

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

журнал важных решений

№5 (24) сентябрь-октябрь 2011

Из Москвы с деньгами:
сколько стоит Подмосковье
стр. 4

Интервью с Заместителем
Председателя Правления
Банка УРАЛСИБ
Ильей Филатовым
стр. 28

Кредиты малому бизнесу:
невозможное возможно?
стр. 32

Долг по наследству:
снижаем риски
стр. 34



НЕДВИЖИМОСТЬ ПОДМОСКОВЬЯ: ПРЕКРАСНОЕ НЕ ТАК ДАЛЁКО

Гид
по кредитам
стр. 42



Свой угол
каждому
сорванцу!

Снижаем
СТАВКУ
за каждого
ребенка!

Ипотека для семейного человека

- Приобретение готового и строящегося жилья
- **Снижение ставки по кредиту за каждого ребенка в семье**
- Дополнительное снижение ставки при появлении ребенка
- Никаких комиссий за оформление и выдачу кредита

Узнайте подробности и оформите заявку

8 800 500 00 00

(круглосуточно, бесплатно)

www.bankuralsib.ru



УРАЛСИБ | БАНК

При оформлении ипотечного кредита с 01.10.2011 г. по 31.12.2011 г. процентная ставка снижается за каждого несовершеннолетнего ребенка в семье, а также при рождении или усыновлении каждого ребенка в период всего срока кредитования. Условия акции распространяются на тарифный план «Стандартный» по следующим программам: «Ипотечное кредитование физических лиц на приобретение строящегося жилья» и «Ипотечное кредитование физических лиц на приобретение готового жилья». Подробнее с условиями акции ознакомьтесь на сайте www.bankuralsib.ru.
ОАО «УРАЛСИБ». Генеральная лицензия Банка России № 30. Реклама

Главный редактор
Софья Ручко

Литературный редактор:
Л. Ямковая
Корректоры: И. Кроль,
Л. Давыдова

Над номером работали:
В. Брюков, Е. Изюмова,
Н. Мясоедова, М. Салтыкова,
В. Соболев

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 ответственности
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

Главная тема	
Из Москвы с деньгами	4
Область ипотеки	9
СК «Славянский»: мы пришли всерьез и надолго	14
Красногорск: провинциальная столица	16
Долгопрудный: на взлетной полосе	17
Балашиха: восточные врата столицы	18
Одинцово: по следам Одиноца	19
Химки: на подступах к Москве	20
Реутов: обаятельный сосед	21
Широка Москва	22

Недвижимость	
Новостройки: не ошибиться в выборе	24

Ипотека	
Мособлбанк: ипотека на все случаи жизни	26
Интервью с Заместителем Председателя Правления Банка УРАЛСИБ Ильей Филатовым: «Ипотека – это коммерческий продукт, который решает социальные задачи»	28

Кредиты бизнесу	
Кредитный портрет фирмы	32

Страхование	
Завещаю вам долг	34
Нина Смирнова: «Страховщик – это помощник в беде»	38

Гид по кредитам	42
Style	
Дневник Елены Портмоне	48



ЦЕНА ОТНОШЕНИЯ

Что такое деньги? Не надо цитировать Википедию, трактующую этот термин всего лишь как «эквивалентную форму стоимости всех товаров». С формой и так все понятно. А вот какое содержание стоит за ней? Наверное, у каждого – свое: власть, здоровье, статус, развитие, благотворительность, самоцель...

А еще отношение. Почему-то о нем часто забывают. Отношение к деньгам и с деньгами – от безразличного «фу, какая гадость» (у ленивых неудачников) до «на них всё можно купить» (у неудачников закомплексованных).

Люди, для которых деньги являются профессией, – банкиры – вместе с деньгами продают свое отношение к ним и к нам – клиентам. От этого отношения зависит, станут ли покупать деньги (брать кредиты), а также давать займы (открывать вклады) или не будут.

Я ничуть не сомневаюсь, что в своем подавляющем большинстве банки имеют грамотную и четкую концепцию своего развития (в том числе в розничном сегменте) и стремятся ей следовать. Но есть на этом благом пути камни преткновения. Один из них – клиентский отдел. Именно с него, как с вешалки в театре, начинается любой банк.

Менеджер клиентского отдела – это пусть и не омега, но уже альфа банковского бизнеса. До омеги многие потенциальные вкладчики и заемщики просто не доходят, будучи изумлены сервисом, который иногда оставляет желать много лучшего. Лично у меня желание приходить в банк пропадает уже на той стадии, когда операционисты оказываются не в состоянии проконсультировать по тому или иному продукту, по причине чего просят обратиться в «соседнее окошечко» или начинают изучать кучу бумаг, документов, прайсов.

Конечно, так происходит не во всех банках.

Зато почти во всех есть определенные положительные подвижки: клиентам стали улыбаться. Это реальный прорыв, учитывая российский сервис вообще и молодость нашей банковской системы (еще каких-то 20 лет назад у нас ее вообще не было) в частности.

Но вот «если бы нос Ивана Ивановича приделать к лицу Ивана Никифоровича» – в смысле прибавить к улыбке еще эффективный сервис, получился бы, перефразируем классика, «Банк, приятный во всех отношениях». И

Софья Ручко,
главный редактор



900 р.

тушь для ресниц
или годовой взнос
в защиту лесов?

Данная реклама является бесплатной



**Любите природу?
Помогите ее сохранить!**

(495) 995 00 00

www.wwf.ru/donate

**www.
wwf
.ru**

БУДУЩЕЕ СИБИРИ ОПРЕДЕЛЯТ НА БАЙКАЛЕ

В Иркутске состоялся VII Байкальский международный экономический форум, в работе которого приняли участие около 1 500 человек. Среди них – представители 30 стран мира и делегации 18 субъектов Российской Федерации. Состав делегации Совета Федерации был представлен 20 членами верхней палаты российского парламента во главе с Первым заместителем Председа-



теля Совета Федерации Александром Торшиным.

Президент РФ Дмитрий Медведев направил приветствие участникам и гостям форума. Глава государства подчеркнул, что БЭФ имеет большое значение для развития регионов Сибири и Дальнего Востока. Президент отметил, что на Байкале в дни работы форума будут обсуждаться стратегические вопросы развития этих регионов, а также перспективы международного инвестиционного сотрудничества.

В приветствии Председателя Правительства РФ Владимира Путина было отмечено, что уже в течение многих лет Байкальский экономический форум является важной дискуссионной площадкой по обсуждению стратегических вопросов развития региона. В.Путин выразил уверенность в том, что и в этом году на мероприятии будут затронуты самые актуальные вопросы социально-экономического развития Сибири и Дальнего Востока. «Это возможность развития деловых и гуманитарных контактов между странами Европы и АТР», – подчеркнул он.

*По материалам пресс-службы
Совета Федерации*

КАРТЫ – В РУКИ!

Даже в крупных торговых сетях у покупателей сегодня нередко возникает проблема с оплатой товаров и услуг банковскими картами. Возможно ситуация изменится: Минэкономразвития предлагает обязать все компании, занятые в сфере розничной торговли, принимать к оплате «пластик».

Не остались без внимания и «карточные монополисты». Московское управление Федеральной антимонопольной службы возбудило дело в отношении столичного метрополитена по поводу наличия на его территории банкоматов всего лишь нескольких банков, сообщает «Общая газета».

Дело в том, что сейчас в метро расположено свыше 300 банкоматов.

При этом более половины из них принадлежат Росбанку, остальные – «Банку Москвы» и Сберу.

ЗАВИСИМЫЙ РЫНОК

К концу года недвижимость может подорожать на 15-20%. Так считает директор аналитического агентства IRN Олег Репченко. По мнению эксперта, объективных причин для роста цен нет, но отечественный рынок жилья уже давно далек от экономических реалий. Сегодня на стоимость квадратного метра влияют в первую очередь свободные деньги и инвестиционные настроения.

Цены на недвижимость восстанавливаются по-разному в разных странах и сегментах рынка. Так,

стоимость квартир премиум-класса сильнее всего «подросла» в Лондоне, Париже, Санкт-Петербурге и Гонконге.

ЗАЙМИТЕ ЭТО НЕМЕДЛЕННО

За первое полугодие количество активированных кредитных карт увеличилось почти на 20%. По данным экспертов, это рекордный показатель за последние пять лет.

Ипотеку сегодня люди тоже берут активнее, чем еще год назад. Этому способствуют снижение процентной ставки и первоначального взноса, а также отсутствие серьезного роста цен на недвижимость.

Исследования Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) подтверждают, что количество граждан, считающих нынешнее время благоприятным для получения ссуд, увеличилось. В необходимости кредитования больше всего уверены молодые россияне (33%) и респонденты с доходами выше среднего уровня (25-26%).



ИЗ МОСКВЫ С ДЕНЬГАМИ



Желающих приобрести квартиру за пределами МКАД становится все больше. Это происходит в основном за счет москвичей и приезжих, работающих в столице — людей, которые уже простились с мыслями о московском жилье. Благо, сейчас в области есть, из чего выбирать: девелоперы проектируют дома на любой вкус. Что сегодня предлагает покупателям рынок городских квартир в Подмоскowie ?

Подмосковный ответ

Покупка недвижимости в столице – по-прежнему одно из приоритетных желаний для тех, кто все еще не может себе ее позволить. Но вот способы осуществления этой мечты изменились. Раньше представители среднего класса брали ипотеку или откладывали покупку в ожидании роста доходов. Сегодня они предпочитают снизить уровень своих притязаний и обращают взор в сторону Подмосковья. Именно такие люди составляют 40-50% от общего числа покупателей квартир в области.

К тому же объем предложений квартир в Москве начал немного снижаться, в то время как в области этот показатель, напротив, увеличивается.

Впрочем, не все районы Подмосковья одинаково манят покупателей.

Решаясь на переезд за МКАД, люди не могут игнорировать такие важные факторы, как удаленность от столицы и транспортную доступность от места работы. Поэтому наибольшим спросом пользуется жилье, расположенное в радиусе 5-10 км от Кольцевой автодороги. Речь идет о таких городах, как Химки, Реутов, Люберцы, Балашиха и др. Причем эти населенные пункты привлекают покупателей не только близостью к столице и относительно низкими ценами (аналогичное столичному жилью здесь стоит на 15-30% дешевле), но и более благоприятной экологической обстановкой, довольно развитой инфраструктурой. К тому же благодаря строительству дорожных развязок и метро территория, находящаяся за пределами МКАД, постепенно перестает вос-

приниматься москвичами как «край света».

Если говорить о предложении на рынке подмосковных квартир, то оно хоть и довольно велико, но распределено весьма неравномерно. К примеру, основная часть городского вторичного жилья продается на востоке области (по оценкам экспертов, примерно 40% от общего количества предложений). В то же время в западной части Подмосковья данный показатель составляет лишь 15%. Что касается новостроек, то больше всего их реализуется на юго-востоке Московской области (19% от всего рынка). Активно застраиваются населенные пункты, расположенные вдоль Новорязанского и Егорьевского шоссе – Котельники, Люберцы, Раменское, Жуковский, Коломна, Шатура, поселки Лыткарино, Октябрьский и др.

Не только близость столицы влияет на стоимость подмосковных квартир. Имеют значение и направление (на востоке дешевле, чем на западе), и транспортная доступность областного населенного пункта, и то, как долго нужно добираться до ближайшей остановки общественного транспорта (далеко не все горожане имеют личный автомобиль).

Среди лидеров по объему предлагаемого жилья эксперты отмечают Одинцово (почти 12% всего подмосковного городского жилья выставлено на продажу именно здесь).



Дешевые и не очень

Цены на квартиры за городом сегодня зависят в первую очередь от удаленности от столицы. Чем ближе – тем дороже, и наоборот.

По данным аналитического центра IRN, самое дорогое жилье находится в Красногорске и Реутове (5-10 км от МКАД). Средняя цена за квадратный метр там составляет примерно 96 тыс. руб. В Мытищах и Долгопрудном квартиры немного дешевле – 89 тыс. руб./кв.м. Еще доступнее недвижимость в Люберцах и Дзержинском – 81 тыс. руб./кв.м.

Что касается городов, расположенных на «средней линии» (в радиусе 20 км от МКАД), то здесь можно купить квартиру по цене 60 тыс. руб. за кв.м (например, в Сходне или Малаховке).

Еще дешевле обойдется новоселье в городах, которые находятся за 40-70 км от Москвы (Бронницы, Клин). В них средняя цена квадратного метра составляет 55 тыс. руб.

Но не только близость столицы влияет на стоимость подмосковных квартир. Имеют значение и направление (на востоке дешевле, чем на западе), и транспортная доступность областного населенного пункта, и то, как долго нужно добираться до ближайшей остановки общественного транспорта (далеко не все горожане имеют личный автомобиль). Не стоит забывать и о таком показателе, как развитость инфраструктуры. В тех городах, где есть все необходимое для комфортной жизни (магазины, больницы, образовательные учреждения, парки и т.д.), найти дешевое жилье трудно. Кстати, современные проекты подмосковных микрорайонов (вне зависимости от географии) создаются с учетом того, что одиноко стоящий на пустыре дом вряд ли вызовет ажиотажный спрос у покупателей, какой бы привлекательной ни была его стоимость.

Например, сегодня квартира в Одинцово стоит довольно дорого для Подмосковья. При этом

город находится хоть и близко к Москве (примерно 5 км), но все же не настолько, как те же Химки. Однако переоценить Одинцово с точки зрения развитости инфраструктуры сложно. Учебных и медицинских заведений, детских садов и торговых центров здесь более чем достаточно. Кроме этого, в городе хорошая экология – в нем много парков и лесов. Все эти факторы сказываются на стоимости жилья: например, квартира на вторичном рынке общей площадью 64 кв.м стоит 7 млн руб. То есть практически так же, как в Реутове, который находится в 1 км от Москвы (и является одним из лидеров по числу потребительских симпатий).

Прежде чем обращаться в ту или иную строительную компанию, необходимо собрать информацию о ней, проверить все документы. Если у организации нет опыта строительства объектов, то лучше не заключать с ней сделку.

Между первой и второй...

...Очень большая разница. По крайней мере когда речь идет о квартирах на рынках первичного и вторичного жилья.

У «вторички» перед «первичкой» есть два неоспоримых преимущества. Во-первых, предложений на рынке вторичного жилья, как правило, больше. Во-вторых, в квартире можно начинать жить сразу после ее приобретения.

Однако эти плюсы вовсе не побуждают большую часть покупателей отдавать предпочтение «вторичке». Дело в том, что в Подмосковье такое жилье сейчас представлено в основном старым фондом – малогабаритными панельными дома-



ми («хрущевками»), которые мало кого прельщают. Тем более что сегодня можно без проблем купить жилье в новостройке – предложений от застройщиков много. Неслучайно доля сделок в сегменте первичного жилья составляет почти 80% от общего объема рынка городской недвижимости Подмосковья. Наиболее популярны однокомнатные квартиры – 58% от общего объема продаж (по данным компании «Мизель-Новостройки»).

Где искать в Подмосковье самые доступные по цене квартиры?

На стоимость первичного жилья в области влияют не только близость к Москве и направление. Относительно дешевые новостройки сегодня расположены в тех городах, где идет активная застройка, много свободных площадок и большие возможности для долевого участия. Например, имеет смысл присмотреться к Подольску, где возводится много новостроек.

Относительно недорогие квартиры на первичном рынке продаются в Раменском и Октябрьском: средняя цена за квадратный метр здесь колеблется в пределах 40-60 тыс. руб. Если говорить о Московской области в целом, то цена жилья в новостройке составляет примерно 62 тыс. руб./кв.м.



Стоимость недвижимости
на вторичном рынке Московской области
(по данным <http://www.trans-a.info>
и агентств недвижимости)

Город Московской области	Расстоя- ние до Москвы, км	Стои- мость кв.м/ руб.	Город Московской области	Расстоя- ние до Москвы, км	Стои- мость кв.м/ руб.
Балашиха	8	73 000	Наро-Фоминск	57	61 000
Бронницы	41	55 000	Ногинск	37	54 000
Видное	5	94 000	Одинцово	5	96 000
Воскресенск	76	43 000	Орехово-Зуево	78	44 000
Дмитров	48	52 000	Павловский Посад	58	51 000
Домодедово	15	77 000	Подольск	16	73 000
Долгопрудный	6	89 000	Пушкино	19	65 000
Дубна	98	55 000	Раменское	28	64 000
Егорьевск	100	38 000	Руза	87	62 000
Железнодорожный	12	69 000	Сергиев Посад	55	56 000
Жуковский	23	70 000	Серебряные пруды	153	34 000
Зарайск	137	34 000	Серпухов	73	50 000
Звенигород	41	58 000	Солнечногорск	44	60 000
Истра	35	65 000	Ступино	88	56 000
Королев	12	82 000	Троицк	18	75 000
Климовск	24	71 000	Фрязино	27	64 000
Клин	66	51 000	Химки	3	97 000
Красногорск	4	96 000	Чехов	50	62 000
Лобня	14	60 000	Шатура	138	38 000
Лыткарино	12	71 000	Щелково	19	66 000
Люберцы	2	81 000	Щербинка	8	79 000
Можайск	89	47 000	Электросталь	42	53 000

Сэкономить, но не проиграть

По количеству возводимых многоквартирных домов Московская область — один из лидеров среди российских регионов, равно как и по количеству обманутых дольщиков. Это вполне логично: чем шире круг застройщиков, тем больше среди них тех, кто недобросовестно относится к своим обязательствам.

О том, как не стать жертвой обмана, рассказывает адвокат московского юридического центра «Правовестъ» Кирилл Иванов: «Прежде чем обращаться в ту или иную строительную компанию, необходимо собрать информацию о ней, проверить все документы. Если у организации нет опыта строительства объектов, то лучше не заключать с ней сделку».

Какой фактор сегодня становится решающим для потенциальных покупателей при выборе городского жилья в Подмоскowie?

На протяжении многих лет основным фактором приобретения жилья в Подмоскowie является бюджет покупки. Потенциальные приобретатели квартир проводят достаточно подробное исследование рынка перед совершением сделки. Еще один важный фактор, на котором акцентируют свое внимание клиенты, — степень готовности нового жилья, а также наличие полного комплекта правоустанавливающих документов, соответствие схемы реализации жилья действующему законодательству.



Артем Эйрамджанц, Первый
Вице-президент
ОАО «Группа Компаний ПИК»

Следующий важный фактор — качественное наполнение предложения, то, что входит в стоимость квартиры: просто бетонные стены, квартира с отделкой, квартира с улучшенной отделкой, квартира с отделкой в микрорайоне комплексной застройки со вновь созданной продуманной инфраструктурой и т.д.

Одним из важных факторов является также перечень тех возможностей, которые предлагает застройщик своему клиенту: рассрочка, выбор программ ипотечного кредитования ведущих ипотечных банков.

Какое жилье на рынке городской недвижимости Подмоскowie сегодня наиболее дефицитно?

В большинстве случаев на рынке недвижимости Подмоскowie предложение доминирует над спросом, поэтому особого дефицита не наблюдается. К нему можно отнести лишь предложения ниже рыночной цены: иногда (не так часто) в целях сокращения срока экспозиции продавцы реализуют квартиры с дисконтом. Подобные предложения действительно в дефиците. В остальных случаях ажиотажного спроса не наблюдается.



Наталья Алиханова,
руководитель отделения
«Третьяковское», компании
«Пересвет-Недвижимость»

Не стоит рассматривать и слишком дешевые варианты. Если цена квадратного метра значительно ниже, чем у конкурирующих компаний, лучше проигнорировать данное предложение. Нужно выяснить в муниципальных органах, имеются ли у интересующей вас фирмы все необходимые согласования на ведение строительства, добавляет юрист. Для этого можно направить письменный запрос в управление градостроительства. Вам обязаны на него ответить, хотя не всегда получить такую информацию бывает просто. Попытки выяснить это у самого застройщика, как правило, ни к чему не приводят.

«И конечно, чтобы максимально защитить свои права как дольщика, нужно заключать договор долевого участия, утвержденный ФЗ-214. Необходимо помнить, что он подлежит обязательной государственной регистрации», — заключает Кирилл Иванов.

Вложиться по-крупному

А стоит ли покупать жилье за пределами МКАД с целью вложения

средств? С одной стороны, спрос на подмосковную недвижимость ежегодно растет, а эксперты в один голос говорят об областном жилье как об инвестиционно привлекательном. Но вот предугадать, насколько быстро окупятся финансовые затраты, не всегда бывает просто.

Почти беспроигрышный вариант — покупка жилья в городе с развитой

Спрос на подмосковную недвижимость ежегодно растет, а эксперты в один голос говорят об областном жилье как инвестиционно привлекательном. Но вот предугадать, насколько быстро окупятся финансовые затраты, не всегда бывает просто.

инфраструктурой, расположенном недалеко от Москвы (в радиусе не больше 15 км). Такие квадратные метры всегда востребованы на рынке, и при необходимости их можно быстро продать. На первичном рынке Подмосковья лучше всего вкладываться в «двушки» на начальном этапе строительства, расположенные на западных направлениях.

С точки зрения экспертов, в инвестиционном плане наиболее

привлекательны Реутов, Химки, Долгопрудный, Октябрьский, Котельники.

Вообще, мысли о том, что стоимость квартир в ближнем Подмосковье вскоре «взлетит», возникли как только городские власти заговорили о расширении границ Москвы за счет области. Однако если «разрастание» столицы сегодня можно считать свершившимся фактом, то ожидания взлета цен на подмосковные квартиры, скорее всего, надуманы. Во всяком случае в ближайшее время они вряд ли оправдаются, уверены аналитики: на проектирование и строительство новых объектов и инфраструктуры понадобятся годы.

Но если говорить о долгосрочных перспективах, то здесь сомнений практически не осталось: в будущем квартиры, ставшие вдруг столь личными, значительно поднимутся в цене. Эксперты прогнозируют, что уже к началу следующего года цены на подмосковные новостройки вырастут на 10-15%. И

Елена Изюмова



*Сергей Никонов, Руководитель
департамента недвижимости
ГК ПРОМИНГРУПП*

Какое жилье на рынке городской недвижимости Подмосковья сегодня пользуется наибольшим спросом у покупателей?

В последнее время все больше потенциальных покупателей квартир рассматривают Подмосковье как перспективное вложение денежных средств. На это есть сразу две причины.

Во-первых, последние события показали, что любая подмосковная недвижимость со временем может стать московской. А во-вторых, цены на квартиры в Подмосковье в среднем отличаются от московских в 2,5 раза. Это делает квартиры более доступными и ликвидными.

Большим спросом пользуются небольшие 1-2-комнатные квартиры эконом-класса. При этом предпочтение отдается районам застройки, не сильно отдаленным от границ территории Москвы. В последний месяц достаточно сильно вырос спрос на квартиры в домах, расположенных в районах, которые предположительно войдут в территории, подлежащие присоединению к Москве.

ОБЛАСТЬ ИПОТЕКИ



Что выгоднее: аренда жилья или покупка квартиры в кредит? Сколько стоит переплачивать за близость к столице? В какой валюте лучше брать ипотеку? Что важнее – минимальная процентная ставка или другие условия кредитования? На эти вопросы приходится искать ответ каждому, кто планирует купить подмосковную квартиру, не имея на это достаточно собственных средств.

В зоне доступа

Насколько вообще доступны квартиры в Московской области? Это зависит от того, откуда вы собираетесь туда переехать. Например, жителю Ненецкого автономного округа или Сахалина для покупки на вторичном рынке Подмоскovie типовой двухкомнатной квартиры площадью 50 кв.м потребуется после продажи собственного жилья доплатить 228,7 тыс. руб. и 243,0 тыс. руб., соответственно (см. Табл. 1). Калужанину придется внести дополнительно 1003,9 тыс. руб. А вот у жителей Москвы и Санкт-Петербурга после переезда в аналогичную подмосковную квартиру останутся «лишние» деньги.

Время — деньги

Общеизвестно, что чем ближе квартира находится к Москве, тем дороже она стоит. Обитать недалеко от столицы хочется многим: большинство жителей области работают в Москве, и чем дальше их дом нахо-

дится от Златоглавой, тем больше времени каждый день приходится тратить на дорогу.

Как купить жилье, оптимальное по соотношению «цена/расстояние до МКАД»? Мы проанализировали распределение средней цены предложения 1 кв.м жилья по городам Подмоскovie в зависимости от их удаленности от МКАД (данные сайта <http://map.miel.ru> на конец августа т.г.). В результате получилась следующая формула:

Расчетная цена
1 кв.м = 83377,1 руб. —
(511,8 руб. × расстояние
города до МКАД, в км)

О точности данного уравнения свидетельствует тот факт, что уровень отклонений расчетной цены от фактической составляет не более 8,5%.

Посмотрим, как эту формулу можно использовать на практике при покупке подмосковного жилья. Допустим, вы хотите приобрести квар-

тиру в Троицке. Расстояние от этого города до МКАД составляет 18 км.

Итак, *расчетная цена 1 кв.м для Троицка = 83377,1 руб. — (511,8 руб. × 18) = 74 164,4 руб.*

Фактическая стоимость недвижимости в этом городе составляет 80,2 тыс. руб./кв.м, то есть на 6 тыс. руб. (или на 6,7%) выше расчетного уровня. Разница между расчетной и фактической ценой объясняется воздействием неучтенных в нашем уравнении некоторых факторов: экологии, социальной инфраструктуры, наличия/отсутствия транспортных проблем и т.д.

Судя по Табл. 2, стоимость 1 кв.м наиболее недооценена — с точки зрения расстояния данного населенного пункта от МКАД — в Ногинске (разница между расчетной и фактической ценой составляет 24,2%). Наиболее переоценена — в Коломне (26,7%). Конечно, с точки зрения инвестиций имеет смысл приобретать недвижимость в том городе, где она в данный момент времени является недооцененной.

Итак, тот, кто хочет купить жилье в том или ином городе

Таблица 1. Средняя стоимость типовой двухкомнатной квартиры в регионах РФ и ценовой барьер при покупке жилья в Подмоскovie

Рейтинг города/региона в РФ по уровню стоимости недвижимости	Регион	Средняя цена 1 кв. м, тыс. руб.	Средняя цена типовой 2-комн. квартиры площадью 50 кв. м., тыс. руб.	Разница в цене квартиры, тыс. руб.
1	г. Москва	138,4	6918,1	3473,7
2	г. Санкт-Петербург	71,4	3571,7	127,2
3	Московская обл.	68,9	3444,5	0,0
4	Ненецкий авт. округ	64,3	3215,8	-228,7
5	Сахалинская обл.	64,0	3201,5	-243,0
6	Приморский кр.	62,5	3126,8	-317,7
7	Краснодарский кр.	57,3	2863,7	-580,8
8	Р. Саха (Якутия)	48,9	2444,3	-1000,1
9	Калужская обл.	48,8	2440,5	-1003,9
10	Хабаровский кр.	48,3	2413,9	-1030,6
78	Ставропольский кр.	25,9	1297,1	-2147,4
79	Орловская обл.	25,3	1264,9	-2179,5
80	Карачаево-Черкесская Р.	24,8	1239,8	-2204,6
81	Р. Адыгея	24,0	1201,6	-2242,9
82	Чеченская Р.	22,8	1137,9	-2306,6

Источник: расчеты автора по данным Росстата за II квартал 2011 г.

Чем ближе квартира находится к Москве, тем дороже она стоит. Обитать недалеко от столицы хочется многим: большинство жителей области работают в Москве.

Таблица 2. Расчетная цена 1 кв.м в городах Подмосковья с учетом их расстояния от МКАД

Города Подмосковья	Расстояние до Москвы, в км	Цена, тыс. руб./ кв. м	Расчетная цена с учетом расстояния до МКАД, тыс. руб.	Разница, в тыс. руб.	Разница, в %
Балашиха	8	74,9	79,3	-4,4	-5,9
Химки	3	89,4	81,8	7,6	8,5
Подольск	16	68,1	75,2	-7,1	-10,4
Королев	12	82,0	77,2	4,8	5,8
Мытищи	19	87,1	73,7	13,4	15,4
Люберцы	2	79,9	82,4	-2,5	-3,1
Коломна	91	50,2	36,8	13,4	26,7
Электросталь	42	51,9	61,9	-10,0	-19,2
Железнодорожный	12	71,1	77,2	-6,1	-8,6
Серпухов	73	48,6	46,0	2,6	5,3
Орехово-Зуево	78	44,4	43,5	0,9	2,1
Ногинск	37	51,9	64,4	-12,5	-24,2
Одинцово	5	86,5	80,8	5,7	6,6
Щелково	19	66,9	73,7	-6,8	-10,1
Сергиев Посад	55	53,8	55,2	-1,4	-2,7
Жуковский	23	71,8	71,6	0,2	0,3
Красногорск	4	94,6	81,3	13,3	14,0
Пушкино	19	71,8	73,7	-1,9	-2,6
Воскресенск	76	44,1	44,5	-0,4	-0,9
Домодедово	15	73,4	75,7	-2,3	-3,1

Источник: Росстат, <http://map.miel.ru> и расчеты автора

Таблица 3. Аренда и ежемесячные платежи по ипотеке за 1-комнатную квартиру в городах Подмосковья

Город МО	Стоимость 1-комн. квартиры, тыс. руб.	Первоначальный взнос, тыс. руб.	Размер кредита, тыс. руб.	Ежемесячный платеж по ипотеке, тыс. руб.	Аренда 1-комн. квартиры, тыс. руб.	Разница между арендными платежами и выплатами по кредиту, тыс. руб.
Балашиха	2247	674,1	1572,9	17,9	20,0	2,1
Химки	2682	804,6	1877,4	21,3	30,0	8,7
Подольск	2043	612,9	1430,1	16,3	18,0	1,7
Королёв	2460	738	1722	19,6	20,0	0,4
Мытищи	2613	783,9	1829,1	20,8	20,0	-0,8
Люберцы	2397	719,1	1677,9	19,1	23,0	3,9
Коломна	1506	451,8	1054,2	12,0	12,0	0,0
Электросталь	1557	467,1	1089,9	12,4	12,5	0,1
Железнодорожный	2133	639,9	1493,1	17,0	18,0	1,0
Серпухов	1458	437,4	1020,6	11,6	12,0	0,4
Орехово-Зуево	1332	399,6	932,4	10,6	9,0	-1,6
Ногинск	1557	467,1	1089,9	12,4	14,0	1,6
Одинцово	2595	778,5	1816,5	20,6	25,0	4,4
Щелково	2007	602,1	1404,9	16,0	17,0	1,0
Сергиев Посад	1614	484,2	1129,8	12,8	11,5	-1,3
Жуковский	2154	646,2	1507,8	17,1	16,5	-0,6
Красногорск	2838	851,4	1986,6	22,6	25,0	2,4
Пушкино	2154	646,2	1507,8	17,1	16,5	-0,6
Воскресенск	1323	396,9	926,1	10,5	9,0	-1,5
Домодедово	2202	660,6	1541,4	17,5	21,0	3,5

Источник: <http://realty.yandex.ru>, <http://map.miel.ru>, <http://nedvizhimost.slando.ru>, <http://www.sflat.ru>, <http://www.korolev-realty.ru> и расчеты автора.

Примечание: в качестве стоимости аренды взята медианная цена (то есть ее величина в середине ценового ряда).

Подмосковья, может взять калькулятор и самостоятельно воспользоваться нашей формулой. Правда, у нее есть один недостаток: по мере изменения цен на рынке она может устаревать, так что данные этого уравнения необходимо периодически пересматривать.

Не снимайте!

А стоит ли вообще брать в ипотеку? Может быть, дешевле арендовать квартиру?

Представим, у человека есть альтернатива между арендой однушки общей площадью 30 кв.м и ее покупкой по ипотечному кредиту сроком на 15 лет с 30% первоначальным взносом под 11% годовых.

После проведения соответствующих вычислений (см. Табл. 3) оказалось, что в августе этого года лишь в шести из 20 крупных подмосковных городов ипотечные платежи за однокомнатную квартиру были выше стоимости аренды. Причем эти города расположены не ближе 19 км от МКАД. Самая низкая аренда по сравнению с ежемесячными платежами по ипотеке была в Орехово-Зуево, находящемся за 78 км от кольцевой автодороги.

Кроме очевидной финансовой выгоды преимуществом жилищного кредита является то, что заемщик в этом случае приобретает право собственности на жилье. В то время как арендные платежи

Какой категории заемщиков Вы бы посоветовали брать валютные кредиты? Можно ли сегодня получить ипотечный кредит без первоначального взноса и как это будет влиять на процентную ставку?

На данный момент валютные кредиты брать выгоднее. Ежемесячные платежи и переплата по кредиту в этом случае будут меньше. В первую очередь заемщик должен сам понимать все риски, которые связаны с изменением курса валюты. К тому же долгосрочные валютные кредиты будут более рискованными.

Что касается второго вопроса, то очень мало банков предлагают получить кредит без первоначального взноса, а если и предлагают, то по повышенной процентной ставке.



*Воронкова Дарья Анатольевна,
начальник управления
ипотечного кредитования
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО*

В каких случаях заемщик может рассчитывать на реструктуризацию долга по ипотечному кредиту?

Заемщик может рассчитывать на реструктуризацию долга по ипотечному кредиту в случае ухудшения своего финансового положения. Однако реструктуризация долга проводится в том случае, когда у банка есть такая возможность. В противном случае заемщику необходимо продать заложенную квартиру и погасить долг перед кредитором. Сейчас есть программы, которые позволяют переехать заемщику из квартиры меньшей площади в большую, и наоборот.

Какой категории заемщиков Вы бы посоветовали брать валютные кредиты?

Кредиты всегда лучше брать в той валюте, в которой клиент получает основной доход. В нашей стране это, конечно, рублевые кредиты. Спрогнозировать и застраховать валютные риски по выплатам ипотечного кредита очень сложно не только банкам, но и самим заемщикам. При ослаблении рубля платежи по кредитам в иностранной валюте могут значительно возрасти. Это зачастую становится причиной неплатежей и необходимости решения вопроса погашения кредита. Валютные кредиты в кризис первые стали проблемными.



*Ирина Градович,
Начальник управления
розничных кредитных
продуктов Промсвязьбанка*

В каких случаях заемщик может рассчитывать на реструктуризацию долга по ипотечному кредиту? Какие потери несет заемщик в случае дефолта и продажи жилья?

Если в течение срока обслуживания кредита у клиента возникнут серьезные финансовые затруднения, и он не сможет оплачивать кредит, банк с заемщиком определяют наиболее подходящий вариант выхода из ситуации. Им может стать реализация залога для исполнения кредитных обязательств. Если заемщик планирует в ближайшее время решить свои финансовые вопросы, то может быть проведена реструктуризация кредита (с увеличением срока кредита, с отсрочкой платежей и др.).

никак не преумножают имущество съемщика. Правда, для того чтобы получить ипотеку, нужно иметь деньги на первоначальный взнос (от 396,9 тыс. руб. – в Воскресенске и до 851,4 тыс. руб. – в Красногорске).

Валютный выбор

Стоит ли при получении ипотеки менять привычный рубль на иностранную валюту?

С одной стороны, проценты по кредитам в долларах и евро существенно ниже. К тому же в случае роста курса российской валюты сумма ежемесячных платежей по валютным кредитам в пересчете на рубли заметно снижается.

Кроме очевидной финансовой выгоды преимущество жилищного кредита является то, что заемщик в этом случае приобретает право собственности на жилье. В то время как арендные платежи никак не преумножают имущество съемщика. Правда, для того чтобы получить ипотеку, нужно иметь деньги на первоначальный взнос.

С другой стороны, если рубль рухнет, многие валютные заемщики могут потерять возможность платить по кредиту. В июле 2008 г. доля просроченных платежей по валютным кредитам в России составляла 0,4%, а по рублевым – 0,3%. После плавной девальвации рубля в апреле 2009 г. она выросла до 3,6% и 1,0%, а в июле этого года составила уже 11,5% и 2,3% соответственно.

Эксперты советуют заемщикам брать кредит в той валюте, в которой они получают зарплату. Следовательно, для большинства россиян более предпочтительными являются рублевые займы.

Тем не менее ипотечный заемщик иногда пренебрегает валютным риском, поскольку

ку хочет сэкономить на низких ставках по валютным кредитам. На наш взгляд, такой вариант можно рассматривать лишь в том случае, если ваши доходы существенно выше ежемесячных платежей по ипотеке.

Сравнивать нужно не номинальные, а фактические процентные ставки по кредиту с учетом всех предстоящих платежей.

Стремимся к минимуму?

Процентные ставки по ипотеке сегодня составляют в среднем 11-13% годовых в рублях. Вполне естественно, что каждый заемщик хочет взять кредит под минимальный процент. Однако следует помнить, что нередко декларируемая банком ставка не включает в себя тарифы по имущественному и личному страхованию, те или иные комиссии. Так что сравнивать нужно не номинальные, а фактические процентные ставки по кредиту с учетом всех предстоящих платежей.

Максимальный срок кредитования, который предлагается подмосковному заемщику, составляет 50 лет.

Кредиты на покупку новостроек обойдутся дороже, чем кредиты на приобретение жилья вторичного рынка. Если заемщик берет заем для приобретения «первички» до регистрации права собственности на квартиру, то ставка автоматически повышается на 1,5-2%. Впрочем, клиент банка с хорошей кредитной историей может рассчитывать на скидку в размере 0,5% и более.

Неприятно, но факт: чем меньше вам нужно заемных средств, тем дешевле и легче их можно получить у банка. И наоборот.

Ипотеку с нулевым первоначальным взносом в начале сентября этого года в Московской области выдавало всего несколько банков – по повышенной ставке, разумеется. Это вполне объяснимо – как для банков, так и для клиентов, подобные займы являются весьма рискованными. Во время кризиса проблемы с просрочкой по платежам возникали, в первую очередь, у ипотечных заемщиков с нулевым или небольшим первоначальным взносом.

Для заемщика выгоднее внести сразу как минимум 50% стоимости недвижимости. Это позволит не только снизить процентную ставку, но и уменьшить размер ежемесячных платежей. **И**

Владимир Брюков

Имеет ли сегодня экономический смысл инвестировать в подмосковное городское жилье? Какие районы Подмосковья являются наиболее привлекательными с точки зрения инвестиций? На какую подмосковную недвижимость сегодня растет спрос?

Экономический смысл инвестировать в подмосковное жилье, безусловно, есть. Особенно сейчас, когда планируется расширение территорий Москвы до границы с Калужской областью. Всплеск интереса к недвижимости на территориях, которые планируется присоединить к Москве, уже наблюдается, и он уже повлек за собой увеличение цен: новостройки в этих районах подорожали примерно на 5%.



Ольга Тимохина,
начальник управления по
работе с клиентами
ОАО Банк «Западный»

Однако бурный рост продаж здесь в ближайшее время вряд ли произойдет. Рынок пока замер в ожидании нового правового статуса этих земель.

Вероятно, наиболее привлекательными с точки зрения инвестирования будут Подольск, Троицк, Щербинка, Чехов, Климовск, Одинцово. Причем спрос будет расти на все категории подмосковной недвижимости, но в первую очередь это коснется коттеджей и таун-хаусов, а также домов в дачных поселках.

В чем специфика кредитования покупок городской недвижимости жилья в Подмосковье? Каков портрет типичного подмосковного заемщика?

Если сравнивать Москву с Подмосковьем, то особой специфики и особых отличий нет. Если сравнивать Москву со всей Россией, то можно, пожалуй, отметить проблему пятиэтажек. В силу того, что в Москве существует план по сносу «хрущевок», здесь требования к залоговому обеспечению более жесткие, чем в российских регионах, где подобных планов нет. Например, работая по ипотеке в Москве, наш банк не принимает в залог «хрущевки», а в регионах принимает при условии их износа не более 48%.

В каких случаях заемщик может рассчитывать на реструктуризацию долга по ипотечному кредиту?

Реструктуризация долга допускается только при отсутствии у заемщика просроченной задолженности. Об изменении своего финансового состояния клиент должен уведомлять банк заблаговременно. Если заемщик вообще не в состоянии обслуживать свой долг, он выходит с заявлением в коллегальный орган, принявший решение о предоставлении кредита, с просьбой реализовать предмет залога. После положительного решения заемщик реализует квартиру, гасит ссудную задолженность, а остаток оставляет себе.



Ступино

СК «СЛАВЯНСКИЙ»: МЫ ПРИШЛИ ВСЕРЬЕЗ И НАДОЛГО



Хорошая квартира «начинается» не с входной двери. Она начинается с лестничной площадки, подъезда и территории вокруг дома. Именно поэтому СК «Славянский» строит не просто современные жилые комплексы высокого качества. Он возводит целые микрорайоны, где учтено все – от цвета и формы зданий до детского сада, ателье, фитнес-центра в зоне пешеходной доступности.

Город для жизни

СК «Славянский» сегодня – абсолютный лидер по количеству вводимого в эксплуатацию современного комфортабельного жилья в подмосковном городе Ступино.

Компания была создана в 2005 году. Ее руководители с первых дней работы сделали ставку на современные методы строительства жилых зданий.

Новые технологии, связанные с использованием в качестве несущих конструкций железобетонных монолитных каркасов, позволили значительно сократить сроки строительства. Одновременно эти методы дали возможность использовать нестандартные архитектурные решения – и в оформлении внешнего облика зданий, и в планировке квартир, офисных помещений.

Почему компания решила всерьез и надолго «обосноваться» именно в Ступино? Этот город располагается

на юге Подмосквья в 84 километрах от столицы – то есть на оптимальном для жизни и отдыха расстоянии от Москвы. Всего в 7 километрах от Ступино – Ока с окружающими ее живописными хвойными и лиственными лесами. Ступинский район занимает в столичном регионе лидирующее положение по привлечению инвестиций в промышленность. Город с каждым годом становится все более привлекательным местом для обеспеченных и образованных людей. Здесь легче найти работу, устроить ребенка в детский сад. В Ступино работают 9 общеобразовательных школ, филиалы и представительства московских институтов, несколько стадионов, Ледовый дворец имени Всеволода Боброва, музыкальная школа, Дворец культуры, Детская школа искусств. В городе есть железнодорожный и автовокзалы. И цены на жилье здесь выгодно отличаются от московских.

Ступино известно своей хорошо продуманной планировкой. И все-

таки жилищный комплекс «Славянский», возведенный компанией на улице Куйбышева на месте пустыря, стал настоящим украшением города. Глаз радуют и цвета зданий, и их оригинальная форма, и ухоженная территория вокруг, обрамленная полуподковой бульвара.

В «Славянском» есть всё, что нужно современному человеку для комфортной жизни. К услугам жильцов – спортивная и детская площадки, цифровая телефонная станция, кабельное телевидение, быстрый интернет, стоянки для машин. Инфраструктура жилого комплекса включает в себя сеть магазинов и ателье в зоне шаговой доступности. Есть здесь – а это очень важно для молодых семей! – и специально построенный детский сад «Росинка» с собственным спортивным залом и бассейном.

«Все дома у нас возводятся по индивидуальным проектам, – рассказывает генеральный директор СК

«Славянский». – К каждому из них подводятся все необходимые современные коммуникации: электрические сети, канализация, вода, отопление».

Еще один проект компании – микрорайон «Центральный». Он состоит из нескольких строительных площадок. Это квартал «Дубки», Куйбышева-1, Куйбышева-2, Центр и Банный переулок. СК «Славянский» сейчас ведет здесь комплексную застройку на 44 гектарах земли. В микрорайоне будет создана собственная инфраструктура, включающая магазины, социальные объекты, фитнес-центры, медицинские кабинеты и многое другое. В «Центральном» будут построены гостиница, большой торговый центр, а также энергетический комплекс мощностью 20 электрических мегаватт и 39 тепловых – СК «Славянский» планирует полностью обеспечивать микрорайон теплом и электричеством. Создана управляющая компания, которая предоставляет людям все необходимые коммунальные услуги. Кроме того, в рамках развития микрорайона «Центральный» СК «Славянский» построит дороги, модернизирует коммуникации городской больницы и реконструирует в лечебном учреждении пищевой блок.

Эстафета добра

«Добро порождает добро», – говорил Цицерон. СК «Славянский» наглядно подтверждает это. Компания не только строит дома и благоустривает городскую территорию, но еще и ведет активную благотворительную деятельность, которая позитивно сказывается на социальном и духовном микроклимате города.

Вот лишь несколько примеров.

«В 2010 году у нас были сложности с выпуском спектакля

«Конек-горбунок»: для этой сказки требовалось большое количество стилизованных костюмов для наших юных актеров, – вспоминает директор Молодежного театра «Папирус» Анна Котяшова. – Мы нашли специалиста, готового их сшить, но платить ему было нечем. Тогда мы обратились за помощью в СК «Славянский». Честно говоря, решились на это только потому, что жилой комплекс компании находился по соседству с нашим театром. Нас приняли и сразу же ответили: «Нет вопросов – поможем». В результате СК «Славянский» помог сшить костюмы и изготовить декорации не только для этого спектакля, но и для нашего следующего проекта – постановки «Леди Макбет Мценского уезда». Мы очень благодарны им за это. Ведь от того, будут ли выходить спектакли, зависит, станет ли заниматься у нас молодежь. Зачем репетировать, если спектакль все равно не выйдет?».

А вот что говорит о сотрудничестве с СК «Славянский» директор Ступинского социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних «Альбатрос» Валентина Гусарова: «19 мая этого года мы отмечали свой первый юбилей – 10 лет! У нас есть свой вокально-инструментальный ансамбль. Ребята подготовили праздничную программу, но для достойного выступления не хватало аппаратуры на 30 тысяч рублей! Сумма немаленькая. Однако в СК «Славянский» нам сразу же ответили: «Привозите счета, мы их оплатим». И я, и все наши ребята очень благодарны им!».

Еще один пример. «Встретились мы случайно, – вспоминает о своей встрече с руководством компании ветеран спорта, чемпион СССР, многократный чемпион России по борьбе самбо Борис Константи-

нович Шишлов. – Так получилось, что я оказался с руководителями СК «Славянский» за одним столом. Разговорились, и я рассказал о своих проблемах. Дело в том, что молодости я занимался не только борьбой, но и тяжелой атлетикой. А как только мне исполнилось 70 лет, решил вернуться в большой спорт. Когда выступаешь, снова чувствуешь себя молодым! В прошлом году я занял на чемпионате России в своей возрастной группе второе место, в этом – третье. Меня пригласили выступить на чемпионаты Европы и мира. Но эти поездки стоят дорого, и я не смог собрать необходимой суммы. В СК «Славянский» мне сразу же предложили необходимую помощь. Жаль, что я обратился к ним, когда подавать документы на все международные соревнования было уже поздно. Зато теперь у меня появилась надежда, что я смогу выступить в следующем году и на чемпионате Европы, и на чемпионате мира!».

Компания СК «Славянский» пришла в Ступино всерьез и надолго. Ее руководители намерены жить и работать в этом подмосковном городе. Их поступки пронизаны чувством социальной ответственности. Им не безразлична судьба людей, для которых они строят квартиры, и тех, кто будет жить с ними рядом.

К тому же качество жилья, которое предлагает покупателям СК «Славянский», соответствует самым высоким требованиям и может удовлетворить самый изысканный вкус. Не теряйте время зря и заходите на сайт компании www.slavynsky.ru или звоните по телефонам:

(496) 65-37-000, (496) 65-37-111

с 9 до 20 часов ежедневно без выходных и праздничных дней, без обеда.

Ваше жилье уже ждет Вас!



Красногорск

КРАСНОГОРСК: ПРОВИНЦИАЛЬНАЯ СТОЛИЦА

Красногорск часто называют столицей Московской области. Это «звание» присвоено ему не случайно. Во многих сферах областной жизни город занимает исключительное положение.

До Красногорска можно добраться на метро: ехать придется до первой в Подмосковье станции «Мякинино». Уже одно это транспортное преимущество выделяет его среди других областных городов. А после выхода из «подземки» становится ясно, что до столичного статуса Красногорску и вправду рукой подать — рядом виднеются здания дома правительства Московской области и Мособлсуда.



Рядом с метро расположился крупнейший выставочный центр «Крокус-Сити». А еще оттуда открывается вид на новый микрорайон Красногорска — Павшинскую пойму, которая застраивается зданиями вполне столичного уровня. Там же находится недавно построенный первый в России горнолыжный комплекс (не зря же в названии города упоминаются горы!).

На «особом положении» Красногорск находится давно. Именно сюда в советское время был переведен Российский государственный архив кинофотодокументов. Здесь расположен завод имени С.А. Зверева, когда-то выпускавший популярнейшие фотоаппараты марки «Зенит». А кто не слышал о Центральном военном госпитале имени А.А. Вишневого? Кому из болельщиков не известна местная команда «Зоркий» — неоднократный чемпион страны?

Увы, близость к Москве для Красно-

горска — источник не только благ, но и проблем. В первую очередь — транспортных. Три шоссе обеспечивают связь областного города со столицей, в том числе федеральная трасса «Балтия». И все же движение по дорогам редко обходится без пробок. К тому же одно из шоссе — Волоколамское — проходит через город, нарушая его экологическую идиллию. Рижская железная дорога также идет прямо по территории Красногорска.

Тем не менее, согласно розе ветров, по отношению к столице город занимает экологически выгодное положение.

Было время, когда на станцию Опахиха (теперь микрорайон Красногорска) москвичи ездили кататься на лыжах. Леса и парки и сейчас окружают город. Москва-река пока здесь довольно чистая. Кроме того, в распоряжении местных жителей речки Банька, Курица и Синичка.

Рядом с Красногорском расположен музей «Архангельское», известный как «подмосковный Версаль». А в самом центре города можно полюбоваться усадьбой времен Екатерины II — Знаменским-Губайловым и еще более старинным Знаменским храмом. Есть здесь и летний театр, и оздоровительный комплекс с кортами и тренажерными залами, и единственный в стране музей немецких антифашистов, и стадион «Зоркий»... А еще — Дворец культуры «Подмосковье» (между прочим, самый крупный в области) и городская филармония, где можно послушать орган. 

Виталий Соболев



Средняя стоимость недвижимости в Красногорске — 95 986 руб./кв.м



Долгопрудный



НА ВЗЛЕТНОЙ ПОЛОСЕ

Символ Долгопрудного – плывущий лебедь, расправляющий крылья перед взлетом. Этому населенному пункту такой герб действительно подходит – здесь есть и водные ресурсы, и неплохие перспективы для развития. Можно сказать, что город сейчас стоит на своей взлетной полосе.

«Долгопрудный – наш город родной, с трех сторон окруженный водой», – поется в официальном гимне города. Причем эти слова отнюдь не являются поэтическим преувеличением. С одной стороны города расположено Клязьменское водохранилище, с другой – канал имени Москвы, а с третьей – давшие ему название Долгие пруды (которые к тому же и весьма широки).

Статус города Долгопрудный получил лишь в 1957 году. Но история земли, на которой он стоит, началась еще в XVI веке. Об этом напоминают то и дело встречающиеся среди современных многоэтажек старинные постройки. Например, деревянный храм, которому два с половиной столетия. В топонимике улиц и площадей увековечены имена знаменитых граждан. В том чис-

ле космонавта Виктора Пацаева и бывших владельцев здешних угодий, среди которых есть и предки А.С. Пушкина.

Долгопрудный не строился по какому-то предварительному плану. Он стихийно возник из множества рабочих поселков, автоматически появлявшихся возле каждого нового промышленного предприятия. А таковых здесь было немало. Стоит вспомнить хотя бы дирижаблестроительный, камнеобрабатывающий, химический и судоремонтный заводы.

Часто новые города, созданные по велению властей из хозяйственных соображений, лишены того тепла и уюта, которые присущи старым, давно и хорошо обжитым местам обитания. Но в случае с Долгопрудным синтез получился вполне органичным. Свободные пространства, оставшиеся на границах между бывшими рабочими поселками, сегодня превратились в тенистые аллеи и зеленые скверы.

Несмотря на незначительную удаленность от столицы, Долгопрудный – город вполне самодоста-

точный. Здесь есть где работать, учиться и отдыхать. Достаточно упомянуть расположенный в городе МФТИ – Физтех, лидер нашей научно-технической высшей школы, колыбель нобелевских лауреатов. Этот вуз, а также несколько физико-технических лицеев находятся тут не просто так: Долгопрудный состоит в Союзе развития наукоградов России.

Накладывает интеллектуальный отпечаток на городской уклад и целый ряд научных центров, в том числе национального уровня. Здесь же работает единственная в своем роде Фабрика театральных принадлежностей.

Свободное время в Долгопрудном хорошо проводить на природе (благо водными и зелеными ресурсами город не обделен). А еще можно ходить под парусом или посещать спектакли местного театра «Город».

Правда, есть у этого зеленого города и свои минусы. Например, Дмитровское шоссе, пересекающее Долгопрудный, часто забито пробками, а большую часть жилой застройки составляют панельные пятиэтажки. Впрочем, в ближайшее время планируется снос ветхого жилья и строительство на его месте новых, современных зданий. А пока жители любят свой город таким, какой он есть, и даже складывают о нем песни:

«В тени аллеи, за Долгими прудами
Любимый город мой мечтою окрылен.
Он всех милей, он вырос вместе с нами
Он так же, как и мы, и счастлив,
и влюблен».

Виталий Соболев



Средняя стоимость недвижимости в Долгопрудном – 88 703 руб./кв.м



БАЛАШИХА

Балашиха

«ВОСТОЧНЫЕ ВРАТА»
СТОЛИЦЫ

Пять километров от МКАД. Двадцать гектаров песчаной земли, окруженной озерами, лесами и старинными парками. Около 200 тысяч возможных соседей в районном центре. Путеводители называют Балашиху «Жемчужиной Подмоскovie», несмотря на вечные пробки, из-за которых добраться до населенного пункта бывает весьма проблематично.

Пробки – не помеха?

Тема «А как вы добираетесь?» – самая популярная у многочисленных участников группы «Балашиха рулит» в одной из известных социальных сетей в интернете. Из Москвы в город ведут две трассы: Щелковское шоссе и шоссе Энтузиастов. Водители считают, что это не самые лучшие в Подмоскovie дороги. Особенно «Щелчок», который внутри столицы до самого МКАДа забит светофорами, а после выезда резко сужается. Если нет пробок, путь на машине до Балашихи занимает минут 20, но обычно на это приходится тратить не менее полутора-двух часов.

Доехать до столицы можно и общественным транспортом – маршрутки и автобусы ходят сразу до несколь-

ких станций метро: «Новогиреево», «Перово», «Шоссе Энтузиастов», «Партизанская», «Щелковская». Многие уверены, что лучший вариант – электричка: на ней из Балашихи до Курского вокзала можно добраться всего за 40 минут. Вот только поезда ходят редко – даже в часы пик всего лишь раз в 60 минут. А если в будний день опоздать на последнюю утреннюю электричку в 8.30, следующую придется ждать почти до обеда.

«Весь покрытый зеленью»

Главное преимущество района – широкие лесные угодья. Неподалеку от Балашихи расположился знаменитый Лосиный остров – огромный заповедный массив, начинающийся еще в черте Москвы. Есть здесь и озера, и бывшие песчаные карьеры. Через город протекают реки Пехорка и Горенка.

В Балашихе работают 28 детских садов и 17 школ, несколько торговых центров, около трех десятков медицинских учреждений и два кинотеатра. Для любителей искусства открыты двери краеведческого музея. Одно из самых популярных мест отдыха зимой – горнолыжный

комплекс «Лисья гора», где могут отдыхать и взрослые, и дети.

Получив в 1939 официальный статус города, Балашиха стала активно обрастать промышленными постройками. Сегодня здесь находится авиационная корпорация «Рубин», литейно-механический завод, НПО «Криогенмаш» и ряд других промышленных предприятий. Немало жителей Балашихи работают в самом городе, хотя большинство людей, особенно из новых микрорайонов, предпочитает ездить на работу в Москву.

Сколько вешать в метрах

В первом квартале этого года в Балашихе было 27 домов-новостроек. Еще год назад квартиры здесь стоили дороже, чем в другом городе на востоке Москвы – Железнодорожном. Однако к весне 2011 года цены на жилье в последнем увеличились на 6%. В Балашихе же, напротив, стоимость жилья несколько снизилась.

Среди наиболее крупных проектов строящихся жилых комплексов стоит отметить «Балашиху-Парк», где в начале 2011 года предлагалось 7 панельных домов. Но преобладающую долю рынка новостроек в городе занимают монолитно-кирпичные объекты – 56% от общего количества зданий.

Покупку квартиры в Балашихе можно считать относительно привлекательным вариантом для тех, кто собирается купить квартиру для проживания. А вот тем, кто планирует приобрести инвестиционное жилье, стоит задуматься. Слишком много новых объектов строится в городе – а значит, и конкурентов на этапе их реализации будет немало, предупреждают аналитики. И

Мария Салтыкова



Средняя стоимость недвижимости в Балашихе – 72 783 руб./кв.м



ОДИНЦОВО



**ПО СЛЕДАМ
ОДИНЦА**

Отсюда – всего несколько километров до МКАД. Здесь благоприятная экологическая обстановка, чистые улицы, зеленые парки, сотни магазинов и несколько высших учебных заведений.

Существенный недостаток Одинцова – высокие цены на жилье.

Герб Одинцова – олень, лежащий на лужайке. Это память о храме, возведенном здесь во времена царя Алексея Михайловича «Тишайшего» в честь великомученика Артемона, которого всюду сопровождал олень.

Первым владельцем этих мест был боярин Одинец, сподвижник Дмитрия Донского. Сегодня его бронзовая фигура, изваянная в полный рост, украшает центральную аллею города.

Сейчас Одинцово считается одним из наиболее экологически чистых и благоустроенных городов на западе Московской области. Здесь проживает около 130 тысяч человек. Основное достоинство города, по мнению Дмитрия Цветкова, директора Департамента загородной не-

движимости Penny Lane Realty, – в нахождении на «передовом рубеже» по отношению к Москве: отсюда всего 8 км от МКАД. В Одинцово ведет «элитная» федеральная трасса – Кутузовский проспект. В удачном расположении города есть и существенный минус: лепестковая развязка Можайского и Минского шоссе с МКАД – практически всегда забита «пробками». Правда, сейчас трассу расширяют. Ведется строительство Северной объездной дороги с отдельным выходом к МКАД. Впрочем, проезд по ней обещают сделать платным.

В Одинцово работает более 2,4 тыс. муниципальных и коммерческих инфраструктурных предприятий. Среди них – лакокрасочный завод, завод огнеупорных материалов, завод металлоконструкций «Стромремонтналадка» компании «СУ-155», деревообрабатывающее и машиностроительные производства, а также кондитерская фабрика, выпускающая конфеты «Коркунов». Здесь же находится и легендарное ОАО «Трансинжстрой». Сейчас он возводит высококачественное жилье и объекты соцкультбыта, а в советское время было известно тем, что реализовывало спецпроекты. В списке

последних – сооружение метро, в том числе, как полагают, и секретного кремлевского (Метро-2 – неофициальное название засекреченных московских подземных транспортных сооружений мобилизационного предназначения. – Прим. ред.), а также туннелей в различных районах страны.

В Одинцово около 400 магазинов, 15 крупных торговых центров, а общее число детских садов, школ и учреждений допобразования достигает 80. Здесь работают филиал Российского государственного гуманитарного университета – Одинцовский Гуманитарный Университет, Высшая школа бизнеса ОГУ, Московский областной филиал Академии права и управления.

Главным недостатком Одинцова аналитики называют цены на жилье. По сравнению с другими подмосковными городами, квартиры на вторичном рынке здесь стоят в среднем на 7% дороже. Зато в Одинцово предлагается недвижимость «на любой кошелек»: от стандартных панельных домов до современных монолитных жилых комплексов бизнес-класса. По данным Департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty, сейчас здесь возводят 12 современных жилых комплексов. Среди выставленных на продажу квартир более половины объектов представлено жильем среднего класса.

Обоснованно ли завышены цены на недвижимость в городе – покажет время. Но пока Одинцово – один из самых востребованных покупателей городов Подмосковья. **И**

**Наталья Мясоедова,
Виталий Соболев**



Средняя стоимость недвижимости в Одинцово – 91 850 руб./кв.м



Химки



Добраться до Химок не так-то просто: Ленинградское шоссе традиционно забито «пробками». Зато в городе хорошая инфраструктура, много торговых центров, а цены на квартиры намного ниже московских.

Удачное начало

В XIX веке Химки были уютным дачным поселком — с деревянными домиками, симпатичными прудами и аккуратными аллеями. Потом все изменилось. Начала бурно развиваться промышленность. В 30-х годах прошлого века в Химках возникла трикотажная артель, которая со временем превратилась в крупнейшую фабрику. Почти сразу же увеличались объемы строительства, что прибавило работы Николаевскому кирпичному заводу. Вскоре появилась и своя мебельная фабрика.

В 1939 году Химки стали городом, в состав которого вошло несколько поселков: сами Химки, Петровское, Лобаново, Петропаловский и Николаевский.

Сегодня здесь — настоящая база авиационно-космических пред-

приятий. В Химках работают НПО им. Лавочкина, МКБ «Факел» им. академика П.Д. Грушина и НПО «Энергомаш» им. академика В.П. Глушко. Тут же находятся фармацевтическая компания, комбинат ДСП, много представительств зарубежных организаций и т.д.

Эх, Ленинградка...

Химки — второй по численности подмосковный город после Балашихи. Здесь проживает около 200 тысяч человек. Город находится на самых подступах к Москве: чтобы добраться до столицы, нужно только пересечь кольцевую дорогу. Парадоксально, но этот факт далеко не лучшим образом сказался на транспортной доступности города. После того как в Москве обнаружился дефицит площадок под коммерческие объекты, именно в Химках сконцентрировалось большое количество новых офисов. Еще сильнее ситуацию с «пробками» усугубило масштабное жилищное строительство.

Впрочем, если Ленинградку в будущем реконструируют и сделают 10-полосной, проблема будет решена.

Все на продажу

Химки — город «торговый». Именно здесь начал работу один из первых российских магазинов ИКЕА. Сейчас в Химках есть магазины практически всех крупных торговых сетей и множество развлекательных центров. Часто химовчане предпочитают совершать покупки в своем родном городе вместо того, чтобы чахнуть в дорожных «пробках», добираясь до столицы. Тем более что после насыщенного шопинга они могут буквально «не отходя от кассы» отправиться отдыхать на природу. Химки часто называют «зелеными легкими столицы» — здесь расположена довольно большая лесопарковая зона.

На пике популярности

Химки — один из самых востребованных у покупателей недвижимости городов Подмосковья. Причем последних привлекает не только близость к столице и хорошая инфраструктура, но и относительно доступные цены на жилье. Конечно, квартиры здесь стоят недешево, но все же меньше, чем, например, в Красногорске или Реутове. Причем речь идет не о точечной застройке, а о проектах комфортабельных микрорайонов с хорошей инфраструктурой.

Одним словом, Химки подходят тем, кто хочет купить квартиру для личного проживания. Вопрос об инвестиционной привлекательности недвижимости спорен. Хотя эксперты уверены: снижения цен на жилье здесь точно ждать не стоит. Более того, стоимость квартир может серьезно подрасти, но лишь после того, как будет решена проблема с Ленинградским шоссе. И

Елена Изюмова



Средняя стоимость недвижимости в Химках — 88 000 руб./кв.м



Реутов



Здесь трудно найти место для постройки нового дома, а цены на жилье стремительно приближаются к столичным. И не без причин. Только МКАД отделяет Реутов от окраин Москвы. До столицы отсюда можно за несколько минут добраться на маршрутке. Вероятно, в будущем и этого не потребуются: в Реутове может появиться собственная станция метро.

От сторожевой башни до... наших дней

О необычном названии города ходит немало легенд, но сами жители склоняются к официально принятой версии. Есть сведения, что здесь когда-то находилась сторожевая башня с колоколами (реутами), в которые звонили при приближении вражеских войск к Москве. О ней сегодня напоминает установленный в центре города памятник-колокол и его изображение на гербе.

Сторожевую башню здесь построили не зря. Реутов находится в 15-ти километрах к востоку от центральной части Москвы, а от ее окраин отделен только МКАД. До столицы можно доехать на электричке (до Курского вокзала) или на многочисленных автобусах и маршрутках.

Научный подход

История Реутова началась довольно давно (село, ставшее впоследствии городом, было образовано в XVIII веке). Городом населенный пункт стал только в 1940 году. А в 2004-ом указом Президента РФ Реутову был присвоен статус наукограда.

В этом небольшом городе работает сразу несколько крупных наукоемких предприятий. Это «Военно-промышленная корпорация «Научно-производственное объединение машиностроения», являющаяся одной из ведущих ракетно-космических организаций России; ФГУП «Реутовский экспериментальный завод средств протезирования», предприятия Спецстроя России, завод «Военохот-1», компания «Реутов Моторс» и др. Но не наукой единой живет Реутов. В городе зарегистрировано огромное количество различных компаний, поэтому его даже называют столицей малого бизнеса Подмосковья.

Для учебы и отдыха

При желании до Москвы отсюда можно добраться без проблем. Но для полноценного досуга хватит и «собственных ресурсов»

Реутова. Здесь есть свой театр, музей, действующая художественная галерея, несколько библиотек, спортивные центры и оздоровительный комплекс с полным набором услуг.

На учебу тоже не обязательно ездить в столицу. В городе находится Аэрокосмический факультет МГТУ имени Н.Э. Баумана. А помимо уже действующих 10 общеобразовательных школ и 12 детских садов часто реализуются новые проекты, в том числе открываются досуговые центры для детей.

Плата за успех

Удовольствие жить в уютном наукограде, расположенном под боком у столицы, могут позволить себе далеко не все. Реутов является одним из самых дорогостоящих городов Подмосковья.

Строить новые дома в городе практически нелегко, приходится возводить их точечно. Поэтому здесь наиболее активно развивается рынок вторичного жилья. Он представлен недвижимостью весьма высокого уровня: в основном это монолитные дома. Самые дорогие можно найти в южном и северном районе города, в зеленой зоне. Там же находится Фабричный пруд. Правда, купаться в нем нельзя, зато можно отдохнуть в одном из многочисленных кафе неподалеку.

Именно в этой части в скором времени должна появиться станция метро «Новокосино», что только усилит инвестиционную привлекательность города. Эксперты прогнозируют рост цен на недвижимость в Реутове даже при увеличении объемов строительства. **И**

Елена Изюмова



Средняя стоимость недвижимости в Реутове – 96 000 руб./кв.м



ШИРОКА МОСКВА

Идея увеличить площадь Москвы за счет прилегающих территорий назрела давно. Плюсов у такого решения много. С одной стороны, это будет способствовать развитию присоединяемых районов. С другой – разгрузит исторический центр Златоглавой, так как на новые террито-

рии планируется перенести офисы некоторых министерств и ведомств федерального уровня, расположенных в центре столицы.

В июне этого года Президент России Дмитрий Медведев предложил создать столичный федеральный округ. Уже в июле в Московской городской Думе состоялось совместное заседание четырех комиссий, посвященное вопросам градостроительства, государственного устройства, местного самоуправления, законодательства и видов собственности. Фактически это стало важнейшим итогом совместной 15-летней работы органов исполнительной власти Москвы и Подмосковья по детальному разграничению двух субъектов Российской Федерации. Звучали темы, связанные с МКАД, а также с присоединением к столице новых территорий, в частности Люберецких полей.

Позже, на внеочередном заседании Думы депутаты, утвердив Постановление об изменении границ между столицей и Московской областью, приняли закон «Об

особенностях организации местного самоуправления в муниципальных образованиях, включенных в состав внутригородской территории города Москвы в результате изменения границ города Москвы, и о внесении изменений в статью 1 Закона города Москвы от 6 ноября 2002 года № 56 «Об организации местного самоуправления в городе Москве». Это был важный этап в процессе объединения земель, и здесь нужно отметить, что было принято решение сохранить все права собственности, независимо от того, к какому субъекту она будет относиться.

Таким образом, Москва вырастет за счет территорий, ограниченных Киевским и Варшавским шоссе, а также кольцом Московской железной дороги. Столичную прописку получит часть жителей Ленинского, Подольского и Наро-Фоминского районов. Москва будет граничить с Калужской областью. Всего к столице присоединится 22 муниципальных образования.

Как это может повлиять на стоимость недвижимости в Подмоскovie? Думаю, резких перемен здесь ожидать не стоит, поскольку процесс приращения земель достаточно длительный. В присоединяемых муниципальных образованиях обязательно пройдут тематические общественные слушания, связанные с медициной, образованием, жилищным хозяйством, благоустройством, развитием садовых участков. И только после этого можно будет говорить об инвестициях и планах развития новых территорий и их инфраструктуры. Так что, я уверен: никакого резкого подорожания недвижимости в ближайшее время не произойдет.

Иван Новицкий,
депутат Московской городской Думы



AHConferences
www.ahconferences.com

II ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНЫХ БАНКАХ»

10 ноября, 2011 – Москва, Swissotel Красные Холмы

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Специальная Сессия знакомства участников конференции
- Успешные практические кейсы
- Дискуссии и обсуждения

Ключевые темы:

- Банковский розничный рынок: тенденции и перспективы развития
- Управление программами лояльности. Практические инструменты, успешные кейсы
- Современные IT-технологии как инструмент привлечения и удержания клиентов
- Ключевые факторы успешности и привлекательности банка для клиента

- Что первично: лояльность клиентов или успех компании?
- Влияние бренда на лояльность клиентов и максимизация прибыли
- Удобство, эффективность и лояльность клиентов: нужно ли их измерять, зачем и как?
- Технологический прогресс и новые банковские продукты и сервисы
- Эффективные стратегии и новые инструменты управления отношениями с клиентами
- Успешная реализация ко-брендинговых проектов

Генеральный интернет-партнер:

Информационные партнеры:

ПАОС

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ЛОГИСТИКА

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И РЕГИСТРАЦИЯ НА МЕРОПРИЯТИЕ:

по телефону: +7 (495) 790-78-15 • e-mail: IT@ahconferences.com • www.ahconferences.com

Ипотечные кредиты



***Смело планируйте
будущее***

8 800 555 20 20 • (495) 787 33 34 • www.psbank.ru

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

 **Промсвязьбанк**

НОВОСТРОЙКИ: НЕ ОШИБИТЬСЯ В ВЫБОРЕ



Квартиру на вторичном рынке можно сравнить с «синицей в руке». Планировка и метраж такого жилья обычно оставляют желать лучшего. Зато вы сразу видите, что покупаете, да и новоселье не заставит себя долго ждать. А вот недвижимость в новостройке – это «журавль в небе». Шансы купить отличную квартиру по доступной цене очень велики. Но как быть с рисками недостроя, задержками сроков сдачи и двойными продажами?

Всегда первые?

В новом доме вашими соседями по площадке вряд ли окажутся маргинальные элементы с сомнительным родом занятий. Уровень благосостояния у собственников «первичных» квартир, как правило, примерно одинаков. Даже если в доме, где вы присмотрели недвижимость, есть квартиры, предназначенные для расселения ветхого жилья, их процент обычно минимален.

Чистая история – еще один плюс «первичных» квартир. Можно не беспокоиться о том, что некие третьи лица вдруг начнут оспаривать права на купленную вами квартиру. Правда, данное правило относится только к добросовестным застройщикам, работающим в соответствии с жилищным законодательством. Но об этом – чуть позже.

Не менее важный плюс новостроек – современные планировки и удобные квартиры. Последним редко может «похвастаться» жилье в старых домах, построенных в эпоху советско-индустриальной гонки за количеством квартир в ущерб их комфортабельности и качеству. И, пожалуй, самое главное – покупка квартиры в новостройке обходится гораздо дешевле аналогичных квартир на «вторичке». Это позволяет либо сэкономить на приобретении квартиры либо купить жилье большей площади.

Но по всем ли параметрам «первичные» квартиры опережают вторичные? Нет. Покупка жилья в новостройке связана с определенными рисками (двойные продажи, несвоевременная сдача дома в эксплуатацию и даже полное замораживание строительства). Впрочем, всего этого вполне можно избежать, если соблюдать определенные меры предосторожности.

Возьмите в долю!

На что стоит обратить особое внимание при выборе жилья на первичном рынке? Что должно подтолкнуть вас к покупке квартиры? А что – заставить насторожиться?

Один из самых значимых факторов – репутация застройщика. Чем больше на его счету успешно завершенных объектов строительства, тем выше вероятность того, что и ваш жилой комплекс будет достроен без обидных проволочек (и не преподнесет сюрпризов в виде неработающих лифтов и отсутствия подключенных к дому коммуникаций). Не менее важен и юридический аспект ваших взаимоотношений с застройщиком.

Сегодня есть только две законные формы реализации квартир на первичном рынке. Это жилищно-строительный кооператив (ЖСК) и продажа квартир по договорам участия в долевом строительстве (широко известный 214-й федеральный закон «Об участии в долевом строительстве...»). Оба эти варианта абсолютно законны, а вот права покупателей они защищают немного по-разному.

ЖСК работают на основании Жилищного кодекса РФ и устава самого жилищного кооператива. При этом договоры не подлежат обязательной

регистрации, потому не исключена возможность двойных продаж. Кроме того сроки сдачи и стоимость строительства утверждают самими пайщиками жилищного кооператива, а значит спросить за срыв сроков сдачи по сути не с кого. Сегодня приняли одни сроки и стоимость, завтра их сорвали и установили новые. Все это вполне может вылиться в изменение конечной стоимости квартиры. Последнее, конечно, малопривлекательно для человека, который планирует купить жилье за определенную цену. В большинстве случаев отдельный пайщик не может влиять на решения жилищного кооператива, так как они обычно принимаются большинством голосов.

Покупка квартиры по договорам участия в долевом строительстве (214-й ФЗ) дает дольщикам гораздо больше гарантий.

По закону инвестор берет на себя четкие обязательства по срокам сдачи объекта в эксплуатацию. В случае их нарушения он платит дольщику штрафы – в размере от 1/300 до 1/150 ставки рефинансирования от стоимости квартиры за каждый день просрочки, что сти-

мулирует застройщика выполнять взятые на себя обязательства. При этом цена жилья, купленного по договору участия в долевом строительстве, не может быть изменена в одностороннем порядке.

Конечно, есть возможность приобрести квартиры и по другим схемам (вексельные, предварительные договоры и пр.). Цены в таких случаях бывают довольно привлекательными. Но стоит ли такая экономия повышенного риска? Это решать только вам.

Удачный альянс

Необходимо обратить внимание и на наличие финансовых партнеров у застройщика. Идеальной является ситуация, при которой строительство финансирует коммерческий или государственный банк. При этом, чем солиднее последний – тем меньше рисков у дольщика. Почему так?

Во-первых, прежде чем подписать с застройщиком кредитный контракт на финансирование строительства, банк проверяет проект, а в процессе строительства следит за точным и своевременным его исполнением. В интересах банка минимизировать

риски: ведь в случае форс-мажора ему придется за собственные деньги доводить проект до логического завершения, чтобы не потерять вложенные в строительство средства. Во-вторых, если солидный банк кредитует какой-то проект, то он заинтересован в ипотечном кредитовании покупателей квартир. Кроме того, крупные банки – такие, например, как Сбербанк России – способны предложить весьма привлекательные процентные ставки: ниже 10% годовых. А это делает покупку в новостройке не только надежной, но и выгодной: ведь рост цен на недвижимость превышает проценты по кредиту в 2-3 раза.

Одним словом, приобретение жилья на первичном рынке – хороший выбор с точки зрения соотношения «цена - качество - возможные риски». Главное, никуда не торопиться и все тщательно обдумать перед тем, как совершить один из важнейших шагов в жизни – принять решение о покупке новой квартиры, где вы собираетесь жить долго и счастливо.

Сергей Никонов, Руководитель департамента недвижимости Группы компаний ПРОМИНГРУПП

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

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

Финансирование строительства
ведется при поддержке
Сбербанка России

**ИПОТЕКА
СБЕРБАНКА**

MosAngeles
жилой комплекс

ПРОМИНГРУПП
группа компаний

ИскрыРадости
жилой комплекс



МОСОБЛБАНК: ИПОТЕКА НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

Люди берут ипотеку по самым разным причинам. Кто-то решил переехать из однокомнатной квартиры в двухкомнатную. Кто-то хочет уменьшить свои платежи по ипотечному кредиту и с этой целью планирует перебраться в меньшее по площади жилье. Для каждого случая в МОСОБЛБАНКЕ есть свой вариант ипотеки.

Обратившись в МОСОБЛБАНК, заемщик может выбрать продукт как с фиксированной, так и с переменной процентной ставкой. Переменная ставка по рублевым кредитам зависит от индикативной ставки Mosprime, по валютным – от LIBOR.

Влияет на размер ставки по ипотечному кредиту и форма подтверждения доходов. Заемщик сам выбирает, каким образом ему подтвердить свою платежеспособность: либо справкой 2-НДФЛ, либо справкой по форме Банка. Если клиент предоставляет 2-НДФЛ, то процент по займу, как правило, бывает ниже. Но в МОСОБЛБАНКЕ есть ряд ипотечных программ, процентная ставка по которым не зависит от того, каким образом заемщик подтверждает свой доход.

Каков предельный возраст заемщика, который может получить ипотечный кредит в Мособлбанке?

Заемщик может получить ипотечный кредит в МОСОБЛБАНКЕ, если его возраст не превышает 65 лет.

Как происходит оформление ипотечного кредита в Мособлбанке?

Сначала заемщик собирает необходимые документы. Банк их проверяет и выносит свое решение. Если оно положительное, клиент начинает подбор недвижимого имущества. Как только объект найден, будущий заемщик предоставляет в банк документы на жилье, и кредитор выносит окончательное решение по допуску клиента на сделку. Перед

Ожидаете прибавления в семье и хотите улучшить жилищные условия? Нашли работу в другом городе и планируете туда переехать? Мечтаете о просторной квартире в новом доме? Не важно, на какой из вопросов вы ответили «да». Среди ипотечных программ МОСОБЛБАНКА в любом случае есть та, которая поможет решить ваши жилищные проблемы. Подробности – в интервью с Начальником Управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Дарьей Воронковой.

В чем заключаются конкурентные преимущества ипотечных программ Мособлбанка?

Наше преимущество – в гибкости и разнообразии ипотечных программ. МОСОБЛБАНК предлагает своим потенциальным клиентам 13 вариантов ипотеки на выбор!

Банк выдает кредиты на приобретение недвижимости как на вторичном, так и первичном рынке жилья. Процентная ставка варьируется от 8,9 до 17%. Минимальный срок кредитования составляет 3 года, максимальный – 30 лет. Первоначальный взнос – от 10%. Срок рассмотрения заявки – около 3 рабочих дней.

Например, программа «Переезд» от МОСОБЛБАНКА создана для тех, кто желает улучшить свои жилищные условия и переехать из малогабаритного жилья в более просторное и комфортное, или из одного города – в другой. Этот продукт очень подходит тем, у кого пока нет значительных накоплений, поскольку дает возможность получить ипотечный кредит без первоначального взноса. Программа «Переезд» также позволяет работать с альтернативными сделками. Это очень удобно для тех, кто продает квартиру в одном городе, а берет ипотеку – в другом.

В ближайшее время мы также собираемся расширить ассортимент залоговых программ. Планируем начать выдавать нецелевые кредиты под залог уже имеющейся недвижимости: земельного участка, нежилого помещения (коммерческой недвижимости).

От чего зависит процентная ставка по ипотеке?

Ставка по ипотечному кредиту зависит от многих факторов. На размер процентов влияют первоначальный взнос, срок кредитования, форма подтверждения дохода клиента.



оформлением ипотеки банк знакомит клиента с необходимыми документами. Если человек согласен со всеми условиями, происходит подписание договора. После этого происходит закладка денежных средств в банке. На данном этапе обязательно должен присутствовать продавец недвижимости.

В МОСОБЛБАНКЕ большой популярностью пользуется аккредитивная форма расчетов. Это очень удобно: оформление документов занимает всего несколько минут, после чего все документы передаются на регистрацию. Клиентам не нужно ехать в регистрационную палату и стоять в длинных очередях: наши специалисты сделают это сами. После регистрации и оформления права собственности, продавцу остается только забрать наличные из банка и написать расписку в получении денежных средств.

Каковы отличия между ипотекой на вторичное жилье и на новостройку?

При кредитовании недвижимости на стадии строительства про-

центная ставка будет выше. Это связано с тем, что в данном случае обеспечением по займу становится не квартира, а залог права требования на недвижимое имущество. После оформления права собственности на объект клиент может претендовать на снижение процентной ставки до уровня ставок, действующих при кредитовании жилья на вторичном рынке. Конечно, клиентам выгоднее брать кредиты на «первичку», так как она дешевле «вторичного» жилья. Но здесь есть свои минусы – в том числе риск недостроя.

Трудно ли совершить при помощи ипотеки альтернативную сделку (одновременную продажу старой и покупку новой квартиры)?

Альтернативная сделка – отличный выход для клиентов, у которых нет первоначального взноса, но есть в собственности квартира (эту недвижимость планируется продать и купить новую). Чтобы совершить альтернативную сделку и при этом еще оформить ипотеку, необходимо сначала подать заявку в банк. В слу-

чае положительного решения можно приступать к подбору жилья.

Следует отметить, что во многих банках такое решение действует около 3 месяцев. Этого срока вполне достаточно, чтобы разместить объявление о продаже квартиры и подыскать себе подходящее новое жилье. Казалось бы, все просто. Но есть у альтернативных сделок и свои «подводные камни».

Всегда существует риск того, что сделка может не состояться. Трудности могут возникнуть из-за недоговоренности между сторонами. Например, один участник сделки хочет быстро купить квартиру, а другой пока еще не нашел себе подходящее жилье. Для разрешения таких противоречий МОСОБЛБАНК предлагает заемщикам новый продукт «Переезд».

Данная программа позволяет взять заем в размере 80% от оценочной стоимости жилья под залог имеющейся недвижимости. Также клиент может оформить ипотеку, а денежные средства по займу будут засчитаны в качестве первоначального взноса. Заемщик оформляет кредит, покупает себе недвижимость и начинает оплачивать ежемесячные платежи по ипотечному кредиту. На то, чтобы продать имеющуюся в собственности квартиру и погасить займ вместе с начисленными процентами, у него будет целый год. Кроме того, в течение этого периода клиент не платит ежемесячные платежи по займу: погашение кредита и процентов происходит одновременно – после продажи принадлежащей заемщику недвижимости.



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



ИЛЬЯ ФИЛАТОВ:

**«ИПОТЕКА – ЭТО КОММЕРЧЕСКИЙ ПРОДУКТ,
КОТОРЫЙ РЕШАЕТ СОЦИАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ»**

В октябре 2011 года Банк УРАЛСИБ возобновил действие акции «Ипотека для родителей, настоящих и будущих», которая с успехом прошла в первой половине года и позволила УРАЛСИБу показать впечатляющий рост ипотечного портфеля. Об условиях акции, а также о планах банка в сфере жилищного кредитования журналу «Ипотека и кредит» рассказал Заместитель Председателя Правления Банка УРАЛСИБ Илья Филатов.

Илья Валентинович, почему родители выделены в рамках данной программы в отдельную категорию заемщиков? Насколько она активна с точки зрения интереса к ипотечным кредитам?

Естественно, что прежде чем выйти на рынок с таким предложением мы провели исследование. Его результаты показали, что около 700 тыс. российских семей планируют приобрести недвижимость при помощи ипотеки в ближайшие 1-2 года. Это показатель высокой финансовой активности данной категории граждан.

Вполне закономерно, что со временем в семье появляются дети, а это увеличивает нагрузку на семейный бюджет. Именно поэтому, чтобы помочь таким семьям обзавестись собственной квартирой или улучшить жилищные условия, мы предложили в рамках акции «Ипотека для родителей, настоящих и будущих» снижение ставки за каждого несовершеннолетнего ребенка в семье.

Так все-таки в чем заключаются преимущества акции, которую запустил УРАЛСИБ?

По условиям акции можно снизить ставку на 0,5% годовых за каждого несовершеннолетнего ребенка. Для этого необходимо оформить кредит на приобретение готового или строящегося жилья в период действия акции. Причем, ставку можно снизить и уже после получения кредита – если у вас семье произошло пополнение.

Какие требования вы предъявляете к заемщику?

Ипотечные кредиты Банка УРАЛСИБ могут получить граждане РФ в возрасте от 18 до 65 лет (на момент

окончания срока кредита), зарегистрированные и постоянно работающие в населенном пункте, где есть офис нашего Банка. При этом они должны иметь стабильный доход в течение последних 6 месяцев, подтвержденный справкой 2-НДФЛ, 3-НДФЛ либо справкой по форме Банка.

Нужны ли для получения ипотеки поручители, созаемщики?

Нет, поручительство не требуется. Заемщик может привлечь до двух созаемщиков.

Какие документы нужно предоставить?

Для получения решения о выдаче ипотечного кредита необходимо предоставить в Банк:

- ◆ документы, удостоверяющие личность гражданина РФ;
- ◆ свидетельство о постановке на учет в органах ФНС РФ (ИНН);
- ◆ страховое свидетельство государственного пенсионного страхования;
- ◆ документы, подтверждающие размер дохода (справка 2-НДФЛ, справка по форме Банка);
- ◆ копию трудовой книжки, заверенную работодателем.

Для принятия окончательного решения о выдаче ипотечного кредита требуется предоставить пакет документов по приобретаемому объекту недвижимости.

Для того чтобы снизить ставку при оформ-

лении кредита, достаточно предоставить свидетельство о рождении либо об усыновлении ребенка.

Какой минимальный первоначальный взнос нужно сделать заемщику?

У нас в Банке минимальный размер первоначального взноса зависит от выбранной заемщиком ипотечной программы. При кредитовании покупки строящегося жилья он составляет 20% от стоимости объекта. При кредитовании покупки недвижимости на вторичном рынке стандартно необходимо внести не меньше 30%. Но размер взноса может быть снижен до 10% – в этом случае заемщику нужно будет застраховать свою финансовую ответственность по кредитному договору.

Можно ли в качестве первоначального взноса использовать материнский капитал?

Да, конечно, средства материнского (семейного) капитала могут быть использованы в качестве первоначального взноса, а также направлены на погашение основного долга и уплату процентов по кредиту на приобретение жилья. Более того, Банк готов принять в качестве первоначального взноса средства,



предоставляемые органами государственной власти в виде субсидий.

Можно ли вернуть кредит досрочно?

Безусловно. Заемщик может частично или полностью погасить кредит в любой момент – начиная с первого месяца после его выдачи. При этом мы принципиально не берем никаких комиссий за досрочное погашение.

На какой срок выдается кредит в рамках этой программы?

На такой же, как и в других кредитных программах Банка: от 3 до 30 лет.

В каких регионах можно получить кредит в рамках данной программы?

Предложение действует во всех регионах страны, где есть отделения Банка УРАЛСИБ.

Может ли быть снижена ставка для заемщика, у которого появятся дети после получения кредита?

Да, конечно. Если у вас уже есть дети, то ставка может быть снижена непосредственно при оформлении кредита. Если дети появляются после получения кредита, то ставка уменьшается как только вы предоставите в Банк свидетельство о рождении либо об усыновлении ребенка.

Каков срок действия акции «Ипотека для родителей»?

Воспользоваться этим предложением клиенты смогут до 31 декабря 2011 года.

На ваш взгляд, ипотека как банковский продукт должна нести

некую социальную ценность, выполнять социальную миссию?

Понятно, что для любого банка ипотека – это, прежде всего, коммерческий продукт. Но мы в УРАЛСИБе считаем, что он должен выполнять и определенную социальную задачу, реально улучшая жизнь людей. «Ипотека для родителей, настоящих и будущих» призвана повысить доступность ипотеки именно для семей. Как вы знаете, весной этого года мы провели аналогичную акцию, которая подтвердила, что такой продукт очень востребован.

Есть ли у Банка другие социально ориентированные розничные продукты?

В Банке УРАЛСИБ уже несколько лет действует программа «Достойный дом детям!», реализуемая совместно с Детским Фондом «Виктория». В соответствии с условиями программы, Банк перечисляет в Детский фонд «Виктория» 0,5% от суммы ежемесячного оборота по карте MasterCard «Достойный дом детям!» и от суммы процентов, начисленных по одному вкладу. То есть оформив специальный вклад или совершая покупки с помощью кредитной карты Банка, наши клиенты помогают улучшить жилищные условия детей в интернатах. Перечисленные средства идут на ремонт, обустройство, переоборудование детских домов. Мы планируем и дальше развивать такие программы.

Какова динамика вашего ипотечного портфеля?

За первое полугодие 2011 года мы нарастили кредитный портфель по ипотеке в 9 раз по сравнению с аналогичным периодом прошло-

го года и в 3 раза по сравнению со всем 2010 годом. По данным РБК. Рейтинг, это один из лучших показателей среди крупнейших банков. Всего на первое полугодие мы выдали ипотечных кредитов почти на 2 млрд руб.

За счет чего вам удалось достичь такого роста объемов выдачи ипотечных кредитов?

Мы постоянно отслеживаем ситуацию на рынке и стараемся оперативно реагировать на происходящие изменения, расширяя и развивая наши кредитные программы. За последнее время мы существенно снизили ставки по ипотечным кредитам, расширили совместные программы с застройщиками, организовали центры ипотечного кредитования в 19 крупных городах, предоставили заемщикам возможность рефинансировать ипотеку на выгодных условиях. Успешной была и наша первая акция «Ипотека для родителей», которую мы проводили ранее в этом году. Думаю, все это – наш вклад в серьезный рост объемов выдачи, который мы наблюдали.

Каковы ваши прогнозы по рынку ипотеки на 2012 год?

В случае стабильной макроэкономической ситуации и, как следствие, положительной динамики доходов населения, рост рынка ипотеки в 2012 году может составить 10-15%, а общий объем портфеля достигнуть 1,6 трлн. руб.

Но не будем забывать, что основной риск, с которым может столкнуться ипотечное кредитование – рост инфляции и последующее увеличение процентных ставок. Очевидно, что доступность ипотечных кредитов в таком случае снизится и фактические цифры могут оказаться скромнее.

METRINFO.ru

Инвестиции в недвижимость: сдать «ипотечную» квартиру в аренду. Отобьются ли затраты?

Ипотечный кредит: как не «попасть на бабки»?

Ипотека – молодым: ниже проценты; меньше первоначальный взнос; льготный период. Специальные программы и скидки

Парадоксы ипотечной ставки: видим 8% годовых, а платим 14%. Экспертное видение ситуации

Ипотека: взгляд изнутри, комментарии экспертов, советы будущим заемщикам

Где россиянину найти низкие проценты по ипотеке? В Западной Европе! Соблазнительная ставка, внушительные суммы, выгодные цены на дома и квартиры

ИПОТЕКА



журнал о недвижимости

METRINFO.ru

практично о квадратных метрах

РУБРИКИ

- ★ Неупущенная выгода
- ★ География недвижимости
- ★ Частному инвестору
- ★ Практикум шаг за шагом
- ★ Разговор с экспертом
- ★ Экономика недвижимости

Цены на жилье в Москве, рублей за м²*



* Свежие цифры каждый понедельник

Новостройки

Квартиры

Коттеджи

Ипотека

Инвестиции

Регионы

За рубежом

10288 **Ипотека и кредит**
Единственное издание, рынка, освещению кредит, потребителей журнал - это и предложениях в сфере бан. Журнал призван формировать целесообразности использования в эффективном управлении лич. (495) 380-11-38, (495) 411-22-14

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

16359 **Подписка на I полугодие**
Подписная цена: 1300-00

ПОДПИСКА-2012
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ
1 Российские и зарубежные газеты и журналы
2 Книжки и учебники

ПРЕССА РОССИИ
1 ГАЗЕТЫ И ЖУРНАЛЫ
ТОМ

ГАЗЕТЫ ЖУРНАЛЫ 2012
Первое полугодие
Агентство «РОСПЕЧАТЬ»

Подписаться на журнал «Ипотека и кредит» можно в любом отделении Почты России по каталогу «Пресса России», по каталогу «Агентство «Роспечать»»

КРЕДИТНЫЙ ПОРТРЕТ ФИРМЫ



Среди условий выдачи любого кредита, помимо процентной ставки и сроков погашения, обязательно есть строчка «требования к заемщику».

Каким критериям должен соответствовать малый бизнес, чтобы его владелец получил одобрение кредитной заявки в банке?

Основным требованием, которое выдвигают практически все банки, является наличие *действующего* бизнеса. То есть получить деньги на бизнес-идею, так называемый стартап, практически невозможно. Срок деятельности предприятия может быть разным, как минимум он должен составлять три месяца. Разумеется, чем дольше компания существует – тем выше ее шансы стать заемщиком.

Сфера деятельности фирмы тоже может решить судьбу кредитной заявки. Здесь у банка есть свои фавориты – оптовая и розничная торговля, сфера услуг. А вот к строительству, лесозаготовке и ювелирке кредит-

ные организации часто относятся с недоверием.

Большим плюсом является так называемая многопрофильность бизнеса потенциального заемщика. Особенно если при этом один бизнес развивается на собственные средства, а кредит требуется на развитие еще одного направления деятельности. Такая структура компании дает банку некоторую уверенность в возвращении долга в том случае, если один из проектов рухнет или станет приносить меньшую прибыль.

Наличие поручителей (тем более если это владельцы успешного

бизнеса) серьезно повысит шансы получить кредит, причем на максимально выгодных условиях.

Еще одним требованием является расположение и регистрация компании в регионах присутствия банка.

Претендент на кредит должен предоставить максимально подробную информацию о компании: ее истории (когда и кем была создана), профиле деятельности, текущем положении дел и пр. Эти сведения должны быть максимально достоверны. Попытки приукрасить действительность ни к чему хорошему не приведут. И вот почему.

Во-первых, в большинстве случаев кредитные инспектора выезжают на место, чтобы лично проверить, каково истинное положение дел в компании. Если результаты проверки не будут соответствовать полученным от заемщика сведениям, то банк не только не выдаст кредит, но и, скорее всего, откажется от подобного клиента и в будущем, даже если дела последнего пойдут в гору.

Во-вторых, подвергая своих заемщиков андеррайтингу (проверке), банк не только боится сам от риска невозврата кредита, но и защищает заемщика от возможности принятия на себя непосильных долговых обязательств.

Предоставление официальной бухгалтерской отчетности – одно из условий получения кредита в большинстве банков. Кстати, некоторые кредитные организации особое внимание уделяют тому, какой была эта отчетность в пик финансового кризиса – осенью 2008 года. И не без оснований: это может показать, способен ли бизнес пережить критические моменты, и насколько успешно он это делает.

Вообще истории предприятия сейчас придается большое значение. В том числе кредитной.

После кризиса банки стали активнее передавать в бюро кредитных историй (БКИ) информацию о заемщиках-юридических лицах. С «физиками» такой обмен налажен уже несколько лет: в кредитных договорах априори содержится пункт о том, что клиент дает согласие на предоставление сведений о себе в бюро. Конечно, от этого человек может отказаться, но тогда вряд ли он получит деньги в банке. Что касается крупных компаний-заемщиков, то они «в рекламе» не нуждаются: необходимые сведения о них известны и без бюро. А по малым и средним предприятиям база кредитных историй раньше формировалась слабо. И вот «лед тронулся». Сейчас банки убеждают «бизнес-малышей» в необходимости предоставления информации о них в БКИ. И делают это весьма успешно: за год количество кредитных историй о таких предприятиях выросло в пять раз.

Конечно, помимо репутации компании большое значение имеет и личность собственника бизнеса. Его участие в каком-либо судебном разбирательстве в качестве ответчика, наличие негативной кредитной истории могут привести к отказу банка кредитовать принадлежащее ему предприятие.

Что касается залога, то в ряде банков его наличие является одним из условий предоставления займа. Это понятно: если бизнес прогорит, кредитор сможет наложить взыскание на имеющуюся у должника собственность и вернуть свои деньги. Учтите, что залогом может стать отнюдь не любое имущество. Его цена должна составлять как минимум 80% от размера займа, а некоторые банки рассматривают лишь такой залог, стоимость которого в два раза больше кредита. Кроме того, залог должен быть ликвиден: чтобы в случае дефолта заемщика банк мог легко его реализовать. Впрочем, подчеркнем, некоторые банки выдают кредиты без залогового обеспечения.

Конечно, есть банки, которые не предъявляют к «маленьким» заемщикам тех или иных требований. Однако подобная «лояльность», как правило, компенсируется либо незначительностью суммы займа, либо не слишком привлекательными процентными ставками по нему.

Впрочем, ситуация постепенно изменяется: ставки снижаются, условия предоставления кредитов – пересматриваются. Кроме того, банки предлагают, как правило, не одну, а несколько программ кредитования. **И**

Софья Ручко

Ваш надежный партнер для ведения бизнеса!

Банк предоставляет полный перечень услуг для корпоративного бизнеса:

- кредитование малого и среднего бизнеса, в рублях от 12 %, в валюте от 9 %;
- лизинг;
- банковские гарантии;
- размещение денежных средств;
- расчетно-кассовое обслуживание;
- банк-клиент;
- инкассация;
- эквайринг

тел.: (495) 787-93-97, (499) 236-02-03
1-й Щипковский пер., д.1, Москва, Россия, 115093
www.banktc.ru

Филиалы Банка:
г. Санкт-Петербург, тел.: (812) 496-28-15, 405-14-56;
г. Воронеж, тел.: (4732) 96-99-55

ЗАВЕЩАЮ ВАМ ДОЛГ



Принимая решение о получении кредита, недостаточно просто понимать, нужны ли вам заемные деньги и та вещь, которую вы хотите на них приобрести. В идеале кредитование должно заставить серьезно подумать о будущем. Особенно ипотечное. Что будет с вами, вашими доходами через 5, 10, 15 лет?

Попытаться заглянуть в завтрашний день хорошо бы не только заемщику, но и его близким. Ведь в случае смерти должника финансовые обязательства перед банком перейдут наследникам. Как снизить возможные риски?

Помните знаменитое: «Да, человек смертен, но это было бы еще полбеды. Плохо то, что он иногда внезапно смертен, вот в чем фокус!». Растащенный на цитаты Булгаков не теряет своей актуальности. И применима классика не только к сфере духовной, но и сугубо материальной – кредитованию.

Слово «страхование» давно вызывает в народе эмоции не слишком приятные. Если люди и страхуются, то преимущественно тогда, когда иного выхода у них нет. Неслучайно именно ОСАГО – лидер по количеству проданных полисов.

Можно все списывать на всероссийскую финансовую безграмотность, но лучше вспомнить истории, когда страховщики всеми правдами и неправдами отказывались производить страховые выплаты.

Тем не менее, при ипотеке лучше застраховаться. В том числе свою жизнь.

Со страховкой дешевле

Комплексное ипотечное страхование можно сравнить с конструктором: оно включает в себя страхование рисков смерти (страхование жизни заемщика), утраты трудоспособности, титульное страхование (права собственности) и страхование имущества. На заре ипотеки банки требовали, чтобы заемщики страховались от всех возможных несчастий. Потом навязывание банками услуг страхования жизни и титула было признано незаконным. Сейчас заемщик обязан застраховать только приобретаемое в кредит имущество (то есть ипотечную квартиру).

«Тарифы при страховании жизни и здоровья зависят от множества факторов, основные из которых – пол, возраст, состояние здоровья заемщика, сумма кредита, – рассказывает член правления Райффайзенбанка, руководитель дирекции обслуживания физических лиц Андрей Степаненко. – В среднем, если брать только страхование жизни и здоровья (без учета титульного страхования и страхования недвижимости), можно говорить о тарифе 0,4-0,5%».

Комплексное страхование обойдется в 1-1,5% (этот показатель представляет собой процент от остатка кредита).

Но, как отмечалось, заемщик имеет полное моральное и юридическое право ограничиться только страхованием приобретаемой квартиры. Банкам это не слишком нравится. Ведь остальные риски никто не отменял, и что делать кредитору в том случае, если заемщик потеряет работу/доходы/умрет? Как вернуть свои деньги? Выход очевиден: повысить ставку по кредитам для людей, которые не страхуются от всех рисков.

«Вся совокупность рисков, в том числе кредитных, закладывается в размер процентной ставки по кредиту: чем выше уровень риска – тем больше процент по кредиту», – информирует Вице-Президент по развитию жилищного кредитования ЗАО «Банк ЖилФинанс» Дмитрий Шапочкин.

Отказ от страхования может заметно увеличить процентную ставку, подтверждают специалисты компании Penny Lane Realty, изучившие тарифы 11 банков, которые активно занимаются ипотекой. Так вот в одном банке разница в процентной ставке для застрахованных заем-

щиков и «отказников» составляет 10%! Справедливости ради нужно отметить, что есть на рынке игроки (вернее, игрок), который не изменяет ставку в зависимости от приобретения (или неприобретения) своими клиентами страховых полисов. И все же это, скорее, исключение. В большинстве кредитных организаций разница в ставках составляет 1-3%. Впрочем, прибегать к «карательным» мерам приходится нечасто.

По словам Андрея Степаненко, «клиентов, которые не заключают комбинированный договор страхования, – единицы, поскольку ипотечный кредит является серьезным финансовым решением». Тем самым должники получают возможность обезопасить себя от некоторых форс-мажорных ситуаций.

«Как правило, страхование жизни и трудоспособности заемщика предусматривает выплату страховой суммы в случае его смерти или получения I или II группы инвалидности. В случае смерти получателя кредита страховщик выполняет за его наследников обязанность по возврату кредита банку, а сама квартира достается его наследникам», – рассказывает председатель правления Омской областной общественной организации «Общество по защите прав потребителей в сфере страхования» Игорь Пушкарь.

Застрахуйся и не спи спокойно

И все, казалось бы, прекрасно: застрахуйся и спи спокойно. Но на моменте приобретения полиса для некоторых заемщиков чудеса заканчиваются. Иногда страховые компании познаются в беде не с лучшей

стороны, отказываясь производить необходимые выплаты.

Конечно, это происходит не просто так: в отказных формулировках страховщики аргументированно доказывают, что наступившее происшествие нельзя признать **страховым случаем**¹, а значит, никакие выплаты здесь не положены.

Из этого следует, что пункт в договоре о том, что признается страховым случаем, нужно читать едва ли не внимательнее, чем информацию о тарифах. Иначе горьких разочарований не избежать.

Чего стоит следующая ипотечная история, опубликованная в газете «Симбирский курьер» (дата публикации 22.07.2010. – Прим. ред.).

«Несколько лет назад Галина с мужем Евгением купили в ипотеку квартиру. Но радоваться пришлось недолго. Вскоре супруг Галины попал в больницу с пневмонией. Его вроде бы вылечили, но через некоторое время выяснилось, что диагноз у него гораздо более серьезный – туберкулез. Буквально на глазах у жены и дочек мужчина сгорел. С трудом отходившую от потери любимого женщину ждал еще

один удар – оформивший кредит на квартиру банк обратился в суд, требуя расторжения договора об ипотеке. Была надежда на страховку жизни Евгения, которую супруги оформили при получении кредита. Но страховая компания, на сторону которой встал и суд, выплачивать деньги отказалась, сославшись на то, что мужчина оформил страхование жизни, уже будучи больным туберкулезом, и, значит, сделал это с умыслом. Попытки оспорить решение суда как по страховке, так и по выселению из ипотечной квартиры ничем не закончились. На кассационную жалобу Галины по поводу выселения пришло окончательное решение суда. Согласно ему, квартиру женщина и две ее дочери должны освободить в ближайшее время».

«Страховые компании имеют право отказать в выплате, если смерть заемщика не являлась страховым случаем, – подтверждает Игорь Пушкарь. – Предположим, согласно условиям договора страховым случаем является смерть заемщика в результате несчастного случая, а он умер от хронической болезни».

«Но нередко страховые компании отказывают в выплате, не имея на

то законных оснований, – продолжает эксперт. – В таких ситуациях помочь может только судебное разбирательство. В августе этого года Президиум Омского областного суда отменил судебные постановления судов низших инстанций и вынес по делу новое решение о взыскании со страховой компании в пользу одного из банков страховой суммы в размере задолженности по кредиту. Согласно правилам страхования, в соответствии с которыми и был заключен договор, страховым случаем являлась смерть застрахованного лица *по любой* причине, произошедшая в период действия договора. В то же время в тех же правилах было указано, что смерть, наступившую вследствие злокачественного заболевания, нельзя отнести к страховому случаю. Суд, удовлетворяя требования наследников умершего заемщика, указал, что возможность освобождения страховщика от выплаты возмещения при наступлении страхового случая может быть предусмотрена исключительно законом».

Игры с формулировками – не единственная причина отказа со стороны страховщиков. Иногда они не производят выплаты на вполне разумных основаниях. Например, еще при жизни заемщика могла появиться задолженность по кредиту. Здесь нужно помнить, что ее компенсация со стороны страховщиков не предусмотрена.

Иногда долги перед банком остаются и после выплаты страхового возмещения.

«При наступлении страхового случая страховое возмещение, как правило, выплачивается не сразу, – делит-



АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Страховым случаем считают наступление предусмотренного условиями договора страхования события, против которого осуществляется страхование, и с наступлением которого возникает обязанность страховщика выплатить страховое возмещение или страховую сумму.

Однозначно страховыми считаются такие события (когда страховая компания выплачивает 100% задолженности) как смерть заемщика или полная утрата им трудоспособности. Впрочем, здесь есть исключения. Если человек скончался из-за травмы, полученной в результате алкогольного опьянения, или погиб в результате передозировки наркотиков, самоубийства, то такое происшествие не относится к страховым случаям.

Поручитель – человек, который берет на себя обязательство отвечать перед кредитором за исполнение заемщиком его долгового обязательства, полностью или частично. При неисполнении обязательства должником поручитель отвечает перед банком солидарно с должником в полном объеме (включая возможные санкции).

ся своими наблюдениями Андрей Степаненко. – Клиенту или его наследникам предстоит собрать необходимые документы, после чего у страховой организации еще есть время на рассмотрение предоставленной информации. Данные процедуры могут отсрочить момент выплаты страхового возмещения на срок от нескольких месяцев до года. При этом наследники порой не имеют возможности продолжать обслуживание кредита в указанный срок, и на остаток ссудной задолженности набегают существенный процент. Поскольку возмещение выплачивается компанией исходя из задолженности клиента на момент наступления страхового случая, то возникают ситуации, когда перечисленной суммы не хватает для погашения всех обязательств по кредиту».

Погашать начисленные пени и штрафы страховые компании не обязаны. В этих случаях, считают некоторые юристы, у новых должников появляется повод судиться с банком: ведь до истечения полугода наследники не распоряжаются имуществом наследодателя и, соответственно, не могут нести ответственность по его долгам.

Своя ноша тянет

Если долги не вернет (или вернет не в полном объеме) страховая компания, отдавать деньги придется наследникам.

«Если умер заемщик, жизнь которого не была застрахована, то по общему правилу (ст. 1175 Гражданского кодекса РФ) наследники, принявшие наследство, отвечают по долгам наследодателя солидарно, то есть каждый из наследников отвечает по долгам наследодателя в пределах стоимости перешедшего к нему наследственного имуще-

ства», – рассказывает Заместитель Начальника Юридического управления ЗАО «Банк ЖилФинанс» Ольга Лебедева. «В соответствии со ст. 1112 ГК РФ в состав наследства входят принадлежавшие наследодателю на день открытия наследства вещи, иное имущество, в том числе имущественные права и обязанности. Таким образом, обязанности умершего гражданина по возврату суммы кредита и уплате процентов входят в состав наследства», – подчеркивает эксперт.

Итак, наследники вместе с наследством получают долги наследодателя-заемщика. Такова норма Гражданского кодекса: ст. 1175 «Ответственность наследников по долгам наследодателя». Не всегда у них есть деньги или желание делать это. Но ситуация здесь небезвыходная.

Во-первых, можно отказаться от наследства. Неприятно, конечно. Особенно если учесть, что нельзя отказаться лишь от части наследуемого имущества. Только от всего целиком. Зато никто ничего не будет должен банку. Кстати, отказ по инициативе того же наследника можно аннулировать. Только успеть сделать это нужно *до истечения шести месяцев* (срока вступления в наследство), вновь написав заявление на вступление в права наследования.

Во-вторых, можно попробовать договориться с банком о возможности реструктурировать долг. Банк – не магазин и не ризлторская компания, поэтому ему легче продолжить работать с новым вменяемым заемщиком, чем приступать к реализации залоговой квартиры.

А вот «залечь на дно» и перестать обслуживать кредит наследникам

не удастся. В случае невозвращения долга квартира пойдет с торгов. Если денег, вырученных от ее продажи, окажется больше, чем долг банку, то остальную часть средств получают наследники.

А как же **поручители** , спросите вы? Будут ли они отдавать деньги за умершего заемщика?

«Право собственности на ипотечную квартиру переходит к *наследнику*, так как исполнение созаемщиком (поручителем) обязательств по кредиту не дает ему прав на заложенное третьим лицом имущество», – информирует Начальник отдела комиссионных продуктов ОТП Банка Роман Лобусев.

В большинстве случаев поручители отвечают по долгам заемщика *только при его жизни*. Согласно Гражданскому кодексу, «поручительство прекращается с переводом на другое лицо долга по обеспеченному поручительством обязательству, если поручитель не дал кредитору согласия отвечать за нового должника» (ст. 367 ГК РФ «Прекращение поручительства»).

После смерти должника возникают принципиально новые (в том числе с юридической точки зрения) отношения между банком, наследниками и поручителем. Заемщика в них уже нет. Ответственность поручителей в случае смерти должника наступает обычно только в том случае, если это прописывается в договоре.

Правда, из этого правила есть одно исключение: если поручители входят в число наследников, то они, конечно же, отвечают по долгам заемщика. 

Софья Ручко



НИНА СМИРНОВА: «СТРАХОВЩИК – ЭТО ПОМОЩНИК В БЕДЕ»

Кредитование и страхование идут рука об руку. Любой банк помимо денег предлагает заемщику и страховые программы. Иногда – обязательные: например, страхование имущества при ипотеке.

С недавних пор заемщики имеют шанс обезопасить себя от неприятных последствий, которые могут наступить в случае их дефолта.

Развитием нового вида страхования – страхования ответственности заемщика – занимается ОАО «Страховая компания АИЖК». Она начала работать в прошлом году. О новых возможностях банков и их клиентов рассказала генеральный директор СК АИЖК Нина Смирнова.

Нина Николаевна, в начале нашей беседы поясню читателям суть страхования ответственности заемщика. Бывает так, что человек не может вернуть долг, и тогда заложенное имущество банк продает. Но иногда и этих денег не хватает для полного расчета с кредитором. Тогда человек продолжает платить банку, уже лишившись жилья. Так вот во избежание подобных прецедентов и был разработан данный страховой продукт. Правильно ли я понимаю, что если заемщик застраховал свою ответственность, а его квартиру впоследствии вдруг продали за копейки, то он все равно ничего не должен банку?

На сегодня по Закону «Об ипотеке» ограничение страховой суммы составляет 20%.

То есть если квартиру продали и заемщик остался должен банку, предположим, 30% от суммы кредита, то 20% оплатит страховая компания, а 10% человеку все равно придется вернуть?

В мировой практике 20% – чаще всего встречающаяся страховая сумма, ее должно хватить для покрытия долга заемщика.

Участие страховщика ограничивается страховой выплатой?

Совсем не обязательно.

Участие страховщика – дополнительный стимул для банков быстрее продать залоговую квартиру: улучшить процедуру взыскания, ускорить ее, поскольку долг в основном формируется из процентов, которые со временем накапливаются.

Страховщик начинает играть большую роль. Он будет требовать от банка скорейшего решения данной проблемы. Практически во всех странах страховщики участвуют в реструктуризации кредита. Кроме того, страховые компании могут давать более низкий тариф банку, у которого процедуры реструктуризации проходят активно. Мы сейчас работаем с одним из крупных ипотечных банков по оценке их кредитов с тем, чтобы посмотреть на возможность применения понижающего коэффициента на наш базовый тариф.

Здесь должен сложиться такой симбиоз между ипотечным банком и страховщиком, который делал бы эту систему более безопасной, стабильной и динамичной.

Страхование должно быть в первую очередь завязано на самосознании человека, на его понимании того, что он отвечает за себя, за свою судьбу, за свою семью.

Если заемщик застраховал свою ответственность, насколько для него может быть снижен первоначальный взнос?

Сейчас первоначальный взнос может быть снижен до 10%. В будущем мы рассчитываем предложить рынку такие продукты, которые позволят уменьшить первоначальный взнос еще больше.

Тем временем на рынке уже появляются программы с нулевым взносом, притом для получения таких кредитов не нужно страхование ответственности заемщика.

Это очень опасная тенденция. У заемщика, который не внес ни копейки собственных средств, обычно

формируется психология человека, который берет квартиру внаем.

В настоящее время ЦБ создает нормативы, которые ограничивали бы банки в их риск-аппетитах (а риск-аппетиты сейчас растут, причем очень быстро). Банки не были напуганы прошедшим кризисом в плане ипотеки, так как в нашей стране ее объем не столь велик. Они почувствовали проблемы, связанные с ипотекой, но это была не глобальная катастрофа, а просто неприятности, которые несли за собой убытки, но не катастрофические.

Это, наверное, потому, что у нас ипотекой воспользовалось всего 2% населения.

Конечно. Хотя сейчас в банки идет хороший заемщик. Потому что после кризиса люди напуганы: они видят, что банки квартиры забирают, и многие боятся брать кредиты.

Я думаю, будут вводиться какие-то регуляторные нормативы, которые обяжут банки страховать финансовые риски: либо увеличивать резервирование, либо отдавать часть рисков страховщикам, потому что нужны дополнительные гарантии того, что не рухнет система, если вдруг опять пойдут кризисные явления.

Планируется предложить какой-то новый страховой продукт банкам?

Мы уже начинаем предлагать страхование финансовых рисков банка. Так что в будущем не только заемщик, но и сам банк сможет страховать этот риск. Тогда в том случае, если продажа недвижимости дефолтного заемщика не покроет убытки кредитора, банк не пойдет

к должнику требовать дополнительных денег – все погасит страховая компания.

То есть сейчас разрабатываются программы, которые позволяют банку страховать на случай возможного дефолта заемщика?

Такие программы уже разработаны и запускаются.

Для банков новый продукт интересен и с позиции страхования собственных рисков, и с позиции улучшения финансовых показателей, потому что такая страховка будет, надеемся, со временем учитываться при резервировании ЦБ и при определении нормативов достаточности капитала. Здесь есть и возможности для банков в плане повышения качества их ипотечных ценных бумаг с позиции инвестора.

На наш взгляд, главную роль в будущем станет играть именно страхование финансовых рисков банков, потому что в классическом варианте, за рубежом, ипотечное страхование представлено именно как страхование рисков банков, а не как страхование ответственности заемщика.

Кроме того, этот продукт будет более выгоден для заемщика, чем страхование ответственности, потому что не предполагает единовременного платежа страхового взноса. Страховой взнос платит банк, для заемщика же это может увеличить процентную ставку по кредиту на доли процента, что практически незаметно. Причем эта процентная ставка может уменьшиться с течением времени: кредитор имеет право страховать себя не на весь срок кредитования, а до выплаты заемщиком определенной суммы – 30 или 20% по кредиту.

Что еще нового ожидает ипотечный рынок?

Программой страхования ответственности смогут воспользоваться заемщики, которые получают ипотечные займы. Поясню: существуют ипотечные кредиты и займы. Согласно Закону «Об ипотеке» ответственность заемщика можно страховать только в том случае, если он берет кредит.

У заемщика, который не внес ни копейки собственных средств, обычно формируется психология человека, который берет квартиру внаем.

Если заимодавец начнет страховать свои риски, то ставка по кредиту будет совсем немного увеличена, а первоначальный взнос при этом снизится до 10%.

Так что и кредиты, и займы могут быть со страховой защитой, вследствие чего большее число заемщиков смогут не только получить более выгодный кредит, но и защиту в случае дефолта.

Заимодавцы – это кто?

Это небанковские организации – те организации, которые не имеют банковской лицензии, но могут выдавать займы. Это кредитные кооперативы, региональные операторы АИЖК (Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. – Прим. авт.), которые выдают кредиты по стандартам АИЖК, а Агентство их потом рефинансирует.

Преимущества ипотечного страхования мне понятны. По большому счету их два. Снижение первоначального взноса и уверенность в том, что заемщику не придется в случае чего пожиз-

ненно расплачиваться с банком, уже даже продав квартиру.

Но есть и некоторые аргументы против. Так, если заемщик решится на страхование ответственности, то он будет должен всю сумму страховки внести единовременно. Это серьезные траты. Они могут достигать 6% от суммы кредита. Так можно ли говорить о том, что страхование делает ипотеку доступнее?

Нас упрекают в том, что мы предлагаем рынку не очень хороший продукт, но он закреплён в Законе «Об ипотеке», и для того, чтобы внедрить другие параметры программы, нужно сначала изменить законодательные нормы.

Мы подготовили предложение о внесении изменений в данный закон, согласно которым появится возможность уплаты страхового взноса в рассрочку. В таком случае страховые взносы станут не слишком большими – 0,2-0,3% от суммы кредита в год.

Когда эти изменения могут произойти?

Так как сейчас предвыборный год, то хорошие законодательные инициативы обещают быстрое продвижение. Поэтому надеемся, что это произойдет скоро.

На рынке финансовых услуг – в том числе страховых – нет в общем-то дефицита. Это хорошо. Плохо то, что в нашем обществе все еще, как мне кажется, отсутствует доверие к страховщикам. И большинство людей, а уж тем более заемщиков, которые априори испытывают дефицит денежных средств, можно заставить страховать только из-под палки.

Да, страховая культура в России довольно низка, однако постепенно она улучшается. В повышении страховой грамотности у нас большую роль сыграли ОСАГО и кредитование, при котором банкиры требуют каких-то страховок. Эти два фактора каким-то образом воздействовали на самосознание людей, доказав, что страхование в некоторых случаях необходимо.

Мне кажется, это несколько печальный факт. Потому что и «автогражданка», и банкострахование являются обязательными видами страхования. За руль не сядешь и деньги в банке не получишь, если не застрахуешься. Люди относятся к страхованию как к некому навязчивому дополнению к определенным опциям, услугам, которые они очень хотят получить. Как изменить такое мировоззрение?

Когда я начала заниматься страхованием, мы ездили в Голландию и знакомились с зарубежными программами страхования. Там нам подарили такие большие книжки об истории развития рекламы в страховании.

Реклама 1870 года представляет из себя плакат, разделенный на две части. В одной части на переднем плане изображен молодой человек, на заднем плане – стол с кучей денег, рядом стоит страховщик с полисом. Юноша получает выплату, потому что его умерший отец успел позаботиться о нем до своей смерти, оставив страховку. Таким образом молодой человек сможет продолжать учиться, как-то строить свою жизнь. А на второй половине такой рисунок: вдова утирает слезы, плачущий ребенок уткнулся ей в живот, а на заднем плане виден кредитор, выносящий скорбь из дома. Вот так десятилетиями прививалось позитивное отношение к страхованию, понимание того, что если ты кормилец, то ты должен позаботиться о своей семье.

Культура страхования просто так не приходит. Страхование должно быть в первую очередь завязано на самосознании человека, на его понимании того, что он отвечает за себя, за свою судьбу, за свою семью. Вот когда это начнет приходить, людей не надо будет заставлять страховать: они поймут, что отдают деньги страховщику не просто так.

Поймут, что если ничего не случилось, то они не теряют внесенные деньги, которые изначально попадают в общую копилку. Если у кого-то из других застрахованных произойдет что-то неприятное, то этот человек получит деньги у страховщика. Таким образом, страхование – это некая касса взаимопомощи. Наверное, нужно как-то менять отношение к страхованию в этом ключе.

А у нас пока так: многие люди считают своим долгом непременно получить деньги от страховщика. Пусть за какую-то царапину, если речь идет о КАСКО, но все равно получить. Многие даже не понимают, что впоследствии за безаварийную езду им будут предоставлены хорошие скидки при покупке полиса. Когда люди поймут, что страховщик – это помощник в беде, наверное, тогда что-то изменится.

Кстати, знаете, кто боится чаще всего? Медицинские работники. Они чаще встречаются со смертью. Все под Богом ходим, Memento mori. 

Беседовала Софья Ручко

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



оценка бизнеса
оценка ценных бумаг
оценка недвижимости
оценка земли



оценка природных ресурсов
оценка машин и оборудования
оценка нематериальных активов

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

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, www.ipoteka-tut.ru	Военная ипотека – АИЖК	Рубли РФ	Max 2 000 000 руб.	Ставка рефинансирования ЦБ + 2%, в 2011 году зафиксирована на уровне 9,75%
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, www.ipoteka-tut.ru	Квартира – АИЖК	Рубли РФ	От 450 000 до 9 000 000 руб.*	8,9 % - 11,6%
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, www.ipoteka-tut.ru	Квартира	Рубли РФ, доллары США	От 600 000 руб./20 000 долл. США до 18 000 000 руб./600 000 долл. США (Москва), 12 000 000 руб./400 000 долл. США (МО)	Фиксированная: 11,75% - 13,25% (в рублях РФ), 8% - 9,5% (долл. США), Плавающая: от 6,25%+Mosprime до 7,25%+Mosprime (в рублях РФ), от 7,25%+Libor до 8,25%+Libor (в долл. США)
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, www.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, www.ipoteka-tut.ru	Под залог квартиры	Рубли РФ, доллары США	От 750 000 руб./30 000 долл. США до 25 000 000 руб./850 000 долл. США	14,5% - 15% (рубли РФ), 11,5% - 12,5% (долл. США)
	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве; 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный)	На приобретение жилой недвижимости на вторичном рынке	Рубли РФ	От 500 000 до 160 000 000	От 9,95%
	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве; 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный)	Нецелевой кредит под залог имеющейся недвижимости на вторичном рынке (в том числе, под дома)	Рубли РФ	От 500 000 до 160 000 000	От 12,25%
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Надежный	Рубли РФ/ доллары США/ евро	От 300000 до 20 000 000 или эквивалент в долларах США / евро	От 11,9 % годовых до – 12,7 % годовых в рублях; от 10,9 % годовых до 11,7 % годовых в иностранной валюте
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Премиальный (кредит на любые цели под залог имеющейся недвижимости)	Рубли РФ/ доллары США/ евро	От 500 000 рублей до 40 000 000 рублей или эквивалент в долларах США / евро	14,5 % годовых в рублях на срок до 12 месяцев; 16 % годовых в рублях на срок от 12 месяцев; 12,5 % годовых в иностранной валюте
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Фундаментальный (кредит на приобретение жилья на первичном рынке)	RUR	От 300 000 рублей до 8 000 000 рублей	от 12,5 % годовых в рублях до 13,5 % годовых на период строительства; 11 % годовых после государственной регистрации права собственности и ипотеки
	АКБ МОСОВБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 77-09, 77-10, 71-32; 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	Рубли РФ 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	Рубли РФ 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%

* Максимальная сумма кредита зависит от региона присутствия Банка

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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%	
От 3 до 30 лет	От 10%	С первого месяца без ограничений	Комиссия за выдачу кредита 2,5%	
7, 10, 15, 20, 25 лет	От 20%	Мораторий 6 мес.	Комиссия за выдачу кредита отсутствует	
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)	
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)	Кредит на личные цели
От 1 года до 15 лет	От 10%	Минимальная сумма – в размере двойного ежемесячного платежа по кредиту	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита – 1%, но не более 20 000 руб. (уплачивается только при принятии положительного решения)	Отсутствует мораторий и штрафные санкции на досрочное погашение. Страхование – имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости), личное страхование заемщика, титульное страхование (риск утери права собственности). Оценка объекта залога у независимого оценщика (за счет заемщика). Бесплатное оформление банком договора купли-продажи.
От 1 года до 15 лет	0%	Минимальная сумма – в размере двойного ежемесячного платежа по кредиту	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита – 1%, но не более 20 000 руб. (уплачивается только при принятии положительного решения)	Отсутствует мораторий и штрафные санкции на досрочное погашение. Страхование – имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости), личное страхование заемщика, титульное страхование (риск утери права собственности). Оценка объекта залога у независимого оценщика (за счет заемщика).
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 20 %	Без моратория и штрафов, минимальная сумма – 10 000 р.	Комиссия за предоставление кредита от 2 % до 2,5 %. Преференции по снижению размера комиссии для клиентов партнеров	Страхование – имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости), титульное страхование и по желанию клиента – страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование).
От 6 до 120 месяцев	Нет	При досрочном погашении ранее 12 (двенадцати) месяцев взимается комиссия в размере 1 % от суммы погашения. Минимальная сумма частичного досрочного погашения 30 000 рублей / 1 000 долларов США/евро	Комиссия за предоставление кредита 1 %	Страхование – имущественное страхование предмета залога, титульное страхование (если недвижимость с собственности менее 3 лет) и по желанию клиента – страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование).
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 20 %	Сумма досрочного платежа не может быть менее 10 000 рублей	Нет	Страхование – страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) на этапе строительства и имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости) и по желанию клиента – страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование)
От 3 до 30 лет	От 10%	После 1 месяца	2% – комиссия за выдачу кредита, но не более 100 000 руб.	
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).

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	ОАО «Промсвязьбанк», 8 800 555-20-20	Залоговый нецелевой	Рубли РФ. 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 %
	ОАО «РосДорБанк» +7(495)276-00-22, доб.:2370, http://www.rdb.ru	Программа от партнера Бан- ка «Ломбард недвижимости»	денежные сред- ства предос- тавляются 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 «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья	Рубли РФ	От 300 тыс руб. до 15 млн руб.	10,8% годовых (после регистрации ипотеки); 11-15% годовых (до регистрации ипотеки) ¹
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение готового жилья в новостройках	Рубли РФ	От 300 тыс руб. до 15 млн руб.	10,8% годовых ¹
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение жилья на вторичном рынке	Рубли РФ	От 300 тыс руб. до 15 млн руб.	9,5-16% годовых ¹
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Рефинансирование ипотечного кредита	Рубли РФ	От 300 тыс руб. до 15 млн руб.	9,5-16% годовых ¹
	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

	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве; 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный)	Потребительский кредит «Оптим»	Рубли РФ	От 50 000 до 300 000 (для Москвы и МО до 500 000)	20,9 % (18,9%*) годовых – до 365 дн., 22,9 % (20,9%*) годовых – от 366 дн. до 730 дн. * В случае наличия положительной кредитной истории в ООО КБ «Западный», при условии погашения предыдущего кредита по графику, исключая досрочное погашение.
	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве; 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный)	Потребительский кредит «Классик»	Рубли РФ	От 300 001 до 3 000 000	От 19,9 % до 23,8 %
	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% \$, евро
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	«Удобный» (без залога и поручителей; 2 докумен- та: паспорт, копия трудовой книжки)	Рубли РФ	Min – 50 тыс. руб.; Max – 300 тыс. руб.	26,5%
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	«Удобный +» (Без залога и поручителей; 3 докумен- та: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах)	Рубли РФ	Min – 50 тыс. руб.; Max – 500 тыс. руб.	24,5%
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	«Оптимальный» (Без залога и поручителей; 4 докумен- та: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах, документ, подтверждающий наличие имущества)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 750 тыс. руб.	21,5 % в рублях РФ; 19% в долла- рах США и Евро

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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.
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
От 3 до 30 лет	От 20%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют. Мин. сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб.	Комиссии по кредиту отсутствуют	До 31.12.2011 действует акция «Ипотека для родителей настоящих и будущих». Ставка снижается за каждого несовершеннолетнего ребенка – сразу при оформлении кредита или в течение всего срока – при рождении/усыновлении ребенка. Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 3 до 30 лет	От 20%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют. Мин. сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют. Мин. сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб.	Комиссии по кредиту отсутствуют	До 31.12.2011 действует акция «Ипотека для родителей настоящих и будущих». Ставка снижается за каждого несовершеннолетнего ребенка – сразу при оформлении кредита или в течение всего срока – при рождении/усыновлении ребенка. Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 3 до 30 лет	—	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют. Мин. сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
До 25 лет	От 15%	Без комиссии в любое время	Нет	

До 2 лет		Мораторий на досрочное погашение отсутствует	Комиссия за выдачу кредита – 2,9%	
До 3 лет		Мораторий на досрочное погашение отсутствует	Комиссия за выдачу кредита – 2%	Обеспечение по кредиту – поручительство двух физических лиц.
От 1 мес. до 3 лет	Нет	Без комиссии	Нет	
12, 24,36,48,60 мес.	—	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб.	Отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта.
12, 24,36,48,60 мес.	—	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб.	Отсутствуют	
12, 24,36,48,60 мес.	—	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	Отсутствуют	

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит под залог имущества (на любые потребительские цели)	Рубли РФ	Min – 500 тыс. руб.; Max – 1,5 млн руб.	15,0-16,0% годовых ¹
 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 17%
 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 «Садовод»	Рубли РФ	До 1,5 млн.	15%

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве; 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный)	Кредит на новый автомобиль «Авто-Классика»	Рубли РФ	От 50 000 до 5 000 000	От 12,8% (зависит от размера первоначального взноса и срока кредитования)
 ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве; 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный)	Кредит на подержанный автомобиль «Авто-Пробег»	Рубли РФ	От 100 000 до 5 000 000	От 15,1% (зависит от размера первоначального взноса и срока кредитования)
 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 «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «4 документа» (Классический кредит с подтверждением дохода и занятости). Новый или подержанный автомобиль	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 3 млн руб.	11,5% - 15,0% ² в рублях РФ; 9,0% - 11,5% ² в долларах США и Евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «2 документа» (Кредит без подтверждения дохода и занятости). Новый или подержанный автомобиль	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 3 млн руб. при наличии справки о доходах; Max – 1 млн руб. при отсутствии справки о доходах	13,5% - 17,0% ² в рублях РФ; 11,0% - 13,5% ² в долларах США и Евро
 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

 ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве; 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный)	Кредит на развитие предпринимательской деятельности	Рубли РФ	от 500 000 до 165 000 000	От 14% годовых (в зависимости от суммы)
 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%

¹ Процентная ставка зависит от тарифного плана, размера первоначального взноса, срока кредитования, целевого использования кредита, способа подтверждения дохода, выбранных видов страхования.

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 года до 5 лет	—	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб.	Дополнительные комиссии при выдаче и погашении кредита отсутствуют. Дополнительные расходы заемщика: • Страхование недвижимости; • Услуги по оценке недвижимости; • Оплата гос. пошлины при регистрации документов	—
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

От 6 мес. до 5 лет	первоначальный взнос – от 20% стоимости автомобиля	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения – 50 000 руб.	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита – 6 500 руб.	Обязательное страхование рисков: КАСКО, ОСАГО. Возможность оплаты первого года страхования за счет кредита. Срок действия принятого кредитного решения – 3 мес. Штрафы за просрочку уплаты взносов по кредиту – 1% в день от суммы просроченной задолженности.
От 6 мес. до 5 лет	первоначальный взнос – от 20% стоимости автомобиля	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения – 50 000 руб.	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита – 6 500 руб.	Обязательное страхование рисков: КАСКО, ОСАГО. Возможность оплаты первого года страхования за счет кредита. Срок действия принятого кредитного решения – 3 мес. Штрафы за просрочку уплаты взносов по кредиту – 1% в день от суммы просроченной задолженности.
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.
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	Отсутствуют	В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ. При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит.
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; Min сумма погашения (без учета ежемесячного платежа) – 10 тыс. руб., 400 долларов США, 300 Евро	Отсутствуют	
До 5 лет	От 10% новый, от 20% поддержанный	Без комиссии в любое время	Нет	Полное КАСКО. В качестве обеспечения исполнения обязательств по Кредитному договору Банком принимается залог автомобиля, на оплату части стоимости, которого предоставляется кредит
До 3 лет		Без комиссии в любое время	Нет	Полное КАСКО. В качестве обеспечения исполнения обязательств по Кредитному договору Банком принимается залог автомобиля, на оплату части стоимости, которого предоставляется кредит

От 1 мес. до 1 года	Недвижимость; основные средства; товары в обороте; возможен смешанный залог; личное поручительство собственников бизнеса	Проценты: ежемесячно, в последний рабочий день каждого календарного месяца; основной долг: равными долями (возможна отсрочка платежа). Досрочное погашение без штрафных санкций.	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита – от 1% до 2% в зависимости от суммы кредита (уплачивается одновременно в день выдачи кредита)	Открытие расчетного счета в ОАО Банк «Западный»; поддержание кредитовых оборотов по расчетному счету в ОАО Банк «Западный» в размере, не менее суммы лимита кредитования; страхование предметов залога
До 12 месяцев	Залог векселя АКБ МОСОБЛБАНК ОАО на сумму процентов, за 2 месяца за каждый выданный транш; поручительство собственников бизнеса для юридических лиц, поручительство родственников для индивидуальных предпринимателей		Единовременная комиссия за открытие кредитной линии – не менее 2% от суммы кредитной линии выдачи/задолженности; комиссия за обслуживание кредитной линии – 0,25% в месяц от остатка ссудной задолженности	

² Процентная ставка зависит от размера первоначального взноса и срока кредитования. Процентная ставка за пользование кредитом уменьшается на 1,5 процентных пункта в случае оформления в Банке договора страхования жизни на весь срок кредита с единой уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора.

К приезду мамы я всегда готовлюсь заранее. В том числе и финансово. А как еще доказать ей, что моя семейная жизнь удалась, если не бесконечными походами по магазинам и милыми беседами за бокалом вина в хороших ресторанах. Впрочем, с последним (я имею ввиду разговоры по душам) всегда были проблемы. Но, как выяснилось, необходимость в очередной раз выслушивать от мамы о том, хозяйка из меня получилась не очень – это еще не самое неприятное.

А началось все вполне безобидно. По дороге из Шереметьево мама жаловалась на трудности перелета и задавала свой вечный вопрос: «Почему я должна рисковать жизнью, чтобы повидать дочь?».

Дома, когда мы уютно расположились на нашем новом итальянском диванчике, мама начала вдохновенно рассказывать о моих прежних подругах. Я уже почти расслабилась... как вдруг услышала, что мама говорит о каких-то «дорогих вещах».

– О чем ты, мам?

– Я спрашиваю, почему ты не носишь сережки и цепочку, которые я подарила тебе в честь окончания школы?

Дальше я перестала ее слушать, потому что вспомнила события почти 10-летней давности.

Действительно, были и цепочка, и сережки. Семейные ценности, доставшиеся от прабабушки. Я даже блистала в них на выпускном балу. Но потом жизнь стала такой насыщенной, что я решила убрать «дорогие

ЗАКОН СОХРАНЕНИЯ

ДНЕВНИК ЕЛЕНА ПОРТМОНЕ

вещи» в надежное место, чтобы ненароком не потерять при переездах.

Этим местом стала сейфовая ячейка. Арендная плата за нее оказалась вполне приемлемой, и я заключила с банком договор на год. Потом понадежнее спрятала ключ от сейфа... Куда же я его положила?

Потратив несколько часов поиски в интернете, название банка удалось восстановить. Мы отправились туда немедленно. Я надеялась только на чудо. Мама всю дорогу оскорблено молчала.

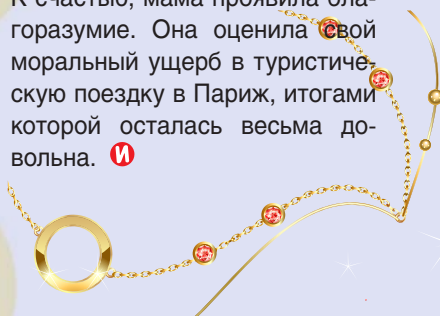
Оказалось, что когда срок аренды моей ячейки истек, банк несколько раз письменно уведомлял меня о необходимости продления или расторжения договора. Разумеется, ни одно из писем я не получала. Наверное, потому, что в то время меняла квартиры чаще, чем покупала новые платья. Выдержав положенную паузу (три месяца), банк решил воспользоваться своими правами по полной программе. Моя сейфовая ячейка

была вскрыта; драгоценности описали и сдали в общее хранилище, где они пролежали еще несколько лет. В это время я еще могла их забрать, но память сыграла со мной злую шутку.

В конце концов банк продал мои драгоценности (и, кстати, поступил совершенно законно). Из вырученных денег вычли все причитающиеся банку вознаграждения, а остаток положили на мой счет. Сумма, конечно, оказалась смешной.

Но самое печальное было то, что впервые за многие годы мама по-настоящему обиделась на меня. Я долго думала, как искупить свою вину.

К счастью, мама проявила благоразумие. Она оценила свой моральный ущерб в туристическую поездку в Париж, итогами которой осталась весьма довольна. И





II КОНФЕРЕНЦИЯ

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:

форматы, цены, потребители «новых границ» Москвы

17 ноября 2011 г., Москва, отель «Марриотт Тверская»

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- МОСКВА И ПОДМОСКОВЬЕ: как изменится рынок загородного строительства?
- НОВЫЕ ФОРМАТЫ ЖИЛЬЯ: как развивается городское малоэтажное жилье в ЦФО?
- ИНФРАСТРУКТУРА И ТЕХНОЛОГИИ: как создать оптимальное решение для городского жителя?
- ПРОДАЖА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: как стимулировать потребителя к покупке малоэтажного жилья?

При поддержке:  Официальный аналитический партнер: 	Стратегический информационно-аналитический партнер:  Генеральный интернет-партнер: 	Официальный информационный партнер:  Официальный интернет-партнер: 	Генеральный аналитический партнер:  Экспертный партнер в ЦФО: 	Информационные партнеры:      
---	---	---	--	--

ПО ВОПРОСАМ РЕГИСТРАЦИИ НА КОНФЕРЕНЦИЮ И СПОНСОРСТВА:

Екатерина Марчукова, Менеджер проекта, тел.: (495) 790-7815 доб.113, e-mail: Ekaterina_Marchukova@ahconferences.com

Ирина Швед, Менеджер проекта, тел.: (495) 790-7815 доб.106, e-mail: shved@ahconferences.com



СК «Славянский» –
лидер по количеству вводимого
в эксплуатацию современного
комфортабельного жилья в подмосковном
городе Ступино

Ваше жилье уже ждет Вас!
(496) 65-37-000
(496) 65-37-111



Также строительная
компания предоставляет
своим клиентам:

- ☐ риэлторские услуги
- ☐ профессиональный ремонт квартир
и коммерческих помещений
- ☐ помощь в оформлении банковских кредитов.



Помощь, доступная всем!

ООО КБ «Алтайэнергобанк». Лицензия ЦБ РФ № 1975.

АлтайЭнергоБанк

Мгновенные Деньги

КРЕДИТЫ:

от 11,9%

ДО 5 ЛЕТ БЕЗ КОМИССИЙ ДО 1000 000 РУБ

Только у нас от 18 до 75 лет! **

- **м. Чистые пруды,**
Чистопрудный б-р, д.9, стр.1
- **м. Сокол,**
Ленинградский пр-т, д.69, стр.1
- **м. Марьино,**
Новочеркасский б-р, д.55
- **м. Китай-Город,**
Яузский б-р, д.14/8

- **м. Водный стадион,**
ул.Выборгская, д.16, корп.2
- **м. Нагатинская,**
Варшавское ш., д.36, стр.9
- **м. Планерная,**
ул.Свободы, д.75
- **м. Тушино,**
ул.Стратонавтов, д.11, к.1

- **м. Университет,**
ул.Строителей, д.11, корп.1
- **м. Рижская,**
Суцевский вал, д.67

МО, Ивантеевка
ул.Дзержинского, д.15А.

www.aenbank.ru

8-800-333-999-0

*Кредит «Мгновенные деньги»: базовая ставка 11,9% годовых (при наличии безукоризненной кредитной истории и отсутствии непогашенных (действующих) кредитов). При наличии непогашенных кредитов: 1. автокредита, ипотека или кредитная карта: + 5 % годовых к базовой ставке; 2. потребительского кредита или ПОС кредит: + 7,5 % годовых к базовой ставке. При наличии отличной кредитной истории: + 2,5 % годовых к базовой ставке; и при наличии хорошей кредитной истории: + 6,5 % годовых к базовой ставке; и при удовлетворительной кредитной истории или ее отсутствии: +19% годовых к базовой ставке. Кредит от 10 000 руб. до 1 000 000 руб. (кредит свыше 200 000 руб. может быть предоставлен при наличии погашенного кредита в банке партнере. Программы на сумму не менее 100 000 руб. за последний календарный год /при наличии поручителя физ. лица, имеющего погашенный кредит в банке партнере на сумму не менее 100 000 рублей за последний календарный год). Срок кредита: 3,6,9,12,18,24,30,36,42,48,60 мес. Для снижения рисков наступления неблагоприятных последствий для заемщика и снижения иных рисков предлагается оформление добровольного (по желанию заемщика) страхования от любой страховой компании по 3-м видам риска, наступившим в результате несчастного случая и/или болезни. Отказ Заемщика от страхования не влияет на решение Банка о предоставлении кредита или отказе в кредитовании, но с учетом повышения рисков Банка при отказе от страхования процентная ставка по кредиту увеличивается на 14% годовых.

Данное предложение не является офертой, решение о предоставлении кредита и его условиях принимается Банком индивидуально. Банк вправе изменить условия кредитов до заключения договора в одностороннем порядке. С более подробной информацией о кредитах Вы можете ознакомиться на сайте: www.aenbank.ru.

**На момент окончания кредита