кризиса. Так что вряд ли в ближайшее время банки вернутся к столь рискованной модели кредитования.

Готовы ли банки предоставлять кредиты на долгий срок?

Сегодня кредит можно взять на очень большой срок. Так, некоторые банки готовы предоставить кредит на период до 50 лет. Но я не вижу в этом смысла, так как брать ипотеку больше, чем на 15 лет при текущих процентных ставках невыгодно: ежемесячный платеж уменьшается незначительно, а вот общий платеж за весь период кредитования вырастает в разы. Лучше взять заем на 15 лет с возможностью досрочного погашения без штрафных санкций.



НОВОСТРОЙКА ЭКОНОМ-КЛАССА: ПОЛШАГА ДО МЕЧТЫ

Итак, кризис отступил, рынок недвижимости приободрился, и недвижимость в Москве и Подмосковье, в том числе квартиры эконом-класса, стали постепенно дорожать. Означает ли это, что покупку собственного жилья снова придется отложить? Нет! Ведь вместе с незначительным ростом цен появляется все больше привлекательных предложений от застройщиков и банков.

Знакомство с героем

Что представляет собой московская недвижимость эконом-класса? Это типовые панельные дома не позже 1994 года постройки, а также монолитно-кирпичные дома в спальных районах либо в районах, находящихся по соседству с промзонами. В отличие от жилых комплексов бизнес-класса, эконом-застройка не предполагает создание инфраструктуры (за исключением, пожалуй, продуктовых магазинов), а также благоустройство прилегающей к дому территории и организацию парковочных мест. Обычно такие дома сдаются с минимальной отделкой подъездов, лестничных пролетов, площадок и с лифтами отечественного производства. При этом квартиры в них могут иметь довольно большие кухни (10-12 кв.м).

Как правило, жилье в таких новостройках продается без отделки.



Иногда в квартирах присутствует так называемый «муниципальный ремонт»: побеленный потолок, недорогие обои, отечественная сантехника, мойка, режее – плита, а также стяжка пола, линолеум и недорогие стеклопакеты. Если же ремонт более качественный – это уже жилье классом повыше.

Что касается Подмоскovie, то здесь граница между эконом- и бизнес-классом весьма размыта. Так, в области многие новостройки возводятся без подземного паркинга, а цена квартиры зависит в первую очередь от расположения и развитости самого города – его удаленности от МКАД и транспортной доступности.

Снова в строй

Основным трендом на рынке новостроек 2010 года стало его восстановление после кризиса. Возобновились строительные работы на большинстве замороженных объектов, и количество предложений на рынке заметно увеличилось: в Москве – на 8-10% за год, в области – почти на 20%.

Вырос и спрос – весной было зафиксировано рекордное число сделок покупки квартир. По данным компании «Азбука жилья», количество сделок с новостройками в 2010 году увеличилось в 1,4 раза и практически достигло докризисных показателей.

По прогнозам экспертов компании «Миэль», в этом году на рынок будет выведено 2,2 млн кв.м жилья эконом- и бизнес-классов. Из них на долю «эконома» придется 77%.

За что мы любим «эконом»?

Квартиры эконом-класса весьма популярны у покупателей, утверждает Ирина Кирсанова, директор службы маркетинга компании «Пересвет-Инвест». Ведь цены на недвижи-



мость в Москве и области высокие, и мало кто может позволить себе купить, к примеру, двухкомнатную квартиру бизнес-класса площадью 80 кв.м в престижном районе за 15-16 млн руб.

В эконом-классе цены ниже, правда, и квартиры – поменьше. Так, московскую «однушку» можно купить за 4-6 млн руб., «двушка» обойдется в 6-7 млн руб.

Но несмотря на то, что жилье эконом-класса пользуется большим спросом, новых объектов на столичном рынке новостроек немного.

Где же строят панельные дома в Москве? Преимущественно это ЮАО (ул. Россoshанская), ЮВАО (район метро «Кузьминки»), СЗАО (метро «Сходненская», микрорайон Южное Тушино); районы, расположенные за МКАД, а также относительно новые спальные районы.

По оценке экспертов компании DOKI, в 2010 году все больше москвичей, выбирая жилье, стали обращать внимание на область, поскольку там строится довольно много домов эконом-класса. Кроме того, по-прежнему работает известная формула: «Полчаса от Москвы – минус 1 млн рублей». Это означает, что в городах, находящихся в полу-часовой удаленности от мегаполиса, стоимость квартиры в среднем на 1 млн руб. меньше, чем в столице.

Согласно данным компании «Пересвет-Инвест», стоимость кв.м в панельных домах Москвы – около 120-130 000 руб. В Подмосковье аналогичный показатель составляет примерно 66-67 000 руб.

Стоимость недвижимости эконом-класса в МО

Тип дома	Стоимость/кв.м
Панель	67 038 руб.
Монолит	64 470 руб.
Кирпич	66 447 руб.

Относительно высокая стоимость подмосковного панельного жилья во многом объясняется доминированием застройки подобного типа в крупных, близко расположенных к мегаполису городах – Люберцах, Мытищах, Долгопрудном, Одинцове и т.д. Так что в Подмосковье цена недвижимости во многом зависит не от типа застройки, а от города и направления. Самые дорогие квартиры – в развитых городах ближнего Подмосковья, по западному и северному направлениям. Относительно недорогое жилье можно приобрести на юге области.

По мнению Артема Ржавского, руководителя Отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука жилья», лучшее время для покупки квартиры – это начало года, январь, когда цены еще не начали подниматься; а также лето, когда на рынке недвижимости наблюдается затишье.

Что ипотека нам готовит?

Рынок ипотеки, в том числе кредитования новостроек, также постепенно восстанавливается после кризиса. Это дополнительно стимулирует людей к покупке недвижимости.

В среднем ставки банков составляют 12-14% годовых до оформления прав собственности на квартиру и от 10,25 до 13% – после регистрации права собственности. Крупные банки могут предложить более выгодные условия – минимальный первоначальный взнос от 10% и процентную ставку от 11,65% на этапе строительства. Однако на период возведения дома заемщику необходимо будет привлечь двух поручителей.

Погашать кредит можно дифференцированными или аннуитетными платежами. Дифференцированный



платеж, с одной стороны, гораздо выгоднее, поскольку проценты начисляются на остаток долга. Однако в этом случае основные суммы придется выплачивать в первые годы кредитного периода, поэтому банк предъявляет более жесткие требования к доходу заемщика. При дифференцированных платежах процентная ставка ежемесячно пересчитывается. Кредиты с



* По данным компании «Пересвет-Инвест»

дифференцированными платежами предоставляют, как правило, крупные игроки рынка.

Коммерческие же банки чаще предлагают кредиты с аннуитетной схемой погашения долга, при которой заемщик весь период выплачивает одинаковые суммы. В первые годы пользования займом платежи идут преимущественно на погашение процентов.

Новостройка-2011

Аналитики компании ДОКИ прогнозируют, что недвижимость в этом

году будет дорожать в пределах инфляции. Тем не менее покупка жилья эконом-класса на ранних этапах строительства станет выгодным вложением средств.

По данным Центра макроэкономических исследований и стратегических разработок группы компаний БДО в России, московская недвижимость наряду с золотом и вкладами в ПИФы показала положительную доходность в прошлом году (4,3%).

По мнению Алены Анцышкиной, начальника отдела ипотеки и субсидий

группы компаний «Мортон-Инвест», в этом году банки продолжают улучшать условия кредитования: ставки будут снижаться; требования к заемщикам, застройщикам и степени готовности новостроек, квартиры в которых можно купить в кредит, станут более лояльными. Скорее всего, уменьшится и первоначальный взнос.

Таким образом, ипотека станет доступнее, а значит, многие из нас смогут, наконец-то, реализовать заветную мечту о собственном жилье!

Наталья Мясоедова

Классификация различных типов жилой недвижимости в Москве*

Параметры	Элитное жилье	Бизнес-класс	Эконом-класс
Расположение объекта	Здания в пределах Садового кольца, исторического центра, экологически благоприятные престижные районы	Престижные районы ЗАО, СЗАО, ЮЗАО или комфортные районы других округов	Любой район, кроме ЦАО
Тип здания	Новые клубные дома, а также отреставрированные особняки дореволюционных времен	Новые монолитные и кирпичные дома	Новые монолитные или панельные дома
Технология строительства	Кирпичные или монолитно-кирпичные дома Индивидуальный проект	Монолитно-кирпичные или монолитные дома Индивидуальный проект	Дома типовых серий
Число квартир	В пределах 30-50	До 300	Более 300
Этажность	Малоэтажный, в среднем 5-11 этажей	Не важна	Не важна

* По данным компании «Пересвет-Инвест»



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

pw-expo.ru

+7(495) 660-06-84

7-я Международная выставка недвижимости

- Зарубежная недвижимость
- Российская недвижимость
- Инвестиционные проекты
- Архитектура и дизайн

МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО

15-17
апреля
2011 года



Генеральный
аналитический
партнер



Генеральный
информат-партнер



При поддержке



При поддержке



Организатор выставки: «МБ Экспо»

MAKINGBRAND®



Ирина Двойникова,
директор дирекции
имущественного страхования
ОАО СК «ПАРИ»

Каждый из нас, особенно в период кризиса, наверняка не раз задумывался: как оградить себя от финансовых трудностей, сделать свое материальное положение более устойчивым? Ведь любой человек, если он, конечно, не живет в бочке, как Диоген, стремится сохранить свое имущество. Однако не всем сразу на ум приходит простой и проверенный веками способ защиты собственности – страхование.

Автомобиль, загородный дом, квартира, производственный цех, ТЭЦ – все это имущество, а значит, нуждается в защите. В целом страхование имущества можно разделить на две категории: страхование имущества юридических и физических лиц.

Последних – то есть нас с вами – в первую очередь интересует страхование жилой недвижимости, ведь практически ничто не достается нам ценой таких невероятных усилий, как собственная квартира.

Обычно квартиру и домашнее имущество страхуют на один год, но возможны и краткосрочные варианты: на время отпуска, командировки и т.п.

СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ

Итак, выбрав программу страхования жилья, вы защищаете:

- конструктивные элементы квартиры (стены, перекрытия, внутренние межкомнатные перегородки и т.д.);
- отделку помещения, включая покрытие стен, пола и потолка, встроенные шкафы, балконы и лоджии с остеклением, окна, двери и т.п.;
- инженерное оборудование (системы отопления, пожаротушения, сигнализации, сантехническое оборудование, системы кондиционирования, вентиляции и т.д.);
- домашнее имущество, в том числе мебель, аудио-, видео- и электронную технику, личное имущество и т.д.

Обычно такой страховкой покрываются следующие убытки:

- полная гибель или частичное повреждение имущества вследствие пожара, удара молнии, взрыва;
- повреждение из-за аварии водопроводной сети любого типа, воздействие воды при пожаротушении;
- убытки, причиненные имуществу вследствие стихийных бедствий;
- преступные действия третьих лиц, включая кражу со взломом или грабеж.

Страховка страховке – рознь

Не секрет, что большинство жилья в Москве и Подмоскovie сдается

без отделки. Поэтому многие владельцы, купившие квартиру в новом доме, сразу страхуют несущие конструкции жилого помещения – стены, перекрытия, перегородки. Обычно период действия такого полиса ограничен сроком окончания ремонта квартиры. Затем рекомендуется продлить страховку, включив в нее отделку помещения, инженерное оборудование и т.д.

Но если с типовыми новостройками все более-менее стандартно, то страхование дорогой загородной недвижимости требует не просто индивидуального, а эксклюзивного подхода к рискам VIP-клиентов. Здесь предлагаются персональные программы, а иногда – даже специальные продукты, учитывающие особые пожелания страхователей. Стоит ли говорить, что в выигрыше оказываются те собственники, которые заблаговременно позаботились о сохранности ценного имущества.

Так, в это засушливое, аномально жаркое лето ураганы не давали спокойно жить многим владельцам дорогих загородных домов. Особенно не повезло обладателям недвижимости на Рублево-Успенском и Новорижском шоссе: не одна черепичная крыша была повреждена упавшими вековыми деревьями. Ущерб от подобных страховых случаев составляет от 500 000 до 1 500 000 руб.

Кроме того, нередко имеет смысл застраховать дорогое движимое имущество, которое обычно хранится в помещении: мебель, бытовую технику, одежду, ювелирные украшения, предметы искусства, антиквариат.

Тариф – дело тонкое

Нередко ключевую роль при выборе программы играет страховой тариф. От чего зависит его размер?

Тариф напрямую связан с оценкой вероятности наступления страхового случая, а значит, определяя его, страховщик руководствуется в первую очередь статистическими данными. Например, если недвижимость (склад, административное здание) страхуется от пожара, то существенную роль при определении тарифа будет играть материал, из которого построено здание, год постройки или капитального ремонта, назначение объекта, наличие в нем взрывчатых веществ, средств пожаротушения и т.д.

Если мы говорим о товарах, хранящихся на складе, то учитываются их характеристики и наличие охраны. Очевидно, что вероятность кражи пары мобильных телефонов гораздо выше, чем кражи удобрений в упаковках весом 50 кг.

Для определения стоимости страховой услуги клиента обязательно попросят составить заявление, в котором будут перечислены факторы, влияющие на вероятность наступления страхового случая. Возможно также, что представитель страховщика самостоятельно произведет осмотр объекта. А в случае необходимости (крупный риск, особо опасное производство и т.п.) может потребоваться и независимая оцен-

ка, проведенная специализированной организацией.

Осторожный выбор

Помните, что страховая услуга оказывается не на этапе заключения договора, а на этапе урегулирования убытков. Поэтому выбирая страховщика, нужно обязательно обратить внимание на репутацию компании, ознакомиться с отзывами о ней. Заключая договор, внимательно изучите предлагаемое страховое покрытие, выясните, что входит в него, а что – нет. Несмотря на то, что в большинстве страховых компаний условия договора схожи, нюансы могут различаться. И может быть, для вас именно эти детали станут решающими.

www.raexpert.ru

Организатор:

ЭКСПЕРТ РА
РАЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Генеральный партнер:

БЛАГОСОУЗИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

III Ежегодная конференция БУДУЩЕЕ ПЕНСИОННОГО РЫНКА РОССИИ

21 апреля 2011 г.

- Судьба накопительного компонента пенсионной системы РФ.
- Готовы ли НПФ и регулятор к принципам «разумного инвестора»?
- Как развивать добровольное пенсионное обеспечение?
- Экономика НПФ: как быть эффективным?

Аналитической базой конференции станет специально проведенное исследование практики и передового мирового опыта.

Руководитель проекта – Барыбина Юлия:
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651),
e-mail: baribina@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Гуминская Юлия:
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1821),
e-mail: guminskaya@raexpert.ru

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) (495) 739-45-55 www.itb.ru	Выгодный	Рубли РФ	От 300000 до 20 000 000	от 10,25% до – 11,05% (ставка рефинансирования Банка России + процент от 2,5% до 3,3% в зависимости от первоначального взноса)
 Банк со 100% государственной гарантией РоссельхозБанк www.rshb.ru	ОАО «Россельхозбанк», 8 (495) 644-02-25, доб. 9228, www.rshb.ru	«Ипотечное жилищное кредитование»	Рубли РФ	До 10 000 000	11,5-13,5%
	КБ «Московское ипотечное агентство» (495) 380-3040, www.mia.ru	«Индивидуальный»	Рубли РФ	от 300000	от 8,75%
	КБ «Московское ипотечное агентство» (495) 380-3040, www.mia.ru	«Классический»	Рубли РФ	от 300001	от 11,5%
	КБ «Московское ипотечное агентство» (495) 380-3040, www.mia.ru	«Классический – Перспективный»	Рубли РФ/ доллары	от 300002	MosPrime6M +5% / Libor6+7,5%
	КБ «Московское ипотечное агентство» (495) 380-3040, www.mia.ru	«Залоговый»	Рубли РФ	от 300003	от 12,6%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1582	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) www.forabank.ru (495) 945 46 58	Фора-Оптимальный	Рубли РФ	От 600 000	От 11%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1582	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) www.forabank.ru (495) 945 46 58	Фора-Люкс (5, 7)	Рубли РФ	От 600 000	От 11,25%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1582	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) www.forabank.ru (495) 945 46 58	Фора-Стандарт Рублевый	Рубли РФ	От 600 000	От 12,25%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1582	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) www.forabank.ru (495) 945 46 58	Фора-Стандарт	Доллары	От 20 000	От 8%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1582	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) www.forabank.ru (495) 945 46 58	Фора-Супер Новостройка	Доллары	Не более 50% от стоимости квартиры	9%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1582	АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) www.forabank.ru (495) 945 46 58	Фора-Коттедж	Доллары	Не более 60% от стоимости коттеджа	11%-12%
 БАНК ЗАПАДНЫЙ	ООО КБ «Западный» 8 800 100-5-999; www.zapad.ru	«Квартира»	Рубли РФ	От 500 000 до 12 000 000	11,5-12,5%
 БАНК ЗАПАДНЫЙ	ООО КБ «Западный» 8 800 100-5-999; www.zapad.ru	«Коттедж»	Рубли РФ	От 500 000 до 12 000 000	13,2-14,75%
 БАНК ЗАПАДНЫЙ	ООО КБ «Западный» 8 800 100-5-999; www.zapad.ru	«Молодая семья»	Рубли РФ	От 500 000 до 12 000 000 без учета средств МК	11,25-11,75%

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

 Банк со 100% государственной гарантией РоссельхозБанк www.rshb.ru	ОАО «Россельхозбанк», 8 (495) 644-02-25, доб. 9228, www.rshb.ru	«Потребительский кредит»	Рубли РФ	До 1 000 000 руб.	16% и 18%
---	---	--------------------------	----------	-------------------	-----------

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 Банк со 100% государственной гарантией РоссельхозБанк www.rshb.ru	ОАО «Россельхозбанк», 8 (495) 644-02-25, доб. 9228, www.rshb.ru	«Автокредит»	Валюта кредита	До 2 000 000 руб.	12,5-16%
 Банк со 100% государственной гарантией РоссельхозБанк www.rshb.ru	ОАО «Россельхозбанк», 8 (495) 644-02-25, доб. 9228, www.rshb.ru	«Автокредит с господдержкой»	Валюта кредита	До 510 000 руб.	9,83%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 30%	Без ограничения	Комиссия за предоставление кредита от 2% до 2,5%	Страхование – имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости) и по желанию клиента – страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование).
До 25 лет	От 15%	Без комиссии в любое время	нет	
До 30 лет	От 20%	После 6 мес.	Комиссия за выдачу кредита – 1% от суммы кредита, но не менее 10 000 и не более 70 000 рублей	
До 30 лет	От 20%	После 6 мес.	Комиссия за выдачу кредита – 1% от суммы кредита, но не менее 10 000 и не более 70 000 рублей	
До 30 лет / до 7 лет	От 20%	Моратория нет	Комиссия за выдачу кредита – 1% от суммы кредита, но не менее 10 000 рублей (400 долларов США) и не более 70 000 рублей (2950 долларов США).	
До 30 лет	От 30%	После 6 мес.	Комиссия за выдачу кредита – 1% от суммы кредита, но не менее 10 000 и не более 70 000 рублей	
До 20 лет	От 20%	С 1 месяца	1% – за снятие наличных	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и срока кредита
До 25 лет	От 20%	С 13 месяца	1% – за снятие наличных	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и срока кредита
До 25 лет	От 20%	С 13 месяца	1% – за снятие наличных	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и срока кредита
До 25 лет	От 20%	С 7 месяца	1% – за снятие наличных	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и срока кредита
До 10 лет	От 50%	С 7 месяца	Бесплатно	% ставка на весь срок кредитования
До 10 лет	От 40%	С 7 месяца	Бесплатно	Земельные участки с домами: сайт: kotovo.info
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий отсутствует	1,5%; min 15 000 рублей; max 100 000 рублей	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и наличия личного страхования заемщика/созаемщика.
От 3 до 30 лет	От 40%	Мораторий отсутствует	1,5%; min 15 000 рублей; max 100 000 рублей	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и наличия личного страхования заемщика/созаемщика.
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий отсутствует	1,5%; min 15 000 рублей; max 100 000 рублей	Размер % ставки зависит от формы подтверждения дохода, первоначального взноса и наличия личного страхования заемщика/созаемщика.

До 5 лет	В зависимости от цели кредита	Без комиссии в любое время	нет	
----------	-------------------------------	----------------------------	-----	--

До 5 лет	От 10% новый, от 20% подержанный	Без комиссии в любое время	нет	Полное КАСКО. В качестве обеспечения исполнения обязательств по Кредитному договору Банком принимается залог автомобиля, на оплату части стоимости, которого предоставляется кредит.
До 3 лет		Без комиссии в любое время	нет	Полное КАСКО. В качестве обеспечения исполнения обязательств по Кредитному договору Банком принимается залог автомобиля, на оплату части стоимости, которого предоставляется кредит.



ГОТОВЬ САНИ ЛЕТОМ, А СТРАХОВКУ... ВОВРЕМЯ!

Дневник Елены Портмоне

ловину этой суммы дома, чтобы потом потратить деньги на что-нибудь полезное.

Несколько часов перелета... и вот я там, где бывала раз две-сти. Не теряя времени, сразу бросилась открывать для себя все прелести отдыха и даже запланировала встретиться на следующий день с инструктором, чтобы обговорить все вопросы предстоящего дайвинга. Поужинала в ресторане и отправилась в номер, чтобы как следует выспаться перед грядущим приключением. Не тут-то было.

После полуночи мне самым наглым образом напомнил о себе не вылеченный вовремя зуб! Боль была нестерпимой, но мысли о том, чтобы связаться со страховой компанией у меня не возникало. Поначалу. Но вот два часа в бесплодном ожидании действия обезболивающих истекли, и я стала истерично искать в чемодане страховой полис, который мой заботливый супруг приобрел вместе с путевкой.

Итак, я принялась дозваниваться тем, кто документально подтвердил свою готовность помочь, если какой-нибудь недуг вдруг омрачит мое новогоднее путешествие.

Полчаса беседы с диспетчером страховой компании прояснили главное: мне придется выбирать – либо отдых, либо зубная боль, ведь согласно условиям моей страховки (компенсационной) я должна сама на месте оплачивать все медицинские услуги, а возмещение расходов смогу получить только дома.

– А нельзя сделать так, чтобы финансовая сторона дела меня не затрагивала? – со слабой надеждой спросила я. – Ну, знаете, есть вариант, когда страховая и медицинская компании сами между собой решают вопрос денежных расчетов.

– Это было бы возможно, будь у вас был другой тип страховки, – невозмутимо парировала собеседница.

– Это было бы возможно, будь у меня другой муж! – в отчаянии крикнула я.

Десять дней на Мальдивах могли бы стать приятным времяпрепровождением, если бы лечение моего многострадального зуба не стоило мне тысячу евро и четырех дней мучений. Какой уж там дайвинг, я в последний вечер не могла себе заказать даже приличное вино!

Одно хорошо: в нюансах туристического страхования пришлось разобраться. Хотя бы для того, чтобы при случае отомстить безответственному супругу по полной программе.

Как бы вы ни встречали Новый год, одна особенность этого праздника остается всегда. Я говорю о внушительной «дыре» в семейном бюджете, которая появляется после покупки подарков.

С тем, что положить под елку благоверному, я разобралась быстро. Зная о его страсти к часам, я уже не один год сохраняю свое время и нервы, а его коллекция всяких Patek Philippe регулярно пополняется. С подарком же для себя любимой все обстояло сложнее.

Дело портило упорное желание мужа найти логичное объяснение покупке тридцатой по счету норковой шубы! Неудивительно, что вместо шубки моей мечты я получила путевку на Мальдивы. Зимой. Оригинально, правда?

– Везет тебе, займешься дайвингом, пока я буду отсыпаться на совещаниях! – завистливо восклицал муж за ужином.

– Да уж, – думала я, криво улыбаясь. – Ничего, что я терпеть не могу подводное плавание, а летний загар еще не сошел, главное – угодить мужу и, быть может, в следующий раз судьба будет ко мне благосклоннее.

Финансовый вопрос втайне от мужа был пересмотрен: решив, что трех тысяч евро, выделенных мне для пляжного отдыха, многовато, я предусмотрительно (как мне тогда казалось) оставила по-

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

ЧИТАЙТЕ В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ

Поездка в долг: сколько стоят кредиты на отдых Ипотека: брать или подождать Осторожно, новостройка: нюансы сделок на первичном рынке жилья

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 банковского 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.
(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 искусства, классического и современного искусства. Обзоры выставок, фестивалей, публикации архивных материалов, интервью, художественного рынка в России и за рубежом.
(495) 995-85-70

16359 Подписка на I полугодие
120 стр.

ПОДПИСКА-2011 ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

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

24-я ЕЖЕГОДНАЯ ГОРОДСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

www.exporealty.ru

2011

24 - 27 МАРТА

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



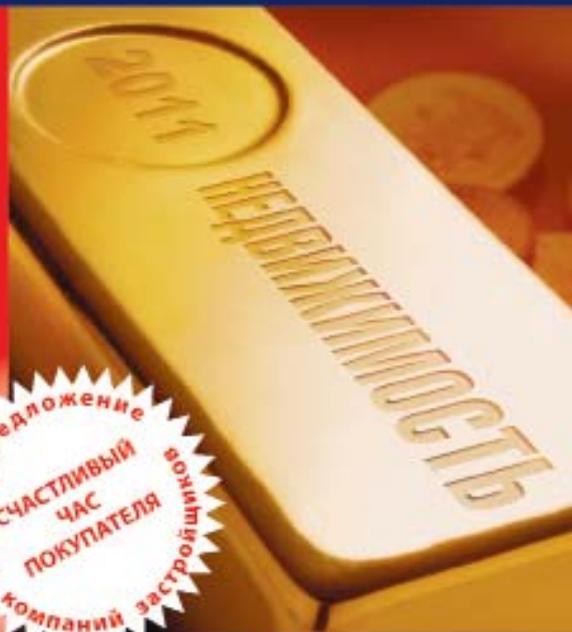
www.dnm.ru



ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ОТ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИИ,
АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПЕРОВ И БАНКОВ

- ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ ОТ ВЕДУЩИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В МОСКВЕ И МО
- ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ОТ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ
- ВЕДУЩИЕ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ
- ПОКУПКА, ПРОДАЖА, ОБМЕН, РАССЕЛЕНИЕ
- БЕСПЛАТНЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР



специальное предложение
счастливым
час
покупателя
от компаний застройщиков

ПРИХОДИ И ВЫБИРАЙ!

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
КАМИНЧЕВСКИЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕРЫ



ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

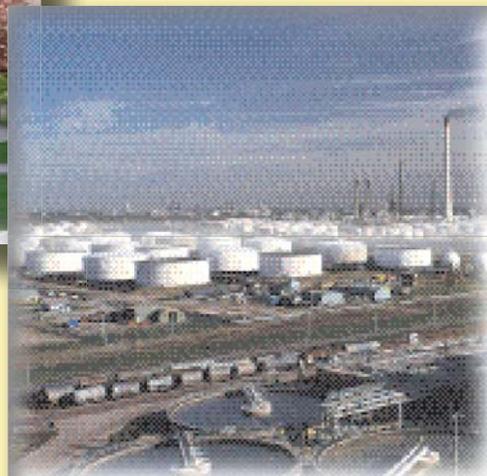




оценка природных
ресурсов



оценка
недвижимости



оценка бизнеса



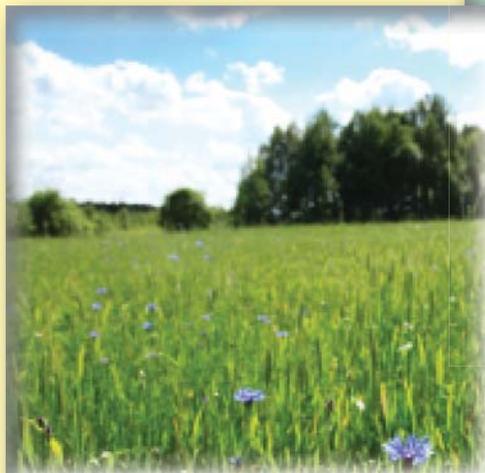
оценка машин
и оборудования



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

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



оценка земли



оценка нематериальных
активов



оценка ценных бумаг