

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№4 (23) июль-август 2011



Ипотека:

инструкция по применению

стр. 18

Материнский капитал:

подарок с сюрпризом

стр. 26

Рассрочка:

утром – квартира,

вечером – деньги

стр. 32

Войковский район:

вторая молодость

стр. 42

ВОЕННАЯ ИПОТЕКА: ДОСЛУЖИТЬСЯ ДО КВАРТИРЫ

**Гид
по кредитам**

стр. 46



Промсвязьбанк

МЫ С ВАМИ

принимаем важные решения

Ипотечные кредиты: Смело планируйте будущее



от 9%*

Круглосуточный Контакт-Центр

(495) 787 33 34



www.psbank.ru

* Кредит по указанной процентной ставке предоставляется в рублях РФ в рамках программы ипотечного кредитования «Вторичный рынок», при наличии положительной кредитной истории в Промсвязьбанке, выборе Заемщиком условий кредитования со страхованием (личным, имущественным и титульным), первоначальном взносе 51-85 % от стоимости квартиры и сроке кредитования от 6 до 24 месяцев. Уплачивается единовременная комиссия за резервирование денежных средств 36 000 рублей РФ. Можно выбрать иной срок кредитования в пределах от 6 до 300 месяцев. Возможные процентные ставки в рублях РФ — от 9 до 15,45%. Процентная ставка в пределах диапазона определяется Банком в зависимости от наличия положительной кредитной истории в Промсвязьбанке, наличия страхования, срока кредитования. Иные условия кредитования, а также о расходах, связанных с кредитованием, Вы можете узнать по телефону 8 800 555 20 20, в офисах Банка и на сайте www.psbank.ru.

ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251.

Реклама.

Главный редактор
Софья Ручко

Литературный редактор:
Л. Ямковая
Корректор: И. Кроль

Над номером работали:
Е. Алексеева, В. Брюков,
А. Журавская, Е. Изюмова,
М. Салтыкова

Верстка: Т. Котелкина

Фото: shutterstock

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

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

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

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

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

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

Свидетельство о регистрации
ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора 2

События 3; 24; 31

Главная тема

Дослужиться до квартиры 4

Владимир Шумилин: «Лучшей рекламы
накопительно-ипотечной системе, чем коллега,
уже купивший квартиру, быть не может» 11

На первый-второй рассчитайся 14

Надежный банк – быстрое новоселье 16

Ипотека

Ипотека: инструкция по применению 18

Право выбора 21

Ирина Градович: «Ипотечные платежи
должны быть по силам людям» 25

Материнский капитал: подарок с сюрпризом 26

Интеркредит

Кредит на расстоянии 28

Мария Ткачук – Luxury Consulting 40

Недвижимость

Утром – квартира, вечером – деньги? 32

Ипотека... на парковку 36

Пионер ипотечного рынка Подмосковья 38

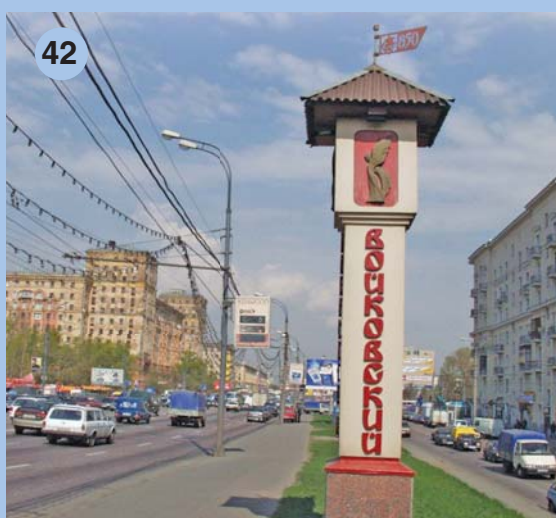
Точка на карте

Войковский район. Вторая молодость 42

Гид по кредитам 46

Style

Дневник Елены Портмоне 50





Конкуренция – вещь, безусловно, полезная. Для клиентов. Но не для конкурирующих компаний, которым нужно как-то выживать среди себе подобных, что вынуждает их идти на всевозможные ухищрения – снижать цены, проводить акции, распродажи и т.п. Список того, как компании (в том числе финансовые) завоевывают любовь потребителя, не такой большой. К тому же довольно банальный. Странно, что мало кому в голову приходит мысль о том, что «приворожить» покупателя можно как-то иначе – нематериальными способами.

Самое элементарное здесь – попробовать упростить жизнь клиента. Предугадать потребности и желания среднестатистического гражданина особой сложности не представляет.

Например, сегодня всем не хватает времени. Но много вы вспомните компаний, где считаются с этим дефицитом? А ведь очереди, пусть и электронные, отбивают всякое желание пользоваться услугами таких компаний снова и снова.

Почему бы не начать внедрение «удобного и клиентоориентированного сервиса», о котором так много сегодня говорят, с такой вот простой вещи, как: помочь потребителю экономить. Пусть не деньги. Хотя бы время. И

*Софья Ручко,
главный редактор*



КЛИМАТ • СТИЛЬ •
БИЗНЕС • ТЕХНОЛОГИИ •
ЖИВАЯ ПРИРОДА • ПОМОЩЬ

PANDA TIMES.ru

ОНЛАЙН ГАЗЕТА О ПРИРОДЕ И БИЗНЕСЕ

ЗА ВКЛАД ОТВЕТИТЕ

Обычно вкладчики, принимая решение о том, кому банку доверить свои деньги, смотрят только на размер процентной ставки, не обращая никакого внимания на финансовую устойчивость банка, стабильность его работы и другие важные показатели.

Это, в частности, подтверждает тот факт, что в прошлом году Агентство по страхованию вкладов (АСВ) установило рекорд по размеру выплат клиентам кредитных организаций, у которых была отозвана лицензия.

Но вполне возможно, скоро вкладчикам придется гораздо внимательнее и осторожнее относиться к выбору банка. Первый зампред ЦБ Геннадий Меликьян заявил, что вкладчики могли бы нести частичную ответственность за выбор банка при размещении вкладов. Речь идет о возможности введения дифференцированной шкалы, когда будет застрахована не вся сумма вклада, а только большая его часть.

НАЕМНАЯ ИПОТЕКА

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) запустило новый проект под названием «Ипотека найма». Он представляет собой ипотечную программу сроком до 20 лет для юридических предприятий, которые планируют создать фонд арендного жилья или квартир социального найма для своих сотрудников.

Такая форма жилищного кредитования также поможет возводить жилье при строительстве технопарков и научных центров.

КТО НА МАЛЕНЬКОГО?

Министерство финансов приступило к легализации рынка микрофинансовых услуг. Несколько компаний уже успели подать заявления на включение в официальный государственный реестр и получить свидетельства о регистрации.

Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» вступил в силу с этого года. Под микрофинансовой деятельностью понимается выдача небольших кредитов – до миллиона рублей. Работать с «мелкими» займами банкам неинтересно, в то время как начинающие бизнесмены испытывают острую потребность в таком кредитовании.

Согласно закону, теперь заемщик вправе потребовать от организации, предоставляющей ему кредит, свидетельство о регистрации в государственном реестре и все данные о выдаче займа – точный размер процентной ставки и условия возврата.

ЗНАНИЯ – СИЛА

60% россиян считают, что они достаточно информированы об услугах ипотечного кредитования. Таковы данные исследовательского холдинга «Ромир». Лишь каждый третий опрошенный признался, что об ипотеке «слышал, но знает мало». Не имеют представления о таком способе решения квартирного вопроса только 2% россиян.



ФИНАНСОВЫЕ ВРАТА
WWW.FINGATES.RU
+7 (495) 234 88 50

ИПОТЕКА
от 8.5%
ГODOVЫХ

САМОЕ БЫСТРОЕ
РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВКИ!

+ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ
ОТ ВЕДУЩИХ БАНКОВ!

ДОСЛУЖИТЬСЯ ДО КВАРТИРЫ



Для российских военнослужащих квартирный вопрос часто имеет весьма неоднозначный ответ. С одной стороны, государство выполняет свои обязательства по обеспечению защитников родины жильем. С другой – законных квадратных метров нередко приходится ждать годами. Для решения этой проблемы несколько лет назад была создана госпрограмма «Военная ипотека». Ожидается, что в скором времени основная часть армейских служащих будет иметь собственные квартиры.

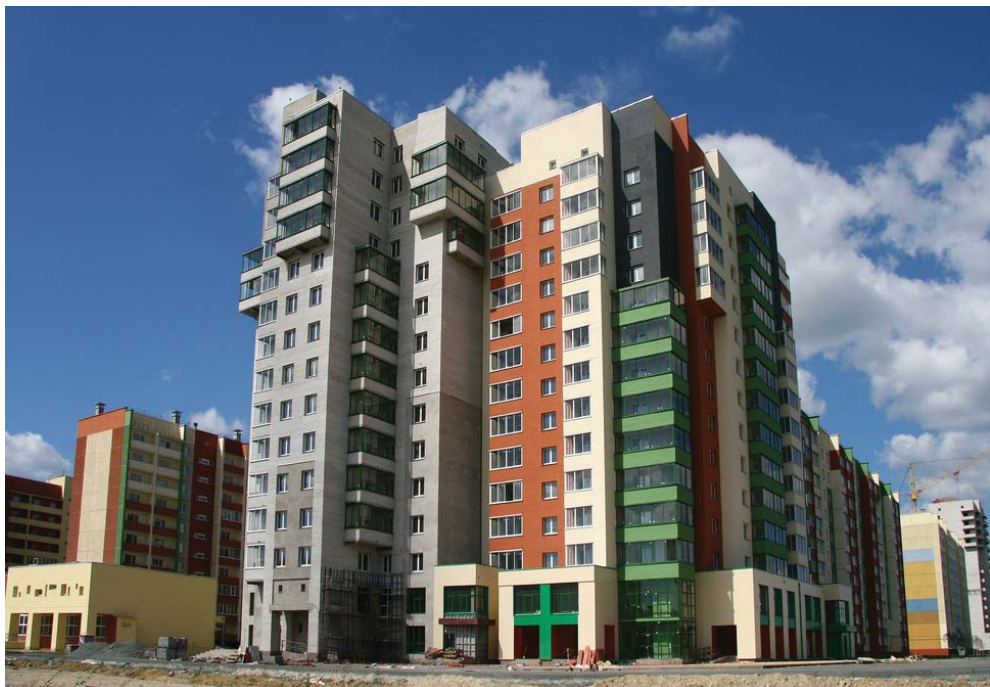
На жилищном фронте без перемен

Обустроенный тыл – залог надежной обороны. Так что решение жилищной проблемы военнослужащих можно назвать стратегически важной для страны задачей. По закону защитники родины являются той особой категорией граждан, которая имеет право на бесплатное получение жилья (по договору социально-го найма). Государство гарантирует, что это право будет ими реализовано. Но как быстро? Сегодня общая численность военнослужащих составляет около миллиона человек, а число контрактников (по оценке начальника Генштаба Николая Макарова) в ближайшие годы достигнет почти 430 тыс.

Те, кто несет военную службу, могут получить готовую квартиру (из расчета не более 18 кв.м. на одного человека) или купить ее самостоятельно по государственному жилищному сертификату (что возможно только по окончании срока службы).

Квартиры «раздают» военным в порядке очереди. И практика показывает, что новоселья приходится ждать не один год. Это вполне объяснимо – строящихся квартир просто-напросто на всех не хватает. Скорость продвижения по очереди может быть разной. Например, те офицеры, которые имеют боевые награды, находятся в более выигрышном положении, чем их коллеги.

Стоящие в очереди на жилье могут отслеживать процесс своего продвижения к заветной цели. Для этого существует специальный интернет-ресурс, где размещается информа-



ция из единого реестра военных, которые стоят на учете как нуждающиеся в «квадратных метрах». Сервис, безусловно, полезный, но никак не ускоряющий процесс получения квартиры.

Фактически все расходы по погашению займа берет на себя государство. Но для военного это не подарок, а награда за службу. Государство гарантирует погашение ипотечных платежей только тем, кто служит в рядах армии.

В самом Министерстве обороны признают, что планы по расселению военнослужащих пока не выполняются. Так, в прошлом году более 90 тыс. военных семей должны были получить жилье. В реальности только 25 тыс. из них справились новоселье. Причин такого положения вещей много. Кстати, не последнюю роль играет здесь и качество строительства (случаи, когда военные недовольны выделяемыми им квартирами, нередки и небезосновательны).

Итак, привычная схема обеспечения военнослужащих жильем на сегодняшний день практически доказала свою неэффективность. Что же предлагается взамен?

Служить и копить

В 2004 году был принят Федеральный закон «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» (НИС). Теперь каждый военный после трех лет участия в системе НИС, не дожидаясь окончания срока службы, может приобрести квартиру по схеме ипотечного кредитования. При этом выплаты по кредиту полностью лягут на плечи Минобороны. То есть защитник родины фактически приобретет квартиру за счет государства.

Участником НИС может стать любой военнослужащий, получивший первое офицерское звание после 1 января 2005 г. Кроме этого, в НИС попадают прапорщики и мичманы, срок службы которых после 2005 г. составил более трех лет. Старшины, сержанты, солдаты и матросы,

заключившие второй контракт о прохождении военной службы после 1 января 2005 г., также могут воспользоваться преимуществами накопительно-ипотечной системы.

Принцип действия программы довольно прост. Каждый год на открытый специально для этих целей личный банковский счет участника НИС из федерального бюджета перечисляется определенная сумма денег. Она одинакова для всех военнослужащих и подлежит индексации. В этом году каждый месяц на накопительный счет военного поступает 15 816 руб. (на 1180 руб. больше, чем год назад). То есть за 12 месяцев служащий армии накопит почти 190 тыс. руб. За весь период существования НИС до начала 2011 года было открыто более 160 тыс. накопительных счетов, на которых сейчас находится свыше 60 млрд руб.

После трех лет накоплений военный может выбрать один из двух вариантов: либо использовать эти деньги для оплаты первоначального взноса по ипотечному кредиту, либо копить дальше – для того, чтобы купить квартиру уже после выхода на пенсию.

Министерство обороны рассчитало, что за полный срок службы в рядах российской армии (20 лет) участник НИС должен накопить сумму, достаточную для покупки 54 кв.м жилья, необходимых для проживания се-



мьи из трех человек. Однако если у военнослужащего есть собственные сбережения, ничто не мешает ему подобрать более просторную квартиру. Для ее покупки он может использовать как государственные субсидии, так и личные накопления.

Не в дружбу, а в службу

Приобрести жилье на правах участника НИС можно в рамках программы «Военная ипотека», которая была создана Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) совместно с ФГУ «Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих» (Росвоенипотека).

В рамках этой программы армейский служащий оформляет ипотеч-

ный кредит на покупку выбранной квартиры. При этом фактически все расходы по погашению этого займа (включая первоначальный взнос и проценты) берет на себя государство. Но для военного это не подарок, а награда за службу. Государство гарантирует выплату ипотечных платежей только тем, кто служит в рядах армии.

Получить заем по программе «Военная ипотека» можно в кредитных организациях-партнерах АИЖК. Воспользоваться этим способом покупки жилья служащий армии может, как отмечалось, только после трех лет участия в НИС.

Увольнение из рядов российской армии без уважительной причины влечет за собой лишение всех привилегий. Государство сразу же снимает с себя все обязательства по выплате ипотечных платежей. С этого момента нести бремя жилищного займа бывшему военнослужащему придется самому (причем не по льготной, а по «обычной» ставке). Он обязан не позднее чем через 10 лет вернуть всю сумму кредита, которая уже была выплачена, плюс оплатить проценты, начисленные на остаток задолженности (по ставке рефинансирования).

ПРИМЕР

Военнослужащему 29 лет, он является участником накопительно-ипотечной системы более трех лет, на его счете находится 660 тыс. руб., размер собственных накоплений составляет 340 тыс. руб. Взяв кредит в размере 2 млн руб., он может приобрести квартиру стоимостью 3 млн руб. Максимальный срок кредита будет составлять 16 лет.

В том случае, если своих финансовых обязательств заемщик не выполняет, банк начинает судебный процесс по взысканию долга. И поскольку квартира находится в залоге, то ее придется продать. В итоге бывший военный может остаться без жилья.

Иначе обстоит дело с военнослужащими, которые отслужили 10 лет, но были уволены по штатно-организационным мероприятиям (то есть попали под сокращение), и с теми, кто был вынужден покинуть ряды российской армии по состоянию здоровья. Государство гарантирует им соблюдение всех условий военной ипотеки.

Если участник НИС умрет или пропадет без вести, государство также продолжит осуществлять выплаты членам его семьи.

Плюс на минус

Самое очевидное преимущество «Военной ипотеки» — это возможность приобрести жилье в начале срока службы, не простаивая долгие годы в очереди на государственную квартиру. Есть у этой программы и другие, не менее важные достоинства.

Во-первых, отсутствуют какие бы то ни было географические ограничения при выборе недвижимости. Военнослужащий имеет право купить жилье в любой точке России (даже если этот населенный пункт не совпадает с местом прохождения службы). Во-вторых, нет ограничений по площади приобретаемой квартиры: заемщик сам выбирает оптимальный, по его мнению, вариант. Разумеется, в рамках допустимой суммы кредита и собственных накоплений. В-третьих, военную ипотеку можно получить даже в том

случае, если у военнослужащего уже есть своя собственность. Состав семьи заемщика тоже не важен.

Самое очевидное преимущество «Военной ипотеки» — это возможность приобрести жилье в начале срока службы, не простаивая долгие годы в очереди на государственную квартиру.

Но есть у программы и некоторые недостатки. Так, заемщик должен обязательно застраховать приобретаемое жилье, свою жизнь и трудоспособность (договор страхования заключается одновременно с кредитным). А это — дополнительные расходы.

Если говорить о требованиях к залoгу, то во всех банках они практически одинаковы. Квартира должна иметь отдельную кухню, ванную и туалет. Системы отопления, газо- и водоснабжения, двери, окна, сантехника и даже крыша — все это должно быть исправно.

Имеет значение и состояние дома, в котором располагается приобретаемая квартира. Он не должен находиться в аварийном состоянии. Необходимо, чтобы здание отвеча-

ло всем требованиям современного строительства. Банки не предоставляют кредит на покупку квартир в деревянном доме, комнат в коммуналке, «малосемеек».

Необходимо учитывать и юридический аспект. Приобретаемая квартира может находиться как в свободной, так и в альтернативной продаже, но в договоре купли-продажи обязательно указывается ее

полная стоимость. То есть продавец должен будет уплатить налог на прибыль, если он являлся собственником жилья менее трех лет (что любят делать далеко не все граждане). Это обстоятельство может затормозить процесс поиска вариантов для участника программы «Военная ипотека». Скорее всего, здесь не получится обойтись без помощи опытного риелтора. Расходы на услуги посредников будут нести участники программы.

Кроме того, военнослужащий строго ограничен временными рамками в реализации своего права на ипотеку. В течение трех месяцев (сертификат на льготный кредит имеет именно такой срок действия) он должен подыскать квартиру, собрать все документы и оформить сделку купли-продажи.





достаточно, то столичный вариант потребует привлечения собственных средств.

Идем по этапам

Процедура покупки квадратных метров по программе «Военная ипотека» состоит из нескольких этапов. Начнем по порядку.

Итак, три года участия в НИС истекли, и теперь военнослужащий имеет право приобрести жилье по госпрограмме. Для начала необходимо получить Свидетельство, содержащее информацию о накопившейся на его именном счете сумме и размере ежемесячных начислений. В данной справке также указывается срок, на который предоставляется ЦЖЗ.

Получив этот документ в ФГУ «Росвоенипотека», военнослужа-

щий приступает к поиску квартиры. После того как подходящие «квадратные метры» найдены, нужно выбрать банк, который работает по программе «Военная ипотека».

Кредитная организация решает, на каких условиях она может выдать армейскому служащему заем на покупку квартиры. Еще раз отметим, что все сопутствующие этому процессу затраты берет на себя заемщик – включая расходы на оценку квартиры и страховку. После одобрения заемщика и суммы кредита заключается кредитный договор.

Необходимые средства переводятся на банковский счет участника НИС – это деньги от «Росвоенипотеки» на вступительный взнос плюс собственно ипотечный кредит от банка. Поскольку нецелевое использование финансирования не-

И конечно, главное ограничение – это сумма целевого жилищного займа (ЦЖЗ). Военнослужащий может использовать только 2 млн руб. из госбюджета. И если для покупки жилья в регионе этого вполне



Мария Полякова,
директор департамента
инноваций, методологии
и стандартизации ОАО
«Агентство по ипотечному
жилищному кредитованию»

Расскажите о роли Агентства в накопительно-ипотечной системе (НИС) жилищного обеспечения военнослужащих?

Продукт «Военная ипотека», по условиям которого оплачивать ипотеку военнослужащему помогает государство, был разработан АИЖК совместно с ФГУ «Росвоенипотека» по поручению Правительства РФ и запущен в 2007 году в рамках эксперимента, а в 2009-м – массово. Он стал, по сути, первым социальным ипотечным продуктом федерального значения.

В соответствии с условиями продукта первоначальный взнос, а также ежемесячные взносы по кредиту выплачиваются за счет средств, поступающих из федерального бюджета на именной счет участника накопительно-ипотечной системы. Таким образом заемщик может приобрести жилье, практически не используя собственные средства. С другой стороны, чтобы увеличить размер первоначального взноса по кредиту и приобрести жилье большей стоимости, военнослужащий может использовать и свои личные накопления.

Оцените плюсы, минусы и перспективы программы «Военная ипотека»

Основным плюсом является то, что приобрести квартиру по условиям программы может практически любой молодой военнослужащий, проходящий службу по контракту в федеральных ведомствах, независимо от своего дохода. При этом ему не нужно вкладывать собственные средства. Воспользоваться возможностями ипотеки он может уже в самом начале службы – через три года после вступления в накопительно-ипотечную систему.

Очевидным преимуществом является и то, что военнослужащий не ограничен в выборе будущего места жительства: приобрести квартиру по ипотеке он может в любом регионе России.

Однако поскольку перечисления в счет погашения кредита зависят от федерального бюджета, то сумма накоплений на счете военнослужащего имеет определенный предел, что позволяет говорить о большей популярности программы в регионах, нежели в Москве и Московской области, где для того, чтобы приобрести квартиру, военнослужащему часто приходится привлекать собственные средства.

Перспективы «Военной ипотеки» очевидны. С каждым годом все большее количество военнослужащих становится участниками программы.

Благодаря изменениям в законодательстве с 2011 года действие программы распространяется не только на недвижимость вторичного рынка, но и на жилье в строящихся домах, малоэтажное жилье и даже на строительство собственного дома.

допустимо, деньги переводятся непосредственно продавцу квартиры. На этом взаимодействие банка и потребителя «Военной ипотеки» можно считать законченным.

Военнослужащему остается только въехать в новую квартиру и служить в армии положенные годы – вплоть до погашения всей суммы кредита и процентов по нему. До этого момента, несмотря на наличие у военнослужащего свидетельства о праве собственности, квартира будет находиться в залоге. А это значит, что ее нельзя будет ни продать, ни подарить.

Выбор есть!

О роли банков в участии госпрограммы стоит сказать отдельно, так как они – одно из главных звеньев цепочки. Помимо проведения ипотечной сделки кредитные организации контролируют и сделку купли-продажи, а также отслеживают процесс ежемесячных перечислений от Минобороны.

На сегодняшний день в АИЖК аккредитовано более 80 банков (пол-

процентных ставок и других условий (например, срока рассмотрения заявки). Некоторые банки также берут комиссию за предоставление кредита. Если учесть стоимость квартиры, очевидно, что эти «небольшие отличия» могут вылиться в приличную сумму. Потому стоит подробно изучить программы крупных банков, работающих с военной ипотекой, и выбрать наиболее подходящую.

Главное ограничение – это сумма целевого жилищного займа. Военнослужащий может использовать только 2 млн руб. из госбюджета. И если для покупки жилья в регионе этого вполне достаточно, то столичный вариант потребует привлечения собственных средств.

ный список можно найти на сайте Агентства), которые имеют право реализовывать программу «Военная ипотека». Наличие конкуренции в этой сфере дает военнослужащему возможность выбора. Особенно актуально это для тех, кто собирается купить квартиру, используя в том числе и собственные средства. Почему?

Дело в том, что условия предоставления ипотечного кредита в разных финансовых организациях незначительно, но все-таки отличаются. Эти различия касаются, как правило, размера первоначального взноса,

Что касается требований к заемщику, то они одинаковы во всех финансовых организациях. Кредитуемый должен быть гражданином России (иногда требуется постоянная регистрация) в возрасте от 18 до 45 лет, и находиться на военной службе по контракту.

Стандартный вариант «Военной ипотеки» выглядит так: размер кредита от 300 тыс. до 2 млн руб.; сумма первоначального взноса – 10% от стоимости жилья; максимальный срок кредита – до достижения заемщиком 45-летнего возраста.



Владимир Компанейщиков,
вице-президент
по продажам ЗАО
«Банк ЖилФинанс»

Будет ли возрастать количество кредитных организаций-участников программы «Военная ипотека» и дальше? Отразится ли это на условиях получения ипотечного кредита?

Я не ожидаю существенного роста числа участников программы «Военная ипотека».

Продукт достаточно специфичен: помимо банка и заемщика в схеме кредитования участвует ФГУ «Росвоенипотека», устанавливающее свои требования к процедурам выдачи и оформления кредита. Поскольку кредиты по программе «Военная ипотека» по большому счету предоставляются на нерыночных условиях, желающих держать их на балансе не так уж много, а процедура их рефинансирования в ряде регионов осложнена неким особым «видением» регистрации ипотеки в местных учреждениях Федеральной регистрационной службы.



Мария Зенина, директор
Департамента розничных
банковских продуктов
Связь-Банка

Чем объясняется участие вашего банка в программе «Военная ипотека»?

Связь-Банк считает необходимым максимально активно продвигать социально ориентированные программы ипотечного кредитования. Программа «Военная ипотека» работает во всех 52 регионах присутствия банка.

Военнослужащие являются самыми надежными заемщиками, так как государство гарантирует предоставление денежных средств в размере, достаточном для решения жилищных проблем без привлечения личных сбережений.

Что касается размера ежемесячных выплат, то в каждом случае эта сумма рассчитывается индивидуально и зависит от срока участия заемщика в НИС. Разумеется, платежи не могут быть больше той суммы, которую государство ежемесячно перечисляет на счет военнослужащего. Размер выплат не увеличивается в течение всего

периода действия кредитного договора. Процентная ставка находится в диапазоне от 9,75 до 10,5% годовых.

Очевидно, что ограничений у «Военной ипотеки» много, и найти подходящую квартиру ее участникам будет непросто. Придется уложиться в выделенную сумму и

не превысить лимит времени, отведенного на поиск жилья. Вряд ли удастся обойтись без дополнительных расходов и помощи риелтора. Но тем не менее купить квартиру по такой схеме вполне реально. А разве не это самое главное? **И**

Елена Изюмова



**Ирина Волис, начальник
Отдела банковских
продуктов банка
«ГЛОБЭКС»**

Как вы считаете, будет ли возрастать количество кредитных организаций-участников программы «Военной ипотеки» и дальше?

Обеспечение жильем военнослужащих – одна из серьезных социальных задач.

Учитывая, что по состоянию на 1 января этого года открыто 167,7 тыс. именных накопительных счетов участников НИС, на которых учтено 59,9 млрд руб. средств накоплений, считаем, что для многих банков программа «Военная ипотека» привлекательна, и количество ее участников будет только возрастать.

Скажется ли это на условиях получения ипотечного кредита?

Основные условия по предоставлению «Военной ипотеки» по стандартам АИЖК (например, процентные ставки и максимальная сумма кредита) не зависят от конкретной кредитной организации или от количества банков-участников программы, так как четко соответствуют стандартам Агентства.

Увеличение числа банков-участников, скорее всего, будет способствовать улучшению предоставляемого сервиса. Как пример: сократятся сроки рассмотрения пакета документов на получение ипотечного кредита, банками будут предлагаться совместные консультации с агентствами недвижимости, организовываться специальные выездные мероприятия непосредственно в воинские части с целью более полного информирования военных о возможностях программы, станет возможно полноценное онлайн-консультирование по конкретным условиям сделок. Расширение перечня банков-участников рождает здоровую конкуренцию, соответственно, у военнослужащих появляется возможность выбора.

**ФИНАНСОВЫЕ
ФОРУМЫ**
«Национальные Бизнес Форумы»



(495) 663-91-33, WWW.NBFORUMS.RU

МОСКВА
27 СЕНТЯБРЯ
SWISSOTEL КРАСНЫЕ ХОЛМЫ
2 ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
КРЕДИТОВАНИЕ
В РОССИИ

A portrait of Vladimir Shumilin, a man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is looking slightly to the left and speaking into a microphone.

ВЛАДИМИР ШУМИЛИН:

«Лучшей рекламы накопительно-ипотечной системы, чем военнослужащий, купивший квартиру, быть не может»

Государственной программе «Военная ипотека» в этом году исполняется семь лет. Насколько успешными и плодотворными стали для нее первые годы «жизни»? Какие новые возможности в будущем появятся у военнослужащих, решивших с ее помощью приобрести жилье? Об этом – в интервью с руководителем ФГКУ «Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих» (Росвоенипотека) Владимиром Шумилиным.

Владимир Сергеевич, в своих выступлениях вы говорите о том, что военнослужащие все чаще пользуются правом на приобретение жилья по военной ипотеке. С чем это в первую очередь связано?

Военнослужащие стали лучше знать систему и, соответственно, доверие к ней возросло. Количество военнослужащих-участников НИС, которые купили жилье по военной ипотеке и могут показать ключи от квартиры сослуживцу, увеличивается. А, как известно, лучшей рекламы, чем коллега, купивший квартиру, быть не может.

В 2010 году количество купленных квартир увеличилось в 4 раза по сравнению с 2009 годом и составило около 8 тысяч, в 2011 году оно тоже растет.

В 2009-м из-за кризиса мало кто представлял, что будет с системой. Несмотря на то, что цены на недвижимость резко упали, участники НИС опасались приобретать жилье. В 2008 году произошла резкая разбалансировка цен и ресурсов НИС: суммы, находившейся на счету у военнослужащего, и тех средств, которые давали банки, было недостаточно для покупки квартиры. Сейчас – надо отдать должное кризису – цены на жилье стабилизировались, а ресурсы НИС действительно позволяют военнослужащему приобрести квартиру.

В ближайшее время военнослужащие смогут покупать в рамках программы не только готовое, но и строящееся жилье. Как это будет реализовываться? Какие трудности могут возникнуть?

Все соответствующие процедуры прошли согласование, все приказы изданы, зарегистрированы

Минюстом, опубликованы в СМИ, и мы ожидаем, что в ближайшее время будет совершена первая сделка по покупке жилья на стадии строительства.

Трудности возможны. Первое, о чем спрашивают военнослужащие: кто гарантирует, что жилье будет построено в срок? Поэтому к вопросу покупки жилья на первичном рынке мы подходим с точки зрения надежности исполнения обязательств. А российских компаний, которые могут дать и выполнить соответствующие обещания, не очень много. У банков, работающих по военной ипотеке, существует своя система оценки застройщиков, и покупка квартир военными будет возможна лишь по тем программам, где действуют гарантии либо банков, либо страховых компаний.

Многие военнослужащие обращают внимание на такой недостаток НИС, как необходимость нести дополнительные расходы при получении кредита, в частности, платить страховые взносы. Изменится ли что-нибудь в этом вопросе? И возможно ли снижение процентной ставки по кредиту в будущем?

Мы работаем над тем, чтобы снизить дополнительные траты военнослужащих. Основной такой расход – страхование жизни заемщика, которое является обязательным требованием по ряду программ.

Сейчас мы ведем переговоры с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию, доказывая им, что риски невозврата средств в случаях гибели и потери трудоспособности по нашей категории заемщиков практически отсутствуют или минимальны. Должен отметить, что это нам уже удалось сделать с одним из крупнейших российских банков,

который не требует обязательного страхования наших заемщиков.

Ставки по всем существующим сегодня программам находятся на уровне 9,5-10,5% годовых, что значительно ниже, чем в среднем по рынку. Кроме того, мы ведем работу с рядом банков, которые готовы и способны предложить более низкие ставки.

Есть ли сегодня у рядового участника программы шансы потратить свой «военный» капитал на квартиру, не беря при этом кредит у банка?

Такая возможность существует, но для ее реализации военнослужащему придется подождать какое-то время, чтобы средства накопились в достаточном объеме. Накопления тех участников, которые включились в систему в самом начале, сегодня составляют 700-750 тыс. руб. Если цены на недвижимость не будут безумно расти, через 3-5 лет объема накоплений должно быть достаточно для покупки жилья. Так что те участники, которые продолжают накапливать средства, совершенно ничего не проигрывают, получая в итоге больший ресурс для приобретения недвижимости.

Планируется ли в ближайшее время индексация накопительного взноса или увеличение суммы кредита?

Индексация накопительного взноса предусмотрена законом и производится в зависимости от того, как изменяется ситуация на рынке. На следующий год взнос составит порядка 205 тыс. руб. Сумма кредита, предоставляемого сегодня банком, рассчитывается исходя из денежного потока, который государство направляет военнослужащему из федерального бюджета. Сейчас она

составляет 2 млн руб., но мы обсуждаем с банками возможность ее увеличения еще на 200 тыс. руб.

Может ли семья военнослужащего воспользоваться для приобретения квартиры материнским капиталом одновременно с целевым жилищным займом?

Сейчас это нельзя технически сделать в силу того, что квартира по военной ипотеке поступает в собственность военнослужащего, и обязательства перед государством и банком несет тоже он. В случае развода жилье остается в собственности военнослужащего.

Однако сейчас подготовлен законопроект, позволяющий совмещать средства материнского капитала со средствами НИС для того, чтобы военнослужащий имел возможность купить жилье большей площади.

Когда снимается залог на приобретаемую квартиру и она полностью переходит в собственность военнослужащего? Много ли тех, кто ушел со службы досрочно и кому придется возвращать деньги государству и банку?

Залог снимается в тот момент, когда обязательства военнослужащего перед банком и перед НИС целиком погашены. Если участник системы увольняется раньше, обременение снимается в момент фактического погашения кредита и возвращения государству в полном объеме средств целевого жилищного займа. В момент достижения военнослужащим выслуги 20 лет при условии, что обязательства по кредиту уже исполнены, квартира становится его собственностью безо всяких дополнительных условий. То же самое происходит при увольнении с выслугой 10 лет по организационно-штатным мероприятиям, состоянию здоровья, достижению предельного возраста или по семейным обстоятельствам. В этих случаях обременение в пользу государства снимается по факту увольнения.

Если говорить про организационно-штатные мероприятия, то число военнослужащих, купивших квартиру по военной ипотеке и уволившихся с выслугой менее 10 лет, незначительно. Это даже не процент, а его десятая доля.

Что произойдет с накоплениями, если участника программы уволят до наступления выслу-

ги в 10 лет, а затем он восстановится на службе?

У нас было довольно много подобных обращений, но последние изменения в законе, который регулирует функционирование НИС, устранили этот недочет. Военнослужащие, поступившие повторно на военную службу, при заключении нового контракта восстанавливаются в системе и получают обратно все, что у них было учтено как у участников «Военной ипотеки» на момент увольнения. Закон распространяется на правоотношения с 2005 года — то есть с момента, когда начала работать система.

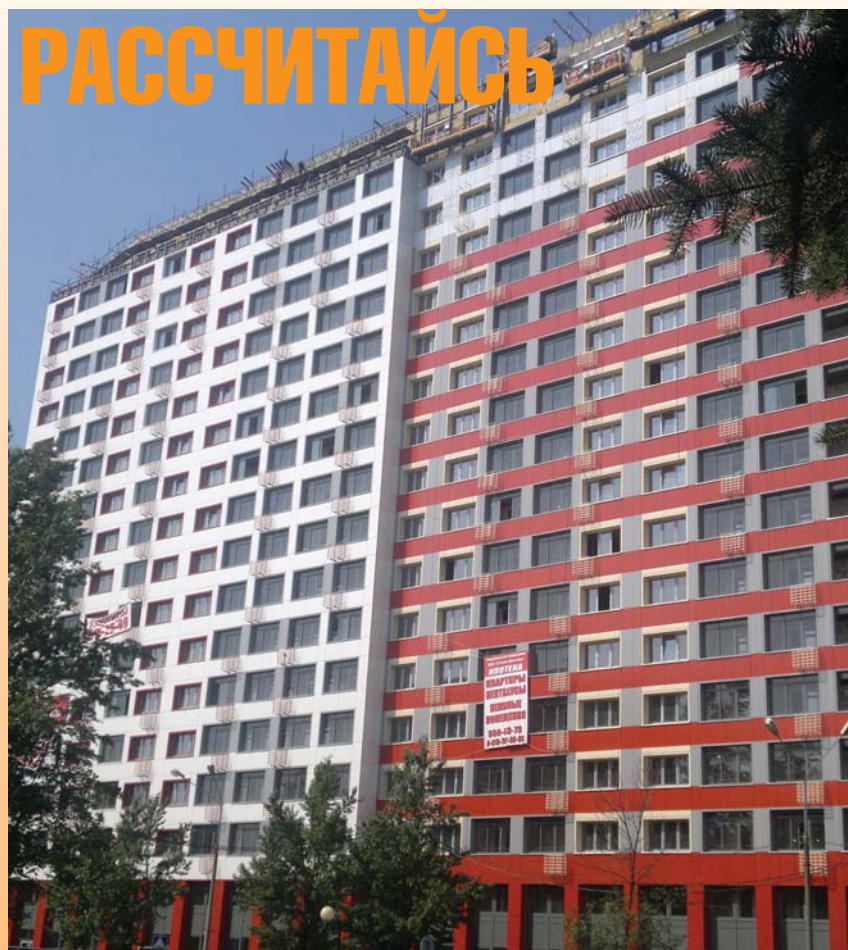
Сможет ли военнослужащий получить кредит второй раз если, допустим, он купил квартиру в одном регионе, а затем решил переехать в другой?

Сейчас, если военнослужащий купил квартиру в одном регионе и переезжает в другой, он может только продать ее, предварительно погасив выданный ему банком кредит и предоставленный государством целевой жилищный заем. После этого средства вновь будут начисляться на его счет, и военнослужащий сможет ими воспользоваться для покупки новой квартиры. Однако технически процесс очень сложный, поэтому мы планируем внести соответствующие изменения в законодательство с целью упрощения этой процедуры. Думаю, что такая услуга будет достаточно востребована участниками системы, причем не только и не столько из-за необходимости сменить место жительства. Принято решение о повышении денежного довольствия военнослужащих, что расширит их возможности по использованию собственных средств для улучшения жилищных условий. И

Беседовала Мария Салтыкова



НА ПЕРВЫЙ-ВТОРОЙ РАССЧИТАЙСЯ



Раньше служащие армии могли приобрести по программе «Военная ипотека» только квартиру на вторичном рынке. Совсем недавно все изменилось. Защитники родины получили право покупать в рамках госпрограммы жилье на первичном рынке, а вместе с ним и шанс стать владельцами недостроя или даже оказаться жертвами мошенников.

Никто лучше самих застройщиков не знает, как обойти подводные камни при покупке новостроек. Мы попросили рассказать об этом компанию «Пересвет-Инвест».

«Пересвет-Инвест» является девелопером полного цикла и ведет каждый «свой» дом — от разработки проекта до продажи в нем квартир. С прошлого года компания принимает активное участие в реализации программы накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих.

Ты помнишь, как все начиналось

Программа «Военная ипотека» действует с 2005 года. За это время в ней приняли участие более 170 тысяч человек. 14 тысяч из них уже справили новоселье. Большинство участников накопительно-ипотечной системы (НИС) — офицеры, окончившие военные учреждения профессионального образования и заключившие первый контракт о прохождении военной службы после 1 января 2005 года.

До недавнего времени в «ассортимент» жилья, которое можно было купить в рамках «Военной ипотеки», входили только квартиры на вторичном рынке. Но 13 июля 2011 года в «Российской газете» был опубликован Приказ № 465 «Об утверждении типовых форм документов, необходимых для реализации Правил предоставления участникам накопительно-ипотечной системы целевых жилищных займов, а также погашения целевых жилищных займов». Он утвердил форму документов, позволяющую военнослужащим приобретать квартиры по договорам участия в долевом строительстве.

«Результаты подтверждают следующее: модель жилищного обеспечения военнослужащих поэтапно совершенствуется», — прокомментировал данное событие Олег Пронин, Генеральный директор инвестиционно-девелоперской компании «Пересвет-Инвест».

Теперь военнослужащие-участники НИС могут сами выбирать жилье и принимать решение о том, на какой стадии строительства его лучше приобрести. Разумеется, купить квартиру на «этапе котлована» значительно выгоднее, чем после сдачи дома. Годовой рост цен в строящихся домах на однокомнатные квартиры



составляет порядка 30-32%, на двухкомнатные – 20-24%. Но возможная прибыль – далеко не единственное, о чем стоит подумать, покупая жилье в новостройке.

Минимизируем риски

Приобретая недвижимость на первичном рынке, нужно позаботиться о том, чтобы не попасть в ряды так называемых «обманутых дольщиков».

«Покупая квартиру в новом доме, заранее продумайте, как подстраховать себя, – советует Олег Пронин. – Соберите данные о компании, почитайте отзывы о ее работе в интернете. Обратите внимание на то, сколько у застройщика завершенных и текущих проектов. Если тщательно проанализировать информацию и изучить все необходимые документы, риск покупки квартиры в недострое минимален».

С какими «бумагами» следует ознакомиться в обязательном порядке? Прежде всего с разрешением на строительство, проектной декларацией объекта, а также правоустанавливающими документами на земельный участок.

Обратите внимание на схему продаж. Согласно Федеральному закону №214 (ФЗ №214 «Об участии в

долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». – *Прим. ред.*), договор долевого участия в строительстве должен быть обязательно зарегистрирован в Федеральной регистрационной службе, которая производит правовую экспертизу всей исходной разрешительной документации на возводимый объект.

«Помните, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке, – подчеркивает Олег Пронин. – Необоснованно низкая цена говорит о недобросовестных намерениях продавца. Ни одна компания не будет работать себе в убыток».

Не забудьте выяснить, прошел ли дом процедуру аккредитации банком. Застройщик обязан подать на рассмотрение кредитного комитета полный пакет документов на строящийся объект, бухгалтерскую отчетность, учредительные и уставные документы. После этого банк принимает решение о том, подтвердить аккредитацию или отказать в ней. Если жилой комплекс не аккредитован, вы просто не сможете получить

ипотечный кредит на покупку в нем квартиры.

Требуется помощь?

«Продажей квартир в новых домах занимаются как сами застройщики, так и агентства недвижимости, – рассказывает Олег Пронин. – Услуги агента, выступающего посредником между покупателем и строительной компанией, обойдутся в 1-2% от стоимости квартиры. Если не принимать во внимание финансовую составляющую, плюсы работы с агентством очевидны. Во-первых, оно обладает обширной базой предложений. Если один вариант покупателя чем-то не устроит, риелтор предложит и второй, и третий. Во-вторых, к помощи агентства стоит прибегнуть при альтернативных сделках. Например, когда у человека недостаточно средств для покупки нового жилья, и он хочет продать свою старую квартиру. Застройщики не рассматривают такие варианты».

Но если покупатель имеет четкое представление о том, какую квартиру, в каком городе, районе и доме он хочет купить, лучше сделать выбор в пользу застройщика. В своих новостройках «Пересвет-Инвест» продает и оформляет квартиры самостоятельно, без посредников.

Справка:

ЗАО «Пересвет-Инвест» образовано в 1995 году. Компания является девелопером полного цикла на рынке жилой недвижимости. Общий объем реализованных проектов составляет более 800 000 кв.м, в стадии реализации находится около 755 000 кв.м, перспективные проекты предусматривают возведение более 1 млн кв.м. Географическая привязка сосредоточена в крупных и средних городах Европейской части России.

В середине прошлого года компания «Пересвет-Инвест» получила официальное подтверждение соответствия качества предоставляемых услуг в рамках реализации программы накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих «Военная ипотека», подписав четырехстороннее партнерское соглашение о сотрудничестве между Федеральным государственным учреждением ФГУ «Росвоенипотека», Акционерным коммерческим банком содействия благотворительности и духовному развитию Отечества АКБ «Пересвет» и национальной страховой компанией «Наско».



НАДЕЖНЫЙ БАНК — БЫСТРОЕ НОВОСЕЛЬЕ

и не один год. Такие случаи встречаются редко. Ведь в основном все хотят решить свой квартирный вопрос сразу, и данная программа как нельзя лучше подходит для этого. К тому же кредиты по программе «Военная ипотека» предоставляются военнослужащим независимо от того, признаны они нуждающимися в жилье или нет.

банка, где он собирается взять кредит по программе «Военная ипотека»?

Военная ипотека в России начала развиваться не так давно. Но конкуренция в этой сфере уже есть, поэтому каждый банк пытается заманить клиента привлекательными условиями.

Программа «Военная ипотека» позволяет защитникам Родины получить жилищный кредит при поддержке государства и справиться новоселье в собственной квартире уже через три года службы в армии.

О том, как этот механизм работает в реальности и почему участнику программы так важно выбрать надежный банк, рассказала начальник Управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Дарья Воронкова.

«Военная ипотека» все еще остается новинкой на рынке ипотечного кредитования. Приживается ли она на российской почве?

Эту ипотечную программу ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (ОАО АИЖК) совместно с Министерством обороны РФ разработало специально для военнослужащих. Главное достоинство «Военной ипотеки» заключается в том, что она позволяет быстро приобрести недвижимость и сразу начать жить в ней. Правда, клиент может купить квартиру и при помощи долгосрочного накопления, но тогда ему придется ждать,

Условия по данному виду кредитования позволяют клиенту купить жилье, практически не используя собственных средств. Конечно, все зависит от стоимости приобретаемой квартиры. Например, в регионе военнослужащий может приобрести на эти деньги хорошую квартиру с ремонтом в благоустроенном районе. А в Московской области для покупки жилья аналогичного уровня придется потратить намного больше. Также военнослужащий имеет право использовать собственные средства для увеличения первоначального взноса по кредиту. За счет этого он может приобрести более просторное, комфортное и, соответственно, более дорогое жилье.

Нет никаких сомнений в том, что программа «Военная ипотека» нужна и будет востребована. Это уникальный продукт на нашем рынке ипотеки, который действительно помогает военнослужащим в решении непростого жилищного вопроса.

На что стоит обратить внимание военнослужащему при выборе

Потенциальному заемщику необходимо внимательно ознакомиться с условиями, документацией и выбрать тот продукт и сервис, который ему больше нравится. Необходимо учитывать и тот факт, что некоторые банки выдают ипотеку по стандартам «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию», другие — по собственным программам. Но именно те банки, которые выдают «Военную ипотеку» по стандартам АИЖК, могут предложить клиенту наиболее разнообразные тарифы по выдаче кредита, а также большой выбор дополнительных услуг.



Многим ли служащим армии уже удалось купить новую квартиру с помощью МОСОБЛБАНКА и программы «Военная ипотека»?

Через МОСОБЛБАНК многие военнослужащие уже решили проблему с жильем.

Программа «Военная ипотека» работает в нашем банке уже более двух лет. За это время количество выдаваемых кредитов существенно увеличилось, а мы приобрели большой опыт по работе с «Военной ипотекой». Это очень помогает нам принимать решения в различных ситуациях, и клиенты всегда остаются довольны, покупая квартиры через наш Банк. У нас широкая филиальная сеть, и военнослужащий может подать заявку в любом отделении Банка, а также получить там качественную консультацию по вопросам кредитования.

Какие условия по программе «Военная ипотека» предлагает МОСОБЛБАНК?

Кредиты предоставляются участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих. Условия кредитования позволяют приобрести жилье на вторичном рынке. Кредит погашается при помощи накопительных взносов, которые поступают на именной счет военнослужащего в соответствии с графиком платежей ФГУ «Росвоенипотека». Банк просто списывает денежные средства в счет погашения ипотечного кредита. Какое-либо финансовое участие со стороны заемщика не требуется.

При расчете максимальной суммы кредита военнослужащему не нужно предоставлять какие-либо документы, подтверждающие его доход. Для каждого клиента максимальная величина ипотечного кредита по «Военной ипотеке» рассчитывает-

ся на основании сведений об общей сумме взносов на жилищное обеспечение, которая накапливается ко времени, когда военнослужащему исполняется 45 лет. Разумеется, максимальный размер кредита не должен превышать стоимость приобретаемого по нему жилья за вычетом первоначального взноса. Мораторий на досрочное погашение отсутствует.

На этот год процентная ставка по кредиту установлена в размере 9,75% годовых. В отличие от других программ ипотечного кредитования, процентная ставка по «Военной ипотеке» не зависит от срока кредитования и размера первоначального взноса. Она ежегодно индексируется и состоит из двух частей. Первая составляет 2% и остается фиксированной в течение всего срока кредитования. Вторая часть равна уровню ставки рефинансирования, которая была в декабре прошлого года. Поэтому размеры ежемесячных аннуитетных платежей ежегодно пересчитываются в соответствии с изменениями второй части процентной ставки.

Прежде чем подавать заявку на ипотечный кредит, военнослужащий должен получить свидетельство о праве участника накопительно-ипотечной системы на получение целевого жилищного займа в ФГУ «Росвоенипотека». После этого необходимо подать документы в МОСОБЛБАНК. Срок рассмотрения заявления клиента отсутствует. Документы по квартире рассматриваются около двух рабочих дней.

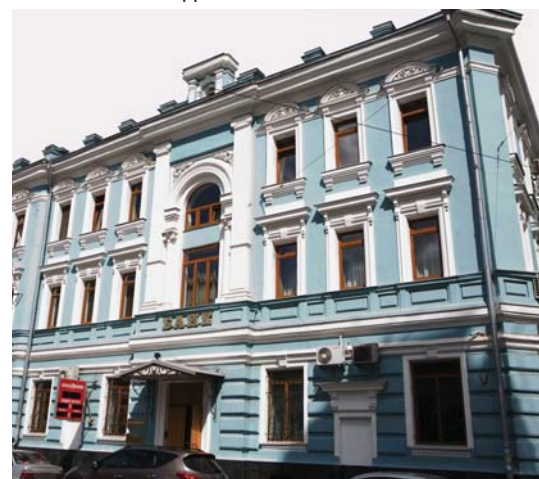
«Военная ипотека» – социальный проект. Участвует ли МОСОБЛБАНК в других подобных программах?

МОСОБЛБАНК участвует во многих социальных проектах. В том числе мы сотрудничаем с Агентством по

реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Для нас это очень ответственная и значимая часть работы, потому что социальные программы Агентства очень помогают людям в решении сложных финансовых проблем. Очень много клиентов обращаются за помощью в связи с потерей работы и рождением ребенка. От помощи ОАО АРИЖК зависит их дальнейшая жизнь. Таким людям очень хочется помочь, а программы Агентства как нельзя кстати подходят для решения сложных проблем.

Недавно Банк запустил ипотечную программу, которая позволяет получить кредит с первоначальным взносом 5%, но при условии погашения части средств при помощи материнского семейного капитала.

Банк поддерживает также программы для молодых семей. С этой целью у нас разработана опция по ипотечным кредитам, которая называется «Вариант Молодежный». Благодаря ей при рождении или усыновлении ребенка клиенту может быть предоставлен льготный период в погашении основного долга.



МОСОБЛБАНК

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

ИПОТЕКА: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ



За последние годы ипотека в России стала популярным инструментом решения жилищных вопросов. И хотя распространена она еще не так широко, как в странах Западной Европы, с каждым годом объемы выдачи ипотечных кредитов растут самыми быстрыми темпами. Сегодня ипотеку предлагает практически каждый банк. В зависимости от потребностей конкретного человека, существуют разные кредитные программы. Как из всего этого многообразия выбрать подходящий для себя вариант, на что обратить внимание, какие процедуры при оформлении кредита придется пройти? Предлагаем заемщику пошаговую инструкцию, которая позволит ему быстро и без проблем получить ипотеку.



**Сергей Озеров, Председатель
правления банка
«ДельтаКредит»**

1. Выбираем квартиру и банк

Когда человек задумывается о приобретении квартиры, прежде всего он изучает, какие объекты недвижимости сейчас выставлены на продажу. Эту информацию можно найти либо в тематических газетах, либо на специализированных интернет-сайтах. Решите для себя, какую квартиру вы хотите приобрести, выясните стоимость недвижимости и то, хватает ли у вас собственных денежных средств на ее приобретение. Если нет – начинайте рассматривать предложения банков по ипотечному кредитованию.

Такая последовательность действий позволит точно определиться в своих желаниях, соотнести собственные возможности с потребностями и в результате выбрать именно «квартиру своей мечты».

После предварительного анализа можно приступать к следующим действиям:

- Получить одобрение в банке. Здесь нужно помнить, что у вас будет время на поиск квартиры, пока действует положительное решение.

- Найти квартиру и представить документы в банк.
- Выйти на ипотечную сделку.

2. Сравнение предложения на рынке кредитов и жилья. Критерии отбора максимально подходящей программы банка и предложения риелтора

Анализируя предложения кредитных организаций, всегда помните, что нельзя обращать внимание только на процентные ставки.

Когда люди идут по этому пути, обычно срабатывает поговорка «скупой платит дважды». В первую очередь стоит обратить внимание на банки, которые имеют большой опыт работы на рынке ипотеки, обладают безупречной репутацией, где заемщика способны грамотно проконсультировать по всем нюансам ипотечного кредитования. Хороший ипотечный консультант поможет клиенту найти именно ту кредитную программу, которая наилучшим образом сможет решить его жилищные вопросы.

При выборе ипотечной программы нужно обращать внимание на следующие факторы:

- Приемлемый срок кредитования. Маленький срок кредита увеличивает размер ежемесячного платежа и, соответственно, финансовую нагрузку на семейный бюджет.
- Валюта кредита. Если зарплата привязана к «зеленой валюте», лучше брать долларовый кредит.
- Условия частичного и полного досрочного погашения кредита. О чем идет речь? Возможно, у вас есть имущество, которое вы планируете продать в ближайшие год-два, благодаря чему сможете сразу сделать большой взнос

в счет погашения кредита. Это существенно уменьшит сумму вашего основного долга и последующие ежемесячные платежи. Хорошо, если процедура досрочного погашения проходит «безболезненно», то есть без штрафов и дополнительных комиссий.

- Открытие и ведение ссудного счета. Важно, чтобы не было «искусственного» удорожания кредита.
- Процентная ставка. Сейчас есть большой выбор ипотечных программ с фиксированными, комбинированными и плавающими ставками. Благодаря этому разнообразию любой клиент сможет выбрать наиболее подходящую для себя программу.

Теперь несколько слов о предложениях со стороны риелторов. На практике часто оказывается, что одну и ту же квартиру продают сразу несколько частных риелторов или агентств недвижимости. В этом случае цены у всех находятся примерно на одном уровне. Варьируется обычно только размер комиссии за работу.

3. Дополнительные траты (комиссии Банка, комиссионные риелтору)

Ипотечное кредитование – один из самых сложных и трудоемких банковских процессов. При рассмотрении заявки клиента, оценке платежеспособности и кредитоспособности заемщика, андеррайтинге предмета залога, а также при структурировании, подготовке и проведении ипотечной сделки банк несет значительные и вполне обоснованные операционные расходы, которые требуют адекватной компенсации. Отмена комиссии за рассмотрение кредитной заявки не означает исчезновения расходов. Отказавшись от нее, банки возме-

щают свои затраты другими путями, в числе которых повышение процентных ставок или увеличение стоимости обслуживания после выдачи ипотечного кредита. Важно, чтобы банк, где вы решили взять ипотеку, был честен со своим клиентом и буквально на первой встрече «открыл перед вами все карты», то есть предоставил максимально полный перечень расходов, которые могут вас ожидать.

Так, DeltaCredit придерживается принципа вариативности, предлагая продукты как с комиссией, так и без нее. В зависимости от своих потребностей клиент может либо уменьшить свою процентную ставку, увеличив комиссию, либо, наоборот, взять кредит без комиссии, увеличив процент по нему.

В добросовестных агентствах недвижимости обычно существуют утвержденные тарифы на все виды услуг, предлагаемых клиентам. Тарифы устанавливаются в зависимости от сложности работы риелтора. При заключении договора с клиентом должно быть достигнуто соглашение о стоимости. Это позволит впоследствии избежать споров по оплате услуг. Данное правило нужно соблюдать вне зависимости от того, работаете вы с частным риелтором или крупной компанией.

Если вы выбираете агента, который выполняет за вас практически всю работу, за его услуги будет не жалко заплатить энную сумму денег. Ведь он не только подберет вам квартиру, но и сэкономит время, которое вам пришлось бы провести в очередях за справками, а также посоветует добросовестный банк, где вас качественно проконсультируют, подберут наилучшую программу, и в итоге поможет довести сделку по покупке недвижимости до конца.

4. Оформление договоров (в том числе договора залога)

Некоторые банки предоставляют заемщикам широкий спектр услуг, а некоторые выполняют только ту часть обязательств, которая имеет отношение непосредственно к выдаче ипотечного кредита.

Если для вас дорого время, то вы обязательно оцените сервис банка, который сделает за вас практически все. Например, возьмет на себя заботы по заказу оценочного альбома, проверке юридической чистоты сделки, оформлению договора купли-продажи квартиры и всей кредитной документации. Кроме этого, в таком банке вам обязательно расскажут о программах страхования с наиболее выгодными условиями. В кредитную организацию с подобным сервисом можно будет приехать всего два раза: в день подачи заявления на ипотечный кредит и на саму ипотечную сделку.

5. Оформление квартиры

После подписания всех документов по сделке купли-продажи квартиры и получению ипотечного кредита, вам нужно идти в Управление Федеральной службы Государственной регистрации кадастра и картографии.

Если у вас мало времени (например, нужно обязательно присутствовать на работе), то ваши интересы в этой организации могут представлять риелторы, юристы и т.д. Хотя при желании вы вполне можете сделать это и самостоятельно.

Государственная регистрация ипотечной сделки в большинстве регионов России занимает пять рабочих дней.

6. Нюансы передачи заемных денег покупателю

Существует несколько форм взаиморасчетов:

- Денежные средства перечисляются на счет заемщика в день подписания документов, а затем в присутствии продавца и сотрудника банка снимаются со счета. После этого вся сумма закладывается в депозитарную ячейку, где хранится в течение всего периода государственной регистрации. После завершения этого процесса продавец в присутствии сотрудника банка производит выемку кредитных средств.
- Существует и другой вариант, когда денежные средства перечисляются сразу на счет продавца. Это возможно как до, так и после государственной регистрации жилья.

В заключение хотелось бы отметить, что современная ипотека должна быть доступна, понятна и удобна для заемщика. Последнее особенно важно, ведь «вместе» с ипотекой человек живет 10, 15, а бывает, и все 20 лет. Поэтому хороший банк должен подобрать заемщику индивидуальную программу или продукт, а не предлагать ему шаблонный товар, который в будущем ляжет на плечи клиента тяжким бременем в виде ежемесячных платежей. По этой причине вам стоит выбрать банк, где работают квалифицированные специалисты по ипотеке, которые смогут качественно проконсультировать вас и подобрать жилищный кредит с учетом ваших индивидуальных потребностей.

Я надеюсь, что все эти советы помогут вам выбрать подходящую ипотечную программу и в итоге счастливо жить в своей собственной новой квартире. И

ПРАВО ВЫБОРА



В рекламных предложениях банков мы часто встречаем фразу «индивидуальный подход к каждому клиенту». Но что скрывается за ней – просто красивые слова или действительно выгодные для потребителя услуги? «Индивидуальный подход» прежде всего означает, что у клиента есть право выбора. Банк должен предоставить ему несколько альтернативных продуктов или опций одной кредитной программы, среди которых заемщик сможет найти те, которые лучше всего отвечают его потребностям.



**Дмитрий Шапочкин,
Вице-президент банка
«ЖилФинанс»**

Опции в ассортименте

Ипотечный кредит – это сложно структурированный продукт, который включает в себя множество ценовых и неценовых характеристик, требований к заемщикам, к их трудовой деятельности, к объектам залога и т.п.

Чем же могут различаться ипотечные программы банков? На что следует обращать особое внимание, выбирая кредит на жилье?

• Срок рассмотрения заявки.

Во многих кредитных организациях срок рассмотрения заявки составляет 2-5 дней, но встречаются банки, рассматривающие заявки в течение месяца.

• Срок кредитования.

Минимальный срок кредитования составляет 1 год, максимальный – 30 лет (хотя некоторые банки предоставляют займы и на более длительный период времени). Чем больше срок кредита, тем сложнее и, следовательно, дороже обходится банку привлечение долгосрочных пассивов, тем больше рисков, связанных с изменением конъюнктуры рынка, он несет.

Таким образом, чем длиннее срок кредита, тем выше будет процентная ставка по нему.

- **Ставка по кредиту** зависит от целой совокупности факторов: срока займа, размера первоначального взноса, валюты кредита, формы подтверждения заемщиком своего дохода, условий досрочного погашения, типа обеспечения по кредиту и процентной ставки по нему.

- **Размер первоначального взноса.**

Минимальный размер первоначального взноса обычно составляет 10-20% (хотя в некоторых банках может отсутствовать требование к минимальному первоначальному взносу).

Чем больше сумма собственных средств, вносимых заемщиком в счет приобретения квартиры, тем меньше вероятность того, что человек перестанет платить по кредиту.

Таковы данные статистики. Кроме того, большой первоначальный взнос снижает риск того, что в случае падения цен на рынке недвижимости стоимость обеспечения по кредиту опустится ниже размера самого займа, в результате чего кредит станет необеспеченным.

Учитывая, что все риски закладываются в стоимость кредита, неудивительна закономерность: чем выше первоначальный взнос, тем ниже процентная ставка. Можно выделить пять вариантов размера первоначального взноса, влияющих на проценты по займу: от 0% до 15%, от 15% до 20%, от 20% до 30%, от 30% до 50%, свыше 50%.

- **Сумма кредита.**

Максимальный размер кредита составляет 10-20 млн руб. (в некоторых банках отсутствует ограничение по максимально возможной сумме займа).

- **Тип процентной ставки.**

Порядок начисления процентов по кредиту может быть аннуитетным и дифференцированным; бывают кредиты с **фиксированными, плавающими** процентными ставками, ставками, привязанными к индексам **MosPrime**, **Libor** и др.

Чем все они отличаются друг от друга? Фиксированная ставка не пересматривается банком на протяжении всего срока кредита. Это выгодно для заемщика, но несет определенные риски для кредитора. Ведь он обычно привлекает долгосрочное финансирование не по фиксированной, а по переменной ставке, и в случае изменения рыночной ситуации может потерять часть прибыли. Поэтому фиксированная процентная ставка, как правило, бывает немного выше переменной. Последняя, в свою очередь, привязана к ставке межбанковских кредитов (например, LIBOR или Mosprime) и корректируется в зависимости от изменения соответствующего индекса. Кредит с комбинированной процентной ставкой представляет собой заем, где один период кредитования процент остается фиксированным, а потом эта величина становится переменной.

- **Возможность досрочного погашения.**

Условия досрочного погашения кредитов в коммерческих банках могут сильно различаться. Существует два вида кредитов: с ограничениями по досрочному погашению и без них.

Риск досрочного погашения кредита – один из ключевых для банка, так как в этом случае он недополучает процентный доход. Из-за этого ставка по кредитам без финансовых санкций за досрочное погашение будет выше, чем по займам, где такие штрафы присутствуют. А вот

АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Фиксированная ставка – это процентная ставка, жестко зафиксированная в договоре и не изменяющаяся в течение всего срока его действия.

Плавающая процентная ставка – это процентная ставка, размер которой не фиксируется на весь срок погашения займа, а изменяется через определенные промежутки времени.

Плавающая ставка образуется из двух составляющих: строго фиксированная ставка (обычно небольшая) плюс некий индекс. Именно этот индекс (индикативная ставка) может изменяться в ту или иную сторону, увеличивая или уменьшая выплаты заемщика.

По ставке **LIBOR** крупнейшие банки мира готовы выдавать другим крупным банкам кредиты на Лондонской межбанковской бирже. Таким образом, этот показатель формируется на основе процентных ставок нескольких ведущих мировых банков. Ставка LIBOR может фиксироваться на период от нескольких дней до одного года.

Ставка **MosPrime** представляет собой ставку предоставления рублевых кредитов на московском рынке. Эта ставка формируется Национальной валютной ассоциацией на основании ставок размещения рублевых кредитов (депозитов), объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым институтам. Период, на который рассчитывается ставка MosPrime, составляет от 1 недели до 6 месяцев.

запрет на досрочное погашение уже считается анахронизмом и редко встречается в кредитных договорах банков.

• **Требования к наличию гражданства.**

Программы некоторых банков допускают получение кредита нерезидентами РФ.

• **Форма подтверждения дохода.**

Существует три способа подтверждения заемщиком дохода: справкой по форме 2-НДФЛ; справкой по форме банка; в заявительной форме (как правило, размер процентной ставки по такому кредиту будет выше базовой).

Чем «прозрачнее» доход заемщика, тем более точно банк сможет оценить его платежеспособность. Если доход клиента подтвержден официальной справкой о доходе (форма 2-НДФЛ), то банк, как правило, предлагает в таком случае наименьший процент по кредиту. А вот если заемщик не может подтвердить свое финансовое положение документально, ставка по кредиту увеличивается.

• **Требования к объектам залога (приобретаемым/закладываемым квартирам).**

Существуют программы, где допускается наличие в приобретаемом жилье незарегистрированной перепланировки. Однако не каждая квартира может стать объектом залога ввиду наличия требований технического и юридического характера.

Обеспечением по кредиту может выступать квартира, комната, земельный участок, дом с земельным участком, права требования (в случае приобретения недвижимости на первичном рынке жилья). Наиболее ликвидны квартиры, наименее – голый земельный участок.

Чем менее ликвиден объект – тем выше процентная ставка по кредиту.

• **Требования к количеству участников сделки.**

В некоторых банках существуют ограничения на проведение так называемых альтернативных сделок, или цепочек сделок купли-продажи недвижимости.

• **Валюта кредита.**

Привлечение средств в национальной валюте обходится банкам дороже, поэтому кредиты в рублях в среднем стоят на 2% больше, чем займы в долларах или евро. Но здесь нельзя не упомянуть о валютном риске, который появляется и у банка, и у заемщика в случае несоответствия валюты активов и пассивов. Например, если человек получает зарплату в рублях, а кредит берет в долларах, то в случае изменения валютного курса у него может увеличиться платеж по кредиту.

Переходим на личности

Мы перечислили далеко не полный набор опций, наличие которых показывает, есть ли у банка «индивидуальный подход» к клиенту, или он продает только «типовой товар». Кроме этого, имеют значение объем и качество клиентского сервиса, наличие профессионального персонального менеджера, удобство работы с банком, порядок проведения сделки, расчетов по ней, ее уровень безопасности, нюансы обслуживания кредита и, наконец, порядок рефинансирования займа и реструктуризации задолженности.

По-настоящему индивидуальный подход может продемонстрировать лишь банк, имеющий в своем арсенале большое количество программ и специализирующийся на ипотеч-

ном кредитовании. Крупные универсальные банки часто ставят дело «на поток», и потому не могут предложить своим клиентам большой выбор. Напротив, специализированные ипотечные банки, имея в своем активе десятки программ и сотни опций, оптимизируют внутренние бизнес-процессы под предоставление и обслуживание ипотечных кредитов. Они могут подстроиться под потребности и личные особенности практически любого клиента, предложить удобный и выгодный вариант.

В процентном соотношении

Всегда ли выгодная процентная ставка означает, что программа кредитования оптимальна для заемщика? Конечно, нет. Здесь необходимо также учесть индивидуальные особенности клиента и специфику конкретной сделки.

Например, часто случается, что заемщик уже выбрал объект кредитования и даже внес аванс. В этом случае на первый план выходит скорость рассмотрения заявки и предоставления кредита. Помимо этого, важно то, как долго заемщик планирует пользоваться ипотечным кредитом, будет ли досрочно погашать долг, в какой валюте он получает зарплату. Нельзя забывать и о размере первоначального взноса, дополнительных расходах по кредиту, возрасте и состоянии здоровья заемщика и др.

При этом нужно понимать, что не все потенциальные клиенты могут рассчитывать на минимальный процент. Ведь каждый заемщик – индивидуальность. И, соответственно, размер ставки по займу, а также наличие или отсутствие других кредитных опций будут зависеть от его личных потребностей и финансовых возможностей. **И**



НА ПУТИ К ЕДИНОМУ ПРОСТРАНСТВУ

Россия, Беларусь и Казахстан намерены согласовать принципы своей валютной политики. Это позволит сблизить экономики трех стран, которые объединил Таможенный союз.

В декабре прошлого года в Москве главы государств подписали соглашение о создании на финансовых рынках условий для обеспечения свободного движения капитала. Беларусь и Казахстан уже ратифицировали этот документ, в ближайшее время это сделает и Россия. Соглашение уже получило одобрение обеих палат российского парламента.

Согласование принципов валютной политики трех государств должно завершиться до конца 2013 года. Оно пройдет в два этапа. Сначала будет налажен обмен информацией между уполномоченными органами сторон. Второй этап предусматривает приведение законодательства в соответствие с положениями международных правил и стандартов.

Несмотря на то, что валютный рынок Беларуси переживает сейчас не лучшие времена, ратификация соглашения не повредит странам-соседям.

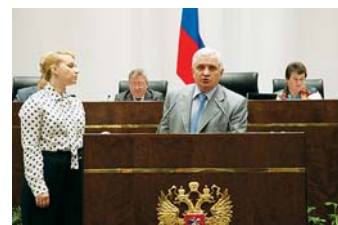
Во-первых, сам документ вступит в силу лишь с 1 января 2012 года. К этому времени ситуация на валютном рынке Беларуси, по прогнозам экспертов, стабилизируется. Во-вторых, в случае форс-мажорных обстоятельств каждая страна-участница соглашения может блокировать его действие на год.



ПЛОХАЯ ОЦЕНКА ЕЩЕ НЕ ПОКАЗАТЕЛЬ

Обе палаты российского парламента одобрили закон, касающийся оценки устойчивости банков. Для этого был изменен ряд положений действующего Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Ранее Банк России признавал финансовую устойчивость кредитной организации недостаточной в том случае, если доходность последней имела оценку «неудовлетворительно» два квартала подряд. Это положение уже было приостановлено до 1 июля 2011 года в связи с тем, что доходность многих банков существенно упала в годы экономического кризиса. Период финансовой нестабильности доказал, что низкорентабельная и даже убыточная деятельность банка не всегда говорит о наличии у него серьезных проблем.

Согласно измененному закону, доходность исключена из числа критериев, на основании которых финансовая устойчивость банка-участника системы страхования вкладов признается недостаточной. Теперь «низкодоходная» кредитная организация может по-прежнему привлекать денежные средства физических лиц во вклады и открывать для них банковские счета. Это соответствует международной практике. Однако закон не меняет подхода к оценке финансовой устойчивости банков, собирающихся вступить в систему страхования вкладов.



По материалам пресс-службы Совета Федерации

ИРИНА ГРАДОВИЧ:

«ИПОТЕЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПО СИЛАМ ЛЮДЯМ»

Ипотека оправилась от последствий кризиса, но при этом безвозвратно изменилась... к лучшему. Ассортимент жилищных займов стал разнообразнее, а их условия – более гибкими.

О новых ипотечных реалиях рассказала Ирина Градович, Начальник Управления розничных кредитных продуктов ОАО «Промсвязьбанк».

Ирина Михайловна, действительно ли рынок ипотеки ожил после кризиса?

В 2010 году было выдано более 300 тыс. ипотечных займов, это почти докризисный уровень. Растут и другие показатели: спрос со стороны населения, рынок предложений, средняя сумма займа (сейчас она составляет 1,29 млн руб., что на 300 тыс. больше, чем два года назад).

Главное желание современного заемщика – улучшить жилищные условия. Растет доля кредитов с высоким первоначальным взносом; около 70% сделок – альтернативные.

Какие ипотечные «новинки» предлагает Промсвязьбанк?

Новых программ четыре. «Новостройка» и «Вторичный рынок» – действуют во всех городах, где работает наш банк, а это 246 точек продаж. С их помощью можно получить «традиционную» ипотеку под залог приобретаемого имущества.

«Залоговый целевой кредит» позволяет купить новое жилье без

первоначального взноса у любого застройщика в любом городе, где работает Промсвязьбанк.

«Залоговый нецелевой» дает клиенту возможность получить кредит на любые цели без подтверждения их использования, в залог берется не приобретаемая квартира, а та, которая у заемщика уже есть.

Насколько доступна ипотека в Промсвязьбанке?

Кредиты выдаются на срок до 25 лет, что способствует уменьшению ежемесячных взносов. Это наша политика: ипотечные платежи должны быть по силам людям и сегодня, и в будущем.

Мы учитываем доход до четырех членов семьи одновременно, зарплаты по основному и дополнительному месту работы, премии. Единые процентные ставки действуют и для тех, кто предоставил справку 2-НДФЛ, и для тех, кто подтвердил доходы справкой по форме банка.

В июне была отменена комиссия за резервирование денежных средств по ипотечным программам в рамках акции «Лето без комиссии!». Предложение действует до 31 августа 2011 года.

Может ли заемщик погасить ипотечный кредит досрочно без штрафных санкций?

Промсвязьбанк не берет комиссии за досрочное погашение. Размер платежа клиент выбирает сам.



Если заемщик, взяв кредит на 1 млн руб., каждый месяц дополнительно к основному платежу внесет 1 тыс. руб., то за 15 лет он сэкономит почти 300 тыс. руб.

С какими застройщиками работает Промсвязьбанк?

Совместно с компанией «НДВ-Недвижимость» мы предлагаем оформить ипотеку в ЖК «Богородский» на северо-востоке Москвы или в ЖК «Царицыно» – одном из наиболее перспективных столичных комплексов. Так же наши клиенты могут приобрести квартиру в ЖК «Новые вешки».

Промсвязьбанк сотрудничает с ГК «Ведис-Групп», это два комплекса «Головино» и «Юрлово».

В число партнеров Банка входит и компания «Крост», которая возводит ЖК «Эдадьго» в поселке Коммунарка Московской области.

Количество наших Партнеров постоянно растет, актуальную информацию о них всегда можно получить на сайте Промсвязьбанка.

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ: ПОДАРОК С СЮРПРИЗОМ



Некоторые семьи, где двое (или больше) детей, с удовольствием используют материнский капитал при покупке жилья. Ведь в данном случае экономится серьезная сумма! Но впоследствии может оказаться, что продать такую квартиру будет весьма затруднительно.

А взять под ее залог новый ипотечный кредит и вовсе невозможно. Как такое может произойти? Смотрите сами.

Наконец-то, свершилось! Семья из четырех человек получила ипотечный кредит и теперь покупает новую квартиру.

Марья Ивановна и Вячеслав Петрович готовы плясать от радости: пусть маленькая, пусть однокомнатная, зато своя!

«Поживем с детьми пока в этой. Как говорится, в тесноте, да не в обиде. А когда расплатимся с кредитом, возьмем в ипотеку еще одно жилье – попросторнее!», – рассуждают они. К тому же государство готово поддержать молодую семью и дарит ей сертификат на **материнский капитал**!

Такие сертификаты призваны стимулировать рождаемость и помочь семьям с несколькими детьми улучшить жилищные условия. На первый взгляд, задумка хорошая. Что плохого в том, что государство оказывает материальную помощь «ячейке общества», где рождается второй, третий или четвертый ребенок?

«Дареному коню в зубы не смотрят», – рассуждают счастливые обладатели «материнских» сертификатов, в чем несколько заблуждаются.

Когда заемщик гасит часть ипотеки за счет «материнских» денег, он дает нотариальное обязательство оформить долю в своей квартире на детей.

И впоследствии здесь возможны разные варианты развития событий.

Давайте посмотрим, что произойдет в том случае, если заемщик выполнит свое обещание.

Представим, что герои нашей статьи, Марья Ивановна и Вячеслав Петрович, расплатились по кредиту. После этого они, как положено, оформили часть однокомнатной квартиры на детей... и с удивлением узнали, что теперь могут забыть о новом кредите на более просторное жилье. Почему?

Дело в том, что ни один банк не возьмет в залог квартиру, в которой хоть какая-то доля оформлена на несовершеннолетних. Продать такое жилье, не наделив детей собственностью в какой-то другой квартире, не позволяют органы опеки и попечительства.

Теперь давайте представим, что наши герои не стали соблюдать закон и оформлять долю квартиры на

своих детей. Что произойдет в таком случае?

Первое время – ничего. Заемщики спокойно продадут однокомнатную квартиру, а затем, быть может, возьмут в ипотеку новую – трехкомнатную.

Но что будет дальше?

Дети подрастут и могут потребовать, чтобы им отдали законную долю той квартиры, которая давно уже продана. И тогда из-за того, что Марья Ивановна и Вячеслав Петрович много лет назад нарушили закон, могут пострадать уже новые собственники этого жилья. Как иногда происходит в случае с приватизацией, когда детей не включали в число собственников, в результате чего сделки купли-продажи приходится расторгать...

Сколько сертификатов было выдано, например, в 2010 году?

Сколько было потрачено на погашение ипотечных кредитов?

А сколько дано обязательств наделить детей собственностью?

Сколько заложено «мин», из-за которых могут пострадать ни в чем неповинные люди? Честно говоря, становится страшно.

Дмитрий Овсянников,
www.ipotek.ru



АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Материнский (семейный) капитал – форма государственной поддержки семей, имеющих детей. Выдается с 2007 г. при рождении (усыновлении) второго, третьего или последующего ребенка.

Материнский капитал может быть потрачен на следующие цели:

- получение образования ребенком;
- улучшение жилищных условий (приобретение, строительство и реконструкция);
- формирование накопительной части трудовой пенсии (посредством инвестирования через негосударственный пенсионный фонд, Внешэкономбанк, управляющую компанию).

В настоящее время размер материнского капитала составляет 365 тысяч 698 рублей 40 копеек.

КРЕДИТ НА РАССТОЯНИИ



Ни один банк не выдаст кредит на покупку недвижимости, пока не проведет андеррайтинга своего клиента. То есть не узнает, каков уровень доходов потенциального заемщика, насколько добросовестно он выполнял ранее взятые долговые обязательства и т.п.

Как происходит такая проверка при покупке зарубежной недвижимости, когда человек находится «здесь», а банк — «там»?

Свои люди — сочтемся

Если иностранный банк хочет проверить заемщика, проживающего в стране месторасположения его офиса, он обращается в Бюро кредитных историй, которые собирают данные о каждом человеке на протяжении практически всей его жизни.

«В США наиболее крупными являются Equifax и Credit Report, — рассказывает Марина Мишурис, председатель правления «Флексинвест-Банка». — Зная ID (примерный аналог российского номера социального страхования) потенциального заемщика, на сайтах этих компаний можно проверить его кредитную историю начиная с 16-18 лет, то есть фактически с получения первой кредитной карты». Информация, которая хранится в Бюро кредитных историй, содержит подробные данные о финансовом положении человека: где он работает, каков объем его текущих обязательств, есть ли у него банковские карты, когда и с какой целью он получил первый кредит, и самое главное — добросовестно ли он возвращал свои долги.

Схема замечательная, но, к сожалению, к заемщикам из России неприменимая. Дело в том, что о подавляющем большинстве наших соотечественников в западных бюро нет никаких данных. Исключение составляют случаи, когда россиянин уже брал кредиты в Европе и США, но подобных прецедентов пока ничтожно мало.

Почему иностранные банки не сотрудничают с российскими Бюро кредитных историй (БКИ)? (Соответствующий закон (N218-ФЗ

«О кредитных историях») вступил в действие уже шесть лет назад, 1 июня 2005 года, и сегодня в нашей стране успешно работает множество БКИ).

Дело в том, что сотрудничество с БКИ (не только российскими, но и любыми другими) стоит денег, а поток потенциальных получателей кредитов из России еще недостаточно велик. Кроме того, российские кредитные бюро довольно молоды, и у западных банков, вероятно, возникают сомнения по поводу объема и достоверности предоставляемой информации.

Информация, которая хранится в Бюро кредитных историй, содержит подробные данные о финансовом положении человека: где он работает, каков объем его текущих обязательств, есть ли у него банковские карты, когда и с какой целью он получил первый кредит, и самое главное — добросовестно ли он возвращал свои долги.

Поэтому для оценки платежеспособности русских клиентов они пользуются другими методами работы. Какими именно?

Не телефонный разговор

Чтобы удостовериться в финансовой состоятельности будущего заемщика, «иноземные» банки требуют у него справки о доходах. Но если отечественные кредитные организации иногда принимают к сведению информацию о заработках «в конверте», то их иностранных коллег такой вариант вряд ли устроит. «Зарубежные банки неофициальные доходы заемщика не рассматривают, — говорит Ирина Кажикина, руководитель ипотечной службы компании «РЕЛАЙТ-Недвижимость». — Они верят только

бумагам на официальных бланках с подписями и печатями».

Любим ли справкам поверит иностранный банк? Это, по словам Марины Мишурис, зависит от того, кто является работодателем будущего заемщика. «Если это достаточно крупная и известная на мировом рынке компания (Газпром, «Тройка Диалог», ВТБ и т.д.), иностранному банку будет достаточно копии трудового договора и справки 2-НДФЛ, заверенных печатью компании-работодателя, — рассказывает эксперт. — Если потенциальный заемщик работает в дочерней фирме иностранной корпорации, проблем тоже не возникнет. А вот во всех прочих случаях информация будет подвергнута тщательному анализу».

Как именно будут проверять потенциального заемщика — коммерческая тайна банка. Обычно оценивается общий материальный уровень жизни человека: есть ли у него недвижимость (в

России и за ее пределами), автомобиль, как часто он ездит за границу. Не исключено, что банк обратится к компании-работодателю с просьбой подтвердить, действительно ли они выдавали г-ну такому-то справку о доходах, и именно с такими цифрами? Правда в силу достаточно щепетильного отношения в западных странах к вопросам privacy такой запрос, скорее всего, будет сделан не по телефону, а в виде письменного обращения, оформленного на официальном бланке.

Дочки-матери

Иностранные банки, у которых есть дочерние компании в России (а таких сегодня немало), не испытывают проблем с проверкой платежеспособности будущих заемщиков. А

те, у кого нет собственных «российских дочек», нередко просят своих «коллег-конкурентов» провести необходимый андеррайтинг. «Решение вопроса о проверке кредитной истории через другой банк зависит от личных или деловых отношений, — считает Владислав Есенков, заместитель начальника управления по работе с клиентами КБ «Унифин». — Если есть связи, то проблема решаема, если нет — то увы... Иностранные банки в этом отношении мало чем отличаются от российских».

Правда, у этой проблемы есть еще и юридический аспект. «Широкое применение подобных проверок осложняется законодательством о банковской тайне и о защите персональных данных, — информирует Марина Мишурис. — Российские законы запрещают работу с данными лиц без их согласия».

Но, как отмечают наши эксперты, фактически подобные проверки все же проводятся. Иностранцы, при всей их декларируемой приверженности работе «по правилам», иногда вынуждены от них отступать: иначе на нашей каменистой почве не выживешь...

Сама, сама, сама!

Помните эту крылатую фразу, которую произносит героиня Никиты Михалкова в фильме «Вокзал для двоих»? Именно такую рекомендацию мы можем дать россиянам, желающим взять ипотечный кредит за границей.

Если у вас есть положительная кредитная история в России, обязательно покажите ее своему потенциальному зарубежному займодателю. Российские БКИ пока не предоставляют данные о клиентах непосредственно иностранным банкам, но по запросу заемщика они обязаны выдать ему требуемые сведения. Также имеет смысл обратиться в банки, где вы раньше брали кредиты (если, разумеется, они были своевременно погашены), с просьбой дать соответствующую справку.

«Люди часто приходят к нам за своей кредитной историей, которая нужна им для предоставления кредитного отчета в иностранный банк», — подтверждает Александр Викулин, генеральный директор ОАО «Национальное бюро кредитных историй».

Встречное движение

До сих пор мы говорили о ситуации, когда иностранный банк, решая, давать ли вам кредит, смотрит на то, как вы справлялись со своими долговыми обязательствами в России. Но возможна и «зеркальная» ситуация. «Зарубежная» кредитная история тоже может повлиять на решение российских банков о выдаче займа.

Правда, сейчас перспектива предоставления «иноземной» кредитной истории нашим банкам выглядит несколько фантастической. Иностранные кредитные организации пока не заключают договоров с российскими БКИ, поэтому не только не получают из них информацию, но и не поставляют ее сами.

Но подобная ситуация, скорее всего, временная: через несколько лет обмен такой информацией может стать двусторонним. И тогда положительная кредитная история будет помогать добросовестным плательщикам везде — и в России, и за рубежом.

Владимир Абгафоров,
Интернет-журнал
www.metrinfo.ru



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»



СУД ДА ДЕЛО

Арбитражный суд Свердловской области отказал «СКБ-банку» (ОАО «Акционерный коммерческий банк содействия коммерции и бизнесу») в признании незаконным предписания Роспотребнадзора по Свердловской области о прекращении нарушения прав потребителей.

Летом прошлого года по жалобе гражданина Н в банке была проведена внеплановая проверка соблюдения законодательства в сфере защиты прав потребителей. В результате выяснилось, что кредитная организация не предоставила гражданам необходимую информацию о своих услугах, нарушив тем самым требования законодательства. В связи с этим было вынесено постановление о наложении на

банк штрафа в размере 20 000 руб., а также предписание о нарушении прав потребителей.

«СКБ-банк» решил обжаловать вынесенное решение в арбитражном суде. Но суд, исследовав материалы дела, согласился с позицией Роспотребнадзора.

КУРС НА ПОНИЖЕНИЕ

По данным Контрольно-счетной палаты Москвы в I квартале цена 1 кв.м жилья на вторичном рынке столицы составляла в среднем 162,4 тыс. руб. Это на 1,4% ниже по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Стоимость квадрата в новостройках упала еще больше – на 10,8%, составив 126 тыс. руб./кв.м.

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ ОПАСЕН?

Россия заняла 47-е место из 60 в рейтинге стоимости ипотечного кредита в 60 странах. Это исследование провела компания Penny Lane Realty.

При составлении рейтинга учитывалась средняя процентная ставка по кредиту и стоимость недвижимости. Нехитрые расчеты показали, что россиянину, взявшему кредит на 20 лет, в итоге придется выплатить банку сумму, которая в 2,5 раза превышает размер первоначального займа. **И**

ЭПОХА ПОТРЕБИТЕЛЯ

На рынке недвижимости наступила эпоха потребителя – к таким выводам пришли участники мастер-класса компании ANConferences «Маркетинг недвижимости: бренд проекта». На мероприятии были представители более 30 девелоперских и медиакомпаний из разных городов России. Ведущими мастер-класса стали эксперты-практики в сферах загородной и коммерческой недвижимости.

Мероприятие открыл Дмитрий Завражнов, управляющий партнер New Angle, который рассказал об основных трендах в поведении потребителя: «Все будет происходить в режиме реального времени по мере подключения к Интернету все большего количества устройств. Бренды должны активно вступать в диалог с клиентами».

Далее мастер-класс продолжила Лидия Гречина, директор по маркетингу Инком/Villagio Estate. Она отметила, что в своем позиционировании бренда Villagio Estate эксперты придерживаются поддержания имиджа надежности застройщика, уникальности в концепции поселков архитектурных и ландшафтных решений, элитарно-



сти продукта и коммуникаций с клиентами. «Около 30% бюджета мы тратим на бренд, в этом году даже больше – 50%», – отметила г-жа Гречина.

О том, как потребитель принимает решение о покупке на рынке загородной недвижимости, участникам мастер-класса рассказал

Петр Кирилловский, директор по маркетингу КП «Величье»/КП Lipki Парк. По мнению эксперта, главное – это высокое качество домов, улыбка менеджера и другие приятные мелочи, дизайн, стиль архитектуры, а в будущем также социальная ответственность застройщика и соблюдение экологии объектов.

О роли брендов в сегменте коммерческой недвижимости на мастер-классе рассказали Анна Шадрина, директор по маркетингу Capital Group; Виталия Львова, генеральный директор Promotion Realty; Светлана Ярова, руководитель отдела по работе с собственниками ASTERA Moscow в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

УТРОМ – КВАРТИРА, ВЕЧЕРОМ – ДЕНЬГИ?



Приобретение жилья требует серьезных финансовых вложений, поэтому многим людям часто не удастся обойтись без привлечения ресурсов извне – ипотеки или рассрочки.

Несмотря на то, что в обоих случаях покупатель должен вносить первоначальный взнос и в последующем возвращать долг с процентами, между ипотечным кредитом и рассрочкой существует много различий.

Найди отличия

Если заемщик берет ипотечный кредит, ему приходится идти в банк и подтверждать свою кредитоспособность, а также надежность закладываемого жилья (особенно много проблем возникает при покупке квартиры в строящемся доме). А вот рассрочку покупателю предоставляет непосредственно сам продавец недвижимости, которому, естественно, не нужно доказывать, что дом будет сдан. Но есть здесь один нюанс. Приобретая квартиру в ипотеку, человек сразу же становится ее собственником (хотя до погашения кредита недвижимость и остается в залоге у банка). При покупке в рассрочку переход права собственности происходит лишь после окончательного расчета с кредитором.

С точки зрения стоимости привлеченных денежных средств рассрочка очень выгодна для покупателя, так как процент по ней существенно ниже ипотечного, а иногда и вовсе отсутствует. Причина такой «щедрости» заключается в том, что главная цель продавца недвижимости – не заработать на выданном займе, а реализовать жилье и получить оборотные средства для дальнейшего строительства. Однако предоставлять деньги в кредит на длительный срок у застройщика нет возможности – они нужны ему для возведения новых объектов. Отсюда такая особенность рассрочки, как краткосрочность. Для банков же кредитование является одной из основных сфер

деятельности и способом получения дохода, поэтому они могут выдавать ипотеку на 20-30 лет (естественно, при таких долгосрочных займах ежемесячные платежи будут гораздо менее обременительны для заемщика).

При ипотеке всю нагрузку по выплате долга, «набежавших» процентов и обслуживанию кредита несет заемщик. При рассрочке – некоторую часть расходов берет на себя стройиндустрия. В результате часть оборотных средств у застройщика отвлекается на нужды кредитования, а следовательно, они не могут быть потрачены на возведение нового жилья. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что рост объемов рассрочки на рынке недвижимости нередко свидетельствует о сокращении объемов строительства. Кроме того, рассрочка имеет большой смысл для застройщика, если у него возникают трудности с реализацией недвижимости.

В «споре» с ипотекой

Большое распространение на рынке новостроек рассрочка получила во время недавнего финансового кризиса. Этому способствовало сразу несколько факторов.

Во-первых, падение цен на жилье, снизившее у застройщиков стимул к строительству новой недвижимости.

Во-вторых, проблемы со сбытом, которые особенно сильно отразились на финансовом положении застройщиков, возводивших проекты

В какой ситуации клиенту выгодно взять ипотеку в банке, а когда получить рассрочку от застройщика?



Наталья Парфенова,
Старший специалист
отдела продаж компании
«Пересвет-Инвест»

Рассрочка платежа до сих пор достаточно востребована, так как покупатель имеет возможность распределить свои расходы в зависимости от срока действия рассрочки. При этом он не переплачивает в отличие от ипотечного кредитования. Обычно рассрочкой платежа пользуются покупатели, уже имеющие достаточную сумму на покупку квартиры, поскольку стоимость столичной однокомнатной квартиры в панельной новостройке превышает 5-6 млн руб., а 70% взнос при рассрочке платежа составляет около 3,5-4 млн руб. Ипотекой, как правило, пользуются люди, у которых нет столь существенной суммы в наличии.



Михаил Доронкин,
Заместитель руководителя
отдела рейтингов
кредитных институтов
рейтингового агентства
«Эксперт РА»

Рассрочка выгодна в тех случаях, когда покупателю важно в короткие сроки въехать в новую квартиру, при этом он располагает достаточным (не менее 30%) первоначальным взносом и ожидает в ближайшее время поступление оставшейся суммы денег. Стоит отметить, что за рассрочку тоже придется платить (обычно не менее 1-2% в месяц). Поэтому если вопрос срочности приобретения квартиры не стоит остро, то можно рассмотреть вариант «короткой» ипотеки с досрочным погашением.



Сергей Лядов,
пресс-секретарь
инвестиционно-девелоперской компании
«Сити-XXI век»

Если сравнивать ипотеку с рассрочкой, то общий риск у них один – непогашение остатка долга. Естественно, что при ипотеке этот риск выше, так как период выплат больше – как правило, более десяти лет, а при рассрочке время платежей составляет в среднем 1-2 года. Поэтому при рассрочке нагрузка по платежам возрастает в несколько раз, а при ипотеке погашение производится относительно небольшими суммами.

Почему, на ваш взгляд, покупка жилья с рассрочкой получила в последние годы довольно широкое распространение?



Елена Кураткина,
Заместитель
начальника Управления
предпродажной подготовки
и маркетинга ОАО
«Группа Компаний ПИК»

Наша компания всегда предоставляла своим клиентам возможность оплаты квартиры в рассрочку, но в конце 2008 г. и в 2009 г. рассрочка на рынке первичного жилья получила новую жизнь. Это было связано с полным отказом банков от предоставления ипотечных кредитов на новостройки. Сейчас ситуация на рынке ипотечного кредитования первичного жилья стала значительно лучше, и можно говорить о росте активности банков в ипотечном сегменте.



Ирина Градович,
Начальник управления
розничных кредитных
продуктов Промсвязьбанка

Покупка жилья с рассрочкой получила распространение как очередная форма скрытого кредитования. В период кризиса предоставление рассрочки позволило перевести часть долга строительных компаний в займы клиентам. Сама по себе рассрочка не является конкурентным продуктом для ипотеки, так как ориентирована на другой сегмент покупателей. В Московском регионе около 30-40% реализуемых квартир продается с помощью ипотеки и только 5-6% – в рассрочку.



Василий Мочалов,
Заместитель председателя
правления АКБ
МОСОБЛБАНК ОАО

Покупка жилья с рассрочкой сегодня имеет довольно большое распространение. Это связано с тем, что не все банки готовы выдавать ипотечные кредиты на условиях застройщика. Выдавая ипотечные кредиты на первичном рынке жилья, банки предоставляют их по более высоким ставкам до предоставления клиентом свидетельства о праве собственности на недвижимое имущество. После предоставления такого свидетельства банк готов предложить более выгодные условия кредитования.

Главная цель продавца недвижимости – не заработать на выданном займе, а реализовать жилье и получить оборотные средства для дальнейшего строительства.

за счет большой доли заемных средств. В результате роста ставок по банковским кредитам и уменьшения поступлений от реализации готовых и строящихся объектов многие компании оказались в сложной финансовой ситуации. Это заставляло их демпинговать, продавать недвижимость на выгодных для покупателя условиях, в том числе с помощью процентной и беспроцентной рассрочки.

В-третьих, снижение доступности ипотечных кредитов – как за счет роста процентной ставки, так и за счет ужесточения требований к заемщику. Одной из причин этого было закрытие внешних финансовых рынков, на которых российские банки до кризиса привлекали относительно недорогие кредитные ресурсы.

К сожалению, официальная статистика по объемам рассрочек, предоставляемых застройщиками жилья, пока не ведется. Но нетрудно заметить, что потребность в рассрочке у покупателей возникает чаще всего в том случае, когда ипотека для них становится малодоступной. Соответственно, будущее рассрочки зависит от того, насколько легко и дешево можно получить жилищный кредит в банке.

В качестве доказательства этого вывода посмотрим, как изменялись условия по ипотечным кредитам за последние пять лет.

С января 2006 г. по октябрь 2008 г. ежеквартальный объем предоставленных жилищных кредитов рос с фантастической скоростью – почти на 23% в квартал. Ставки по рублевым и валютным займам за тот же период снизились – на 2,2 и 0,9% соответственно. Данные показатели свидетельствуют об относительной доступности ипотечных займов в этот период, так что совершенно неудивительно, что рассрочка тогда не пользовалась у россиян большим спросом.

В период с января по октябрь 2009 г. ситуация резко изменилась. Объем предоставляемых ипотечных кредитов стремительно падал – в среднем на 48% в квартал. При этом размер ипотечной задолженности за аналогичный период уменьшался всего на 2,1%, а объем «рассрочки» увеличился почти на 32%. Ставки по рублевым и валютным кредитам выросли на 1,7 и 2,3% соответственно.

В условиях падения спроса на жилье и резкого сокращения объемов ипотечного кредитования широкое рас-

Основные различия между ипотечными кредитами и рассрочками от застройщика

Отличия	Ипотечные кредиты	Рассрочка
Кто предоставляет средства	Банки	Застройщики
Источник финансирования	Привлеченные банком средства	Оборотные средства застройщика + кредиты банка
Решаемая кредитором проблема	Выгодное вложение свободных средств	Недостаточный спрос на жилье
Главные выгоды для кредитора	Получение процентных платежей по кредиту	Ускорение реализации жилья
Срок кредитования	10-20 и более лет	1-2 года
Процентные ставки	Выше, чем по рассрочке: как правило, 12-14% годовых	Ниже, чем по ипотечным кредитам, а иногда беспроцентные: от 0 до 1% в месяц
Переход права собственности на жилье	Оформление права собственности на жилье происходит в момент покупки жилья за счет кредита	Оформление права собственности на жилье откладывается до погашения всей задолженности перед застройщиком
Выгоды для заемщика	Покупка жилья с длительной рассрочкой	Покупка жилья с небольшой рассрочкой, но по низким процентным ставкам

застройщики тоже начинают чувствовать необходимость вкладывать больше оборотных средств в строительство новых объектов, а не замораживать их, продавая жилье в рассрочку.

Первых нет и отстающих

Тем не менее трудно согласиться с теми экспертами, которые утверждают, что по мере оживления рынка ипотечного кредитования рассрочка должна полностью кануть в небытие. Даже при большом спросе на недвижимость жилье различных категорий (в зависимости от площади, местоположения, уровня элитности и других параметров) продается с разной степенью успешности. Поэтому застройщики, чтобы ускорить оборот уже вложенных ими средств, будут вынуждены продавать в рассрочку недвижимость, которая не пользуется особой популярностью у покупателей.

Вместе с тем вполне очевидно, что по мере дальнейшего снижения ставок по ипотечным кредитам такой инструмент стимулирования продаж на рынке жилья, как рассрочка, будет использоваться реже. **И**

Владимир Брюков

пространение на рынке недвижимости получила рассрочка. Тем более что в такой ситуации застройщику не было смысла вкладывать «свободные» деньги в новое строительство.

С января 2010 г. на рынке недвижимости медленно, но верно стали происходить позитивные сдвиги. Ежеквартальный объем предоставленных ипотечных кредитов начал расти со средней скоростью 4,5%.

Ставки по рублевым и валютным кредитам снизились – на 2 и 3%.

В целом же статистика ипотечного кредитования за последние полтора года свидетельствует о том, что банки стали постепенно возвращаться на этот рынок и делать условия по ипотеке все более доступными для заемщика. Соответственно, потребность во внебанковском источнике финансирования у покупателей стала меньше. С другой стороны,

В какой ситуации клиенту выгодно взять ипотеку в банке, а когда получить рассрочку от застройщика?



Сергей Никонов,
Руководитель
департамента
недвижимости
ГК ПРОМИНГРУПП

Рассрочка от застройщика для покупателя в большинстве случаев менее выгодна, чем ипотечный кредит, полученный в банке.

Во-первых, рассрочка в основном предусматривает срок от полугода до двух лет. В банке же можно получить кредит на срок до 35 лет.

Во-вторых, недостаток рассрочки заключается в том, что при этом у покупателя возникает состояние правовой неопределенности до полной оплаты им квартиры. Лишь по-

сле этого новосел сможет стать полноценным ее правообладателем. Если же заемщик не справится с платежами, то он рискует получить в лучшем случае ту же сумму, которую внес ранее, а в большинстве случаев с него возьмут еще и проценты за рассрочку и штрафы за невыполнение взятых обязательств.

Взяв ипотеку, покупатель становится обладателем прав требования на квартиру с момента заключения им кредитного договора и договора долевого участия в строитель-

стве. Это позволяет ему переуступить свои права третьим лицам с выплатой суммы задолженности банку, предоставившему кредит.

При получении рассрочки у покупателя возникает только один плюс: если ему предлагают приобрести квартиру, которую купить по ипотеке невозможно. Это в основном те жилые комплексы, строительство которых ведется в обход закона № 214-ФЗ. Правда, при приобретении таких квартир покупателю нужно быть особенно осторожным.

ИПОТЕКА... НА ПАРКОВКУ!



Автомобиль в наше время давно перестал быть роскошью. Зато роскошью стала стоянка для «четырёхколесного друга». Держать машину «под окном» удобно, но небезопасно. Гаражи и открытые стоянки часто неудачно расположены, и охрана там нередко оставляет желать лучшего. Идеальный вариант — подземный паркинг в собственном доме. Но его стоимость вполне сравнима с ценой автомобиля, и далеко не каждый новосел может позволить себе такие расходы. Что же делать московским автолюбителям?

Случилось то, чего так долго ждали покупатели квартир в жилых комплексах «Искры Радости» (г. Москва, ул. Искры, вл. 3) и «Мос-Анжелес» (г. Москва, ул. Коминтерна, вл. 28)! Новоселы могут приобрести как одноместные места в подземном паркинге, так и места, оборудованные механизированной парковкой.

Население Москвы неуклонно растет, равно как и автопарк столицы. А вот количество мест на улицах, где

можно припарковать автомобиль, остается прежним. Найти место для стоянки и даже просто для остано-

вки автомобиля с каждым днем становится все сложнее (а в час пик сделать это практически невозможно). Автовладельцам приходится тратить немало времени на поиск свободной парковки и беспокоиться о сохранности автомобиля во время своего отсутствия, а в конце рабочего дня или с утра еще и искать своего «четырёхколесного друга» среди сотен ему подобных.

Приобретая жилье, современный человек покупает не только определенное количество квадратных метров, но и новое качество жизни. Вопрос парковки личного автомобиля становится одним из важных критериев при покупке новой квартиры. Для современного покупателя имеет значение не просто наличие в здании машиноместа, но и то, есть ли там надежная охрана, удобно ли пользоваться паркингом, сколько времени приходится тратить на парковку и выезд с нее и т.п.

Механизированные парковки широко распространены в Европе и США с 70-х годов прошлого века, но только недавно стали появляться в элитных жилых комплексах и престижных бизнес-центрах Москвы. В чем преимущества таких «автоматизированных стоянок»? Дело в том, что они позволяют парковать два автомобиля одновременно. При этом оборудованная механизированной системой парковка стоит лишь немного дороже, чем обычное машиноместо! Для семьи, где два автомобиля (а таких сегодня немало), это очень выгодная покупка. Поэтому совсем неудивительно, что такие парковки пользуются все большим спросом у владельцев квартир в новых домах.

Машиноместа, как обычные, так и механизированные, с юридической точки зрения обладают статусом недвижимого имущества. Не секрет, что любая недвижимость обладает одним приятным для ее владельца качеством — она всегда растет в цене, что делает покупку

машиноместа не только полезным и удобным приобретением, но и выгодным вложением средств. Конечно, периодически случаются спады на этом рынке, которые обусловлены самыми разными экономическими причинами. Но если взглянуть на график цен на недвижимость за любой более-менее длительный период времени, можно заметить, что он неуклонно растет вверх.

Единственный недостаток покупки машиномест — это то, что банки очень неохотно выдают ипотечные кредиты на их приобретение. Конечно, можно взять обычный потребительский кредит или воспользоваться одной из многочисленных программ кредитования, не ограничивающих сферу применения заемных средств. Но эти виды заимствований заметно уступают ипотеке по множеству параметров. Это и сроки кредитования (например, средний максимальный срок потребительского кредита не превышает 3-5 лет против 30 лет ипотечного займа), и проценты (ставки по потребительским кредитам обычно на 5-6% выше, чем по ипотечным).

Теперь выход есть! Ведь нет ничего невозможного, особенно когда речь идет о Группе компаний ПРОМИНГРУПП, которая возво-

дит жилые комплексы при финансовом участии Сбербанка России. Группа компаний ПРОМИНГРУПП объявляет о начале продаж машиномест в подземном паркинге строящихся жилых комплексов «Искры Радости» и «Мос-Анжелес».

Грамотные застройщики еще на стадии проектирования жилых комплексов до мелочей продумывают ситуацию с парковочными местами, учитывая все особенности их эксплуатации. Владельцы квартир в комплексах «Искры Радости» и «Мос-Анжелес» могут купить как одноместные места в подземном паркинге, так и боксы, оборудованные механизированной парковкой, позволяющей ставить сразу два автомобиля.

А самое главное, все желающие купить квартиры в строящихся ГК ПРОМИНГРУПП жилых комплексах могут воспользоваться ипотечными программами Сбербанка России (которые сегодня являются одними из самых выгодных на всей территории РФ). Более того, купить в ипотеку можно не только жилье, но и машиноместа. Причем сразу несколькими способами.

Можно взять обычный ипотечный кредит на машиноместо под обе-

спечение, имеющееся у заемщика (причем подход к клиенту в данном случае будет индивидуальным). А можно подойти к вопросу кредитования творчески. Некоторые наши покупатели, приобретая квартиру в ипотеку, запрашивают кредит больше... на сумму, равную стоимости машиноместа. А размер собственного первоначального взноса уменьшают ровно на ту же сумму, используя освободившиеся средства на приобретение места в паркинге. Проще говоря, они фактически берут ипотечный кредит на машиноместо на тех же условиях, что и заем на квартиру. Преимущества такого кредитования очевидны — и ставка ниже, и обеспечения никакого не требуется. А если учесть, что на машиноместо, как и на квартиру, заключается договор долевого участия в строительстве, то сделка получается не только выгодная, но и безопасная.

Словом, нет никаких препятствий к тому, чтобы в новом доме справили новоселье не только вы, но и ваш автомобиль!

Сергей Никонов,
Руководитель департамента
недвижимости ГК ПРОМИНГРУПП

На правах рекламы

Ипотечные кредиты от
Сбербанка России на
уникальных условиях!

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

Финансирование строительства
ведется при поддержке
Сбербанка России

**ИПОТЕКА
СБЕРБАНКА**

Реклама



MosAngeles
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



ПРОМИНГРУПП
группа компаний



ИскрыРадости
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПЖИ» – ПИОНЕР ИПОТЕЧНОГО РЫНКА ПОДМОСКОВЬЯ

*Группа компаний "Подольская жилищная инициатива" –
объединение профессионалов инвестиционно-
строительной сферы, реализующих проекты жилищного
строительства на территории Московской области.*

История ГК «ПЖИ» начинается с 2000-го года. Именно тогда родилась первая организация будущей Группы компаний – ООО «Подольская жилищная инициатива». Создавалась она с определенной целью – стимулировать рост объемов жилищного строительства в Подольске.

В 2001 году Администрация города Подольска выбрала именно ООО «ПЖИ» в качестве исполнителя «Программы улучшения жилищных условий населения с использованием механизма ипотечного жилищного кредитования». В 2002 году был введен в эксплуатацию первый в Московской области многоквартирный 17-этажный кирпичный жилой дом (г. Подольск, ул. Маштакова, 3А), построенный по этой Программе.

В 2002 году была проведена первая ипотечная сделка на территории Московской области в рамках

Московской областной ипотечной программы по Стандартам ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

В 2003 году в Национальном конкурсе «Профессиональное признание» ООО «ПЖИ» стало Лауреатом впервые введенной номинации «Лучшая брокерская фирма на рынке ипотечных сделок».

Со временем предприятие было преобразовано в одноименную группу компаний, каждая из которых занимается своим направлением, охватывая весь комплекс работ и услуг.

В 2010 году в конкурсе профессионального признания «Звезда Подмосковья» лучшим реализованным девелоперским проектом признан жилой многоквартирный дом №2 по ул. Ленинградская, г. Подольск, построенный ГК «ПЖИ». Следует отметить, что на стадии строительства дома во время



Южный
жилой комплекс
первая очередь

финансового кризиса 46% квартир было реализовано с использованием системы ипотечного кредитования.

Сегодня ГК «ПЖИ» участвует в нескольких крупных проектах по строительству жилья и социальных объектов на территории города Подольска и Подольского района, это: жилые комплексы «Южный», «Рязановский», «Бородино» и «Львовский».

В микрорайоне «Южный» г. Подольска ГК «ПЖИ» принимает участие в реализации проекта по развитию территории и выполнению программы переселения жителей Подольска из ветхого и аварийного жилищного фонда на период до 2014 г. Общая площадь квартир, планируемых к строительству, более 140 тыс. кв.м, что позволит переселить около 300 семей.

Один из домов жилого комплекса «Южный» полностью реализуется с помощью жилищных кредитных программ Сбербанка России, с которым ГК «ПЖИ» тесно и плодотворно сотрудничает.

24 июня 2011 года между Среднерусским банком и ООО «ГК ПЖИ» был подписан кредитный договор сроком на 5 лет. Сумма предоставленного Сбербанком кредита – более 690 млн. рублей. Цель – проектное финансирование строительства многоквартирного жилого комплекса «Рязановский», возведение которого уже началось. Он находится в северной части города Подольска, в 12 км от МКАД по Варшавскому шоссе.

Физические лица, приобретающие квартиры в жилом комплексе «Рязановский», могут воспользоваться различными ипотечными продуктами Сбербанка России: кредитом по программе «Ипотечный+», в рамках которого проводится акция «В десятку!», где размер первоначального взноса равен 10% от стоимости жилья, срок кредита – 10 лет, процентная ставка – 10% годовых, а также ипотекой с государственной поддержкой, при которой возможно получить кредит под 8% годовых.

Следующий проект – развитие территории поселка «Львовский» – также связан с переселением жителей из ветхого жилья. По мере реализации проекта в новые квартиры въедут около 180 семей. Новые монолитно-кирпичные дома в поселке будут возводиться по индивидуальным проектам. На первом этапе планируется построить около 70 тыс. кв. метров нового жилья, отвечающего всем современным требованиям.

Строительство микрорайона «Бородино» запланировано на участке, свободном от ветхого жилья. Микрорайон удачно расположен рядом с лесом, удобным выездом на скоростную трассу на Москву и современным торговым комплексом. Вся застройка будет представлять собой монолитно-кирпичные дома переменной этажности и разнообразные по конфигурации, общей площадью около 150 тыс. кв.м. В центре квартала будет устроена пешеходная зона, запланировано строительство церкви, социальных объектов, гаражного комплекса, предприятий сферы обслуживания.

Проект по развитию территории микрорайона «Восточный» находится в разработке. Здесь запланировано строительство свыше 700 тыс. кв.м жилья – мини-город.

Постановлением Главы города Подольска коллектив Группы компаний «ПЖИ» за достигнутые успехи в развитии строительства в 2010 году награжден переходящим

В перспективе у ГК «ПЖИ» – реализация масштабных проектов комплексной застройки и развития застроенных территорий, в тесном сотрудничестве с ведущими банками России. Это позволит обеспечить граждан доступным и качественным жильем, и станет главным подтверждением высокого уровня профессионализма коллектива Группы компаний «ПЖИ», пионеров ипотечного рынка Подмосковья.



группа компаний
ПЖИ
www.pgi.ru

8 (495) 926-22-61

**г.Подольск
Б.Зеленовская, д.62/2**

Исходно-разрешительная документация размещена на сайте www.pgi.ru

ИПОТЕКА



Разница в отношении



ОАО Сбербанк России. Генеральная лицензия Банка России №1481 от 30.08.2010г.
ЗАО "ВТБ24". Генеральная лицензия Банка России №1623 от 13.07.2000г.
ОАО "Банк Возрождение". Генеральная лицензия Банка России №1439 от 24.03.2003г.

ЗАО "Райффайзенбанк". Генеральная лицензия Банка России №3292 от 23.11.2007г.
ОАО "Газпромбанк". Генеральная лицензия Банка России №354, перерегистрация от 28.09.2007г.
ОАО "Банк Зенит". Генеральная лицензия Банка России №3255 от 02.10.2002г.



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:





стирования, 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.

- 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 инве-

+37 25 72 496 77

+39 340 320 73 64

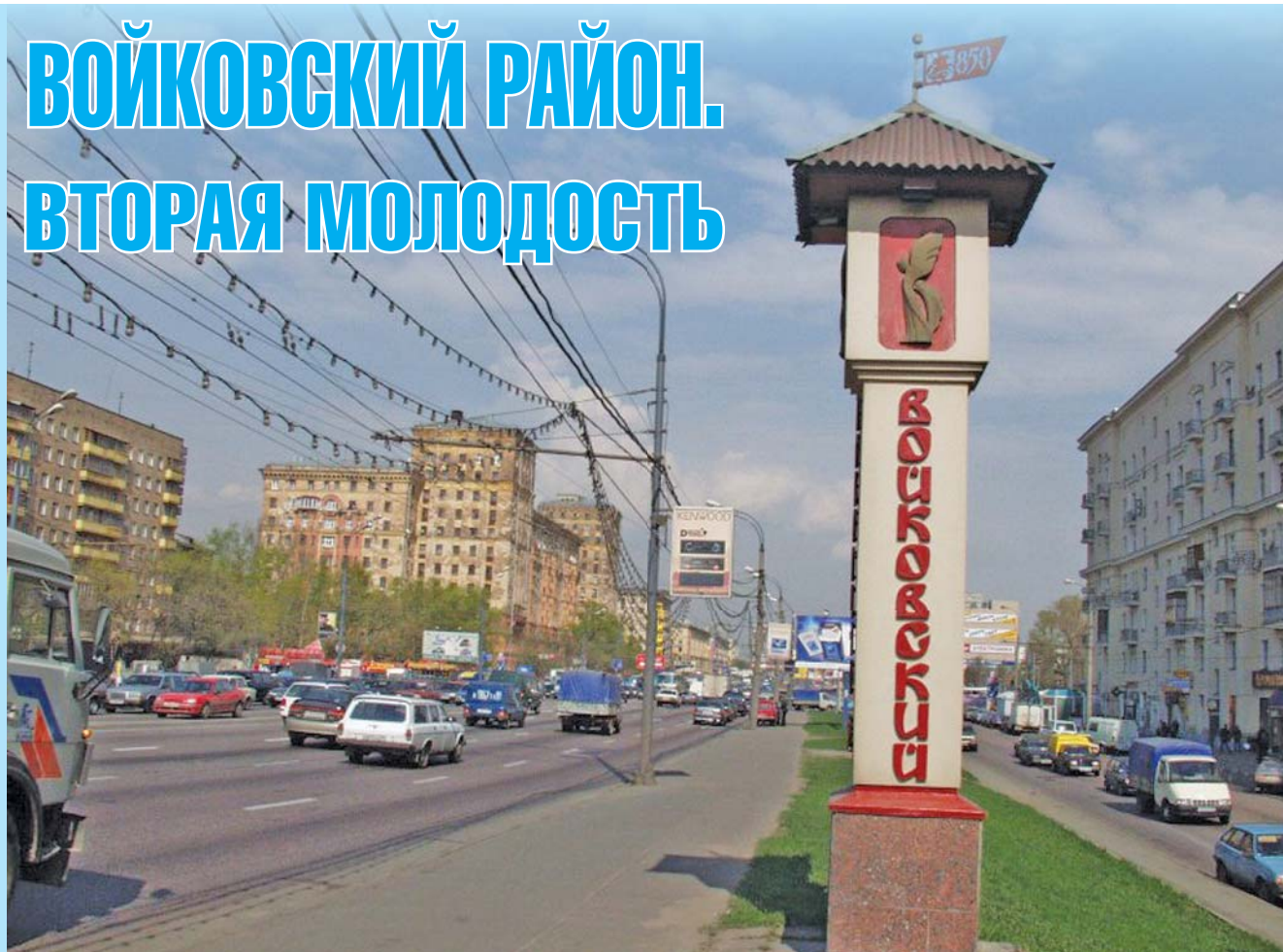
+7 985 974 46 73

E-mail: mariya@my-foryou.com

www.my-foryou.com

Mariya Tkachuk

ВОЙКОВСКИЙ РАЙОН. ВТОРАЯ МОЛОДОСТЬ



Многие столичные названия, связанные с именами известных революционеров и видных деятелей советской эпохи, давно канули в Лету. Но Войковский район сохраняет свое прежнее имя, невзирая на все более отчетливое роптание старожилов и некоторых историков. Они настойчиво предлагают переименовать район в «Волковский» — в память о космонавте-герое Владиславе Николаевиче Волкове. Такое внимание названию территориальной единицы уделяется неспроста. Район получил имя в честь организатора расстрела царской семьи Петра Лазаревича Войкова.

Впрочем, новое поколение москвичей не слишком интересуется тем, откуда произошло название «Войковский». Для них гораздо важнее то, что это хороший, уютный и зеленый район, с удобной планировкой и транспортным сообщением.

Войковский район — один из 16 районов Северного административного округа столицы. Его граница проходит: по оси отвода Рижского направления МЖД, далее по западным границам полосы отвода Малого кольца МЖД, восточной и северо-восточной границам территории парка «Покровское-Стрешнево», оси Никольского тупика плотины на реке Химке. Далее на восток по северной границе домовладения №45 по Ленинградскому шоссе, осям: Ленинградского шоссе и Головинского шоссе, ул. Нарвской, ул. Клары Цеткин, юго-западной границе территории НИИ экономики и информации по радиоэлектронике, оси Большой Академической улицы.

Далекий, но близкий

Войковский район расположен на довольно приличном расстоянии от центра города. Однако благодаря прямой ветке метро фактически оказывается в 20 минутах от Кремля. На машине по Ленинградскому шоссе это расстояние преодолевается примерно за то же время. Правда, увы, только глубокой ночью, когда перенаселенный автомобилими мегаполис ненадолго засыпает.

Зато днем, если объезжать стороной вечно загруженную Ленинградку и прилегающие к ней улицы, передвигаться внутри района можно относительно свободно. Одна из разгадок этого редкого для Москвы явления, вероятно, кроется в отсутствии большого числа крупных предприятий на территории Войковского. Машиностроительный завод «Авангард», работающий далеко не на полную мощность, несколько мебельных предприятий, швейное и косметическое производство... – всего менее трех десятков некрупных промышленных предприятий и несколько научно-исследовательских институтов.

Хотя с другой стороны, Войковский имеет все шансы стать крупным

столичным деловым районом. Уже сегодня здесь функционирует полтора десятка бизнес-центров и многофункциональных комплексов.

Сосны, молот и белый лебедь

Войковский район – лишь одна из 16 территориальных единиц, образующих северный округ Москвы. Но и этот небольшой «лоскуток» огромного столичного «полотна» имеет собственный герб.

Войковский район расположен на довольно приличном расстоянии от центра города. Однако благодаря прямой ветке метро фактически оказывается в 20 минутах от Кремля. На машине по Ленинградскому шоссе это расстояние преодолевается примерно за то же время. Правда, увы, только глубокой ночью, когда перенаселенный автомобилями мегаполис ненадолго засыпает.

На первый взгляд он кажется немногим замысловатым, но потом становится ясно, что здесь нет ничего лишнего. Каждая деталь символизирует нечто важное из прошлого, настоящего или будущего района. Смотрите сами. Две белые пересекающиеся диагонали обозначают транспортные магистрали. Одна из них – Ленинградское шоссе, известное еще с XV века как Тверской тракт. С петровских времен это единственная дорога, соединяющая Москву и Петербург. Вторая «диагональ» – Окружная железная дорога. Согласно

разработанным проектам, в обозримом будущем она должна превратиться в удобный вид общественного транспорта, который значительно «разгрузит» как метро, так и автобусы, троллейбусы, трамваи. К слову, когда-то «железное» кольцо вокруг столицы и было задумано как пассажирское и, между прочим, считалось уникальной транспортной развязкой, не имеющей аналогов в практике дорожного строительства.

Кстати, о транспорте. Войковский – один из немногих районов, где еще бегают «старый, добрый» московский трамвай. Его первая ветка, проложенная в 1932 году, связала район завода им. П.Л. Войкова с центром города.

Голубое поле на гербе района означает окрестные водоемы: пруды, родники, речку Химку и Химкинское водохранилище. Красное поле в виде кирпичной кладки напоминает о располагавшихся здесь когда-то московских кирпичных заводах. Белый молот символизирует давние промышленные традиции района, а белый лебедь – одноименный жилой микрорайон, природный родник и санаторий.

Желтые сосны на зеленом фоне герба – вовсе не аллегория. Когда-то эти места действительно славились могучими корабельными соснами. А еще – бескрайними клубничными полями, которые возделывали здесь в XIX веке – во времена стоявшего на этом самом месте села Никольского.

Владелец Никольского Яков Васильевич Зюзин был личностью известной. В 1598 году он подписался под грамотой об избрании царем Бориса Годунова, позже заседал в Государственном совете, пока не стал



воеводой в Рязани. А Никольское так и осталось владением рода Зюзиных. В 1617 г. полсела было передано в виде приданого дочери Олены Зюзиной ее супругу князю Дмитрию Мамстрюковичу Черкасскому, племяннику второй жены Ивана Грозного. И затем не раз переходило по наследству княжеским потомкам и отпрыскам, в числе которых был графский род Шереметевых.

Во время Отечественной войны 1812 года в Никольском стоял баварский кавалерийский полк. Правда, недолго: оккупантов постоянно тревожили налеты казаков генерала Ф.Ф. Винценгероде. Примерно с 70-х годов XIX столетия в селе начали появляться первые фабрики. Сначала суконная «мануфактура», затем кирпичный и другие заводы. Первая мировая война и грянувшая за ней революция приостановили развитие промышленности.

Хотя и при советской власти этим местам удалось прогреметь далеко за пределами Москвы. В 1922 году в небольшом имении фабриканта Прохорова, располагавшемся на берегу реки Химки, был организован один из лучших совхозов Советской России. Он прославился немислимыми удоями молока – по 380 ведер в год от одной коровы. Это, между прочим, превышало мировой рекорд того времени, принадлежавший образцово-показательному шведскому стаду.

Осенью 1941 года по Ленинградскому шоссе уходили на фронт защитники столицы – соединения Красной армии и части народного ополчения. О тех суровых днях напоминают бронзовые фигуры воинов-победителей – солдата в накинута на плечи плащ-палатке и девушки-снайпера, возвышаю-

щиеся на гранитных колоннах перекинутого через путепровод моста Победы. Этот монумент скульптора Н.В.Томского и архитектора Д.Н.Чечулина, названный «Триумф Победы», был установлен в 1943 году.



Конечно, здесь уже ничто не напоминает о старом селе Никольском. Все давно перепланировано и застроено. Клубнику можно увидеть разве что на лотках, молоко – в пакетах, а сосны – в «войковской» части лесопарка Покровское-Глебово. Тем не менее на 660 га общей площади района приходится порядка 112 га зеленых насаждений, которые вкупе с водными артериями создают достаточно разнообразную и комфортную для жителей окружающую среду. Недаром Войковский относится к наиболее благополучным с точки зрения экологии столичным районам.

История... с математикой

Согласно статистике, на 66,7 тысячи населения района сегодня приходится 255 жилых домов, 2 поликлиники, 12 школ, 3 колледжа, 14 детских садов и 12 спортивных площадок. Есть небольшой парк и популярный кинотеатр «Варшава» с киноконцертным залом на 1200 мест.

Планомерная застройка района началась в 1932 году, когда здесь появилось Химкинское водохранилище. Именно тогда на территории

Войковского выросли первые кирпичные многоэтажки, которые продолжали возводить вплоть до 1960-х годов. Затем «кирпич» сменила типичная для Москвы 1970-х серийная «панель», с ее стандартными малогабаритками, низкими потолками и пятиметровыми кухоньками. Словом, этот район, пожалуй, ничем особенным не выделялся среди десятков других, пока на берегу водохранилища не появился экспериментальный жилой микрорайон «Лебедь». Это сегодня мы, пролетая на автомобиле по Ленинградке, даже не замечаем высотного ансамбля из нескольких серых башен. А ведь когда-то это была настоящая столичная достопримечательность – эффектное архитектурное сооружение, органично вписанное в окружающую среду и вполне отвечающее уровню комфорта начала 1970-х гг.

Кстати, по некоторым данным, Войковский район в доперестроечные годы заселяли в основном работники оборонных предприятий. А если взять в расчет восемь функционирующих здесь НИИ и еще большее число офисно-деловых центров, можно предположить, что большой процент населения района составляет интеллигенция.

Сегодня Войковский переживает вторую молодость. Полным ходом идет реконструкция ветхого жилого фонда, строятся дома, реорганизуются обширные территории промышленных предприятий, появляются новые социальные и культурные объекты. Здесь работает полторы сотни магазинов – 50 продуктовых и 100 промтоварных.

Когда проект Четвертого транспортного автомобильного кольца воплотится в жизнь, по террито-

рии Войковского района пройдет его внушительный отрезок, с сетью крупных развязок и эстакад, а также скоростная трасса-дублер Ленинградского шоссе. Это еще больше увеличит дорожную сеть района, составляющую на сегодняшний день уже более 200 км.

ЦЕННЫЙ ВОПРОС

В Войковском районе несколько новых жилых комплексов. Их высотные, совсем нетипичные для «спальных» районов силуэты выделяются на фоне старой, монотонной застройки. Проезжая по Ленинградскому шоссе, трудно не заметить только что введенный в эксплуатацию жилой комплекс бизнес-класса «Северный парк». Все три его башни смотрят на акваторию Химкинского водохранилища, и ни одна не похожа на другую. Каждую «высотку» отличает собственный новаторский архитектурный «фасон».

Чуть далее, по той же стороне Ленинградки, расположился клубный жилой комплекс «Город яхт», напо-

минающий огромный белый пароход. Свое название он получил не ради красного словца – это первый в Москве жилой комплекс с собственным яхт-клубом. Стоимость квартир и пентхаусов здесь колеблется от 187 до 352 тыс.руб./кв.м.

Есть в Войковском районе и более экономичные варианты новостроек. Это высотные жилые комплексы с собственной разветвленной инфраструктурой, как, к примеру, жилой

Конечно, здесь уже ничто не напоминает о старом селе Никольском. Все давно перепланировано и застроено. Клубнику можно увидеть разве что на лотках, молоко – в пакетах, а сосны – в «войковской» части лесопарка Покровское-Глебово.

комплекс «Головино», возводимый на Нарвской улице.

Аналитики рынка недвижимости отмечают, что сегодня квартиры в новостройках района пользуются довольно высоким покупательским спросом и представляют интерес не только для прожива-

ния, но и с точки зрения выгодных инвестиций.

Наиболее доступные цены на вторичном рынке. Так, стартовая цена 30-метровой квартиры в пешеходной доступности от метро «Войковская» составляет 4-4,4 млн руб. Примечательно, что примерно за такую же цену можно подыскать и «двушку». Хотя в целом амплитуда цен на двухкомнатные квартиры довольно велика: их стоимость может достигать 18 млн руб. За такую сумму продают просторную (84 кв.м) «двушку» в относительно новой высотке в тихом «треугольнике» между Ленинградкой и Волоколамкой. В то же время малогабаритные «трешки», общей площадью 50 кв.м, выставляются на продажу за 7-8 млн руб.

В целом, по данным аналитического сайта www.irm.ru, цена квадратного метра жилой площади в районе в настоящий момент держится на уровне 4 795 долл. (примерно 134 тыс. руб.). В общероссийском рейтинге районов по среднему уровню цен на квартиры район «Войковский» находится почти в «золотой середине», занимая 45-е место из 86. Средняя стоимость квартир здесь на 4,6% ниже по сравнению со средним по Москве уровнем.

Но это пока. Цены на жилые метры не стоят на месте, хотя увеличиваются не самыми высокими темпами. Сегодня их ежемесячный прирост составляет 0,9%. То есть примерно через три месяца средняя цена квадратного метра жилья в районе Войковский достигнет 4703-5198 долл. (131 600-145 500 руб.). **И**

Алена Журавская



ГИД ПО ИПОТЕКЕ

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Экспресс ипотека (одобрение кредита по 2 документам)	Рубли РФ	От 300 000 до 5 000 000 руб.	14,9% - 15,9%
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Экспресс ипотека VIP (одобрение кредита по 2 документам)	Рубли РФ	От 300 000 до 3 000 000 руб.	16,9% - 18%
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Квартира – АИЖК	Рубли РФ	от 450 000 до 9 000 000 руб. (Москва), 5 000 000 руб. (МО)	8,9% - 11,6%
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Квартира Инвест	Рубли РФ	от 600 000 до 18 000 000 руб. (Москва), 12 000 000 руб. (МО)	11,5% - 12%
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Квартира – взнос 20%	Рубли РФ, доллары США	От 750 000 руб./30 000 долл. США до 25 000 000 руб./ 850 000 долл. США	11% - 12,5% (в рублях РФ), 9% - 11% (в долл. США)
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Военная ипотека – АИЖК	Рубли РФ	До 2 000 000 руб.	Ставка рефинансирования ЦБ + 2%, в 2011 году зафиксиро- вана на уровне 9,75%
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Под залог квартиры	Рубли РФ, доллары США	От 500 000 руб./20 000 долл. США до 25 000 000 руб./ 850 000 долл. США	14,5% - 15% (рубли РФ), 11,5% - 12,5% (долл. США)
	«Инвестторгбанк» (ОАО) www.itb.ru , (495) 739-4-555, 8 800 200-45-45	Тариф «Выгодный»	Рубли РФ	От 300 000 до 20 000 000	Ставка рефинансирования +2,5% Ставка рефинансирования +3,3%
	«Инвестторгбанк» (ОАО) www.itb.ru , (495) 739-4-555, 8 800 200-45-45	Тариф «Надежный»	Рубли РФ/ доллары США	От 300 000 до 20 000 000 (эквивалент в долларах США)	11,9% руб. (10,9 доллары США) 12,7% руб (11,5% доллары США)
	«Инвестторгбанк» (ОАО) www.itb.ru , (495) 739-4-555, 8 800 200-45-45	Тариф «Фундаментальный»	Рубли РФ	От 300 000 руб.	До оформления права собствен- ности –13,5%; 12,5% После оформления права соб- ственности –11%
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 77-09, 77-10, 71-32, 71-33; 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Вариант «Стандарт»	Рубли РФ	До 9 000 000 руб.	От 8,9% до 11,6%
	ОАО «Промсвязьбанк», 8 800 555-20-20	Новостройка	Руб. USD/EUR	От 300 000 до 30 000 000 От 10 000 до 1 000 000	От 9,00% до 16,55% От 8,50% до 15,45%
	ОАО «Промсвязьбанк», 8 800 555-20-20	Вторичный рынок	Руб. USD/EUR	От 300 000 до 30 000 000 От 10 000 до 1 000 000	От 9,00% до 15,45% От 8,50% до 13,95%
	ОАО «Промсвязьбанк», 8 800 555-20-20	Залоговый целевой	Руб. USD/EUR	От 300 000 до 30 000 000 От 10 000 до 1 000 000	От 9,00% до 15,45% От 8,50% до 13,95%
	ОАО «Промсвязьбанк», 8 800 555-20-20	Залоговый нецелевой	Руб. USD/EUR	От 300 000 до 20 000 000 От 10 000 до 750 000	От 12,50% до 16,45% От 11,50% до 15,45%
	ОАО «РосДорБанк» +7(495)276-00-22, доб.:2370, http://www.rdb.ru	Кредит ипотечный	Рубли РФ/ доллары США/ евро	От 300 000 до 10 000 000	От 12%
	ОАО «РосДорБанк» +7(495)276-00-22, доб.:2370, http://www.rdb.ru	«Новостройка»	Рубли РФ	От 300 000 до 10 000 000	От 13%
	ОАО «РосДорБанк» +7(495)276-00-22, доб.:2370, http://www.rdb.ru	Потребительский кредит под залог недвижимости	Рубли РФ/ доллары США/ евро	От 300 000 до 15 000 000	От 14%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 года до 6 лет	Сумма кредита не более 60% от стоимости закладываемой квартиры	Мораторий 6 мес., с 7-го мес. без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 1,9% (min 15 000 руб.)	Кредит на личные цели или на покупку квартиры/комнаты
От 1 года до 6 лет	Сумма кредита не более 60% от стоимости закладываемой квартиры	Мораторий 6 мес., с 7-го мес. без ограничений	Комиссия за выдачу кредита отсутствует	Кредит на личные цели или на покупку квартиры/комнаты
От 3 до 30 лет	От 10%	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,5% (min 15 000 руб., max 100 000 руб.)	Кредит на покупку квартиры
10, 20 лет	От 15%	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита отсутствует	Кредит на покупку квартиры в строящемся доме
От 1 года до 25 лет	От 20%	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,1% (рубли РФ), 2,5% (доллары США) (min 15 000 руб., max 150 000 руб.)	Кредит на покупку квартиры
Min 3 года, max – наступление 45-летнего возраста Участника НИС	От 10% (0% собственных средств)	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,9% (min 15 000 руб.)	Кредит на покупку квартиры военнослужащим
От 1 года до 10 лет	Сумма кредита не более 50% от стоимости закладываемой квартиры	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,1% (рубли РФ), 2,5% (доллары США) (min 15 000 руб., max 150 000 руб.)	Кредит на личные цели
От 36 до 360 мес	Более 50% От 30% до 50%	Без моратория. Сумма досрочного платежа не менее 10 000 рублей	Комиссия за предоставление кредита от 1% до 1,5%	
От 36 до 360 мес	Более 40% От 20% до 40%	Без моратория. Сумма досрочного платежа не менее 10 000 рублей	Комиссия за предоставление кредита от 2% до 2,5%	
От 36 до 360 мес	20%-40%; Более 40%	Без моратория. Сумма досрочного платежа не менее 10 000 рублей		
От 3 до 30 лет	От 10%	После 1 месяца	2% – комиссия за выдачу кредита, но не более 100 000 руб.	Кредит на покупку квартиры/дома с земельным участком
От 6 до 300 месяцев	От 20%	Без комиссии, без ограничения по сумме	1. Проценты за пользование кредитом; 2. Комиссия – в соответствии с условиями программы; 3. Аренда ИБС в Банке (в случае проведения расчетов с использованием ИБС в Банке) – в соответствии с тарифами Банка (филиала, операционного офиса Банка).	Максимальное количество лиц, доход которых учитывается при расчете суммы кредита, – 4 человека (с учетом Заемщика, Созаемщика и всех Поручителей).
От 6 до 300 месяцев	От 20%	Без комиссии, без ограничения по сумме	1. Проценты за пользование кредитом; 2. Комиссия – в соответствии с условиями программы; 3. Аренда ИБС в Банке (в случае проведения расчетов с использованием ИБС в Банке) – в соответствии с тарифами Банка (филиала, операционного офиса Банка).	Максимальное количество лиц, доход которых учитывается при расчете суммы кредита, – 4 человека (с учетом Заемщика, Созаемщика и всех Поручителей).
От 6 до 300 месяцев	Нет	Без комиссии, без ограничения по сумме	1. Проценты за пользование кредитом; 2. Комиссия – в соответствии с условиями программы; 3. Аренда ИБС в Банке (в случае проведения расчетов с использованием ИБС в Банке) – в соответствии с тарифами Банка (филиала, операционного офиса Банка).	Максимальное количество лиц, доход которых учитывается при расчете суммы кредита, – 4 человека (с учетом Заемщика, Созаемщика и всех Поручителей).
От 6 до 180 месяцев	Нет	Без комиссии, без ограничения по сумме	1. Проценты за пользование кредитом; 2. Комиссия – в соответствии с условиями программы; 3. Аренда ИБС в Банке (в случае проведения расчетов с использованием ИБС в Банке) – в соответствии с тарифами Банка (филиала, операционного офиса Банка).	Максимальное количество лиц, доход которых учитывается при расчете суммы кредита, – 4 человека (с учетом Заемщика, Созаемщика и всех Поручителей).
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	нет	Без штрафов и мораториев	Отсутствуют	Под залог квартиры, комнаты, дома с земель, коммерческой недвижимости и недвижимости хозяйственного назначения.

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	ОАО «РосДорБанк» +7(495)276-00-22, доб.:2370, http://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
	ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35 (доб. 9228), 8(495) 644-02-25, www.rshb.ru	«Ипотечное жилищное кредитование»	Рубли РФ	До 10 000 000	11,5-13,5%

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

	«Инвестторгбанк» (ОАО) www.itb.ru, (495) 739-4-555, 8 800 200-45-45	Тариф «Премиальный» Нецелевой кредит под залог имеющейся недвижимости	Рубли / Доллары США / Евро	До 40 млн. руб.	16% 12,5% 12,5%
	«Инвестторгбанк» (ОАО) www.itb.ru, (495) 739-4-555, 8 800 200-45-45	Тариф «Стандартный»	Рубли / Доллары США / Евро	От 100 000 до 500 000 (эквивалент в др. валюте)	22% 16% 16%
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Потребительское кредитование	Рубли / Доллары США / Евро	От 50 000 до 3 000 000 руб. / эквивалент в валюте – по курсу ЦБ	22-26 % руб. / 16-22% \$, euro
	ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35 (доб. 9228), 8(495) 644-02-25, www.rshb.ru	«Потребительский кредит»	Рубли РФ	До 1 000 000 руб.	16% и 18%
	ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35 (доб. 9228), 8(495) 644-02-25, www.rshb.ru	«Потребительский кредит без обеспечения»	Рубли РФ	До 750 000 руб.	22%
	ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35 (доб. 9228), 8(495) 644-02-25, www.rshb.ru	Кредит «Садовый»	Рубли РФ	До 1,5 млн.	15%

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

	«Инвестторгбанк» (ОАО) www.itb.ru, (495) 739-4-555, 8 800 200-45-45	Автокредит	Рубли / Доллары США / Евро	От 90 000 руб.	17% 14% 14%
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб 22-55; 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Эксклюзив»	Рубли	От 50 000 до 10 000 000 рублей	13,5%
	ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35 (доб. 9228), 8(495) 644-02-25, www.rshb.ru	«Автокредит»	Валюта кредита	До 2 000 000 руб.	12,5-16%
	ОАО «Россельхозбанк», 8(495) 644-02-35 (доб. 9228), 8(495) 644-02-25, www.rshb.ru	«Автокредит с господдержкой»	Валюта кредита	До 510 000 руб.	9,5%

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Кредитная линия «Аукцион»	Рубли	До 400 000 000 руб.	16%
	ФСКБ Приморья «ПримСоцБанк» в г. Москве (495) 225-78-15, www.pskb.com	Предпринимательский	Рубли РФ	До 1 500 000	16% - 17,5%
	ФСКБ Приморья «ПримСоцБанк» в г. Москве (495) 225-78-15, www.pskb.com	Оборотный	Рубли РФ	До 8 000 000	13,5% - 16,5%
	ФСКБ Приморья «ПримСоцБанк» в г. Москве (495) 225-78-15, www.pskb.com	Инвестиционный	Рубли РФ	До 8 000 000	13,5% - 16,5%
	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%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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 12 до 60 мес.	–	При досрочном погашении ранее 6 месяцев – комиссия 1 % от суммы погашения. Минимальная сумма = 30 000 рублей / 1 000 долларов США/евро.	Комиссия за предоставление кредита – 1% от суммы кредита	Залогом может являться как жилая, так и нежилая недвижимость, соответствующая требованиям Банка.
От 6 до 36 мес.	–	При досрочном погашении ранее 6 месяцев – комиссия 1 % от суммы погашения. Минимальная сумма = 30 000 рублей / 1 000 долларов США/евро.	Комиссия за предоставление кредита – 1% от суммы кредита	Поручительство физ. лица.
От 1 мес. до 3 лет	Нет	Без комиссии	Нет	
До 5 лет	В зависимости от цели кредита	Без комиссии в любое время	Нет	
До 3 лет	Нет	Без комиссии в любое время	Нет	Дифференцированные платежи по кредиту
До 5 лет	–	Без комиссии в любое время	Нет	Дифференцированные платежи по кредиту

6–48 мес.	20%	При досрочном погашении ранее 6 месяцев – комиссия 1 % от суммы погашения. Минимальная сумма = 30 000 рублей / 1 000 долларов США/евро.	Комиссия за предоставление кредита – 1% от суммы кредита	
От 12 до 36 месяцев	От 25%	Без ограничений, по письменному заявлению Заемщика	Не взимаются	Возможность включения КАСКО в сумму кредита, ОСАГО за наличный расчет. Программа распространяется на новые автомобили следующих марок: Volkswagen, Audi, Skoda, Seat, Porsche, Toyota, Lexus, BMW, Land Rover, Infiniti, Jaguar, Volvo, Bentley, Cadillac, Ferrari, Lincoln, Maserati, Maybach. Возраст заемщика от 21 года.
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

До 12 месяцев	–	Без штрафных санкций	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	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
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

ВКЛАДЫ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

ДНЕВНИК ЕЛЕНЬ ПОРТМОНЕ

– Ста будет недостаточно, да и эту сумму взять неоткуда. Если ты, конечно, любезно не пожертвуешь осенним шопингом.

– Здорово придумал! – притворилась обиженной я. – Что ж, если тебе так нужно, можешь взять эти деньги на свой тюнинг, а я буду ходить в старом пальто!

На самом деле я вовсе не собиралась отказываться от своих планов.

Все дело в том, что два года назад я открыла счет в банке, положив туда 2 миллиона рублей, полученные от продажи комнаты (единственной недвижимости, которой я владела до свадьбы). К счастью, о ее существовании муж вроде бы забыл, и никогда не спрашивал меня, что с ней стало.

Теперь я решила закрыть вклад, а на проценты (за два года их должно было набежать не меньше 200 тысяч!) купить пальто от Burberry – то самое, что не дает мне спать уже две недели!

Следующим утром я пришла в банк в приподнятом настроении. Увы, оно довольно быстро испарилось.

Когда я сказала менеджеру о том, что хотела бы закрыть вклад, выяснилось, что пробелов в моем образовании гораздо больше, чем я думала, – я не умею даже читать!

– Вы знаете, на каких условиях происходит досрочное закры-

тие вклада? – мило осведомился служащий банка.

– Конечно! Мне должны вернуть два миллиона плюс доход по ним из расчета 10% годовых, – бодро ответила я.

– К сожалению, это не так, – победоносно заявил юный клерк. – Согласно условиям договора, при досрочном закрытии вклада проценты начисляются по ставке «до востребования» – это 1% годовых. Условия досрочного погашения вклада прописаны в договоре, который вы подписали, – спокойно закончил менеджер.

Забегаю вперед, скажу, что позже я все-таки нашла в договоре тот самый «пункт» – он был напечатан в самом конце документа малюсеньким шрифтом. Очевидно, я просто не дочитала до этого места.

«О настоящей опасности никогда не пишут красными буквами», – любит говорить мой муж. «Больше никогда не буду читать книги по диагонали», – вспомнилась Катя. Оба они были правы.

Процентов, которые я получила, едва хватило на то, чтобы отметить неудачу с подругами. Пока муж радовался новым дискам, я думала, что делать со снятыми с вклада деньгами. Хочется их преумножить, но как? Сама я вряд ли смогу придумать что-нибудь стоящее. Но к чтению договоров теперь точно буду подходить серьезнее. Я даже купила себе для этого очки из коллекции Gucci. И



Моя подруга, изучающая в университете литературу, на очередном девичнике роняла слезы в бокал с мартини. Причина для расстройства серьезная – Катя провалила экзамен.

Обычно я мало запоминала из того, что рассказывала наша «зубрилка» (так мы любя называем Катю в узком кругу). Особенно когда она говорила о всяких «гиперболах», «верлибрах» и «дискурсах». Но все, что было сказано подругой в тот вечер, отложилось в моей памяти надолго.

А речь шла о том, что книги всегда нужно читать до конца. Наша Катя решила, что «выплывет», только потому, что знала сюжет романа и имена героев. Но ответить на вопрос «Какие цветы подарил героине ее возлюбленный в заключительной сцене» она не смогла. За что и получила «неуд».

Вскоре после этой встречи мы отправились в Испанию, где провели половину лета. Кати с нами не было, она пересдавала экзамен.

В конце августа настало время «подводить баланс» семейного бюджета.

– Что-то мы слишком много потратили, – как бы невзначай заметил муж. – А я хотел диски поменять...

– Ну так меняй! – раздраженно ответила я. – Можно подумать, ты не найдешь ста тысяч.

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

Журнал «Ипотека и кредит» – единственное печатное издание, посвященное вопросам ипотечного рынка, а также иным банковским продуктам и проектам девелоперов. Журнал призван формировать у читателей современное представление о целесообразности использования кредитов и эффективном управлении личными финансами.

Журнал «Ипотека и кредит» создан в 2007 году профессионалами издательского, финансового и консалтингового бизнесов. Ключевым приоритетом в работе являются высокая ответственность перед читателем и максимальное достижение целей нашими рекламодателями.

Отличительные черты издания – профессиональная редакционная команда, интересный и актуальный контент, высокое качество дизайна и полиграфии, эффективная адресная дистрибуция.

Рубрики

- | | |
|--------------------------|-------------------------|
| ♦ События | ♦ Банки |
| ♦ Главная тема | ♦ Оценка |
| ♦ Ипотека | ♦ Туризм |
| ♦ Недвижимость | ♦ Закон |
| ♦ Автокредит | ♦ Story |
| ♦ Потребительский кредит | ♦ Style |
| ♦ Интеркредит | ♦ Вопрос-ответ |
| ♦ Инвестиции | ♦ Гид по кредитам и др. |

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.

10288 Ипотека и кредит
Единственное издание, целиком посвященное вопросам ипотечного рынка, освещению кредитных и прочих продуктов банков, а также иным банковским продуктам и проектам девелоперов. Журнал призван формировать у читателей современное представление о целесообразности использования кредитов и эффективном управлении личными финансами.
(495) 380-11-38, (495) 411-22-14

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

Искусство
Самый авторитетный (основан в 1933 г.) российский журнал в области изобразительного искусства. Освещает вопросы истории и теории искусства, публикует архивные материалы, интервью, обзоры выставок, фестивалей, спектаклей, концертов, а также художественного рынка в России и за рубежом.
(495) 995-95-70

16359 Подписка на I полугодие
120 стр.

ПОДПИСКА-2011
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ
ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ
1 Российские и зарубежные газеты и журналы
2 Книги и учебники
ПРЕССА РОССИИ
1 ГАЗЕТЫ И ЖУРНАЛЫ
ТОМ

стр. 326

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



ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ «ДОМЭКСПО»

6-9 ОКТЯБРЯ 2011 МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ



**ОГРОМНЫЙ ВЫБОР
РОССИЙСКОЙ
И ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ!**



ВПЕРВЫЕ:

в рамках выставки, в программе международного
форума рынка недвижимости и финансов

«TOP Estate & Finance»

ПРОЙДЕТ

**ИПОТЕЧНЫЙ
КОНГРЕСС**

С УЧАСТИЕМ ВЕДУЩИХ БАНКОВ
И ФИНАНСОВЫХ СТРУКТУР

ОРГАНИЗАТОРЫ
КОНГРЕССА:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

МФР-ДОМ

ЕВРОПЕЙСКИЙ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ДОМ

ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO

DOMEXPO



1 - 4 сентября, г. Сочи

Рэдиссон САС Лазурная

IX Международный банковский форум «Банки России - XXI век»

XIII конференция:

“Модернизация банковской системы РФ:
Россия и международная практика”



IX International banking forum
“Banks of Russia - XXI century”

XIII conference:

“Modernisation of Russian banking system:
Russia and international practice”

Генеральный спонсор



Стратегический партнер



Генеральный
медиа-спонсор



Генеральный
интернет-партнер



Социальный
медиа-партнер



Партнер - спонсор регистрации



Партнер - спонсор приема



Спонсор футбольного турнира



Спонсор теннисного турнира



Информационные партнеры:



Специальные спонсоры:



www.asros.ru

(495) 785-2993; 785-2988

mts@asros.ru; kmd@asros.ru; cpk@asros.ru