

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№3 (22) май-июнь 2011

**Интервью с Президентом
Ассоциации российских банков
Гарегином Тосуняном:**
«Финансовый омбудсмен
ориентирован на интересы
физического лица, он –
защитник его прав»
стр. 7

Спрос на ипотечные кредиты:
рост неминуем
стр. 16

Взять заложника:
как купить квартиру у заемщика
стр. 34

Район Сокол:
в воспоминаниях о прошлом
стр. 38

ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН: КРЕДИТНЫЙ ДОКТОР

Гид
по кредитам
стр. 42

В семье прибавка? Снижаем ставку!



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



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



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:
Л. Ямковая
Корректор: И. Кроль

Над номером работали:
Е. Алексеева, Е. Изюмова,
В. Соболев

Верстка: Т.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».

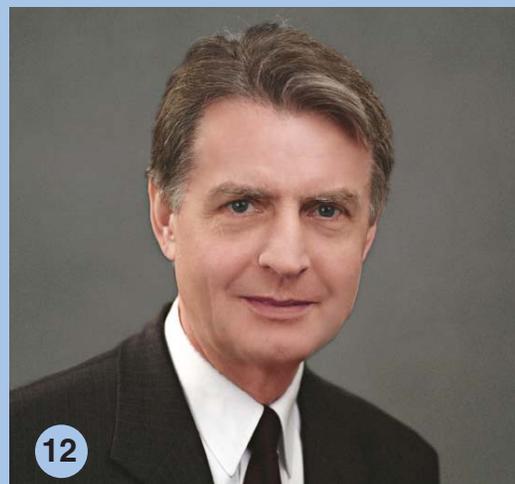
Издание зарегистрировано
в Федеральной службе
по надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций и охране
культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС»

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2
События	3; 22; 23; 46
Главная тема Финансовый омбудсмен: между банком и клиентом	4
Гарегин Тосунян: «Финансовый омбудсмен ориентирован на интересы физического лица, он – защитник его прав»	7
Павел Медведев: «Рассчитывать на помощь можно только в том случае, если человек не затягивал с решением проблемы»	12
Недвижимость Спрос на ипотечные кредиты: рост неминуем	16
Взять заложника	34
Вклады Андрей Мельников: «Степень цинизма владельцев некоторых банков уже становится неприличной»	18
Кредитование Василий Мочалов: «Чем больше выбор продуктов и разнообразнее программы, тем лучше для клиента»	24
Страхование Двойная защита	26
Ипотека Лукавая ставка	29
Интеркредит Мария Ткачук – Luxury Consulting	33
Точка на карте Район Сокол: в воспоминаниях о прошлом	38
Style Дневник Елены Портмоне	41
Гид по кредитам	42





ДОГОНИМ И ПЕРЕГОНИМ

В Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования заявлено, что к 2030 году 60% российских семей будет покупать квартиру с помощью ипотеки. Учитывая сегодняшние несколько процентов «ипотечников», это кажется весьма внушительной цифрой. В общем, если прогноз сбудется, ипотека из «Просто Банковского Продукта» превратится в реальный механизм решения квартирного вопроса.

Однако только желания людей взять кредит, совмещенного с необходимостью купить недвижимость, здесь явно недостаточно. Для решения вопроса нужно – извините за банальность – повысить доступность ипотеки.

Что для этого необходимо сделать?

Снизить стоимость квадратного метра? Безусловно!

Уменьшить ставки по кредитам? Однозначно!

Сократить размер первоначального взноса? Бесспорно!

А как этого достигнуть? Кто-нибудь знает действенную меру, реализация которой не встретит на своем пути никаких препон?..

Зато известно, что средний размер ипотечного кредита составляет сегодня 1,25 млн руб. Здесь можно говорить о «средней температуре по больнице» и пр., но факт остается фактом. А теперь подумаем, что можно купить на эти деньги, особенно в Москве?.. Давайте не будем представлять скромную «однушку» на первом этаже доисторического дома неблагополучной окраины. Ипотека же не для этого, правда? Возможно, многие люди просто вносят огромный первоначальный взнос. Но поскольку размер накоплений у тех, кто не может купить квартиру на свои деньги, невелик, то и количество ипотечных заемщиков у нас все еще катастрофически далеко от продекларированных 60%. Но стремиться к этому можно.

Главное, чтобы при интенсивном развитии ипотека не превратилась в продукт для тех, кто впоследствии не сможет вернуть банку долг. **И**

Софья Ручко,
главный редактор журнала
«Ипотека и кредит»

ТО ВВЕРХ, ТО ВНИЗ

Центральный Банк повысил ставку рефинансирования на 0,25% – до 8,25% годовых. Данная мера может привести к удорожанию потребительских кредитов, с одной стороны, и росту ставок по вкладам – с другой.

Это уже второе повышение ставки рефинансирования за текущий год. На протяжении прошлых лет – во время кризиса – она неоднократно снижалась: с 13% до 7,75%. Регулятор объясняет предпринятую меру необходимостью предотвратить резкий скачок цен, который может произойти из-за высокой инфляции.



ЖИЗНЬ ВЗАИМЫ

Доля ипотечных кредитов в США всегда была высока. Американцы привыкли жить в долг, так как условия выдачи ипотечных займов были весьма привлекательны, а самое главное, ставки по ним – минимальны. Сейчас количество должников по закладным достаточно велико, а уровень безработицы снизить не удастся.

За последние пять лет в США объем жилья, изъятого в счет погашения ипотечного долга, увеличился в 4 раза. В 2010 году в Америке более одного миллиона должников лишились своих домов.

ДОЛГИ РАСТУТ

Доля проблемных ипотечных кредитов в России продолжает увеличиваться. К концу первого квартала она составила 16,6%.

По данным Центрального банка РФ, к апрелю был просрочен уже каждый шестой кредит. Большую часть «невозвратов» составляют займы с просрочкой до 30 дней и те, срок по которым превышает полгода.

КРЕДИТНАЯ АВТОИСТОРИЯ

Иногда автомобили, приобретенные в кредит, незаконно перепродаются. В результате новый владелец получает в придачу к купленной машине еще и долг перед банком. Это происходит потому, что пока не существует системы регистрации залогов на движимое имущество.

Вскоре ситуация может измениться. Одно из крупнейших российских бюро кредитных историй начинает предоставлять информацию о том, не заложен ли автомобиль по банковскому кредиту. Напомним, что в бюро кредитных историй содержится информация о том, когда тот или иной человек брал кредит и как исполнял свои долговые обязательства. **И**

Организатор: **ЭКСПЕРТ РА** РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

При поддержке: АССОЦИАЦИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ

Партнер: **TRUST** ЧАКОВСКИЙ БИЗНЕС

При участии: **БСР** СТРАХОВАЯ ДОМ

www.raexpert.ru

ФОРУМ ЛИДЕРОВ БАНКОВСКОГО РЫНКА

6 июля 2011 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- Увеличение доли внутреннего фондирования: сберегательные сертификаты, целевые вклады, «взнесенные» сбережения.
- Расширение участия банков в финансировании инфраструктурных проектов и программах ЧП.
- Устранение «белых пятен» в финансовом законодательстве: секьюритизация, залоговое право, платежные системы.
- Активизация госбанков - новый вызов для частных банков.
- Диверсификация доходов банков за счет развития комиссионных услуг.

Аналитической базой форума станет исследование «Эксперт РА» «Будущее российского банковского сектора: потенциал роста, вызовы, сценарии развития».

Руководитель проекта – Алексеева Виктория
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1664), e-mail: alekseeva.v@raexpert.ru

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



ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН: МЕЖДУ КЛИЕНТОМ И БАНКОМ

Банк изменил условия по вкладам в одностороннем порядке? «Потерял» несколько кредитных платежей? Выпустил на ваше имя карту, не поставив об этом вас в известность? Материальное положение ухудшилось, и вы временно не можете возвращать кредит?

Эти и другие проблемные ситуации может помочь разрешить финансовый омбудсмен, который работает в России с осени прошлого года.

Мирные деньги

Чем больше людей начинает пользоваться услугами кредитных организаций, тем больше споров возникает между банками и клиентами. Россияне в «проблемных» случаях либо обращаются в суд, либо оставляют все как есть. Во многих странах существует еще один способ решить проблему – обратиться к финансовому омбудсмену.

Так (от шведского ombudsman, означающего «представитель чьих-либо интересов») называют независимого эксперта, который *во внесудебном порядке* разрешает споры между финансовыми организациями и их клиентами.

В основе деятельности института финансового омбудсмана лежит защита прав клиентов кредитных организаций. Инициатором обращения к нему может быть только физическое лицо.

Чем институт финансового омбудсмана удобнее традиционного судебного разбирательства?

Во-первых, для клиентов-физических лиц услуги омбудсмана совершенно бесплатны. Это немаловажно: часто суд экономически невыгоден, поскольку сумма спора оказывается меньше возможных судебных издержек. Во-вторых, финансовый омбудсмен может рассмотреть конфликт гораздо быстрее судьи. В-третьих, он не зависит ни от кредитных организаций, ни от государства, то есть действует максимально объективно.

В Германии институт финансового омбудсмана был создан еще в 1992 году по инициативе Союза немецких банков. Сейчас финансовые омбудсмены работают во многих странах – во Франции, Великобритании, Дании, Швеции, Ирландии, Пакистане, ЮАР и др.

В России необходимость создания такого инструмента осознали гораздо позже. В этом вопросе нашу страну чуть-чуть опередила другая страна бывшего СССР: в Армении финансовый омбудсмен заработал в 2009 году.



Банки подписывают декларацию о передаче на рассмотрение финансовому омбудсмену всех споров со своими клиентами. Этим они подтверждают свою готовность соглашаться с теми постановлениями, которые будет выносить «финансовый арбитр».

Теперь и в России

Инициатором создания института финансового омбудсмана в России стала Ассоциация российских банков (АРБ). На должность омбудсмана был назначен депутат Государственной думы Павел Мед-

ведев. Его работа началась в октябре 2010 года.

Почти сразу к институту финансового омбудсмана присоединились несколько банков. Среди них – Райффайзенбанк, ОТП-банк, ДжиИ Мани Банк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, «Юниаструм Банк», Национальный банк «Траст». Такое присоединение является для кредитных организаций делом абсолютно добровольным, но при этом налагает на них определенные обязательства. Банки подписывают декларацию о передаче на рассмотрение финансовому омбудсмену всех споров со своими клиентами. Этим они подтверждают готовность соглашаться с теми постановлениями, которые будет выносить «финансовый арбитр».



Секретариат финансового омбудсмена принимает жалобы и заявления от клиентов всех банков. Но тем кредитным организациям, которые не являются участниками его системы, омбудсмен может только предложить урегулировать конфликт, но никак не требовать исполнения вынесенного решения.

Шаг за шагом

Финансовый омбудсмен рассматривает споры на сумму, не превышающую 300 тыс. руб.

Обратиться к омбудсмену можно двумя способами.

Во-первых, написать письмо с рассказом о возникшей проблеме, приложив к нему необходимые доку-

менты. Во-вторых, можно прийти на личный прием к сотрудникам офиса финансового омбудсмена. Они расскажут клиенту о его правах, обязанностях и посоветуют, как лучше решить тот или иной вопрос. Очень много историй заканчивается уже на этой стадии: после того, как людям просто объяснят, как им правильно поступить в сложившейся ситуации. В иных случаях финансовый омбудсмен после детального анализа проблемы направляет письмо в банк с просьбой рассмотреть поступившее обращение. Представители кредитной организации дают письменный ответ на запрос, который затем перенаправляется клиенту.

Решение вопросов может происходить как в очной, так и заочной фор-

ме (например, в том случае, если человек живет не в Москве).

Итогом работы становится утверждение подписанного обеими сторонами Примирительного соглашения и Постановления (решения о разрешении спора), либо Постановления о прекращении разбирательства спора.

В заключение подчеркнем еще раз, что банки, присоединившиеся к системе финансового омбудсмена, обязаны исполнять вынесенные им решения. А вот для физических лиц эти решения не являются «приговором в последней инстанции», и при желании они имеют право подать аналогичную претензию на рассмотрение в суд. **И**

Елена Изюмова

Что для вас послужило причиной присоединения к институту финансового омбудсмена?

Присоединение к институту финансового омбудсмена является частью социальной политики «Юниаструм Банка». Появление института, который специализируется на разрешении именно финансовых споров, – безусловный шаг вперед нашего общества, который положительно сказывается на взаимоотношениях клиентов и банков. Важная особенность действующего института заключается в том, что спорные ситуации рассматриваются человеком, который действительно на высочайшем уровне владеет знанием финансовых услуг и является авторитетом для финансовых организаций.



*Председатель Правления
«Юниаструм Банка»
Евгений Туткевич*

Зачем нужен институт финансового омбудсмена?

Работа института финансового омбудсмена строится на основе взаимодействия и взаимоважения прав всех сторон – как клиентов, так и банковского сообщества. Институт финансового омбудсмена – это очередной важный шаг в процессе выстраивания эффективного диалога между банками и клиентами.

Это беспристрастный, непредвзятый и влиятельный элемент в системе отношений между банком и клиентом. Он также позволяет сократить число судебных разбирательств и разгрузить суды.

В месяц поступает в среднем 4 запроса от финансового омбудсмена.

Основная тематика обращений – несогласие с суммой задолженности, несогласие с условиями договора и тяжелое материальное положение заемщика.



*Ирэн Шкаровская,
Начальник управления
стратегических коммуникаций
Банка Хоум Кредит*

A photograph of Garig Tosunyan, a man with glasses wearing a light-colored checkered suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. He is seated at a conference table with microphones, gesturing with his hands while speaking. The background shows a meeting room with a blue wall and a whiteboard.

ГАРЕГИН ТОСУНЯН:

«Финансовый омбудсмен ориентирован на интересы физического лица, он — защитник его прав»

Выдача кредитов — это не просто процесс предоставления денег под проценты. Кредитование, особенно долгосрочное, неизбежно влечет за собой последующее соучастие банка в жизни заемщика.

В период возвращения долга у человека может произойти все, что угодно, причем некоторые события неизбежно отразятся на его платежеспособности или отношении к своим кредитным обязательствам. Тогда между банком и заемщиком могут возникнуть конфликтные ситуации. Урегулировать споры во внесудебном порядке помогает Финансовый омбудсмен. В России этот институт заработал осенью прошлого года. Его появление инициировала Ассоциация российских банков (АРБ).

О первых итогах деятельности финансового омбудсмена, неординарных финансовых ситуациях и «банковской экологии» — в интервью с Президентом АРБ Гарегиним Тосуняном.

Гарегин Ашотович, в середине прошлого года в России появился институт финансового омбудсмана. Первые итоги его работы уже можно подвести?

Да, конечно, первые итоги есть. Это уже две тысячи обращений граждан. 54 банка, с которыми работает Павел Алексеевич (Павел Алексеевич Медведев – первый Финансовый омбудсмен. – Прим. ред.), из них 7 подписантов Декларации (Декларация о передаче на рассмотрение Общественному примирителю на финансовом рынке (финансовому омбудсмену) споров с участием физических лиц – клиентов финансовой организации. – Прим. ред.). Банки, подписавшие Декларацию, принимают на себя обязательства исполнять решения омбудсмана. Институт финансового омбудсмана очень сложный, хотя в ряде стран он, так же как и у нас, работает без принятия специального законодательства.

Рост числа обращений к финансовому омбудсмену довольно существенный. Правда, львиная доля вопросов снимается на начальном этапе работы: после того, как люди выговорятся, после того, как им объяснят, что банк не вредничает, а поступает в соответствии со здравым смыслом и законом, многие вопросы снимаются. В этом плане накапливается очень позитивный опыт общения, а институт финансового омбудсмана превращается в один из инструментов повышения финансовой грамотности населения.

Если банк не подписал Декларацию, заемщик все равно имеет право пожаловаться на него финансовому омбудсмену?

Он может жаловаться, и финансовый омбудсмен может обратиться к банку, как это и происходит сейчас.

В подавляющем большинстве случаев банки идут навстречу, учитывая авторитет АРБ, учитывая авторитет Павла Алексеевича Медведева. 80% граждан отказываются от своих жалоб уже на этапе разъяснительной работы, но если люди продолжают настаивать на своей просьбе, то омбудсмен, если эти обращения справедливы, обращается к банку. Банк может сказать: «Извините, я не являюсь участником системы, и хотя очень уважаю ваше мнение, буду решать вопрос в судебном порядке». Но в 99% случаях они говорят: «Хорошо, мы рассмотрим эту ситуацию, постараемся решить проблему внесудебно».

Однако здесь не стоит впадать в крайности. В противном случае любой заемщик, которому захочется изменить процентную ставку, получить отсрочку или улучшить свое благосостояние, будет обращаться к финансовому омбудсмену с жалобами: «Омбудсмен, мне так тяжело жить, я взял кредит, но не думал, что будет так тяжело его возвращать». Тогда всё – система может развалиться. О возвращении долга нужно думать, когда берешь кредит.

Но бывают какие-то чрезвычайные, форсмажорные обстоятельства, которые нельзя не учитывать. Допустим, недавно получил одно письмо, действительно, разрывается сердце, когда такое читаешь.

Женщина, мать двоих детей, беременная, попадает с мужем в аварию. Муж погибает. Сейчас она уже с тремя детьми, подошел срок оплаты кредита, а она не может его обслуживать, ей нужна отсрочка. Это явно неординарная ситуация. При формальном подходе кредитный инспектор может настаивать на выполнении условий договора. Но финансовый омбудсмен будет смотреть на эту проблему иначе.

То есть финансовый омбудсмен «настраивает» кредитную систему на индивидуальный подход к должникам?

Этот институт предполагает, что к индивидуальным, экстраординарным ситуациям нельзя подходить только с точки зрения юридических критериев. Институт финансового омбудсмана – это определенная процедура, которая позволяет рассмотреть спор, вынести по нему свое решение, которое банк может реализовать.

Хотя, повторяюсь, если, допустим, банк не является участником системы омбудсмана или омбудсмен не готов принять решение в пользу гражданина, потому что считает, что здесь он не прав, то человек может в судебном порядке отстоять свою позицию. Хотя если уж омбудсмен его не защитил, то судебная система вряд ли сделает это. Финансовый омбудсмен изначально ориентирован на интересы физического лица, он – защитник его прав.

По статистике, чаще всего к финансовому омбудсмену обращаются с просьбами о реструктуризации кредита. Но ведь этот вопрос находится в ведении Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов.

АРИЖК реструктурирует ипотечные кредиты по строго оговоренной схеме. Там государство предписало, когда нужно реструктурировать кредит и на каких условиях. Финансовый омбудсмен рассматривает каждый случай в индивидуальном порядке.

Несомненно, есть жалобы и на банковские комиссии. И, наверное, сейчас их особенно много. Мне кажется, что отчасти



это спровоцировали действия Роспотребнадзора, который периодически оспаривает «комиссионную политику» банков в судах. Как Вы расцениваете эту «комиссионную войну»?

Это глупость. Не надо с водой выплескивать ребенка. Когда мы говорили о том, что нельзя за счет банковских комиссий делать высокой завуалированную процентную ставку, то это было справедливо. Действительно, комиссия за открытие и ведение ссудного счета – не самая лучшая форма оплаты кредита, и многие банки согласились с этим.

Но 3 года назад Центральный банк принял нормативный документ, согласно которому должно быть обязательное приложение к кредитному договору, где прописан график платежей и указана полная сумма платежа по кредиту. Эти сведения помогают легко высчитать процентную ставку. Сегодня банк не имеет права выдавать кредит без этого приложения к кредитному договору.

Когда же начинается разговор о том, что надо отменить вообще все комиссии, да еще и все комиссии, которые были взысканы раньше, то это глупо! Все комиссии отменить нельзя. Например, есть комиссии, которые возникают в случае невыполнения заемщиком своих обязательств. Поскольку их нельзя

заранее предусмотреть, то придется делать огромную процентную ставку. Или кто-то хочет, чтобы банки, хеджируясь на возможную недобросовестность клиента, сделали бы неподъемной процентную ставку? Зачем?

Сейчас к системе финансового омбудсмена присоединилось 7 банков. Но мало кто знает «героев в лицо». Не было мысли сделать какой-то логотип – наподобие системы страхования вкладов, например, – чтобы люди видели, что вот этот банк готов идти на диалог, а значит, ему можно доверять чуть больше, чем другим?

Мы собираемся это сделать. Иначе в чем тогда интерес банка? Просто столько было организационных вопросов – как этот аппарат сформировать, как его запустить, как начать процедуру рассмотрения, как все это регламентировать, что до самого главного пока руки не дошли.

В перспективе – конечно, собираемся. Это один из «пряников», ради которого, собственно, банки и идут на сотрудничество. И они это не скрывают. Для банков очень важен фактор доверия со стороны клиента, это признак конкурентной среды. Конкурентная среда заставляет их быть максимально клиентоориентированными.

Какие-то нормативные акты, которые будут регулировать работу финансового омбудсмена, планируется выработать?

Да, конечно. Мы, кстати, такой законопроект в свое время предлагали. Сейчас есть закон о медиации (ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров

с участием посредника (процедуре медиации)»). – Прим. авт.); это не много другой институт, мы часть положений оттуда взяли, но полностью опираться на данный закон не можем. В силу того, что философия банковского омбудсмена – другая. Медиация – это инструмент досудебного примирения, а финансовый омбудсмен – внесудебного.

Мы были приятно удивлены, когда узнали, что некоторые постсоветские республики, в частности, Армения в 2009 году приняла закон, обязывающий всех участников финансового рынка подчиняться решениям финансового омбудсмена. Это признак цивилизованности, это совсем другой уровень культуры. Мы не можем рассчитывать на такую же категоричность; да может быть, это и ни к чему, потому что тогда еще возрастет нагрузка на банки. Мы не хотим скачкообразным путем решать данную проблему.

Нагрузка на банки и так, наверное, растет. Во всяком случае, сейчас это весьма зарегулированный рынок. Чего не скажешь о некоторых небанковских структурах. Я имею в виду всевозможные системы электронных платежей. На Ваш взгляд, их активное развитие может сильно ударить по банкам?

Вопрос не в том, насколько это ударит по банкам, вопрос в том, насколько это ударит по всему обществу и экономике. Нельзя создавать системы пограничного надзора, а потом что-то отдавать по методу «государственной границы» каким-то частным лицам. Анекдот помните о приватизации одного метра государственной границы?

Понимаете, если есть соответствующие требования, но при этом где-то есть «метр государственной грани-



цы», то образуется «черная дыра» и происходит нарушение и разрушение системы.

Почему банки находятся под особым, жестким – самым жестким из всех отраслей экономики – надзором и под самым жестким регулированием? Потому что расчеты, образно говоря, – это кровеносная система. Почка может отказаться, печень может начать плохо функционировать, рука, нога, уши. Но если возникнет тромб, то человек за считанные минуты умрет. Поэтому национальная платежная система (все, что связано с платежами, расчетами) находится под жесточайшим контролем.

И вдруг под благовидным предлогом развития новых технологий, удобства терминального обслуживания начинают «метр государственной границы» отдавать. Может быть, это удобно, но только до тех пор, пока «тромб» не возникнет.

Нас очень часто упрекают, что якобы АРБ пытается сдерживать научно-технический прогресс в системе платежей. Глупости. Мы способствуем развитию электронных денег, электронных платежей, но эта сфера должна быть регламентирована. Так не бывает, чтобы для банков выдвигались одни требова-

ния, а для других участников рынка – иные требования.

В предстоящие 5-10 лет произойдет революция в банкинге. Причем, не только в банкинге, но и в нашей жизни.

Революция в нашей стране всегда имеет негативный привкус...

Нет, революция в хорошем смысле слова. Вспомните наш быт 10-20 лет назад. 20 лет назад мы не знали, что такое кредитная карта; 10 лет назад Интернет был не слишком развит; что такое iPad, мы и 5 лет назад не знали. А сегодня у меня в портфеле лежит несколько тысяч томов книг в электронном виде, и я не знаю, что мне читать: то ли перечитать Драйзера, то ли Войновича, то ли что-то еще. Меняется жизненный цикл, банковское обслуживание начинает пронизывать весь наш быт. Когда ты смотришь на детей и видишь, как они берут пульт в полуторагодовалом возрасте и включают себе мультики, то ты понимаешь, что они с совершенно другой философией входят в жизнь.

Это не революция в прямом смысле слова, не бунт, это изменение окружающего мира, но оно несет в себе, помимо положительных моментов, и соответствующие издержки типа Фукусимы. Интернет-банкинг тоже несет в себе массу позитива – ты, например, можешь в любое время осуществить платеж через телефон, но, с другой стороны, есть риск в какой-то момент столкнуться с серьезными проблемами, когда не будет возможности оспорить действия контрагента.

При осуществлении электронных платежей все равно должен быть конечный ответственный в лице банка, потому что он – надзираемый объект. А когда нелегализованные агенты бегают по улице и говорят о

своей готовности осуществить все формы платежей, принять вклады, выдать кредиты – это очень опасно. Это нарушение финансовой экологии.

Насколько у нас сейчас все благополучно с экологией в банковском секторе?

Банковский сектор – он понятный, по крайней мере. Надзорные органы здесь даже перебарщивают в некоторых моментах. Образно говоря, тебе все время вкачивают «антибиотики», поэтому ты должен массу резервов формировать и т.п., а рядом бегают зараженные множеством «вирусов», от которых мы абсолютно ничем не защищены, и у нас нет никаких ни антибиотиков, ни лекарственных препаратов. И это, действительно, огромная зараза. Такая аналогия в данном случае будет уместна.

Если вернуться к теме финансового омбудсмена, то Закон о банкротстве физических лиц мог бы, наверное, в какой-то мере облегчить его работу. Этот закон обещали в конце прошлого года принять, но воз и ныне там.

Это обещают уже лет пять в конце каждого года. То, что такой закон нужен, вряд ли вызывает сомнение. Потому что вопрос взаимной ответственности между заемщиком и кредитором должен быть максимально регламентирован. Недостаточность регламента означает, что там будет достаточно криминала или, по крайней мере, неурегулированных споров, взаимных претензий. В такой ситуации никакой финансовый омбудсмен не поможет.

Но в этом законе должен быть соблюден баланс интересов. Когда мы рассматриваем законопроект, возникает вопрос, чьи интересы там

защищаются. Сейчас в нем предложены процедуры, которые позволяют заемщику один раз в пять лет объявлять себя банкротом, при этом банк не имеет права ни наложить арест на его имущество, ни какие-то санкции применить. На таких условиях ни один кредитор не будет кредитовать физическое лицо, потому что высока вероятность того, что среди заемщиков появится немало мошенников.

Если же, наоборот, сделать так, что за любой чих все имущество заемщика можно будет в качестве обеспечения пустить с молотка, то, наверное, здесь уже заемщик не захочет брать кредит. Это я беру две крайности. Где-то есть золотая середина, когда будут разумные требования. Вот вокруг ее поиска и идут основные споры.

О возможности введения безотзывных вкладов тоже давно говорят...

Эта идея может быть реализована. Стратегия развития («Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 года». – Прим. авт.) предусматривает их появление. Только я их не люблю называть безотзывными. Я их называю долгосрочными вкладами. Потому что те срочные вклады, которые сегодня есть, это не срочные вклады, а вклады до востребования. В принципе, понято и признано, что эта идея должна быть реализована, потому что иначе мы лишаем дополнительного финансового инструмента и банки, и вкладчиков.

Если вернуться к работе финансового омбудсмена, то, наверное, можно такую парадоксальную мысль высказать, что конечный смысл его деятельности заключается в том, чтобы эта система «изжила» себя? То есть к услугам омбуд-

смена уже не было бы необходимости прибегать: настолько банки стали прозрачны, а заемщики – финансово грамотны.

Нет, неверно. Это было бы возможно только в том случае, если бы это была не жизнь, а какая-то программа без сбоев, которая делала бы все только так, как надо, и при этом не возникало бы никаких неординарных ситуаций.

Дело не в том, что банки непрозрачные или заемщики нехорошие. Просто всегда возникают жизненные ситуации, которые нельзя правильно разрешить только с помощью юридических аргументов. Ведь юридические аргументы никогда не могут описать всю полноту жизненных факторов. Жизнь гораздо богаче.

И, слава Богу, что вся жизнь не вписывается в юридические регламенты. Только кажется, что если все будет правильно расписано и вся судебная, и правоохранительная система идеально заработает, то вообще никаких проблем не станет. Это иллюзия!

Сейчас в России один финансовый омбудсмен – Павел Алексеевич Медведев. Планируется расширение «штата»?

Павел Алексеевич для нас – это находка, это человек, который омбудсмен от природы. Человек глубоко порядочный, человек, глубоко переживающий. Он начал этим заниматься, не щадя ни сил, ни времени, причем, на общественных началах.

Конечно, пока что он старается объять необъятное. Конечно, объем работы со временем станет неподъемным. Может быть, даже уже сегодня это не совсем подъемная работа, но он это делает с таким вдохновением и с таким интересом, что я просто восхищаюсь. Если бы в

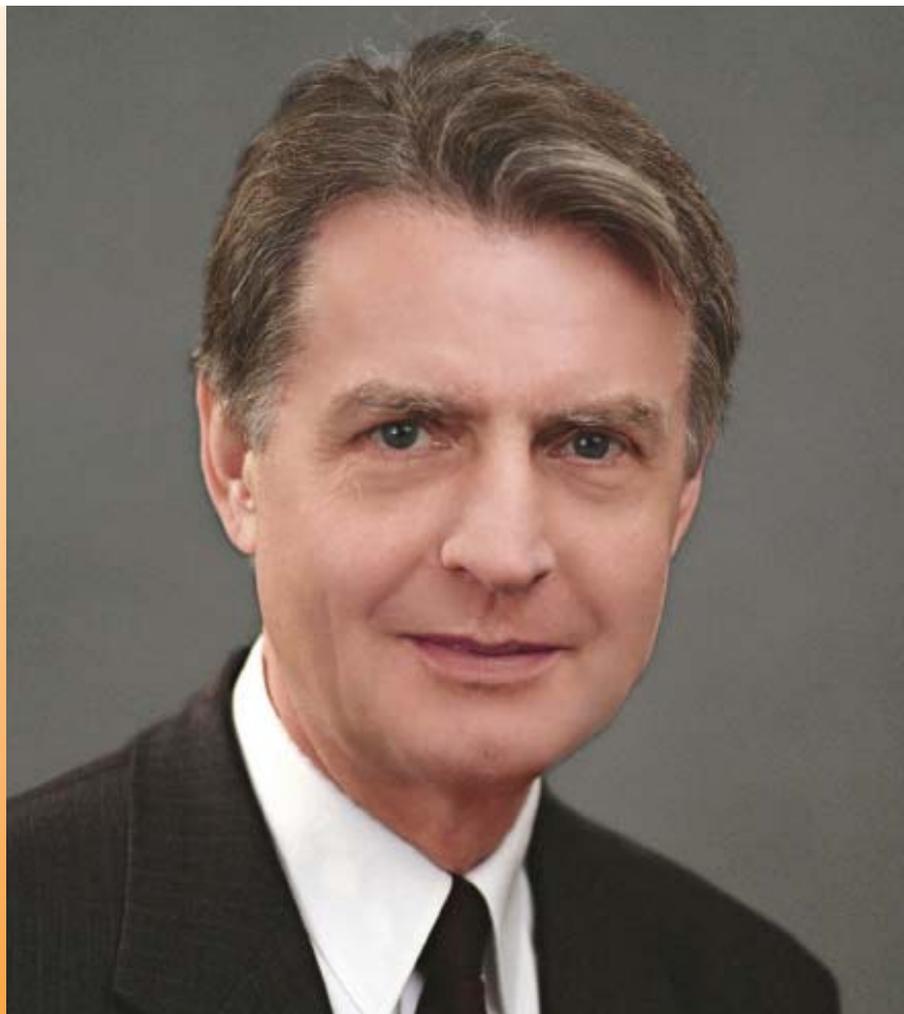
стране был хоть небольшой процент таких людей, страну можно было бы преобразовать.

Для роли финансового омбудсмена недостаточно просто компетентных людей. Нужно, чтобы это была еще такая харизматичная фигура, как Павел Алексеевич. Много ли у нас таких?

Когда возникает спрос на героев и лидеров, они появляются. Это так же, как в организме, когда возникает потребность на реакцию иммунной системы, она срабатывает. В нормальном состоянии уровень лейкоцитов не повышен, а при остром вирусе лейкоциты сразу возникают и начинают бороться с болезнью. Пока нет войны, нет и героев, но когда начинается война, то оказывается, что тот интеллигентный мальчик, который хотел быть пианистом, и, казалось, будет всю жизнь музицировать, вдруг становится артиллеристом и героем страны. Поэтому когда есть институты, которые востребованы, когда появляется спрос на что-то, то нужные люди появляются. Есть много авторитетных людей. Мы, например, прекрасно знали того же Медведева, но не предполагали, что банки в один голос скажут, что это тот самый человек, которому они доверяют.

У нас, я считаю, достаточно авторитетными являются Турбанов (Александр Владимирович Турбанов – генеральный директор Агентства по страхованию вкладов. – Прим. авт.), Вениамин Федорович Яковлев (бывший председатель Высшего арбитражного суда). Есть масса людей, которых я готов был бы рекомендовать. Но мы сейчас нашли, наверное, самую подходящую фигуру, а второй, третий «ярус» будет возникать по ходу дела. **И**

Беседовала Софья Ручко



ПАВЕЛ МЕДВЕДЕВ:

«Рассчитывать на помощь можно только в том случае, если человек не затягивал с решением проблемы. Тогда, как правило, банки идут на уступки заемщику»

Институту финансового омбудсмана нет еще и года, но его востребованность уже очевидна. За это время здесь успели рассмотреть более 2 тысяч обращений. О том, на что могут рассчитывать заемщики, попавшие в сложную ситуацию, и когда стоит брать кредиты, рассказал финансовый омбудсмен, член комитета Госдумы по финансовому рынку Павел Медведев.

Павел Алексеевич, какие жалобы, с которыми обращаются к Вам люди, преваляют сейчас?

К сожалению, значительная часть жалоб – примерно треть – это жалобы на суды, которые, по мнению обратившихся, вынесли неверное решение. Это очень досадно. Досадно то, что люди надеются в таких случаях на мою помощь, и досадно, что я вынужден их разочаровать.

Часть обратившихся, что называется, жалуются на жизнь. Например, человек взял кредит, но что-то случилось, и он не может больше платить банку. К сожалению, приблизительно половина этих писем – сильно застарелые случаи: когда человек очень долго не платил, а потом решил исправить положение. Мы добросовестно стараемся помогать всем, если имеем на это право по закону. Но к сожалению, за редчайшим исключением, на застарелые случаи банки резонно отвечают, что они уже предлагали заемщику разные варианты реструктуризации долга, но он не реагировал, а сейчас сделать что-либо уже поздно.

И немного больше трети запросов поступает от людей, которые вовремя обратились к финансовому омбудсмену. Это заемщики, у которых либо только что возникла проблема, либо они буквально один-два раза не заплатили банку в соответствии с договором. Бывает, что люди пытались договориться с банком, но по той или иной причине это не удалось. Причем, иногда это происходит по чистому недоразумению, ког-

да сотрудник банка, может быть, и рад был бы помочь, но не имеет необходимых полномочий, а к своему начальнику обратиться стесняется. Несколько таких случаев мы выявили и очень благодарны тем банкам, которые по нашей просьбе ликвидировали причину недоразумения раз и навсегда. Так вот за этих заемщиков, за тех, кто не загоняет проблему в дальний угол своего сознания в надежде, что она там сама рассосется, мы можем «заступаться» перед банками, рассчитывая на положительный результат.

Надо сказать, что результаты неплохие. Банки довольно часто идут на те или иные уступки, причем примерно в 10-15% случаев – очень существенные.

Иногда бывает так, что получив уступку, человек обращается к

Если человек только что попал в трудное финансовое положение, но еще продолжает обслуживать долг, то это самое время обратиться либо к банку, либо к омбудсмену.

нам второй раз и говорит, что он все равно не может справиться с обслуживанием долга. И здесь бывают очень трогательные случаи, когда и во второй раз банк идет еще на дополнительные уступки.

Немало обращений от ипотечных заемщиков. Это самая большая наша боль, особенно острая, когда заявителя вместе с чадом и домочадцами вот-вот долж-

ны выгнать из приобретенной в кредит квартиры. Здесь в трудных случаях мы обращаемся за помощью к сотрудникам АРИЖК (*Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов.* – Прим. авт.), специально «прикрепленных» к нам руководителем Агентства Андреем Языковым, а в совершенно невозможных – непосредственно к нему. Я уверен, что мои сотрудники по офису Омбудсмена, которые лично с Андреем никогда не встречались, считают его волшебником. Я им не возражаю, потому что у меня для этого нет убедительных аргументов.

К сожалению, целый ряд просьб огорчает тем, что они поступают от людей, которые с самого начала ведут себя не очень ответственно. Они набирают много кредитов Бог знает на что. Конечно, наверное, приятно иметь какой-нибудь Накрученный телефон, но ведь говорит и ненакрученный, причем ровно таким же голосом. После Накрученного телефона берут кредит на перенакрученный телефон, потом еще на что-то и еще. В результате у человека появляется 5-6 или даже 10 (бывали и такие случаи) относительно небольших кредитов, но он не платит ни по одному из них, и сумма долга становится неподъемной.

К сожалению, до сих пор нет закона о банкротстве физических лиц. Есть некоторые случаи абсолютно безнадежные, когда решить проблему можно только одним способом – банкротством заемщика и прекращением его обязательств, которые абсолютно

очевидно не могут быть им выполнены.

Обращения поступают в основном от банковских заемщиков?

Немало обращений от клиентов коллекторских агентств. Некоторые коллекторские агентства – так же как и банки – ведут себя чрезвычайно благородно: идут на уступки, на реструктуризацию.

Обратились с предложением присоединиться к нашему институту и ломбарды. Есть такое объединение – называется Лига ломбардов, мне кажется, объединение вполне респектабельное. Его члены хотят сделать свою профессию уважаемой. Так вот, представители этой Лиги сказали, что несколько лучших ломбардов обратятся с заявлением о вступлении в нашу систему. Впрочем, я не могу припомнить, чтобы кто-то жаловался на ломбард.

Как строится алгоритм работы финансового омбудсмена?

Обращения приходят по обычной почте, по электронной почте, часто звонят по телефону, кто-то лично приходит в АРБ. Мои терпеливые помощники, надо отдать им должное, со всеми уважительно разговаривают, иногда они просто отвечают на вопрос человека, дают ему совет. Если этого оказывается недостаточно, мы делаем соответствующий запрос в банк.

Сколько времени обычно проходит с момента обращения омбудсмена в банк до принятия

решения о реструктуризации (нереструктуризации) долга?

Мы сейчас сотрудничаем с 59 банками. Так как подавляющее большинство банков «нам ничего не должны» («Подписантами» Декларации в настоящее время является лишь небольшая часть из них. – Прим. авт.), то у нас нет сколько-нибудь определенных сроков рассмотрения обращения. В подавляющем большинстве случаев банки отвечают нам просто по доброй воле. Но надо отдать должное: как правило, отвечают достаточно быстро.

Сейчас среднестатистический гражданин несравненно более образован, чем 15 лет назад. Теперь граждане – о счастье! – читают кредитные договоры до их подписания.

Здесь я бы хотела сакцентировать внимание читателей на том, что обращение к финансовому омбудсмену не означает прощение долга. Речь идет о реструктуризации кредита, предоставлении кредитных каникул и т.п.

Начнем с того, что вообще рассчитывать на что-то можно только в том случае, если человек не затягивал с решением своей проблемы. Если человек только попал в трудное финансовое положение, но еще продолжает обслуживать долг, то это самое время обратиться либо к банку, либо к омбудсмену, для того чтобы попы-

таться понять, что делать дальше. Каждый день здесь очень сильно уменьшает надежду. Это первое.

Второе: лучше вообще не попадать в трудное положение.

Я люблю рассказывать такую историю о моем старинном товарище. Это история о том, когда можно брать кредит. Пришел ко мне мой приятель, специалист по программированию. Он хороший семьянин, у него двое детей. В то время он работал на плохой, по его мнению, работе: и неинтересно, и денег мало. Ему предложили другую работу, с более высокой зарплатой, но сказали, что у него должен быть автомобиль. Автомобиля у него не было. Он пришел ко мне советоваться, брать ли ему автокредит, потому что кредит – это всегда риск.

Он правильно сказал: кредит – это, действительно, риск. Однако в его случае прибавка к зарплате, которую ему обещали на новой работе, покрывала выплаты по кредиту. Я ему подтвердил, что кредит – это риск, но его случай является таким, когда риск – благородное дело. С тех пор прошло пять лет. Он уже ту



кредитную машину продал и купил новый автомобиль на свои деньги, благо такая возможность у него теперь есть. Он понравился фирме, и уже стал большим начальником, и зарплата его существенно увеличилась, и он доволен своей работой. И хотя кредит – это всегда рискованный шаг, но в данной ситуации шаг оправданный.

В ходе работы финансового омбудсмена не появилось ли у Вас ощущение слишком низкого уровня финансовой грамотности заемщиков?

Сейчас среднестатистический гражданин несравненно более образован, чем 15 лет назад. Несравненно! Теперь граждане – о счастье! – читают кредитные договоры до их подписания. Правда, у меня сложилось впечатление, что тот же среднестатистический гражданин читает кредитный договор до середины – до того места, где начинается описание неприятностей (то есть тех мер, которые будет применять банк в том случае, если кредит не будет вовремя погашен).

До того, как Центральный банк ввел требование указывать в договоре эффективную процентную ставку (теперь это неловко называется полной стоимостью кредита), было много людей, которые искренне не понимали, сколько им придется платить за кредит. Теперь такого нет. Почти нет. Но «репрессии» банка в случае неправильного обслуживания долга частенько оказываются сюрпри-

зом. К счастью, этот «сюрприз» достается немногим относительно общего количества заемщиков, так как остальные аккуратно выполняют свои обязательства. Тем не менее, я все-таки настоятельно советую всем читать договор до конца.

Институт финансового омбудсмена впервые появился за рубежом. Мы перенимали заграничный опыт или внедряли что-то свое?

Здесь я должен признаться, что наш институт финансового омбудсмена был создан за моей

Целый ряд просьб поступает от людей, которые с самого начала ведут себя не очень ответственно. Они набирают много кредитов Бог знает на что. Конечно, наверное, приятно иметь какой-нибудь накрученный телефон, но ведь говорит и ненакрученный, причем ровно таким же голосом.

спиной, и на чей опыт опирались разработчики, я не знаю. Задним числом думаю, что опирались скорее не на опыт, а на мечту Гарегина Тосуняна, который, как оказалось, много лет агитировал участников финансового рынка и первую победу одержал более 6 лет тому назад. Тогда Ассоциация российских банков приняла первый официальный документ, направленный на создание такого института. Я обо всем этом узнал только после того, как скрепя сердце и стараясь не выдать гримасой лица охватившие меня сомнения, согласился стать Омбудсменом. Задним числом, я

вижу, что то, что получилось, похоже на то, что существует в Германии или Австрии.

В свое время система страхования вкладов (ССВ) очень поспособствовала тому, чтобы люди стали больше доверять банкам, не бояться нести туда свои сбережения. Сейчас в ССВ входит более 900 банков. Как Вы думаете, возможно ли такое в будущем, чтобы к системе финансового омбудсмена присоединилось такое же количество кредитных организаций?

Я надеюсь, что, в конце концов, будет принят закон о Финансовом омбудсмене с обязательным (как в законе о страховании вкладов) присоединением к структуре Омбудсмена всех финансовых организаций, обслуживающих граждан. Тогда присоединятся все банки, и не только банки. Но пока грех сидеть сложа руки. Мы много говорим о создании гражданского общества, да мало делаем. В данном случае маленькая ячейка гражданского общества создана. И неплохо работает. Недавно я услышал, как один настоящий «законный» Омбудсмен похвалился 6-7% успешных решений от общего количества приемлемых (допустимых) обращений. У нас, хотя мы не опираемся на закон, а держимся на честном слове в самом плохом смысле этой обидной поговорки, результат заметно лучше. **И**

Беседовала Софья Ручко

СПРОС НА ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ: РОСТ НЕМИНУЕМ



Россия стала одним из первых государств, быстро и почти без потерь оправившихся от недавнего финансового спада. Стабилизировавшаяся экономика нашей страны и устойчивый профицит российского бюджета почти сразу же привели к росту благосостояния населения. Это особенно заметно в таких крупных городах, как Москва и Санкт-Петербург. Увеличение доходов вызвало в свою очередь рост потребительского спроса.

Увеличение доходов всегда сопровождается уверенностью в завтрашнем дне. При этом повышается не просто спрос на товары, недвижимость и услуги, но растут и требования к их качеству. Особенно это заметно на рынке недвижимости.

Современный покупатель уже не стремится покупать просто квартиру и жить в старом, ветхом здании с неработающим лифтом и отсутствующим мусоропроводом. Он хочет, чтобы покупка новой квартиры изменила все в лучшую сторону, сделала его жизнь более счастливой, интересной и ком-

фортной. Поэтому именно спрос на новое, строящееся комфортное жилье заметно растет. Люди с небольшим доходом приобретают типовые квартиры в панельных домах. Покупатели с достатком выше среднего присматриваются к застройщикам, предлагающим нестандартные проекты. Их интересуют дома, в которых удобно и безопасно жить, где есть и просторные квартиры с высокими потолками, и бесшумные скоростные лифты, и удобные паркинги (для одного или нескольких своих автомобилей). Для покупки жилья такого уровня нужна крупная сум-

ма, поэтому и в прошлом, и в этом году мы наблюдаем устойчивый спрос населения на ипотечные кредиты.

Необходимо отметить и положительный эффект политики российского правительства, которое способствует снижению ставок на ипотечные кредиты и старается сделать их доступными для максимально возможного числа граждан. Благодаря его усилиям, а также работе ведущих российских банков проценты по ипотеке существенно снизились. В этом году Сбербанк вышел на рынок с

беспрецедентным предложением: ставка по ипотеке впервые упала ниже 10% годовых. Это не замедлило вызвать еще больший спрос на квартиры в домах-новостройках повышенной комфортности и домах бизнес-класса.

Эксперты, специалисты в области экономики и рынка недвижимости сходятся во мнении, что фондовые рынки ждут закономерные изменения. Это означает, что многие инвесторы будут искать новые области для вложения средств и вновь обратят свое внимание на недвижимость как один из самых надежных и стабильно растущих рынков.

Приближающиеся выборы также могут способствовать росту цен на квадратные метры. Об этом говорит опыт предыдущих предвыборных периодов, когда за несколько месяцев до голосования цены на квартиры взлетали на десятки процентов. Все это стимулирует большую часть потенциальных покупателей, которые хотят купить квартиры для себя и своей семьи или просто выгодно вложить средства, обращаться в банки за ипотечными кредитами.

Тем более что жилищные займы предоставляются на вполне доступных условиях: можно внести лишь десятую часть от стоимости квартиры, а оставшуюся сумму взять в долг под небольшие проценты, которые с лихвой будут компенсированы растущими ценами.

Вышесказанное полностью подтверждает пример Группы компаний ПРОМИНГРУПП. Мы ведем строительство двух жилых комплексов в СВАО Москвы – ЖК «Искры Радости» и ЖК «Мос-Анжелес». Это дома бизнес-класса, в них расположены квартиры с высокими потолками и удобной планировкой, позволяющей подстроить жилое пространство под вкусы и потребности будущих владельцев. Есть в них и подземные паркинги на большое количество автомобилей, и охраняемая благоустроенная территория – словом, все то, что нужно современному покупателю. При этом стоимость квартир находится на уровне цен на вторичное жилье.

С прошлого года наша компания активно сотрудничает со Сбербанком

России. Наши объекты прошли аккредитацию и вошли в перечень жилых зданий, на покупку квартир в которых Сбербанк выдает покупателям ипотечные кредиты. Ежедневно к нам обращается большое количество людей, которые хотели бы купить квартиру, взяв кредит именно в этом банке. В настоящий момент около 75% всех наших сделок проходят с использованием кредитов Сбербанка.

Кстати, доход позволяет большинству из наших новоселов купить квартиру без использования заемных средств. Но сейчас во многих случаях покупателям гораздо выгоднее взять кредит, оставив собственные деньги в бизнесе или на банковских счетах. Более того, по прогнозам экспертов, в будущем процентные ставки по ипотеке продолжат снижаться. А это значит, что рост спроса на жилищные кредиты будет устойчивым, активным и быстрым.

Никонов Сергей,
Руководитель департамента
недвижимости Группы компаний
ПРОМИНГРУПП

**Ипотечные кредиты от
Сбербанка России на
уникальных условиях!**

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

Финансирование строительства
ведется при поддержке
Сбербанка России

**СИСТЕМА
СТРАХОВАНИЯ**

MosAngeles
жилой комплекс

ПРОМИНГРУПП
группа компаний

Искры Радости
жилой комплекс



АНДРЕЙ МЕЛЬНИКОВ: «Степень цинизма владельцев некоторых банков уже становится неприличной»

Банковские вклады остаются самым популярным способом хранения свободных средств. Вопрос «какому банку доверить сбережения?», уже не стоит так остро, как раньше. Созданная шесть лет назад система страхования вкладов предполагает, что в случае отзыва лицензии у банка вкладчикам возвращают их деньги.

За время работы Агентства по страхованию вкладов (АСВ) произошло более ста случаев банкротств кредитных организаций.

Что стало причиной этого? Как будет дальше развиваться система страхования? Какие изменения возможны на рынке вкладов? На эти вопросы ответил заместитель генерального директора АСВ Андрей Мельников.

Андрей Геннадьевич, выявление обстоятельств банкротства банков является одной из функций Агентства. Какие основные причины банкротств можно выделить?

Характерные причины банкротства банков, ликвидацией которых занимается наше Агентство, были разными в разные периоды времени. Обычно водораздел проходит по линии «криминальное» банкротство или «рыночное». Хотя нередко он очень условный, поскольку часто, сделав ошибки в бизнесе и видя, что ситуация уже непоправима, менеджеры и владельцы банков начинают заниматься растаскиванием оставшихся активов.

Тем не менее, до начала финансового кризиса в 2008 г. криминальных банкротств было больше, кроме того мы занимались ликвидацией достаточно большого числа банков, у которых лицензии были отозваны в связи с их участием в незаконных схемах по обналичиванию денежных средств и выводе их за границу.

В кризис ситуация изменилась. В этот период времени в основном с рынка уходили банки, проводившие крайне рискованную кредитную политику. Типичный пример – гипертрофированные вложения в строительство недвижимости или иные инвестиционные проекты владельцев банка. Контроль за рисками в этой ситуации оказывается потерян, поскольку хозяину всегда кажется, что его проекты – самые замечательные.

И после 2009 года доля рыночных банкротств остается высокой, скажутся в том числе и последствия кризиса. А вот к откровенно криминальным банкротствам последнего времени относится закрытие банков так называемой уринской группы.

(Матвей Урин – владелец пяти обанкротившихся банков: Традо-банка, Славянского банка, «Монетного дома», Донбанка, Уралфинпромбанка. – Прим. авт.).

Каковы критерии отбора банков для санации (помимо их социальной значимости)?

Это совсем другая плоскость работы нашего Агентства. Напомню, что эти специальные полномочия нам были даны в кризис 2008 года. С тех пор необходимости применять положения закона о санации больше не было.

По закону решение о санации принимается Банком России тогда, когда банкротство банка может привести к возникновению угрозы стабильности банковской системы и массовому нарушению прав вкладчиков. Вопрос системной стабильности ЦБ оценивает индивидуально – в конкретный момент времени применительно к тому или иному банку.

Каждый раз это штучная работа. Если при банкротстве банка, пусть даже крупного, никакой системной угрозы не возникает, то зачем направлять деньги государства на его оздоровление?

А осенью 2008 года санация банков была необходима прежде всего для борьбы с нарастающей паникой среди клиентов и предотвращения цепной реакции в банковской системе. Если бы этого не было, если бы государство не показало, что оно держит ситуацию под контролем, то так быстро спокойствие в банковском секторе не восстановилось бы. А тут полтора месяца напряженной работы – и к новому году снова начался рост вкладов.



Сейчас стало модным все неудачи списывать на кризис. А ведь нередко виной «гибели» банка становятся не внешние обстоятельства, а политика его руководства. Так, видимо, было в случае с Мособлинвестбанком. Как мне известно, Агентство подавало иск о привлечении главы этого банка к субсидиарной ответственности. Насколько остро стоит сейчас вопрос о необходимости ужесточения ответственности руководителей кредитных организаций?

Остро. Прежде всего в сфере фальсификации и уничтожения отчетности и документов. Степень цинизма владельцев некоторых банков, которую они демонстрировали во время последних страховых случаев, уже становится неприличной. Один из последних прецедентов – «Наш банк»: в его московском офисе за ночь была уничтожена вся документация.

Я думаю, что если люди так поступают, то они не чувствуют неотвратимости наказания; они понимают, что могут уйти от ответственности. До тех пор пока не будет реализо-

ван на практике принцип неотвратимости наказания за то, что ты сделал, за то, что ты своровал активы банка и оставил кредиторов ни с чем, это так и будет продолжаться.

Мы совместно с Банком России и Минэкономки подготовили пакет поправок в законодательство, в том числе и в Уголовный кодекс, повышающих ответственность в этой сфере. Возможно, в этом году они уже начнут рассматриваться в Госдуме.



При выплатах компенсаций вкладчикам Агентство иногда действует через сеть банков-агентов. Для чего нужны такого рода посредники? Какие банки могут ими стать?

Теоретически Агентство может выплачивать компенсации своими силами, но это трудоемко, затратно, и главное – будет неудобно для вкладчика. Проще использовать инфраструктуру, которая уже есть: это либо банки, либо почта.

Нам выгоднее выплачивать через банки, это существенно дешевле, да и для вкладчиков очень удобно. Это также крайне полезно для банковского сектора как с точки зрения его репутации (один банк ушел с рынка, на его место пришел другой), так и с точки зрения стабильности ресурсной базы: банк-агент заметную часть выплат трансформирует в депозиты, убеждая людей оставить деньги у него во вкладах. То есть средства не уходят из банковской системы.

С 2008 года стоимость выплаты через банк-агент составляет, как правило, 1 руб. 18 коп. То есть Агентство вносит исключительно символиче-

скую плату. Комиссия отсутствует, поскольку банки понимают, что для них этот механизм является очень

хорошим способом привлечь клиентов за относительно короткий период времени.

Теперь о критериях отбора банков-агентов.

Есть банки, которым мы даем право производить выплаты по всем страховым случаям на всей территории России – будем называть это федеральным уровнем. Для этого они должны обладать капиталом не менее 1 млрд руб. и иметь свои структурные подразделения как минимум в 10 субъектах Федерации.

Второй уровень – это уровень субъектов. Здесь требования иные: банк, готовый выплачивать на уровне того или иного субъекта РФ, должен иметь 10% местного рынка вкладов и капитала местной банковской системы. Такие агенты нам нужны прежде всего на случай банкротства локально работавших банков с разветвленной по региону сетью.

Иногда в выплате компенсаций по одному и тому же страховому случаю участвуют банки и федерально-го, и местного уровня. Пример такой кооперации – выплаты вкладчикам банка «Монетный двор» в Челябин-

ске. Их осуществляли два федеральных агента – МДМ и ВТБ-24, а в достаточно большом количестве населенных пунктов Челябинской области, где у этих банков не было отделений, нам помогал местный Челябиндбанк.

Ворота вступающих в число банков-агентов широко открыты: то есть любой банк, который соответствует необходимым критериям, может аккредитоваться при Агентстве.

На Ваш взгляд, имеет ли смысл увеличивать максимальный размер страхового возмещения, который сейчас составляет 700 тыс. руб.?

Когда-нибудь размер страховых выплат будет повышен. Очевидно, нужно будет корректировать эту сумму хотя бы из-за инфляции. Но наши оценки показывают, что это нецелесообразно делать в ближайшее время.

Сейчас нет ни одного серьезного фактора, который приводил бы к выводу о том, что необходимо срочно увеличивать размер страховки. Структура вкладов несильно поменялась с 2008 года, средняя зарплата тоже практически не изменилась. Средний размер вкладов по системе почти не вырос.

С точки зрения финансов Агентство находится в адекватной форме, но у нас нет заметной «подушки», которая позволила бы предпринять этот шаг. Даже 10 млрд руб. выплат по уринским банкам – это все-таки заметная часть нашего фонда. Кроме того, нельзя гарантировать, что у нас в ближайшее время не будет каких-то крупных выплат, к этому всегда нужно быть готовым.

А круг застрахованных лиц не планируется расширить? Например, включить в их число индивидуальных предпринимателей?

В стратегии развития банковского сектора («Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года». – Прим. авт.) отражена идея включения в круг застрахованных лиц индивидуальных предпринимателей. Это назревшее, правильное решение, мы двумя руками «за».

Система страхования вкладов гарантирует вкладчикам всех банков-участников системы, что в случае банкротства банка вклады все равно будут им возвращены. Получается, что при выборе банка можно ориентироваться уже не столько на его бренд, сколько на условия открытия вкладов, проценты и т.п. Можно ли в связи с этим говорить о смене лидера на рынке банковских вкладов. Вчера, сегодня и завтра, вероятно, – это будет Сбербанк. А послезавтра?

И послезавтра – тоже Сбербанк. Я думаю, его доминирование сохранится еще лет 8-10. Потом распределение вкладов по банкам станет более равномерным. Если вспомнить причины принятия закона о страховании вкладов, то одна из них – ограничение рыночного лидерства Сбербанка. Это был один из банков, для которых действовала неформализованная государственная гарантия. После ее отмены рынок реально пришел в движение.

Гарантия в 700 тыс. руб. – это некоторый способ уравнивать все банки для того, чтобы конкуренция здесь

шла по другим позициям: по продуктовой линейке, удобству, сервису. И это работает на практике. Доля Сбербанка неукоснительно сокращается: раньше у него было 75%, сейчас чуть больше 47%. И она будет продолжать уменьшаться.

Сбербанк это понимает, что заставляет его лучше работать. Я вижу это как клиент нескольких банков, в том числе и Сберегательного банка. И «Сбербанк Онлайн» – система, которую они сделали, и то, как они сейчас обустривают свои офисы, – все это результат борьбы за клиента. От этого мы с вами только выигрываем как потребители.

Другие банки увеличивают свои рыночные доли: это десяток банков, которые, скорее всего, в течение пяти лет станут заметными игроками на рынке вкладов. Прежде всего ВТБ-24, Альфа-Банк, Газпромбанк, Райффайзенбанк.

Высказывалось мнение о необходимости компенсировать в случае отзыва лицензии у банка не всю сумму вклада, а сумму вклада за вычетом 10%. Нужна ли эта мера как один из немногочисленных способов заставить людей чувствовать большую ответственность за свои инвестиционные решения, за выбор банка?

Это предложение было сформулировано в виде поправок в закон депутатом Багаряковым. Они пока еще не рассмотрены Думой, но по ним есть отрицательное заключение Правительства. Наша точка зрения, которая была поддержана Минфином, заключается в том, что от такого решения может быть больше вреда, чем идеологической пользы. Пусть лучше система будет простой, прозрачной с адекватным размером страховых выплат.

Вот, например, и Европейский союз также отказался от этого принципа.

Предположим, человек открыл в банке вклад на сумму, превышающую 700 тыс. руб. А банк обанкротился. Как вкладчик может получить назад все свои деньги?

Работа системы страхования не означает, что вам выплатят только 700 тыс. руб., и всё. Если у вас лежит в банке больше, чем 700 тыс., то вы просто становитесь кредитором банка и дальше расчет с вами происходит исходя из стоимости имущества банка и в зависимости от того, сколько имущества осталось. До сих пор по всем банкам, ликвидационные процедуры в которых мы завершили, крупные вкладчики с течением времени вернули все свои деньги. Но так будет не всегда.

И все-таки, наверное, правильно не хранить в одном банке сумму, превышающую 700 тыс. руб.?

Это каждый решает сам.

Кто-то открывает вклады в разных банках. Кто-то приносит крупные суммы в банки, которые занимают первые строчки в рейтингах. Хотя, как это ни странно, доля крупных вкладов в 30 крупнейших банках постепенно уменьшается. Это значит, что вклады свыше 700 тыс. чуть чаще идут в банки не из первой сотни игроков.

Система страхования вкладов – это как якорь, как «несгораемая сумма»: все понимают правила игры, а дальше уже возможно разнообразие сберегательных стратегий. **И**

Беседовала Софья Ручко

ДЕШЕВЛЕ НЕ БЫВАЕТ

Стоимость самой дешевой квартиры в Москве, согласно данным компании «Инком-Недвижимость», весной составила 3,5 млн руб. За эти деньги можно было приобрести однокомнатную квартиру площадью 31 кв.м. В среднем столичный «метр» стоит 197,6 тыс. руб.

СМЕНА ЛИДЕРОВ

На растущем рынке банковского страхования произошла «смена лидеров». Раньше быстрее всего увеличивались объемы автомобильного и ипотечного страхования. Сейчас объем рынка продолжает расти в основном за счет страхования жизни и здоровья заемщиков, берущих потребительские кредиты.

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ БАНКИРЫ?

Самым высокооплачиваемым главой мирового центробанка в 2010 году стал президент Европейского центрального банка (ЕЦБ) Жан-Клод Трише, сообщает агентство Bloomberg. За прошлый год он заработал 367,863 тыс. евро

(\$513,095 тыс.), опередив главу Банка Англии Мервина Кинга (\$497,078 тыс.) и Банка Японии Масааки Сиракаву (\$420,281 тыс.).

ЗАКОННЫЕ КОМИССИОННЫЕ

Заемщикам все чаще удается оспорить взимание банками дополнительных комиссий и даже вернуть себе ранее уплаченные сборы. Более того, в будущем возможности банков по взиманию комиссий с клиентов могут быть серьезно ограничены.

В настоящее время Центральный банк РФ и Министерство финансов согласовали шесть видов комиссий, которые банки будут вправе предлагать заемщикам. Эта договоренность может быть закреплена в законе о потребительском кредитовании.

К разрешенным комиссиям планируется, в частности, отнести:

- плату за открытие и ведение банковского счета заемщика;
- комиссию за выдачу и обслуживание банковских карт;
- сбор за получение (погашение) кредита наличными деньгами;
- комиссионные, связанные с несоблюдением или ненадлежащим исполнением условий договора. **И**

WWW.BANKIR.RU



BANKIR.RU

ТОЧКА ОБЗОРА

Телефоны:

(495) 699-13-02

(495) 699-13-35

(861) 253-43-61

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

ПЕРЕМЕНЫ К ЛУЧШЕМУ

Большинство россиян (83%) в случае необходимости не смогли бы воспользоваться ипотекой для улучшения своих жилищных условий. Об этом свидетельствуют результаты всероссийских опросов, проведенных Национальным агентством финансовых исследований совместно с компанией Russian Realty Research.

Доступности жилищного кредитования препятствуют не только высокие процентные ставки и относительно низкие доходы населения. Многие эксперты считают первостепенной причиной высокую стоимость недвижимости.

Но ситуация постепенно изменяется к лучшему. По данным

Центрального банка, за первые месяцы этого года было выдано почти в два раза больше ипотечных кредитов, чем за аналогичный период прошлого.

СОХРАННОСТЬ ГАРАНТИРОВАНА

В систему страхования вкладов (ССВ) вошли два новых банка: ОАО «Банк Балтийское Финансовое Агентство» (Санкт-Петербург) и ЗАО «Ури Банк» (Москва). Теперь они имеют полное право принимать денежные средства от вкладчиков.

Клиенты банков, входящих в ССВ, могут быть спокойны за свои сбережения. В случае банкротства кредитных организаций они гарантировано получат назад денежные средства в размере до 700 тыс. руб.

БЫСТРЫЙ ВЗЛЕТ?

В ближайшем будущем московская недвижимость может серьезно подорожать.

Руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» Олег Репченко объясняет это тем, что вскоре фондовый рынок ждут закономерные изменения. Инвесторы начнут искать новые области для вложения средств, и одной из таких сфер, несомненно, станет недвижимость. Вместе со спросом вырастет и стоимость квадратных метров.

В 2008 году в аналогичной ситуации жилье в столице за четыре месяца подорожало на 20-25%. Сейчас цены могут начать расти уже во второй половине этого года. Есть вероятность, что к весне 2012-го они поднимутся на 20-25%. **U**

БАЛ НА ТРАВЕ

**ЕЖЕГОДНЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ БАЛ
В ПОДДЕРЖКУ ЗАПОВЕДНИКОВ
И НАЦИОНАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОССИИ**

**2 ИЮЛЯ,
LE MERIDIEN MOSCOW COUNTRY CLUB,
ВСЕМИРНЫЙ ФОНД ДИКОЙ ПРИРОДЫ (WWF)**

Приятное сочетание светского приема,
зажигательного музыкального праздника
и пикника на берегу живописного озера

ЗАКАЗ ПРИГЛАШЕНИЙ

+7 (495) 727 09 39

ИЛИ НА WWW.RU/BAL

**WWF
50 ЛЕТ
ЗАЩИТЫ ПРИРОДЫ
С 1961 ГОДА**



Решение взять кредит может изменить всю вашу жизнь. А к лучшему или худшему будут эти изменения, иногда зависит от того, какой банк вы выберете.

О кредитах и способах их погашения, а также возможных решениях в случае возникновения у заемщика финансовых проблем рассказал Заместитель Председателя Правления – Директор Департамента розничного кредитования Мособлбанка Василий Александрович Мочалов.

Василий Александрович, ипотека входит в спектр услуг почти всех крупных банков. Почему клиенты обращаются именно к вам?

Наши ипотечные программы отвечают запросам самого требовательно клиента. Большой «ассортимент» жилищных кредитов позволяет потенциальному заемщику выбрать для себя наиболее оптимальную и экономически выгодную программу. Мы предлагаем целевое использование кредитных средств как на вторичном, так и на первичном рынке недвижимости. У нас есть программы как с фиксированной процентной ставкой, так и с переменной. Если клиент хочет совместить пре-

ВАСИЛИЙ МОЧАЛОВ: «Чем больше выбор продуктов и разнообразнее программы, тем лучше для клиента»

имущества обоих предложений, мы предоставляем возможность воспользоваться комбинированной программой.

Более того, своим будущим заемщикам мы предлагаем индивидуальный подход, услуги персонального менеджера при обращении за получением кредита.

Еще одно преимущество сотрудничества с Мособлбанком – бесплатная заявка на получение кредита и быстрые сроки ее рассмотрения.

Насколько доступны ипотечные кредиты Мособлбанка для заемщика со средним уровнем дохода и отсутствием крупных накоплений?

Сейчас ипотека в АКБ МОСОБЛБАНК ОАО стала еще более доступной. Недавно мы приступили к реализации ипотечного продукта с первоначальным взносом от 5%. Клиенты могут использовать средства Материнского (семейного) капитала – средства МСК в качестве части первоначального взноса. Эта программа разработана с целью повышения доступности ипотечных жилищных кредитов для семей, получивших право на государственную поддержку в виде материнского капитала.

По всем ипотечным продуктам банк предоставляет длительный срок кредитования и возможность досрочного погашения кредита. Для обеспечения эффективного решения задач клиента мы предлагаем надежную степень взаиморасчетов между покупателем и продавцом. У партнеров Банка на реализации есть несколько ты-

сяч квартир, которые можно купить только через МОСОБЛБАНК. Также мы предлагаем свои банковские ячейки по самым низким тарифам.

Давайте представим, что ваш ипотечный заемщик столкнулся с финансовыми проблемами и временно не может возвращать долг? Есть ли у него в таком случае возможность воспользоваться программой реструктуризации кредита?

Сотрудничество с Агентством по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) – важная часть нашей ипотечной программы. В 2010 году в банк обратились около 500 клиентов с просьбой помочь реструктуризировать жилищные кредиты в ОАО «АРИЖК». Ипотечные займы, которые подходили под требования стандарта Агентства, были успешно реструктуризированы. АРИЖК помогло многим нашим клиентам преодолеть трудности и восстановить свою платежеспособность.

Почему в Мособлбанке такие доступные ставки по ипотечным кредитам?

Предложить высокую ставку по кредиту – это значит потерять клиента. Мы предлагаем своим клиентам доступные и конкурентоспособные проценты по ипотечным кредитам. Кроме того, уровень ставки зависит, прежде всего, от экономической ситуации. Мы стараемся пересматривать тарифы и условия, и в каждый период времени предлагать клиентам наиболее выгодные продукты, которые будут ими востребованы.

Я знаю, что, помимо ипотеки, Мособлбанк развивает и автокредитование. Где лучше получить автокредит: в банке или в автосалоне-партнере?

Главное преимущество получения кредита в банке – свобода выбора автосалона и марки автомобиля, а также оперативность подготовки кредитной документации. Кроме того, оформляя автомобильный заем через банк, клиент свободен в выборе страховой компании. При необходимости, менеджерами по автокредитованию может быть инициирован поиск требуемого автотранспорта по всем имеющимся автосалонам-партнерам банка.

Преимущество получения автокредита в автосалоне-партнере – скорость и простота оформления. Клиент, при прочих равных условиях, имеет возможность уехать из салона на своем вновь приобретенном автомобиле в тот же день. Также автосалон предоставляет индивидуальный подход, онлайн-консультирование и гибкость в выборе тарифа кредитования.

Преимущества получения кредита в АКБ МОСОБЛБАНК ОАО это:

1. Сверхнизкие ставки по тарифу «Эксклюзив». Данный тариф распространяется на модельные ряды таких марок как Volkswagen, Audi, Skoda, Seat, Porsche.
2. Индивидуальные предложения по ставкам для марки Mercedes-Benz. Уникальное предложение на покупку подержанных автомобилей марки Mercedes-Benz.
3. Отсутствие комиссий и скрытых ежемесячных платежей.
4. Широкая филиальная сеть, охватывающая практически всю Россию.
5. Индивидуальный подход к кредитованию клиентов при сумме кредита свыше полутора миллионов рублей.

6. Возможность выбора способа погашения ежемесячных платежей.

7. Отсутствие штрафных санкций и временного моратория на досрочное погашение по кредиту.

8. Возможность приобретения физическими лицами и индивидуальными предпринимателями коммерческого транспорта и спецтехники по сниженным ставкам (автокредитование в финансовом плане является более предпочтительным, нежели лизинг техники и транспорта).

9. Специальный тариф на мототехнику (мотоциклы и мопеды).

Простота использования – одно из главных преимуществ для любой пластиковой карты. Насколько удобны для своих держателей карты Мособлбанка?

В настоящее время банк выпускает и обслуживает банковские карты платежной системы MasterCard. В ближайшее время мы начнем выпускать банковские карты платежной системы VISA. Продукты на основе банковских карт Мособлбанка учитывают практически все пожелания клиентов.

Одним из направлений является развитие дистанционного обслуживания с использованием наших карт. Так в настоящее время мы предлагаем СМС-банкинг, где наряду с простой функцией оповещения о проведенной операции клиент может проводить и активные действия, например:

- запросить остаток на счете;
- заблокировать карту;
- пополнить счет сотового телефона или оплатить коммунальные услуги и т.д.

В ближайшее время мы предложим клиентам возможность оплаты боль-

шого количества услуг с карточного счета, используя Интернет.

Предоставляет ли Мособлбанк кредиты предприятиям малого и среднего бизнеса?

На сегодняшний день предприятия малого и среднего бизнеса являются одними из наиболее активных и динамично развивающихся субъектов экономики России. Наиболее востребованным способом получения дополнительного финансирования для данных предприятий является банковский кредит. Наш Банк готов содействовать развитию малого и среднего бизнеса, предоставляя компаниям весь спектр банковских услуг.

Был разработан новый банковский продукт «Кредит-аукцион». Он необходим для внесения денежных средств в качестве обеспечения заявок на участие в конкурсах на право заключения государственных контрактов.

Планирует ли Мособлбанк предложить своим клиентам новые продукты и услуги?

Мы планируем запускать новые банковские продукты по всем направлениям. Чем больше выбор продуктов и разнообразнее программы, тем лучше для клиента.

В целях расширения влияния и повышения конкурентоспособности на рынке автокредитования в ближайшем будущем банк запустит тарифную программу на приобретение коммерческого транспорта по уникальным ставкам.

Мы также работаем над повышением качества предоставляемых услуг и сервиса.



Москва, ул. Солянка, д.3, стр.2
Единый информационный центр:
8 (800) 200-14-15 (звонок по России бесплатный)
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО
Лицензия ЦБ РФ №1751

ДВОЙНАЯ ЗАЩИТА



Большинство ипотечных заемщиков оформляют страховку только для того, чтобы получить кредит. Они уверены, что страхование – всего лишь еще один способ банка заработать на своих клиентах.

На самом деле ипотечное страхование работает «на два фронта». Банки оно защищает от убытков при невозврате кредита, а заемщиков – от серьезных финансовых проблем, которые могут возникнуть в случае невозможности погасить заем.

Три в одном

В России ипотечное страхование понимается как совокупность трех составляющих: страхования жизни и имущества заемщика, а также титула (права собственности на приобретаемую квартиру). Кстати, каждый из этих договоров страхования можно заключить и без привязки к жилищному кредиту.

Во всем мире ипотечное страхование – это особый вид страхования рисков, свойственных только жилищному кредитованию. Оно представляет собой защиту от риска невозврата кредита и невозможности полного погашения долга заемщика за счет средств от продажи заложенной недвижимости.

Банкам такая страховка нужна, чтобы без дополнительных рисков выдавать кредиты с небольшим первоначальным взносом. Такие займы особенно востребованы среди тех, кто покупает свое первое жилье. Обычно это молодые люди, которые еще не накопили достаточно денег на большой первый взнос.

В Россию ипотечное страхование пришло относительно недавно. Заключение заемщиками договоров страхования ответственности при получении кредитов еще не приняло массового характера.

Возможно, такая ситуация связана с недостаточным уровнем страховой культуры населения. В России не привыкли страховаться в добровольном порядке, и уж тем более не привыкли страховать не что-то осязаемое и понятное (квартиру, машину), а такую абстракцию, как ответственность за исполнение обязательств.

В развитых странах страхование ответственности по кредиту или страховка от возможной потери работы

давно стали обычным делом. У среднестатистического американца есть целый «страховой портфель», состоящий как минимум из 5-6 разнообразных полисов. Порой американцы даже доходят до абсурда, когда страхуются от повышения цен на бензин, безответной любви, неудачи в лотерее, введения сухого закона и даже похищения инопланетянами.

Для западного человека страховка – защита от любых материальных неурядиц. Если он заболел – страховой выплатой покроются затраты на лечение. Если попал в аварию – страховка компенсирует расходы на ремонт автомобиля.

Для наших соотечественников страхование – это, скорее, вынужденная трата денег, причем довольно неприятная. Человек страхует что-либо не для того, чтобы чувствовать себя защищенным, а лишь потому, что это необходимо для совершения каких-либо других действий.

История с продолжением

История развития ипотечного страхования неразрывно связана с локальными и глобальными экономическими кризисами.

Все началось в 1887 году, когда в США была создана первая ипотечная страховая компания. Прошло почти полвека, и настало время Великой депрессии 1934 года, буквально заморозившей экономику страны. Множество ранее процветавших ипотечных страховых компаний разорились. Поэтому когда кризис пошел на убыль, банки стали выдавать ипотечные кредиты только с высоким первоначальным взносом – не менее 35-40%. Естественно, таких значительных накоплений у большинства людей не было. Тогда государство, чтобы снизить размер первоначального взноса и процентную ставку по ипотечным кредитам, создало Фе-

деральную жилищную администрацию (Federal Housing Administration). Этот государственный страховщик выбирал самые надежные и серьезные банки, предлагая им страховую защиту в обмен на передачу части кредитного риска. Благодаря этому банки могли снижать размер первоначальных взносов, а их клиенты даже в сложных посткризисных условиях приобретать жилье. Именно подобные меры позволили Америке быстрее выйти из кризиса. Ведь ипотечное кредитование является весьма серьезным пластом экономики.

После экономического кризиса 2008-2009 гг. ипотечное страхование появилось и в России. В это время банки, стремясь снизить свои риски, повысили требования к размеру первоначального взноса и процентные ставки по ипотечным кредитам. Такие изменения сделали ипотеку еще более недоступной. Поэтому 1 июля 2009 года при обсуждении приоритетных национальных проектов Президент РФ поручил Правительству использовать для повышения доступности жилищного кредитования всевозможные механизмы, включая развитие ипотечного страхования. В результате возникла дочерняя страховая компания ОАО «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» — ОАО «СК АИЖК». Она перестраховывает риски банков от убытков. Они могут возникнуть в результате дефолта заемщика и недостаточности денежных средств от продажи заложенной недвижимости для погашения долга.

Полис для банка

Сегодня большинство банков уже оправались от кризиса и, возможно, стали менее осторожны. Количество выдаваемых ипотечных кредитов постоянно растет. В пылу борьбы за клиента банки снижа-

ют и процентные ставки, и размер первоначального взноса. Но риски в сфере жилищного кредитования по-прежнему довольно высоки.

Российский рынок ипотеки еще очень молод – ему нет и 10 лет. Размер его тоже невелик: ипотечный долг составляет всего 2% от ВВП, тогда как развитым считается рынок с объемом ипотечного долга свыше 60% от ВВП. Более того, в России нет единой базы данных по реальным сделкам с недвижимостью. Соответственно, трудно адекватно определить рыночную стоимость предмета залога. Заемщик часто хочет взять кредит, которого хватит не только на покупку жилья, но и на ремонт, для чего завышает стоимость квартиры на бумаге.

До кризиса банки не препятствовали подобной практике. В условиях интенсивно растущего рынка трудно было предположить, что стоимость жилья может упасть, и в случае банкротства заемщика банку не хватит средств от продажи заложенной недвижимости для погашения долга.

После кризиса ситуация изменилась: цены на недвижимость снизились, равно как и доходы некоторых заемщиков. Более того, специфика российского рынка ипотечного кре-

дитования заключается в том, что банк рискует остаться в убытке даже в период экономической стабильности. Дело в том, что из-за длительности процедуры взыскания на заложенное имущество потери кредитора могут достигать 30%. При наличии ипотечной страховки большая часть этих убытков будет покрыта страховой выплатой.

Помимо этого, передавая часть кредитного риска страховой компании, банк снижает долю высокорисковых активов и тем самым повышает качество своего кредитного портфеля. Вместе с рисками уменьшается и объем средств, которые банк «замораживает», чтобы в случае необходимости покрыть убытки. Это, в свою очередь, позволяет снизить процентную ставку по ипотечному кредиту.

Если вы нахмурились выйдете из дома

Человек, берущий крупный ипотечный кредит, хочет быть уверен, что и он, и его семья будут защищены практически в любых обстоятельствах. Возможно, решением вопроса здесь станет и традиционное «комплексное страхование» ипотеки (страховка

жизни, имущества и титула), и страхование ответственности заемщика.

Страхование ответственности по кредитному договору дает возможность не только получить заем с небольшим первоначальным взносом, но и обеспечивает его дополнительной страховой защитой.

Прошедший кризис показал, что во время экономического спада потеря работы (а вместе с ней и возможности платить по кредиту) принимает массовый характер. Именно в таких ситуациях может помочь ипотечное страхование. В случае неплатежей и дефолта по кредиту банк обычно работает с заемщиком над реструктуризацией долга: то есть над разными вариантами снижения финансовой нагрузки в целях продолжения обслуживания кредита. Если же банк и заемщик не находят подходящего для обоих варианта и просрочка по кредиту растет, кредитор может потребовать продажи заложенной недвижимости. Это означает, что ипотечное жилье принудительно реализуют с торгов, а вырученные средства будут использованы для погашения долга. Если этих денег не хватит для полного расчета с банком, то остаток, включая сумму начисленных процентов, покроет страховая выплата.

Помимо защиты заемщика от дополнительных требований банка, ипотечное страхование дает возможность установить процентную ставку по кредиту на 2-3 процентных пункта ниже, чем по незастрахованным кредитам с аналогичным первоначальным взносом. И хотя оплата страховки взимается при оформлении ипотеки сразу за весь срок кредита, в дальнейшем оказывается, что застрахованный кредит может получиться для заемщика более выгодным (Таблица 1). 

Екатерина Алексеева

Таблица 1.

Влияние ипотечного страхования на стоимость ипотечного кредита

Параметры	По программе без ипотечного страхования	По программе АИЖК с учетом страхования ипотечных обязательств
Стоимость недвижимости, руб.	5 000 000	5 000 000
Первоначальный взнос	15,00%	15,00%
Сумма ипотечного кредита, руб.	4 250 000	4 250 000
Стоимость ипотечной страховки (единовременная премия в% от суммы кредита)	0%	2,06%
Ставка по кредиту	13,75%	11,50%
Срок кредита, лет	15	15
Ежемесячный платеж заемщика, руб.	55 887	49 648
Сумма всех платежей заемщика за весь срок кредита, руб. (с учетом стоимости страховки)	10 059 653	9 024 202

ЛУКАВАЯ СТАВКА



Есть банк. Хороший банк. Выдает кредит по очень низкой ставке. Но берет большие сборы и комиссии. Есть другой банк, где проценты выше, зато сборов и комиссий значительно меньше, чем в первом.

Если учитывать только номинальную ставку, лучшей окажется программа первого банка. Но если подсчитать все затраты заемщика, с учетом сборов и комиссий, то предложение второго банка оказывается выгоднее.

Как же объективно сравнивать банковские программы?

Для этого придумана так называемая «полная стоимость кредита», которую Центробанк обязал банки указывать, прежде чем выдать заемщику кредит.

Полная стоимость кредита (раньше ее называли «эффективная процентная ставка» (ЭПС)) – это процентная ставка, рассчитанная с учетом всех сборов и комиссий, которые предстоят заемщику при получении и обслуживании кредита в конкретном банке.

Значит, достаточно знать полную стоимость кредита (в процентах), чтобы можно было сравнивать разные кредитные программы.

Здорово, правда?

И вот заемщики обращаются в банки с вопросом: «Скажите, какая у вас эффективная ставка по кредиту?». В банке отвечают: «Мы не можем ее назвать».

На что заемщики (как им кажется, справедливо) возмущаются: «А по Указанию Центробанка вы обязаны раскрывать эффективную ставку!».

И невдомек им, что большинство банков действительно не могут заранее озвучить полную стоимость кредита. И самое главное, какую бы ставку банки ни назвали, какую бы цифру ни указали в кредитном договоре, она чаще всего будет не верна!

Почему?

Давайте разбираться.

Центробанк для расчета полной стоимости кредита предлагает банкам пользоваться формулой расчета эффективной процентной ставки.

Чтобы облегчить расчеты, я даю задание программистам сделать соответствующий кредитный калькулятор, который затем проверяю. Для этого ввожу только размер кредита, его срок и процентную ставку, не указывая никаких дополнительных комиссий и сборов.



Если никаких дополнительных расходов нет, то «полная стоимость кредита» просто обязана совпасть с той ставкой, которую мы закладываем в калькулятор. А на деле – оказывается выше. Я звоню программистам: «Ищите ошибку». Сам, естественно, тоже пересчитываю. И ничего понять не могу: цифры, подставленные вручную в формулу Центробанка, совпадают с полученными с помощью калькулятора! Бедные программисты: два дня они все пересчитывают, тестируют, но ничего не меняется: полная стоимость кредита все время оказывается выше, чем должна быть! Наконец, кидают мне ссылку на сайт одного банка, где сказано:

«Формула, предложенная Центральным Банком, предназначена для вычисления эффективной ставки по методу сложных процентов (когда проценты начисляются на проценты). В России такая схема начисления процентов по кредитам не используется, проценты по кредитам начисляются по схеме простого процента (годовая ставка умножается на количество дней в периоде и делится на количество календарных дней в году). За счет этой разницы в подходах к начислению процентов по кредитам и вычислению эффективной ставки и получается, что расчетная ЭПС будет всегда выше заявленной – даже в том случае, когда по кредиту нет никаких дополнительных комиссий и сборов».

Вот как! Неверная формула – дает неверные данные!

Но если по этой формуле полную стоимость кредита считают все банки, ничего страшного: нам же эти цифры нужны для сравнения.

Но в том-то и дело, что разные банки используют разные формулы. Кто-то пользуется формулой Центробанка, а кто-то использует собственные формулы для расчета. И получается, что полная стоимость кредита иногда оказывается меньше не потому, что она на самом деле меньше, а потому, что посчитана другим методом.

Но не только в формулах дело. Важны и данные, которые в них подставляют. А здесь простор для лукавства просто огромный.

По указанию Центробанка в расчет полной стоимости кредита включаются:

- *платежи заемщика по кредитному договору, связанные с заключением и исполнением кредитного договора, размеры и сроки уплаты которых известны на момент заключения кредитного договора,*

а также

- *платежи заемщика в пользу третьих лиц, если обязанность заемщика по таким платежам вытекает из условий кредитного договора, в котором определены такие третьи лица (например, страховые компании, нотариальные конторы, нотариусы). К указанным платежам также относятся платежи по оценке передаваемого в залог имущества, платежи по страхованию жизни и ответственности заемщика, предмета залога.*

Приведу пример. Некоторые банки считают страховку за весь срок кредитования, а некоторые – только за первый год, объясняя это тем, что «не знают, будет ли заемщик страховаться в последующие годы». Объяснение достаточно странное, учитывая, что обязанность страховаться является пунктом кредитного договора – условием, при котором банк выдает заем. Но чего ни сделаешь, чтобы полная стоимость креди-

та выглядела меньше, чем у других банков!

Почему же сотрудники банков не могут назвать полную стоимость кредита заранее?

Дело в том, что когда заемщик выбирает себе банк-кредитор, он не знает, сколько денег возьмет нотариус и в какую сумму обойдется оценка квартиры. Он также не в курсе, сколько будет стоить страховка, поскольку, например, платежи по страхованию жизни заемщика зависят не только от выбранной им страховой компании, но также от его возраста, состояния здоровья, и могут различаться в разы.

А значит, когда заемщик, не зная стоимости оценки, страховки, стоимости услуг нотариуса, пытается выведать у банка полную стоимость кредита, банковские сотрудники просто не в состоянии ее рассчитать.

И самое главное: полная стоимость кредита рассчитывается исходя из срока, на который он выдан, в то время как почти все заемщики погашают долг раньше.

Кредиты предоставляются на 15, 20, 25, 30 лет,

а заемщики за счет досрочного погашения пользуются ими значительно меньше – 5, максимум 7 лет.



Делают они это по той простой причине, что за 25 лет пользования кредитом придется возвращать банку помимо самого долга еще примерно два размера кредита в виде процентов. А кому хочется переплачивать?

При меньшем же сроке кредитования получается совсем другое значение полной стоимости кредита. К тому же некоторые банки могут взимать с заемщиков сборы и комиссии за досрочное погашение кредита. Последние при расчете полной стоимости кредита не учитываются, но способны значительно увеличить переплаты заемщика.

Подведем небольшой итог.

Сравнивать банковские кредитные программы с помощью «полной стоимости кредита», называемой сотрудниками различных банков, не имеет никакого смысла.

Как же быть заемщикам?

Помнить, что «спасение утопающих – дело рук самих утопающих», а потому следует все платежи, сборы, комиссии и штрафы считать самостоятельно: только так можно подобрать для себя наилучшую ипотечную программу.

Дмитрий Овсянников,
www.ipotek.ru







Dr.MARIYA TKACHUK
LUXURY CONSULTING

Мария Ткачук живет в Италии и Франции, а также в Швейцарии, имеет прочные связи в деловом мире Европы и США и солидный опыт работы в качестве личного представителя и консультанта VIP-персон.

Мария является представителем многофункциональной компании BAM GROUP-SPORT (Лугано, Швейцария), которая на мировом рынке предлагает продукты, сервис и страхование профессионального спорта.

М.Ткачук также консультирует иностранных клиентов в компании BAM FINANCIAL SERVICES, которая помогает бизнесменам профессионально правильно решить финансовые вопросы, грамотно распорядиться капиталом за рубежом и охватить все сопутствующие возможности:

- инвестировать в рынок элитной недвижимости;
- вложиться в высокодоходный бизнес;
- приобрести предметы искусства и старины;
- стать владельцем эксклюзивного транспортного средства (автомобили, яхты, самолеты).

Прочные связи в деловом мире Европы и США, накопленные за годы успешной деятельности, и постоянно ведущаяся аналитическая работа помогают претворять в жизнь запросы самых взыскательных клиентов.

На данном этапе Мария Ткачук координирует работу крупной международной бизнес-сети LUXURY CONSULTING, которая занимается поиском потенциальных клиентов

в области элитной недвижимости и инвестиционных стратегий на территории Евросоюза, США и других стран.

Широкая и прочная сеть лучших строительных компаний, банков, юридических компаний и эмиграционных адвокатов по всему миру позволяет обеспечить высокий уровень юридического, экономического и технического сопровождения, а также соблюдение максимальных выгод для каждого вида инвестирования, используя возможности и законодательства страны приобретения.

Мария является дежурным экспертом по элитной недвижимости в Италии, Франции, Швейцарии и Королевстве Монако (Монте-Карло) в журналах «ВАШ ДОМ ЗА РУБЕЖОМ», «ИПОТЕКА И КРЕДИТ», «MILLIONAIRE.RU», а также печатается в других изданиях в Европе.

Объекты, которые Вам предложат здесь, Вы не найдете на общедоступном рынке, они запрещены к публичной рекламе. Это высокодоходный бизнес или его часть для соинвестирования, роскошная жилая недвижимость знаменитостей, коллекционные предметы старины.

Хороший дипломат, очень ответственна, коммуникабельна. Принципы, по которым работает Мария, – полная конфиденциальность, уникальные предложения и сугубо личный подход к каждому клиенту.

+37 25 72 496 77

+39 340 320 73 64

+7 985 974 46 73

E-mail: mariya@my-foryou.com

www.my-foryou.com

Mariya Tkachuk



ВЗЯТЬ ЗАЛОЖНИКА

Существует мнение, что при покупке квартиры у неудачливого ипотечного заемщика или у конфисковавшего ее банка можно серьезно выиграть в цене. Но многих людей сделки с залоговым жильем отпугивают: вдруг какие-то невыполненные прежним хозяином обязательства лягут на плечи нового владельца?

Добровольно и принудительно

Риелторы постоянно продают недвижимость, находящуюся в залоге у банков, рассказывает Юлия Лурье, руководитель офиса «Добрынинское» компании «Инком-Недвижимость». В большинстве случаев речь идет о квартирах, которые реализуются их владельцами по доброй воле. Например, молодожены купили однокомнатную квартиру по ипотеке, прожили в ней 2-3 года, родился ребенок, стала нужна «двушка», которая снова приобретается с использованием ипотечного кредита взамен существующему жилью.

Есть заемщики, которые вынуждены продавать квартиру, так как не в состоянии выплачивать ипотеку. Обычно такие клиенты, не дожидаясь обращений банков в коллекторские агентства и суды, сами идут к риелторам.

Но бывает еще и продажа по принуждению. Она возможна только в случае длительной просрочки ипотечных платежей (более 6-9 месяцев).

Ирина Кажикина, руководитель ипотечной службы «Релайт-Недвижимость», обратила внимание на очень важный момент: без решения суда агрессивно требовать от заемщика продажи его

имущества нельзя: «Если же под «принудительной продажей» понимать действия кредиторов, коллекторов и прочих лиц, которые заставляют заемщика продать свою квартиру, то такая сделка, подпадая под нормы статьи 179 Гражданского кодекса РФ (сделка, совершенная под влиянием угрозы, при стечении тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных условиях), в дальнейшем имеет все шансы быть признанной недействительной в судебном порядке».

Ценный вопрос

Залоговая квартира интересна покупателю, если ее цена ниже рыночной. Как уточнила Татьяна Воробьева, руководитель подразделения «Тверское» «Московского Агентства Недвижимости», дисконт может достигать до 25%. Ведь в сделке помимо продавца и покупателя в качестве третьей стороны присутствует банк, и зачастую условия диктует именно он.

Стоимость залоговой квартиры зависит от того, насколько критична у заемщика ситуация с банком-кредитором. Чем критичнее – тем дешевле. Учитывается сумма общей задолженности с процентами и штрафными санкциями, длительность периода, в течение которого заемщик не платит по кредиту и т.п.

Как отметил Андрей Банников, руководитель департамента вторичного жилья компании «Азбука Жилья», при добровольной продаже залоговой квартиры заемщик и банк чаще всего договариваются полюбовно: условия удовлетворяют обе стороны.

И тут уже многое зависит от профессионализма риелтора, занимающегося сделкой. Юлия Лурье рассказала о случае, когда риелторы покупали для своего клиента залого-

вую трехкомнатную квартиру в районе станции метро «Полежаевская» в доме серии П-44Т. Продавал эту квартиру частный маклер, который долго не мог найти покупателя на свой объект, так как всех пугала схема сделки с участием банка. Однако предложение оказалось выгодным: залоговая квартира была куплена на 800 тыс. руб. дешевле аналогичных предложений на рынке.

Эксперт привела и другой пример сделки. В ней риелтор выступал продавцом залоговой квартиры в Домодедове и был заинтересован продать ее дороже. Сделка прошла удачно, а клиент получил деньги в размере ее рыночной стоимости.

Также на цену жилья влияют потребительские характеристики, в частности, расположение квартиры и качество ее ремонта.

Александр Рюмин, директор департамента элитной недвижимости компании «A-Realty Group», привел пример продажи трехкомнатной залоговой квартиры на улице Байкальская (метро «Щелковская»). После развода заемщик решил ее продать (она была в семье не единственной). Большой спрос на полностью оборудованную мебелью и техникой квартиру позволил реализовать ее по рыночной цене за 12,4 млн руб.

Другой случай из практики показывает, что продажа квартиры «ниже рынка» может быть выгодной и самому заемщику. На продажу был выставлен элитный пентхаус в районе Арбата. Рыночная стоимость квартиры составляла около \$6,2 млн, а ежемесячный платеж банку – \$100 тыс. Каждый месяц экспозиции объекта на рынке делал его дороже на эту сумму. Учитывая ограниченный спрос на подобные предложения, продавец согласился продать пентхаус за \$5,5 млн.



Однако бывают и такие случаи, когда заемщик выставляет квартиру на продажу дорого для того, чтобы ее вообще не купили. О такой «практике» рассказал Дмитрий Овсянников, генеральный директор компании «ИПОТЕК.РУ». Заемщик потерял работу и начал допускать просрочку по ипотечным платежам. Спустя какое-то время должнику, а заодно его друзьям и родственникам стали звонить из банка с требованием погашения займа. Чтобы избежать этого прессинга, заемщик пришел к кредитору и заявлял, что продает квартиру, чтобы расплатиться по кредиту. Звонки прекращались, заемщик получал временную «передышку», а через какое-то время устраивался на работу и возобновлял платежи по кредиту как ни в чем не бывало.



Все, что мы рассказали выше, касается добровольной продажи. Если она невозможна, банку приходится обращаться взыскание на предмет залога в судебном порядке. В этом случае квартира выставляется на торги по стоимости, которую определил банк. Как правило, цена предложения оказывается гораздо ниже рыночной.

«Если после того, как квартира будет продана, а долги банку – погашены, остаются деньги, то они поступают в распоряжение заемщика. Если же расходы банка покрыть не удастся, то оставшаяся часть долга взыскивается с заемщика через суд», – рассказывает Андрей Банников.

Как мы уже отмечали, принудительная продажа возможна только после получения соответствующего решения суда через аукционы. Покупателю необходимо убедиться, что такое решение у банка есть, и оно не обжаловано собственником в законном порядке. При несоблюдении этих условий предыдущий собственник вправе отстаивать свои права в суде, говорит Алена Сапрыкина, заместитель руководителя департамента элитной жилой недвижимости Delta estate.

Расчетные схемы

Сделки с залоговым жильем регулируются ФЗ «Об ипотеке» и несложны в производстве. Сделки проходят по разным схемам взаиморасчета. Как рассказала Марина Маркарова, управляющий партнер компании MAYFAIR Properties, по одной из них покупатель вносит денежную сумму продавцу-залогодателю в качестве аванса/задатка в размере задолженности (по соответствующему соглашению или предварительному договору). Продавец из этих денег погашает задолженность; получает уведомление банка о

том, что все обязательства по кредитному договору выполнены и банк-залогодержатель не возражает против отчуждения объекта недвижимости. Затем продавец-залогодатель и покупатель подписывают договор купли-продажи, после чего в Росреестре регистрируется договор, переход права собственности, предоставляется выписка из ЕГРП о снятии обременения с квартиры.

По другой схеме покупатель закладывает в одну банковскую ячейку денежную сумму за продаваемый объект недвижимости для продавца-залогодателя, в другую банковскую ячейку – деньги в размере задолженности для банка-залогодержателя. Затем продавец получает от банка уведомление о том, что обязательства по кредитному договору выполнены и банк согласен на отчуждение имущества. Далее продавец и покупатель совершают сделку купли-продажи; в Росреестре регистрируется договор купли-продажи, переход права собственности и само право собственности. Только после этого продавец и банк получают доступ к банковским ячейкам.

Расчет между всеми участниками сделки может произойти и так: покупатель подписывает дополнительное соглашение к кредитному договору, на основании которого он становится поручителем продавца. Затем покупатель погашает задолженность продавца. Банк выдает уведомление о том, что все обязательства по кредитному договору выполнены. После этого в Росреестре

одновременно регистрируется договор купли-продажи, переход права собственности, само право собственности, и происходит снятие обременения. Все нюансы относительно того, что покупатель выступит в качестве поручителя продавца, а также схема оплаты (частью денег погашается задолженность, оставшаяся часть передается продавцу) должны быть четко прописаны в предварительном договоре.

Расходы при сделках с залоговым жильем больше, чем при обычной купле-продаже. Договор купли-продажи и регистрацию таких сделок проводят уполномоченные нотариусы, поэтому расходы напрямую зависят от их тарифов. Если в договоре ипотеки оговорен штраф или проценты за досрочное погашение кредита, придется заплатить и их. Например, по опыту компании «БЕСТ-Недвижимость», фактическая стоимость процедуры вывода из-под залога составляет 6 тыс. руб. Эту сумму, как правило, оплачивает продавец.

Моменты риска

По данным экспертов, в кризис число сделок с залоговыми квартирами выросло незначительно – в среднем не более чем на 5%. В этот период при продаже залоговой недвижимости возникла дополнительная сложность: если на растущем рынке стоимость жилья полностью погасила кредит и даже позволяла заемщику остаться в плюсе, то сейчас сумма займа, полученного до кризиса, может превышать стоимость квартиры.

Как рассказала Татьяна Воробьева, в данном случае то, как будут производиться расчеты, зависит от условий кредитного договора. На практике в качестве дополнительного ресурса для окончательного погашения кредита обычно рассматривается все имущество заемщика. «Этот факт может стать неприятным сюрпризом, так как большинство владельцев ипотечных квартир считают, что в случае невозможности оплаты кредита они

рискуют только заложенной недвижимостью», – подчеркнула она.

Что же касается рисков, то, по заверению эксперта, все операции, проводимые с залоговыми квартирами, многократно проверяются. А Марина Маркарова добавила, что основания для расторжения сделок перечислены в Гражданском кодексе: «при соблюдении норм закона, в частности ФЗ «Об ипотеке», риск признания сделки недействительной и расторжения договора сводится к нулю».

По мнению спикеров, сделка с ипотечной квартирой является немного более «громоздкой», но ничуть не более опасной, чем покупка «обычного» жилья.

Что же касается «дешевизны» залоговых квартир, то это не совсем так. Большинство объектов продается по рыночной цене, хотя может подвернуться и вариант со скидкой.

Людмила Чичерова,
Интернет-журнал www.metinfo.ru

METRINFO.ru

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

журнал о недвижимости

METRINFO.ru
практично о квадратных метрах

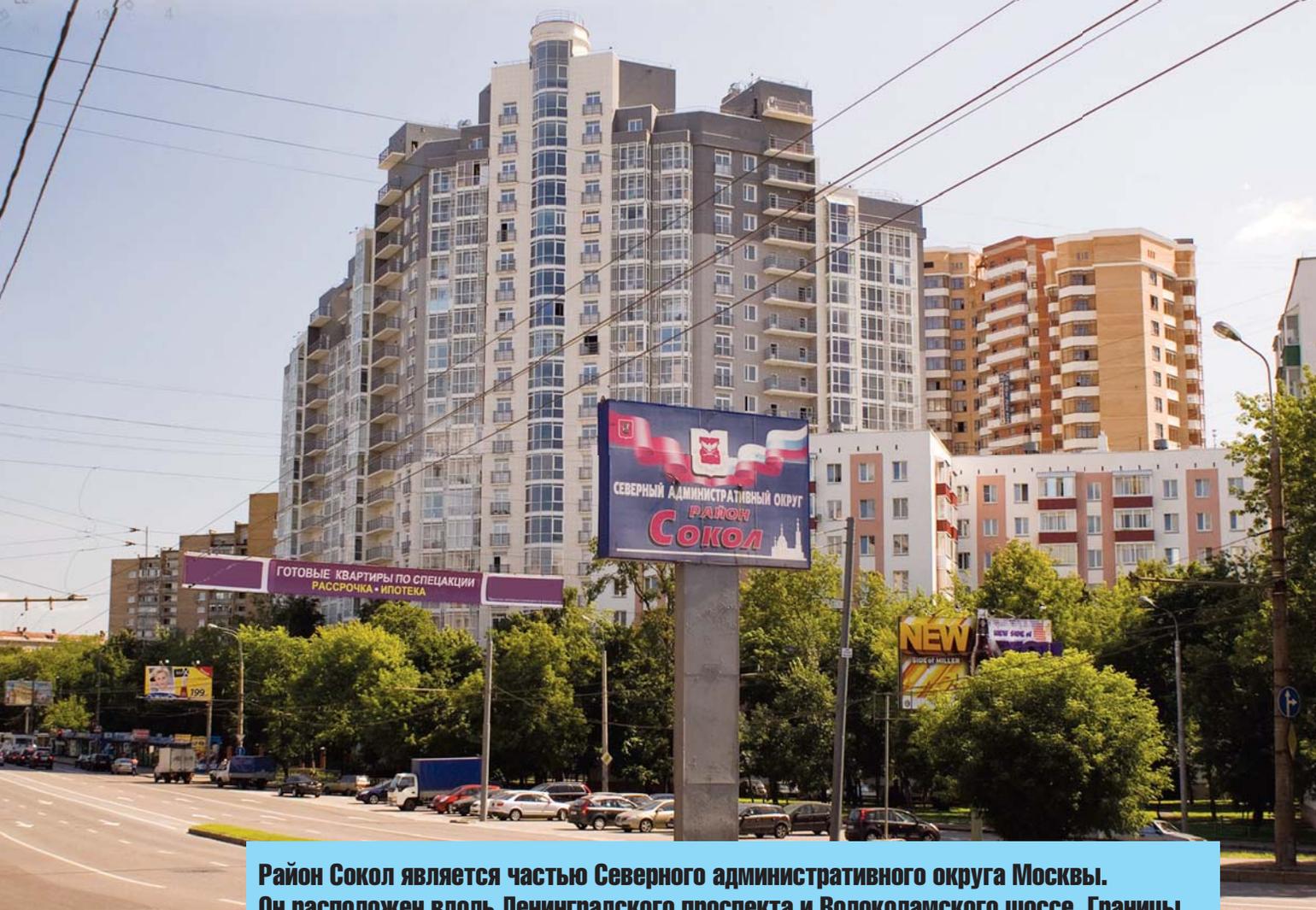
РАЗДЕЛЫ

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

«Лучшее интернет СМИ на рынке недвижимости Московского региона»



РАЙОН СОКОЛ. В ВОСПОМИНАНИЯХ О ПРОШЛОМ



Район Сокол является частью Северного административного округа Москвы. Он расположен вдоль Ленинградского проспекта и Волоколамского шоссе. Границы района проходят по улице 3-я Песчаная, северо-восточной границе полосы отвода Малого кольца Московской железной дороги, южной границе полосы отвода Рижского направления МЖД, по разделительной полосе между предприятиями ЦКБ «Алмаз» и НИИ Фармакологии Академии медицинских наук РФ, по ул. Балтийская, Ленинградскому проспекту, по разделительной полосе проезжей части Чапаевского переулка до пересечения с 3-й Песчаной улицей и улицей Куусинена.

Столичный район Сокол – ровесник советской власти. Когда-то на его месте располагалось село Всехсвятское, а частью Москвы он стал в 1917 году. Сейчас это – своеобразный памятник лучшим образцам советского градостроительства.

«Здесь будет город-сад»

Прогулку по Соколу я начал, разумеется, с одноименной станции метро, построенной еще до войны. Приятно удивил недавно отреставрированный западный наземный вестибюль, причем отреставрированный очень бережно, что весьма важно для района, который весь – застывшее в камне советское прошлое.

Правда, выйдя из метро, я тут же столкнулся с неприглядным настоящим: прямо передо мной оказался гигантский котлован под будущую дорожную развязку. Но развязка будет подземной, а значит – не испортит архитектурный облик этих мест.

Тут же у метро расположен очень древний Всехсвятский храм. Не будь его, Сокол остался бы «застывшей картинкой», пусть красивой, но без исторических корней. Колокольня храма имеет небольшой наклон, поэтому ее часто называют Пизанской башней Москвы. Она – не единственное «отклонение» от строгих и четких архитектурных решений, свойственных этому району. Другой яркой его достопримечательностью и своеобразным образцом «вольнодумства» можно назвать самый старый уголок – так называемый Поселок художников «Сокол». Туда я и направился.

Здесь сразу же возникло чувство, будто я оказался в дачном Подмосковье, с его домами, возведенными в исконно русском стиле. Поселок – первый советский жилищный кооператив – возник на

заре социализма и воплотил в себе идею «города-сада», сохранив при этом черты русской усадебной культуры и традиционного быта.

К сожалению, картину немного портит «новодел» недавних приобретателей поселковых земельных участков. Аляповатость этих сооружений несколько разрушала целостность пейзажа. Но к счастью, не слишком, так как подобных строений на территории района я обнаружил немного.

Лучшее – лучшим

Поселок дал району не только название, но и главную градостроительную и социальную идею: максимум комфорта без буржуазных излишеств.

Еще будучи студентом, я побывал в гостях у жившего на Соколе курсника – сына видного советского чиновника. Он жил в типичном «сталинском» доме, мимо которого я не раз проходил, не испытывая особых эмоций. Однако войдя в квартиру, я был поражен ее просторностью и удобством.

Это воспоминание подсказало мне, что главные преимущества Сокола с улицы не разглядеть. И все же, побродив по району и пообщавшись с его обитателями, я ощутил царившую здесь атмосферу благополучия, устоявшегося, налаженного быта.

Известно, что в свое время Сокол заселялся в порядке строгого отбора. Таблички на многих домах

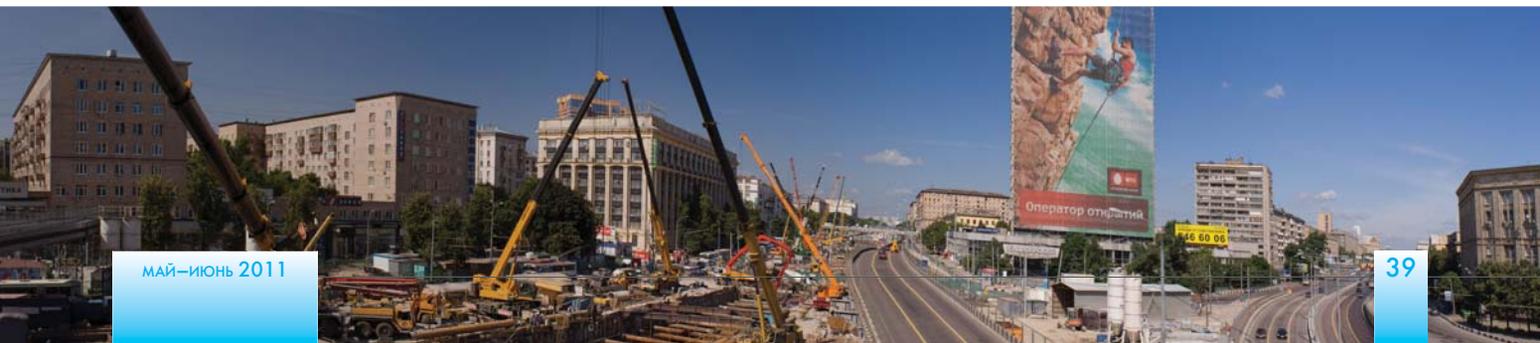
свидетельствуют о том, что квартиры здесь давали начальникам – штатским и военным, академикам, творческой интеллигенции, выдающимся спортсменам и передовикам производства. Между прочим, в этом районе получили жилье более 50 Героев Советского Союза.

В 2003 году, до начала строительства туннелей на Ленинградском проспекте, Сокол был признан по итогам городского конкурса самым благоустроенным районом столицы. Недаром риелторы называют этот район «элитным» и «престижным» и жалуются, что очень мало квартир здесь продают и сдают в аренду.

Поле для экспериментов

Сразу же при выходе из метро открывается вид на высокую башню научно-исследовательского института «Гидропроект», замыкающую Ленинградский проспект, а также на учебные корпуса МАИ, солидные здания НПО «Алмаз» и другие авиационно-ракетно-космические конструкторские бюро.

На гербе района изображен сокол, держащий в когтях серебряный свиток, и это неслучайно. Свиток символизирует множество расположенных здесь высших учебных заведений. Поэтому я не удивился, попав на улице в плотный поток студентов. Они шли в сторону Волоколамского шоссе – к МАИ, к Строгановскому училищу, Пищевому университету (*Московский государственный университет пищевых производств. – Прим. ред.*), а также в самый конец Ленинградского про-



спекта – к Московской финансово-промышленной академии.

Сокол знаменит и превосходными средними учебными заведениями, в том числе экспериментальными школами, которые известны далеко за пределами района.

Так, в Чапаевском переулке я увидел здание школы. Оно было построено почти одновременно с поселком художников и тоже считается архитектурным памятником. Сначала здесь располагалась «первая ударная» школа, потом – школа ВВС, затем – первая в Москве немецкая спецшкола. Из стен этого учебного заведения вышло несколько Героев Советского Союза, космонавтов и известных ученых.

Весьма интересны с архитектурной точки зрения и здания других местных спецшкол: французской, испанской и математической. Есть на Соколе также спортивные и музыкальные школы, отличная художественная студия...

Работают в районе частные экспериментальные школы – например, на Новопесчаной улице. Улица эта входит в жилищный комплекс, который тоже является результатом

эксперимента – градостроительно-го. Она возникла сразу после войны на пустырях у бывшего села Всехвятского, когда здесь начало развиваться масштабное жилищное строительство. Новопесчаная улица стала центральной в новом районе. Вместе с ней появились 1-я, 2-я, 3-я, 5-я и 7-я Песчаные улицы. С ними я познакомился, когда двинулся на восток по улице Алабяна, названной так в честь одного из главных архитекторов Сокола.

Из весьма разнообразных впечатлений, полученных во время прогулки, я не упомянул одно – противоречивое. Дело в том, что на гербе района есть еще одна деталь – перекрещенные серебряные сабли. Они символизируют созданное здесь Братское кладбище, где были похоронены воины, погибшие во время Первой мировой войны. В ходе застройки микрорайона Песчаных улиц оно было ликвидировано. Теперь на месте кладбища – Большой мемориальный парк с Часовней Спаса Преображения и мемориальными комплексами.

Потревожила советская власть и другое кладбище, где были похоронены участники Русско-японской войны. На его месте разбит сквер,

названный по имени кладбища – «Арбатец».

Скверы, зелень и простор района Сокол сделали мою прогулку особенно приятной. Вернувшись к метро, я еще раз взглянул на котлован для будущей дорожной развязки. Эта картина заставила вспомнить девиз советской молодости: «Через трудности – к светлomu завтра!». И

Виталий Соболев

Инфраструктура района Сокол

Показатели	Значение
Общая площадь района	305 га
Общая длина дорог	16,1 км
Строений жилых	306
Общее население района	57 тыс. чел.
Поликлиники	4
Общеобразовательные школы	8
Учебно-воспитательные комплексы	3
Колледжи	2
Музыкальные школы	1
Детские дошкольные учреждения	16
Кинотеатры	1
Библиотеки	3
Парки культуры и отдыха	1
Выставочные залы	1
Детские спортивные школы	2

XVI 

Санкт-Петербургская
Международная
Банковская
Конференция

13–16
июля
2011 г.

Санкт-Петербург

Организаторы:



Генеральный спонсор:



Официальные спонсоры:



Место проведения

Отель Коринтия Санкт-Петербург

Регистрируйтесь сегодня

<http://www.sibconf.ru>

тел./факс: +7 (495) 745-79-20

sibconf@psbank.ru

XVI Санкт-Петербургская Международная Банковская Конференция:

- Продолжение традиций Северо-Западной Банковской Конференции
- Активная бизнес-площадка для обсуждения актуальных вопросов банковской сферы
- Участие представителей крупнейших финансовых структур и международных банковских и финансовых организаций

Спонсоры:



Информационные партнеры:

Генеральный



Стратегический



Международный





Дневник Елены Портмоне

Быть разносторонней женщиной, имея при себе богатого мужа, становится все труднее. Ясное дело, далеко не всем мужчинам нравится обнаруживать это качество у своих спутниц жизни, но мой супруг не такой. Например, покупая мне журнал Vogue, он всегда прихватит что-нибудь жутко серьезное.

– Ты должна быть в курсе общественно-политических дел в стране, – обязательно добавит он своим менторским тоном.

– Хорошо, – легкомысленно отвечаю я. Ему же совсем необязательно знать, что мыслями я на миланской распродаже...

– А тебе не хотелось бы заняться чем-нибудь, ради интереса? – спросит он в следующий раз неумело завязывая галстук.

Как будто мне нечего делать! Да иногда я всерьез задумываюсь о том, не нанять ли квалифицированного секретаря, потому как совершенно не в состоянии выполнить хотя бы малую часть запланированных дел. Но, видимо, мой супруг полагает, что уход за собой не требует никаких энергозатрат, и вряд ли этот процесс может претендовать на статус того самого «занятия», о котором он то и дело заводит речь.

ИГРЫ, В КОТОРЫЕ Я НЕ ИГРАЮ

«Может, устроиться на работу? – подумывала я, листая каталог Montblanc в поисках достойного подарка своему благоверному. – Ну хотя бы в качестве эксперимента». Идея показалась мне блестящей. После того как принципиальное решение принято, остается только разобраться в деталях: а как, собственно говоря, я могла бы зарабатывать деньги?..

«Пусть ваш муж не знает, откуда у вас деньги!» – Forex заманивает меня в свои сети. Что ж, почему бы и нет. Интернет под рукой, минус мысли о том, что надеть. Двух дней вполне хватило, чтобы разобраться в том, что такое «тренд» и каким он может быть. Я решила раньше срока не посвящать супруга в суть стратегии личного обогащения – такой вот получится сюрприз.

Проснувшись на следующий день раньше обычного, я преисполнилась уверенности, что это утро определенно сделает меня богаче. Дождавшись, когда захлопнется входная дверь за благоверным, сразу стала воплощать свои мечты в жизнь. Для начала нужны были деньги. «Возьму с нашей общей кредитки», – решила я. И вложив 100 тысяч рублей, начала играть. В голове сразу всплыли воспоминания о том, как мы с мужем проводили время в казино и что мне там частенько везло. Решено – покупаю японскую йену! Но вдруг... курс йены к доллару начал падать.

Вспомнив главное правило всех игр на деньги – проигравшая ставка удваивается, вложила в йену еще 200 тысяч. Как это ни странно, но удвоение вложенных денег нисколько не повлияло на поведение валюты. Но наши не сдаются! В йену полетели еще 100 кредитных тысяч. Однако и это не помогло. Доллар поднялся к японской валюте сразу 0,5%... Все произошло очень быстро – за каких-нибудь полчаса. Позже мне объяснили, что ситуация сложилась из-за неожиданно возникших проблем у крупнейшего банка Японии.

Удивительно, но супруг нисколько не разозлился, узнав о том, что я просядила довольно приличную сумму за несколько минут, не выходя из дома. Его это здорово насмешило.

А меня вся эта история заставила всерьез задуматься о судьбах тех бедных женщин, которые просто вынуждены быть разносторонними. И из чувства солидарности я решила разобрататься ну хотя бы в биржевой торговле. Кстати, у меня это неплохо получается. Во всяком случае, так говорит муж. Правда, играю я только на виртуальные деньги, а реальные все же предпочитаю оставлять в Милане. **И**

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка		
 DeltaCredit ИПОТЕЧНЫЙ БАНК. №1 www.deltacredit.ru 8-800-200-0707 (звонок по России бесплатный)	На приобретение готового жилья на вторичном рынке	Рубли РФ; доллары США	300 000 руб. / \$10 000 – 18 млн руб. / \$600 000	Рубли: 10% - 14,75%; Доллары: 7% - 10%		
 DeltaCredit ИПОТЕЧНЫЙ БАНК. №1 www.deltacredit.ru 8-800-200-0707 (звонок по России бесплатный)	На приобретение строящегося жилья на первичном рынке	Рубли РФ; доллары США	300 000 руб. / \$10 000 – 18 млн руб. / \$600 000	До регистрации права собственности: рубли: 12% - 16,75%; доллары: 9% - 12%. После регистрации права собственности: рубли: 10% - 14,75%; доллары: 7% - 10%		
 DeltaCredit ИПОТЕЧНЫЙ БАНК. №1 www.deltacredit.ru 8-800-200-0707 (звонок по России бесплатный)	Кредиты под залог имеющейся недвижимости в т.ч. на приобретение загородной недвижимости и земли	Рубли РФ; доллары США	300 000 - 18 000 000	Рубли: 15% - 17,50%; Доллары: 11% - 13,50%		
 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) (495) 739-45-55 www.itb.ru	Выгодный	Рубли РФ	От 300000 до 20 000 000	От 10,5% до – 11,3% (ставка рефинансирования Банка России + процент от 2,5% до 3,3% в зависимости от первоначального взноса)	
 МОСОВБАНК Лицензия ЦБ РФ №1751	АКБ МОСОВБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 77-09, 77-10; 8(800) 200-14 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Вариант переменная ставка»	Рубли РФ Доллары США	300 000 руб./10 000\$ 8 млн. руб./600 000\$	Рубли – от 11 % Доллары – от 8%	
 ПримСоцБанк	ФСКБ Приморья «ПримСоцБанк» в г. Москве (495) 225-78-15, www.pskb.com	Предпринимательский	Рубли РФ	До 1 500 000	16% - 18,5%	
 ПримСоцБанк	ФСКБ Приморья «ПримСоцБанк» в г. Москве (495) 225-78-15, www.pskb.com	Оборотный	Рубли РФ	До 8 000 000	13,5% - 16,5%	
 ПримСоцБанк	ФСКБ Приморья «ПримСоцБанк» в г. Москве (495) 225-78-15, www.pskb.com	Инвестиционный	Рубли РФ	До 8 000 000	13,5% - 16,5%	
 ПримСоцБанк	ФСКБ Приморья «ПримСоцБанк» в г. Москве (495) 225-78-15, www.pskb.com	Бизнес - Ипотека	Рубли РФ	До 8 000 000	14,5% - 15,5%	
 РосДорБанк	ОАО «РосДорБанк» +7 (495) 276-00-22, доб.: 2463, www.rdb.ru	Кредит ипотечный	Рубли РФ; доллары США; евро	От 300 000 до 10 000 000	От 12%	
 РосДорБанк	ОАО «РосДорБанк» +7 (495) 276-00-22, доб.: 2463, www.rdb.ru	«Новостройка»	Рубли РФ	От 300 000 до 10 000 000	От 14%	
 РосДорБанк	ОАО «РосДорБанк» +7 (495) 276-00-22, доб.: 2463, www.rdb.ru	Потребительский кредит под залог недвижимости	Рубли РФ; доллары США; евро	От 300 000 до 15 000 000	От 15 %	
 РосДорБанк	ОАО «РосДорБанк» +7 (495) 276-00-22, доб.: 2463, www.rdb.ru	Программа от партнера Банка «Ломбард недвижимости»	Денежные средства предоставляются в рублях РФ	Размер предоставляемых денежных средств от 500 000 до 30 000 000	Плата по договору аренды (найма) объекта недвижимости в размере 2,5% в месяц от суммы ломбарда	
 Банк со 100% государственным капиталом РоссельхозБанк www.rshb.ru	ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35, www.rshb.ru	«Ипотечное жилищное кредитование»	Рубли РФ	До 10 000 000	11,5-13,5%	
 УРАЛСИБ БАНК	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 – 15 млн руб. – для г. Москва, 10 млн руб. – для г. С-Петербург и Московской области; 6 млн руб. – для Ленинградской области; городов – столиц краев, областей, республик; для городов с численностью населения свыше 1 млн человек; для городов Краснодарского края 3 млн (три миллиона) российских рублей – для других городов	От 12 до 13,5%* (на этапе строительства); 1%** (по окончании строительства)	
 УРАЛСИБ БАНК	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	11%**
 УРАЛСИБ БАНК	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	От 11,5% до 13,5%*

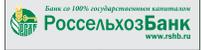
* Процентная ставка зависит от тарифного плана, размера первоначального взноса, срока кредитования, целевого использования кредита, выбранных видов страхования.
** Процентная ставка действует в случае, если первоначальный размер кредита не превышает 3 млн руб. (8 млн руб. в г. Москве и г. Санкт-Петербурге).

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
7-25 лет	От 15%	Возможно сразу или через 6 мес. в зависимости от программы без штрафов и комиссий		Комиссия за выдачу кредита от 0%
7 - 25лет	От 15%	Возможно через 6 мес. без штрафов и комиссий		Комиссия за выдачу кредита от 0%
10 лет	0 %	Возможно через 6 мес. без штрафов и комиссий		Комиссия за выдачу кредита от 0%
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 30%	Без ограничения	Комиссия за предоставление кредита от 1% до 1,5%	Страхование – имуществом страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости) и по желанию клиента – страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование).
7-25 лет в зависимости от программы	От 15%	Возможно сразу или через 6 мес. в зависимости от программы без штрафов и комиссий	0,9% – комиссия за выдачу кредита, но не более 100 000 руб/ 3 000\$	
До 2 лет	До 1 000 000 руб. БЕЗ ЗАЛОГА	Аннуитетный платеж (досрочное погашение – без комиссий)	Единоразовая комиссия 3%	Поручительство физических и (или) юридических лиц
До 3 лет	Автотранспорт, оборудование, недвижимость, прочее имущество	Аннуитетный платеж (досрочное погашение – без комиссий)	Единоразовая комиссия 2%	Поручительство физических и (или) юридических лиц
До 5 лет	Автотранспорт, оборудование, недвижимость, прочее имущество	Аннуитетный платеж (досрочное погашение – без комиссий)	Единоразовая комиссия 2%	Поручительство физических и (или) юридических лиц
До 5 лет	Жилая или коммерческая недвижимость	Аннуитетный платеж (досрочное погашение – без комиссий)	Единоразовая комиссия 2%	Поручительство физических и (или) юридических лиц
От 1 года до 15 лет	От 20%; 0% с доп. обеспечением	Без штрафов и мораториев	Отсутствуют	На приобретение квартиры, комнаты, дома с землей, коммерческой недвижимости, машиноместа
От 1 года до 15 лет	От 20%; 0% с доп. обеспечением	Без штрафов и мораториев	Отсутствуют	На приобретение квартиры в строящемся многоквартирном доме, строящегося коттеджа, таунхауса, нежилого помещения, машиноместа
От 1 года до 5 лет	От 30%	Без штрафов и мораториев	Отсутствуют	Под залог квартиры, комнаты, дома с землей, коммерческой недвижимости и недвижимости хозяйственного назначения
Срок предоставления денежных средств от 3 месяцев до 12 месяцев	Максимальный размер денежных средств – 50% от согласованной стоимости недвижимости	Без штрафов и мораториев	Отсутствуют	В качестве объекта ломбарда может быть квартира, дом с землей, коммерческая недвижимость
До 25 лет	От 15%	Без комиссии в любое время	Нет	
От 3 до 30 лет	От 20%		Отсутствуют	
От 3 до 30 лет	От 30% – при подтверждении дохода Справкой по форме Банка	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 за каждого ребенка – сразу при оформлении или в течение всего срока – при рождении/усыновлении ребенка
От 3 до 30 лет	От 10% – при приобретении квартиры и страховании ответственности. От 20% – при приобретении индивидуального жилого дома/квартиры в таунхаусе и страховании ответственности. От 30% – при приобретении квартиры и подтверждении дохода Справкой по форме Банка. От 40% – при приобретении Индивидуального жилого дома/Квартиры в таунхаусе		Отсутствуют	

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 22-12, 20-68; 8(800) 200-14 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Потребительское кредитование	Рубли РФ, Доллары США, Евро	От 50 000 до 3 000 000 руб./ эквивалент в валюте – по курсу ЦБ	22-26 % руб. / 16-22% \$,euro
 Банк со 100% государственной гарантией ОАО «Россельхозбанк», 8 (495) 644-02-35, 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 трудоустройства)	Рубли РФ	Min – 50 тыс; Max – 500 тыс. руб	26,5%
 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 – 750 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. руб.; Max – 700 тыс. 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

 АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 22-55; 8(800) 200-14 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Счастливый»	Рубли	От 50 000 до 10 000 000 рублей	От 16% до 18%
 Банк со 100% государственной гарантией ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35, www.rshb.ru	«Автокредит»	Валюта кредита	До 2 000 000 руб.	12,5-16%
 Банк со 100% государственной гарантией ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35, www.rshb.ru	«Автокредит с господдержкой»	Валюта кредита	До 510 000 руб.	9,67%
 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 или подержанный автомобиль	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс. руб; Max – 3 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 или подержанный автомобиль	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс; Max – 2,5 млн руб.	11,5% - 17,0%* в рублях РФ; 9,0% - 13,5%* в долларах США и Евро

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

 АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, 8(800) 200-14 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Кредитная линия «Аукцион»	Рубли	До 400 000 000 руб.	16%
--	----------------------------	-------	---------------------	-----

* Процентная ставка зависит от размера первоначального взноса и срока кредитования. Процентная ставка за пользование кредитом уменьшается на 1,5 процентных пункта в случае оформления в Банке договора страхования жизни на весь срок кредита с единой уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора.

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 мес. до 3 лет	Нет	Без комиссии	Нет	
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	
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.

От 12 до 60 месяцев	От 15%	Без ограничений, по письменному заявлению Заемщика	Не взимаются	Возможность включения КАСКО в сумму кредита, ОСАГО за наличный расчет
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 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	

До 12 месяцев	Залог векселя АКБ МОСОБЛБАНК ОАО на сумму процентов, за 2 месяца за каждый выданный транш. Поручительство собственников бизнеса для юридических лиц, поручительство родственников для индивидуальных предпринимателей		Единовременная комиссия за открытие кредитной линии – не менее 2% от суммы кредитной линии выдачи/задолженности. Комиссия за обслуживание кредитной линии – 0,25% в месяц от остатка ссудной задолженности	
---------------	---	--	--	--

ДЕВЕЛОПЕРЫ VS БАНКИРЫ: ПАРТНЕРСТВО ИЛИ КОНКУРЕНЦИЯ?

В деловом центре отеля Swissotel Krasnye Holmy прошла конференция «Финансирование объектов недвижимости: Девелоперы и банки – партнеры или конкуренты?», организатором которой выступила компания Building.

Что изменилось во взаимоотношениях игроков рынка недвижимости с начала глобального финансового кризиса? Именно это стало главным вопросом, ответ на который искали участники конференции.

Петр Шура, председатель совета директоров «Корпорации развития «Золотое кольцо», высказал мнение, что участнику рынка стоит работать только на собственные финансовые средства, не привлекая сторонних займов. «Дело в том, – пояснил он, – что любой девелоперский проект длинный, а кризисы в России частые. Поэтому у нас накопился опыт действий в экстренных ситуациях глобального и местного масштаба».

По мнению Сергея Колесникова, генерального директора компании «ГОСТ», рынок коммерческой и жилой недвижимости ждет активное развитие. «За прошедшие

два года упорядочились отношения участников всех бизнес-процессов. Наступил благоприятный период для инвестирования в основной капитал», – отметил он.

Алексей Калямов, руководитель кредитной администрации OPIN, высказал мнение, что если до кризиса на рынке работала масса непрофессиональных девелоперов, а к предоставлению сведений со стороны потенциального заемщика предъявлялись минимальные требования, то за последний год все изменилось. Сегодня банки демонстрируют глубокое понимание рынка.

Важность грамотного представления проектов инвесторам отметила в своем докладе Вера Сецкая, президент GVA Sawyer. Дмитрий Гринин, директор правового департамента HALS, сделал акцент на юридических аспектах работы.

Павел Косов, старший вице-президент Банка ВТБ, подчеркнул, что реализация залогового обеспечения по кредиту – последнее, с чем хотят столкнуться банкиры. Ведь работа с недосторым чревата множеством проблем.

По итогам конференции большинство участников пришли к общему выводу: девелоперы и банки вовсе не конкуренты, а партнеры. Но до того момента, когда бизнес-процессы на рынке недвижимости будут окончательно сформированы, пройдет еще не один год. И

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Выход - июль 2011



Аналитический ежегодник ЭКСПЕРТИЗА РЫНКОВ БАНКИ ЛИЗИНГ ФАКТОРИНГ

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ:

- Обзор ключевых показателей банковского сектора, рынков лизинга и факторинга
- Итоги и прогнозы развития рынков
- Резюме основных исследований на английском языке

WWW.RAEXPERT.RU

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

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

Иллюстрации: [неизвестно]



Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!



ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

«ДОМЭКСПО»

6-9 ОКТЯБРЯ 2011 МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ



ОГРОМНЫЙ ВЫБОР РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ!

ВРЕМЯ РАБОТЫ:

6 - 8 ОКТЯБРЯ 11.00-20.00

9 ОКТЯБРЯ 11.00-18.00

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:

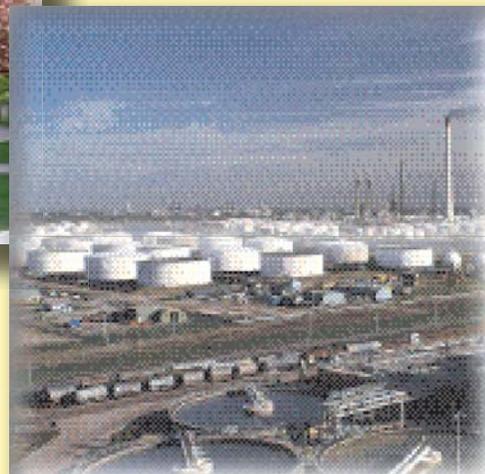




оценка природных ресурсов



оценка недвижимости



оценка бизнеса



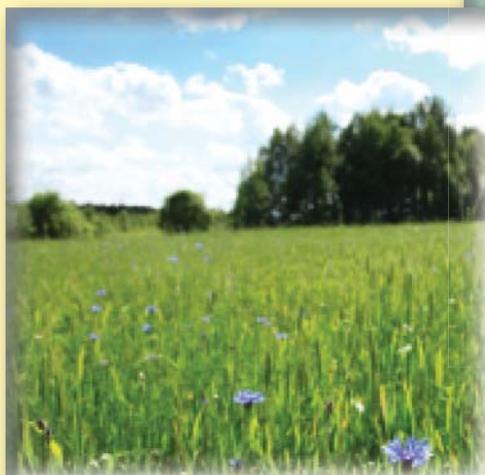
оценка машин и оборудования



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

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



оценка земли



оценка нематериальных активов



оценка ценных бумаг