

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

журнал важных решений

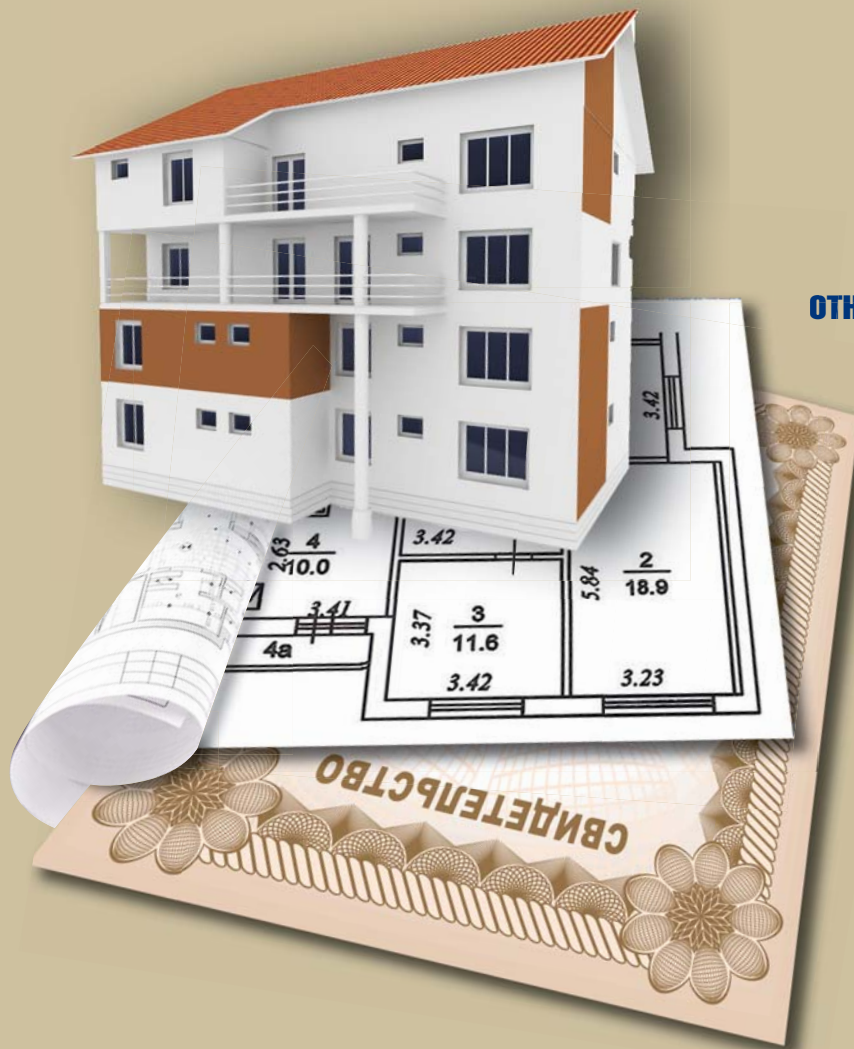
№2 (21) март-апрель 2011

Деньги на мечту:
из Москвы – с кредитом
стр. 11

Интервью с Ильей Филатовым,
заместителем председателя
правления БАНКА УРАЛСИБ:
«Мы выстраиваем партнерские
отношения с нашими заемщиками»
стр. 24

Ипотека:
первый взнос –
он трудный самый?
стр. 28

Кредитная история:
что написано пером
стр. 39



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: КУРС НА КАЧЕСТВО

Гид
по кредитам

стр. 44

В семье прибавка? Снижаем ставку!



при покупке
квартиры в кредит
до **31 ИЮЛЯ**
2011 года

ИПОТЕКА ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ НАСТОЯЩИХ И БУДУЩИХ

- Детская субсидия в виде снижения ставки по кредиту за каждого несовершеннолетнего ребенка в семье.
- **Дополнительное снижение ставки при появлении малыша в течение всего срока кредита.**
- Никаких комиссий за оформление, выдачу и ведение ссудного счета.
- Возможно использование материнского капитала.

Проконсультируйтесь
и оформите заявку по телефону

8 800 500 0000

www.bankuralsib.ru



УРАЛСИБ | БАНК

При оформлении кредита в период с 15.04.2011 г. по 31.07.2011 г. процентная ставка снижается за каждого несовершеннолетнего ребенка в семье, а также при рождении или усыновлении каждого ребенка в период всего срока кредитования. Условия акции распространяются на тарифный план «Стандартный» по программе «Ипотечное кредитование физических лиц на приобретение готового жилья», действующий на момент оформления кредита. ОАО «УРАЛСИБ». Генеральная лицензия Банка России № 30. Реклама

Главный редактор
Софья Ручко

Литературный редактор:
Любовь Ямкова
Корректор: Инна Крель

Над номером работали:
Е. Изюмова, Н. Мясоедова,
Е. Сергеева, И. Смирнов

Верстка: Татьяна Котелкина

Фото: shutterstock

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 № ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС»

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора 2

События 3; 4; 5; 48

Главная тема 6

Загородная недвижимость: курс на качество 6

Из Москвы – с кредитом 11

Елена Николаева:

«Строительство домов по 30 тыс. руб./кв.м –
задача вполне реальная» 14

Пейзанин на час 18

Коттеджная экспертиза 21

Ипотека

«Мы выстраиваем партнерские отношения
с нашими заемщиками».

Интервью с Ильей Филатовым,
заместителем председателя правления

БАНКА УРАЛСИБ 24

Первый взнос, он трудный самый 28

Это твой «Садовод», садовод 35

Заемщик с историей 39

Финансовая грамотность

Штрафной удар 36

Гид по кредитам 44



39



28



ВДАЛИ ОТ СУЕТЫ

Недвижимость, или, проще говоря, дом, в котором мы живем, – это не просто потолок, пол и четыре стены. Это стиль жизни, в чем-то ее смыслообразующее понятие или материальное воплощение смысла уже приобретенного. Так должно быть в идеале. Но не всегда бывает в действительности.

Часто на приобретение Дома Своей Мечты банально не хватает денег. Здесь могут помочь *в том числе* ипотечные кредиты. Обратите внимание на «в том числе».

На самом деле вариантов решения жилищного вопроса существует если не множество, то уж точно не один и не два.

Применительно к кредитованию всех людей можно разделить на тех, кому этот банковский продукт подходит, и тех, кому брать в долг категорически не рекомендуется.

Причем в основе этой классификации лежит не только материальное благосостояние будущего заемщика. Есть еще и сугубо психологические факторы. Например, человек может прилично зарабатывать и подтверждать свои сверхвысокие доходы справкой 2-НДФЛ, но оказаться совершенно неспособным нести кредитные обязательства. Хотя бы потому, что он не приучен возвращать долги.

Поэтому перед тем, как начать рассчитывать с помощью ипотечного калькулятора размеры взносов и прикидывать, выдержит ли долговую нагрузку ваш семейный бюджет, нужно просто попытаться понять, а насколько вообще необходимо сейчас новое жилье? Может быть, лучше остаться в старом, или подождать совсем немного, когда появятся собственные средства для покупки недвижимости? А кому-то вообще комфортнее все время жить в арендованной квартире!..

Ипотека хороша всего лишь тем (или уже тем), что дает шанс *некоторым* страждущим приобрести недвижимость сделать это. Сменив вместе с квартирой не просто дом, улицу или город, но создав новый образ жизни.

Другое дело, что необходимо сначала осознать важность предстоящего шага. Ипотека не терпит суеты. **И**

Софья Ручко,
главный редактор журнала
«Ипотека и кредит»

200 КОМПАНИЙ, 40 СТРАН

В Гостином Дворе прошла 24-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». В ней приняли участие более 200 строительных, девелоперских и риэлторских компаний из 40 стран мира.

Выставка прошла при поддержке Правительства Москвы, РГР, МАР и под патронажем ТПП РФ. Генеральным партнером выступила группа компаний «МИЦ».

Участники «ДОМЭКСПО» представили на собственных стендах следующие предложения: квартиры на рынках первичной и вторичной недвижимости Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга, Сочи, апартаменты в крупных городах Европы, США и Латинской Америки, загородные дома и зарубежную недвижимость. Кредитные организации – Абсолют Банк, BSGV, HSBC, Собинбанк – рассказали о своих программах на рынке недвижимости.

В день открытия выставки в конференц-зале Гостиного двора состоялся Международный форум «Основные тенденции развития современного рынка недвижимости», организованный Московской ассоциацией риэлторов, Международной выставкой «ДОМЭКСПО» и Националь-

ной ассоциацией девелоперов. Специальными гостями форума стали господин Джеф Хорнбергер, директор группы «Глобал Альянс» Национальной Ассоциации Риэлторов (США), Михаил Романовский, официальный представитель Национальной Ассоциации Риэлторов (США) по связям с РГР, и Наталия Димитрова, торговый директор выставки Болгарской недвижимости BalReh.

В рамках «ДОМЭКСПО» также прошла 15-я научно-практическая конференция «Загородная недвижимость: технологии кредитования, строительства, продаж», в которой приняли участие специалисты по загородной недвижимости, руководители и ведущие специалисты инвестиционных, строительных, риэлторских, консалтинговых компаний, представители законодательной и исполнительной власти, эксперты рынка недвижимости и журналисты.

В один из дней выставки состоялся конкурс «Лучший риэлтор», организованный коммуникационным агентством PR-стиль и RBK Эксподизайн, в котором специалисты вторичного и первичного рынка недвижимости смогли продемонстрировать свое профессиональное мастерство, а посетители выставки – увидеть, что скрывается за банальными рекламными строчками «покупка, продажа, обмен, оформление сделок».

> Горизонты развития в новых условиях

>

III ФОРУМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

21–22 апреля 2011 года, Хилтон Москва Ленинградская



ГЛАВНОЕ О КОНФЕРЕНЦИИ:

- Итоги года на рынке ипотечного кредитования
- Государственная поддержка программ ипотеки и строительства
- Дискуссия: как сделать жилье доступным
- Текущие возможности и перспективы рефинансирования
- Секьюритизация ипотечных активов
- Новые виды ипотечного страхования
- Риск-менеджмент и маркетинг в ипотеку
- Дискуссия: стратегии банков на ипотечном рынке

> Зарегистрируйтесь по телефону: +7 (495) 995 8004, на сайте www.infor-media.ru/poteka или по e-mail: da@infor-media.ru

Организатор:



Деловой партнер конференции:



Информационно-аналитический партнер:



Генеральный Интернет-партнер, информационный партнер:



Медиапартнер:



Стратегический аналитический партнер:



Стратегический аналитический партнер:



Информационные партнеры:



ФИНАНСОВАЯ ПРЕМЬЕРА

С 9 по 12 марта в «Крокус Экспо» впервые состоялась выставка «Финансы и кредит-2011». Ее организаторы – компании ООО «ТимАрт» и ООО «Экситек», соорганизатором выступила Ассоциация Российских банков. Официальную поддержку выставке оказало Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса.

В выставке приняли участие такие компании как ОАО АКБ «Российский капитал», ООО «Банк БЦК-Москва», ОАО Банк «Открытие», ООО «МБА-Москва», ОАО АКБ «Связь-Банк», ООО «Мидланд Консалт», НПФ «Европейский пенсионный фонд», Финансовый дом «Солид», ОАО ИК «ЦЕРИХ Кэпитал

Менеджмент», ЗАО «Инвестиционная компания «Тройка Диалог», Western Union, ООО «Оценка Бизнеса и Консалтинг» (ОБИКС), ООО НПЦ «Бизнес-старт» и др.

На церемонии торжественного открытия выставки генеральный директор компании «Экситек» Ирина Никоненко поприветствовала участников и посетителей и выразила надежду, что выставка «Финансы и кредит» будет востребована и станет проводиться регулярно.

«Выставка направлена на оживление финансового рынка в посткризисный период», – отметил Исполнительный вице президент АРБ Владимир Киевский.

Лилия Абзалова, основатель компаний Erich Krause и «Премьер Игрушка», учредитель академии «Алетея», выразила уверенность,

что «все участники и посетители выставки получат не только удовольствие, но и приобретут новые связи».

Представитель Арт-спонсора художника Сергея Опульса Наталья Булгакова подчеркнула, что объединение художественного творчества с точным и профессиональным финансовым расчетом может привести к успеху и художника, и финансиста.

В течение четырех дней работы выставки прошли «День инвестора», «День предпринимателя» и «День финансовой грамотности», а также серия открытых просветительских семинаров и консультаций.

Выставка «Финансы и кредит» будет проходить ежегодно. Следующее мероприятие состоится с 14 по 17 марта в «Крокус Экспо» (Павильон № 2).

Российский Земельный Форум 2011

Организаторы:
Российский Земельный Союз
М.С Экспо, при поддержке ЦВК «ЭКПОЦЕНТР»

**ЦВК «Экспоцентр»
(Москва), 7 павильон**

6-8 июня 2011

**Пленарное заседание Российского Земельного Союза
Выставка с программой тематических форумов,
семинаров, круглых столов**

6-8 июня 2011
www.roszemforum.ru

ЧЕТЫРЕ «И» – ПУТЬ К УСПЕХУ

Сергей Миронов принял участие в работе VI Съезда Торгово-промышленной палаты РФ.

С. Миронов отметил активно развивающееся взаимодействие Торгово-промышленной палаты с Советом Федерации. Особое значение, подчеркнул он, придается материалам Торгово-промышленной палаты по развитию законодательства. За последнее время ТПП разработала и внесла целый ряд предложений, направленных на правовое регулирование инновационной деятельности, в том числе по мерам налогового стимулирования малого и среднего бизнеса, улучшение качества деятельности всех инновационных институтов.

Налажен регулярный обмен информацией относительно практики применения законов в различных сферах экономики. Глава Совета Федерации напомнил, в частности, что в декабре минувшего года законодателям было

важно услышать позицию деловых кругов по замене единого социального налога на страховые взносы: «Ведь, например, для предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, нагрузка увеличивается сразу в 2,4 раза. Это противоречит центральной задаче государства – всемерной поддержке и развития малого и среднего бизнеса».

Ясно одно, отметил председатель Совета Федерации, что решить задачи обеспечения макроэкономической и социальной стабильности можно только на основе более высоких темпов экономического роста – порядка 6-8%.

«Нам жизненно необходим переход на новую модель развития на основе масштабного инвестиционного маневра для проведения всеобщей высокотехнологичной модернизации экономики», – подчеркнул он. С. Миронов также указал на исключительную актуальность реализации высказанной Президентом страны идеи о четырех «И» – «институты», «инфраструктура», «инновации» и «инвестиции».



ЮБИЛЕЙНЫЙ ВЫЗОВ

В Колонном зале Дома Союзов состоялся XXII съезд Ассоциации российских банков, посвященный 20-летию организации.

«Вызов десятилетия: качество и доступность банковских услуг» – такой стала главная тема юбилейного съезда АРБ, на котором, в частности, банкиры обсудили стратегию развития банковского сектора страны до 2015 года. Президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян отметил, что «грядущее десятилетие должно идти под флагом эффективности банковского сектора». «АРБ ставит задачу сделать кредитование максимально доступным для широких слоев населения. Нужно дать возможность каждому гражданину, имеющему голову и руки, начать свое дело», – добавил он.

За двадцать лет АРБ превратилась в одну из наиболее влиятельных и авторитетных деловых ассоциаций Рос-

сии. В нее входит более 700 участников финансового рынка; в работу Ассоциации сегодня прямо или опосредованно вовлечено около 95% кредитных организаций страны.

В юбилейном Съезде приняли участие руководители коммерческих банков, представители Банка России и зарубежных деловых кругов, главы регионов. Мероприятие также посетили представители государственных органов власти – Администрации Президента и Правительства, обеих палат Федерального Собрания РФ, федеральных министерств и ведомств. Всего на Съезде собралось около полутора тысяч человек.

В адрес делегатов поступили приветствия от Президента РФ Дмитрия Медведева, Председателя Правительства РФ Владимира Путина, Председателя Совета Федерации ФС РФ Сергея Миронова, Председателя Государственной Думы ФС РФ Бориса Грызлова и Председателя Банка России Сергея Игнатьева.

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: КУРС НА КАЧЕСТВО



Эхо финансового кризиса еще не стихло, а рынок загородной недвижимости уже начинает оживать. Участки без подряда сдают позиции и перестают быть единственным востребованным форматом жилья. Покупатели теперь не так активно гонятся за дешевизной. Для многих сегодня гораздо важнее уверенность в том, что в результате они получают полноценный в строительном и функциональном плане загородный дом.

Земля или дом?

По оценкам компании Penny Lane Realty, на первичный рынок загородного жилья сейчас выставлено около 32 тысяч объектов. Подавляющее большинство из них все еще составляют участки без подряда, хотя их доля по сравнению с прошлым годом уменьшилась с 80% до 70%. Причина такого «перевеса» в том, что у строительных компаний часто по-прежнему не хватает средств, чтобы довести проект до полной готовности к моменту продажи.

«Сейчас на первичном рынке подмосковной недвижимости представлено примерно 600 поселков, — рассказывает ведущий специалист Департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Михаил Беляков. — Из этого числа 144 — новые проекты, появившиеся в 2010 году, и приблизительно 70% от этого количества приходится на участки без подряда. Такие предложения редки только на ближних подступах к Москве, в радиусе 15-20 км от МКАД; в отдаленных районах продажа этих участков традиционно популярна».

Но ситуация постепенно меняется. Большинство новых проектов представляют собой поселки эконо-класса. Они расположены преимущественно на Симферопольском и Киевском направлениях. Скорее всего, именно эти объекты привлекут к себе внимание покупателей, которые раньше хотели купить «пустую» землю.

Коттеджи и таунхаусы для среднего класса, «вынужденные» на время финансового кризиса уйти в тень, снова начинают пользоваться спросом. Таунхаусы сегодня — наи-



более ликвидный тип загородной недвижимости. Прошло время, когда такое жилье продавалось по «смешной» цене. Сейчас стоимость таунхаусов, по оценкам компании Chesterton, варьируется от 10 до 14 млн руб.

Большинство новых проектов представляют собой поселки эконо-класса. Они расположены преимущественно на Симферопольском и Киевском направлениях. Скорее всего, именно эти объекты привлекут к себе внимание покупателей, которые раньше хотели купить «пустую» землю.

«Очевиден покупательский интерес к твинхаусам — домам на две семьи, расположенным на одном участке, или к таунхаусам. Последнее, правда, чаще всего находится в черте подмосковных городов, а потому не отличаются красивой природой вокруг, зато они являются хорошей альтернативой квартире в пригороде», — отмечает директор

Департамента маркетинговых коммуникаций RODEX Игорь Заугольников.

Коттеджи бизнес-класса пользуются меньшим спросом. Квадратные метры в таких домах дорожают: сегодня купить благоустроенный коттедж в поселке с развитой инфраструктурой можно за 20-37 млн руб.

Определенные перемены произошли и в элитном сегменте (дома стоимостью от 142,5 млн руб.). На смену огромным неприступным замкам пришли усадьбы, на территории которых есть лес, пляж, хозяйский и гостевые дома, конюшни, теннисный корт и даже вертолетная площадка.

Рублевка перестает быть единственным лидером в сегменте premium. Сегодня все больше обеспеченных людей начинает интересоваться другими направлениями, которые предоставляют широкие возможности для активного отдыха и занятий спортом.

ДИАГРАММА 1. Динамика продаж участков без подряда по удаленности от МКАД

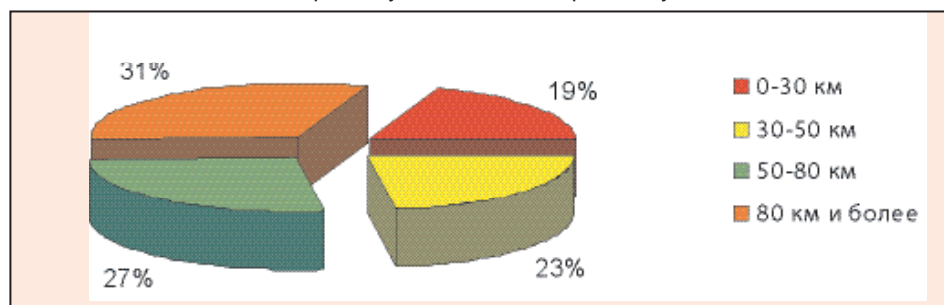
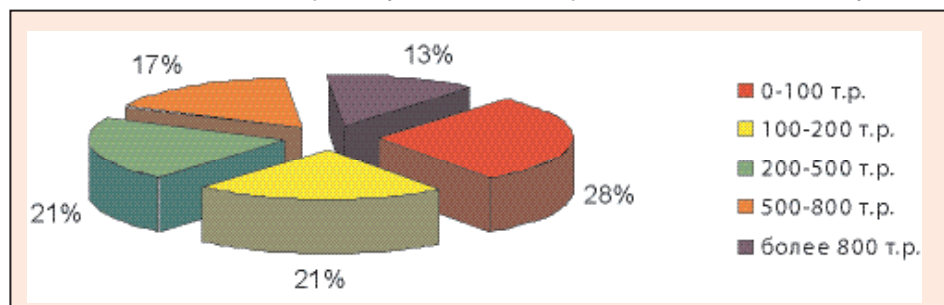


ДИАГРАММА 2. Динамика продаж участков без подряда по стоимости за сотку



Источник: Данные компании Geo Development

Участки в ассортименте

Как уже было сказано, участки без подряда продолжают составлять большую часть всех предложений на рынке недвижимости Подмосковья.

Москвичи покупают участки без подряда вместо загородных домов по разным причинам. Чаще всего это попытка сэкономить, причем в большинстве случаев не совсем удачная, как отмечает Михаил Беляков. Некоторые (правда, их меньшинство) приобретают голый участок как место для воплощения своих архитектурных фантазий.

Независимо от причин покупки все люди рискуют наткнуться на одни и те же «подводные камни».

Самая большая проблема — отсутствие коммуникаций.

По мнению Игоря Заугольников, примерно 80% владельцев такой собственности остаются наедине со своими проблемами, а обещания о строительстве минимальной инфраструктуры и обеспечении необходимых условий для проживания забываются, как только девелоперы получают деньги от продажи объекта.

Правда, с точки зрения выгоды такой риск частично оправдан: разница в стоимости участков без подряда и объектов в поселках смешанного типа составляет примерно 42%. Конечно, здесь надо учесть и тот факт, что «пустые» земли продаются обычно далеко за пределами МКАД (что само по себе снижает их стоимость), но и наличие/отсутствие коммуникаций играет в ценообразовании подмосковных участков не последнюю роль. «Обеспечение объекта коммуникациями повышает его стоимость в разы, — подтверждает г-н Заугольников. — Например, дом в коттеджном поселке, расположенном на берегу Можайского водохранилища, без газа стоил около 5-6 млн руб. После того как газоснабжение было налажено, цена за объект поднялась на 1/3, приблизившись к 8 млн руб.».

Впрочем, для девелоперов сегодня стало очевидным то, что конкурентоспособность проекта повышает не только наличие коммуникаций. Внутрипоселковые дороги,





в радиусе 10-20 км от столицы. Именно здесь реализуется почти половина всех подмосковных таунхаусов.

Что делает то или иное направление популярным? Прежде всего это развитая инфраструктура и хорошая транспортная доступность.

«Пока ни одно из направлений не может составить по этим параметрам конкуренцию Рублевскому шоссе, — считает Михаил Беляков. — В целом, наиболее развиты и востребованы все западные направления — от Калужского до Новорижского шоссе. А в последнее время благодаря реконструкции и расширению большим спросом стало пользоваться Киевское направление. Именно оно сейчас считается самым скоростным из всех подмосковных трасс».

Наряду с этим растет спрос на дома, расположенные по Симферопольскому шоссе. По оценкам аналитиков Penny Lane Realty, доля этого направления в общем объеме загородной недвижимости составляет 16,2% (большая часть — объекты эконом-класса).

Не стоит забывать и о множестве «второстепенных» факторов, способных повлиять на цену загородного жилья: это площадь дома и земли, год постройки, использованные строительные материалы, наличие парковочных мест.

Чтобы было понятнее, как именно все эти критерии влияют на стоимость дома, приведем конкретный пример. В коттеджном поселке, на-

живописность района, наличие развитой инфраструктуры — всему этому также придается все большее значение.

обстановка. Но решающую роль почти всегда играет близость к МКАД.

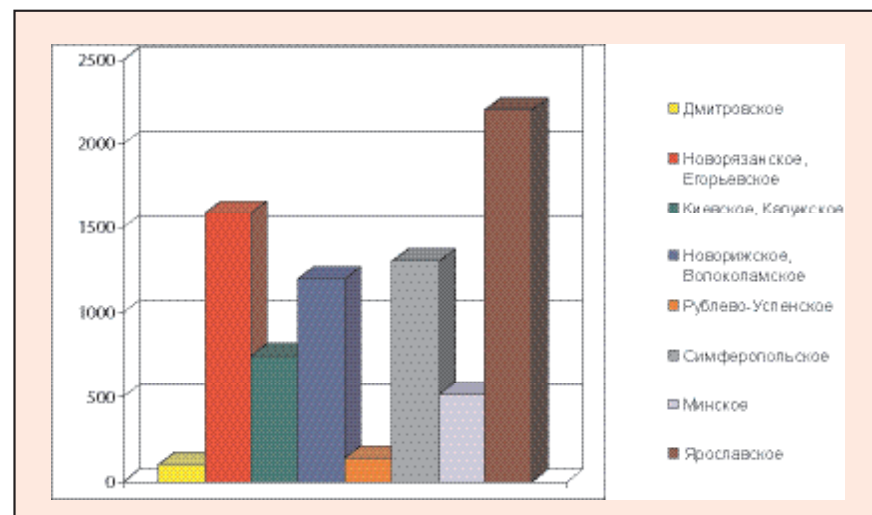
Наши эксперты сходятся во мнении, что объект в радиусе 35 км от Москвы в любом случае будет привлекателен для инвестирования. Больше всего загородных домов сейчас выставлено на продажу

За что платим?

На стоимость готового загородного жилья в Подмосковье влияет гораздо больше факторов, чем на цену участков без подряда. Это прежде всего формат и стадия строительства, месторасположение, удаленность от столицы, экологическая

Структура предложений на участки без подряда по направлениям

(по количеству представленных участков на продажу)



Источник: Данные компании Geo Development

ходящемся в 55 км от МКАД, продаются два объекта. Деревянный дом площадью 160 кв.м на 12 сотках земли стоит 4,8 млн руб., а готовое жилище из оцилиндрованного бревна площадью около 220 квадратов на 20 сотках – 12 млн руб.

Прекрасное далеко

У пришедшего в себя рынка загородной недвижимости есть все шансы пойти по пути дальнейшего выздоровления. В первую очередь это отразится на спросе. Финансовое положение россиян начинает улучшаться, а значит, будет расти и количество сделок по продаже участков с подрядом, готовых домов и даже элитного жилья.

«На загородные объекты сохранится высокий спрос, а покупательская способность и активность

Рублевка перестает быть единственным лидером в сегменте premium. Сегодня все больше обеспеченных людей начинает интересоваться другими направлениями, которые предоставляют широкие возможности для активного отдыха и занятий спортом.

весной усилятся, – подтверждает Игорь Заугольников. – Но вместе с тем станет ощутим дефицит готового жилья (что мы частично наблюдаем уже сейчас), ведь

количества новых проектов еще недостаточно для того, чтобы изменить ситуацию к лучшему. Поэтому некоторые компании продолжают повышать цены в среднем на 5-6%».

Увеличится и интерес к загородным домам как объекту вложения. Эксперты компании RODEX GROUP предполагают, что количество инвестиционных сделок весной вырастет в среднем на 6% в районе 25 км от столицы. Можно предположить, что это также приведет к «разогреву»

рынка загородной недвижимости и росту цен на нем. И

**Елена Изюмова,
Наталья Мясоедова**

Организатор

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

При поддержке

Промсвязьбанк

Банк Петрокоммерц

МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК

VII Ежегодная конференция

**ФАКТОРИНГ В РОССИИ – 2011:
ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ**

19 мая 2011 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- ◆ Смена приоритетов развития факторинга: отказ от исключительно ценовой конкуренции.
- ◆ Восстановление репутации Факторов: самоограничение риск-аппетита либо государственное регулирование отрасли.
- ◆ Закон о торговле: последствия для факторинга.
- ◆ Недобросовестная конкуренция Факторов в условиях законодательного вакуума.

Аналитической базой конференции станет исследование рынка факторинга по итогам 2010 года.

На правах рекламы

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

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

www.raexpert.ru

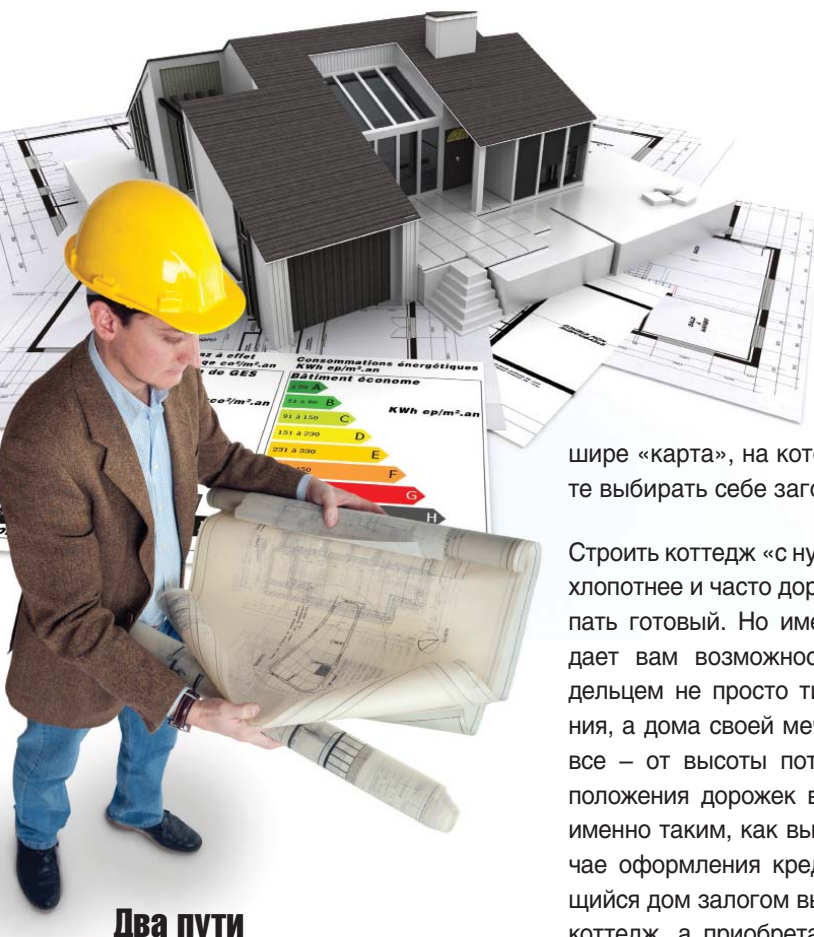


ИЗ МОСКВЫ – С КРЕДИТОМ



Сегодня банки готовы предоставлять кредит не только на покупку квартиры или автомобиля. Деньги можно получить и на осуществление мечты многих москвичей – загородный дом.

Как правило, мысль сбежать хотя бы на время из города, а то и вовсе поселиться за пределами МКАД, приходит в голову людям состоятельным. Для них проблема собственного жилья в большинстве случаев решена, они имеют постоянный, выше среднего доход. Именно такими представляют большинство банков своих потенциальных клиентов, обратившихся по вопросу приобретения загородной недвижимости.



Два пути

Стать владельцем собственного загородного дома можно двумя путями – купить уже готовый коттедж или построить его. Первый вариант намного проще, и имеет ряд преимуществ.

Во-первых, вы можете справиться непосредственно в день покупки. Во-вторых, вы сразу видите все достоинства и недостатки приобретаемого дома (в случае возведения дома «с нуля» конечный результат может в какой-то степени оказаться сюрпризом).

Кредит на покупку готового загородного коттеджа предлагают многие банки. Причем приобрести «фазенду» можно не только в Подмосковье, но даже на Урале, в Поволжье, в Краснодарском крае (то есть в любом регионе, где работают филиалы банка, готового вас кредитовать). Чем крупнее банк – тем

шире «карта», на которой вы можете выбирать себе загородный дом.

Строить коттедж «с нуля» – сложнее, хлопотнее и часто дороже, чем покупать готовый. Но именно этот путь дает вам возможность стать владельцем не просто типового строения, а дома своей мечты, в котором все – от высоты потолков до расположения дорожек в саду – будет именно таким, как вы хотите. В случае оформления кредита на строящийся дом залогом выступит не сам коттедж, а приобретаемый земельный участок и права требования по договору подряда на строительство дома. После завершения стройки и регистрации жилого дома он также становится предметом ипотеки.

Ставки, проценты, сроки

Именно на эти три фактора стоит обратить внимание, выбирая банк для получения кредита.

Если средства позволяют не экономить, погасить кредит можно лет за пять (такой вариант предлагает Альфа-банк). Те, у кого ежемесячный доход не столь велик, могут взять заем на 30 лет (например, в Сбербанке). Промежуточный вариант – кредит на срок до 20 лет – готов выдать РосЕвроБанк.

Минимальная ставка по ипотеке на загородном рынке жилья составляет 12%, максимальная – 16%

(в рублях). Минимальный первоначальный взнос находится на уровне 20%, максимальный – 50%.

Мы выбираем, нас выбирают

Не только заемщик решает, в каком банке взять кредит, но и банк выбирает, кому именно выдать заемные средства. Какими критериями он при этом руководствуется?

«Главное для банка при принятии решения о выдаче кредита – это платежеспособность заемщика, или, иными словами, оценка риска невозврата кредита», – отметила директор Управления розничного кредитования Сбербанка России Наталья Карасева.

При оформлении ипотеки на строящееся загородное жилье большинство банков работает в тесном контакте с застройщиками. То есть легче всего получить кредит на покупку коттеджа в том поселке, возведение которого финансирует сам банк.

Конечно, можно попытаться взять кредит на приобретение дома у неаккредитованного при том или ином банке застройщика, но мороки с документами и одобрением заявки будет в данном случае на порядок больше.

В водовороте бумаг

«Вот куплю домик в деревне, и буду хоть изредка уезжать из города с его стрессами, пробками, смогом, бесконечными делами», – мечтаете вы. Но учтите: чтобы эта фантазия стала реальностью, на некоторое время вам придется с головой окунуться в «бумажный водоворот».

Рассмотрим на примере одного из банков алгоритм действий заемщи-

ка при покупке земельного участка в кредит.

Получение заемных средств начинается с заполнения анкеты. Это можно сделать как самостоятельно, отправив заполненный бланк по электронной почте, так и доверив дело сотрудникам банка, которые помогут вам в этом вопросе.

До получения уведомления от банка о решении предоставить кредит следует определиться с объектом недвижимости. В случае одобрения кредитной заявки можно подписывать договор купли-продажи земельного участка и договор на строительство жилого дома. После этого в ваших руках (вернее на счете) окажется необходимая сумма, и вы сможете рассчитаться с продавцом. Вслед за этим необходимо зарегистрировать договор купли-продажи, переход права собственности и залога земельного участка в пользу банка. Спустя энное количество времени, когда на некогда пустом участке возникнет дом вашей мечты,

придется вновь пройти процедуру регистрации права собственности (теперь уже на дом). Кроме этого, вы должны будете предоставить отчет об оценке объекта залога, подготовленный независимым оценщиком, и произвести государственную регистрацию права собственности и залога жилого дома в пользу банка.

Бремя собственности

Подсчитывая, во сколько обойдется собственный «домик в деревне», будущие домовладельцы учитывают платежи по кредиту, взносы, оплату коммунальных услуг, различные непредвиденные траты. Но почти всегда забывают о еще одной неминуемой статье расходов. Речь идет о налогах. Кстати, если владелец земельного участка платит лишь один налог – земельный, то счастливый обладатель загородного коттеджа вдобавок к нему должен заплатить и налог за недвижимость.

Налог на землю относится к муниципальным налогам: его размер, срок

уплаты определяют местные органы власти. Квитанция на земельный налог приходит раз в году и сумма, указанная в ней, зависит от кадастровой стоимости участка. Налоговые аппетиты муниципальных властей ограничивает федеральное законодательство, которое устанавливает верхние пределы выплат.

Налог на имущество – еще один ежегодный налог местного значения, который обязаны платить все физические лица-собственники недвижимости, к которым относятся и владельцы загородных домов. Налоговой базой в этом случае является инвентаризационная стоимость имущества.

Уплатив оба вышеперечисленных налога, новоявленный домовладелец, наконец-то, может заснуть спокойно. Ведь нигде сон не бывает таким здоровым и крепким, как под крышей собственного загородного дома и после целого дня, проведенного на свежем воздухе. **И**

Екатерина Сергеева



Телефоны:

(495) 699-13-02
(495) 699-13-35
(061) 263-43-61

E-mail контакты:

redaktor@bankir.ru (редакция)
adv@bankir.ru (рекламная служба)
personal@bankir.ru (кадровая служба)

- Медиа-портал
- Банковский форум
- Эффективная реклама
- Кадровая служба
- Bankir-TV
- Рейтинговый центр
- Он-лайн-конференции
- Финансовые новости
- Интернет-сервисы

ЕЛЕНА НИКОЛАЕВА:

«СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ ПО 30 ТЫС. РУБ./КВ.М – ЗАДАЧА ВПОЛНЕ РЕАЛЬНАЯ»



«Мой дом – моя крепость». И «крепость» эта должна быть качественной и... доступной.

Сегодня обеспечение населения собственным жильем, соответствующим стандартам качества, является основной задачей государства. Малоэтажное строительство становится одним из приоритетных направлений в решении этого вопроса.

Может ли добротный дом быть недорогим? Сколько может стоить малоэтажка эконом-класса? На эти и другие вопросы отвечает президент Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС) Елена Николаева.



Президент Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства Елена Николаева

Елена Леонидовна, сама идея малоэтажного строительства для России – новая. Есть ли реальные предпосылки для его развития, в том числе с помощью банковского кредитования?

У малоэтажного строительства имеются очевидные плюсы перед стандартной застройкой. Но существует и ряд проблем, не позволяющих отрасли развиваться интенсивными темпами. Одна из основных – стоимость земельных участков.

Еще в 2008 году АИЖК (Агентство ипотечного жилищного кредитования. – Прим. ред.) разработало услугу земельного ипотечного кредитования, которое должно было осуществляться по классической схеме – то есть путем выдачи кредитов под залог земельных участков и их последующего рефинансирования. Однако это не единственный выход из ситуации.

Мы полагаем, что сделать земельные участки доступными можно не только за счет кредитования, но и с помощью сниже-

ния их стоимости для застройщиков. Для этого нужно разработать механизм выделения участков на основе аукциона по минимальным ценам или бесплатно, с условием права выигрыша того застройщика, который предлагает наименьшую стоимость реализации 1 кв.м готового жилья.

Вопрос ипотечного кредитования «малоэтажки», конечно, является очень важным. Один из стимулов покупательского спроса – предоставление кредитов по разумным ставкам. Такие займы реально стали выдаваться только летом прошлого года.

Стоит отметить, что после того как были инициированы меры для повышения спроса на качественное малоэтажное жилье, оказалось, что не во всех регионах достаточно предложений на рынке. Потому для полноценного развития малоэтажного строительства в России необходимо стимулировать именно индустриальное домостроение. Этому сейчас способствуют крупные программы, реализуемые в стране. Например, Внешэкономбанк в этом году выделяет 50 млрд руб. на кредитование проектов строительства

жилья эконом-класса через свои банки-партнеры. Финансирование под 9% годовых возможно для тех объектов, которые будут сданы не позднее 2012 г.

У малоэтажного строительства имеются очевидные плюсы перед стандартной застройкой.

Помимо этого НАМИКС плотно работает с Фондом ЖКХ: переселение людей из ветхого аварийного жилья с использованием ресурсов малоэтажного строительства является очень серьезным стимулом для развития индустриального домостроения.

Что, на Ваш взгляд, сейчас выгоднее: покупать землю и строить самостоятельно или приобрести уже готовый дом?

Вопрос преимущества самостоятельного строительства на земельном участке – спорный. Мнения по



этому поводу существуют разные. Прежде чем принимать решение, необходимо задать себе вопросы: что вы хотите получить в итоге? какова основная задача?

Конечно, покупая земельный участок без подряда, многие помимо цели получить «дом своей мечты» хотят еще и сэкономить на строительстве. Но не стоит сбрасывать со счетов следующий момент. Человеку, который не является профессионалом в строительной области, нередко приходится платить за дом дважды: сначала за поиск бригады строителей и возведение здания, затем, возможно, за поиск профессионалов и перестройку.

Конечно, не у каждого застройщика вы сможете купить качественный дом, но у вас как минимум появляется возможность посмотреть – а что уже сделала эта компания; какие дома она построила и насколько качественно.

Как добиться того, чтобы на рынке появились предложения действительно недорогого жилья? Возможно ли это сделать не в ущерб его качеству?

Снижение стоимости малоэтажного жилья возможно за счет различных механизмов. Например, мы предлагаем на рассмотрение Правительству РФ систему, которая позволяет стимулировать использование во время строительства энергоэффективных технологий. В этом случае экономия будет значительной во время всего процесса эксплуатации дома. Мы говорим сейчас не о применении энергосберегающих ламп, а о целом комплексе решений для энергосбережения, часть из



которых – дорогостоящие, но именно для этого и требуется стимулирование со стороны государства.

И сколько может стоить в идеале малоэтажное жилье?

Применение современных технологий строительства позволяет выбирать дом, что называется, по своему карману. Покупатель может, например, принять решение потратить сегодня больше, чтобы в последующем за счет использования

дома. Совместно с Министерством регионального развития НАМИКС разработаны стандарты жилья эконом-класса, где установлены требования к параметрам энергопотребления.

Исходя из опыта, могу сказать, что возведение домов по цене 30 тыс. руб./кв.м является вполне реальным.

Вернемся к вопросу о качестве домостроения. Кто и как может его контролировать?

Вопрос качества строительства по-прежнему остается актуальным.

На сегодняшний день застройщики применяют более десятка самых различных типов малоэтажного домостроения. Разница заключается и в используемых материалах, и в самих технологиях. Качество при этом может быть потеряно в любой момент (например, при неровной кладке кирпича).

Проблемы качества не должны сводиться только к технологиям строительства. В настоящее время готовятся предложения на уровне нескольких министерств по совершенствованию системы обучения строительных кадров. Стоит отметить, что ни в одном из вузов нет специализации, связанной с малоэтажным строительством. Относительно недавно стали организовывать систему обучающих центров на различных заводах компаний-членов НАМИКС. Таких центров сейчас насчитывается около 30 по всей России.

Конечно, не у каждого застройщика вы сможете купить качественный дом, но у вас как минимум появляется возможность посмотреть – а что уже сделала эта компания; какие дома она построила и насколько качественно.

механизмов энергосбережения получить экономию при эксплуатации



партнерства (ГЧП) отработывается именно с целью снижения цены квадратного метра жилья.

При ГЧП строительство инфраструктуры для жилья эконом-класса должно происходить за счет государства, а ответственность за развитие инфраструктуры возлагаться на муниципалитеты. Эта ответственность будет иметь под собой такой ресурс, как относительно дешевые кредиты, предоставляемые Внешэкономбанком. В итоге потребитель заплатит только за «потребляемые мощности» и сам дом.

Месяц назад Внешэкономбанк и НАМИКС заключили соглашение о сотрудничестве. Этот документ имеет довольно длинное название «Меморандум о сотрудничестве и взаимодействии по разработке и реализации пилотных проектов по созданию инженерной и социальной инфраструктуры с применением механизмов государственно-частного партнерства». Что стоит за этими словами? В чем суть документа?

Можно констатировать, что сегодня практически 50% итоговой цены продаваемого жилья составляют цена земельного участка и зача-

стую так называемая коррупционная составляющая (она включает в себя в том числе подключение инфраструктуры). Из этого можно сделать вывод, что значительное снижение стоимости жилья только рыночными методами практически невозможно.

Отсутствие инфраструктуры, включая социальную и транспортную, большинство экспертов признает одним из основных препятствий для развития отрасли малоэтажного строительства. Сегодня большинство этих проблем решается исключительно за счет застройщиков. Механизм государственно-частного

Подписание Соглашения позволяет говорить о том, что в ближайшее время нам удастся серьезнейшим образом сократить расходы инвесторов, которые строят малоэтажные дома. А значит, цена этих домов может быть приближена к той, за которую платит «средний» потребитель.

Заклучение Меморандума с Внешэкономбанком даст нам возможность в полную силу заниматься реализацией поставленной задачи по возведению доступного жилья в регионах. **И**

Беседовала Софья Ручко

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, д.8;
Телефоны: (495) 380-11-38, (495) 411-22-14

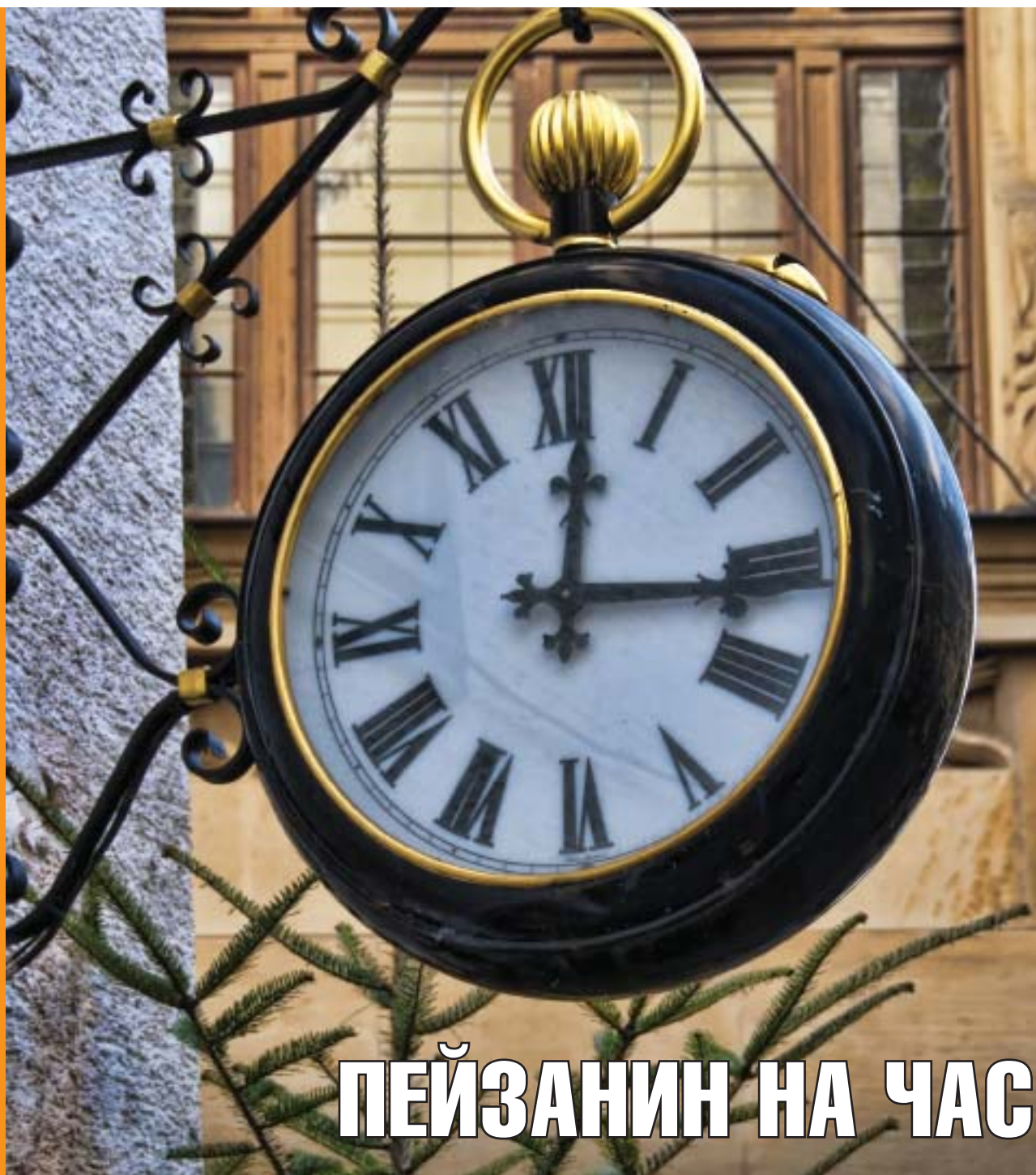


оценка бизнеса
оценка ценных бумаг
оценка недвижимости
оценка земли



оценка природных ресурсов
оценка машин и оборудования
оценка нематериальных активов

www.obiks.ru
e-mail: info@obiks.ru



ПЕЙЗАЖИ НА ЧАС

Все, что нельзя купить, можно арендовать. Аренда загородной недвижимости Подмосковья востребована — особенно зимой, для встречи Нового года и проведения последующих праздников, и летом — в период отпусков.

Время для поиска загородного дома сейчас весьма удачное.

Во-первых, цены после кризиса стали ниже. Во-вторых, до пика отпускного сезона пока еще далеко, а потому ассортимент объектов недвижимости велик, а предложение во многих случаях превышает спрос.

Найди отличия

«Среди арендаторов дач на летний период выделяется несколько категорий, – делится своими наблюдениями генеральный директор АН DOKI Леонид Меньшиков. – Во-первых, это молодые семейные пары с детьми. Для таких арендаторов чем дальше от мегаполиса расположена дача – тем лучше. Вторая группа арендаторов – те, кто ищет дачу в пределах 30-километровой зоны. Как правило, 90% всех арендующих загородное жилье на лето имеют автомобили, поэтому близость ж/д станции не является ключевым параметром при выборе дачи. Третья группа: москвичи, работающие в области – там, где расположены крупные производства (например, вокруг Павловской Слободы)».

Как и арендаторов, объекты загородной недвижимости можно разделить на несколько категорий.

С точки зрения экологии самыми благополучными считаются западное, юго-западное и северо-западное направления Подмосковья. Соответственно, легче всего дышится в поселках на Ленинградском, Новорижском и Киевском шоссе.

Еще один критерий классификации – пропускная способность магистралей. *Транспортная доступность* – один из самых больших вопросов для жителей столицы и Подмосковья. Сколько времени будет тратиться на дорогу до работы и обратно – один из самых острых вопросов для них. Нередко именно этот момент становится решающим при выборе того, где снять (и уж тем более купить) дом.

По данным АН DOKI, лишь Новорижское шоссе может похвастаться

хорошей пропускной способностью (это одна из причин высоких цен на данном направлении). Относительно высокая транспортная доступность характерна также для Киевского, Симферопольского и Калужского шоссе. Самыми загруженными являются Горьковское, Ярославское, Ленинградское и Каширское направления.

Сколько времени будет тратиться на дорогу до работы и обратно? Часто ответ на этот вопрос становится решающим при выборе того, где снять дом.

Имеет значение и *удаленность поселка от МКАД*. В докризисные годы москвичи предпочитали не уезжать дальше чем за 15 км от столицы. Сейчас наибольшим спросом пользуются загородные дома, удаленные от кольцевой автодороги на 30-50 км.

Престижность местности – еще один из факторов, на который москвичи ориентируются при выборе «пейзажного рая». Здесь пальма первенства остается у Рублево-Успенского шоссе. Именно тут сдается самый дорогой особняк, проживание

в котором, по данным компании IntermarkSavills, обойдется \$75 тыс. в месяц. За эту сумму арендатор получит в личное пользование четыре этажа, 45 соток эксклюзивного ландшафтного дизайна, детскую площадку, гостевой дом и многое другое. Конечно, при желании на Рублевском направлении можно найти загородные дома гораздо дешевле, но стоимость аренды все равно вряд ли опустится ниже \$3,5 тыс./мес.

В поисках дешевизны

Сейчас москвичи готовы отдавать за аренду загородного дома гораздо меньше денег, чем до кризиса. «Если раньше клиенты рассматривали варианты в ценовой категории 150-200 тыс. руб. в месяц, то на сегодняшний день для них актуальны предложения по 50-70 тыс. руб.», – отмечает руководитель отдела аренды загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимость» Ольга Баштанова.

Быстрее всего «расходятся» загородные дома стоимостью до 35 тыс. руб./мес.

«На рынке аренды загородной недвижимости самым дешевым направлением считается восток



области (Горьковское, Щелковское, Егорьевское шоссе), – говорит Леонид Меньшиков. – Минимальная цена за дом без удобств – 20 тыс. руб. (это примерно 40-й километр Каширского шоссе). Дом с удобствами обойдется в 40 тыс. руб., причем в этом случае речь может идти о разных направлениях и разной удаленности. Например, за такую цену зимой 2010/2011гг. можно было снять даже дом в поселке на Новорижском шоссе. Правда, в этом

случае при отоплении дома использовались электрические обогреватели, что для арендатора означало дополнительный расход в размере 20 тыс. руб.».

В мечтах о лете

Искать дом на лето лучше заблаговременно. Во-первых, в этом случае вы сможете не торопясь просмотреть множество вариантов и выбрать самый подходящий. Во-

вторых, чем ближе отпускной сезон, тем выше цены на аренду.

«Опытные арендаторы начинают заниматься поиском дачи еще в ноябре, – подтверждает первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда» Мария Жукова. – Чем ближе к началу сезона, тем уже становится для арендатора круг поиска и больше давит цейтнот. К тому же в мае цены могут оказаться выше текущих процентов на 15%». И

Варьирование цены предложения коттеджей по направлениям в Московской области (в долл.)*

Направления	км	до 10	10-19	20-29	30-49	от 50
Север (Дмитровское, Алтуфьевское, Остафьевское)	min	972	2 754	1 296	1 620	
	max	10 744	19 439	8 748	3 240	
Северо-восток (Ярославское, Щелковское)	min	1 134	1 296	486	3 240	2 592
	max	9 720	7 776	24 298	3 888	2 592
Восток (Горьковское, Носовихинское)	min	908	486	1 620	584	648
	max	6 480	486	2 430	810	648
Юго-восток (Рязанское, Егорьевское, Новорязанское, Казанское направление)	min	3 240	972			648
	max	3 888	9 072	4 536		648

Направления	км	до 10	10-19	20-29	30-49	от 50
Юг (Каширское, Симферопольское, Варшавское)	min	486	1 296	486	1 620	648
	max	4 860	8 000	6 448	1 620	1 944
Юго-запад (Калужское, Киевское, Боровское, Сколковское)	min	1 296	1 296	810	648	648
	max	30 000	11 000	12 959	10 000	3 000
Запад (Минское, Можайское, Рублево-Успенское, Новорижское, Ильинское)	min	1 458	1 944	1 167	1 782	1 199
	max	45 000	47 000	30 130	14 255	7 128
Северо-запад (Волоколамское, Пятницкое, Ленинградское, Куркинское)	min	972	648	1 944	1 296	1 296
	max	11 340	8 100	10 000	25 000	1 296

* По данным компании «МИЭЛЬ-Аренда»

ФИНАНСОВЫЕ ФОРУМЫ 2011
«НАЦИОНАЛЬНЫЕ БИЗНЕС ФОРУМЫ»

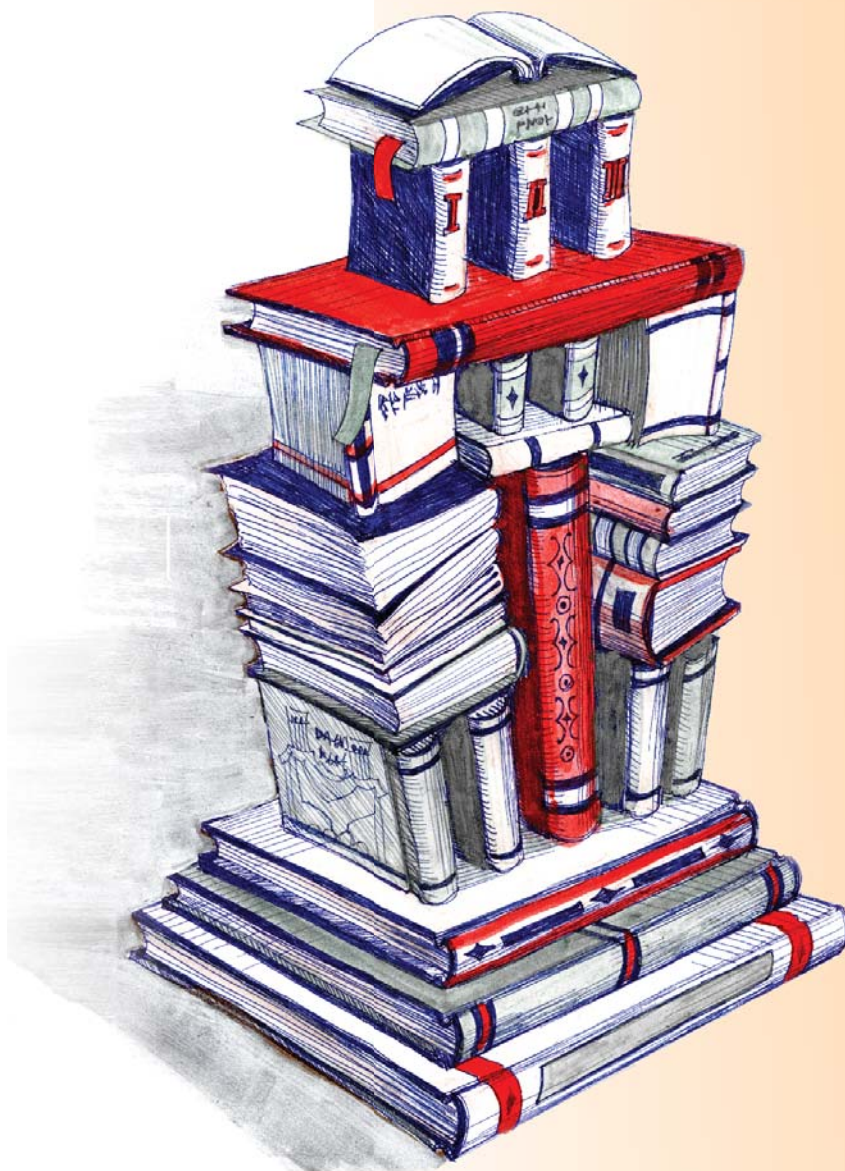
**ГРЯДУТ ИЗМЕНЕНИЯ
ФИНАНСОВОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

**КОНФЕРЕНЦИЯ
25 МАЯ 2011
«ФИНАНСОВЫЙ
МЕХАНИЗМ:
ОТ КРЕДИТНОГО
БРОКЕРА
ДО КОЛЛЕТОРА»**

**ОРГАНИЗАТОР
АГЕНТСТВО
«НАЦИОНАЛЬНЫЕ
БИЗНЕС ФОРУМЫ»**

**ПОДРОБНОСТИ
НА WWW.NBFORUMS.RU
И (495) 663 91 33**

УЧАСТВУЙТЕ!



КОТТЕДЖНАЯ ЭКСПЕРТИЗА

Рынок загородной недвижимости – один из самых разнообразных и активно развивающихся. Коттеджи, таунхаусы, жилые комплексы, дачные дома, организованные поселки – вот далеко не полный перечень возможных форматов загородного жилья в Подмосковье. О привычных недостатках и новых интересных преимуществах предложений в этом сегменте недвижимости рассказывают первые лица строительных компаний – эксперты Московского Бизнес Клуба.

Коттеджный поселок: плюсы и минусы

Татьяна Капланова, коммерческий директор MOZAIK Development, уверена, что безусловный плюс загородной недвижимости — это возможность жить в собственном доме. Это принципиально другое качество жизни по сравнению с городской квартирой и одновременно выгодное капиталовложение. Минус жизни за городом — транспортные проблемы: ежедневно добираться до центра Москвы из дома, находящегося на приличном удалении от МКАД, довольно проблематично. Насладиться всеми прелестями «сельской жизни» может помешать и отсутствие полноценной инфраструктуры.

Александр Дубовенко, заместитель генерального директора по развитию компании «Goodwood», считает: «С одной стороны, коттеджный поселок *лучше* «стародачного» участка, потому что вокруг него формируется более современная и ровная социальная среда. С другой стороны, коттеджный поселок (особенно если речь идет об участке без подряда) *хуже* «стародачного» участка, потому что к последнему на момент покупки участка уже подведены коммуникации, а соседи вокруг давно закончили стройку».

Такая разная инфраструктура

Татьяна Капланова рассказывает, что инфраструктура поселка зависит от его концепции, класса, места расположения. Для «дачного» формата достаточно охраны и уборки территории, неплохим дополнением будут минимаркет, аптечный пункт, детские и спортивные площадки, гостевая парковка. В поселке для постоянного проживания могут

быть предусмотрены собственные торгово-развлекательные центры, фитнес-клубы, общественные и прогулочные зоны, игровые и спортивные площадки. Эксклюзивные поселки с клубной тематикой могут иметь свой гольф-клуб, яхт-клуб и т.п.

Юрий Хлестаков, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости», отмечает, что развитость инфраструктуры в основном зависит от

есть возможность отгородиться от соседей-сослуживцев-граждан-соратников и некоторое время не участвовать в суете и многоголосье, и, выходя из дома, попадать в сад, а не в лифт.



категории коттеджного поселка, хотя в последнее время многие девелоперы, следуя пожеланиям клиентов, даже на дорогих участках не планируют создания излишних благ. При этом сегодня у покупателей уже сформирован необходимый набор пожеланий, который застройщики стараются реализовать в 100% случаев.

Инфраструктура коттеджных поселков, безусловно, важна, утверждает Евгения Захарова, руководитель отдела Ландшафтной Архитектуры Группы Компаний «Галич». Но большая часть жителей мегаполисов перебирается за город для души. Горожанам подсознательно хочет-

«Клиенты ждут от загородного дома простора, плавной линии горизонта и обязательно — закатов и восходов в реальном времени, а не с опозданием на полтора часа из-за «соседних высоток», — добавляет Владлен Волошин, Генеральный директор «Велес Капитал Девелопмент».

Земля с подрядом и без

«Участки без подряда» были популярными в кризис, информирует Татьяна Капланова. С одной стороны, это обусловлено тем, что девелоперам не хватало оборотных средств для осуществления строительства, а кредиты были недоступны. Другой причиной стала истерия поку-



пателей: на фоне снижения цен на недвижимость земля казалась относительно безопасным вложением и более ликвидным активом.

Обременяя землю подрядом, девелопер не только получает дополнительный доход от строительства, но и берет на себя обязательства сдать объект определенного качества в определенный срок, комментирует Юрий Хлестаков. Это позволяет покупателю рассчитывать на комфортное проживание за городом через кон-

кретный период времени. В поселках без подряда невозможно понять, когда проданный участок будет застроен и будет ли застроен вообще.

Часто потенциальные собственники стремятся своими силами построить дом, рассказывает Евгения Захарова, и потому ищут землю без подряда. Но в этом случае поселок уже не выглядит как маленький городок, построенный в едином стиле и одной цветовой гамме.

Если приобретение готового загородного дома можно сравнить с покупкой модного и удобного платья, то приобретение участка без подряда – это уже визит к кутюрье, активная и смелая попытка покупателя реализовать собственное представление о прекрасном в соавторстве с мастером-архитектором, считает Владлен Волошин.

Развитие рынка загородной недвижимости

2010 год ознаменовался стабилизацией на рынке загородной

недвижимости и проявлением накопленного за время кризиса отложенного спроса. Со второй половины 2010 года начался рост цен в сегменте наиболее привлекательных с точки зрения расположения, природы, продуманности концепции и степени готовности поселков. Но цены так и не достигли докризисного уровня, продолжая отставать от них в среднем на 10%. Татьяна Капланова полагает, что эти тенденции сохранятся и в текущем году. Загородный рынок продолжит восстановление, спрос будет постепенно расти, произойдет оживление в сегменте более дорогих участков с подрядом и готовых домов. Наиболее востребованными останутся поселки высокой степени готовности с хорошей инфраструктурой и готовыми коммуникациями.

Сегодня постоянным спросом пользуются объекты эконом-класса, отмечает Юрий Хлестаков. При прочих равных условиях, чем объект дешевле – тем выше будет на него спрос. Скорее всего, эта тенденция сохранится на рынке в ближайшие 3-5 лет. **И**



СТРАХОВКА
ЗАКОНЫ
ПРОДАЖИ
НАЛОГИ
РИСКИ
СПРОС

20 апреля
SAVOY HOTEL

У АНАЛИТИЧЕСКАЯ БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ

Стоимость участия: 12 500 руб.

По вопросам участия и спонсорства обращаться:
Тел: +7 (495) 507-46-60
Тел/факс: +7 (499) 261-57-91
E-mail: mail@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Организатор



Московский Бизнес Клуб

Партнер по страхованию



Юридический партнер



СЕКЦИЯ 1. НОВОСТИ СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ. «ОСАГО» ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ.

В ФОКУСЕ: В Госдуму внесен законопроект, согласно которому застройщики будут обязаны страховать ответственность за неисполнение обязательств перед дольщиками. **АВТОР ПОПРАВКИ** о введении обязательного страхования ответственности девелоперами является член Комитета Госдумы по финансовому рынку **АНАТОЛИЙ АКСАКОВ** — спикер конференции.

СЕКЦИЯ 2. ВНИМАНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА — САМЫЕ ЗНАЧИМЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РФ 2011.

которые повлияют на ваш бизнес. В режиме бизнес-нейсов будут рассмотрены ваши правовые вопросы, а также приведены актуальные примеры юридической практики в сфере недвижимости и строительства. Свои вопросы присылайте на e-mail: mail@mosbizclub.ru

СЕКЦИЯ 3. КАК ПРОДАВАТЬ И ФИНАНСИРОВАТЬ ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ?



«МЫ ВЫСТРАИВАЕМ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С НАШИМИ ЗАЕМЩИКАМИ»

**ИНТЕРВЬЮ С ИЛЬЕЙ ФИЛАТОВЫМ,
ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
ПРАВЛЕНИЯ
БАНКА УРАЛСИБ**

Бытует мнение, что ипотека не должна быть продуктом «для всех», а призвана служить средством решения квартирного вопроса для людей относительно состоятельных. Согласны ли Вы с таким утверждением? Или ипотека должна превращаться в некий социальный «всеступный» продукт?

Ипотека позволяет решить один из главных вопросов – жилищный и объективно расширяет круг людей, которые могут приобрести собственное жилье или увеличить свою жилплощадь. Таким образом, являясь по своей сути коммерческим продуктом, ипотека имеет социальную составляющую.

Судить о доступности ипотеки можно по результатам 2010 г., которые показывают, что интерес со стороны потребителей растет: в России выдано 300 тыс. ипотечных кредитов, а это в 2,3 раза больше, чем в 2009 г. Но докризисного уровня еще только предстоит достичь.

Со своей стороны, чтобы сделать ипотеку доступнее, мы выступили с нестандартным для российского ипотечного рынка предложением. Мы снижаем ставку по кредиту на 0,5% годовых на каждого несовершеннолетнего ребенка в семье, а также при рождении или усыновлении детей. Это предложение действует в рамках акции «Ипотека для родителей настоящих и будущих» при оформлении ипотечного кредита в период с 15 апреля по 31 июля 2011 года. В результате, нашим но-

вым клиентам, имеющим и только планирующим детей, решить квартирный вопрос станет проще.

Недавно прошли «Дни открытой ипотеки», организованные БАНКОМ УРАЛСИБ. Подтвердили ли они растущий интерес к ипотеке?

Чтобы сделать ипотеку доступнее, мы снижаем ставку по кредиту на 0,5% годовых на каждого несовершеннолетнего ребенка в семье, а также при рождении или усыновлении детей.

Безусловно. Мы были приятно удивлены тем интересом, который вызвали «Дни открытой ипотеки». В общей сложности их посетило 3,5 тыс. человек. Семинары-встречи прошли в марте в пяти городах: Уфе, Новосибирске, Нижнем Новгороде, Челябинске и Краснодаре. Мы собрали «под одной крышей» всех участников процесса покупки жилья в кредит – это и компании-застройщики, и агентства недвижимости, и банк. Во время семинаров посетители узнали о преимуществах ипотеки и о том, как приобрести жилье в кредит. Для всех заинтересовавшихся специалисты банка провели индивидуальные консультации: помогли подобрать оптимальный вариант кредитования, рассчитали его лимит, ежемесячные платежи и посодействовали в оформлении за-

явления на выдачу кредита. Кстати, всем посетителям были подарены сертификаты, которые дают возможность получить скидку на процентную ставку при оформлении ипотечного кредита. Мы планируем проводить «Дни открытой ипотеки» и в других регионах присутствия нашего банка.

Ипотека или аренда? Этот вопрос задают многие люди, столкнувшиеся с жилищными проблемами. Что можно посоветовать им?

На мой взгляд, лучше платить за свою квартиру, купленную в кредит, чем за чужую. Арендую квартиру, вы платите за жилье, которое никогда не станет вашим собственным. А оформляя и выплачивая ипотечный кредит, вы сразу же становитесь собственником приобретаемого жилья. К тому же, размер ежемесячных платежей по ипотечному кредиту зафиксирован на весь срок кредитования. А вот арендные платежи, на практике, могут меняться в зависимости от колебания цен на недвижимость, инфляции и даже просто по желанию хозяина квартиры.

Ипотека на первичном и вторичном рынках жилья. Преимущества и недостатки того и иного варианта решения квартирного вопроса? Где лучше приобретать недвижимость сейчас: в новостройках или на вторичном рынке жилья?

Это зависит от ситуации, в которой вы находитесь, от ваших возможно-

стей и предпочтений. Скажем, несомненный плюс покупки жилья на вторичном рынке заключается в том, что в приобретенной недвижимости можно сразу жить. В случае с «первичкой», как правило, придется подождать, прежде чем можно будет въехать в новую квартиру. С другой стороны, неоспоримым преимуществом первичных квартир является цена. Стоимость квадратного метра на стадии строительства дома значительно ниже, чем после его завершения. Мы активно развиваем программы кредитования совместно с застройщиками, ставки по которым одни из самых низких — от 11%.

Насколько сейчас удачное время для получения ипотечного кредита?

По большинству ценовых и неценовых параметров условия кредитования вполне сопоставимы с докризисным уровнем, а в ряде случаев даже лучше. Поэтому, можно говорить о том, что сейчас самое подходящее время. Например, БАНК УРАЛСИБ в начале года снизил ставки по кредитам — сейчас они одни из лучших на рынке. Упрощены требования по первоначальному взносу и условия кредитования. Плюс к этому сейчас действует специальная акция для семей с детьми, о которой я упомянул ранее.

Нередко камнем преткновения для желающих взять ипотеку становится первоначальный взнос. Сейчас он, как правило,

не опускается, ниже 15-20%. В то же время ипотека с нулевым первоначальным взносом была бы весьма востребована. Планирует ли УРАЛСИБ внедрять подобные программы?

В случае возникновения сложностей с погашением кредита наши клиенты всегда могут обратиться в банк, где мы вместе попытаемся найти выход из ситуации и сделать погашение кредита менее обременительным.

Ипотека с нулевым первоначальным взносом, безусловно, интересна тем, кто не обладает достаточными накоплениями. Но необходимо понимать, что банки, выдающие такие кредиты, закладывают свои риски в процентную ставку. Нередко ставки по ипотечным кредитам напрямую зависят от размера первоначального взноса: ставка по кредиту с первоначальным взносом будет значительно меньше, чем с нулевым. Поэтому мы не планируем предлагать заведомо обременительные для клиента условия кредитования.

Какие ставки по ипотеке действуют в УРАЛСИБЕ. От чего зависит их размер?

В БАНКЕ УРАЛСИБ процентные ставки по ипотечным кредитам зависят от размера первоначального взноса, по некоторым

программам — также от срока кредитования и выбранных видов страхования. Например, процентная ставка при покупке квартиры в новостройке, строительство которой завершено и на которую оформлено право собственности на юридическое лицо, составляет 11% годовых в рублях. В случае если квартира приобретается на этапе строительства, процентная ставка составляет 13,25% - 13,5% годовых. По окончании строительства она снижается также до 11% годовых. При оформлении ипотеки на квартиру на вторичном рынке жилья, ставка по кредиту составит 12% - 13,5% годовых.

Насколько мне известно, в УРАЛСИБЕ действуют льготные условия кредитования. На кого они рассчитаны? Какие преференции предполагают?

Для владельцев зарплатных карт БАНКА УРАЛСИБ, а также для наших заемщиков и вкладчиков действуют специальные условия кредитования. Оформить ипотеку таким клиентам можно по пониженной процентной ставке. Например, для «зарплатников» ставка будет

Мы активно развиваем программы кредитования совместно с застройщиками, ставки по которым одни из самых низких — от 11%.

ниже на 0,25% годовых, для наших заемщиков и вкладчиков — на 0,5% - 1,25% годовых.

По ряду кредитных программ УРАЛСИБА предусмотрено страхование имущества, передаваемого в залог, и добровольное страхование жизни заемщика. Как изменяются процентные ставки и иные условия кредитования в зависимости от наличия/отсутствия добровольных видов страхования?

Заемщики самостоятельно могут влиять на размер ставки по кредиту. Имущество, передаваемое в залог, подлежит обязательному страхованию, а страхование жизни и потери трудоспособности – это добровольный вид страхования. При заключении договора страхования жизни процентная ставка по кредиту будет ниже. И при этом заемщик получает гарантии того, что при наступлении страхового случая, страховая компания погасит задолженность по кредиту перед банком.

Что делать, если человек не может в силу объективных причин продолжать обслуживать долг? Возможен ли в этом случае перевод долга на нового заемщика?

Безусловно, это возможно. В случае возникновения сложностей с погашением кредита наши клиенты всегда могут обратиться в банк, где мы вместе попытаемся найти выход из ситуации и сделать погашение кредита менее обременительным. Помимо перевода долга на нового заемщика, существует ряд других вариантов действий в этой ситуации. Можно, например, снизить сумму ежемесячного платежа, перевести валютные кредиты в ру-

блевые или погасить кредит за счет реализации заложенного имущества. Мы выстраиваем партнерские отношения с нашими заемщиками и готовы индивидуально рассматривать каждую ситуацию.

В чем преимущества БАНКА УРАЛСИБ для заемщика, помимо выгодных условий по кредитам?

УРАЛСИБ – один из старейших игроков на рынке ипотеки. Достаточно сказать, что по итогам 2010 года мы занимали 4-е место по объему ипотечного портфеля. За многие годы нами накоплен огромный опыт в этой сфере. Гибкие и рыночные условия кредитования, а также наши специальные предложения – лишнее тому подтверждение.

Насколько просто оформить ипотеку в БАНКЕ УРАЛСИБ?

Оформить заявку на получение ипотечного кредита возможно по телефону 8 800 500 0000 или на www.bankuralsib.ru. Для удобства клиентов открыты Центры ипотечного кредитования БАНКА УРАЛСИБ. Это специализированные офисы, действующие в 20 крупнейших городах, и в дальнейшем мы планируем увеличить их число. В этих Центрах клиенты могут получить необходимую информацию по программам ипотечного кредитования банка, а также полный спектр услуг от консультации до приема документов и выдачи кредита, в том числе с использованием депозитарных ячеек.





ПЕРВЫЙ ВЗНОС — ОН ТРУДНЫЙ САМЫЙ?

Если вам скажут, что ипотечный кредит — это просто, не верьте. Для его описания банки применяют великое множество параметров. И лишь незначительная их часть находит отражение в рекламных материалах. Еще какая-то часть полезной информации может быть получена клиентом при личном общении с кредитным менеджером банка. Но многое неизвестно и ему. Зачитает соискателю решение руководства банка «в кредите отказать», а почему отказано — догадывайтесь сами.

При выборе банка, в котором хотелось бы получить ипотечный кредит, большинство потенциальных заемщиков интересуется ответами только на два ключевых вопроса: «сколько?» и «почем?» О злключениях наших граждан, пытающихся выведать у банков истинную стоимость предлагаемых на рынке кредитов, сказано немало. Судя по всему, порядок здесь скоро наведут, и тогда к вопросу «почем?» можно будет вернуться. А на страницах данной статьи остановимся на вопросе «сколько?». Благо здесь нюансов и подводных камней ничуть не меньше.



Владимир Лопатин,
Председатель
Национальной лиги
сертифицированных
ипотечных брокеров

Что написано в рекламе...

Возьмем типовой набор информации об ипотечной программе практически любого банка, размещаемый им в рекламном буклете или на сайте. Что там сказано про сумму возможного кредита?

Скорее всего, там будет обозначена «вилка»: минимальная и максимальная сумма ипотечного заимствования. При этом не исключено, что в отношении максимальной суммы будет региональное уточнение: в Москве, например, не более 20 млн руб., в остальных городах России – не больше 9 млн руб.

Тут все понятно. Выдавая большие кредиты физическим лицам, банки принимают на себя серьезные риски, и не все к этому готовы.

Что же касается минимальной суммы, то здесь банки тоже можно понять. Выдача

ипотечного кредита – весьма трудоемкая операция. И на мелких кредитах она себя не окупает.

Наряду с указанием «вилки» в рекламном проспекте обязательно будет сказано, что сумма кредита не может превышать определенного процента от рыночной стоимости залога по этому кредиту – то есть от стоимости дома или квартиры. Например, 70%. На банковском языке отношение кредита к стоимости залога называется коэффициентом «кредит/залог», а в международном финансовом лексиконе – LTV. Это очень важный норматив и для заемщика, и для кредитора. Поэтому мы к нему еще вернемся.

А пока поговорим о других коэффициентах, применяемых банками при расчете максимальной суммы кредита для конкретного клиента. Тех, которые обычно не указываются в открытой информации банков.

Доход – всему голова

Речь идет о коэффициентах, которые увязывают сумму кредита с текущей (и будущей) платежеспособностью заемщика. Ведь средств

для первого взноса у клиента может быть достаточно, а вот с доходами – проблема.

Абсолютное большинство банков в России применяют так называемую аннуитетную схему возврата кредита. Она предусматривает внесение в банк каждый месяц одной и той же суммы, которая и называется аннуитетом. В нее включены – и проценты, и платежи на погашение, в изменяющейся со временем пропорции.

Величина аннуитета для конкретного клиента зависит от комбинации трех основных кредитных параметров: сумма, ставка, срок. При увеличении первых двух аннуитет растет, а при удлинении срока – наоборот, снижается.

Подбирая конкретную комбинацию этих трех параметров для конкретного соискателя кредита, банк исходит из того, что регулярная уплата зафиксированного в кредитном договоре аннуитета не должна стать чрезмерной нагрузкой для семейного бюджета заемщика. Для этого применяется коэффициент, который называется «платеж/доход».



Он как раз и рассчитывается как отношение предполагаемого аннуитета по кредиту к совокупному доходу заемщика и созаемщиков.

В разных банках по-разному смотрят на предельное значение этого коэффициента. Наиболее консервативное из известных мне значений – 0,3. То есть, по мнению такого осторожного банка, на погашение кредита и выплату процентов по нему должно направляться не более 30% семейного дохода, остальное – «на жизнь». Не укладываешься в этот норматив – бери кредит поменьше. Или иди в другой банк, где норматив помягче. Благо есть в России банк, где на обслуживание кредита готовы принимать до 75% доходов заемщика. Смело!

Некоторые банки применяют более сложную конструкцию расчетов по этому нормативу: для небольших доходов – одно значение коэффициента «платеж/доход», а для более солидных – другое, повыше. Это вполне логично. Одно дело, когда «на жизнь» в семье остается 50% от десяти тысяч долларов, и совсем другое – те же 50, но от одной тысячи.

Многие банки в дополнение к этому коэффициенту применяют еще один – «обязательства/доход». Он отличается от предыдущего лишь тем, что при расчете предельной платежной нагрузки учитываются не только платежи по запрашиваемому кредиту, но и другие платежи заемщика, имеющие регулярный характер: ранее взятые им кредиты, плата за учебу, содержание иждивенцев и т.д.

По каждому из упомянутых выше коэффициентов и нормативов, включая LTV, получается разная сумма возможного кредита для клиента. Банк выбирает наименьшее значение. Оно и будет предложено кли-

них банки чаще всего «обрезают» запрашиваемые клиентами ипотечные кредиты, или вообще отказывают в их предоставлении? Сие науке неизвестно, поскольку, как уже было сказано, причина отказа – в большинстве случаев ужасная тайна даже для многих банковских сотрудников. Но при любом исходе мы можем быть уверены, что такой норматив, как LTV, «обрезает» очень сильно. На нем и остановимся.

Устроен этот норматив по принципу сообщающихся сосудов. Устанавливая его, например, не выше 70%, банк тем самым предполагает, что *сумма собственных средств*, вкладываемых заемщиком в покупку дома или квартиры (т.е. так называемый первоначальный взнос по ипотеке), должна быть не менее 30%.

А где взять эти 30%, скажем, семье из двух молодых специалистов, пусть даже с гарвардскими

На банковском языке отношение кредита к стоимости залога называется коэффициентом «кредит/залог», а в международном финансовом лексиконе – LTV. Это очень важный норматив и для заемщика, и для кредитора.

енту, разумеется, если это значение не выбивается из «вилки», рассмотренной нами в самом начале.

Вернемся к главному

Какой же из трех рассмотренных нами нормативов является сегодня наиболее узким местом для российской ипотеки? То есть по какому из



дипломами, высокой зарплатой и прекрасной перспективой? Хорошо если приобретаемое ими жилье – не первая покупка такого рода. Тогда средств, выручаемых от продажи предыдущей квартиры, обычно хватает на первый взнос для приобретения новой. Но у молодых специалистов это будет, скорее всего, именно первая покупка, и про-

рефинансирование этих кредитов в более или менее короткие сроки. Основным же способом рефинансирования ипотеки является выпуск и

значениями LTV. И банки активно этим пользовались, выдавая кредиты вплоть до 100% от стоимости залога.

Кризис же внес свои коррективы. Полностью закрыв для нашей ипотеки «окошко на Запад», он заставил наиболее стойких ипотечных кредиторов ориентироваться исключительно на рефинансирование кредитов на российском рынке и по российскому закону.

В период кризиса, дабы поддержать умирающую ипотеку, государство через своих агентов – АИЖК и ВЭБ – стало закачивать на этот рынок немалые средства. Они-то и наполнили российские механизмы рефинансирования реальным смыслом и содержанием.

А там – ограничение: LTV не выше 70-ти! Конечно, банки старались держаться в этих границах, что стало ощутимым препятствием в продажах. Спрос на кредиты и без того упал в разы, а тут еще возросшие требования к первоначальному взносу...

Наши законодатели отреагировали на данную проблему вполне оперативно. В прошлом году разрешенное российским законом значение LTV для рефинансируемых ипотечных кредитов было поднято до 80%. Вместе с тем и кризис пошел на спад, вместе со страхами по поводу рисков. Так что в продуктовых линейках большинства ипотечных кредиторов вы теперь легко найдете кредиты с первоначальным взносом 20, 15 и даже 10%.

Это, конечно, еще не докризисная «вольница», когда целый ряд банков (в том числе солидных) наперебой предлагали кредиты, вообще

блема такого взноса для них более чем актуальна.

Что можно посоветовать?

Первое – поискать банк, в котором допустимый коэффициент LTV выше 70. Еще год назад эти поиски ничем бы не увенчались. Напуганные кризисом, российские банки либо вовсе свернули на полтора-два года (а кто-то и навсегда) выдачу ипотечных кредитов, либо кардинально ужесточили условия. И такое ужесточение, как снижение LTV до 70%, наблюдалось у всех кредиторов без исключения.

Почему именно семьдесят? Тому есть причина. Абсолютное большинство банков, выдающих ипотечные кредиты, не располагает подходящими для этого ресурсами – то есть «длинными» и относительно недорогими деньгами. Выдавая кредиты за счет имеющихся «коротких» денег, банки рассчитывают на

Это неправильно – выдавать кредит, по которому заемщик ничем не рискует. Отсюда – безответственность и безалаберность: «Возьму-ка я займы, а там как сложится. Получится платить по кредиту – хорошо, а не получится – отдам ключи, и пусть банк разбирается».

продажа на финансовом рынке так называемых *ипотечных ценных бумаг*.

В первоначальной редакции российского закона об ипотечных ценных бумагах говорилось, что рефинансировать таким образом можно только те кредиты, у которых LTV не превышает 70%.

До кризиса это мало кого останавливало, поскольку российский закон практически не работал. А иностранцы, тоже еще не напуганные кризисом, охотно рефинансировали наши кредиты с гораздо большими



не предусматривавшие первоначального взноса, более того, включавшие в сумму кредита почти все единовременные затраты клиента (страховка, регистрация, риэлтор и т.д.). Но очень хочется верить, что мы в эту «вольницу» не вернемся.

Неправильно это – выдавать кредит, по которому заемщик ничем не рискует. Отсюда – безответственность и безалаберность: «Возьму-ка я займы, а там как сложится. Получится платить по кредиту – хорошо, а не получится – отдам ключи, и пусть банк разбирается».

Именно так рассуждали многие заемщики в Америке, когда банки один за другим предлагали так называемые сабпрайм-кредиты. Одним из главных отклонений от принятых стандартов в этих кредитах как раз и был LTV, повышенный до 95, а то и до 100%. Чем это закончилось, мы знаем – мировым финансовым кошмаром, начавшимся именно с американской нестандартной ипотеки.

Считать никогда не вредно

Если же вернуться к нашим посткризисным реалиям, то можно с уверенностью сказать, что заемщику, который располагает хотя бы 15, а лучше 20% средств, необходимых для покупки жилья, сегодня вполне реально подобрать кредит. При условии, разумеется, что все остальное у этого заемщика и выбранного им объекта соответствует требованиям банка.

В порядке рекомендации таким благополучным заемщикам я посоветовал бы обратить внимание на стоимость кредитов, у которых снижен первоначальный взнос. Дело в том, что у большинства банков проценты по ипотечным кредитам зависят как раз от доли первоначального взноса: чем он выше, тем меньше ставка, и наоборот. И тут нелишне посчитать. Вполне может оказаться, что выгоднее будет взять где-то дополнительные средства на увеличение первого взноса (пусть даже займы), чем брать

дорогостоящий кредит с повышенным LTV.

Если доходы заемщика позволяют ему какое-то время обслуживать два кредита – основной, ипотечный, и краткосрочный, потребительский, взятый для увеличения первого взноса, – то получить такую комбинацию кредитов будет несложно, даже в одном банке. И я бы настоятельно советовал не пренебрегать таким вариантом. Либо искать банк, в котором стоимость ипотечных кредитов не так сильно зависит от LTV. Есть и такие.

Не теряем оптимизма

А теперь о тех, у кого вовсе нет денег для первого взноса по ипотеке.

Не исключено, что кому-то из них подойдет только что рассмотренный вариант, когда для первоначального взноса берется беззалоговый потребительский кредит наличными. Кому-то, но, увы, далеко не всем. Все зависит от того, насколько велик беззалоговый кредит. Одно дело, когда за счет этого заимствования первоначальный взнос увеличивается на 5 или на 10%. И совсем другое – когда за счет такого кредита надо внести всю сумму этого взноса, то есть 15-20%, плюс единовременные издержки. Беззалоговые кредиты наличными выдаются на короткие сроки: максимум на 5 лет, а чаще на 2-3 года; и ставки по ним существенно выше, чем по ипотеке. Так что ежемесячный аннуитет по кредиту на 20% от стоимости жилья может оказаться вполне сопоставимым с аннуитетом по основному, ипотечному, кредиту на остальные 80%.

Возможен еще один вариант – с дополнительной страховкой. Некоторые банки предлагают сегодня



кредиты с LTV до 90%, но при условии, что все, недополученное банком в случае вынужденной продажи залога с торгов, будет доплачено страховой компанией.

Эта схема появилась на российском рынке ипотеки недавно – после создания государственной страховой компании при АИЖК. И стоит эта опция в принципе недорого – доли процента от кредита, если страховые взносы будут распределены *на весь его срок*.

Однако проблема в том и состоит, что распределить пока не получается – законодательство не позволяет. Если же всю эту страховку оплачивать вперед (как и требуют сегодня), то, во-первых, получается уже дороговато – несколько процентов от суммы кредита, а во-вторых, весь смысл операции испаряется. Экономишь, допустим, 5% первоначального взноса (увеличивая на эту же сумму сам кредит), и при этом платишь за страховку сразу 4%! Такая арифметика устраивает немногих, даже с учетом того, что потом эти вложения частично окупятся – за счет более низкой ставки по застрахованному кредиту.

Остается надеяться, что страховые продукты такого рода, но с распределенной во времени уплатой страховых взносов, не заставят себя долго ждать.

Присмотритесь на всякий случай и к *социальным программам*. Некоторые банки имеют предложения для отдельных категорий заемщиков (например, для молодых семей) с льготными условиями кредитования. В частности с уменьшенным первоначальным взносом – до 5% и даже до нуля.



Лично я крайне отрицательно отношусь к любым попыткам превратить нашу ипотеку из чисто рыночного

Сначала накопи

Еще вариант – кредитно-накопительные программы. К величайшему сожалению, в нашей стране «классическая» немецкая ссудо-сберегательная система *стройсберкасс* не получила законодательной поддержки. Эта система родилась в Германии, и весьма успешно применяется во многих странах мира, в том числе и постсоциалистических.

Граждане, заинтересованные в получении жилищного кредита на льготных и заранее известных им условиях, сначала накапливают в той

же *стройсберкассе* определенную сумму – обычно половину от того, что требуется для покупки недвижимости. Как и во всякой *кассе взаимопомощи*, эти накопления используются для кредитования тех участников системы, которые уже

У большинства банков проценты по ипотечным кредитам зависят от доли первоначального взноса: чем он выше, тем меньше ставка, и наоборот. И тут нелишне посчитать. Вполне может оказаться, что выгоднее будет где-то взять дополнительные средства на увеличение первого взноса (пусть даже взаймы), чем брать дорогостоящий кредит с повышенным LTV.

инструмента в собес. Но конкретно заемщику такого рода программы могут помочь. Хотя в них обычно не просто попасть: в силу ограниченности выделяемых ресурсов и российской специфики распределения любого дефицита.

завершили накопительный этап. Разумеется, с возвратом. Тем самым обеспечивается замкнутость системы, независимость условий кредитования в ней от доступности денег на открытом финансовом рынке.

Плюс активная поддержка данной системы со стороны государства, выплачивающего солидные субсидии ее участникам – до 30% от суммы накоплений! Обратите внимание, выплачивающего не из социальных резонансов, а сугубо из экономических. Очень это выгодно для государства, когда целевые жилищные накопления граждан не прозябают у них под матрасами, а работают с первого дня в самом реальном секторе любой национальной экономики – строительном.

При этом можно сказать, что в чистом виде стройсбережения почти нигде не применяются. Как правило, накопления и кредит в стройсберкассе обеспечивают лишь часть суммы, необходимой для покупки жилья. Остальное – обычный ипотечный кредит в банке. Получается комбинированное финансирование покупки. Вот вам и решение проблемы первоначального взноса по ипотеке, минимальное значение которого в той же Германии, между прочим, не 20 и даже не 30, а все 40%. И никому, заметьте, это не мешает.

Увы, чужая наука нам не указ. Абсолютно неуклюжий и вследствие этого практически не работающий закон о жилищно-накопительных кооперативах, содержащий множество ограничений и запретов и ровным счетом никакой поддержки, – вот, собствен-

но, и все, что мы имеем на этом перспективном направлении.

Поэтому самое оптимальное, на мой взгляд, что можно посоветовать тем, кто не слишком торопится с улучшением жилищных условий и, главное, умеет считать: присмотритесь к немногочисленным, но все же встречающимся на нашем рынке суррогатным накопительно-кредитным схемам в продуктовых линейках некоторых банков. Не воспроизводя всех льгот и гарантий немецких стройсберкасс, такие продукты тем не менее приоткрывают двери в ипотеку для тех, у кого пока нет накоплений, но есть стабильный доход. Можно еще и в кооперативы податься, но крайне осторожно, сторонясь пирамид.

Как говорится, чем богаты... И

IX

**Всероссийская
конференция**

13 апреля 2011 г
Москва, Baltshug Kempinski

«Ипотечное кредитование в России»

Организатор



При поддержке



Полное партнерство



Исполнительный партнер



ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Текущее состояние рынка ипотеки в России и прогнозы его развития.
- Уменьшение среднего размера ипотечного кредита – временное явление или тренд?
- Инновационные решения по повышению доступности ипотечных продуктов. Новые механизмы по снижению ставок.
- Инициативы в развитии кредитования строительства жилья эконом-класса. Создание маневренного фонда. Новые механизмы заказа жилья.
- Ипотечная программа «Материнский капитал». Ипотеки и перспективы.
- Участие банков в социальных ипотечных программах: социальная ответственность или бизнес?

Приглашаем Вас стать участником конференции.

Полная программа и регистрация на сайте: www.akm.ru
Заявки на участие в конференции можно присылать по e-mail: conf@akm.ru
(495) 916-71-53, 916-71-51



Чеповой Иван Ахмедович,
директор Московского
регионального филиала
ОАО «Россельхозбанк»

Свежий воздух и яркое солнце... Мы ждали этого всю зиму. Пришла весна, а вместе с ней и дачная пора! Россельхозбанк решил сделать нашу радость от весенних теплых дней еще приятнее и предлагает всем желающим кредит «Садовод». Чем этот кредит отличается от других, рассказывает Чеповой Иван Ахмедович, директор Московского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк».

Иван Ахмедович, о кредите «Садовод» уже рассказывает ТВ и радио. Скажите, почему Россельхозбанк решил сделать акцент именно на этом продукте?

Россельхозбанк наряду с другими банками предлагает полный спектр кредитов: ипотеку, автокредитование, потребительские кредиты, но кроме этого, уделяет особое внимание специальным продуктам, которые могут способствовать развитию сельских территорий, — ведь это наша главная задача. Кредит «Садовод» — наше специальное предложение, кредит «на все случаи жизни» для лиц, ведущих/изъявивших желание вести садоводство, огород-

ЭТО ТВОЙ «САДОВОД», САДОВОД!

ничество или дачное хозяйство. Мы сделали ниже процентную ставку по этому кредиту, помня о том, что каждая дача или участок — тоже вклад в возрождение и развитие российского села! На кредитные деньги вы можете и баньку построить, и воду провести, и даже купить себе дачу.

В чем отличия кредита «Садовод»?

Принципиальное отличие «Садовода» от других кредитных продуктов в том, что в заявлении на получение кредита вы указываете его назначение — на что хотите потратить деньги. Именно эта строчка дает возможность воспользоваться более низкой, по сравнению с потребительскими кредитами Банка, процентной ставкой. Причем подтверждение целевого использования средств, например, предоставление договора купли-продажи садового участка, необходимо только в том случае, если вы оформляете кредит на срок от трех до пяти лет. При сроке кредитования до трех лет не понадобятся и эти бумаги, мы доверяем нашим клиентам. Ведь весной особенно хочется делать всем вокруг приятное и верить

в то, что все задуманное исполнится. Например, с помощью кредита «Садовод»!

Когда человек берет кредит, главное опасение, которое у него возникает — не обманут ли с процентами, не «накрутят» ли каких-нибудь еще выплат? Как с этим обстоят дела у «Садовода»?

Вообще, любому желающему взять кредит советую внимательно читать пункты договора и не стесняться задавать уточняющие вопросы сотрудникам банков. Что касается «Садовода», то тут все предельно просто. Кредит выдается гражданам РФ в возрасте от 18 до 65 лет на срок до пяти лет под единую процентную ставку в размере 15% годовых в рублях. Никаких дополнительных комиссий и платежей не взимается. Максимальная сумма кредита составляет 1,5 млн руб. Чтобы получить кредит, вы собираете стандартный пакет документов. При сумме кредита до 50 тысяч обеспечения не требуется, при большей сумме вам нужно найти поручителя (физическое или юридическое лицо) или оформить залог.



НАША СПРАВКА

ОАО «Россельхозбанк» входит в пятерку крупнейших банков России по размеру активов, обладает второй по величине филиальной сетью, представлен более 1600 отделениями по всей стране.

ОАО «Россельхозбанк».
Генеральная лицензия
Банка России № 3349.



ШТРАФНОЙ УДАР

Каждый заемщик в момент получения кредита уверен, что в положенный срок без проблем вернет долг банку. Увы, часто происходит иначе. Сегодня в России примерно на 4 трлн руб. банковских кредитов приходится более 280 млрд руб. невозвращенных долгов.

Если один из непогашенных займов – ваш, не отчаивайтесь. Без санкций и пеней со стороны банка, скорее всего, обойтись не удастся, но «штрафной удар» можно сделать менее болезненным.

С залогом и без

К сожалению, далеко не каждый из нас при оформлении кредитного договора задумывается над тем, что в какой-то момент денег для выплаты долга может не хватить. А потому некоторые заемщики не тратят много времени на чтение информации об условиях кредитования, о штрафных санкциях: то есть о том, чем грозит невыплата банковских кредитов. И напрасно. Ведь теряя платежеспособность (например, в условиях нестабильной экономики), должники подвергаются «наказанию рублем» за задержку выплаты кредита.

Чем грозит заемщику невыплата кредита банку? В первую очередь — штрафами. Если при подписании кредитного договора вы не слишком внимательно прочитали раздел о санкциях за просрочку, сделайте это сразу, как только поймете, что не сможете вовремя произвести очередной платеж по кредиту.

Штрафные санкции в банках могут кардинально различаться. В одном месте за каждый день просрочки вам будут начислять относительно небольшую фиксированную сумму штрафа в 200-300 руб., в другом — день просрочки может обойтись уже в 1-3% от суммы займа. Некоторые банки даже прописывают в договоре требования, согласно которым просрочивший очередной платеж заемщик должен досрочно вернуть банку кредит.

Если в течение трех месяцев со дня первой просрочки вы так и не погасите задолженность по кредиту, банк начнет действовать по-другому. Порядок этих действий зависит от того, брали вы кредит с залоговым обеспечением или нет. В первом случае кредитор может подать иск в суд с требованием прода-

жи залогового имущества. Учтите, что реализовав залог и возместив свои затраты, связанные с выдачей и обслуживанием кредита, банк обязан вернуть оставшиеся от реализации имущества деньги заемщику (ст. 349 ГК РФ).

С беззалоговыми кредитами дело обстоит сложнее. С одной стороны, согласно решению суда, может быть продано практически любое имущество должника. Однако статья 446 Гражданско-процессуального кодекса запрещает отбирать у незадачливого заемщика квартиру, если она является его единственным жилищем. Не стоит думать, будто последнее означает, что многие должники могут спокойно забыть о невыплаченном займе — у банка есть другие способы добиться возвращения кредита.

Коллектор спешит на помощь

Иногда банки продают невозвращенные кредиты третьим лицам. Поэтому судебный иск о возврате долга может поступить заемщику и от сторонней организации, которой чаще всего является фирма-коллектор.

Схема «выбивания» долга коллекторами обычно состоит из трех этапов. Первый — это постоянные звонки (и домой, и на работу), письма и sms-сообщения, содержащие в себе напоминания о невыплаченном долге. На первом этапе коллекторы обычно действуют достаточно корректно: выясняют причины, по которым заемщик не смог вовремя погасить кредит, предлагают обсудить различные сроки и варианты выплат. Если должник не проявляет желания сотрудничать, коллекторы переходят ко второму этапу — заемщик начинает получать письма

с предупреждениями о возможном наложении ареста на имущество и малоприятные звонки с угрозами.

На третьем этапе некоторые коллекторы переходят к более тесному общению с заемщиком, включая регулярные визиты домой и на работу.

Если банк решит обойтись без услуг коллекторской фирмы и действовать самостоятельно, то через три месяца со дня просрочки платежа дело может дойти до суда.

После вынесения судебного решения в «игру» вступает судебный исполнитель, который описывает имущество должника и следит за выполнением кредитных обязательств до полного погашения долга. Все судебные издержки также оплачивает должник — это еще одно неприятное последствие кредитной задолженности. Если имущество и доходы должника не могут покрыть существенную часть долга, претензии «по наследству» переходят к поручителю (если, конечно, он указан в договоре).

Без суда и следствия

Конечно, вы можете сменить работу, номера телефонов и место жительства, скрывшись таким образом от коллекторов. Можете судиться с банком, и потом гасить долг в течение многих лет, выплачивая мизерный процент от своей зарплаты. Но учтите, что при таком раскладе вы навсегда испортите свою репутацию как заемщика. Не забывайте, что с момента оформления в банке кредита у заемщика начинает формироваться история платежей и просрочек, которая хранится в специальной базе. Человек с «подмоченной» кредитной историей либо никогда больше не сможет получить заем, либо ему выдадут его под сильно завышенный процент.

Поэтому лучше решить проблему невыплаченного кредита «без суда и следствия», мирно договорившись с банком. Для последнего это тоже самый оптимальный вариант. Во-первых, скандалы не украшают репутацию кредитной организации. Во-вторых, судебные тяжбы обременительны для всех сторон. Поэтому банки зачастую готовы идти навстречу должникам. Особенно в тех случаях, когда они не сомневаются в добросовестности заемщиков.

Что же делать должнику, если он не может в данный момент погасить очередной взнос по кредиту? Прежде всего не следует убегать от проблемы. Ее все равно придется решать и лучше сделать это быстрее, поскольку долги будут только накапливаться вместе со штрафами и пенями.

Так что в случае финансовых затруднений (возможно, даже до пер-

вой просрочки платежа) должнику стоит обратиться в банк и объяснить ситуацию. Тот факт, что заемщик не прячется и готов в будущем погасить кредит, банк расценит как доказательство его честности и ответственности. В таких случаях банковские сотрудники обычно предлагают различные варианты решения проблемы. Чаще всего разрабатывается новый график погашения кредитной задолженности. Долг заемщику придется вернуть все равно, но он будет защищен от роста пени и сохранит свою кредитную историю незапятнанной, что очень важно для будущего.

Если кредитная история у человека, образно говоря, «подмочена», то ему будет трудно получить очередной кредит или же деньги будут предоставляться под повышенные проценты. И уж конечно, такому человеку практически невозмож-

но рассчитывать на «доверительный кредит», который многие банки предоставляют своим надежным клиентам по существенно сниженной процентной ставке и при минимальном пакете документов для его оформления.

Практически каждый банк имеет свои санкции за невозврат займа, причем они, как правило, бывают разными по тем или иным кредитам. Поэтому, повторим еще раз, для заемщика очень важно внимательно читать кредитный договор. Тем более что банки исходят из так называемого принципа свободы договора. Это означает, что если договор подписан, то он обязателен для выполнения обеими сторонами: то есть документ приобретает силу закона, если не противоречит действующему законодательству. И

Илья Смирнов

РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ – ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ!

Уважаемые дамы и господа!

Приглашаем Вас принять участие в ежегодном
XIV Национальном Конгрессе по недвижимости –
 важнейшем и представительном событии
 рынка недвижимости России и СНГ,
 который состоится с 4 по 7 июня 2011 года,
 в г. Москве в гостинице «Холидей Инн Сокольники».



XIV НАЦИОНАЛЬНЫЙ
КОНГРЕСС
ПО НЕДВИЖИМОСТИ

• Секции • Бизнес-туры • Пленарное заседание •

• Национальный конкурс «Профессиональное признание-2011» •

• Фестиваль авторских программ обучения •

ОРГАНИЗАТОРЫ КОНГРЕССА:

Российская
Гильдия Риэлторов



ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Московская
Ассоциация Риэлторов



Гильдия Риэлторов
Московской Области



при поддержке Торгово-Промышленной палаты РФ

СПОНСОРЫ КОНГРЕССА:

Спонсор Церемонии награждения Знаком им. Кудрявцева В.А.



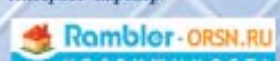
ЖИЛИЩНАЯ
ИНИЦИАТИВА

Спонсор секции
«Риэлторы и ипотека»



ипотечный банк. рф

Генеральный
Интернет-партнер



НЕДВИЖИМОСТЬ

www.congressrgr.ru +7 (495) 632-11-79, +7 (499) 261-96-80, +7 (499) 261-03-98 e-mail: congressrgr@rgr.ru

ЗАЕМЩИК С ИСТОРИЕЙ



Кредитные бюро возникли в России шесть лет назад. Тогда у заемщиков появились кредитные истории, содержащие сведения о полученных кредитах, полностью погашенных и еще имеющих, а также о том, как человек справляется со своими долговыми обязательствами. В кредитных историях отражается информация обо всех (даже однодневных) просрочках, о реструктуризации кредита и т.п.

Сегодня, как правило, любой банк, прежде чем выдать кредит, обязательно запрашивает в бюро кредитных историй отчет по своему потенциальному заемщику. Полученная информация непосредственным образом влияет на принятие решения о предоставлении займа.

Что известно банку

Благодаря вступившему в силу в 2005 году Закону «О кредитных историях», российские банки получили право предоставлять сведения о своих заемщиках в бюро кредитных историй и возможность получать в бюро кредитные досье своих потенциальных заемщиков.

Сейчас на рынке существует несколько бюро и в чем-то это не совсем удобно. «Пока еще возможна ситуация, когда у заемщика есть многочисленные просрочки в одном банке, а в другом банке ему выдают кредит, так как не видят информацию о его долгах и просрочках», – говорит Дмитрий Овсянников, генеральный директор компании «Ипотек.ру». Впрочем, с каждым годом бюро кредитных историй укрупняются и скрывать от банка «кредитные грешки» заемщикам становится все сложнее.

Делая запрос в бюро, банк получает кредитный отчет, в котором содержатся сведения обо всех полученных потенциальным заемщиком кредитах и графике их погашения. Банк также видит, сколько раз данная кредитная история была запрошена другими банками. Он не может узнать лишь о том, в каких именно организациях были выданы кредиты, хотя для принятия решения о предоставлении займа это и не важно.

Некоторые бюро предлагают банкам дополнительные услуги.

«Мы помогаем кредитным организациям провести проверку данных заемщика, которые он передает в банк, по базе ФМС. Благодаря этому можно проверить подлинность паспорта заемщика, выяснить, не находится ли гражданин в розы-

ске. Например, был такой случай: банк принял решение выдать крупный кредит гражданину с солидной зарплатой, но к счастью, вовремя подключился к нашей услуге по проверке заемщиков в ФМС. Выяснилось, что потенциальный клиент находится в розыске, – рассказывает Александр Викулин, генеральный директор Национального бюро кредитных историй. – Мы стараемся, чтобы банкам было проще идентифицировать человека и принять правильное решение. Тогда, кстати, риски банков снижаются и у них появляются возможности выдавать более дешевые кредиты».

Банк может узнать о потенциальном заемщике очень многое. Однако он не сможет этого сделать без его ведома. Банк обязан получить письменное согласие заемщика на проверку данных в бюро кредитных историй и государственных органах. Однако если вы такого согласия не

дадите, то и кредита можете не получить.

«Как правило, банки не готовы сотрудничать с клиентами, отказывающимися в запросе и предоставлении информации в бюро кредитных историй. Это считается как минимум подозрительным фактором», – подтверждает Михаил Ковалев, начальник управления предоставления и обслуживания кредитов Флексинвест Банка.

Плохая – хорошая

Кредитная история – один из самых важных факторов, принимаемых во внимание при выдаче нового кредита.

«Отрицательная кредитная история может стать причиной отказа в выдаче кредита, а хорошая – дополнительным плюсом при принятии решения о предоставлении зай-



ма», – утверждает Ирина Кажикина, руководитель ипотечной службы компании «Релайт-Недвижимость».

Некоторые банки даже снижают процентную ставку по кредитам для клиентов с хорошей историей. Правда, такие предложения в нынешних реалиях все же редкость и в основном доступны для постоянных клиентов банков. Но положительная кредитная история в любом случае может ускорить время рассмотрения заявления заемщика.

У каждого банка своя кредитная политика: для кого-то день-два просрочки – это уже повод отказать в кредите, а кто-то и при наличии более серьезных задолженностей выдает кредиты.

Обычно лояльнее относятся к заемщикам банки с более высокими ставками по кредиту, так как у них в

проценты уже заложены серьезные риски. Чем ниже ставки – тем банки строже, поэтому на самые выгодные проценты могут претендовать только заемщики с безупречными кредитными историями.

Впрочем, при принятии решения о выдаче займа банки учитывают и иные факторы.

«Все-таки кредитная история – это лишь часть информации о заемщике, а банк подходит к оценке своих клиентов комплексно, учитывая все составляющие, которые могут повлиять на исполнение или неисполнение заемщиками своих кредитных обязательств в будущем», – рассказывает Андрей Степаненко, член правления ЗАО «Райффайзенбанк».

Сейчас банки стали обращать внимание и на срок просрочек. Если они были допущены в разгар кризиса, то кредит могут и выдать, хотя особых поблажек все-таки не будет. Также «банки смотрят на количество и «качество» просрочек. Если просрочки незначительные и редкие – кредит могут выдать, а если они длительные или частые – в кредите, скорее всего, откажут», – делится опытом Дмитрий Овсянников.

Безусловно, однозначно плохую историю сформирует кредит, по которому было сделано всего несколько взносов, а то и ни одного.

«А вот реструктуризация может рассматриваться и в качестве положительной характеристики заемщика, ведь каждый может оказаться в сложной ситуации, в том числе по не зависящим от него обстоятельствам. Поэтому своевременное выполнение реструктуризированных обязательств – это положительный фактор», – говорит Юрий Птицын,



вице-президент Московского Индустриального банка.

Не очень положительную историю всегда можно исправить. «Если у вас были проблематичные кредиты, не стоит сразу идти за ипотекой. Сначала возьмите в кредит, например, чайник, своевременно погасите долг, а потом возьмите кредиты на телевизор или машину и тоже своевременно их погасите, и только затем подавайте заявление на ипотечный кредит, – советует Александр Викулин. – Если когда-то у вас были просрочки, но потом были хорошие кредиты, банки посмотрят на вас по-другому, решат, что человек исправился».



Стоит еще отметить, что банки следят за кредитной историей и на протяжении всего срока действия кредита. «Банки имеют право запрашивать историю несколько раз до истечения кредитного договора, чтобы проследить поведение клиента в других банках и контролировать свои риски», – рассказывает генеральный директор НБКИ.

Осторожно, мошенники

Важность кредитной истории при получении нового кредита очевидна, поэтому «перед тем, как обращаться в банк за серьезным кредитом, например, ипотечным, нужно обязательно изучить свою кредитную историю», – рекомендует Ирина Кажикина. Увы, она может оказаться не много или совсем не такой, как вы ожидаете.

Бывает, что и на честных гражданах «висят» мошеннические кредиты, полученные по поддельным документам. Также имеют место быть несанкционированные и непонятные запросы кредитной истории.

Например, в практике НБКИ был случай, когда девушка из Санкт-Петербурга со стабильной хорошей зарплатой хотела взять кредит, а ей отказали. Когда она посмотрела свою кредитную историю, то выяснилось, что ее непонятно почему запрашивали девять банков, в которые она никогда не обращалась. А когда банк смотрит кредитную историю и видит несколько предыдущих запросов от других финансовых организаций, после которых не происходит выдачи кредитов, он настораживает-



ся: значит, есть какая-то причина не давать займ, значит, у потенциального заемщика какие-то проблемы. В подобных ситуациях, если вы действительно не понимаете, почему банки запрашивали вашу кредитную историю, нужно обращаться в суд, ведь по закону запрашивать истории можно только с согласия заемщика. «Известны случаи, когда граждане выигрывали такие дела, конечно, им не присуждали больших денежных компенсаций, но лишний запрос из кредитной истории убирали», – говорит Александр Викулин.

Описанные серьезные проблемы с кредитной историей все-таки сравнительно редки, а вот ошибки или технические просрочки довольно распространены, но к счастью, исправить это не так уж сложно. «Если у вас были незначительные просрочки из-за технических сбоев, нужно приложить к анкете-заявлению на

новый кредит объяснительную записку и документы, подтверждающие своевременное исполнение кредитных обязательств. А если в кредитной истории есть ошибки, то нужно внести в нее исправления», – советует Ирина Кажикина.

Работа над ошибками

Банки передают всю информацию в бюро кредитных историй в электронном виде, а создают эту базу операционисты, и ошибки здесь – в силу человеческого фактора – увы, неизбежны.

Например, заемщик взял кредит на 40 тыс. и купил себе ноутбук, а операционистка нечаянно набрала лишний нолик, и в бюро кредитных историй поступила информация, что был выдан заем на 400 тыс. руб. В результате даже после выплаты кредита (естественно, на 40 тыс. руб.) за этим человеком сохраняется

долг. Еще бывает «задваивание» информации, когда об одном и том же кредите банк сообщает два раза. В таком случае один кредит получается погашенным, а второй остается открытым.

Но самая частая ошибка возникает, когда люди закрывают кредит, а банки не передают в бюро этой информации, и другие банки при запросах кредитной истории видят, что долг не был возвращен. Иногда ошибаются в написании ФИО заемщика, даты рождения, паспортных данных.

Чтобы исправить ошибки, можно пойти в банк, выдавший кредит, или обратиться в бюро, в котором находится ваша кредитная история. Первый вариант более простой, но не всегда банки исправляют ошибки, даже если и признают их, поэтому более надежный способ действовать через бюро кредитных историй.

«По закону исправление ошибок бесплатно. Для этого нужно заполнить соответствующую форму, ко-

торая есть на сайтах бюро. Правда, еще требуется заверение подписи у нотариуса. Заверенное заявление нужно отправить по почте, и сотрудники бюро будут официально общаться с банком», – разъясняет Александр Викулин.

«Бюро кредитных историй обязано провести дополнительную проверку информации, входящей в состав кредитной истории, в течение 30 дней со дня получения заявления, а по истечении этого срока должно сообщить заемщику о результатах рассмотрения его заявления», – сообщает Ирина Маркочева, юрисконсульт ЗАО «Кутузовский проспект». Обычно бюро присылает по почте отчет о проведенной работе и прикладывает кредитный отчет с исправлениями, но бывают случаи, когда банк не признает ошибку. Тогда надо обращаться в суд, где, кстати, «очень пригодятся квитанции об оплате взносов и прочие документы», – информирует Тимур Минеев, начальник отдела мониторинга кредитных рисков Промсвязьбанка.

С историей лучше

Сегодня кредитные истории есть только у тех граждан, которые обращались в банки за кредитами. Если же вы обходили кредитные организации стороной, то у вас кредитной истории нет (случаи с мошенническими кредитами в расчет не берем), и для банков вы – темная лошадка.

«Положительная кредитная история говорит о платежной дисциплине заемщика, а если кредитной истории вообще нет, то трудно предположить, как клиент будет обслуживать кредит», – утверждает Михаил Ковалев.

Поэтому если кредиты (конечно, не проблемные) в вашей жизни все же были, но, например, до 2005 года, то лучше обратиться в банк с просьбой сообщить о вашем кредите в бюро, особенно если в скором времени вы рассчитываете брать ипотеку или иной крупный и долгосрочный заем.

Ольга Агуреева,
Интернет-журнал Metrinfo



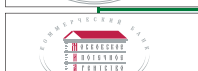
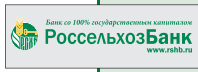
РАЗДЕЛЫ

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

«Лучшее интернет СМИ на рынке
недвижимости Московского
региона»



ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 АБ «Абсолют Банк» (ЗАО), (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Стандарт (Вторичный рынок)	Рубли РФ	Min 300 000 руб. Max 30 000 000 руб.	Первоначальный взнос: свыше 70% – 9,99% (до 5 лет), 10,5% (5-25 лет); от 40% до 70% – 11,5% (до 5 лет), 12,0% (5-25 лет); от 30% до 40% – 12,0% (до 5 лет), 12,5% (5-25 лет); от 20% до 30% – 12,5% (до 5 лет), 12,75% (5-25 лет)
 АБ «Абсолют Банк» (ЗАО), (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Новые возможности (вторичный рынок)	Рубли РФ	Min 300 000 руб. Max 9 000 000 руб.	13% (до 5 лет), 14% (5-25 лет)
 АБ «Абсолют Банк» (ЗАО), (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Выгодная ипотека (заложенная недвижимость)	Рубли РФ	Min 300 000 руб. Max – не более 80% оценоч- ной стоимости недвижимо- сти	12%
 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 ре- финансирования Банка России + процент от 2,5% до 3,3% в зависи- мости от первоначального взноса)
 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 300000	От 11,5%
 КБ «Московское ипотечное агентство» (495) 380-3040, www.mia.ru	«Классический – Перспективный»	Рубли РФ/ доллары	От 300000	MosPrime6M +5% / Libor6+7,5%
 КБ «Московское ипотечное агентство» (495) 380-3040, www.mia.ru	«Залоговый»	Рубли РФ	От 300000	От 12,6%
 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%
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья	Рубли РФ	Min – 300 тыс. руб.; Max – 8 млн руб. (Мск и СПб.); 3 млн руб. (др. регионы)	От 12 до 13,5%* (на этапе строительства); 11% (по окончании строительства)
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение готового жилья в новостройках	Рубли РФ	Min – 300 тыс. руб.; Max – 8 млн руб. (Мск и СПб.); 3 млн руб. (др. регионы)	11%
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение жилья на вторичном рынке	Рубли РФ	Min – 300 тыс. руб.; Max – 8 млн руб. (Мск и СПб.); 3 млн руб. (др. регионы)	От 11,5% до 13,5%*

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

 ОАО «Россельхозбанк», 8 (495) 644-02-25, доб. 9228, www.rshb.ru	«Потребительский кредит»	Рубли РФ	До 1 000 000 руб.	16% и 18%
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	«Удобный» (Без залога и поручителей; 2 документа: паспорт, копия трудовой книжки)	Рубли РФ	Min – 50 тыс; Max – 300 тыс. руб	26,5%

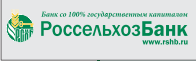
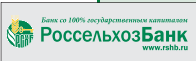
Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
До 300 мес. (25 лет)	От 20 %	Без ограничений	Комиссия за оформление кредитной документации – 1% от суммы кредита	При отсутствии личного и титульного страхования процентная ставка увеличивается на 4%
До 300 мес. (25 лет)	От 10 %	Без ограничений	Комиссия за оформление кредитной документации – 1% от суммы кредита	1. Обязательное условие – дополнительный залог имеющейся в собственности Заемщика/ Созаемщиков квартиры на вторичном рынке недвижимости. 2. При отсутствии личного и титульного страхования ставка повышается на 4%
До 300 мес. (25 лет)	От 20 %	Без ограничений	-	1. Приобретение находящейся в залоге у Банка недвижимости 2. При отсутствии личного и титульного страхования ставка повышается на 4%
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 30%	Без ограничения	Комиссия за предоставление кредита от 1% до 1,5%	Страхование – имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости) и по желанию клиента – страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование).
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 25 лет	От 15%	Без комиссии в любое время	Нет	
От 3 до 30 лет	От 20%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб.	Отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, мат. капитал с 15.04.2011 по 31.07.2011 действует акция «Ипотека для родителей настоящих и будущих»: скидка 0,5% от процентной ставки каждому ребенку – сразу при оформлении и в течение всего срока – при рождении
От 3 до 30 лет	От 20%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб.	Отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, мат. капитал с 15.04.2011 по 31.07.2011 действует акция «Ипотека для родителей настоящих и будущих»: скидка 0,5% от процентной ставки каждому ребенку – сразу при оформлении и в течение всего срока – при рождении
От 3 до 30 лет	От 10%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб.	Отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, мат. капитал с 15.04.2011 по 31.07.2011 действует акция «Ипотека для родителей настоящих и будущих»: скидка 0,5% от процентной ставки каждому ребенку – сразу при оформлении и в течение всего срока – при рождении

До 5 лет	В зависимости от цели кредита	Без комиссии в любое время	Нет	
12, 24, 36, 48, 60 мес.	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб.	отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. При заключении указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	«Оптимальный» (Без залога и поручителей с подтверждением дохода и наличия собственности)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс; Max – 500 тыс. руб	21,5% в рублях РФ; 19% в долларах США и Евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	«Классический» (Под поручительство)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс; Max – 1 млн руб.	18% в рублях РФ; 15% в долларах США и Евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит под залог транспортного средства	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 150 тыс; Max – 1,5 млн руб.	19% в рублях РФ; 17,5% в долларах США и Евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит под залог имущества	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 150 тыс; Max – 1,5 млн руб.	16% в рублях РФ; 14,5% в долларах США и Евро

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-25, доб. 9228, www.rshb.ru	«Автокредит»	Валюта кредита	До 2 000 000 руб.	12,5-16%
 ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-25, доб. 9228, www.rshb.ru	«Автокредит с господдержкой»	Валюта кредита	До 510 000 руб.	9,83%
 ОАО «ТЭМБР-БАНК» 8(495) 363-44-99 (доб. 257, 385) www.tembr.ru	«АВТО-2011»	Евро; Доллары; Рубли РФ	75-85% от стоимости приобретаемого легкового автомобиля	12-12,5% евро 13-13,5% долл 15-15,5% руб
 ОАО «ТЭМБР-БАНК» 8(495) 363-44-99 (доб. 257, 385) www.tembr.ru	«АВТОГРУЗ-2011»	Евро; Доллары; Рубли РФ	75-80% от стоимости приобретаемого грузового автомобиля	12-12,5% евро 13-13,5% долл 15-15,5% руб
 ОАО «ТЭМБР-БАНК» 8(495) 363-44-99 (доб. 257, 385) www.tembr.ru	«СПЕЦТЕХНИКА-2011»	Евро; Доллары; Рубли РФ	75-80% от стоимости приобретаемой спецтехники	12-12,5% евро 13-13,5% долл 15-15,5% руб
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Стандартная программа (Классический кредит с подтверждением дохода и занятости). Новый автомобиль.	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс; Max – 2,5 млн руб.	11,5% - 15,0% * в рублях РФ; 9,0% - 11,5% * в долларах США и Евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «2 документа» (Кредит без подтверждения дохода и занятости). Новый автомобиль.	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс; Max – 2,5 млн руб.	13,5% - 17,0% * в рублях РФ; 11,0% - 13,5% * в долларах США и Евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Стандартная программа (Классический кредит с подтверждением дохода и занятости). Подержанный автомобиль.	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс; Max – 2,5 млн руб.	15,0% - 16,0% * в рублях РФ; 12,0% - 13,0% * в долларах США и Евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «2 документа» (Кредит без подтверждения дохода и занятости). Подержанный автомобиль.	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс; Max – 2,5 млн руб.	17,0% - 18,0% * в рублях РФ; 13,0% - 14,0% * в долларах США и Евро

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
12, 24,36,48,60 мес.	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. При незаключении указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта
От 1 года до 5 лет	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. При незаключении указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта
От 1 года до 5 лет	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	отсутствуют	–
От 1 года до 7 лет	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	отсутствуют	Процентная ставка за пользование кредитом увеличивается на 1 процентный пункт при кредитовании под залог недвижимости в случае предоставления кредита без заключения договора страхования жизни и риска потери трудоспособности Заемщика.

До 5 лет	От 10% новый, от 20% поддержанный	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
От 1 года до 3-х лет	От 15% новый. От 25% поддержанный	С 4-го месяца	Нет	Для граждан РФ, зарегистрированных в Москве и М.О. Страхование КАСКО
От 1 года до 3-х лет	От 20% новый, от 25% поддержанный	С 4-го месяца	Нет	Для граждан РФ, зарегистрированных в Москве и М.О. Страхование КАСКО
От 1 года до 3-х лет	От 20% новая. От 25% поддержанная	С 4-го месяца	Нет	Для граждан РФ, зарегистрированных в Москве и М.О. Страхование КАСКО
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	отсутствуют	В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ. При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	отсутствуют	В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ. При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемес. платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	отсутствуют	В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ. При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит

ФИНАНСОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

23 марта в Москве прошла конференция «Перспективные стратегии банков в 2011-2012 гг.», организованная Агентством «Национальные Бизнес Форумы».

Конференцию открыл Михаил Хазин, Президент компании экспертного консультирования «Неокон», начавший свое выступление с обсуждения главных проблем российской и мировой экономики: «Сегодня в России нет суверенной финансовой системы. И в этой ситуации главной является проблема уже даже не российской, а мировой банковской системы – принципиальное изменение модели кредитования».

Не менее ярким стало и выступление Наталии Орловой, главного экономиста «Альфа-Банка», рассказавшей о том, какие изменения произошли в банковском секторе после кризиса: «Если до кризиса у банков основная проблема заключалась в недостатке фондирования, то сейчас фондирование в избытке, но не совсем понятно, в какие сегменты кредитования эти средства можно направлять».

Всёобщее внимание привлёк также доклад Натальи Карасевой, директора управления розничного кредитования Сбербанка России, призвавшей финансистов ориентироваться на клиента: «Мнение, что Сбербанк – банк НЕ для молодежи, – это устаревшая информация. Понимая социальную значимость, Сбербанк России рассматривает розничный бизнес как одно из приоритетных и перспективных направлений».

ТРИ ПО ЦЕНЕ ОДНОГО

По данным компании «МИЭЛЬ-Новостройки», средняя стоимость квадратного метра в новостройках Москвы составляет 196,3 тыс. руб., а в Московской области более чем в три раза ниже – 59,7 тыс. руб./кв.м.

По прогнозам аналитиков, в 2011 году жилье в новостройках столичного региона может подорожать примерно на 5-10%, а доля ипотечных сделок в этом секторе рынка недвижимости – достичь 35-40%. И



Это мольба о помощи
последних 500 амурских тигров.
Если вы не поможете, браконьеры,
вырубка лесов и недостаток пищи
погубят нас.



ИПОТЕКА от 9,^{99%}*

Каждому из нас нужен свой дом – место, куда мы с радостью возвращаемся и где нас ждут любимые люди. Однако покупка собственного жилья сопряжена со многими вопросами, главный из которых – «Как и сколько времени копить необходимую сумму?»

Воспользуйтесь быстрым и эффективным решением: оформите ипотеку!

БАНК, КОТОРЫЙ ВАС ПОНИМАЕТ

*Программа «Стандарт». Ипотечный кредит физическому лицу на приобретение в собственность жилой недвижимости на вторичном рынке недвижимости. Валюта кредита – рубли РФ. Мин. сумма кредита – 300 000 руб.; макс. сумма кредита – 30 000 000 руб. (макс. размер кредита для каждого Заемщика (Солидарных Заемщиков) определяется на основании его (их) платежеспособности). Размер кредита – до 80% оценочной стоимости приобретаемого объекта. Срок кредита – до 25 лет включительно. При сроке кредита до 5 лет первоначальный взнос/% ставка, годовых: 20-29,99%/12,50; 30-39,99%/12,00; 40-69,99%/11,50; 70% и более/9,99%. При сроке кредита до 25 лет первоначальный взнос/% ставка, годовых: 20-29,99%/12,75; 30-39,99%/12,50; 40-69,99%/12,00; 70% и более/10,50%. Единовременная комиссия за оформление кредитной документации: 1% от суммы кредита. Погашение основного долга и уплата процентов: ежемесячное погашение аннуитетными платежами. Досрочное погашение допускается без ограничений. В рамках данной программы обязательно наличие личного и титульного страхования. Оформление (ежегодно) пакета страховых услуг (личное страхование – страхование жизни и потери трудоспособности Заемщика/Созаемщика, титульное страхование – страхование риска утраты и повреждения объекта недвижимости и риска утраты права собственности на объект недвижимости) – по тарифам страховых компаний. Оценка недвижимости лицензированным оценщиком – по тарифам организации-оценщика. Заемщик несет расходы, связанные с государственной регистрацией, совершением необходимых действий в отношении закладной, выдачей закладной, включая уплату государственной пошлины за регистрацию, оплату за нотариальное удостоверение необходимых доверенностей и копий документов (по тарифам нотариуса). Условия действительны по состоянию на 15.02.2011. АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России №2306.

(495) 777-71-71

 **Абсолют Банк**
Группа Кей-Би-Си 



Банк со 100% государственным капиталом



РоссельхозБанк



КРЕДИТ «САДОВОД»*

8-800-200-02-90

* Кредит «Садовод» выдается гражданам РФ в возрасте от 18 до 65 лет на развитие и поддержание дачных и садоводческих хозяйств на срок до 5-ти лет. Комиссия за выдачу кредита отсутствует.

Более
1600
отделений
по всей стране

Дополнительную информацию можно получить по адресу:
Московский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк»,
Лиственничная аллея, д. 2Д,



644-02-25