

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№6 (24) ноябрь-декабрь 2011

Вклады:

все проценты хороши

стр. 4

**Ипотека наоборот:
кредит для пенсионера**

стр. 14

Комнатное новоселье:

кредит на коммуналку

стр. 18

Квартирный вопрос:

**новостройка
или «вторичка»?**

стр. 32

**НОВОГОДНИЕ АКЦИИ БАНКОВ:
НАЙДИ СВОЙ БОНУС**

Гид
по кредитам

стр. 42

Дорогой читатель!

Перед тем, как приступить к поздравлениям, хочу поблагодарить прошедший год за все хорошее и доброе, что в нем происходило.

Год был не менее трудным, чем предыдущий, но очень результативным. Наметились положительные тенденции на рынке кредитования, строительства и в целом в экономике как государства, так и личного хозяйства. Конечно, были и падения, и страхи по поводу новой волны кризиса, но, как видим, это не помешало нам устоять, не поддаваться панике и надеяться на скорое начало эпохи стабильности.

Астрологи утверждают, что новый 2012 год Черного Дракона станет ярким и богатым событиями, способными изменить жизнь каждого человека.

Давайте в наступающем году вместе строить, созидать, создавать: банки – новые финансовые продукты, строители – новые квартиры, читатели – планы, ну а наш журнал постарается объединить вас всех для реализации задуманного.

Я Вам желаю здоровья, успехов, финансового благополучия, и чтобы в наступающем году счет в Вашу пользу был 2012:0.

Всех поздравляю с наступающим Новым годом!



Искренне Ваш,
Даниил Слуцкий,
Генеральный директор
ООО «Оценка Бизнеса и Консалтинг»,
Издатель журнала «Ипотека и Кредит»

Главный редактор
Софья Ручко

Литературный редактор:
Л. Ямкова
Корректоры: И. Кроль

Над номером работали:
В. Брюков, Е. Изюмова,
А. Юрьева, П. Чувиляев

Верстка: А. Романов

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. Присланные материалы
не рецензируются. Редакция имеет
право не вступать в переписку.
Редакция имеет права отказать в
публикации без объяснения причин.
Редакция не несет ответственность
за содержание рекламных
материалов и принятых
на их основании решений.

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

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

Свидетельство о регистрации
ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора 2

События 3; 11;12; 28; 38; 39

Главная тема

Вклады: богатство выбора 4

Кредиты от Деда Мороза 7

Ипотека

Ипотека для пенсионера 14

Комнатное новоселье 18

Мособлбанк: с переездом поможем 22

Ипотека – путь к богатству 24

Недвижимость

Вечные ценности 30

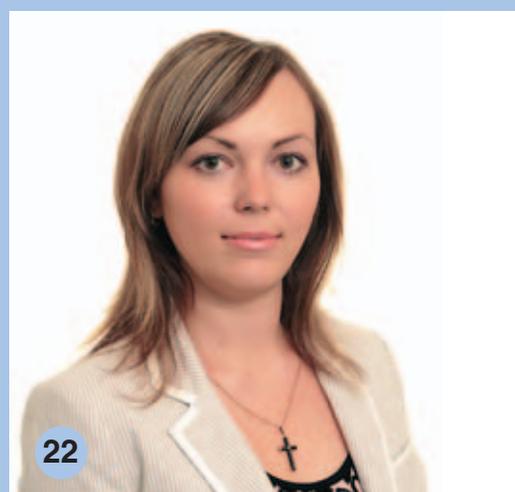
Все квартиры хороши 32

Вопрос-ответ 40

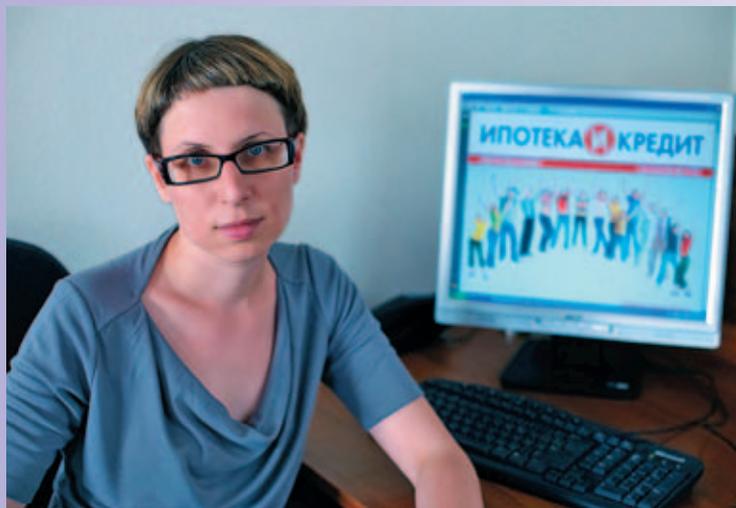
Гид по кредитам 42

Style

Дневник Елены Портмоне 47



В ДЕНЬГАХ СЧАСТЬЕ



Три владельца «Нимфы» стояли у своего заведения в тех же позах, в каких Ипполит Матвеевич оставил их утром. Казалось, что с тех пор они не сказали друг другу ни слова, но разительная перемена в лицах, таинственная удовлетворенность, темно мерцавшая в их глазах, показывала, что им известно кое-что значительное.

При виде своих коммерческих врагов Безенчук отчаянно махнул рукой, остановился и зашептал вслед Воробьянинову:

– Уступлю за тридцать два рублика.

Ипполит Матвеевич поморщился и ускорил шаг.

– Можно в кредит, – добавил Безенчук.

Трое же владельцев «Нимфы» ничего не говорили. Они молча устремились вслед за Воробьяниновым, беспрерывно снимая на ходу карточки и вежливо кланяясь.

И.Ильф, Е.Петров, «Двенадцать стульев»

Взаимоотношения с банком человек всегда начинает, находясь в состоянии аффекта. Дело в том, что обычно в банк приходят с двумя целями: взять деньги (заемщики) или дать деньги (вкладчики). К деньгам нормальный человек относится с той или иной долей трепета. Во всяком случае, мятые купюры не выбрасывают как надоевшие платья. Значит, перед выбором банка человек будет анализировать: где дают деньги подешевле, или наоборот, куда можно их положить подороже. Это как минимум. Обычно интересуются и другими условиями депозитных и кредитных предложений.

Так что вряд ли после нескольких дней (или недель) мучительного поиска к дверям банковского офиса человек полетит на крыльях. Напротив, мысли его как никогда материальны, а настроение настороженно деловое. Как бы не обманули, тревожно думает он.

Я это к тому, что глупо ждать банкам радостного клиента. Так же странно, как улыбчивого посетителя – бюро ритуальных услуг. Но этот безусловный минус можно превратить в большой плюс. При том элементарно. Менеджеры должны просто попробовать поднять клиенту настроение. Чашкой кофе, улыбкой, индивидуальным подходом, знанием дела... Как угодно. Но попытаться сделать так, чтобы человек поверил в банк и банку и успокоился.

И тогда есть гарантия, что он вернется к вам снова. Проверьте.

Софья Ручко,
главный редактор

ИПОТЕЧНЫЙ ПОРТРЕТ

Россияне стали брать больше ипотечных кредитов. Согласно данным Центрального банка, по итогам года объемы жилищных займов вполне могут достигнуть докризисных показателей.

Большую часть кредитов люди берут в рублях, в среднем под 12% годовых. Чаще всего в ипотеку приобретают жилье эконом-класса. Не уменьшается число альтернативных сделок: когда человек продает имеющиеся в собственности квадратные метры и на эти деньги (плюс чаще всего доплата) покупает новую квартиру.

ПРАВО НА СКОРОСТЬ

Недавно досрочно погасить кредит было возможно только с разрешения банка. Нередко за это приходилось расплачиваться штрафами и комиссиями. Теперь все изменилось.

В ноябре вступили в силу изменения в статьи 809 и 810 Гражданского кодекса РФ, согласно которым заемщик имеет право досрочно вернуть деньги банку в любое время. Согласие кредитора на это не требуется.

По некоторым данным, уровень досрочного погашения краткосрочных потребительских кредитов сейчас составляет 10-15%, ипотечных — около 50%.

ВРЕМЕННОЕ ЗАТИШЬЕ

Цены на жилье замерли. Правда, в отдельных регионах стоимость квадратного метра продолжает расти или снижаться, но весьма незначительно. Специалисты не предрекают серьезных потрясений на рынке недвижимости, замечая при этом, что, возможно, затишье окажется временным. Ситуацию в недалеком будущем может изменить введение налога на недвижимость.

НА ГРЕБНЕ «ВОЛНЫ»

В 2008 году многие верили, что в случае наступления мирового финансового кризиса Россия останется «тихой гаванью». Сегодня в основном говорят о том, что делать, если грянет «вторая волна» экономических потрясений.

Заместитель председателя Банка России Алексей Симановский заявил, что государство не бросит банки в случае «второй волны» кризиса или возникновения других проблем в финансовой системе. Возможно два основных варианта господомощи: беззалоговые кредиты (на тот случай, если банкам не будет хватать средств) и применение механизма финансового оздоровления банков. Кстати, последний из временной кризисной меры может превратиться в постоянную «процедуру» — соответствующие поправки в закон о санации находятся на рассмотрении в Государственной думе.

ВАЖНАЯ СТАВКА

Ставка рефинансирования (ставка, по которой коммерческие банки могут получить кредиты ЦБ) пока останется без изменений. Такое решение принял Совет директоров Банка России. Сейчас этот показатель составляет 8,25%. Для сравнения: ставка, установленная Европейским центральным банком, равна 1,25%.

Для заемщиков-физических лиц это тоже имеет большее значение. Дело в том, что ставки по кредитам не могут быть ниже ставки рефинансирования.

ОХОТА НА ПРАВОНАРУШИТЕЛЕЙ

«Союз потребителей финансовых услуг» (ФинПотребСоюз) пришел к выводу, что многие банки так или иначе нарушают права своих клиентов.

Это выяснилось, когда сотрудники ФинПотребСоюза под видом заемщиков пришли в отделения кредитных организаций. Там они выразили желание получить на руки текст кредитного договора, чтобы предварительно ознакомиться с его условиями. В 20 из 50 банков в предоставлении документа им было отказано.

Подобный отказ, уверены в ФинПотребСоюзе, является нарушением прав потребителей, которых лишают возможности осознанного выбора кредита.



ВКЛАДЫ: БОГАТСТВО ВЫБОРА

Сейчас банки активно привлекают вкладчиков. Об этом можно судить и по вновь развернувшейся масштабной рекламной кампании, и по повышающимся ставкам. В то же время сезонных – зимних – предложений в настоящее время не так много. При их выборе нужно обратить внимание на некоторые детали.

О чем думают люди в преддверии нового года? Скорее всего, о празднике и подарках, а никак не об инвестиционных стратегиях. Поэтому, чтобы не потерять старых вкладчиков и привлечь новых, кредитным организациям нужно как-то выделиться среди конкурентов.

В продуктовой линейке банков почти всегда есть сезонные предложения. Они отличаются от обычного «ассортимента» особо выгодными условиями, действующими в течение определенного периода времени.

В принципе, сейчас условия по вкладам и так можно назвать привлекательными: по сравнению с началом года ставки существенно повысились (хотя, конечно, до кризисных показателей в 17-22% им еще далеко). Но в рамках сезонных акций принято поднимать проценты еще на 0,5-1%. Кро-

ме того, в это время вкладчикам преподносятся маленькие приятные сюрпризы: от чашки с шапкой в подарок – до скидки на полис ОСАГО или КАСКО.

Зачем нужны дополнительные трагаты банкам – структурам, в общем-то, к сантиментам не склонным и копейку считать умеющим? Ответ прост: банкам нужны новые вкладчики. А как еще можно легко при-

Сезонные предложения отличаются от обычного «ассортимента» особо выгодными условиями, действующими в течение определенного периода времени.

влечь клиентов, если не повышением ставок и подарками? Кстати, как показывает практика, все расходы себя окупают. Во время сезонных акций почти всегда удается «заполучить» новых вкладчиков, многие

из которых потом переходят в разряд постоянных клиентов.

Особенно много специальных предложений у небольших и региональных банков, у которых нет источников дешевого фондирования – такого, как у топовых структур.

Ставка по зимним вкладам сейчас составляет в среднем 9-10% годовых в рублях. Если постараться, можно найти более заманчивые предложения и положить деньги под 12%.

Но не забудьте, что «дьявол кроется в деталях». Вот и в случае с сезонными акциями всегда нужно обращать внимание на определенные нюансы. В первую очередь на минимальный размер вклада.

В одних банках можно открыть сезонный вклад, располагая суммой

в 5 тыс. рублей, в других – нужно принести не меньше 50 тыс. рублей. Разумеется, чем больше денег вы положите на счет – тем выше будут проценты по вкладу. В этом вопросе банк понять можно: ему интересно работать с относительно крупными суммами.

Еще один момент. Поскольку главной особенностью сезонных предложений являются повышенные ставки, такой «аттракцион щедрости» не может длиться бесконечно. Сезонные вклады обычно краткос-

рочны: их можно открыть на срок от одного месяца до максимум полугода. После этого, конечно, вы можете оставить деньги в банке, но... уже на другом депозите и под другими процентами. Хотя некоторые банки разрешают дважды пролонгировать (продлевать) сезонные вклады.

Также нужно узнать, что будет, если вы решите закрыть вклад раньше указанного в договоре срока. Обычно в таком случае срочные вклады приравниваются к вкладам до востребования – и проценты по ним

начисляются соответствующие (в среднем 0,1%). Все эти вопросы следует выяснить заранее, чтобы потом не было досадных недоразумений.

И, наконец, главное. Выбранный вами банк обязательно должен состоять в системе страхования вкладов. Только такая кредитная организация имеет право работать со средствами физических лиц. В случае отзыва у нее лицензии клиентам возвращаются деньги в размере до 700 тыс. рублей (средства,

Что будет со ставками по вкладам в течение следующего года?

На мой взгляд, резкого роста ставок не произойдет. Центральный банк РФ уже ставит этому жесткий заслон. Согласно заявлению, сделанному недавно представителями ЦБ, ставки свыше 10% будут привлекать повышенное внимание регулятора. Думаю, что ощутимого повышения не произойдет и по другой причине: увеличение процентных ставок приводит к увеличению рисков и потере доходности банков.



Дмитрий Леус, председатель Совета директоров ОАО Банк «Западный»

С чем, на ваш взгляд, связана тенденция повышения ставок по вкладам. Банки столкнулись с дефицитом ликвидности?

Да, ощутимое снижение банковской ликвидности действительно произошло. Причина тому – заметный отток и удорожание капитала, которые наблюдаются на рынке в последнее время. Соответственно, банки сейчас заинтересованы в более значительных остатках кеша, то есть в реальных деньгах. Стремясь запастись ликвидностью, ряд игроков банковского рынка, в основном крупные, повышают ставки по розничным депозитам.

Не приведет ли увеличение ставок по вкладам к повышению ставок по кредитным программам банков?

Скорее всего, приведет. Банк должен обеспечить себе минимальный уровень маржи. И отработать повышенные ставки по депозитам можно только за счет увеличения ставок по кредитам. Кстати, некоторые банки уже изменяют процентные ставки по кредитным продуктам в сторону повышения.

Как будут изменяться ставки по вкладам в течение следующего года?

Банковские вклады остаются одним из самых популярных способов хранения денежных средств у населения. Средний размер процентной ставки по классическим рублевым вкладам среди российских банков ТОП-10 на сегодняшний день составляет 5,6%. В настоящее время наметилась тенденция повышения ставок по вкладам, которая однозначно сохранится до начала следующего года. В течение 2012 года мы прогнозируем рост ставок на рынке по депозитам в среднем на 1-2 процентных пункта.

Ирина Игнаткина, начальник Управления депозитных, комиссионных и страховых продуктов Промсвязьбанка

С чем, на ваш взгляд, связана тенденция повышения ставок по вкладам. Банки столкнулись с дефицитом ликвидности?

Тенденция повышения ставок по депозитам связана с двумя факторами: с необходимостью поддержания достаточного уровня ликвидности, не зависящего от фондирования, которое многие банки получают с внешнего рынка, а также с появлением сезонных предложений по вкладам, которые стандартно проводятся банками в предновогодний период.

Не приведет ли увеличение ставок по вкладам к повышению ставок по кредитным программам банков?

Безусловно, существует прямая связь между процентными ставками по вкладам и кредитным программами, так как вклады – один из основных источников фондирования. В текущей ситуации с нестабильностью финансовых рынков альтернативные источники фондирования для банков закрыты.

Если в ближайшее время ситуация не улучшится, то возможно, ставки по кредитным продуктам будут незначительно повышены. Однако значительных изменений процентных ставок по кредитам, как это было в кризисном 2008 году, не предвидится.

свыше этой суммы, можно получить уже в ходе банкротства финансовой структуры).

Одним словом, банковские вклады сегодня – самый подходящий

вариант для консервативных и «низкобюджетных» инвесторов. Кстати, кроме надежности и удобства у депозитов есть еще один дополнительный «бонус». Вкладчику гораздо легче получить

кредит в банке, ведь в платежеспособности этого человека потенциальный кредитор уже смог убедиться лично. И

Софья Ручко

Как будут изменяться ставки по вкладам в течение следующего года?

Мы не прогнозируем резкий рост процентных ставок по вкладам в следующем году, хотя по-прежнему есть зависимость российского банковского сектора от макроэкономических условий.



*Дмитрий Сапронов,
директор дирекции продуктов
ОТП Банка*

С чем, на ваш взгляд, связана тенденция повышения ставок по вкладам. Банки столкнулись с дефицитом ликвидности?

Осень-зима – это всегда времена традиционных промо-предложений по вкладам, когда у людей появляется возможность «сберечь», что связано с окончанием отпускного сезона или выдачей новогодних премий. В выигрыше от данных предложений оказываются не только банки, но и их клиенты, так как подобные вклады отличаются не только повышенными процентными ставками, но и гибкими методами управления денежными средствами (пополнение счета, возможность частичного снятия средств и т.д.), а также дополнительными бонусами в виде подарков, розыгрышей денежных призов, раздачи сервисных карт и т.д.

Что же касается ликвидности, то, действительно, отмечаются условия ее сжатия, но говорить о том, что банки будут бороться за ресурсы «любой ценой», я бы не стал.

Не приведет ли увеличение ставок по вкладам к повышению ставок по кредитным программам банков?

Повышение ставок по вкладам – традиционная мера для банков в осенне-зимний период, поэтому ожидать, что это окажет серьезное влияние на кредитные ставки не стоит. Более того, осень-зима – это также «высокий сезон» для кредитных продуктов, поэтому серьезный рост ставок также маловероятен.

Как будут изменяться ставки по вкладам в течение следующего года?

Что будет в течение следующего года со ставками по вкладам – это философский вопрос. Резких колебаний и изменений до весны 2012 года не предвидится, также нет прогнозов на кризисные, докризисные и посткризисные изменения, поэтому ставки по вкладам останутся на текущем уровне. Возможно, что продолжится небольшой рост ставок по вкладам в начале следующего года и дальнейшая стабилизация в течение всего 2012 года.



*Сергей Востриков,
Председатель Совета
директоров ООО
КБ «Алтайэнергобанк»*

С чем, на ваш взгляд, связана тенденция повышения ставок по вкладам. Банки столкнулись с дефицитом ликвидности?

То, что все крупнейшие банки страны, включая Сбербанк, начали поднимать ставки по вкладам связано в целом с состоянием ликвидности.

Вкладчику бояться чего-либо по причине повышения или понижения ставки не стоит: ведь все вклады застрахованы. Если ставка повысилась – это замечательно, значит, вкладчику повезло, он сможет на этом хорошо заработать.

Мы всегда за конкуренцию и готовы предложить своим клиентам выгодные предложения по более высокой конкурентной ставке. И именно сейчас вкладчик может зафиксироваться еще на год по максимально высокой ставке. Глобальных ростов по ставкам в дальнейшем не предвидится, а тенденция к снижению имеется.

Не приведет ли увеличение ставок по вкладам к повышению ставок по кредитным программам банков?

Нет, не приведет. Потому что ставка по кредитам определяется рынком и конкуренцией на рынке. Это также как в ресторане: не приведет ли повышение цены компонентов блюда (например, на помидоры) на повышение стоимости готового блюда. Цена блюда в ресторане определяется ближайшим соседом и интерьером. В нашей новой программе «Мгновенные Деньги» ставка по кредиту определяется кредитной историей заемщика, его надежностью и рынком. Поэтому программе «Мгновенные Деньги» мы позиционируем как быстро, дешево, доступно. Вся связь в этой модели зависит только от рисков: чем меньше риск, тем меньше ставка по кредиту, больше риск – выше ставка.

Все банки фондируются по-разному. Это не отражается на стоимости розничных кредитов для людей, а влияет только на стоимость корпоративных больших кредитов.



КРЕДИТЫ ОТ ДЕДА МОРОЗА

Новый год – праздник глобальный. Люди как никогда щедро тратят деньги, покупая всевозможные подарки, а банки охотно их кредитуют, делая своим заемщикам специальные предложения.

Но так ли щедры финансисты, как в докризисные годы? На что нужно обратить внимание, прежде чем получить «праздничные деньги»?

Бонусный дефицит

Чем ближе новогодний бой кремлевских курантов, тем больше россияне озабочены поиском подарков для друзей и родных, а еще – кредитов, которые позволят им за все это заплатить. Однако сейчас банки, заинтересованные в повышении своей ликвидности, гораздо более активно привлекают вкладчиков, чем заемщиков.

Из-за европейского долгового кризиса российским банкам (в том числе и с иностранным капиталом) стало значительно труднее получать дешевые денежные ресурсы на мировом рынке. По данным американской деловой газеты The Wall Street Journal, в последние три месяца европейским банкам крайне сложно размещать долговые обязательства по приемлемым ставкам. Это, в свою очередь, приводит к удорожанию выдаваемых ими кредитных ресурсов. Поскольку наши банки занимают деньги у иностранных кредиторов, то ожидать больших скидок по новогодним «ссудам» в этом году не стоит. Зато с открытием вклада с более высокими ставками проблем не возникнет.

А как обстоит дело с суммой займа? Казалось бы, беспокоиться не о чем. Цена даже относительно дорогого новогоднего подарка вполне укладывается в сумму, предоставляемую в рамках обычного потребительского кредитования. Но что, если кто-то захочет подарить своей любимой машину? Тогда ему, возможно, потребуется автокредит. И скорее всего, не ему одному: этот банковский продукт весьма востребован у населения. В ряде крупных российских городов – например, в Омске, Кемерово – даже стали ежегодно проводиться новогодние ярмарки автокредитов. Их плюс со-



стоит в том, что клиент может сразу в одном месте и в один день узнать информацию о лучших кредитных предложениях банков, выбрать машину, подать заявку на кредит, получить одобрение, оформить страховку.

А что, если у вас есть мечта встретить Новый год в своей квартире, но денег на ее покупку не хватает? Тогда без ипотеки никак не обойтись. Обычных жилищных займов на рынке кредитования сегодня больше, чем достаточно. А вот предложения со специальным новогодним бонусом можно пересчитать буквально по пальцам. Но поискать их все-таки стоит, поскольку ставка по этим кредитам бывает, как правило, на 1-2% ниже, чем в среднем по рынку.

Правда, к заемщикам по такому «скидочному» кредиту банк предъявляет определенные требования. Например, обязательным условием

выдачи новогодней ипотеки может быть получение полиса по страхованию жизни и здоровья заемщика. Так что, решив сэкономить на процентах по кредиту, приготовьтесь «разориться» на страховку.

Впрочем, у абсолютного большинства россиян нет возможности одаривать своих близких квартирами и машинами. Значит, для новогоднего шопинга подойдут потребительские кредиты. Праздничные акции объединяет быстрота в оформлении и наличие отсрочки, согласно которой заемщик первые несколько месяцев может не гасить заем без применения штрафных санкций. К тому же предоставляются новогодние бонусы по кредитам: банки хотят поощрить своих клиентов за лояльность (особенно тех, кто имеет хорошую кредитную историю). Так что условия по новогодним потребительским кредитам для «своих» и «чужих» заемщиков могут отличаться.

Вероятно, звание самого популярного «праздничного» продукта в этом году вновь достанется кредитным картам. Распространенные бонусы, предоставляемые по новогодней кредитке, – ее бесплатная выдача, быстрота в оформлении, а также увеличенный период беспроцентного кредитования – до 100 дней (при стандартном сроке 20-60 дней).

Внимание, акция!

Стремясь привлечь внимание клиента к своим новогодним кредитным продуктам, банки готовы предоставить ему определенные бонусы. Но их размер ни в коем случае не следует переоценивать! Банки вовсе не готовы «по доброте душевной» осыпать заемщика подарками. Как и любые другие коммерческие организации, они хотят извлечь из праздника выгоду. Под этим далеко не всегда подразумевается немедленное получение финансовой прибыли. Проводя новогодние акции, банки планируют привлечь новых заемщиков или повысить лояльность «старых» клиентов.

Для того чтобы сделать правильный выбор, заемщик должен внимательно проанализировать все имеющиеся на рынке программы и акции. В качестве точки отсчета лучше взять наиболее выгодные предложения. Правда, у них есть один серьезный недостаток – как правило, они предъявляют к получателю кредита слишком высокие требования, а потому подходят далеко не всем людям.

После выбора кредитного продукта клиенту нужно детально ознакомиться с условиями той или иной новогодней акции. Это необходимо, так как низкие ставки зачастую предоставляются только постоянным клиентам банка (либо лишь тем, кто готов взять кредит выше определенной суммы или соответствует еще каким-то дополнительным критериям).

Один из самых эффективных способов определить уровень привлекательности любого новогоднего кредитного предложения – сравнить его по всем важным параметрам с аналогичным стандартным кредитом того же банка. Довольно часто кредиторы заявляют о том, что ежемесячные платежи по новому кредиту будут ниже, чем по обычному. Клиенту обязательно нужно понять, почему это происходит. Если из-за снижения процентной ставки, то условия кредитования можно считать действительно привлекательными. А вот если по причине увеличения срока кредитования, сто-

Будет ли банк в этом году проводить акции по выдаче новогодних кредитов?

В этом году мы планируем новогодние спецпредложения. Это обусловлено хорошими финансовыми результатами таких акций по итогам прошлых лет. Как правило, эти акции не приводят к снижению спроса на остальную линейку кредитных продуктов.



Юдит Бакша, заместитель директора департамента маркетинга Абсолют Банка

Выдавал ли банк новогодние кредиты в предыдущие годы? Насколько эффективными оказались эти акции?

Исторически сложилось, что Абсолют Банк в конце каждого года организует кампании в поддержку ипотеки. В октябре-декабре наблюдается тенденция максимального увеличения спроса со стороны клиентов на рынке недвижимости: заемщики стремятся до конца года въехать в новые квартиры. Как следствие, растет интерес и к ипотечному кредитованию.

Будет ли банк в этом году проводить акции по выдаче новогодних кредитов?

Нет, не планируем, так как в текущих условиях тот объем заявок и выдач, который генерируют стандартные продукты, нас устраивает. Если делать новогоднюю акцию, то нужно делать ее с понижением затрат по продукту для клиента, что снизит доходность продукта, а это для нас не очень интересно.



Дмитрий Орлов, вице-президент Первого республиканского банка

Будет ли банк в этом году проводить акции по выдаче новогодних кредитов?

Акции – вещь хорошая, но это лишь инструмент для дополнительного стимулирования продаж. На данный момент стратегия нашего банка – развитие новых направлений с сохранением текущего объема продаж. Поэтому основной акцент сейчас делаем не на увеличении количества выданных кредитов по действующим программам, а на развитии новых кредитных продуктов.



Владислав Есенков, заместитель начальника Управления по работе с клиентами КБ «Унифин»



ния сумма последующих платежей увеличивается за счет набравших процентов. Так что при наличии собственных денежных средств беспроцентным периодом лучше не пользоваться.

Аналогичный бонус часто предоставляется и по новогодней кредитной карте. Но наряду с увеличением срока беспроцентного кредитования банк может повысить размер комиссии (скажем, в том случае, если клиент не покупает в магазине товар по карте, а снимает с нее наличные). Следовательно, тем, кто нуждается в кэше, пользоваться этой картой будет невыгодно.

Одним словом, чтобы встретить Новый, 2012 год с хорошим настроением, будущему заемщику стоит узнать обо всех плюсах и минусах «праздничного» кредитного продукта заранее. Впрочем, принципа «не принимать решений, не узнав о возможных последствиях» стоит придерживаться не только во время праздничного ажиотажа, но и всегда. **И**

Владимир Брюков

ит насторожиться. В этом случае уменьшение суммы ежемесячного платежа происходит вследствие увеличения совокупных расходов заемщика по процентным выплатам. То есть общий размер переплаты за покупку в кредит увеличивается, хотя сумма ежемесячного платежа действительно уменьшается.

Очень часто по новогодним кредитам клиенту дается более длинный беспроцентный период погашения долга. Банки вполне резонно полагают, что у клиента после Нового года могут возникнуть материальные проблемы. Но заемщику не нужно забывать, что у новогоднего бонуса есть и отрицательная сторона. В случае его использова-

Будет ли банк в этом году проводить акции по выдаче новогодних кредитов?

В преддверии Нового года традиционно увеличивается спрос в сегменте розничного кредитования, особенно на «быстрые» кредиты с принятием решения по заявке в срок до 1 дня. Такие продукты в нашей продуктовой линейке уже есть и пользуются стабильно высоким спросом. Поэтому мы не будем выделять или создавать отдельный продукт, исключительно как новогоднее предложение.



Альберт Звездочкин,
начальник управления
банковских продуктов
Росгосстрах Банка

Выдавал ли банк новогодние кредиты в предыдущие годы? Насколько эффективными оказались эти акции?

Мы проводили подобные акции и в предыдущие годы. Специальной оценки эффективности новогодних акций с точки зрения их влияния на кредитный портфель мы не делали, так как прямой прибыли в данном случае мы не ждем. Главное для нас – это повышение лояльности клиентов, долгосрочное сотрудничество с ними, основанное на взаимном доверии, а также желание быть нашим клиентам надежным партнером.



Дмитрий Леус, председатель
Совета директоров ОАО Банк
«Западный»

В МОДЕ – ДЕВЯНОСТЫЕ

В «Фойе LIVE» Tretiakov Plaza известные артисты, политики, банкиры отметили совершеннолетие рубля. Это знаковое событие было приурочено к торжественной церемонии подведения итогов премии «Лучшие банковские отделения - 2011» по версии журнала «Компания» и интернет-портала Magazin.Ru.

В 1990 году советский рубль «отпустили на свободу». 21 год назад был объявлен его коммерческий курс. После этого «деревянный» стал свободно конвертируемой валютой, и всего за несколько дней его курс по отношению к доллару взлетел в 10 раз.

В честь совершеннолетия российской валюты портал Magazin.Ru и агентство коммуникаций «Constellation» воссоздали атмосферу лихих 90-х. На прилавках лежали «вареные» джинсы и «арбатские» матрешки. Был открыт пункт обмена СКВ. Все входящие подвергались «шуточному» обыску нарядом милиции. Среди «досмотренных» оказались Арина Шарапова, Амалия Мордвинова-Гольданская, Денис Майданов, Наталья Лесниковская, Ирина Лачина, Михаил Муромов, Ольга Зарубина, Сергей Крылов, Никас Сафронов, группа «На-На» во главе с Бари Алибасовым, Наталья Гулькина, Светлана Разина, Елена Ищеева, Ирина Грибулина, Андрей Житинкин, Антон Беляков, Александр Носик, Руслан Алехно.

Прохор Шаляпин, впервые попробовавший себя в роли ведущего, на-

помнил о тех, кто заложил основу своих миллиардных состояний, занимаясь фарцовкой. Оказалось, что уличной торговли не чурались ни Роман Абрамович, ни Михаил Фридман. А Владимир Мельников «сварил» столько джинсов, что стал основным владельцем и председателем совета директоров крупнейшей российской компании по производству джинсовой одежды – «Глория Джинс».

Но не только этим запомнился россиянам 1990-й год. В это время произошел настоящий «банковский бум»: за 12 месяцев в столице открылось более 50 коммерческих банков. Это было время финансовых пирамид: МММ, Властелина, Хопер-инвест. Многие до сих пор помнят лозунг Лени Голубкова «Я – не халявщик! Я – партнер!».

Праздник «Совершеннолетия рубля» совпал с церемонией вручения наград премии «Лучшие банковские отделения - 2011». Нелегкая задача по выбору победителей в 21 номинации легла на плечи Экспертного совета, в состав которого вошли известные предприниматели, бизнесмены и звезды шоу-бизнеса.

Первую премию в номинации «Самая развитая филиальная сеть» получил Сбербанк России. «Иметь самую большую филиальную сеть отделений в России – это одновременно преимущество, и в какой-то степени недостаток, – отметил **Виталий Сиванев**, руководитель офиса VIP «Сбербанка России». – У нас есть возможность одновременно обслуживать огромное количество клиентов, но этой системой далеко не всегда легко управлять. Главная задача на данный момент – оптимизация работы наших отделений».

За наградами на сцену также поднялись представители «Райффайзенбанка», «Москомприватбанка», бан-

ка «Русский Стандарт», «ЮниКредит банка» и других финансовых структур. Многие из них поделились с собравшимися секретами своего успеха. «В нашем банке работают очень грамотные специалисты, которые знают свою работу до конца и относятся к ней как к любимому делу. Думаю, именно поэтому мы сегодня стали победителями», – считает **Ярослав Чаров**, начальник отдела продаж банковских продуктов «Национального Резервного Банка». «Секрет нашего успеха – это любовь к своей работе и нашим клиентам. Мы делаем все, чтобы наши услуги были доступными, отделения – комфортными, а обслуживание – на самом высоком уровне», – сказала **Елена Зеленская**, помощник директора департамента недвижимости банка «Траст». «Мы очень рады были победить именно в этой номинации, так как розница для нас – новое направление, по которому мы сейчас активно развиваемся. Приятно, что у нас это хорошо получается», – поделился своими впечатлениями **Станислав Бетти**, директор департамента маркетинговых коммуникаций Номос-Банка.



УЛИЦА ИПОТЕКИ

Осенью в Гостином Дворе прошла XXV Международная выставка недвижимости «Домэкспо». На мероприятии, ставшем юбилейным, стартовал новый проект – «Улица ипотеки».

С организатором «Улицы ипотеки» выступил журнал «Ипотека и кредит». По словам **Даниила Слуцкого**, издателя журнала, данный проект проходит в рамках «Домэкспо» неслучайно. «Сегодня все больше недвижимости приобретает с помощью ипотечного кредита, и эта тенденция будет развиваться», – отметил он.

Сегодня недвижимость часто приобретают с помощью ипотечного кре-



дита, и эта тенденция обязательно будет развиваться. По словам руководителя проекта «Улица ипотеки и кредита» **Ульвии Саттаровой**, мероприятие должно стать традиционным. Ведь востребованность программы наглядно показала прошедшая выставка.

На «Улице ипотеке» в центре выставочного зала Гостиного Двора посетители могли найти всё, связанное с жилищным кредитованием. Здесь разместили стенды крупнейшие ипотечные банки, агентства недвижимости, оценочные компании. В одном месте можно было и познакомиться с возможностями приобретения жилья в кредит, и увидеть предложения по покупке квартир, домов, земельных участков от строительных компаний и агентств недвижимости.

Кроме того, была организована масштабная деловая программа. На одном из мероприятий ипотечные банки презентовали свои программы.

Почти все спикеры отметили, что кредитные организации стали лояльнее к клиентам. По словам **Дениса Махова**, заместителя начальника Управления ипотечного кредитования Номос-Банка, потенциальные «ипотечники» обычно предъявляют к кредитному продукту следующие требования: низкие процентные ставки, минимум вопросов по объекту недвижимости, быстрота в принятии решения о предоставлении займа. В этих вопросах кредиторы стараются идти навстречу своим клиентам: снижают размер первоначального взноса (вплоть до нулевого) и процентные ставки, а также принимают к рассмотрению различные формы подтверждения дохода – от справки по форме 2-НДФЛ до неофициального документа. В качестве бонуса некоторые кредиторы устанавливают пониженные (на 0,25%) ставки для «официальных» заемщиков. Проценты по кредиту зависят и от



размера первоначального взноса, отметила **Эндже Зинатуллина**, директор по розничным продажам АКБ «Связь-Банк».

Что касается скорости проведения сделки, то в некоторых банках процедура предварительного одобрения кредита занимает не более одного часа, сообщила **Вера Миронова**, заместитель начальника ипотечного кредитования Департамента кредитования Форс-Банка. И, конечно, большинство кредитных организаций принимают заявки на кредит по электронной почте.

Сейчас почти идеальный момент для того, чтобы взять ипотеку. Но такая ситуация не продлится вечно. Все докладчики прогнозировали рост ставок по жилищным кредитам уже в ближайшем будущем. Означает ли это, что ипотеку нужно срочно брать каждому, кто мечтает об улучшении жилищных условий? Конечно, нет.

Александр Ефимов, начальник Управления развития ипотеки банка «Открытие», отметил, что, принимая решение об ипотеке, нужно учитывать нескольких факторов. Во-первых, ипотечные платежи не должны превышать 40% от семей-



ного бюджета. Во-вторых, кредит нужно брать в той валюте, в которой вы получаете доход. В-третьих, необходимо иметь финансовую «подушку безопасности» – сбережения «на шесть месяцев вперед», которые можно будет потратить в случае наступления форс-мажорных обстоятельств. Кроме того, при возникновении материальных проблем и невозможности обслуживать кредит не нужно избегать общения с представителями банка. В большинстве кредитных организаций за-

емщику пойдут навстречу, дав возможность реструктурировать заем (что гораздо выгоднее для банка, чем заниматься продажей квартиры дефолтного должника).

Одним словом, перед тем, как взять кредит на жилье, нужно взвесить все «за» и «против». Тем более что теперь это можно сделать быстро и эффективно, прогулявшись по «Ипотечной улице». **И**

Софья Ручко



ИПОТЕКА ДЛЯ ПЕНСИОНЕРА



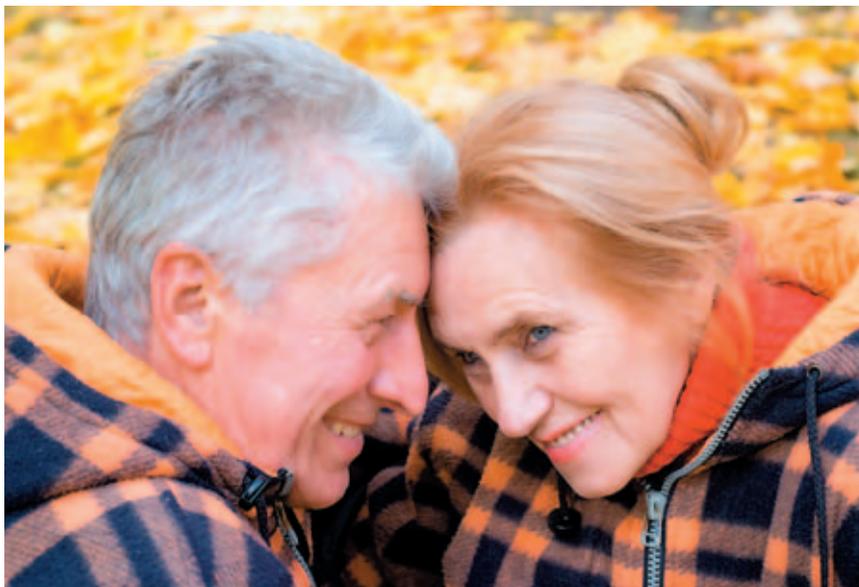
Многие пожилые люди едва сводят концы с концами: часто пенсии хватает только на квартплату и продукты первой необходимости. Скоро пенсионеры, имеющие собственное жилье, смогут решить финансовые проблемы с помощью обратной ипотеки. Этот новый проект ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК) должен не только помочь старикам материально, но и улучшить их отношения с родственниками.

Экзотический продукт

Едва россияне успели разобраться в том, что такое обычная ипотека, как на отечественном рынке появился ее антипод – обратная ипотека. Этот экзотичный для России кредитный продукт возник благодаря инициативе АРИЖК. Скоро он должен стать доступным в пилотном режиме пожилым россиянам.

В чем специфика новой программы? По традиционной ипотеке заемщик берет кредит на покупку квартиры (или дома). В случае обратной ипотеки пожилой человек кредитуются под залог находящейся в собственности недвижимости, которая после его смерти будет продана. Таким образом, в первом случае целью кредита является покупка жилья, а во втором – получение дополнительных денежных доходов за счет собственных «квадратных метров». В этом-то и состоит коренное отличие между двумя банковскими продуктами.

Насколько сложна будет процедура получения этого непривычного для россиянина кредита? По словам генерального директора ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» **Андрея Языкова**, схема кредитования по обратной ипотеке будет достаточно проста. Сначала пенсионер оформляет – под залог имеющейся у него квартиры – кредит в банке, а затем банк перечисляет ему средства в виде регулярных выплат равными долями в течение всего срока кредитования, либо одновременно (по выбору заемщика). Ставки по кредитам, вероятно, будут находиться на минимальном возможном уровне, сопоставимым с текущей ставкой рефинансирования Центрального банка (8,25%). Это очень важно: ведь чем выше бу-



дет процент, тем меньше окажется сумма, которая достанется пенсионеру в качестве причитающихся ему выплат. Правда, платить по начисленным процентам заемщику не нужно – они прибавляются к общей сумме выданного займа.

После смерти пенсионера банк продает квартиру, тем самым кредит

та – наличие квартиры или дома, пользующегося спросом на рынке недвижимости. При этом объект залога должен гарантированно оставаться ликвидным как минимум в течение 10 лет. В договор по обратной ипотеке будет включен пункт об обязанности заемщика поддерживать квартиру в надлежащем состоянии.

По традиционной ипотеке заемщик берет кредит на покупку квартиры (или дома). В случае обратной ипотеки пожилой человек кредитуются под залог находящейся в собственности недвижимости, которая после его смерти будет продана.

Каким будет размер выплат? По оценкам Агентства, заемщики смогут получить прибавку в полуторном размере от суммы средней пенсии*.

Доверие и понимание

В 90-ые годы многие россияне были обмануты МММ и другими финансовыми пирамидами. В связи с этим их возможное недоверие к обратной ипотеке вполне объяснимо. Сегодняшние пенсионеры могут опасаться, что, заложив свое жилье по кредитному договору, они в конечном счете окажутся не только без обещанных денег, но и без жилья. Может ли такое произойти на самом деле?

* Данные расчеты сделаны для регионов РФ, где стоимость квартиры составляет примерно 1,8 млн руб.

погашается. Оставшуюся от реализации недвижимости часть денег получают наследники.

Портрет заемщика

Какие требования предъявляются к заемщику? Программой обратной ипотеки может воспользоваться одинокий пенсионер или супружеская пара пенсионного возраста.

Один из ключевых моментов, необходимых для получения креди-



московским правительством в 90-ых годах прошлого века. В обмен на собственную квартиру, которую пожилой человек сдает столичной мэрии, ему предоставляется квартира в социальном доме. При этом гражданин не только сохраняет пенсию, но и ежемесячно получает дополнительную денежную компенсацию за сданное жилье. Кроме того, жильцы социальных домов полностью освобождены от оплаты коммунальных услуг. Аналогичные проекты сегодня реализуются в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге Ульяновске, Перми и некоторых других крупных городах.

В отличие от обратной ипотеки, у данного проекта есть некоторые недостатки. Во-первых, дополнительные выплаты пенсионеру здесь, как правило, не зависят от рыночной цены его квартиры. Во-вторых, если сумма дополнительных денежных выплат оказывается ниже рыночной стоимости сданного муниципалитету жилья, то оставшаяся разница переходит не наследникам, а поступает в бюджет. В-третьих, пенсионер, переезжая в социальный дом, отказывается от доходов, связанных с будущим ростом цены своей квартиры (при обратной ипотеке этот фактор принимается во внимание; во всяком случае, в США действует именно такая практика). В-четвертых, участие пенсионера в программе «Социальное жилье в обмен на квартиру» связано с обязательной сменой им места жительства, что в пожилом возрасте бывает весьма нелегко. В то время как одним из главных условий обратной ипотеки является проживание заемщика в заложенной квартире или доме.

Отцы и дети

Перспектива потери наследства вряд ли обрадует родственников пожилого человека. Легко прогнозировать, что

Конечно, нет! Прекращение выплат по договору обратной ипотеки наступает только в двух случаях. Во-первых, при одновременном предоставлении денежных средств в полном объеме в момент заключения договора. Во-вторых, когда пенсионер выберет все лимиты по своему кредиту.

При этом даже при прекращении выплат пенсионер не лишается квартиры. Как только соотношение стоимости заложенного имущества и остатка по кредиту достигнет 98%, АРИЖК выкупит у банка кредит пенсионера. При этом заемщик остается жить в своей квартире, которая только после его смерти переходит Агентству. Таким образом, риск потерять квадратные метры отсутствует. Риски государства покрываются за счет выплаты заемщиком страховки, размер которой составит около 1,5-2% от суммы кредита ежегодно.

Американский опыт свидетельствует, что при заключении договора обратной ипотеки пожилые люди далеко не всегда понимают его условия. В результате были случаи, когда пенсионеры впоследствии начинали судиться с банками. Поэтому в США стал работать институт независимых финансовых консультантов, в обязанности которых входит разъяснение заемщикам сути и тонкостей этого финансового продукта.

В России такой институт пока не создан. На начальной стадии всю разъяснительную работу возьмет на себя АРИЖК.

Найдем отличия

Все новое – это хорошо забытое старое. Известный афоризм применим и к обратной ипотеке. Ее прототипом можно считать социальные дома для пенсионеров, открытые

на этой почве между «отцами и детьми» могут возникнуть ссоры. В США, где обратная ипотека стала достаточно распространенной формой кредитования, такого рода конфликтные ситуации – весьма распространенное явление.

Выводя на рынок этот продукт, Агентство ставит перед собой не одну, а две задачи. Во-первых, оказать дополнительную материальную поддержку пенсионерам. Во-вторых, обратить внимание родственников на финансовые проблемы стариков.

Из американского опыта известно: после того как наследники понимают, что им достанется лишь часть от стоимости наследуемого жилья, они стараются отговорить пожилых людей от обратной ипотеки и начинают оказывать им материальную помощь. Во избежание последующих недоразумений родственники пенсионера обязаны подписать документ о том, что они в курсе оформления кредита и понимают, что при получении

наследства им достанется меньшая сумма средств. В результате в США на этапе оформления кредита останавливается 70% сделок:

Выводя на рынок этот продукт, Агентство ставит перед собой не одну, а две задачи. Во-первых, оказать дополнительную материальную поддержку пенсионерам. Во-вторых, обратить внимание родственников на финансовые проблемы стариков.

наследники отговаривают пенсионера от ипотеки и начинают помогать ему сами.

В АРИЖК надеются, что в России процедура оформления обратной ипотеки будет иметь такой же социальный эффект. Сейчас Агентством дорабатывается специальная форма уведомления и разъяснения, из которой наследники смогут узнать о своих правах, порядке погашения кредита (в том случае, если они захотят оставить жилье за собой) и расчете суммы, оставшейся после продажи жилья.

Одним словом, создается впечатление, что если бы обратной ипотеки не было, то ее следовало бы придумать. Хотя бы для того, чтобы обратить внимание детей на финансовые проблемы стариков. «Время покажет, но мы надеемся, что российский опыт совпадет с американской практикой, и большинство российских пенсионеров, обратившихся в программу, откажется в результате от получения кредита и воспользуется помощью наследников», – отметил Андрей Языков.

Тем не менее, согласно демографическим прогнозам, обратная ипотека будет пользоваться спросом. Количество потенциальных заемщиков в ближайшие двадцать лет может резко вырасти. Так, если в 2011 году число людей в возрасте 60 лет и выше составило 18,1% (или 25,6 млн) от населения России, то по прогнозам Росстата, к 2031 году эта цифра увеличится до 25,1% (31,9 млн). **И**

Владимир Брюков

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

КОМНАТНОЕ НОВОСЕЛЬЕ



Кто захочет брать ипотеку на комнату в коммуналке, если можно приобрести в кредит отдельную квартиру? Оказывается, желающие есть! «Коммунальная» ипотека пользовалась спросом всегда, а после кризиса стала еще более востребована.

Давайте разберемся, как она работает, на кого рассчитана и какие кредитные организации в состоянии удовлетворить такой не совсем обычный ипотечный спрос.

Кому комнату?

Кому может понадобиться комната? Разумеется, тому, у кого не хватает средств на более комфортное жилье. Это первое, что приходит в голову. Но в реальности дело далеко не всегда в ограниченных финансовых возможностях покупателя.

Одна из самых распространенных причин покупки квадратных метров в коммуналке – выкуп недостающей площади у соседей. Это может быть как просто еще одна комната, так и последняя в квартире, после чего покупатель становится владельцем отдельного жилья. Еще один «популярный» вариант – разезд (вследствие развода, при размене квартиры, когда дети решают жить отдельно от родителей и т.п.).

Часто комнаты приобретают те, у кого есть необходимость «зацепиться» в городе: получить прописку и собственное жилье с минимальными затратами. Комната в коммуналке намного дешевле «однушки» на окраине. Например, 12-метровая комната в малонаселенной квартире в спальном районе Северного Чертанова сегодня стоит около 2 млн руб. (166 тыс. руб. за кв.м). Правда, цены сильно разнятся в зависимости от района и метража. Так, за 27-метровую комнату в «четверке» у метро «Китай-город» просят 6 млн руб. (222 тыс. руб. за квадрат). В среднем же комнаты от 13 до 20 метров за 4-м транспортным кольцом стоят 2,2-2,7 млн руб., в районе ТТК – 2,8-3,4 млн руб., в пределах Садового – от 3,5 млн руб.

Одним словом, причины для приобретения комнаты могут быть самые разные. А вот трудности у тех, кто хочет с помощью ипотеки стать

владельцем «коммунальных квадратов», возникают, как правило, одинаковые.

Казалось бы, все просто: обращение в банк, одобрение заемщика, оценка приобретаемой недвижимости и в недалеком будущем – связка ключей в руки и ежемесячные обязательства по выплатам.

Все почти так. Но сначала придется столкнуться с тем, что найти подходящий банк будет несколько проблематично.

В общей массе

Банки готовы выдавать ипотечные ссуды на комнаты. Более того, они

Намереваясь продать свою часть квартиры, вы назначаете цену и озвучиваете ее соседям (учтите, что впоследствии предлагать третьим лицам более низкую стоимость вы будете не вправе). Жильцы могут либо приобрести вашу комнату по предложенной цене, либо отказаться от покупки.

увидели, что после кризиса интерес населения к этому виду жилищного кредитования значительно вырос. Только вот выделять «коммунальную» ипотеку в отдельный кредитный продукт большая часть банков не захотела. Почему так происходит?

Дело в том, что кредит на покупку комнаты – продукт нишевой (то есть потребность в нем имеется только у определенных групп населения). Крупные же банки стремятся к универсальности: стандартизация продуктов позволяет с большей выгодой использовать эффект масштаба. Например, Сбербанк ипотеку на комнаты выдает, но как

отдельную кредитную программу ее не выделяет.

Так же работают и в банке «Открытие». По словам его представителей, они готовы рассматривать кредит на покупку комнаты как отдельного объекта недвижимости – заемщику нужно лишь предоставить обычный пакет документов. «Несколько больше работы для наших юристов, но это проблемы банка», – заверяют в пресс-службе «Открытия».

Однако тем, от чего отказываются крупные игроки, совсем не прочь воспользоваться банки второго эшелона. Ряд этих кредитных организаций все-таки позиционируют программы кредитования комнат как отдельный продукт. Но общая тенденция такова: если банк берется за ипотеку комнат, то предпочитает выдавать такие займы «в общей массе». То есть условия по этим ссудам практически не отличаются от «квартирных».

Каковы же они?

Это зависит от конкретного банка. Есть программы, предусматривающие низкий или вообще нулевой первоначальный взнос, что «компенсируется» более высокими – порой до 17-18% годовых в рублях – ставками. В среднем проценты при невысоком первоначальном взносе стартуют от 12%. Если заемщик вносит не менее 50% собственных средств, то вполне может рассчитывать на ставку 10% годовых и даже ниже.

Чтобы стимулировать клиента на покупку более дорогого «входного билета», банки придумывают сложные многоступенчатые «скидки». Так, в одном из них уменьшают

ставку на 0,5% за каждые 10% добавки в первоначальный взнос.

Сроки кредитования тоже разные. В зависимости от программы и суммы кредита можно оформить ссуду как на 5, 10 лет, так и на 25 или 30 лет. Это очень ценно, ведь ситуации у всех разные. Кому-то выгоднее платить дольше, но менее ощутимую в ежемесячном личном бюджете сумму. Кто-то стремится быстрее закрыть кредит, особенно если ссуда небольшая.

Стать заложником

Греческое слово *hypothekē* означает «залог». То есть ипотечное кредитование – это в буквальном смысле кредитование под залог. Обычно предметом залога становится приобретаемая квартира. Но «заложником» может стать и другая, уже имеющаяся в собственности заемщика недвижимость (земельный участок, строения на нем, квартиры, предприятия и т.д.).

Однако не всякий объект банк согласится взять в залог. Если речь идет о жилом помещении, то обязательно наличие железобетонного, каменного или кирпичного фундамента, холодное и горячее водоснабжение, постоянное электроснабжение, исправное состояние сантехоборудования, дверей, окон и крыши (для квартир на верхних этажах), отсутствие незаконных переустройств и перепланировок. Само здание не должно находиться в аварийном состоянии (допустимый износ – не более 50%), стоять в очереди на капремонт, реконструкцию или снос.

К чему мы все это рассказываем? К тому, что именно залог – одна из причин того, что банки так не любят выдавать кредиты на покупку ком-

нат. Дело в том, что в таких сделках много юридических тонкостей.

Представим себе идеальную ситуацию для покупки жилплощади в коммуналке, когда нужно докупить единственную оставшуюся комнату. Скажем, у вас в собственности две комнаты в 3-комнатной квартире. У соседа, соответственно, одна. Он согласен ее продать, сделка легкая, и банк охотно участвует в ней. «Оформить кредит на покупку комнаты проще, если заемщик желает выкупить у соседей оставшуюся жилплощадь, чтобы получить в собственность квартиру целиком, – подтверждает



А вот **Зульфия Файзетдинова**, начальник Управления розничного кредитования АИКБ «Татфондбанк», уверена, что избежать трудностей можно, если действовать строго по закону: «Никаких сложностей при регистрации сделок с комнатами не возникает, так как они выделены в натуре (на них оформлены права собственности в регистрирующем органе), имеют отдельные лицевые счета. Залог возникает в силу закона одновременно с регистрацией права на

данные объекты недвижимости. Обязательным требованием при сделках с комнатами является предоставление нотариально удостоверенного отказа от преимущественной покупки».

Но что делать, когда остальные комнаты в квартире не приватизированы? Такая ситуация встречается довольно часто. «Если продаваемая комната приватизирована, прошла регистрацию по договору на передачу жилого помещения в

Банки готовы выдавать ипотечные ссуды на комнаты. Только вот выделять «коммунальную» ипотеку в отдельный кредитный продукт большая часть банков не захотела.

Дмитрий Жуков, директор департамента развития ипотечного кредитования банка «Стройкредит». – Однако в качестве залога, скорее всего, придется предоставить всю квартиру. Оформление в залог отдельных комнат банкам неинтересно, поскольку реализовать их в случае необходимости очень сложно. Именно по этой причине ипотечный кредит на покупку комнаты в квартире, совладельцем которой заемщик не является, получить вряд ли удастся: банк не согласится на залог одной комнаты».

собственность гражданам, а остальные нет, то в этом случае отказ от преимущественной покупки необходимо получить в исполнительном комитете муниципального образования», – рассказывает Зульфия Файзетдинова.

Имущественное преимущество

Итак, с залогом разобрались – бояться его не стоит. Но остается еще один камень преткновения – преимущественное право соседей на выкуп продаваемой комнаты.

Схема такова: намереваясь продать свою часть квартиры, вы назначаете цену и озвучиваете ее соседям (учтите, что впоследствии предлагать третьим лицам более низкую стоимость вы будете не вправе). Жильцы могут либо приобрести вашу комнату по предложенной цене, либо отказаться от покупки. И это не просто формальность. Чтобы продолжать искать других покупателей, владельцу комнаты необходимо получить официальный, нотариально заверенный отказ других жильцов от ее выкупа.



На этом этапе возможно возникновение конфликта с соседями. Допустим, эти люди всегда мечтали выкупить вашу жилплощадь, но сейчас нет на это денег, а про ипотеку на комнаты они никогда не слышали (или просто не хотят связываться с кредитом). Скорее всего, в этой ситуации жильцы станут тянуть время, не оформляя отказ от преимущественной покупки. **Оксана Сивухина**, директор департамента потребительского кредитования СКБ-банка, предупреждает: «Покупка комнаты в квартире, где часть принадлежит другому человеку, возможна, однако соседи обязательно должны предоставить свое согласие, подписав отказ от преимущественного права собственности. В противном случае в дальнейшем они смогут оспорить сделку в суде, и она будет признана недействительной». «Отказ должен быть оформлен в нотариальной форме, где указывается, что сосед отказывается приобретать комнату на данных условиях», – уточняет **Павел Синютенко**, начальник отдела кредитования физических лиц кредитного управления банка «Советский».

Но есть способ не ждать бесконечно: вы можете обратиться к нотариусу сами. «Нотариус подготавливает и удостоверяет письмо, которое направляется собственникам продаваемой доли, – объясняет тонкости Зульфия Файзетдинова. – Если в течение одного месяца соседи не покупают данную комнату, нотариус предоставляет продавцу «Свидетельство о передаче письма». После этого сделку можно проводить».

Разводы и разъезды

А как быть, когда конфликт уже налицо? Например, при разводе. Множество людей в России страдают, живя в одной квартире с бывшими супругами. Делать нечего, другой крыши над головой нет. А что, если

выкупить долю и цивилизованно разъехаться?

Оказывается, ипотечный кредит на покупку комнаты может помочь и в такой ситуации. Правда, банков, желающих работать с бывшими супругами, очень мало.

«В таком случае можно оформить обычный потребительский кредит и на полученные средства выкупить необходимую долю», – советует Оксана Сивухина.

Кредитная альтернатива

По сравнению с ценой квартиры стоимость комнаты не так уж велика, а «коммунальную» ипотеку банки выдают неохотно. Так может, лучше действительно взять обычный потребительский кредит?

«Да, потребкредит на покупку комнаты можно рассматривать как альтернативный вариант, – соглашается Дмитрий Жуков. – Но необходимо учитывать, что сумма нужна достаточно высокая, поэтому, скорее всего, потребуется залог недвижимости, которая уже есть у заемщика. Кроме того, ставки по кредитам наличными выше, чем по ипотечным займам».

Ставки по «потребам» в среднем начинаются от 14,5% годовых и могут достигать 30% годовых и выше, а срок кредитования редко превышает пять лет. Зато в этом случае не нужно одобрение банком приобретаемой недвижимости.

Так что желающим стать собственниками комнаты, все же стоит поискать приемлемые «ипотечные» варианты. Тем более, что выбор, пусть небольшой, уже есть. **И**

Анна Юрьева



«Переезд в новую квартиру – небольшая катастрофа, а в другой город – стихийное бедствие!», – думают многие. И очень ошибаются. С новым продуктом «Переезд», который реализует МОСОБЛБАНК поменять местожительство проще простого. Разработан продукт Агентством по реструктуризации ипотечных кредитов и его цель – быстрое решение жилищных проблем.

О новом продукте и эксклюзивных программах рассказала Дарья Воронкова, Начальник Управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО.

Дарья, «Переезд» – это эксклюзивный банковский продукт?

Да, на данный момент в Москве и Московской области «Переезд» представлен только в МОСОБЛБАНКе. Ни в одном другом банке, из числа работающих в этих регионах, такого продукта вы не найдете.

В чем преимущества «Переезда» перед стандартными ипотечными программами?

МОСОБЛБАНК: С ПЕРЕЕЗДОМ ПОМОЖЕМ!

Во-первых, согласно классической схеме кредитования заемщик обязан производить платежи ежемесячно, оплачивая основной долг и начисленные проценты. При кредитовании по продукту «Переезд» заемщик не вносит ежемесячных платежей. Погашение займа и процентов происходит за счет реализации имеющегося жилья в конце срока кредитования.

Во-вторых, при получении займа по продукту «Переезд» не требуется подтверждения доходов. Банку неважно, насколько платежеспособен заемщик. Ведь обеспечением по кредиту служит залог имеющегося жилья. Чтобы получить ссуду, человеку достаточно иметь в собственности жилплощадь, соответствующую требованиям ОАО «АРИЖК».

Насколько выгоден кредит в рамках продукта «Переезд» для экономного заемщика?

Кредит по продукту «Переезд» может выдаваться как полностью, так и частями. Проценты по нему начисляются не на всю сумму займа, а только на выданную его часть. Тем самым заемщик может значительно сэкономить на процентах.

Кроме того, у «Переезда» есть еще одно большое преимущество: это возможность получить ипотеку без первоначального взноса. Клиент может использовать займ по продукту «Переезд» в качестве первоначального взноса при оформлении жилищного кредита.

А как быть с альтернативными сделками, которые часто бывают неизбежны при «переселении» из одной квартиры в другую?

Продукт «Переезд» как раз помогает избежать альтернативной сделки. Такой кредитный продукт дает возможность не только купить новое жилье, но и сделать в нем ремонт. Также за счет части займа человек может оплатить сопутствующие переезду расходы: первоначальный взнос по ипотечному кредиту, комиссионное вознаграждение кредитору, услуги оценщика, риэлтора, страховой компании, а также использовать часть займа на потребительские цели.

Как продукт «Переезд» работает в реальности?

Допустим, клиент имеет в собственности однокомнатную квартиру в Московской области в городе Раменское стоимостью 2 800 000 рублей. У человека нет сбережений, но есть огромное желание продать свое жилье и купить трехкомнатную квартиру в этом же населенном пункте. Он обращается в МОСОБЛБАНК и подает документы на продукт «Переезд». В случае принятия положительного решения о выдаче займа, клиент получает кредит в размере не более 80% от стоимости имеющегося жилья. В нашем случае эта сумма составит 2 020 000 рублей.

Но ведь этих денег не хватит на покупку трехкомнатной квартиры!

Это действительно так, поэтому заемщику нужно будет подать документы на оформление ипотечного кредита. Получив его, наш клиент купит недвижимость на вторичном рынке стоимостью 5 600 000 рублей. У него будет возможность сделать ремонт в квартире и переехать в нее, параллельно занимаясь продажей имеющегося жилья (в данном случае по продукту «Переезд» заемщик обязан реализовать его в течение года). Допустим, человек продает имеющееся жилье через три месяца за 2 850 000 рублей. Согласно условиям договора он погашает платежи и проценты в конце срока реализации недвижимости. По ставке 12,5% за три месяца клиент выплатит приблизительно 2 090 000 рублей.

Получается, что у него еще останутся «свободные» деньги?

Да, и в этом заключается еще одно преимущество продукта «Переезд». Оставшиеся средства можно потратить на частичное досрочное погашение ипотечного кредита или на собственные нужды.

Хочется отметить, что при помощи продукта «Переезд» клиент может как «переехать» из меньшего жилья в большее, так и наоборот, освободив при этом средства на потребительские цели. А еще наш продукт позволяет безо всяких проблем переехать из одного города в другой.

Каковы условия продукта «Переезд»?

Размер выдаваемого займа должен быть не менее 20% и не более 80% от рыночной стоимости имеющего-

ся жилья. Срок кредитования при приобретении жилья на вторичном рынке – до 12 месяцев, на первичном рынке – до 24 месяцев. Процентная ставка по займу составляет от 12,5 до 14% (в зависимости от наличия/отсутствия зарегистрированных лиц в предмете залога).

Сейчас продукт «Переезд» могут оформить только владельцы квартир в многоквартирных домах. Заемщик должен быть полностью дееспособен. Владельцы имеющегося жилья обязательно должны одновременно становятся собственниками приобретаемой жилплощади.

Какие дополнительные расходы придется понести клиенту в связи с оформлением продукта «Переезд»?

Оценка имеющегося жилья проводится бесплатно. Она осуществляется на основании отчета оценочной компании, который заказывается и оплачивается ОАО «АРИЖК». Поскольку обеспечением будет являться залог имеющегося жилья, заемщику придется застраховать риск утраты и повреждения собственности. Специально для продукта «Переезд» мы разработали отдельный тариф по открытию аккредитива, который составляет 800 рублей. Аккредитивная схема расчетов возможна только в том случае, если заемщик приобретает жилье за счет средств займа по продукту «Переезд» и за счет собственных средств. Кроме того, клиенту нужно будет оплатить расходы по регистрации нового жилья.

Какие еще эксклюзивные программы есть у МОСОБЛБАНКа?

Недавно ФГКУ «Росвоенипотека» и МОСОБЛБАНК заключили соглашение о разработке банковской программы потребительского кре-

дитования участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих (НИС).

В рамках этой программы банк предлагает участникам НИС оформить кредит на любые цели.

Каковы условия кредитования?

Основным условием является одновременное оформление участником НИС ипотечного кредита по программе «Военная ипотека» в АКБ МОСОБЛБАНК ОАО.

Максимальная сумма кредита – 25 тысяч долларов или 20 тысяч евро. Срок кредита – от 1 месяца до 5 лет. Процентная ставка – 9,9%. Данный кредит не требует предоставления залога, а погасить его можно досрочно и без дополнительных комиссий.

В чем преимущества такой разновидности займа?

С покупкой жилья всегда возникают дополнительные расходы: оплата услуг оценщика, риэлтора, страховой компании, регистрационных действий и т.д. Данный вид кредитования поможет участнику НИС не только купить недвижимость, но и сделать в ней ремонт.

С помощью кредитования в МОСОБЛБАНКе военнослужащие, у которых нет собственных сбережений, могут приобрести новое жилье уже сейчас и встретить новый год в новой квартире!



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

ИПОТЕКА – ПУТЬ К БОГАТСТВУ?



Недвижимость – неплохой инвестиционный инструмент. Ипотека – весьма удобный способ приобрести недвижимость. От этих двух тезисов легко перейти к третьему: покупка «квадратных метров» в кредит – отличное вложение средств. Впрочем, эта мысль давно известна. Фактически именно на ней строятся многочисленные американские книги из серии «Первый шаг к богатству».

Однако при попытке пересадить «иноземные» идеи на каменистую отечественную почву возникают большие трудности. Почему так происходит?

Bad balance

Есть известная музыкальная группа с таким названием. Ее основатели рассказывали, как в конце 80-х кто-то из них купил кроссовки под маркой New balance. Тапочки оказались не очень – уже через пару месяцев развалились. Зато дали имя музыкальному коллективу.

Примерно то же самое можно сказать и о соотношении цен приобретения и аренды квартир – в России их баланс оказывается очень и очень bad. Хотя в американских книгах можно найти массу примеров выгодного вложения средств в ипотеку. Предположим, когда человек приобретает недвижимость, имея «на руках» всего 20% ее от стоимости (оставшиеся 80% – банковский ипотечный кредит), а затем сдает жилье в аренду. Получаемые от квартиросъемщиков платежи позволяют не только возвращать банку кредит и платить налоги (не делать этого – не по-американски), но и получать доход. Что вполне

разумно: вы вложили собственные деньги и должны иметь с этого хоть какую-то прибыль.

А что у нас? С реалиями рынка недвижимости на всей территории России автор не знаком (да, вероятно, и невозможно вывести какие-то средние цифры для такой огромной страны), поэтому поговорим о Москве.

Типовая однокомнатная квартира в столице стоит примерно 5,5 млн руб. Имея 1 млн руб. собственных средств, берем ипотечный кредит на оставшиеся 4,5 млн руб. Платежи по займу составят примерно 50-55 тыс. руб. ежемесячно. Плюс к этому придется оплачивать коммунальные услуги (2-3 тыс. руб. в месяц) и периодически делать в квартире ремонт. А вот сдать такую «однушку» можно максимум за 30 тыс. руб. в месяц.

Итоги этой инвестиции оказываются следующими. Вы «зарыли в землю» весьма много собственных средств,

«заработав» ежемесячный убыток в 25 тыс. руб. на 20 лет вперед. Не забудьте и о том, что с полученной арендной платы вы обязаны заплатить 13%-ый налог. Так что если вы решите делать все закону, то убытки возрастут еще на 3 900 руб. в месяц. В общем, если это и инвестиция, то какая-то очень странная.

Расчеты, сделанные первым заместителем директора компании «МИЭЛЬ-Аренда» **Марией Жуковой**, подтверждают горькие выводы.

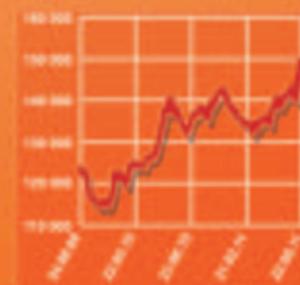
Рассмотрим пример с двухкомнатной «сталинкой» на «Бауманской» общей площадью 56 кв.м. Стоимость такого объекта сегодня составляет примерно 8,5 млн руб. При стандартных условиях ипотеки купить такую квартиру можно, имея 1,8 млн руб. собственных средств. Проценты по кредиту составят 11,32% годовых, ежемесячный платеж – чуть более 71 тыс. руб. Сдать такую квартиру в аренду удастся за 40 тыс. руб. в месяц. Как видим, снова получается минус – как мини-



РУБРИКИ

- Новузелная выгода
- География недвижимости
- Частному инвестору
- Проституткам шаг за шагом
- Разговор с экспертом
- Экономика недвижимости

Цены на жилье в Москве, рублей за м²*



* Средняя цена за квадратный метр



мум в 31 тыс. руб., а в реальности – еще больше).

Аналогичная картина характерна для всех сегментов недвижимости. Опрошенные нами эксперты не смогли привести ни одного примера, когда бы вложенные в арендную квартиру деньги приносили хоть какой-то, пусть даже символический «10-копеечный», доход. «Рентабельность аренды квартир не превышает 6-6,5% годовых от вложенных средств, а чаще находится в диапазоне 3-5%, – говорит **Александр Зиминский**, директор департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty. – А выплаты по ипотеке составляют как минимум 11%».

Луч света...

Существует, однако, довод в пользу того, чтобы все-таки сделать подобную инвестицию.

Дело в том, что, приобретая квартиру на заемные средства, мы как бы «замораживаем» ее цену на сегодняшнем уровне. Также фиксируются и ежемесячные платежи – их размер устанавливается в кредитном договоре на весь срок его действия. В то же время

стоимость квартиры (и, соответственно, доход от ее сдачи в аренду) будет с годами расти. Так что через несколько лет платежи по кредиту вполне могут сравниться с арендными ставками, а затем стать меньше их.

«Такая ситуация вполне возможна, особенно в условиях галопирующей инфляции, – подтверждает Мария Жукова. – Хорошие возможности были и после дефолта 1998 года – в долларовом эквиваленте квартиры практически в один день подешевели в четыре раза».

«Покупка квартиры может иметь смысл, если она будет нужна впоследствии – например, для ребенка, – добавляет управляющий партнер компании MAYFAIR Properties **Марина Маркарова**. – При том бешеном росте цен на недвижимость, как было до кризиса, квартира в аренде не только приносила доход, но и дорожала, покрывая, таким образом, арендной платой коммунальные услуги, износ, процент от вложенных денег».

В целом рост стоимости недвижимости в длительном периоде времени, можно было бы считать веской причиной для вложения средств в ипотеку, если бы не одно «но». Дело в том, что такие крутые скачки цен на недвижимость, какие случались в 90-е годы прошлого века, вряд ли повторятся. Все-таки рынок наш повзрослел. Рост цен, конечно, продолжится, но в ближайшей перспективе вряд составит в среднем более 10% в год.

Законные изменения

Есть, однако, и еще одно соображение – в противовес изложенному в предыдущей главе. Покупая квартиру в ипотеку для последующей сдачи в аренду, не стоит забывать о возможных изменениях в законодательстве: а именно о налогах на недвижимость, о повышении которых много говорят последние годы. Есть серьезные основания полагать, что на этот раз разговорами дело не ограничится.

Во-первых, после предстоящего выборного цикла Госдума будет выбрана на пять, а президент – на шесть лет, то есть особенно «стесняться» перед электоратом у властей не будет никакого резона. А во-вторых, запланировано огромное количество мегапроектов (Олимпиады, чемпионаты мира, саммиты). Соответственно, для пополнения бюджета потребуется больше средств.

К теме нашей статьи это имеет самое непосредственное отношение. Предположим, мы купили квартиру для последующей сдачи с использованием ипотечного кредита, а через некое время налог на недвижимость увеличили. Если повышение окажется серьезным, оно вполне способно обвалить рынок. Рантье начнут продавать свою недвижимость, чтобы приобрести квадратные метры где-нибудь за рубежом. Или вовсе уйдут на рынок акций. Но это смогут сделать те, у кого квартиры находятся в собственности. А как быть владельцам ипотечного жилья? Не окажутся ли они в сложном положении: когда расходы возрастут, а кредит нужно будет продолжать обслуживать.

С тем, что изложенный сценарий выглядит вполне реалистично,

наши эксперты согласились. «Налоговое законодательство, в том числе и в отношении недвижимости, в большей или меньшей степени меняется каждый год, – говорит Марина Маркарова. – Ситуация совершенно непредсказуемая, но очевидно, что повышение налогов на недвижимость, которое уже не раз обсуждалось в рамках различных проектов, сильно скорректирует ситуацию на рынке аренды».

Штрафные санкции

Вернемся к первой главе, где мы выясняли, выгодно ли приобретать квартиру для аренды на заемные

деньги. Обратим внимание еще на один аспект.

Цифры для расчетов были взяты из «обычных» банковских программ, рассчитанных на тех, кто покупает квартиру лично для себя. В большинстве кредитных договоров обязательно присутствует пункт о том, что в ипотечной квартире заемщик имеет право проживать лично (ну и члены его семьи, конечно), а вот сдача такого жилья возможна только с согласия залогодержателя. Нарушение этого пункта карается сначала штрафами, а затем требованием досрочно возратить кредит.

Те же немногочисленные программы, которые разрешают аренду, обычно предусматривают повышенные ставки (на 1–2%). Так что наш незадачливый предприниматель сталкивается с не веселой альтернативой: либо платить еще больше (от чего убыточность всей затеи возрастет), либо сдавать квартиру так, чтобы об этом никто не узнал. Банки, конечно, не очень часто проводят проверки. Но само понимание, что в любой момент тебя могут «наказать», как-то не греет душу.

Владимир Абгафоров, интернет-журнал о недвижимости Metrinfo

Ипотека

Живи сейчас!

от 11,5%



Банк Петрокоммерц

Группа «ИФД Капиталь»

Москва, ул. Петровка, 24, стр. 1

+7 (495) 411-6-411

www.pkb.ru

Цель: покупка квартир на стадии строительства / на вторичном рынке. Валюта: рубли РФ. Сумма кредита от 450 000 до 30 000 000 рублей РФ. Первоначальный взнос от 0% от стоимости приобретаемой квартиры для клиентов, относимых Банком к «группе AAA» и от 10% для остальных клиентов при покупке квартир на вторичном рынке, от 20% от инвестиционной стоимости приобретаемой квартиры при покупке квартир на стадии строительства. Срок кредита от 1 года до 30 лет. Процентные ставки (годовых): при комплексном страховании (страховании риска утраты и повреждения предмета залога, страховании жизни и риска потери трудоспособности заемщика/и созаемщика, с подтверждением дохода справкой 2-НДФЛ, с первоначальным взносом от 0% до 10% - 12,5% (только при покупке квартир на вторичном рынке, для клиентов, относимых Банком к «группе AAA»), от 10 до 20% - 12,5% (только при покупке квартир на вторичном рынке), от 20% до 50% - 12%, более 50% - 11,5%, с подтверждением дохода справкой по форме Банка, с первоначальным взносом от 0% до 10% - 13,5% (только при покупке квартир на вторичном рынке, для клиентов, относимых Банком к «группе AAA»), от 10 до 20% - 13,5% (только при покупке квартир на вторичном рынке), от 20% до 50% - 13%, более 50% - 12,5%. При обязательном страховании (страховании риска утраты и повреждения предмета залога) с подтверждением дохода справкой 2-НДФЛ, с первоначальным взносом от 0% до 10% - 15,5% (только при покупке квартир на вторичном рынке, для клиентов, относимых Банком к «группе AAA»), от 10 до 20% - 15,5% (только при покупке квартир на вторичном рынке), от 20% до 50% - 15%, более 50% - 14,5%, с подтверждением дохода справкой по форме Банка, с первоначальным взносом от 0% до 10% - 16,5% (только при покупке квартир на вторичном рынке, для клиентов, относимых Банком к «группе AAA»), от 10 до 20% - 16,5% (только при покупке квартир на вторичном рынке), от 20% до 50% - 16%, более 50% - 15,5%. До оформления прав залога Банка на построенную квартиру процентные ставки увеличиваются на 2% годовых от указанных ставок. Единовременные платежи и комиссии не взимаются. Погашение дифференцированными или аннуитетными платежами по выбору клиента. Услуги страхования оплачиваются отдельно в соответствии с тарифами страховых компаний. Перечень клиентов, относимых Банком к «группе AAA», уточняйте в офисах Банка. ОАО Банк «Петрокоммерц». Ген. лицензия ЦБ РФ №1776. Реклама.

ВЗНОСЫ РАСТУТ

К 2015 году объем взносов по страхованию малого и среднего бизнеса может вырасти в 5-10 раз. Об этом сообщается в исследовании «Страхование МСБ: большой потенциал маленького рынка», которое подготовило рейтинговое агентство «Эксперт РА».

По прогнозу агентства, потенциальный объем рынка страхования малого и среднего бизнеса составляет 200-400 млрд рублей. Основной объем взносов сейчас приходится на страхование залогового имущества. Необходимость в этих полисах возникает, в частности, при обращении компаний в банки за кредитами.

БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ

Внешэкономбанк (ВЭБ) предложил снять ограничения на участие государства и иностранных инвесторов в капитале малых предприятий, сообщает Gazeta.ru. Пока эти инвесторы не могут иметь долю в предприятиях МСБ, превышающую 25%.

Готовность поддерживать малый и средний бизнес в России уже вызвал KfW (государственный банк развития Германии). Эта финансовая структура еще летом заключила с ВЭБом меморандум о создании международного фонда за счет привлечения долгосрочных иностранных инвестиций.

БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ

В Башкортостане может начать работу финансовый омбудсмен, занимающийся защитой малого и среднего бизнеса.

«Планируется разработать проект закона Республики Башкортостан об Уполномоченном по правам предпринимателей. Данный институт уже начал работать на федеральном уровне и в некоторых субъектах Российской Федерации», – заявил премьер-министр правительства Башкортостана Азамат Илимбетов.

Перекресток ЭКСПРЕСС

В составе X5 Retail Group мы занимаемся проектом по развитию сети современных магазинов шаговой доступности под брендами «Перекресток Экспресс», «Копейка», «Ситимаг».

Наши партнеры получают уникальную концепцию и технологию:

- легкоузнаваемый бренд;
- предложение только свежих и качественных продуктов;
- гибкую ценовую политику;
- товары под собственной торговой маркой;
- поставку 90% товаров с РЦ компании;
- мониторинг розничного рынка.

Наши контакты: Московская обл., Киевское шоссе 1, Бизнес-парк Румянцево, строение 4, подъезд 22, 6 этаж
Тел.: +7 (495) 662-88-88 <http://www.x5.ru>, <http://www.x5-express.ru>

Мы хотим привнести международные стандарты в российскую розничную торговлю.

Что это дает? Во-первых, это позволяет собственнику каждого магазина формата «домашний» сделать свой бизнес более успешным и выгодным, и, во-вторых, дает каждому покупателю возможность комфортно и удобно делать каждый день необходимые покупки.

Эти процессы связаны и неразделимы, только качественная торговля дает приток постоянных покупателей.

В нашем учебном центре мы научим франчайзи этим хитрым наукам – прибыльной торговле и продвижению торговой точки.

Добро пожаловать!



Генеральный директор
ООО «Экспресс Ритейл»
Тараканов В.Н.



КРЕДИТЫ ДЛЯ СЧАСТЛИВЫХ ЛЮДЕЙ

Абб
АК БАРС БАНК



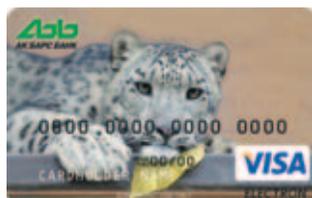
ВСЁ СЛОЖИЛОСЬ УДАЧНО!

ЛУЧШИЕ МОМЕНТЫ ЖИЗНИ – СДЕЛАЙТЕ ИХ НЕЗАБЫВАЕМЫМИ

- ✓ Потребительские кредиты
- ✓ Ипотечные кредиты*
- ✓ Автокредиты*

Оформляя кредит в «АК БАРС» Банке, Вы получаете больше, чем просто кредит. Воспользуйтесь интересным предложением от ОАО «АК БАРС» БАНК.

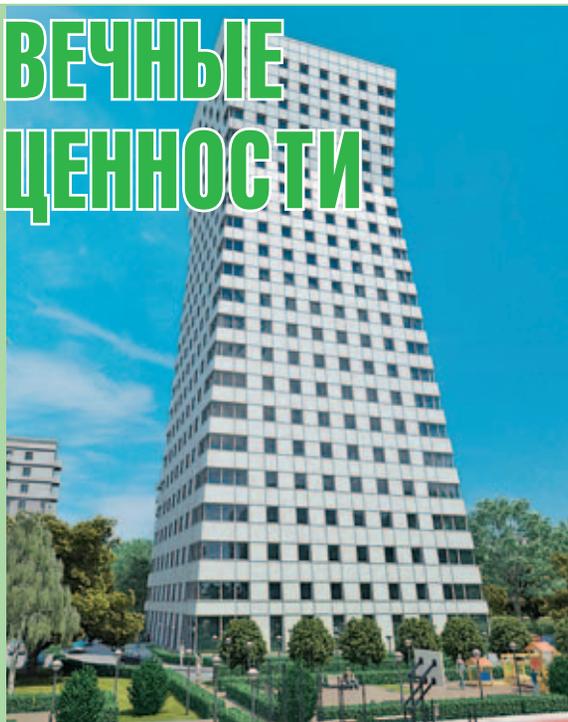
* Заполните сейчас on-line заявку на сайте www.akbars.ru



Московский филиал
ОАО «АК БАРС» БАНК

г. Москва, переулок Последний, д. 24
Тел.: (495) 737-73-02, 737-34-14
Единая справочная служба: 8-800-2005-303
(бесплатный звонок по России)

ВЕЧНЫЕ ЦЕННОСТИ



**Как сохранить свои сбережения?
Оптимальный вариант – купить
недвижимость.**

**Вопреки всевозможным колебаниям
на финансовых рынках, курсов валют
и котировок акций, квартиры были,
есть и остаются. Они, подобно вкладу
в банке, не могут пропасть в случае
разорения финансовой структуры.
Они, как акции, не могут обесцениться
и превратиться в бесполезную бумагу.
Они, равно как и деньги, не потеряют
своей покупательской способности.
Наоборот, квартиры с течением
времени станут еще более дорогими.**

Новый год – замечательная пора, которая подводит определенный итог еще одному периоду в жизни каждого человека, деятельности отдельных компаний и общества в целом. Этот год выдался пусть и не самым простым, но все-таки прошел у большинства жителей нашей страны со «знаком плюс». Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в Европе и периодически воз-

никающие проблемы с внешним долгом США, ожидаемой всеми «второй волны» кризиса пока нет. Более того, правительство России неоднократно выступало с заявлениями о том, что даже при неблагоприятном развитии экономического сценария отечественная экономика способна выдержать любые невзгоды. В это очень хочется верить. Однако не стоит полагаться только на счастливые стечение обстоятельств и нерушимость прогнозов официальной власти. Тем более, что есть прекрасный шанс самостоятельно позаботиться о сохранении и преумножении своих накоплений.

Недвижимость является одним из лучших способов сохранения сбережений и инвестиций. По спросу на квартиры в строящихся жилых комплексах в течение всего года можно было наглядно проследить настроение, в котором пребывало население.

Сначала, после того, как экономика России оправилась от потрясения экономического кризиса, люди бросились покупать квартиры в расчете на то, что после некоторого спада и длительного застоя цены на недвижимость неминуемо перейдут в фазу активного роста. После некоторого снижения ажиотажа население стало вести себя более осторожно. Увидев, что

резкого рывка цен не произошло, часть потенциальных покупателей решило несколько повременить с приобретением квартир в надежде на возможное падение рынка недвижимости.

Но квартиры упорно не хотели дешеветь: напротив, они, хоть и медленно, но дорожали. Несмотря на то, что некоторые агентства предоставляли аналитические отчеты о небольшом снижении цен на квадратные метры к началу осени, реальная ситуация на рынке недвижимости упорно опровергала теоретические изыскания. Более того, повышенный спрос на недорогое жилье привел к тому, что с этого времени на рынке стали пропадать предложения. Недорогие квартиры или моментально раскупались, или придерживались застройщиками, чтобы быть выставленным на продажу позднее, по более высокой цене. Тогда под давлением объективного роста цен, а также под воздействием настойчивых слухов о приближающейся «второй волне» кризиса, люди стали скупать квартиры еще более активно, пытаясь успеть пристроить свои сбережения до конца текущего года. Поскольку я, как руководитель департамента недвижимости Группы компаний ПРОМИНГРУПП, каждый день общаюсь с покупателями, то видел все эти изменения в настроениях собственными глазами.

Людей легко понять: ведь недвижимость – это один из лучших инструментов сохранения сбережений и инвестирования. Вспомним хотя бы, что в 80-х годах цена квартиры была сопоставима с ценой автомобиля. Несмотря на происходящие колебания стоимости квадратного метра, с годами недвижимость неуклонно дорожает. А это способствует росту благосостояния общества в

целом и процветанию строительного бизнеса в частности.

Группа компаний ПРОМИНГРУПП тоже не стоит на месте. В этом году мы продолжили активное сотрудничество со Сбербанком России в части ипотечного кредитования покупателей квартир в двух жилых комплексах: «Искры Радости», строящегося по адресу г. Москва, ул. Искры, вл.3, и «Мос-Анжелес», строящегося по адресу г. Москва, ул. Коминтерна, вл. 28.

Подавляющее большинство всех сделок по продаже квартир в этих жилых комплексах проходило с привлечением ипотечных кредитов Сбербанка России. Целесообразность ипотеки становится очень понятна, когда сопоставишь такие показатели как процентная ставка по кредитам Сбербанка (от 10% годовых) и темпы роста стоимости квадратных метров в наших жилых комплексах (только за 2011 год она увеличилась более чем на 25%). У нас достаточно много состоятельных покупателей, способных купить квартиры без привлечения ипотечного кредита, но они все равно прибегали

к помощи Сбербанка России. Действительно, проще оставить оборотные средства в собственном бизнесе или в высокодоходных ценных бумагах, а квартиру купить с привлечением недорогого кредита Сбербанка. Мы строим жилые комплексы бизнес-класса и наши покупатели очень хорошо умеют считать. Они не упускают любой возможной выгоды. Особенно, когда она так очевидна.

Кроме того, в этом году мы активно начали заниматься еще несколькими новыми проектами.

Один из них достаточно традиционен для Группы компаний ПРОМИНГРУПП: мы приступаем к процессу реализации проекта строительства жилого комплекса бизнес-класса в г. Калининград. Официальная презентация данного проекта запланирована на начало следующего года. Покупателям будут предложены квартиры в стильном и комфортном жилом комплексе, который расположится практически в центре города.

Второй проект, реализация которого также планируется на 2012 год,

будет более неожиданным. Мы планируем начать строительство жилого поселка в Подмосковье. Концепция поселка будет чрезвычайно новаторской для традиционного рынка жилых поселков Московской области. Нам не привыкать быть на передовых рубежах моды в строительстве. Официальная информация по данному проекту будет также обнародована после Нового года. Пока открою маленькую тайну, что строительство будет вестись неподалеку от поселения Бякотново Мытищинского района Подмосковья, недалеко от Икшинского и Пестовского водохранилищ.

Ну и как водится в Новый Год, мы подготовили подарки для наших клиентов. Совместно со Сбербанком России были разработаны специальные условия ипотечных кредитов для покупателей квартир в ЖК «Мос-Анжелес» – 7,77%. Это не только красивая цифра, но и ставка, которая, мы уверены, понравится всем желающим приобрести квартиру в ипотеку. С Новым годом!

Сергей Никонов,
Генеральный директор
ГК ПРОМИНГРУПП

ПРОМИНГРУПП
группа компаний

Finansirovaniye stroitel'stva
vedetsya pri podderzke
Sberbanka Rossii

СБЕРБАНК
Вместе растут

MosAngeles
КУРЬЕРСКИЙ КОМПЛЕКС

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

Теперь
Ваша любимая
цифра:

7,77%*

Только до конца года – специальные условия ипотеки на покупку квартир в ЖК «Мос-Анжелес»

*7,77% (расчет является приблизительным и округлен) означает величину переплаты клиента, взявшего кредит по программе кредитования ОАО «Сбербанк России» «Приобретение строящегося жилья» на покупку жилого помещения с рекомендованной розничной ценой в 3 000 000 рублей при однократном предоставлении специальной цены компанией – застройщиком ООО «ИНТЕРКОМ» на приобретаемый с помощью кредитных средств Банка объект недвижимости, при получении кредита сроком 120 месяцев) и первоначальном взносе 50% и более от цены за приобретаемый объект недвижимости. Процентная ставка, указываемая в кредитном договоре ОАО «Сбербанк России», при данных условиях - 10% годовых в рублях. Стандартные условия кредитования Банка по программе «Приобретение строящегося жилья» в рублях: погашение кредита – аннуитетными платежами, процентные ставки минимальная регистрация ипотеки от 8,5% до 14% годовых, до регистрации ипотеки: от 10,5% до 15,25% годовых. Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика, а также от участия ОАО «Сбербанк России» в строительстве приобретаемого жилого помещения. Минимальная сумма кредита – 45 000 рублей, максимальная сумма – не более 85% стоимости приобретаемого или иного оформленного в залог жилого помещения (90% – при получении кредита по программе «Молодая семья» – для семьи с ребенком/детьми или в случае приобретения жилого помещения, построенного с участием кредитных средств ОАО «Сбербанк России»). Срок кредита – до 30 лет (включительно); комиссия за выдачу кредита – отсутствует. Обеспечение по кредиту – залог кредитного или иного жилого помещения, на период до оформления в залог кредитного объекта недвижимости различных форм обеспечения, удовлетворяющие требованиям Банка, в зависимости от степени зрелости/готовности объекта недвижимости в сроки кредита. Дополнительно залогом кредита возможно в срок, установленный для осуществления платежей ежемесячных платежей не ранее четвертого платежа, установленного графиком платежей, в размере не менее 15 000 рублей. Дополнительные расходы по кредиту: оплата услуг по оценке и страхованию жилого помещения, оформленного в залог, а также расходы, связанные с оформлением аренды банковского сейфа (при необходимости). Неустойка за неиспользованное положение кредита – 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, включая дату порочения задолженности. Подобрать информацию – по телефону горячей службы или на сайте Банка www.sberbank.ru, ОАО «Сбербанк России», Генеральный лицензиат Банка России №1481 от 30.08.2010, г. Москва, ул. Вавилова, 19, тел. 8-800-550-5050 (звонок по России бесплатно). Реклама.

На правах рекламы.

ВСЕ КВАРТИРЫ ХОРОШИ



Что имеем?

Осуществить заветную мечту о собственных «квадратных метрах» многим москвичам по-прежнему мешает отсутствие финансовых средств. Летний скачок спроса на квартиры эконом-класса был связан с обновлением планов по расширению столицы и оказался непродолжительным.

Говорить об ажиотаже на рынке жилой недвижимости пока не приходится. Даже это несмотря на то, что объем предложения первичного жилья снижается. Так, в 2010 году он сократился на 61%, и участники рынка полагают, что обратная тенденция вряд ли возможна.

«В перспективе возможен рост числа демократичных проектов в удаленных районах столицы, но в бизнес- и элит-классе дефицит только усугубится, так как в центре столицы запрещено новое строительство, а в сложившихся районах до третьего транспортного кольца не так много вакантных площадок», – рассуждает **Ирина Кирсанова**, заместитель генерального директора по маркетингу и продажам девелоперской компании «Пересвет-Инвест».

Рынок «вторички» предлагает покупателям более широкий ассортимент: осенью было выставлено на продажу больше 56 тыс. квартир. В то время как число ожидающих заселения новостроек за этот же период составило лишь 9,5 тыс. квартир. Так что в Москве количество бывших в употреблении квартир в шесть раз больше, чем новых, отмечает Кирсанова.

Это обстоятельство играет немалую роль в процессе выбора жилищного варианта. Правда, спальные районы «вторички» представлены в

Покупка квартиры – это всегда событие, которому предшествует мучительный процесс выбора. В том числе будущему новоселу предстоит решить: что лучше приобрести – новостройку или недвижимость на вторичном рынке?

основном панельной застройкой советского периода, стоимость которой гораздо ниже, чем у современных монолитных строений. Нужно учитывать, что все стоимостные показатели – весьма условны. «Цены различаются в зависимости от района, удаленности от метро, качества жилья и т.д.», – уточняет заместитель начальника Управления предпродажной подготовки и маркетинга, **Елена Кураткина**, начальник Отдела развития клиентских программ и ипотеки ОАО «Группа Компаний ПИК».

Кто на новенького?

Когда речь заходит о выборе жилья, большинство потенциальных покупателей волнует не только ценовой фактор. Правильно оценить плюсы и минусы того или другого варианта можно только через призму целей приобретения, убежден **Андрей Владыкин**, руководитель департамента ипотеки и кредитов риэлторской компании «НДВ-Недвижимость». «Необходимо четко понимать, для чего именно вам нужна квартира: для проживания, для сдачи в аренду, для инвестирования (долгосрочного или краткосрочного) или для перевода помещения в нежилой фонд и развертывания на этой площади штаб-квартиры будущего бизнеса... Для каждой конкретной ситуации подходят различные типы жилья», – разъясняет эксперт.

При выборе квартиры для собственного проживания «чашу весов» в сторону новостройки склоняют такие факторы как более низкая цена и хорошее состояние нового дома.

«Как правило, новостройка предполагает современную планировку помещения, адекватную площадь



комнат, кухни. В настоящее время даже в серийных панельных домах эконом-класса предусматриваются места под гардеробные, а в трех- и четырехкомнатных квартирах – дополнительные санузлы», – рассказывает Елена Кураткина. В новых домах проведены новые коммуникации, а значит, делать в ближайшие 20-30 лет капитальный ремонт, скорее всего, не придется. Так же, как и косметический: мож-

Новостройка предполагает современную планировку помещения. Сейчас даже в серийных панельных домах эконом-класса предусматриваются места под гардеробные, а в трех- и четырехкомнатных квартирах есть дополнительные санузлы.

но купить квартиру с уже выполненной отделкой и даже выбрать самому ее стилевое решение, прописав данный момент в договоре с девелопером.

Поскольку жилье на первичном рынке покупается в абсолютно новом доме, то «свежее» состояние подъездов какое-то время наверняка будет поднимать новоселам

настроение. «Кроме этого, современные проекты предполагают благоустройство придомовой территории, а если это комплексная застройка, то к новой квартире добавляются и новые объекты инфраструктуры в шаговой доступности», – описывает преимущества новостроек Ирина Кирсанова.

И, конечно, отсутствие у «первички» юридической истории – обстоятельство весьма соблазнительное. Поскольку здесь нет вереницы собственников, то и опасность признания сделки купли-продажи недействительной по этой причине отсутствует.

Несправедливо было бы утверждать, что «вторичка» не обладает качествами, привлекающими даже для взыскательного покупателя. При желании на рынке готового жилья можно подобрать весьма интересный вариант.

Время – деньги

Важный фактор – время заселения в новую квартиру. В этом случае неизбежной становится дилемма:



либо «вторичка», куда можно въехать сразу после сделки купли-продажи, либо еще только строящийся объект недвижимости, но по более низкой стоимости.

«Чем ниже этап строительства нового дома, тем меньше цена, но до заселения остается от нескольких месяцев до полутора лет (и то, если речь идет о панельном жилье). В этой ситуации покупатель должен решить, что для него важнее», – советует Елена Кураткина.

А надо сказать, что «надбавка за готовность» квартиры в новостройке не так уж мала. Продажи такого жилья открываются в самом начале проекта, и в это время стоимость минимальна. «Но к моменту введения объекта в эксплуатацию цена за квадратный метр повышается в среднем на 40%. Это происходит постепенно: на стадии котлована – на 10%, на этапе строительства первого надземного этажа еще на 10%, в середине строительства плюс 10%. К моменту готовности коробки, цена возра-

стает еще на 10%», – конкретизирует Ирина Кирсанова.

Очевидно, что экономически такая покупка выгодна лишь на низкой стадии строительства. «Квартиры на рынке строящегося жилья приобретают в основном те граждане, которые готовы подождать момента заселения. Взамен они получают большую площадь квартиры за счет того, что аналогичная по параметрам жилплощадь на вторичном рынке стоит дороже», – рассказывает Андрей Владыкин.

Еще одна категория покупателей новостроек – инвесторы, приобретающие жилплощадь на ранних этапах строительства и реализующих ее чуть позже, получая прибыль.

Покупателям, которые предпочитают не разводить по времени процессы покупки и заселения, стоит присмотреться к «вторичке» – здесь больше возможностей для маневра. Понятно, что у «квартиры мечты» будет соответствующая стоимость. Но нужно правильно расставить приоритеты. Например, не делать

Многие люди отказываются от покупки жилья в новостройке из-за неизбежного «шумового фактора». Нетрудно представить, какой в доме будет стоять грохот, когда несколько десятков новоселов практически одновременно примутся за ремонт.

грандиозный ремонт или делать его постепенно, чтобы это было как можно менее накладно для семейного бюджета. Можно «закрыть глаза» на непримечательные окрестности, свыкнуться с мыслью о каждодневном «марафоне» до метро и т.д. Всех удобств не получить, но зато как приятно сразу почувствовать себя хозяином «квадратных

метров», а не жить в предвкушении этого состояния в течение долгого времени.

Многие люди отказываются от покупки жилья в новостройке из-за неизбежного «шумового фактора». Нетрудно представить, какой в доме будет стоять грохот, когда несколько десятков новоселов практически одновременно примутся за ремонт.

Прибавим к этому еще одну вечную «новостроечную» проблему – осадку дома и возможные другие технологические погрешности. Конечно, здесь все зависит от добросовестности застройщика, но, как показывает практика, качество сданного жилья нередко оставляет желать лучшего.

Рискуют все

Нельзя однозначно ответить, что лучше – новостройка или вторичка. Точно также нельзя оценить, что рискованнее – покупка готового или строящегося жилья. «Подводных камней» достаточно в обоих сегментах рынка недвижимости.

На рынке новостроек избежать основных опасностей – например, двойных продаж – можно только при покупке квартиры путем заключения договора участия в долевом строительстве.

«Такой договор является единственной гарантией соблюдения прав покупателей, а также – сроков и качества строительства, – объясняет Ирина Кирсанова («Пересвет-Инвест»). – Он считается заключенным только с момента регистрации, которую проходит в Управлении Федеральной регистрационной службы кадастра и картографии».

Если квартира приобретается путем заключения договора по вексельной схеме, или предварительных договоров, покупатель, что называется, «дразнит гусей». Такие сделки незаконны, и человеку в случае чего придется разделить груз проблем с застройщиком.

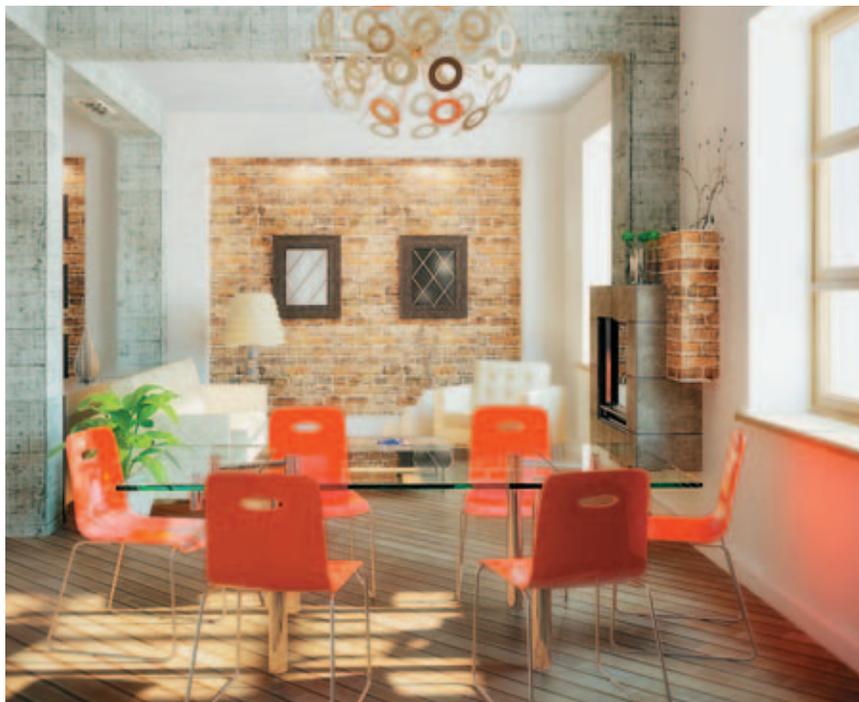
В ситуации с новостройками работает правило «спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Покупатель сам может минимизировать возможные риски, проявив благоразумие и настойчивость.

Прежде всего, он должен узнать историю застройщика, выяснить, были ли у него невыполненные обязательства, затягивание сроков строительства и, главное, осуществляет ли он реализацию квартир в рамках 214 ФЗ (*Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»*. – Прим. ред.). К сожалению, этот закон по-прежнему соблюдают не все застройщики.

Андрей Владыкин («НДВ-Недвижимость») советует обратить внимание на пул участников проекта. Присутствие компании с хорошей репутацией говорит в пользу надежности объекта. Нелишним будет и посещение строительной площадки. «Кстати, наличие на ней веб-камеры – признак серьезности намерений застройщика», – добавляет Владыкин.

Аккредитация новостройки в банке – тоже своего рода гарантия. Этот факт означает, что объект прошел тщательную проверку.

Что касается покупки квартиры на вторичном рынке, то здесь лучше



прибегнуть к помощи профессиональных агентств недвижимости. Только они способны в силу своей компетенции выявить все звенья в цепочке владения приобретаемой квартиры.

Но надо иметь в виду, что и среди риэлторов могут быть мошенники. В этом случае другой рекомендации, кроме как руководствоваться принципами здравого смысла, нет. Так, слишком низкая цена должна вас насторожить, а не обрадовать.

Наши эксперты советуют также избегать покупки жилья по доверенности. В этом случае может произойти так, что после продажи жилья собственники заявят, что подписали доверенность под давлением, не осознавая содеянного.

«Особая группа риска – квартиры с зарегистрированными инвалидами, – предупреждает Ирина Кирсанова. – Их могут выписать незаконно, после чего они обращаются в суд. В этом случае покупатель, вероятнее всего, лишится квартиры».

Возьмем ипотеку

Ипотека – еще один фактор, который серьезно влияет на выбор между первичным и вторичным жильем. Дело в том, что условия по кредитным программам в том и другом случае будут различаться.

«В целом, для банков выдача кредита на покупку новостройки сопряжена с большими рисками, чем на регулярном рынке. Это объясняется особенностями инвестиционного периода, когда дом еще только строится, и квартиры, являющейся залогом, фактически еще не существует, – объясняет **Кристина Хмель**, руководитель департамента ипотеки компании «Мизель-Новостройки». – Поэтому предоставляя ипотеку для покупки жилья в строящемся доме, банки, как правило, устанавливают чуть более высокие ставки по кредиту и первоначальный взнос. А также предъявляют набор требований не только к заемщикам и объектам, но и к самим застройщикам».

Что касается ставок, то разница в стоимости ипотеки на первичном и вторичном рынке составляет не более 2,5% (иногда меньше). После получения права собственности проценты по кредитам на новостройку снижаются. Средняя ставка по ипотеке на строящееся жилье сегодня составляет 13%, на готовое – 11,5%.

Сумма первоначального взноса при покупке новостройки в кредит будет выше на 5-10%. «Для банка, выдающего ипотеку на приобретение строящейся квартиры, крайне важно, чтобы заемщик был максимально заинтересован в обслуживании кредита», – поясняет Кристина Хмель.

Заслуживает внимания и вопрос обеспечения долга. Если финансируя покупку «вторички», банк оставляет ее у себя в залоге до момента полного погашения кредита заемщиком, то с новостройкой все сложнее. Поскольку сама квартира еще не готова, то и в залоге она быть не может. В этом случае обеспечением для кредитной организации является залог прав требования. «Сегодня это достаточно понятный

инструмент, получающий все большее распространение, поскольку застройщики переходят на реализацию объектов в рамках 214 ФЗ. К кредитованию таких объектов банки относятся положительно», – рассказывает Кристина Хмель.

Предоставляя ипотеку для покупки жилья в строящемся доме, банки устанавливают чуть более высокие ставки по кредиту. А также предъявляют набор требований не только к заемщикам и объектам, но и к самим застройщикам

Также некоторые банки дают ипотеку на новостройку под залог уже имеющегося у заемщика жилья или требуют наличия поручителей.

Как правило, получить кредит на «вторичку» гораздо проще. Но с экономической точки зрения новостройка выгоднее. Даже учитывая то, что условия ее кредитования – более жесткие.

Разумный выбор

Подводя итог, скажем, что выбирая квартиру для покупки, нужно от-

талкиваться от своих приоритетов. Если во главу угла поставлена стоимость недвижимости, лучше обратиться к «первичке». На этом рынке можно найти не только недорогое, но и быстро растущее в цене (а значит, более прибыльное с инвестиционной точки зрения) жилье.

Нужно учитывать, что количество жилищных объектов внутри МКАДа в ближайшее время не возрастет. Новые площадки будут осваиваться в Подмоскowie, где больше территорий для комплексной застройки эконом-класса.

«Возрастающий объем предложения относительно недорогих квартир, вероятнее всего, снизит их цену на рынке», – предполагает Ирина Кирсанова.

Ожидать снижения спроса и, как следствие, цен на вторичную недвижимость – преждевременно.

В любом случае, каким бы ни были мотивы приобретения квартиры, трудно не согласиться с тем, что любое жилье хорошо уже тем, что оно есть. **И**

Елена Изюмова





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:

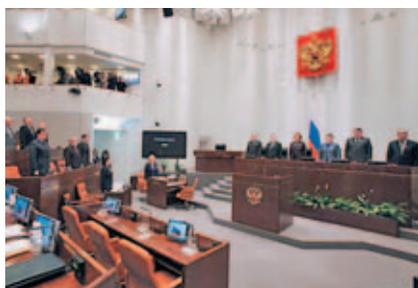
- риэлторские услуги
- профессиональный ремонт квартир
и коммерческих помещений
- помощь в оформлении банковских кредитов.

ТЕХНОЛОГИИ – В БАНКИ!

Российский банковский сектор сегодня существенно отстает от западного по уровню применения инновационных технологий. Пути решения этой проблемы обсудили на круглом столе, проведенном Комитетом Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению.

В заседании круглого стола на тему «Внедрение инновационных банковских технологий как необходимое условие конкурентоспособности финансового сектора России» приняли участие представители федеральных органов исполнительной власти, крупнейших банковских сообществ, научных и общественных кругов.

Открывая мероприятие, председатель Комитета СФ **Дмитрий Ананьев** отметил, что сегодня ситуация в данной сфере далека от совершенства: российский банковский сектор



существенно отстает от западного по уровню применения инновационных технологий. Речь идет о невысоком уровне проникновения различных банковских услуг, преобладании наличных платежей и низ-



ком спросе со стороны населения на инновационные сервисы.

Дмитрий Ананьев напомнил, что принятие Федерального закона «О национальной платежной системе» способствовало развитию взвешенной нормативной базы, что, в свою очередь, активно стимулирует конкуренцию и инновации. По словам председателя Комитета СФ, сочетание разумного надзора со стороны финансовых властей и активной конкуренции между участниками рынка должно обеспечивать ускоренное внедрение все более разнообразных инноваций в сферу современных банковских технологий.

Заместитель председателя Банка России **Михаил Сенаторов** выделил два комплекса задач, которые могут повысить конкурентоспособность банков. Во-первых, необходимо снизить внутренние издержки кредитных организаций. Этого можно добиться, активно применяя безбумажные технологии, передав ряд банковских процессов на аутсорсинг и увеличив возможности доступа клиента к банковским услугам на основе мобильной связи. Во-вторых, нужно увеличить число вкладов за счет повышения привлекательности банковских продуктов и услуг.

Выступавшие отметили, что на российском финансовом рынке отсутствуют собственные разработки: фактически происходит только внедрение и адаптация зарубежных технологий. Участники обсуждения

подчеркивали, что для повышения конкурентоспособности отечественной банковской системы необходимо реализовывать целый комплекс мер: стимулировать внедрение передовых информационных технологий, развивать каналы дистанционного банковского обслуживания, повышать финансовую грамотность населения.

Был озвучен перечень возможных мер по совершенствованию действующего законодательства, в том числе внесение изменений в Федеральный закон «О персональ-



ных данных» и Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Участники круглого стола были едины во мнении, что внедрение новых технологий и банковских продуктов позволит кредитным организациям повысить скорость и качество проведения операций. По общему мнению, введение инноваций упростит систему расчетов для населения, обеспечит более широкие возможности получения наличных денег с банковских счетов и защиту имущественных интересов граждан. Кроме того, новые технологии создадут условия для продвижения банковских продуктов и услуг в удаленные регионы.

*По материалам пресс-службы
Совета Федерации*

В ОЖИДАНИИ ВОЛНЫ

Будет ли «вторая волна» кризиса? И готовы ли мы к ней? Кого не волнуют сейчас эти вопросы. Отвечали на них на Финансовом форуме России, организованном газетой «Ведомости».

Российским правительством предусмотрена возможность ухудшения мировой экономической ситуации, сообщил **Антон Силуанов**, и.о. министра финансов. И хотя в случае негативного развития событий будет использован ряд антикризисных мер, такой сценарий все равно приведет к снижению темпов экономического роста в России.

Бюджет следующего года планировался исходя из стоимости нефти 100 долларов за баррель. Если эти показатели будут чуть ниже – ничего страшного. А вот при падении цены «черного золота» до 60 долларов, дефицит бюджета вырастет до 5-6% от ВВП (вместо запланированных 1,5%).

Ситуация начала XXI века, когда все жили в ожидании повышения доходов (и, что немаловажно, мечты сбылись), уже не повторится. Это отмечают все. Не то чтобы нужно жить в постоянном ожидании кризиса, но смирить свои аппетиты необходимо. По крайней мере, для того, чтобы потом не было мучительно больно...

Многие воспринимают кризис как некую временную помеху на пути зарабатывания денег. Но положение принципиально изменилось и нужно учиться жить в новых условиях, заметил по этому поводу президент Промсвязьбанка **Артем Констандян**.

Надо быть очень осторожными с расходами, предупредил банкиров **Зденек Турек**.

Банки и так учатся сокращать свои издержки. Однако если этот процесс не сопровождать ростом производительности труда, то такая оптимизация приведет к потере доли рынка, уверен генеральный директор ФК «Открытие» **Вадим Беляев**. В настоящее время по производительности труда в банковском секторе Россия уступает европейским странам в пять раз, заметил он.

Средним и малым банкам в любые времена тяжело конкурировать с крупными финансовыми структурами. Ведь, как правило, они лишены такого важнейшего преимущества, как низкая стоимость заимствований. Поэтому средний банк должен быть сфокусирован: то есть являться лучшим в какой-то области, и тогда клиенты к нему придут, считает председатель правления Абсолют Банка **Николай Сидоров**. Например, можно выделяться за счет высокого качества обслуживания. Сейчас, по мнению Сидорова, этому вопросу рынок уделяет мало внимания. Что такое качество обслуживания? Это понимание и удовлетворение потребностей клиента.

Важно качественно обслуживать клиентов, об этом почему-то мало говорят, согласился президент ОТП Банка **Алексей Коровин**. Также необходимо научиться повышать безопасность банковских операций. Те организации, которые смогут защитить своих клиентов, получат долю рынка, уверен банкир. Также, по мнению Коровина, для клиентов очень важно удобство обслуживания. Лидеры рынка с расширенной филиальной сетью пока имеют конкурентное преимущество. Однако через какое-то время – с развитием интернет-банкинга – эта сеть станет «гирей на шее».



Впрочем, нельзя рассматривать интернет как единственно возможный и наиболее приемлемый способ коммуникаций банка с клиентами. Если человек ни разу не общался с банком, он не будет «знакомиться» с ним через интернет, заметил по этому поводу **Вадим Беляев**.

Неоднозначно обстоит дело и с некоторыми другими аспектами банковской деятельности. От государства мы получаем противоречивые сигналы, заметил **Артем Констандян**. С одной стороны, правительство, говоря о модернизации, дает банкам «посыл наращивать кредитование», но при этом со стороны регулятора наблюдается уже сточение отношения к рискам, повышение требований к достаточности капитала кредитных организаций.

Я за качественное управление рисками, заметил по этому поводу заместитель председателя Банка России **Алексей Симановский** и сравнил сегодняшний рынок с зоной турбулентности. «Когда самолет входит в турбулентность, все слушают капитана судна, пристегиваются и ждут приземления», – афористично заметил выступавший. **И**

Что лучше использовать для решения квартирного вопроса: ипотеку или аренду? Каковы преимущества и недостатки того и другого варианта?

Плюсы аренды:

1. Экономически аренда является более выгодной. Размер платежей в год составляет 3-4% от текущей стоимости недвижимости на рынке.
2. Возможность высокой мобильности, оперативного изменения района проживания.
3. Простота выхода из отношений с арендодателем при изменении потребностей или материального положения.

Минусы аренды:

1. Отсутствие гарантий долгосрочного права пользования.
2. Невозможность «внедрения» собственного дизайна, состава и внешнего вида мебели, оборудования.

Плюсы ипотеки:

1. Возможность сделать ремонт в квартире в соответствии со своими предпочтениями.
2. Приобретение прав на недвижимость.
3. Получение налоговых льгот, связанных с приобретением жилья.

Минусы ипотеки:

1. Более значительные ежемесячные затраты на обслуживание кредита.
2. Неэластичность прав и негибкость системы кредитования к изменениям в жизни заемщика.

Константин Апрелев, вице-президент Российской гильдии риэлторов

Как будут изменяться цены на недвижимость в ближайшей перспективе?

Общий тренд – это рост цен с некоторым опережением темпов инфляции. Введение налога на недвижимость отразится на стоимости квартир.

Константин Апрелев, вице-президент Российской гильдии риэлторов

Возможны ли, на ваш взгляд, изменения на финансовых рынках после президентских выборов?

Результат выборов практически очевиден, поэтому, скорее, нет. Но после обнародования не предвыборных, а реальных планов что-то вполне может измениться, начиная с 2013 или 2014 года.



Константин Апрелев, вице-президент Российской гильдии риэлторов

.....

На что, кроме ставок, следует обращать внимание при выборе банка для получения ипотеки?

Изначально при выборе банка заемщик, конечно, интересуется процентными ставками. Однако, по мере того, как он «втягивается» в процесс (получение одобрения от банка, поиск квартиры, подготовка к сделке и т.д.), начинают возникать не всегда приятные моменты. Поэтому, прежде чем начинать этот самый процесс, необходимо произвести своего рода разведку предложений существующих на рынке. Как известно, при всей общей схожести ситуаций, при которых люди обращаются за ипотекой, каждая из них уникальна в своем роде. Идеальных и универсальных ипотечных программ не существует, поэтому есть

два пути найти наиболее оптимальное решение вопроса.

Первый: обратиться за помощью к специалистам. Это могут быть специализированные ипотечные брокеры или риэлтеры. Безусловно, их услуги стоят денег, но иногда их помощь просто необходима, так как многообразие предложений от банков может фатально сказаться на конечном выборе заемщика и привести к невозможности проведения сделки купли-продажи.

Второй способ – самостоятельный поиск. Вот именно здесь и стоит обратить внимание на дополнительные, помимо процентных ставок, особенности ипотечных продуктов. Например, на наличие комиссий за такие операции. Они с недавних пор отменены, однако некоторые банки пока их по-прежнему используют, взимая вопреки решениям Высшего арбитражного суда комиссии за открытие и ведение ссудных счетов. Расход для клиента не здесь очень большой, но такую новость все равно приятной не назовешь.

Также следует уточнить, одобрит ли банк квартиру, в которой есть переоборудование или перепланировки. В конце концов, получение одобрения от банка на ипотечный кредит – это не самоцель, цель – воспользовавшись кредитом приобрести недвижимость.



Очень важен и такой параметр как размер первоначального взноса. У некоторых людей может просто не хватить на него денег, и тогда придется брать дополнительный кредит или занимать у друзей, знакомых и т.д.

Таких моментов существует немало. Поэтому можно предложить следующий вариант: получить одобрение у нескольких банков одновременно, а ближе ко времени проведения сделки (обычно за 1-2 недели, уже после внесения аванса за квартиру продавцу) определиться с банком окончательно.

Владислав Есенков, заместитель начальника Управления по работе с клиентами КБ «Унифин»

.....

Как покупателю застраховать себя от рисков недостроя при приобретении квартиры на стадии «котлована»? Имеет ли смысл покупать жиле в доме низкой степени готовности?

Застраховать может только страховая компания. Но и страховщику, и клиенту необходимо обратить внимание на одни и те же моменты.

Во-вторых, наличие правоустанавливающих документов на объект строительства: оформленные земельные отношения, разрешение на строительство, положительное заключение государственной экспертизы, наличие проектной документации, проектная декларация (если применимо).

Во-вторых, наличие правоустанавливающих документов на объект строительства: оформленные земельные отношения, разрешение на строительство, положительное заключение государственной экспертизы, наличие проектной документации, проектной декларации.

В-третьих, соответствие порядка реализации объекта недвижимости действующему законодательству. В соответствии с 214 ФЗ «Об



участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» привлечение денежных средств граждан для строительства жилых помещений в многоквартирных домах возможно только на основании договора участия в долевом строительстве/уступки по договору участия в долевом строительстве, в рамках жилищно-строительных и жилищных накопительных кооперативов, а также путем выпуска жилищных сертификатов. На сегодняшний день на рынке преимущественно используют первые два варианта.

В-четвертых, хорошим знаком будет наличие программ ипотечного кредитования банков на покупку квартир в данном доме. Дело в том, что перед началом кредитования банк обычно проводит необходимую процедуру оценки и проверки как компании, так и объекта недвижимости.

При соблюдении этих пунктов есть смысл задуматься о приобретении квартиры на низкой степени готовности дома, так как чем ниже этап строительства, тем меньше будет стоимость квадратного метра.

Елена Кураткина, заместитель начальника Управления предпродажной подготовки и маркетинга

.....

Что будет с ценами на недвижимость в следующем году? Ваш прогноз.

В 2012 году ситуация на рынке недвижимости столицы вероятней всего будет стабильна. Снижению цен на рынке новостроек во многом препятствует дефицит предложения (в 2010 году число объектов в продаже сократилось на 60,8%). Запрет строительства в ЦАО еще больше усугубит дефицит предложения жилья в элитном сегменте. Низкое число свободных площадок в престижных районах также сказывается на количестве предложений бизнес-класса, продажи открываются в единичных объектах.

Новые площадки, скорее всего, будут осваиваться в районах за МКАД, где есть участки под комплексную застройку эконом-класса. Это означает, что увеличится объем предложения относительно недорогих квартир, что, возможно, снизит среднюю цену на рынке.



На вторичном рынке ситуация также кардинально не изменится. Рост спроса и цен возможен лишь с учетом роста благосостояния покупателей или появления более доступной ипотеки, чего в ближайшей перспективе ожидать не приходится.

Ирина Кирсанова, заместитель генерального директора по маркетингу и продажам ЗАО «Пересвет-Инвест»

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ОАО «АК БАРС» БАНК, (495)737-34-14, www.akbars.ru	АК БАРС Меганполис (приобретение готовых квартир, в том числе на приобретение комнат)	Рубли	От 300 000 рублей. Максимальная сумма кредита определяется на основании платежеспособности Заемщика	От 11% до 12,9%
 ОАО «АК БАРС» БАНК, (495)737-34-14, www.akbars.ru	Программа на приобретение строящегося жилья с государственной поддержкой	Рубли	От 300 000 рублей до 8 000 000 рублей	12,9% до оформления права собственности и ипотеки, 10,9% - после оформления права собственности и ипотеки
 Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, 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, 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, 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), 8,25% - 9,75% (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, ipoteka-tut.ru	Квартира – взнос 20%	Рубли РФ, доллары США	От 750 000 руб./30 000 долл. США до 25 000 000 руб./850 000 долл. США	11% - 12,5% (в рублях РФ), 9% - 11% (в долл. США)
 Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	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)
 АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Надежный	RUR USD EUR	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)	RUR USD EUR	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 МОСОБЛБАНК 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	До 9 000 000 руб.	От 8,9% до 11,6%

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

 ООО КБ «Алтайэнергбанк», 8-800-333-99-90 www.aenbank.ru, m-dengi.ru	«Мгновенные деньги»	рубли	От 5 000 до 1 000 000	От 11,9% до 38,4% программа восстановления кредитной истории
 ООО КБ «Алтайэнергбанк», 8-800-333-99-90 www.aenbank.ru, m-dengi.ru	POS-программы	рубли	От 5 000 до 500 000	от 11,1%
 ОАО «АК БАРС» БАНК, (495)737-34-14, www.akbars.ru	«Потребительские кредиты»	Рубли, ин. валюта	До 500 000 рублей без поручительства, свыше 500 000 рублей ограничена платежеспособностью Заемщика	От 13,9% до 19,9% в рублях, от 9,9% до 15,9% в ин. валюте

* максимальная сумма кредита зависит от региона присутствия Банка

** min 15 000 руб., max 150 000 руб.

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 года до 20 лет	от 10% до 70% от стоимости объекта недвижимости	Разрешено без комиссии; мин. сумма досрочного платежа – 50 000 р. без учета суммы планового ежемесячного платежа	Единовременная комиссия за выдачу кредита не взимается	
От 1 года до 30 лет	От 20% до 70% от стоимости залогового обеспечения	Возможно в любое время пользования кредитом. Мин. сумма не менее 50 000 рублей, без учета суммы ежемесячного планового платежа.	Единовременная комиссия за выдачу кредита не взимается	
Min 3 года, max – наступление 45-летнего возраста Участника НИС	От 10% (0% собственных средств)	С первого месяца, штрафные санкции отсутствуют	Единоразовая комиссия за расчетно-кассовое обслуживание 1,9%**	
от 3 до 30 лет	От 10%	С первого месяца, штрафные санкции отсутствуют	Единоразовая комиссия за расчетно-кассовое обслуживание 1,9%**	
7, 10, 15, 20, 25 лет	От 15%	С первого месяца, штрафные санкции отсутствуют	Единоразовая комиссия за расчетно-кассовое обслуживание 1,9%**	
От 1 года до 25 лет	От 20%	С первого месяца, штрафные санкции отсутствуют	Единоразовая комиссия за расчетно-кассовое обслуживание 1,9%**	
От 1 года до 10 лет	Сумма кредита не более 50% от стоимости закладываемой квартиры	С первого месяца, штрафные санкции отсутствуют	Единоразовая комиссия за расчетно-кассовое обслуживание 1,9%**	Кредит на личные цели
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 - имуществом страхованию 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 - имуществом страхованию 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 имуществом страхованию 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	

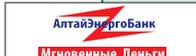
От 3 до 60 мес.	Отсутствует	В любое время без взимания штрафов	Без комиссий	Для снижения рисков наступления неблагоприятных последствий для заемщика и снижения иных рисков предлагается оформление ДОБРОВОЛЬНОГО (по желанию заемщика) страхования
От 6 до 36 мес.	От 0%	В любое время без взимания штрафов	Без комиссий	Нет
От 1 года до 5 лет	-	В любое время без комиссий	Единовременная комиссия за выдачу кредита не взимается	

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01; 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Потребительское кредито- вание	Рубли/ Доллары США/ Евро	От 50 000 до 3 000 000 руб./ эквивалент в валюте – по курсу ЦБ	22-26 % руб. / 16-22% \$,eur
 ОАО «Промсвязьбанк», (495)787-33-34, www.psbank.ru	Кредит «Прозрачный»	рубли	до 750 000	17.9% - 29.9%

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 ООО КБ «Алтайэнергобанк» 8-800-333-99-90 www.aenbank.ru E-mail: pr@aenbank.ru	«Дилер» «Партнер»	рубли	От 100 000 до 3 000 000	От 7% От 9%
 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%

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

 ООО КБ «Алтайэнергобанк», 8-800-333-99-90 www.aenbank.ru	«КОММЕРЧЕСКОЕ АВТО»	Рубли РФ	от 100 000 руб.	от 5,9 % годовых (минус 1% еже- годно по заявлению заемщика при условии добросовестного испол- нения обязательств по кредитному договору)
 ООО КБ «Алтайэнергобанк», 8-800-333-99-90 www.aenbank.ru	«СПЕЦТЕХИКА»	Рубли РФ	от 100 000 руб.	от 5,9 % годовых (минус 1% еже- годно по заявлению заемщика при условии добросовестного испол- нения обязательств по кредитному договору)
 ООО КБ «Алтайэнергобанк», 8-800-333-99-90 www.aenbank.ru	«НАЛИЧНЫЕ ПОД ЗАЛОГ ИМУЩЕСТВА»	Рубли РФ	от 100 000 руб.	от 5,9 % годовых (минус 1% еже- годно по заявлению заемщика при условии добросовестного испол- нения обязательств по кредитному договору)
 ООО КБ «Алтайэнергобанк», 8-800-333-99-90 www.aenbank.ru	«ЭКСПРЕСС АКТИВ»	Рубли РФ	от 100 000 до 1 000 000 руб.	от 5,9 % годовых (минус 1% еже- годно по заявлению заемщика при условии добросовестного испол- нения обязательств по кредитному договору)
 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%
 КБ «Траст Капитал Банк» ЗАО Тел. 8(495)7879397 www.banktc.ru	Кредитование на пополнение оборотных средств	Рубли, Доллары	1–60млн. р. Эквивалент в долларах	от 12% от 9%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 мес. до 3 лет	нет	Без комиссии	нет	
до 60 месяцев (включительно)	отсутствует	отсутствует	отсутствует	-

От 1 года до 10 лет	От 0%	В любое время без взимания штрафов	Единовременная комиссия за предоставление кредита 7500руб. и 6500руб.	Предусмотрено снижение процентной ставки на -1,5% ежегодно при условии добросовестного исполнения обязательств по кредитному договору
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 6 месяцев до 7 лет	Приобретаемый автотранспорт (по решению Банка возможно принятие дополнительного обеспечения)	Ежемесячно равными долями (аннуитет). Возможность досрочного погашения на любом этапе действия кредитного договора (минимальная сумма частичного досрочного погашения составляет не менее 3-х ежемесячных платежей в дату очередного платежа)	Единовременная (разовая) комиссия в размере 1,9% от суммы кредита (независимо от суммы кредита)	Страхование заложенного имущества, личное страхование Заемщика по 3-м видам риска, предусмотренным Банком (по желанию Заемщика)
от 6 месяцев до 7 лет	Приобретаемая спецтехника (по решению Банка возможно принятие дополнительного обеспечения)	Ежемесячно равными долями (аннуитет). Возможность досрочного погашения на любом этапе действия кредитного договора (минимальная сумма частичного досрочного погашения составляет не менее 3-х ежемесячных платежей в дату очередного платежа)	Единовременная (разовая) комиссия в размере 1,9% от суммы кредита (независимо от суммы кредита)	Страхование заложенного имущества, личное страхование Заемщика по 3-м видам риска, предусмотренным Банком (по желанию Заемщика)
от 6 месяцев до 7 лет	Автотранспорт, спецтехника, оборудование, недвижимость	Ежемесячно равными долями (аннуитет). Возможность досрочного погашения на любом этапе действия кредитного договора (минимальная сумма частичного досрочного погашения составляет не менее 3-х ежемесячных платежей в дату очередного платежа)	Единовременная (разовая) комиссия в размере 1,9% от суммы кредита (независимо от суммы кредита)	Страхование заложенного имущества, личное страхование Заемщика по 3-м видам риска, предусмотренным Банком (по желанию Заемщика)
от 6 месяцев до 7 лет	Приобретаемое оборудование (по решению Банка возможно принятие дополнительного обеспечения)	Ежемесячно равными долями (аннуитет). Возможность досрочного погашения на любом этапе действия кредитного договора (минимальная сумма частичного досрочного погашения составляет не менее 3-х ежемесячных платежей в дату очередного платежа)	Единовременная (разовая) комиссия в размере 1,9% от суммы кредита (независимо от суммы кредита)	Страхование заложенного имущества, личное страхование Заемщика по 3-м видам риска, предусмотренным Банком (по желанию Заемщика)
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	
до 24 мес. до 24 мес.	Рассматриваем любое обеспечение	Погашение кредита (в т.ч. возможность досрочного погашения) Досрочное погашение возможно, без штрафных санкций и комиссий	Комиссия за выдачу, 1% от суммы кредита.	100%-ое обеспечение по кредиту. Место ведения бизнеса организации и нахождение предмета залога не более 300 км от Москвы



ЛУЧШЕЕ – ВРАГ ХОРОШЕГО

приверженницей шопинга на диване. Благо, сайтами с брендовой одеждой сейчас никого не удивишь. В помощники были выбраны бокал Martini и ноутбук Apple. Три часа неустанного интернет-серфинга, и вот платье мечты выбрано. Фасон подходящий, да и цена благоверного точно порадует. Кстати, каков на сегодняшний день размер моего лимита? Вспоминаю о такой штуке, как «онлайн банк». Удобная вещь, не поспоришь. Захожу на сайт, пытаюсь попасть в личный кабинет. Сделать это не удастся. Мне любезно сообщают, что в данный момент по техническим причинам вход невозможен. Попробуйте позже. Ок, попробуем.

Не проходит и трех минут, как звонит человек, представившейся служащим банка и сообщает унылую весть:

– Произошел сбой, вам нужно отменить операцию, а позже снова войти. Вам придет сообщение, нужно просто подтвердить в нем отмену операции.

Ну ладно. Приходит сообщение, просят ввести пароль, что я и делаю. Думаю о платье. Вдруг пока я выполняю какие-то не очень понятные действия, его кто-нибудь купит!

Пропищал телефон, возвещая приход долгожданного месседжа. Открываю его, и глазам своим не верю. Оно содержит две новости. Первая – что у меня было на счете почти 50 тыс. рублей, а вторая – об «успешном» списании этой суммы.

Пытаясь овладеть спокойствием, начинаю рассуждать: платье мне сегодня не купить, деньги мои ушли мошенническим путем, банк скажет, что сама виновата, а муж уже с минуту на минуту вернется домой.

Звоню в банк. Ничуть не удивляясь, узнаю, что никакого сбоя у них не было, что никто мне не звонил и что им безмерно жаль, что так произошло. Менеджер предлагает написать заявление о незаконном списании средств.

Кстати, мой случай оказался далеко не единственным. За последние сутки больше сотни таких пострадавших, говорит служащий банка. Мошенники создают специальные сайты «банков» и даже звонят от имени их сотрудников без зазрения совести. «В тот момент, когда вы вводите в ответном sms свой пароль, вы подтверждаете перевод денег на их счет. Увы, чаще всего концов не найдешь», – вздыхает мой собеседник.

Всё. Хватит с меня он-лайн платежей и прочих «удобств». Съезжу завтра в бутик за платьем (не забыть бы еще попросить мужа пополнить баланс). Там, по крайней мере, всегда понятно, с кого спрашивать. **И**

Дневник Елены Портмоне

Когда пытаешься облегчить свою жизнь, кажется, что звезды будут тебе благоволить. А как же иначе? После того как я «распробовала» все прелести «безналичной» жизни, мысли о том, что это может сыграть со мной злую шутку, почти не посещали меня.

В один из тихих и спокойных вечеров, когда все движения хочется свести к непозволительному минимуму, я решила побаловать себя. Повод был самый уместный: приближалась дата какого-то суперважного приема, а подходящего платья не было.

Накануне с подругами мы вели разговоры о том, что шопинг как-то вдруг перестал приносить былую радость. Полдня сборов – и все это ради четырех часов мучительного похода по магазинам на самых беспощадных шпильках. И хорошо, если бы эти «хождения по мукам» приводят к ожидаемым результатам, в противном случае приходится повторять ритуал – чтобы сдать вдруг разонравившееся платье.

Но поскольку прогресс заботится о нас, глупо этим не пользоваться. Итак, я решила стать

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

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

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

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

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.



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

АлтайЭнергоБанк

Мгновенные Деньги

ВКЛАД

НЕ ТАКОЙ КАК ВСЕ!

12,5%



8-800-333-999-0

www.aenbank.ru

Вклады
застрахованы



МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД

*Расчет произведен из расчета ежемесячной капитализации процентов по ставке 10,0% годовых за период 1825 дней; точная сумма начисления процентов 63,415%. Вклад «Максимальный доход»: от 548 до 1094 дней – 9,5%; от 1095 до 1825 дней – 10,0%. Минимальный размер вклада от 50 000 рублей. Пополнение вклада в течение первых 180 дней с минимальной суммой пополнения 10 000 рублей. Проценты выплачиваются ежемесячно. С более подробной информацией Вы можете ознакомиться на сайте www.aenbank.ru. Данная реклама не является офертой. Реклама.
ООО КБ «Алтайэнергобанк». Лицензия ЦБ РФ № 1975.