

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№1 (26) январь-февраль 2012

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ: МОЖНО, ЕСЛИ ОСТОРОЖНО

Кредитная карта:
«револьвер» в кармане
стр. 8

Ипотека:
обмен валюты
стр. 23

Рефинансирование кредита:
как? где? когда?
стр. 27

Вклады:
время расти
стр. 34

Гид
по кредитам
стр. 40



ФИНАНСОВЫЕ ФОРУМЫ

«Национальные Бизнес Форумы»

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

МОСКВА

19 АПРЕЛЯ

SWISSOTEL КРАСНЫЕ ХОЛМЫ

ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ПРОЕКТНОЕ

ФИНАНСИРОВАНИЕ

2012

Главный редактор
Софья Ручко
Литературный редактор:
Любовь Ямкова
Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Владимир Брюков, Елена Изюмова,
Татьяна Нисина, Анна Юрьева

Верстка: Александр 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; 33; 41

Главная тема
Каждому по потребностям 4
Внимание: карта 8

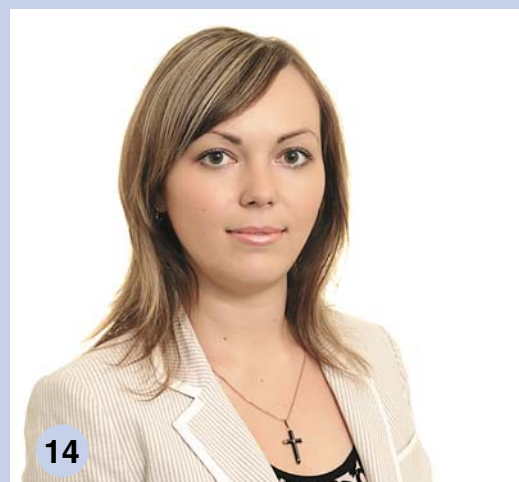
Ипотека 14
Мособлбанк
Интервью с директором Управления
по работе с просроченной задолженностью
физических лиц Московского банка
Сбербанка России Руستمом Закирзяновым 16
Долговые структуры 19
Валютный обмен 23
Большая перемена 27
Ипотека: отборочный тур 31

Инвестиции 34
Вклады: время расти

Недвижимость 36
Что нам стоит дом построить?

Гид по кредитам 40

Style 46
Дневник Елены Портмоне



ЦЕЛИ И СРЕДСТВА



*Мышь вышла замуж за Слона. На следующий день Слон умер. Мышь сидит на пенечке и плачет. Подходит Волк:
– Мышь, почему ты плачешь?
– Да, вот... Всего один день была замужем, а теперь всю жизнь его закапывать!*

Народная мудрость

Если чего-то очень сильно хочется, бывает трудно себя остановить. Когда банки активно раздают деньги – соблазн воспользоваться предложением велик. Особенно если собственных доходов не хватает.

Каково же бывает разочарование некоторых заемщиков, когда они узнают, что, оказывается, долг нужно возвращать, и притом с процентами. Делать этого категорически не хочется. Вскоре обнаруживается еще один неприятный факт: выясняется, что банк начал начислять пени. Ну а уж когда выходит из строя купленная в кредит стиральная машина...

Но самое грустное, что даже если в конце концов вы погасите задолженность, возможные проблемы не закончатся: кредитная история оказывается испорченной. А вдруг вам когда-то захочется взять кредит на действительно необходимые нужды: квартиру, лечение и т.п.? Сделать это будет весьма трудно. А если и возможно, то, скорее всего, по повышенным процентным ставкам.

Я не имею ничего против потребительского кредитования, в том числе того, которое производится, что называется, не отходя от кассы – непосредственно в торговых точках. Но я за то, чтобы банки не увлекались скорингом на все случаи жизни, а все же объясняли заемщику о последствиях принятого решения. А сами потребители учились жить по средствам. В том числе кредитным.

Софья Ручко,
главный редактор

ИПОТЕКА НЕ ДЛЯ ВСЕХ

Ипотека сегодня доступна отнюдь не каждому москвичу. По расчетам компании «Миэль-Новостройки», чтобы купить в кредит квартиру эконом-класса, человек должен получать как минимум три тысячи долларов в месяц. Это в пять раз больше прожиточного минимума!



Заемщик с более низким доходом просто не сможет обслуживать кредит. Столичная «однушка» стоит в среднем \$159 тыс. Это значит, что ипотечные платежи в течение 20 лет будут составлять около 1,4 тысячи долларов в месяц. Впрочем, многое зависит от размера первоначального взноса: чем выше он будет – тем меньше денег придется отдавать банку.

ПРЕДЕЛ ВЫСОТЫ

Вэтом году прирост вкладов населения в банках может замедлиться, сообщают в Агентстве по страхованию вкладов (АСВ). Вместе с тем АСВ прогнозирует увеличение процентов по депозитам. Впрочем, существенно вырасти им не даст Центральный

банк. Регулятор проявляет повышенное внимание к кредитным организациям, предлагающим ставки по вкладам выше среднерыночных показателей.

КРЕДИТ В ЗАКОНЕ

Государственная дума приняла в третьем чтении законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка обращения взыскания на заложенное имущество». Теперь дефолтный заемщик ничего не будет должен банку после продажи своей квартиры, даже если его долг существенно превышает сумму, выреченную за жилье.

По мнению некоторых экспертов, из-за этого нововведения банкирам придется увеличить размер первоначального взноса и (или) процентные ставки по ипотеке.

Но это еще не все изменения, которые вскоре ждут финансовый рынок. В Высшем арбитражном суде заканчивается работа над законопроектом о потребительском кредите. Документ, в частности, запретит почтовую рассылку кредитных карточек физическим лицам.

ИДЕМ НА СНИЖЕНИЕ

Вконце прошлого года Центральный банк снизил размер ставки рефинансирования на 0,25%. Теперь она составляет 8%. Представители Банка России объяснили это



«учетом оценки инфляционных рисков и рисков для устойчивости экономического роста».

ПРОЧЬ ИЗ МЕТРО

Сейчас в московской подземке стоит несколько сотен банкоматов, принадлежащих Сбербанку, Росбанку и Банку Москвы. Но скоро их станет меньше. Об этом сообщил глава столичного метрополитена Иван Беседин.

Нет, метро не вышло на «тропу войны» с банками. Из подземки уберут только те банкоматы, срок аренды по которым уже закончился или вот-вот истечет.

НОВОРОЖДЕННЫЕ КУПЮРЫ

Слухи о том, что десятирублевые купюры будут изъяты из оборота, не подтвердились. В конце прошлого года Банк России снова начал выпуск десяток.

«Печать бумажных десятирублевок возобновилась потому, что банки начали жаловаться на дефицит монет», – пояснил первый заместитель председателя Банка России Георгий Лунтовский.

КАЖДОМУ ПО ПОТРЕБНОСТЯМ



Деньги на любые цели. Минимальный пакет документов. Без залога и поручительств.

Потребительский кредит – удачная находка для многих заемщиков. Но только если сначала они внимательно читают договор с банком, а затем – тщательно соблюдают его условия.

Личное дело

Смысл этой банковской услуги заложен в самом ее названии. Потребительский – значит частный, личный. Такой кредит, в отличие от многих других разновидностей займа, можно потратить практически на всё, что угодно. Например, на туристическую поездку, свадьбу, юбилей, ремонт, новую шубу или мобильный телефон. С помощью потребкредита можно также перехватить денег до получения, оплатить медицинские услуги (стоматология, пластическая хирургия и т.п.) и даже купить автомобиль. Последний вариант подходит тем, кто хочет приобрести подержанную машину или нового «четырёхколесного друга», но без обязательного страхования рисков.

Одним словом, цель, с которой вы берете потребзайм, может быть разной. Но в любом случае перед подписанием договора стоит ответить себе на два вопроса. Насколько необходимо то, что вы собираетесь купить на заемные деньги? Сможете ли вы вовремя вернуть долг?

«Потребительский кредит наличными имеет смысл брать в том случае, если размер ссуды заметно превышает ежемесячный доход, а человек планирует какую-либо крупную покупку или, например, ремонт, – рассуждает вице-президент банка «Стройкредит» **Сергей Шлейко**. – Подобные ссуды можно оформить на длительный срок, снизив тем самым нагрузку на семейный бюджет».

Вижу цель

Потребкредиты делятся на целевые и нецелевые. Первые, как правило, оформляются в магазинах при покупке мебели, крупной бытовой техники (холодильников, стираль-



ных машин) или дорогих мобильных телефонов. Чтобы получить такую ссуду, часто достаточно предъявить только паспорт. Правда, на руки вам выдадут не «живые» деньги, а товар. Это то, что называется POS-кредитованием (от англ. Point Of Sale – банковский продукт, предусматривающий выдачу ссуд на определенные товары непосредственно в торговых точках). Обычно целевой кредит предполагает наличие залога (в этой роли выступает тот самый товар, на который была выдана ссуда), Последнее выгодно и банкам, и клиентам. «Это менее рискованные кредиты для банков, – поясняет Сергей Шлейко. – Соответственно, они обходятся дешевле для заемщиков».

«Нецелевые деньги» получить сложнее. Такой займ нужно оформлять в банковском офисе, предварительно собрав нужные документы и дождавшись одобрения заявки. «Ставки по нецелевым кредитам выше, зато потратить средства клиент сможет на что угодно, не согласовывая этот вопрос с банком», – рассказывает Сергей Шлейко.

Господин потребитель

Требования к заемщику-потребителю у большинства банков похожи. Без особых проблем кредит получит человек в возрасте от 21 года до 60 лет, имеющий подтвержденный ежемесячный доход, а еще лучше – стабильную заработную плату и хорошую кредитную историю.

Но встречаются и исключения из этого правила. Так, одни банки готовы рассмотреть кандидатуры заемщиков, достигших 18 лет, в других есть программы для пенсионеров, а третьи – ставят ограничения по возрасту, поскольку не готовы рисковать. «Мы принимаем к рассмотрению заявки только тех клиентов-мужчин, которые старше 27 лет, либо имеют военный билет», – говорит директор департамента по развитию продуктов и услуг банка «Хоум Кредит» **Павел Беляев**.

Но в любом случае заемщик должен предоставить банку достоверные сведения о себе. «Банки охотно дают кредиты людям, которые брали и вовремя отдавали их в других банках. Эти факты в последние

несколько лет фиксируют в бюро кредитных историй», – рассказывает вице-президент по маркетингу банка «Тинькофф Кредитные Системы» **Олег Анисимов**.

Так что если вы когда-то просрочили возврат заемных средств в одном банке, воздержитесь от желания скрыть этот факт в другом. Тайное в данном случае обязательно и очень быстро станет явным, и в кредите вам откажут.

А на что можно рассчитывать, если у вас маленькая зарплата, но есть ежемесячная «рента» от сдачи квартиры? Банк готов учесть этот источник дохода, но только если вы официально сдаете жилье и платите соответствующие налоги.

Проверка документов

При оформлении классического потребкредита вам потребуются паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах. Иногда банк может попросить дополнительно предъявить свидетельство о браке,

а мужчин – еще и военный билет. Также желательно иметь постоянную регистрацию в регионе, где вы ходатайствуете о кредите (впрочем, попытать счастья можно и с временной регистрацией).

Заявку на предоставление классической потребительской ссуды банк рас-

Цель, с которой вы берете потребзайм, может быть разной. Но в любом случае перед подписанием договора стоит ответить себе на два вопроса. Насколько необходимо то, что вы собираетесь купить на заемные деньги? Сможете ли вы вовремя вернуть долг?

сматривает от 2 дней до 2 недель, применяя систему скоринга. Скоринг – это метод оценки платежеспособности, когда на основе кредитной истории предыдущих клиентов кредитор определяет, насколько велика вероятность того, что конкретный потенциальный заемщик вернет долг в срок.

Если хочется получить ссуду побыстрее и с минимальным пакетом документов, можно воспользоваться

экспресс-кредитом. В этом случае решение банк примет за час и потребует у вас только паспорт, однако ставки по таким займам будут выше.

В зависимости от банка, сроков кредитования (от 3 месяцев до 5 лет), суммы займа и других факторов потребительские кредиты «стоят» от 18 до 27% годовых в рублях. Согласитесь, это не самый дешевый способ занять до зарплаты. Но если уж пришлось им воспользоваться, внимательно изучите все условия предоставления ссуды. Например, дополнительно к заявленным ставкам банки могут брать 1% в месяц за обслуживание, а это – еще 12% годовых.

Как избежать скрытых комиссий? «Главное правило – внимательно изучить все условия кредитного договора и сопутствующих документов, которые подписываются при оформлении кредита, – уверяет руководитель продукта «Нецелевое кредитование» ОТП-банка **Ольга Кондакова**. – Также необходимо

Во второй половине 2010 года рынок POS-кредитования начал возвращаться к докризисному уровню. В этом году рост (хотя и более замедленный) продолжится. В последнее время банки стремятся не просто запускать продукты, а использовать новые инструменты привлечения, такие как прощение последнего платежа, отложенные платежи, беспроцентные кредиты. Еще один тренд в потребкредитовании – предоставление банком всех услуг в любой точке контакта с покупателем, в том числе в магазинах партнеров. Например, купив мобильный телефон, клиент может здесь же получить кредит наличными.



Павел Беляев,
директор департамента
по развитию продуктов
и услуг банка «Хоум
Кредит»

При выборе кредитного продукта надо смотреть на комиссии: за сам факт выдачи кредита и на ежемесячные комиссии. Они могут существенно увеличивать выплаты. Обращайте внимание на полную стоимость кредита – показатель, который рассчитывается по методике ЦБ. Старайтесь грамотно погашать ссуду – если есть график, четко следуйте ему. Если человек использует кредитную карту, то рекомендуется отдавать больше, чем минимальный ежемесячный обязательный платеж.



Олег Анисимов,
вице-президент по
маркетингу банка
«Тинькофф Кредитные
Системы»

ознакомиться с перечнем возможных каналов погашения кредита и их условиями».

Сергей Шлейко (банк «Стройкредит») советует привлекать самих же кредиторов к совместному чтению подписываемых бумаг: «Выясняйте у сотрудников банка все нюансы, обратите внимание на размер эффективной ставки (годовая процентная ставка с учетом всех банковских комиссий: за открытие и обслуживание ссудного счета и т.п. – Прим. ред.), которая указывается при заключении договора, и внимательно читайте условия кредитной программы на сайте».

Время расплаты

Как грамотно погасить кредит? Казалось бы, все просто. Беря в долг у банка деньги, вы подписываете договор, где четко обозначены сроки возврата ссуды. Но почему тогда так остро стоит проблема задолженностей? Зачем люди часто сами себе портят кредитную историю?

Как избежать подобных ситуаций? Ольга Кондакова объясняет, как не пропустить день оплаты: «Потребительский кредит лучше погашать за 2-5 дней до даты планового платежа». Еще один способ подсказывает Павел Беляев (банк «Хоум Кредит»): «Чтобы не попасть в ситуацию, когда откладывать деньги

или вообще заплатить посредством онлайн-банкинга.

Потребительский кредит погашается одним из двух способов: аннуитетным или дифференцированным. Первый, более распространенный, предполагает выплату долга равными долями ежемесячно. При дифференцированном способе погашения сумма взносов уменьшается от довольно внушительной в первый месяц выплаты до весьма низкой в конце срока кредитования.

А как действовать, если появилась возможность погасить кредит досрочно? Многие банки не в восторге от такой перспективы: им интереснее

как можно дольше получать с заемщика солидные проценты. Но в любом случае у вас есть право досрочно выплатить долг без дополнительных комиссий и штрафов. Это можно сделать как полностью, так и частично. В последнем случае банк просто произведет перерасчет, уменьшив ежемесячную сумму взноса. **И**

Анна Юрьева

Беря в долг у банка деньги, вы подписываете договор, где четко обозначены сроки возврата ссуды. Но почему тогда так остро стоит проблема задолженностей? Зачем люди часто сами себе портят кредитную историю? Как избежать подобных ситуаций?

на ежемесячные выплаты было бы затруднительно, придерживайтесь простого расчета: размер платежа по кредиту не должен превышать 40% от общей суммы ваших доходов каждый месяц».

Чтобы внести платеж, не обязательно ехать в офис банка: можно воспользоваться платежными терминалами вблизи дома, работы

Сейчас банки стремятся к упрощению процедуры оформления потребительских кредитов, повышению скорости рассмотрения заявок, улучшению качества обслуживания. Легче всего получить ссуду гражданину, занимающему руководящую должность, имеющему высокую белую зарплату, длительный непрерывный стаж, хорошую кредитную историю. Также важно, чтобы у потенциального заемщика не было большого количества действующих кредитов, а возраст на момент погашения займа оставался трудоспособным. Затруднения с получением кредита возникнут в том случае, если у гражданина отсутствуют источники погашения задолженности, уже имеется большая кредитная нагрузка. Естественно, отрицательная кредитная история негативно повлияет на решение банка.



Сергей Шлейко,
вице-президент банка
«Стройкредит»

Процентные ставки по банковским продуктам определяются индивидуально на основе оценки уровня риска потенциального клиента. Благодаря этому условия кредитования стали более комфортными и справедливыми для каждого: хороший заемщик может пользоваться кредитом на более выгодных условиях и не оплачивать риск того, что менее ответственные клиенты не погасят кредит. Использование данного подхода позволяет банку существенно снизить ставку по продуктам и повысить уровень одобрения кредитов.



Ольга Кондакова,
руководитель
продукта «Нецелевое
кредитование» ОТП-банка

ВНИМАНИЕ: КАРТА



Что такое кредитная карта – способ банков заработать на клиентах или удобный финансовый инструмент? Всё зависит от того, в чьих руках она оказалась.

Потребительским кредитом сегодня пользуется каждый третий россиянин. Люди занимают у банков деньги на покупку одежды и мебели, бытовой техники и мобильного телефона, на ремонт и турпоездки. Пластиковые кредитные карты – это тоже один из вариантов потребительского кредита. Вот только схема взаимоотношений между

клиентом и банком в данном случае несколько иная. В чем именно?

«Револьвер» в кармане

Пластиковая карта – это кредит, который всегда находится у вас в кармане (причем в буквальном смысле этого слова). Но для начала напомним, что ссуду от банка

можно получить не по любой пластиковой карте, а только по кредитной. Дебетовые карточки предназначены для доступа клиента к собственным средствам (чаще всего их оформляют для того, чтобы получать зарплату).

Кредитные карты относят к типу револьверных: то есть лимит до-

ступных средств возобновляется по мере погашения заемщиком образовавшейся задолженности. Это означает, что вы можете пользоваться ссудой бесконечное количество раз. Конечно, в том случае, если соблюдаете условия договора: то есть полностью или частично погашаете задолженность по карте (и делаете это вовремя). Еще одно преимущество «пластика» заключается в том, что при оформлении карты документы подаются только один раз. То есть вам не придется ни повторно собирать бумаги, ни по нескольку дней ждать решения банка каждый раз, когда вы захотите воспользоваться заемными средствами.

Процентные ставки по картам сегодня не сильно отличаются от тарифов по потребительским кредитам. Правда, нижний порог несколько выше – 17% против 15%. Но средняя ставка примерно одинаковая: 19-25% годовых. Что касается кредитного лимита, то по этому показателю карты до недавнего времени заметно отставали от кредитов наличными, сохраняя верхнюю планку на уровне 200-300 тыс. рублей. Теперь ситуация изменилась. Стремясь повысить привлекательность кредитного «пластика», банки начали увеличивать лимиты. Кроме того, максимальный объем займа по карте может быть изменен в индивидуальном порядке, в зависимости от кредитной истории клиента. Например, один из банков предлагает кредитные карты с лимитом в 300 тыс. рублей, однако сообщает, что «для клиентов, активно пользующихся кредитной картой, лимит задолженности может быть увеличен до 2 млн рублей».

На пике популярности

Достоинств у «кредитного пластика» много, поэтому нет ничего удивительного в том, что его популярность растет. «По сравнению с прошлым годом в нашем банке зафиксировано более чем 50-про-

Кредитная карта позволяет тратить суммы, в 2-3 раза превышающие доходы заемщика.

центное увеличение среднемесячного количества заявлений на выдачу кредитных карт», – отмечает заместитель председателя правления банка «Авангард» **Валерий Торхов**. По мнению экспертов, это не временное явление, а выраженный тренд. «Пластик» постепенно замещает бумажные деньги, а клиенты привыкают к новому, удобному способу оплаты, – уверен начальник управления по развитию карточных кредитных продуктов Альфа-Банка **Антон Сергунов**. – Кредитная карта – это следующая ступень

Внимательный и дисциплинированный держатель карты с успехом может десятки раз пользоваться беспроцентным кредитом, всякий раз погашая задолженность до истечения грайс-периода. В реальности, однако, таких заемщиков немного.

эволюции, позволяющая тратить суммы, в 2-3 раза превышающие доходы, и при этом не платить никаких процентов, если уложиться в льготный период».

Еще одна причина увеличения спроса на кредитки – простота их получения. Но не стоит забывать, что чем проще процесс выдачи

пластиковой карты, тем жестче будут условия по кредиту. Таким образом кредиторы компенсируют свои возможные риски. Банки, соблюдающие традиционные требования к заемщикам (возраст, наличие постоянной регистрации, определенного стажа работы, подтверждение дохода не ниже установленного уровня, обеспечение в форме залога или поручительства, положительная кредитная история), обычно выдают кредитки на более выгодных условиях. Однако получить карту в таких банках сложнее, так как помимо формальных со-ответствий оценивается реальная платежеспособность потенциального заемщика, отсеиваются так называемые «закредитованные» клиенты (то есть те, кто имеет непогашенные ссуды у других кредиторов).

Когда положительное решение о выдаче карты принято, клиент получает право бессрочного пользования кредитом (по крайней мере, таковы официальные «правила эксплуатации» этого продукта). После истечения срока действия карты по заявлению держателя она может быть перевыпущена. И все же бессрочность кредитной карты – понятие относительное. Как подчеркивает Антон Сергунов, «карта является собственностью банка и предоставляется на период действия договора (который официально действительно является бессрочным). Но банк вправе заблокировать карту в случае нарушения условий договора – например, просрочки. Эти блокировки могут быть как кратковременными (клиент просто забыл своевременно погасить минимальный платеж, и после внесения достаточной суммы карта



разблокируется), так и постоянными (если клиент не платит по кредиту осознанно)».

«Хитрый» grace

В большинстве договоров по кредитным картам есть один крайне привлекательный пункт. Это наличие льготного, или, как его еще называют, грейс-периода (grace period) – то есть времени беспроцентного пользования кредитом.

На этом моменте нередко строится вся рекламная кампания кредитных карт того или иного банка. Слоганы типа «Проценты спят 55 дней» всегда привлекают внимание заемщиков.

Но почему банки выдают деньги без процентов? Неужели они решили заняться благотворительностью? Конечно, нет. Вместе с тем нет поводов искать подвох в предложениях такого рода. Внимательный и дис-

циплинированный держатель карты с успехом может десятки раз пользоваться беспроцентным кредитом, всякий раз погашая задолженность до истечения грейса. В реальности, однако, таких заемщиков немного. По словам директора департамента разработки и продвижения розничных продуктов АКБ «РосЕвроБанк» **Елены Кавериной**, «доля клиентов, регулярно укладывающихся в льготный период, минимальна и составляет не более 5%». Так что эффектный

маркетинговый ход не снижает доходности кредитных карт для банка.

Почему же заемщикам так сложно выполнить условия беспроцентного кредитования? Конечно, если человек сделал крупную покупку в кредит, то все понятно: обычно такие клиенты планируют погасить долг в течение нескольких месяцев и на льготный период не рассчитывают. Но что мешает до конца грейса погасить кредит тем, кто просто перехватывает денег до зарплаты? На самом деле для такой «нерасторопности» у клиентов есть веские основания.

Обычно реклама банковских карт включает формулировки типа «льготный кредит до 55 дней». Маленькое «до» часто ускользает из памяти заемщика. Человек пребывает в полной уверенности, что может пользоваться беспроцентной ссудой в течение 55 дней после совершения покупки по карте... до тех пор, пока не обнаружит, что на его «бесплатный» кре-

дит начислены проценты. Дело в том, что существуют два способа расчета длительности грейс-периода.

В первом случае отсчет льготного времени начинается с момента образования задолженности. Напри-

меру той, что была потрачена 9 января). Впрочем, таким способом расчета грейса пользуются единицы.

Большинство банков применяют другую систему расчета льготного периода, при которой «попасться» заемщику гораздо проще. Именно в этом случае грейс в договоре обозначается «до N дней». Например, Сбербанк предлагает карты с беспроцентным периодом до 50 дней. В реальности это означает, что льготный период составляет 19 дней, следующих за отчетной датой (обычно это последнее число каждого месяца). Как такая система работает на практике?

Возьмем в качестве отчетной даты 31 августа. Тогда для держателей кредитных карт грейс закончится 19 сентября, то есть все суммы, списанные со счета в августе, нужно вернуть к этой дате – только тогда кредит окажется беспроцентным. Нетрудно подсчитать, что для покупки по карте, совершенной 30 августа, льготный период соста-

Лучший способ избежать незапланированных выплат по кредиту – внимательно читать договор и сохранять описание тарифов в течение всего времени пользования картой.

мер, вы совершаете покупку по карте 9 января. При заявленном грейсе в 50 дней вы можете погашать задолженность вплоть до 27 февраля – кредит будет беспроцентным. Но если вы снова расплатитесь картой, скажем, 20 января и 5 февраля, эти операции будут относиться к тому же льготному периоду. То есть до 27 февраля нужно будет погасить всю задолженность, образовавшуюся к этому моменту на карте (а не только положить на кредитку сумму, рав-

Каким должно быть оптимальное соотношение доходов заемщика и платежей по кредитной карте?

Для того чтобы погашать кредит было комфортно, важно просчитать: на какую сумму можно рассчитывать, чтобы полученные средства действительно были поддержкой и «страховкой на каждый день». При этом не стоит рассчитывать на весь свой доход (зарплату). Из этой суммы следует вычесть налоги, коммунальные платежи, не забыть выплаты по другим кредитам, оплату обучения и другие постоянные расходы, от которых вы не можете или не хотите отказаться. Тот остаток средств, который вы получите, можно рассматривать как ориентир для суммы обязательного ежемесячного платежа.



Наталья Сысоева, начальник отдела развития потребительского кредитования Московского кредитного банка

В каких ситуациях заемщику не стоит оформлять кредитную карту?

Не могу себе представить такую ситуацию: кредитная карта нужна каждому – хотя бы как запасной вариант, когда не хватает собственных средств или нет наличных. Оформление карты – это еще не получение кредита, связывающего обязательствами. Держатель карты сам регулирует условия, он может вообще никогда не воспользоваться кредитом, но наличие карты страхует его в непредвиденных случаях.

Главное, что нужно помнить, – карту стоит оформлять в надежном банке и с минимальной бухгалтерской волокитой.



Петр Попов, начальник департамента по управлению портфелем и развитию пластиковых карт Кредит Европа Банка



вит всего лишь 20 дней, а заявленные банком 50 дней действительны только для операций, проведенных 1 августа.

На этом перечень подводных камней грейс-периода не заканчивается. Тем, кто хочет пользоваться кредитом по карте бесплатно, нужно помнить, что льготный период не отменяет обязанности вовремя вносить минимальный платеж. Обычно он составляет 5-10% от суммы взятого кредита, которые нужно вносить ежемесячно до определенного срока. Эта дата может наступать как позже, так и раньше времени окончания грейс-периода. Допустим, грейс истекает 25 ноября, а дата внесения минимального платежа – 15-е число каждого месяца. Если вы, рассчитывая на льготный период и собираясь погасить всю задолженность 24 ноября, не внесете 15 ноября минимальный

взнос, грейс-период автоматически сгорит, на кредит станут начисляться проценты, а вам придется заплатить еще и штраф за просрочку платежа.

Самое интересное, что банк вовсе не скрывает свои «хитрости» от клиентов. В описании тарифов по кредитной карте строка о льготном периоде обычно сопровождается сноской, отсылающей читающего в конец документа. Будущему держателю кредитки стоит обязательно заглянуть туда и внимательно изучить все примечания, набранные мелким шрифтом. Именно там перечислены те ситуации, на которые льготный период не распространяется. Например, иногда грейс не действует, если кредит по карте был получен наличными (а не путем безналичной оплаты покупки), либо если был совершен перевод кредитных средств на другой

карточный счет. Кстати, если уж говорить о снятии наличных с кредитки: такие карты предназначены в первую очередь для безналичной оплаты покупок в магазинах и интернете, а не для получения денег в банкомате. Это отражено в тарифной политике банков: большинство из них берут довольно высокую комиссию за снятие наличных с карты (3-4%).

И еще одно предостережение относительно льготного периода: заранее уточните срок поступления на карточный счет вносимых вами платежей. Нередки случаи, когда средства, переведенные на карту в счет погашения задолженности, в силу технических причин зачисляются только на следующий день или даже через двое суток. Это значит, что погашая задолженность в последний день грейс-периода, вы рискуете просрочить платеж.

Ставки сделаны

В среднем самые низкие рублевые ставки по кредитным картам сейчас составляют 17-20%, самые высокие – 30-40%. Большая часть «пластиковых» кредитов находится в тарифном диапазоне 21-28%. Однако заявленный процент – это еще не конечный показатель переплаты по кредиту. И даже эффективная (то есть «полная») процентная ставка, которую обязаны раскрывать все кредитные организации, в данном случае может оказать потребителю медвежью услугу.

Переплата по «пластиковому» кредиту зависит прежде всего от поведения заемщика. Она может быть как минимальной (при аккуратном использовании льготного периода стоимости займов сводится к ежегодной комиссии за обслуживание карты), так и максимальной (в случае превышения кредитного лимита и частых просрочек платежей). Кроме того, процентная ставка, которую предложит банк, рассмотрев ваше заявление, может превышать указанную на сайте. Например, банк часто увеличивает ставку на 3 пункта, если среди

документов заявителя не оказалось соответствующего способа подтверждения доходов, и на 4 пункта – если в кредитной истории за последние полгода обнаружилось хотя бы два случая незначительной просрочки по ранее выданным кредитам.

Штрафной удар

Самый распространенный из дополнительных платежей по «пластиковому» кредиту – ежегодная комиссия за обслуживание карты. Но эти траты отчасти компенсируются более низкой процентной ставкой, предоставляемой по картам класса Gold и Platinum (их обслуживание стоит от 3 до 7 тысяч рублей в год). Демократичные карты (класса Instant Issue или Country) могут обслуживаться бесплатно, но и ставки по ним будут выше.

Кроме того, банки часто берут плату за предоставление выписок и sms-информирования, за перевод средств с карты на другие счета, за выдачу наличных и т.д.

Если держатель карты нарушит договор с банком, переплата по креди-

ту может вырасти в разы. Когда клиент не вносит вовремя минимальный платеж, многие банки начинают ежедневно начислять неустойку в размере 0,5-1,5% от суммы просроченной задолженности. Кроме того, возможны единовременные штрафы за несвоевременное внесение платежей. Также на сумму технической задолженности (превышения кредитного лимита) начисляются проценты по повышенной ставке – вплоть до 72% годовых.

В отдельных случаях договор может включать и другие, более «экзотические» комиссии. Например, за неактивность держателя карты (то есть за отсутствие операций по карте в течение года), за определенные виды платежей (в том числе через интернет), за пополнение карточного счета тем или иным способом. Лучший способ избежать незапланированных выплат по кредиту – внимательно читать договор и сохранять описание тарифов в течение всего времени пользования картой. И тогда «пластиковый» кредит действительно окажется для вас практически бесплатным. **И**

Татьяна Нисина

Каковы тенденции тарифной политики банков по кредитным картам? Можно ли ожидать снижения процентных ставок?

Конкуренция на рынке кредитных карт усиливается за счет роста количества предложений различных банков. Особенно активизировались, например, госбанки. В связи с этим процентные ставки по кредитным картам в целом снижаются, но это происходит неравномерно по разным типам кредитов. Так, например, в сегменте кредитных карт, продающихся в отделениях банков, – снижение самое существенное (и оно в будущем году продолжится), а при прямых продажах, которые предлагают клиентам более удобный сервис получения карты, – проценты по кредиту остаются относительно высокими. В будущем году стоит ожидать небольшого плавного снижения ставок.

На какие характеристики, помимо процентной ставки, следует обратить особое внимание клиенту при выборе кредитной карты?

Учитывая, что ежемесячные комиссии за ведение счета практически повсеместно отменены, вторым важным ценовым фактором является размер комиссии за снятие средств в банкоматах/пунктах выдачи наличных – в связи с тем, что доля операций получения наличных по кредитным картам в России все еще превышает 80%. Обязательно стоит обратить внимание на возможность и стоимость предоставления банком удаленных сервисов через контакт-центр или интернет-банк, таких как блокировка/разблокировка карты, изменение данных, перевыпуск карты и т.д. Наличие дистанционной и бесплатной возможности решать различные текущие вопросы, которые могут возникнуть у клиента в процессе пользования картой, является важным преимуществом такого продукта.



Сергей Александров,
директор Дирекции
удаленных каналов
продаж банка «Траст»



МОСОБЛБАНК: ПЕРЕМЕНЫ – К ЛУЧШЕМУ

Ипотеку берут заемщики с разными доходами и целями: кто-то мечтает о жилье на вторичном рынке, а кто-то уже подобрал себе квартиру в строящемся доме. Есть и такие люди, которые уже решили квартирный вопрос, и теперь планируют взять кредит на потребительские цели под залог недвижимости.

МОСОБЛБАНК учитывает многообразие интересов и жизненные потребности своих клиентов. В «ассортименте» его ипотечных программ – кредитование на первичном и вторичном рынках жилья, эксклюзивный продукт «Переезд», «Военная ипотека», «Обратная ипотека» и многие другие специальные предложения.

Подробнее о новых и «проверенных временем» продуктах рассказала Дарья Воронкова, начальник Управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО.

Дарья, многие люди хотят приобрести квартиру в новом доме. Предлагает ли МОСОБЛБАНК ипотеку для первичного рынка недвижимости?

Да. Ипотечная программа «Вариант Первичка-1» очень популярна среди наших клиентов. С помощью данного продукта можно приобрести квартиру в многоквартирном доме на первичном рынке жилья. Валюта кредита – рубли/доллары США.

Самое интересное в этой программе – изменяющаяся процентная ставка. До регистрации права собственности на приобретаемую квартиру при условии наличия договора участия в долевом строительстве она максимально составит 13,25% в рублях и 9,75% в долларах США. После регистрации права собственности (разуме-

ется, при предоставлении всех необходимых документов в банк) у клиентов появляется возможность понизить ставку до минимальных значений: 12,80% – в рублях и 8,15% – в долларах США.

Мы считаем, что «Вариант Первичка-1» – очень удачный ипотечный продукт для клиентов, которые решили приобрести жилье на стадии строительства. Но МОСОБЛБАНК не привык останавливаться на достигнутом. И с нового года мы запустили ипотечную программу «Вариант Первичка-2» – кредитование на приобретение жилья в строящихся многоквартирных домах под залог прав требования.

В чем ее отличия от действующей программы?

Условия этой программы распространяются на всех застройщиков

и объекты, удовлетворяющие требованиям банка. Кредит предоставляется в рублях. Минимальный размер ставки до момента завершения строительства квартиры, оформления права собственности и «передачи» жилья в залог в пользу банка составляет 12,50%.

Какие еще новые продукты планирует запустить МОСОБЛБАНК в этом году?

С нового года мы планируем запустить программу «Вариант Новостройка-АИЖК» по стандартам ОАО «АИЖК».

Кредит предоставляется на покупку квартиры в многоквартирном доме, строительство которого осуществляется в соответствии с требованиями 214-ФЗ (Федерального закона от 30.12.2004 №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартир-

тирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»). Квартиру можно купить как в строящемся, так и в уже возведенном (но не ранее 2007 года) доме. Залогом может стать и жилье, которое приобретается в кредит, и уже имеющиеся в собственности заемщика «квадратные метры».

По программе имеются некоторые ограничения по процентным ставкам. Величина процентных ставок зависит от срока кредитования, соотношения суммы кредита к максимально установленной сумме кредита по региону, коэффициента кредит/залог, а также от наличия или отсутствия личного страхования заемщика.

Есть ли в «ассортименте» ипотечных программ МОСОБЛБАНКА эксклюзивные предложения?

Разумеется. Сейчас у клиентов МОСОБЛБАНКА появились отличные возможности уменьшить первоначальный взнос по кредиту.

В первом случае он снижен до 10% от стоимости приобретаемой квартиры при условии страхования ответственности заемщика. Второй вариант (он распространяется только на вторичный рынок недвижимости) – уменьшение первоначального взноса до 5% при условии наличия сертификата на материнский капитал, средства от которого заемщик планирует направить на покупку жилья.

Еще одно ноу-хау МОСОБЛБАНКА – продукт «Переезд». Расскажите о нем подробнее.

Благодаря продукту «Переезд» клиент может взять ипотеку без первоначального взноса (при условии, что у него есть в собственности недвижимость, которую он планирует

продать в течение ближайшего года или двух). Это очень удобно для тех, кто хочет улучшить свои жилищные условия или переехать из одного города в другой. Продукт «Переезд» по-прежнему остается эксклюзивным: в Москве и Московской области он представлен только в нашем банке.

Новое предложение для нашего рынка – продукт «Обратная ипотека», предназначенная исключительно для пенсионеров. МОСОБЛБАНК будет предлагать этот продукт?

С ноября 2011 года МОСОБЛБАНК приступил к реализации пилотного проекта продукта «Обратная ипотека». Продукт разработан ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных кредитов» (АРИЖК) специально для того, чтобы помочь пожилым людям улучшить качество жизни. При помощи данного займа пожилой человек, имеющий в собственности квартиру, может получить дополнительные средства под ее залог.

Не секрет, что одиноким пожилым людям порой бывает нелегко справляться с трудностями. Им необходимо качественное лечение, хорошее питание, удобная одежда, обувь и многое другое. Разумеется, пенсии на все это чаще всего не хватает! Но теперь любой пенсионер, живущий в собственной квартире, легко может получить дополнительную (и довольно весомую) финансовую прибавку.

Как работает этот механизм на практике?

Пожилый человек заключает с ОАО «АРИЖК» договор займа, обеспечением по которому является квартира, находящаяся у него в собственности. После этого

Агентство начинает перечислять ему деньги равными долями в течение 10 лет или выдает всю сумму сразу. Размер займа зависит от стоимости квартиры и возраста заемщика: в среднем он составляет 40% от рыночной стоимости имеющегося жилья. При этом заемщик сохраняет право собственности на квартиру. Важно отметить, что никаких периодических платежей клиенту в счет погашения задолженности производить не нужно – после смерти заемщика осуществляется продажа квартиры и погашение долга.

Какие требования предъявляет банк к потенциальным заемщикам?

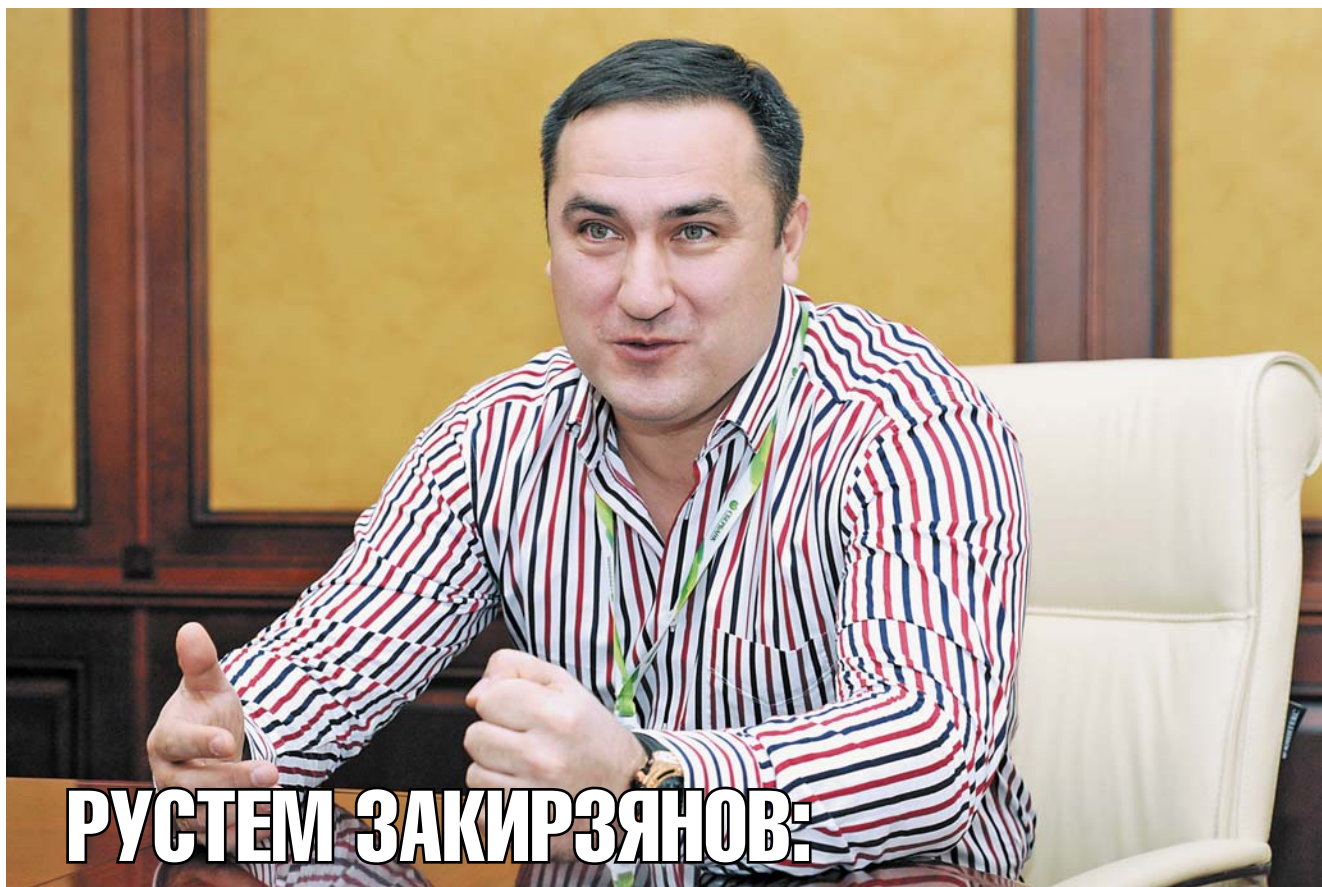
В качестве заемщика может выступать как одинокий пенсионер, так и супружеская пара пенсионного возраста. Главное, чтобы заемщики были единственными собственниками квартиры.

В чем принципиальное отличие «Обратной ипотеки» от пожизненной ренты?

Прежде всего стоит сказать о неразвитости рынка ренты и, как следствие, присутствию на нем большого числа «черных риэлторов». Продукт «Обратная ипотека», напротив, разработан ОАО «АРИЖК» и реализуется через банки-партнеры, одобренные Агентством. Заемщик по «Обратной ипотеке», в отличие от ренты, сохраняет за собой право собственности. По желанию он или его наследники могут погасить долг, в том числе досрочно, и оставить недвижимость себе.



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



РУСТЕМ ЗАКИРЗЯНОВ:

«Кредит – это не подарок с небес, а услуга, за которую нужно платить»

При получении кредита всегда необходимо помнить о том, что деньги придется возвращать, причем с процентами. Впрочем, от возникновения материальных проблем не застрахован ни один заемщик. О том, что делать, если вы временно не можете обслуживать долг, почему необходимо идти на контакт с банком в любой ситуации, рассказал директор Управления по работе с просроченной задолженностью физических лиц Московского банка Сбербанка России Рустем Закирзянов.

Рустем, о чем следует подумать заемщику, прежде чем обратиться в банк за кредитом?

Заемщик должен четко понимать, на что он берет деньги и как он будет впоследствии обслуживать

долг. Если речь идет об ипотечном кредите – то есть о крупной сумме денег и последующем залоге приобретенной квартиры, то потенциальному заемщику нужно понять, будет ли у него в ближайшие 20 лет такой доход, который позволит ему

осуществлять ежемесячные платежи банку.

К сожалению, люди зачастую рассуждают так: «Дают деньги – надо брать». Подобный подход здесь неприемлем.

На какой стадии просрочки ваше Управление начинает работать с заемщиками?

У нас есть такие понятия, как «ранний сбор»: то есть работа с заемщиками, задолженность которых еще не превысила 90 дней, и «поздний сбор» – когда просрочка уже свыше 90 дней. Наше Управление работает с «поздними должниками». Но это не означает, что к нам проблемный кредит всегда попадает только по прошествии трех месяцев. Обычно ЦСКО (Центр сопровождения клиентских операций. – Прим. авт.) начинает звонить должнику на 4-й, 5-й день просрочки, и если сотрудники понимают, что человек неконтактен, то наше Управление начинает работать с этим должником. Или, например, такая ситуация: человек обещает заплатить, но свои обещания не сдерживает. Тогда он тоже может попасть сразу к нам.

Если видна перспектива взыскания долга с заемщика, который допустил просрочку, уже превышающую 90 дней, то мы можем еще 90 дней работать с таким клиентом. За 180 дней у человека есть возможность собраться, устроиться на работу (если, конечно, он хочет работать) и восстановить свои платежи, чтобы не доводить дело до суда.

Когда начинаются судебные разбирательства?

Поняв, что клиент неконтактен, мы формируем пакет документов, направляем его в юридическое управление, которое, в свою очередь, готовит исковое заявление и передает дела в суд.

Сведения о неплатежеспособности заемщика – даже временной – попадают в кредитную историю?

Если человек допустил просрочку, не превышающую 30 дней, то кредитная история не испортится, в ней даже не останется «следов». Если же мы уже успели поработать с заемщиком, и еще направить документы в суд, то всё! Бюро кредитных историй получает информацию о том, что данный клиент – ненадежный.

Если становится понятно, что человек уже не сможет возвращать долг, но ипотечная квартира является его единственным жильем, имеет ли право банк выселить такого заемщика и реализовать эту недвижимость?

Однозначно: выселит. Только после реализации ипотечной квартиры заемщик закрывает свой долг перед банком.

Если у клиента Сбера возникают временные проблемы с платежеспособностью, может ли он реструктурировать долг в вашем банке?

Конечно.

Реструктуризации бывают типовыми и нетиповыми. К последним мы прибегаем редко. Основная масса реструктуризации заключается в предоставлении заемщикам отсрочки в погашении основного долга. Она может достигать максимум двух лет. Во время этих «кредитных каникул» человек платит только проценты по кредиту, что существенно снижает его ежемесячные платежи.



Отсрочка в обслуживании долга, превышающая два года, относится уже к нетиповой реструктуризации. По нетиповым ситуациям решение принимает наш Центральный аппарат.

А отказать в реструктуризации можете?

Можем. Чтобы это произошло, человек должен полностью лишиться доходов. Например, он стал инвалидом и получает только пенсию по инвалидности. Но это – единичные случаи.

Какие советы могли бы дать заемщикам, которые помогут им не стать вашими клиентами.

Надо платить по кредиту, тогда они не станут нашими клиентами. А уж если человек стал нашим клиентом, то ни в коем случае не нужно прятаться, избегать общения с сотрудниками Управления по работе с просроченной задолженностью. Всегда лучше общаться и работать с сотрудником банка, чем с представителем. Всегда лучше решить свои



проблемы до суда. Тем более что по закону реализация заложенного имущества имеет свои нюансы. Так, если квартира не продается на первых торгах, то она теряет 15% стоимости, после вторых торгов – еще минус 10%. Поэтому никому не советую доводить свои отношения с банком до стадии исполнительного производства.

То есть правило номер один для заемщика, который попал в сложное материальное положение: не прятаться от банка?

Да, не надо прятаться от кредитора. Всегда есть варианты выхода из любой ситуации. Мы заинтересованы в том, чтобы сохранить клиента. Заемщик просто может не знать определенных инструментов, возможностей, и ему кажется: «Всё, я пропал!». Но это не так – из любой ситуации можно найти выход.

Иногда люди не видят своих возможностей. Вот некоторые должники говорят: «У меня нет денег, чтобы возвращать долг банку, я с водителем езжу, нужно же еще ему зарплату платить». Так уволь-

водителя, и вот у тебя 30 тысяч освободилось для погашения долга. Один мужчина заявляет: «У меня дочка учится в Гарварде». Так верни в Москву – пусть МГУ закончит. Соответственно, не нужно будет выбрасывать бешеные деньги на ее жительство там. Но многие не хотят таких перемен: они привыкли так жить, столько тратить.

Как вы считаете, кредит – это все-таки опасность для заемщика или благо? Или все зависит от того, в чьих руках находится этот инструмент?

Здравомыслящему человеку кредит помогает. Представьте, что вы решили купить дорогую машину за 2 миллиона рублей и начали копить деньги. Сможете накопить? Я сомневаюсь. Но можно взять кредит и уже начать ездить на этом автомобиле. То же самое и с квартирой. В жизни не накопишь на недвижимость, а тут взял кредит – и купил ее.

В кризисные годы, вероятно, работы у Управления было много, ведь тогда многие заемщики не могли возвращать кредит. Какая тенденция наблюдается сейчас?

Когда бурно растет кредитный портфель – а 20 декабря 2011 года (только за один день!) мы выдали 1 млрд кредитов – тогда увеличивается и просрочка. Впрочем, портфель просроченной задолженности растет значительно медленнее, чем основная сумма задолженности. За этот год Управлению удалось вывести из просрочки около 4 млрд руб.: то есть люди вошли в график и стали нормально платить по кредиту.

К концу прошлого года величина просрочки снизилась, что для меня как руководителя подразделения очень приятно, поскольку означает, что целый год мы работали не зря, работали профессионально и качественно. Есть ощущение, что народ наконец-то осознал, что такое кредит, он понял, что это не подарок с небес, а услуга, за которую нужно платить. И я думаю, есть и наша небольшая заслуга в том, что мы сумели людям это объяснить.

Наверное, следующие полгода наш кредитный портфель продолжит расти такими же темпами, соответственно, темпы роста просрочки, может быть, и возрастут. На это, вероятно, повлияет и тот факт, что мы начали выдавать ипотеку по кредитной фабрике. По моим ощущениям, первая просрочка по этим кредитам будет в феврале-марте. В новогодние праздники люди потратили все деньги, придет время в феврале заплатить банку, но многие не смогут это сделать, только, наверное, в марте что-то погасят, но пойдет уже и пеня и т.д. В общем, когда будет ясна эта тенденция, станет понятно, как мы будем двигаться в течение 2012 года. Где-то будут проблемы, но думаю, мы сумеем с ними справиться. И

Беседовала Софья Ручко

Мода для должников

В последние два года реструктуризация долга «вошла в моду». Почему это произошло? Для начала напомним, что этим термином обозначают изменение условий погашения долга на основании договоренности между заемщиком и кредитором. Следовательно, вполне очевидно, что причиной популярности реструктуризации стало увеличение количества людей, потерявших способность платить по своим займам.

До кризиса, в январе 2008 года, просроченная задолженность составляла 0,22% по валютным ипотечным кредитам и 0,14% – по рублевым. Через год все изменилось: кризис стал набирать обороты, и доля ипотечной валютной просрочки увеличилась до 2,7%; рублевой – до 0,63%. В последующие месяцы ее рост продолжился. Своего максимума рублевые неплатежи достигли в июле 2010 года, затем они стали медленно снижаться. С валютной ипотекой все обстояло гораздо сложнее. Просроченная задолженность по ней росла буквально как на дрожжах и останавливаться не собиралась. Из-за этого многие заемщики, бравшие ипотеку в валюте, потеряли возможность вовремя платить по кредиту. Таким образом, реструктуризация долга оказалась наиболее востребована именно в 2009-2010 гг.

«До конца 2008 г. отечественный рынок ипотеки показывал весьма неплохие темпы роста, однако к кризису оказался совершенно не готов, – рассказывает генеральный директор ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК) **Андрей Языков**. – Некоторые кредитные организации перед началом кризи-



ДОЛГОВЫЕ СТРУКТУРЫ

Что делать, если вы больше не можете платить по кредиту? Пуститься в бег? Сменить имя, адрес и номер телефона? Продать квартиру и погасить задолженность? Все эти варианты, конечно, имеют право на существование. Но зачастую гораздо лучше просто реструктурировать свой долг.



са в погоне за объемами существенно смягчили требования к заемщикам, а значит, нарастили большой портфель ненадежных кредитов. В результате рынок оказался не готов к значительному числу заемщиков, столкнувшихся с временными финансовыми трудностями».

В этой ситуации на помощь банковскому сектору пришло правительство РФ, которое приняло антикризисные меры, направленные на сохранение рынка ипотечного кредитования. Одной из них стало создание в феврале 2009 г. Агентства по реструктуризации ипотечных кредитов (АРИЖК).

Главной задачей АРИЖК стала социальная защита заемщиков, у которых ипотечное жилье было единственным для проживания. Агентство брало на себя выплаты по кредиту в течение 12 месяцев. За этот период заемщик мог найти работу, позволяющую самостоятельно обслуживать долг и вернуть выделенные от государства средства. Создание АРИЖК позволило многим людям сохранить свою квартиру.

Опыт работы Агентства показал, что с проблемными заемщиками нужно работать и делать это можно эффективно. Оказалось, что кре-

дитору примерно в три раза выгоднее провести реструктуризацию, чем пойти в суд. При этом практика АРИЖК помогла выяснить, что при грамотном и индивидуальном подходе возможно обеспечить восстановление платежеспособности более 80% заемщиков.

Инструкция по применению

Острая фаза кризиса миновала, но потребность в реструктуризации долга у заемщиков не исчезла. Как себя вести, если вы внезапно оказались не в состоянии обслуживать свой кредит?

Прежде всего нужно помнить, что ключевой момент любой удачной реструктуризации – это достижение взаимовыгодной договоренности между кредитором и должником. Причем последнему эксперты советуют не откладывать решение проблемы, а сразу идти в банк. Если тянуть время, сумма просроченной задолженности и начисленных штрафных санкций вырастет, и условия «обновления» долга, скорее всего, окажутся не столь выгодными.

Банки предлагают заемщику несколько способов реструктуризации долга. Какой из них выбрать? Это зависит от многих факторов.

1. Отсрочка текущих платежей по телу кредита (на срок от трех до шести месяцев)

Такой вариант подойдет ипотечному заемщику в том случае, если у него возникли временные финансовые трудности (например, потеря работы или краткосрочное снижение доходности бизнеса). Данный способ реструктуризации предполагает, что в период действия отсрочки должнику придется ежемесячно гасить проценты

за пользование кредитом. Более того, после отсрочки ему будет нужно не только возобновить текущие платежи в прежнем объеме, но и выплатить возникшую задолженность. Ее можно гасить двумя способами. Либо равномерно в течение всего срока кредитования, либо дифференцированно, увеличивающимися или уменьшающимися суммами. В случае погашения нарастающими взносами первоначальные платежи будут небольшими, но зато процентные выплаты окажутся выше. При погашении снижающимися суммами проценты окажутся меньше, но зато первые платежи будут высокими.



2. Снижение суммы ежемесячных выплат по телу кредита сроком на один год

Данный способ несколько похож на первый, но банки на него соглашаются охотнее – ведь в этом случае они меньше теряют в объеме текущих платежей. Такой вариант подойдет для тех заемщиков, финансовое положение которых ухудшилось не слишком сильно (и, как они полагают, временно). Главный плюс этой схемы реструктуризации (по сравнению с предыдущей) в том, что после истечения срока более низких выплат по кредиту у заемщика остается меньшая сумма дополнительной задолженности.

3. Увеличение срока пользования кредитом

Эта разновидность реструктуризации – для тех, у кого возникли серьезные финансовые трудности длительного характера (например, смерть или уход на пенсию одного из плательщиков, переход на бо-

лее низкооплачиваемую работу, долгосрочное снижение доходности бизнеса и т.д.). В этом случае заемщик может уменьшить размер текущих платежей за счет увеличения общего срока кредитования. На первый взгляд может показаться, что это самый лучший вариант для человека, попавшего в сложное финансовое положение. Но необходимо помнить, что в результате такой реструктуризации могут серьезно

Прежде всего нужно помнить, что ключевой момент любой удачной реструктуризации – это достижение взаимовыгодной договоренности между кредитором и должником. Причем последнему эксперты советуют не откладывать решение проблемы, а сразу идти в банк.

вырасти проценты по кредиту. В некоторых случаях человеку даже выгоднее отказаться от реструктуризации ипотечного кредита на таких условиях и погасить долг путем продажи предмета залога.

Вот что по этому поводу говорит советник заместителя председателя правления ОАО «Сбербанк России» **Наталья Карасева**: «В Сбербанке действует программа реструктуризации задолженности, в рамках которой заемщикам предоставляется возможность до 10 лет продлить срок пользования кредитом, а также получить отсрочку по погашению основного долга и процентов сроком до двух лет». По словам эксперта, если финансовое положение заемщика не позволяет ему обслуживать кредит даже в режиме реструктуризации, он может погасить долг за счет продажи ипотечной недвижимости.

4. Конвертация валютных кредитов в рубли

Кредиты в иностранной валюте привлекают заемщиков более низкими процентными ставками. Но в случае резкого изменения курса должник может и не справиться с текущими платежами (именно это и произошло со многими людьми во время гло-



бального финансового кризиса 2009-2010 гг.). Но всегда ли имеет смысл конвертировать в рубли валютный кредит? Нет, только в случае долгосрочного снижения курса «российских денег», так как в противном случае можно больше потерять на конверсии. Также не стоит проводить конвертацию долга на пике валюты, в которой взят кредит (тогда она обойдется вам слишком дорого). Учтите, что при конвертировании в рубли банки зачастую (хотя и не всегда) повышают ставку по займу, а также

устанавливают собственный курс конверсии. То есть за избавление от валютного риска заемщик нередко должен платить более высокими процентами.

Как работает конвертация валютных займов на практике? По данным Банка Москвы, в 2011 г. среди его клиентов произошел резкий всплеск обращений за реструктуризацией по кредитам, выданным в швейцарских франках и японских иенах (число таких обращений по другим задолженностям, как валютным, так и рублевым, было незначительно). Дело в том, что курс франка и иены вырос к 2011 г. в 1,5-2 раза по сравнению с датой выдачи кредита. В связи с этим банк разработал для данной категории заемщиков программы реструктуризации и рефинансирования.

5. Снижение ставки по кредиту

Это самый выгодный способ реструктуризации долга для заемщика, но банки соглашаются на него крайне редко. Ведь уменьшение процентов по кредиту означает для них прямые убытки! Но если кредитор уверен, что продажа заложенного жилья для него менее выгодна, чем снижение ставки, он может пойти на это. В некоторых случаях удешевление кредита может быть

обусловлено сокращением его срока (это увеличивает текущие платежи заемщика по погашению долга).

6. Получение заемщиком стабилизационного займа для погашения задолженности

Этот способ редко используют в качестве самостоятельного. Обычно его применяют в качестве дополнительной меры вместе с другими схемами «обновления» долга. Как известно, одним из обязательных условий реструктуризации является полное погашение заемщиком уже имеющейся задолженности по кредиту, а также заключение договора страхования. Если у клиента банка нет средств на эти цели, ему могут предоставить стабилизационный заем, который затем нужно будет погасить вместе с набегавшими процентами.

Так, по словам начальника управления ипотечного кредитования Абсолют Банка Галины Костышевой, в банке предусмотрена процедура выдачи стабилизационного займа в случае, если должник поздно обратился в банк с заявлением на реструктуризацию и допустил просрочку по кредитному договору. Одно из условий предоставления льготного периода – наличие действующего договора страхования на период реструктуризации (для его оплаты можно использовать стабилизационный заем).

* * *

Свои плюсы и минусы есть у каждого способа реструктуризации кредита. Но их общее (и главное) достоинство в том, что они часто помогают ипотечным должникам одновременно сохранить и заложенную квартиру, и статус добросовестного заемщика. И

Владимир Брюков

ИПОТЕКА: ОБМЕН ВАЛЮТЫ



Ипотечные кредиты в иностранной валюте дешевле, чем в российской. Но в случае обвала рубля расходы по погашению долга серьезно вырастают. Стоит ли временно полученная выгода такого риска?

Иностранное наступление

На пике популярности «валютная» ипотека была несколько лет назад. В январе 2006 года 45,1% всех жилищных кредитов в России были выданы в «иностранных деньгах». Особенно активно занимали в столице: даже в январе 2009 года – то есть в самый разгар так называемой плавной девальвации рубля – доля «иностранной» ипотеки в Москве составляла 46,8%.

Впрочем, докризисный спрос на кредиты в долларах и евро легко объяснить: они обычно выдаются по более низким ставкам. По данным Банка России, с 1 января 2006 г. по 1 октября 2011 г. такие займы «стоили» на 1,5-3% дешевле, чем аналогичные рублевые кредиты. К тому же до кризиса курс рубля был довольно стабильным, а с конца 2002 г. вплоть до лета 2008 г. даже наблюдался его рост по отношению к доллару.

Сплошная экзотика

В мае 2007 г. Банк Москвы начал выдавать ипотеку во франках, а в январе 2008 г. – в иенах. Причем под исключительно низкие проценты! Средняя ставка кредитов в швейцарской валюте тогда составляла 8,1% годовых, в японской – 6,75%. В это же время ставки по рублевым кредитам находились в диапазоне 12,4-13,7%. То есть жилищный кредит в «экзотической» валюте был в полтора-два раза дешевле.

В 2007-2008 гг. многие клиенты Банка Москвы поспешили взять ссуды на жилье в иностранной валюте. По оценке экспертов, на дешевизну «позарилось» около тысячи заемщиков. В ОТП Банке, чуть позже предложившем

ипотеку в швейцарской валюте, было оформлено 263 кредита на общую сумму в 1,5 млрд руб.

Но в связи с началом глобального кризиса и ростом волатильности на валютных рынках, уже к началу 2009 г. многие заемщики оказались неспособны платить по кредитам, выданным в иенах и франках. Аналогичные трудности возникли и у тех, кто взял ипотеку в долларах и евро. А вот у рублевых заемщиков размер взносов остался прежним.

Сейчас многие банки перестали предоставлять кредиты в «экзотической» валюте. «Альфа-Банк кредитует заемщиков только в рублях и долларах США. Однако на ипотечном рынке еще встречаются такие предложения, хотя количество банков, предоставляющих возможность оформить кредит в «экзотических» валютах, значительно снизилось», — уточняет заместитель начальника Управления ипотечного кредитования Альфа-Банка **Екатерина Новожилова**.

Изменение курса

Неприятные последствия, которыми чревата для заемщика валютная ипотека, лучше всего видны на конкретном примере. Давайте представим, что клиент взял в январе 2008 г. кредит сроком на 10 лет на общую сумму 2 млн руб. Посчитаем, как будут изменяться его ежемесячные платежи в зависимости от того, в какой валюте он оформил ссуду.

Для начала рассмотрим рублевую ипотеку по ставке 13% годовых. Согласно нашим расчетам, сумма ежемесячного платежа по такому кредиту в январе 2008 года составляла бы 29,9 тыс. руб. В то время как сумма взноса по займу, номинированному в долларах или евро

Докризисный спрос на кредиты в долларах и евро легко объяснить: они обычно выдаются по более низким ставкам.

(под 11% в год), была бы 27,6 тыс. руб., во франках (под 8,1%) — 24,4 тыс. руб., а в японских иенах (под 6,75%) и того меньше: всего 23 тыс. руб. в месяц (см. табл.).

Казалось бы, выгода валютной ипотеки очевидна. Но за последние несколько лет многое изменилось. Курс

доллара США по отношению к рублю вырос на 30%, евро — на 16,3%, франка — на 52,8%, иены — на 80,2%. Следовательно, для российского заемщика ежемесячные платежи по этим валютам в декабре 2011 г. составили уже 35,8 тыс. руб. (для кредита в долларах), 32,1 тыс. руб. (для кредита в евро), 37,2 тыс. руб. (для кредита во франках) и 41,4 тыс. руб. (для кредита в иенах). Таким образом, вся «иностранная» ипотека в декабре 2011 г. оказалась гораздо дороже «рублевой».

Таблица. Ежемесячные платежи в рублях по ипотечному кредиту, номинированному в разных валютах

Месяц	Доллары	Евро	Иены	Франки
янв. 08	27,6	27,6	23,0	24,4
апр. 08	26,6	28,3	23,6	25,7
июл. 08	26,2	28,1	22,3	25,0
окт. 08	29,6	27,1	26,2	25,1
янв. 09	36,5	32,3	36,9	31,6
апр. 09	37,9	33,8	34,6	32,0
июл. 09	36,4	34,3	35,0	32,4
окт. 09	33,3	33,4	33,3	31,6
янв. 10	33,5	32,5	33,2	31,5
апр. 10	32,8	30,1	31,6	30,0
июл. 10	34,6	29,6	35,0	31,5
окт. 10	34,0	32,2	37,5	34,4
янв. 11	34,0	30,6	37,0	34,0
апр. 11	32,0	31,2	34,4	34,5
июл. 11	31,8	30,4	36,2	37,7
окт. 11	35,2	32,6	41,0	37,7
ноя. 11	34,4	31,8	40,0	36,8
дек. 11	35,8	32,1	41,4	37,2
Рост за три года, в %	30,0	16,3	80,2	52,8
Дороже платежей по рублевому кредиту, в %	19,9	7,3	38,6	24,7



Более того, поскольку ставки по кредитам, номинированным в иенах и франках, оказались в свое время ниже ставки рефинансирования, то их получателям пришлось еще и заплатить налог за доход, полученный за счет этой разницы.

Операция «Конвертация»

Что происходит с заемщиками, которые после изменения валютного курса не могут больше обслуживать ипотеку? Иногда кредиторы идут им навстречу. Например, Банк Москвы запустил программы реструктуризации для клиентов, взявших до кризиса ипотеку в иенах и франках. Таким заемщикам предлагается два варианта реструктуризации долга: рефинансирование валютного кредита с льготной конвертацией задолженности в рубли (по курсу Банка России), либо сохранение долга в исходной валюте, но со значительным снижением ставки. Кроме того, банк заявил о своей готовности увеличить максимальный срок кредита до 50 лет.

«Многие банки предлагают рефинансирование ранее взятых ипотечных кредитов, в том числе и с изменением валюты кредита. Часто такая операция бывает выгодна заемщику, поскольку при рефинансировании для погашения валютного кредита банк предлагает заемщику новый кредит на текущих рыночных условиях, а сейчас ипотечные процентные ставки пока еще находятся на достаточно низком уровне», — комментирует заместитель начальника управления розничных кредитных продуктов Росбанка **Ольга Докучаева**.

Уже к началу 2009 года многие заемщики оказались неспособны платить по кредитам, выданным в иенах и франках. Аналогичные трудности возникли и у тех, кто взял ипотеку в долларах и евро.

«Некоторые банки, которые работали по валютной схеме, шли на конвертацию таких ипотечных кредитов. Насколько это было выгодно для заемщика — остается большим вопросом, поскольку конвертация

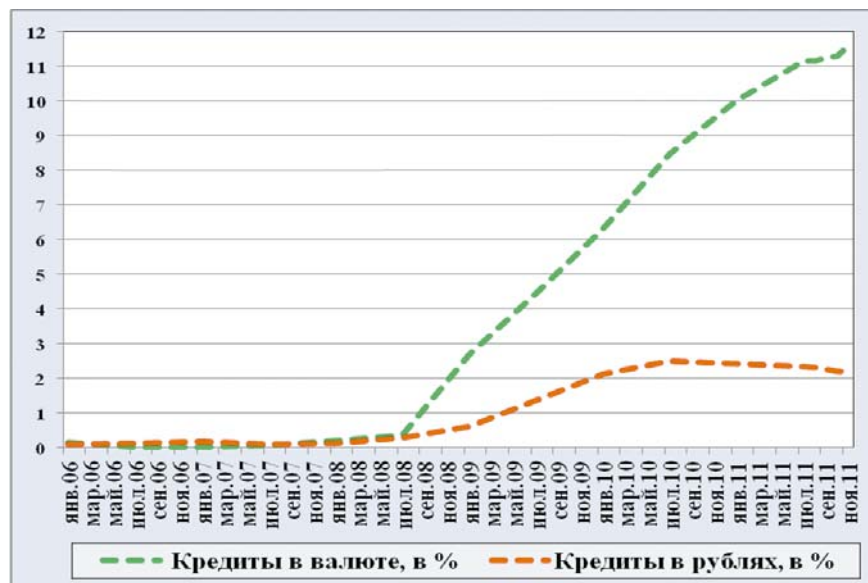
происходила в период, когда курсы валют были наиболее высокими», — считает вице-президент Ханты-Мансийского банка **Владимир Вешняков**.

Держись своих!

Печальный опыт последних лет показал, что ипотеку лучше брать в той валюте, в которой заемщик получает свою зарплату. «Жилищные кредиты долгосрочны, а на длинных горизонтах высока вероятность реализации валютных рисков. Поэтому не стоит искушать судьбу», — говорит директор департамента розничных продуктов и технологий Промсвязьбанка **Иван Пятков**. Аналогичного мнения придерживается и Владимир Вешняков: «Принимая во внимание колебания курсов валют с лета 2011 года и реально оценивая риски еще не закончившегося кризиса, мы настоятельно не рекомендуем брать ипотеку в иностранной валюте».

Следовательно, абсолютному большинству россиян стоит ориентиро-

Рост доли просрочки по валютным и рублевым ипотечным кредитам, в %



Источник: расчеты автора по данным Банка России

ваться на ипотеку в рублях. Ольга Докучаева считает, что хотя «ставки по валютным кредитам ниже, рублевые кредиты не подвержены валютному риску. При росте валютного курса потери от конвертации превысят экономию на процентах». «Практика, в том числе кризисная, показала, что наиболее оптимальной валютой кредита для российского заемщика, получающего заработную плату в рублях, является также рубль, — уверена Екатерина Новожилова (Альфа-Банк). — Доллар подходит только заемщикам с постоянным доходом в иностранной валюте. В любом случае, при желании клиент всегда может рефинансировать валютный ипотечный кредит в рублевый, или даже наоборот».

Предсказать, каким будет курс той или иной валюты через 5, 10 или 15 лет — невозможно. Именно по этим соображениям на Украине банкам запретили выдавать физическим лицам кредиты в иностранной валюте, аналогичный закон уже давно действует в Чехии.

Быть может, и в России валютные кредиты для физлиц нужно запретить? «Право выбора должно быть всегда, но моя общая рекомендация тем, кто планирует оформлять ипотечный кредит, — брать его только в той валюте, в которой заемщики получают зарплату, в противном случае придется взять на себя еще и валютный риск. Кроме того, я считаю, что соотношение платеж/доход должно находиться на уровне около 30%, но не более 45% от

всей совокупности кредитных обязательств, которые берет на себя заемщик. Именно такое соотношение позволит человеку успешно платить по кредиту и поддерживать достаточный уровень жизни», — советует генеральный директор ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» **Андрей Языков**.

«На мой взгляд, запрещать валютные кредиты нельзя, — уверен начальник отдела ипотечного кредитования ОАО Банк «Западный» **Антон Тиванов**. — У заемщика должен быть выбор, тем более что валютные кредиты зачастую гораздо выгоднее рублевых».

Впрочем, хотя российские банки пока имеют полное право предоставлять жилищные ссуды в «иностранной» деньгах, популярность такой разновидности ипотеки падает. «Заемщики хорошо усвоили уроки кризиса, когда колебания иностранной валюты периодически приводили к невозможности обслуживать кредит», — уверен Владимир Вешняков (Ханты-Мансийский банк). И

Владимир Брюков



БОЛЬШАЯ ПЕРЕМЕНА



«Война за клиента» вынуждает российские банки периодически изменять кредитные программы, делая их более привлекательными. Если заемщика перестали устраивать условия по ипотечной ссуде, он может ее рефинансировать. Правда, для этого понадобится немало сил и времени.

Занять, чтобы отдать

Давайте представим, что уже позади поиск жилья, сбор документов, выбор банка, изучение и подписание договора. Теперь вы – полноправный владелец собственной квартиры, пусть пока находящейся в залоге у банка. Вам остается только исправно вносить ежемесячные платежи до полного погашения долга.

Но через какое-то время вы неожиданно узнаете, что сосед взял жилищный кредит по более низкой процентной ставке, не прилагая к этому никаких чрезмерных усилий. Конечно, особой радости это известие не доставляет. Ведь вы были уверены, что получили ипотеку на самых лучших условиях! А все оказалось иначе. В такой ситуации есть два варианта поведения: оставить все как есть или попытаться изменить свое «ипотечное» положение к лучшему. Каким образом? Просто получить новый кредит на более выгодных условиях, чтобы с его помощью погасить текущий. На банковском языке это называется рефинансированием.

Такую услугу сегодня предлагают некоторые кредитные организации. Как правило, это крупные игроки или банки, ведущие агрессивную политику в целях завоевания большей доли рынка (ведь фактически они переманивают клиентов других кредиторов).

Но не спешите сразу же после принятия решения о рефинансировании «изменять» своему банку. В первую очередь следует обратиться именно к «родному» кредитору. Для начала напишите письменное заявление о пересмотре процентной ставки в сторону уменьшения. В принципе, можно рассчитывать на то, что кредитор пойдет вам навстречу, осо-



бенно в том случае, если в банке уже действуют новые, более выгодные условия по ипотеке.

Такой вариант удобен прежде всего заемщику. Но финансовые организации неохотно идут на это, несмотря на то, что подобные шаги позволяют поддерживать лояльность клиента. Поведение банков вполне понятно: ведь рефинансирование для них невыгодно с точки зрения доходности продукта.

Оспаривать отказ кредитных организаций в рефинансировании задолженности клиент не вправе. В стандартном ипотечном договоре прописывается размер платежей на весь период погашения ссуды, а значит, законных оснований для жалоб у заемщика нет.

Единственное, что он может сделать, – это обратиться в другой банк, который профинансирует погашение текущего кредита. После чего заложенная квартира и новый клиент, имеющий финансовые обязательства, переходят к нему. В чем здесь выгода заемщика? Он будет

выплачивать займ по более низким ставкам, что уменьшит тяжесть ипотечного бремени.

Предположим, четыре года назад вы купили квартиру стоимостью 5 млн руб. в кредит по ставке 14% на 20 лет, внося первоначальный взнос в размере 30%. При этих условиях ежемесячный размер аннуитетных платежей составлял 62 тыс. 176 руб., а общая сумма уплаченных за весь период процентов – почти 10 млн руб. Если вы рефинансируете этот кредит по ставке 10%, то сумма ежемесячного платежа составит 48 тыс. 250 руб., а сумма процентов по кредиту будет равна 6,6 млн. То есть вы не только уменьшите ежемесячный платеж, но и сэкономите больше 3 млн руб.

Когда овчинка стоит выделки

На первый взгляд почти для любого заемщика возможность «проапгрейдить» ипотечный кредит выглядит очень заманчиво. Но учтите, что рефинансирование не всегда имеет смысл. Оно выгодно только

Экономически выгодным рефинансирование становится тогда, когда проценты по новому кредиту снижены на 2-3 пункта. В противном случае затраченные усилия могут быть несоразмерны результату.

в том случае, если позволяет получить какие-либо преимущества. «Это может быть снижение процентной ставки или размера ежемесячного платежа, – рассуждает директор департамента развития ипотечного кредитования банка «Стройкредит» **Дмитрий Жуков.** –

Нестабильность на валютном рынке, рост курса доллара, который начался в кризис 2008 года, – все это вынудило многих заемщиков, взявших ипотеку в валюте, искать программы по рефинансированию кредита в рубли».

Достаточно вспомнить, какой дорогой была ипотека в недалеком прошлом (например, в 2007 году в среднем 15%), и мотивы желающих перекредитоваться становятся понятны. Однако на этом пути есть свои подводные камни, которые могут свести на нет все попытки сэкономить.

«Получение кредитного решения и оформление нового залога сопряжено с временными и материальными трудозатратами, – отмечает начальник управления ипотечного кредитования «Абсолют Банка» **Галина Костышева.** – Стоимость рефинансируемого кредита должна быть выше как минимум на 1 пункт для того, чтобы покрыть издержки, связанные с оформлением нового займа».

Расходов, действительно, не избежать. К тому же на практике они, скорее всего, окажутся больше, чем вы изначально планировали. Так, придется снова оплачивать оценку залога (поскольку банки учитывают мнение только своих, аккредитованных специалистов), а также все необходимые комиссии и страховку.

Прибавим к этому нематериальные затраты: нужно будет заново пройти все этапы оформления жилищного кредита. То есть собрать необходимые справки и документы, дожидаться одобрения банка и зарегистрировать ипотеку.

Экономически выгодным рефинансирование становится тогда, когда

проценты по новому кредиту снижены на 2-3 пункта. В противном случае затраченные усилия могут быть несоразмерны результату.

Еще один важный момент. «В случае с аннуитетными платежами (а таких кредитов большинство), структура долга ежемесячно меняется в сторону, наиболее выгодную для заемщика: постепенно снижается сумма процентов, а размер основного долга, направленного на погашение кредита, увеличивается», — рассказывает Галина Костышева. Получается, что заемщик, оформляя новый ипотечный кредит, снова обрекает себя на выплату первых платежей по невыгодным условиям. Таким образом, польза от рефинансирования сомнительна в том случае, если долг погашается больше пяти лет — ведь основная часть процентов уже уплачена.

«Эту ситуацию может исправить только существенное сокращение срока кредитования по сравнению с первоначальным», — добавляет эксперт.

И конечно, не стоит тратить силы и время на рефинансирование, если

размер оставшегося долга невелик. В этом случае разумнее будет закончить погашать кредит в «старом» банке.

Трудности переходного периода

Чаще всего схема рефинансирования выглядит следующим образом: клиент оформляет кредит в одном

Не спешите сразу же после принятия решения о рефинансировании «изменять» своему банку. В первую очередь следует обратиться именно к «родному» кредитору.

из банков и направляет его на погашение текущей задолженности. Процедура получения новой ссуды почти не отличается от стандартной: финансовая организация также рассматривает кредитную заявку и выносит решение. «Отличие может быть только в пакете документов на займ и оформлении залога, — уточняет Галина Костышева («Абсолют Банк»). — Для рассмотрения заявки банк попросит предоставить информацию по текущей ссуде (кредитную документацию, справки из банков и пр.). А также письмо, которое

подтверждает согласие «старого» банка на последующий залог».

Последнее обстоятельство может сильно усложнить жизнь заемщикам, решившимся на рефинансирование. По словам тех, кто уже пытался осуществить переход из одной финансовой организации в другую, «родные» кредиторы не спешат давать такое согласие. Это трудно объяснить с позиции логики. Ведь квартира переходит в залог другому банку только после того, как на его счет переводится вся сумма долга. А это значит, что кредитная организация ничем не рискует. Тем не менее такая проблема существует. Правда, нередко письмо-согласие — лишь формальность (если, конечно, ваш кредитный договор с первым банком не содержит пункт о запрете последующей ипотеки).

Самые большие риски в случае перекредитования несет «новый» банк. Он попадает в ситуацию так называемого «беззалогового окна» — когда никаких прав на ипотечную квартиру у него еще нет, залог не оформлен, а финансировать текущий долг нового клиента необходимо.

В каких случаях имеет смысл рефинансировать кредит?

Даже небольшое снижение ставки по ипотечному кредиту может быть выгодно для российского заемщика. Во многих случаях клиенты принимают решение о рефинансировании уже при разнице в ставках в 1-2%. Рефинансирование имеет также смысл при значительном росте курса валюты кредита на длительный срок.



Михаил Воронко, руководитель департамента маркетинга и электронных сервисов банка «Уралсиб»

Заемщику необходимо учитывать, какие расходы ему придется понести, оформляя новый кредит. Если эти платежи не обнулят выгоду, то рефинансировать стоит. Бессмысленно рефинансировать кредит, срок которого уже подходит к концу.



Антон Тиванов, начальник отдела ипотечного кредитования ОАО Банк «Западный»

Как правило, эту проблему решает наличие двух поручителей со стороны заемщика и повышенные процентные ставки по кредиту. Такие условия действуют только на период перерегистрации залога (который длится в среднем 1,5 месяца). После оформления залога «новая» кредитная организация устанавливает стандартную ставку, а поручительство больше не требуется.

Для некоторых заемщиков именно это становится непреодолимым препятствием, так как отнюдь не все могут найти поручителя по ипотечному кредиту, пусть даже на не продолжительный срок.

Да и с самим залогом не все так просто. Например, иметь дело с жильем в плохом состоянии или ипотечными квартирами, в кото-

рых прописаны несовершеннолетние дети, банки, скорее всего, не захотят.

Еще одной проблемой может стать мораторий на досрочное погашение ссуды. В различных банках его срок может составлять от трех месяцев до года, и пока он не закончится, рефинансировать кредит не получится.

Нужно сказать, что далеко не каждый ипотечный заемщик может рефинансировать свою задолженность в другом банке. Так, не стоит рассчитывать на апгрейд тем, кто недобросовестно погашал ипотечный кредит или чье финансовое положение изменилось в худшую сторону. В последнем случае проще договориться с «родным» банком о реструктуризации долга.

Сейчас рефинансирование в России не является таким массовым продуктом, как, например, в Европе. Однако спрос на него есть. «В основном рефинансируются кредиты, которые заемщики брали в период кризиса по ставкам более 15% годовых», — делится наблюдениями Галина Костышева.

Однако конкуренция на рынке ипотеки с каждым годом будет становиться все ожесточеннее, а это значит, что число программ по перекредитованию будет неизбежно увеличиваться. И возможно, в скором времени заемщики оценят всю выгоду рефинансирования и научатся грамотно использовать этот полезный финансовый инструмент. И

Елена Изюмова

ИПОТЕКА

8 800 200 14 15
www.mosoblbank.ru

МОСОБЛ  БАНК

ИПОТЕКА: ОТБОРОЧНЫЙ ТУР



Ипотечный кредит все еще доступен не каждому. Но сегодня получить его стало гораздо проще. Банки не только смягчают требования к клиентам, но и индивидуально подходят к рассмотрению каждой кредитной заявки. И все-таки существует ряд критериев, на которые опирается практически любой банк при одобрении или неодобрении заемщика.

Форма подтверждения доходов

Помимо зарплаты заемщика, подтверждаемой справками, банки принимают во внимание и другие официальные доходы: дивиденды, страховые выплаты, депозиты, прибыль от аренды. Вероятность выдачи кредита также увеличивает наличие у клиента активов – земельных участков, доли в недвижимости, автомобиля и т.д.

Еще один важный нюанс – честность. Заемщику необходимо предоставить банку максимально полные и правдивые данные о своих заработках, роде деятельности и даже об уже существующих долговых обязательствах. Конечно, последнее может привести к отказу в выдаче кредита. Особенно если банк сочтет, что человек не в состоянии погашать два займа одновременно. Но скрывать эту информацию все же не стоит. Во-первых, банк все равно ее проверит. Во-вторых, зачем самому заемщику непосильная для него «кредитная кабала»?

Кредитная история

Кредитная история – крайне важный аспект. Например, если у человека есть две-три просрочки по выплатам сроком более 5 дней (не важно, по каким причинам), это может привести к отказу в выдаче кредита. С этой проблемой после финансового кризиса 2008 года сталкиваются многие потенциальные заемщики. Увы, несвоевременные выплаты по кредиту за стиральную машину могут лишить человека возможности приобрести в ипотеку квартиру.

Образование

Наличие у заемщика высшего образования является для банка несомненным плюсом! Дело в том, что наличие у клиента диплома и профессиональ-



Алексей Шленов,
генеральный директор
компании «МИЭЛЬ-Брокеридж»

ных знаний увеличивает его востребованность на рынке труда. Принимая решение о выдаче кредита, сотрудник банка оценивает, насколько легко потенциальный клиент в течение следующих 15-20 лет сможет найти себе новую работу. Ведь банку необходимо, чтобы кредит выплачивался своевременно, а для этого нужно, чтобы у заемщика был постоянный доход.

Имеет значение и трудовой стаж. В большинстве случаев он должен составлять не менее года в целом, и не менее шести месяцев на последнем месте работы.

Документы

Следующий важный момент при оценке заемщика – состояние общегражданских документов (паспорта и водительского удостоверения). Нередки случаи, когда из-за халатного отношения к документам людям временно отказывали в рассмотрении кредитной заявки. Дополнительные пометки, помарки, лишние печати делают паспорт недействительным, и на этом основании выданный займ, а также сделка купли-продажи могут быть оспорены.

Для более тщательного анализа банки иногда запрашивают допол-

нительные документы, удостоверяющие личность заемщика. Чаще всего это водительское удостоверение. Раньше банки требовали справки из психологических и наркологических диспансеров (чтобы удостовериться в психическом здоровье клиента). Сейчас это требование отменено, но наличие водительских прав остается весомым аргументом в пользу заемщика.

Для мужчин, не достигших 27 лет, обязательно наличие военного билета. Его отсутствие может стать причиной для отказа.

Здоровье

Общему состоянию здоровья потенциального заемщика банки уделяют самое пристальное внимание. Человек должен быть трудоспособен, чтобы иметь возможность своевременно вносить платежи по кредиту. Наличие серьезных заболеваний приведет к отказу в предоставлении займа.

Семейное положение

Традиционно в качестве потенциальных заемщиков банки охотнее рассматривают полные семьи. Дело



в том, что риск утраты работы сразу обоими супругами невелик. Кстати, в некоторых европейских банках используется субъективная система критериев для оценки клиента. Сами по себе они не влияют на решение о выдаче кредита, но могут привести к снижению его суммы. Например, по этой системе мужчина или женщина, состоящие во втором браке, считаются менее надежными клиентами.

Кроме этого, банки не всегда охотно кредитуют людей творческих профессий, поскольку считается, что их финансовое положение трудно прогнозируемо. Не пользуются доверием и представители тех сфер деятельности, где высок риск травматизма заемщика. И



ЖИЛИЩНЫЙ КРИЗИС-2012: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Ждет ли рынок недвижимости в следующем году кризис? С какими трудностями могут столкнуться застройщики? Где лучше хранить сбережения? Ответы на эти вопросы звучали на VI аналитической бизнес-конференции «Рынок недвижимости, строительства и финансов 2012», прошедшей в отеле «Savoy». Организатором мероприятия выступил Московский Бизнес Клуб.

Экономический кризис и не прекращался, заявил президент компании экспертного консультирования «Неокон» **Михаил Хазин**. По его мнению, к лету 2012 года в США произойдет массовая эмиссия. Это приведет к росту цен на нефть, а затем – к мощной волне инфляции и резкому сокращению импорта, в том числе сырья, к которому относятся стройматериалы. Ставки по кредитам вырастут, и застройщики неизбежно столкнутся с проблемами в получении средств.

Впрочем, пока проблем с заимствованием денег нет. По крайней мере, если говорить об ипотеке. Генеральный директор аналитического консалтингового центра компании «Миэль» **Владислав Луцков** сообщил, что за 9 месяцев 2011 года объем выданных ипотечных жилищных кредитов превысил показатели 2010 года на 23%.



Но важно не только получить деньги, но и уберечь их от инфляции. На вопрос «В чем вы будете хранить свои сбережения в 2012 году?», аналитики единогласно ответили что предпочтут «разложить яйца по разным корзинам» (то есть будут держать сбережения в разных валютах). Михаил Хазин высказал мнение, что самая надежная «валюта» – это золотые слитки.

А что произойдет с ценами на квартиры? По мнению экспертов, в следующем году девелоперы, конкурируя между собой, будут продавать «больше за те же деньги». Например, за ту же стоимость предлагать не просто квартиру, а жилье «с отделкой» или в доме с лучшей инфраструктурой.

В сегменте элитной недвижимости ситуация будет развиваться несколько иначе. По словам генерального директора Kalinka Realty **Екатерины Румянцевой**, предложение сократится, а спрос останется на прежнем уровне. Существенно поднимутся в цене только наиболее востребованные объекты, а средний рост стоимости жилья составит около 10% в год. В ближайшие 3-4

года в ЦАО Москвы потенциально возможен вывод на рынок около 30 новых проектов.

В сегменте массового жилья по-прежнему будут востребованы квартиры-студии. Таково мнение заместителя генерального директора по инвестиционно-стратегическому развитию «НДВ-недвижимость» **Ольги Новиковой**. Основное преимущество такого жилья – демократичная цена. Люди с небольшими сбережениями могут купить квартиру-студию «для начала», а через несколько лет, накопив или взяв кредит, обменять ее на большую жилплощадь. Чаще всего студии покупают одинокие люди, молодые семейные пары, пенсионеры, бизнесмены из регионов.

Малоэтажное строительство категории эконом-класс останется доступным. По словам председателя совета директоров «Бест-Новострой» **Ирины Доброхотовой**, если раньше недорогое жилье ассоциировалось только с типовой панелью, сегодня застройщик практически за ту же цену готов предложить проект с индивидуальной архитектурой, насыщенную инфраструктуру и отделку.

A stylized tree with a thick black trunk and branches. The branches are composed of various business and financial icons, including dollar signs, Euro symbols, charts, graphs, and people, symbolizing the growth and complexity of business. The icons are drawn in a simple, hand-drawn style with green outlines and black fills. The tree is set against a plain white background.

По прогнозам Центрального банка, в этом году объем вкладов вырастет еще на 15-19%. На это есть несколько причин.

Во-первых, альтернативы для инвесторов с низким порогом входа (обладающих небольшой суммой сбережений) на российском рынке сейчас практически нет.

Во-вторых, предкризисные ожидания заставляют людей сберегать больше.

В-третьих, Агентство по страхованию вкладов (АСВ) дает гарантию сохранности сбережений. В настоящее время в случае отзыва лицензии у кредитной организации вкладчики получают сумму своих сбережений, не превышающую 700 тыс. руб. Если депозит был больше, не беда – деньги можно вернуть в ходе последующего исполнительного производства. Но ничто не мешает людям избежать этих хлопот, открыв несколько счетов в разных банках на сумму, которая будет не больше вышеуказанного размера.

Несмотря на активный прирост вкладов населения в банках, ставки по ним продолжают расти (вероятно, это происходит по причине дефицита ликвидности, с которым столкнулись некоторые кредитные организации). В среднем размер ставок по рублевым депозитам в прошлом году составил 9% годовых. Но можно было положить деньги и под 12, и даже под 14%. Особую щедрость банки традиционно проявляли в преддверии новогодних праздников. Не обошлось и без уже привычных заявлений Центробанка об ограничении размера процентных ставок по вкладам (в частности, потому, что сверхдоходные депозиты могут повлиять на устойчи-

чивость банковской системы). «В числе претендентов на изучение ситуации полтора-два десятка банков, может быть, чуть побольше», – заявил по этому поводу заместитель председателя ЦБ РФ **Алексей Симановский**.

По мнению чиновников, ставки по вкладам не должны на 1,5 пункта превышать проценты, действующие в банках первой десятки. Минфин уже подготовил законопроект, который наделяет Банк России правом определять размер предельной ставки по банковским депозитам.

И это не единственная законодательная инициатива. Возможно, скоро на рынке появится новый продукт – так называемые «безотзывные вклады» (счета, которые нельзя будет закрыть раньше определенного срока). Это окажется выгодным как для кредитных организаций (банки получают деньги, которые никто гарантированно не изымет раньше срока), так и для вкладчиков (предполагается, что ставки по таким депозитам будут выше). Разумеется, у людей будет выбор: на рынке останутся и срочные вклады, и вклады до востребования.

Предполагается, что безотзывные депозиты будут двух видов: срочный вклад без права досрочного изъятия и сберегательный сертификат, который нельзя будет предъявить к оплате раньше определенного срока.

Претерпеть определенные изменения может и закон о страховании вкладов. Предлагается внести поправки, согласно которым у АСВ появится право оспорить расчеты по вкладам, открытым за три месяца до краха банка. Эти возможные



коррективы отнюдь не беспочвенны. Дело в том, что АСВ уже неоднократно сталкивалось с фактом дробления вкладов, превышающих максимальный размер страхового возмещения (700 тыс. руб.), к тому же таким, которые изначально принадлежали юрицам (не попадающим под действие закона о страховании вкладов).

Если говорить о ставках, то большинство экспертов уверены, что они поднимутся, но вот насколько – здесь мнения расходятся. Самый смелый прогноз – 15% в год по рублевым счетам.

Впрочем, все изменения вряд ли произойдут до конца года, поэтому рост объема вкладов вполне прогнозируем. Если говорить о ставках, то большинство экспертов уверены, что они поднимутся, но вот насколько – здесь мнения расходятся. Самый смелый прогноз – 15% в год по рублевым счетам.

При открытии вклада нужно ориентироваться не только на размер ставки. Стоит также учитывать, например, возможность капитализации процентов. Эта опция предполагает, что сумма, на которую начисляются проценты, с каждым месяцем будет расти. В результате нужно понять, где вы сможете получить большую прибыль: в банке, предлагающем более высокие ставки, но без капитализации процентов, или в банке с относительно небольшими ставками, но где проценты будут капитализироваться.

И еще один важный момент. Нужно помнить, что если вы откроете срочный вклад (то есть положите деньги на определенный, указанный в договоре срок), то ставки по нему будут намного выше, чем по счету до востребования. Но в том случае, если вы закроете этот депозит раньше положенного, проценты по нему автоматически упадут до символических 0,1-0,3% в год. **И**

Софья Ручко

ЧТО НАМ СТОИТ ДОМ ПОСТРОИТЬ?



«Хорошо иметь домик в деревне». Сегодня этот рекламный слоган отражает реальные мысли многих москвичей. Часть из них уже выполнила намерение переехать за город, другая — всерьез задумывается об этом. «Пасторальные» мечты вполне осуществимы. Тем более что некоторые банки предлагают своим клиентам кредит на строительство такого жилья.

Строить или покупать?

Говорят, что человек должен сделать в жизни как минимум три вещи: посадить дерево, воспитать сына и построить дом. Что из этого первично, каждый решает сам. Для выполнения третьего пункта сегодня есть все условия. Нет денег на проектирование и постройку «хором»? Добро пожаловать в банк!

Кредит на возведение собственного жилья — вполне самостоятельный банковский продукт. Ведущий специалист отдела по связям с общественностью «Кредит Европа Банка» **Екатерина Литвинова** поясняет: «Здесь стоит опираться на потребности клиента. Оформляя заем на строительство дома, он получает возможность проектировать его, строить и заниматься отделочными работами, ограничиваясь лишь собственной фантазией». Главный вопрос заключается в том, насколько целесообразно оформлять кредит на постройку дома, вместо того чтобы купить в ипотеку уже готовый (благо, что в сегменте малоэтажного подмосковного жилья есть, из чего выбирать).

Кредит на строительство дома действительно дает заемщикам практически безграничную свободу выбора. Они сами решают, какой площади, архитектуры и планировки будет их жилье, какие материалы использовать для его создания, в каком стиле выполнить отделку и т.д. Что касается выбора местонахождения будущего дома, то здесь могут возникнуть некоторые сложности. Найти подходящий земельный участок подчас бывает труднее, чем построить возжеланный объект. Ситуации, когда потенциальные покупатели ищут более-менее приемлемый вариант несколько месяцев (а то

и год), – не редкость. И это только начало того огромного перечня проблем, с которыми можно столкнуться при «создании» собственного проекта.

Например, значительным минусом для некоторых людей может оказаться эклектика поселка, где будет возводиться жилье. Особенно если вы выберете вариант «участок без подряда» (то есть приобретете просто «кусочек земли», на котором сможете построить всё, что угодно). Представьте себе соседствующие друг с другом дома различного внешнего вида, к тому же построенные из разных материалов... Согласитесь, такой поселок выглядит не слишком гармонично. Кроме того, озеленение, разбивка садов, создание искусственных водоемов и пр. – всё это жителям новоиспеченной «деревни» придется взять на себя. А будет ли у них такое желание – большой вопрос.

Этого можно избежать, если купить жилье в готовом коттеджном поселке. Дело в том, что обычно строительные компании проектируют поселки целиком, а не просто отдельные дома, которые будут располагаться в нем. Поэтому все здания, как правило, выполнены в едином архитектурном стиле, что радует глаз. К тому же не стоит забывать и о ландшафтном дизайне, о котором также позаботится застройщик. Правда, среди многочисленных плюсов такого варианта можно найти и один существенный минус. При покупке дома в коттеджном поселке у вас не будет никакой возможности проявить фантазию (по крайней мере, во внешнем дизайне здания) – придется соглашаться на готовый вариант.

Что почему?

Строительные компании могут взяться за проектирование загородных домов любой категории сложности и из любых материалов. Вопрос в том, сколько это будет стоить.

Сэкономить деньги и сократить время ожидания новоселья можно, выбрав типовой проект из каталога застройщика. В таком случае воз-

Если заемщик окажется не в состоянии погасить кредит, банк сможет компенсировать свои убытки за счет реализации залога, к которому предъявляются довольно жесткие требования. Чаще всего в «заложники» берут участок под строительство. На месте будущего дома должны быть проведены все коммуникации, а сама земля – находиться в частной собственности.

ведение дома можно начать уже на следующий день после заключения контракта. А вот если вы закажете индивидуальный проект, бумажная волокита растянется не на один месяц. Да и траты на уровне «всё, как я хотел» будут соответствующие.

А может быть, проще и выгоднее все же не строить дом, а купить готовый? Ведь, например, приобрести одежду в магазине быстрее и дешевле, чем шить ее в ателье! Удивительно, но в недвижимости работает совсем другое правило: «Строить дешевле, чем покупать».

Самый экономичный вариант – коттедж из бруса: при постройке дома площадью 100 кв.м можно уложиться примерно в 1 млн руб. Кирпичная «крыша над головой» обойдется подороже (2-3 млн руб.).

Какую именно сумму придется потратить, вы можете рассчитать самостоятельно, используя данные о стоимости возведения 1 кв.м: для дома из бруса она составит примерно 8-12 тыс. руб. за квадрат, для кирпичного сооружения – 20-30 тыс. руб. Готовые усадьбы средней площади (120 кв.м) предлагаются по цене от 6 млн руб. (от застройщика). Покупка загородной «вторички» у частного может обойтись дороже (от 10 млн руб.).

Одним словом, материальная выгода строительства собственного загородного дома очевидна. Но вот насколько легко получить кредит на его возведение в банке?

Цена риска

Кредиты на строительство загородного дома становятся все популярнее у москвичей. Даже несмотря на то, что такие ссуды обходятся дороже ипотеки. По мнению директора управления розничного кредитования Сбербанка России **Нatalьи Карасевой**, более низкая процентная ставка – основное преимущество готового дома перед строящимся. «Например, на период до завершения строительства и регистрации ставка по займу варьируется от 12,6 до 15,75% годовых в рублях. При покупке же готового дома регистрация ипотеки возможна сразу после заключения договора купли-продажи и кредитного контракта, а ставки составляют от 11,05 до 14% годовых в рублях», – детализирует эксперт.

Позиция банков в данном вопросе вполне резонна: более высокими процентными ставками они компенсируют возможные риски. А их, кстати, немало.



«Вероятность «недостроя» здесь выше, чем даже на рынке многоквартирных новостроек, – объясняет директор департамента развития ипотечного кредитования банка «Стройкредит» **Дмитрий Жуков**. – Соответственно, ссуды на строительство обходятся дороже, чем займы на покупку готовых домов».

Еще одну причину относительной дороговизны «строительного» займа называет начальник управления ипотечного кредитования «Абсолют Банка» **Галина Костышева**: «В случае покупки готового дома

обеспечением по кредиту выступает объект залога, то есть собственно жилье. И поскольку это гарантирует банку возврат долга, ставка будет ниже. Кредит на строительство жилого дома будет дороже для клиента в ситуации отсутствия залога».

Но, как бы то ни было, затраты на строительство дома будут значительно ниже, чем на приобретение готового объекта, резюмирует **Наталья Карасева**, добавляя, что «рост цен на загородную недвижимость компенсирует уплаченные повышенные проценты в первые месяцы кредита в значительном объеме».

Кроме того, у высоких ставок по кредитам на строительство дома есть и еще один, на первый взгляд незаметный плюс. После завершения строительства их значения пересматриваются в сторону уменьшения. И это может стать дополнительным стимулом для будущих новоселов. Многие из числа тех, кто брал заем на возведение дома, признавались, что данное условие положительно сказалось на производительности труда: стройку удавалось закончить даже раньше планируемого срока.

Хожение по банкам

Перед получением кредита на строительство дома запаситесь не только средствами для первоначального взноса, но и терпением. Ведь получить такую ссуду иногда бывает совсем непросто. Банки могут «придаться» буквально ко всему. Так что неплохо бы продумать и рассчитать всё на несколько шагов вперед: начиная от ликвидности земельного участка и заканчивая нюансами отделки будущего жилища.

Следующий этап – сбор документов, необходимых для получения

ссуды. Большая часть нужных бумаг оригинальностью не отличается: это удостоверения личности, справки о доходах и т.д. Также нужна информация о доме, который вы хотите возводить, и данные сведения должны быть исчерпывающими. Банк, скорее всего, захочет увидеть план строительных работ, документы с подробным описанием будущего жилья, разрешение на строительство и пр.

Тем, кому важен срок ссуды, стоит подробно рассмотреть весь «ассортимент» программ. В одном банке длительность займа может составлять не более 7 лет, а в другом – 20. Кроме того, покупатель в первую очередь сам должен быть уверен в том, что выплаты по кредиту не станут для него непосильным бременем. И еще одна важная деталь. Кредит на строительство дома относится к категории целевых: то есть полученные средства можно использовать только для постройки. Поэтому банк не выдает деньги на руки клиентам, а переводит их компании, которая будет заниматься возведением дома.

Программы большинства кредитных организаций предусматривают в качестве обеспечения землю или альтернативную жилплощадь, имеющуюся в собственности клиента. Ведь если заемщик окажется не в состоянии погасить кредит, банк сможет компенсировать свои убытки за счет реализации залога, к которому предъявляются довольно жесткие требования. Чаще всего в «заложники» берут участок под строительство. «Запущенные» варианты не подойдут (хотя именно они и по карману многим). На месте будущего дома должны быть проведены все коммуникации, а сама земля – находиться в частной собственности.

Об оценке залога стоит сказать отдельно. Ее могут проводить как специалисты банка, так и независимые эксперты. Самое главное, чтобы стоимость залога оказалась не ниже рыночной. От того, во сколько оценен участок, будет зависеть многое: и решение о выдаче кредита, и сумма первоначального взноса. Обычно размер последнего находится в диапазоне 10-50% от цены строительства: сумма «входного билета» тем выше, чем ниже стоимость участка.

Портрет «строителя»

Особых требований к «строительному» заемщику у банков нет. Клиент должен быть гражданином РФ, иметь постоянную регистрацию и быть старше 21 года. Кроме того, заемщик должен трудиться на благо конкретной компании не меньше 6 месяцев, а главное – иметь стабильный заработок, который позволял бы вовремя погашать кредит.

Максимальный размер ссуды обычно составляет 3 млн руб. В большинстве случаев этого вполне достаточно для постройки дома эконом-класса. Но чтобы банк выдал такую сумму, нужно иметь хороший доход (правда, нередко займодатели учитывают и жалованье супруга (-и)).

А вот как выглядит среднестатистический потребитель кредита на строительство жилья, по оценке специалистов «Кредит Европа Банка». «Более половины клиентов, обратившихся в наш банк за займом, состоят в браке, имеют высшее образование, – рассказывает Екатерина Литвинова. – Обычно это люди старше 35 лет, имеющие постоянную работу более семи лет с ежемесячным доходом не менее 30 тысяч руб.».



Большие надежды

Кредитование малоэтажного и частного строительства еще только начинает развиваться, хотя оно и очень перспективно, уверена Галина Костышева. «Об этом говорит и продуктовая линейка большинства коммерческих банков – лишь нем-

банков, и с точки зрения заемщиков», – уверен Дмитрий Жуков (банк «Стройкредит»).

Впрочем, «строительные займы» в некоторых банках уже становятся неотъемлемой частью стандартной продуктовой линейки. Например, в Сбербанке за год продажи в этом сегменте увеличились более чем в два раза, сообщает Наталья Карасева. Аналогичная ситуация сложилась и в «Кредит Европа Банке».

Кредиты на строительство загородного дома становятся все популярнее у москвичей. Даже несмотря на то, что такие ссуды обходятся дороже ипотеки.

ногие из них предлагают кредит на строительство частного дома», – замечает эксперт.

Действительно, пока «строительному» заемщику не из чего особо выбирать. Банки по инерции больше тяготеют к рынку готового жилья. «На мой взгляд, кредитные программы на покупку уже возведенного малоэтажного жилья более перспективны – и с точки зрения

Нередко банки реализуют свои программы в партнерстве с лидерами строительного рынка. Тем самым они минимизируют собственные риски. Если в будущем это приведет к снижению ставок, то пропасть между желаемым и действительным для потенциальных заемщиков уменьшится. А шансы стать владельцем оригинальных загородных апартаментов – увеличатся. И

Елена Изюмова

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
---------------------	-----------	----------------	---------------	-------------------

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

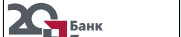
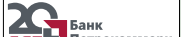
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Военная ипотека - АИЖК	Рубли РФ	Max 2 200 000 руб.	Ставка рефинансирования ЦБ (в 2011 году зафиксирована на уровне 8,25% + кредитная маржа (2-3%)
	Банк ЖилФинанс, 8-800-555-00-26, ipoteka-tut.ru	Квартира – АИЖК	Рубли РФ	От 450 000 до 9 000 000 руб. *	8,9 - 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% (в 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, дол- лары США	От 750 000 руб./30 000 долл. США до 25 000 000 руб./ 850 000 долл. США	14,5 - 15% (в рублях РФ), 11,5 - 12,5% (в долл. США)
	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Ипотечный кредит на при- обретение жилой недвижимо- сти на вторичном рынке	Рубли РФ	От 500 000 – 160 000 000 руб.	От 9,95%
	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Кредит на любые цели под залог имеющейся жилой не- движимости	Рубли РФ	От 500 000 – 160 000 000 руб.	От 15,95%
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Надежный	RUR USD EUR	От 300 000 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 лю- бые цели под залог имею- щейся 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 пер- вичном рынке)	RUR	От 300 000 рублей до 8 000 000 рублей	от 12,5 % годовых в рублях до 13,5 % годовых на период строи- тельства 11 % годовых после государствен- ной регистрации права собствен- ности и ипотеки
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Вариант «Стандарт – АИЖК»	Рубли	До 9 000 000 руб.	От 8,9% до 11,6%
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Первичка-1» (приобретение квартиры на первичном рын- ке жилья)	Рубли РФ / доллары США	До 18 000 000 руб.,	до 13,25% в Рублях / 9,75% в Долларах США

* максимальная сумма кредита зависит от региона присутствия Банка

** min 15 000 руб., max 150 000 руб.

*** при подписании кредитного договора до 31.03.2012

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
Min 3 года, тах – 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 10%	С первого месяца, штрафные санкции отсутствуют	Единоразовая комиссия за расчетно-кассовое обслуживание 0,9%***	
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 6 до 180 мес.	От 10%	Возможно полное или частичное досрочное погашение. При аннуитетном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру ежемесячного платежа (без комиссии). При дифференцированном платеже - размеру суммы ежемесячного погашения основного долга по кредиту (без комиссии)	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита - 1%, но не более 50 000 руб.	Отсутствует мораторий и штрафные санкции на досрочное погашение Страхование – имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости), личное страхование заемщика, титульное страхование (риск утери права собственности) Оценка объекта залога у независимого оценщика (за счет заемщика) Бесплатное оформление банком договора купли-продажи
От 12 до 180 мес.	0%	Возможно полное или частичное досрочное погашение. При аннуитетном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру ежемесячного платежа (без комиссии). При дифференцированном платеже - размеру суммы ежемесячного погашения основного долга по кредиту (без комиссии)	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита - 1%, но не более 50 000 руб.	Отсутствует мораторий и штрафные санкции на досрочное погашение Страхование – имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости), личное страхование заемщика, титульное страхование (риск утери права собственности) Оценка объекта залога у независимого оценщика (за счет заемщика)
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 20 %	Без моратория и штрафов, минимальная сумма – 10 000 р.	Комиссия за предоставление кредита от 2 % до 2,5 % Преференции по снижению размера комиссии для клиентов партнеров	Страхование - имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости), титульное страхование и по желанию клиента - страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование)
От 6 до 120 месяцев	Нет	При досрочном погашении ранее 12 (двенадцати) месяцев взимается комиссия в размере 1 % от суммы погашения. Минимальная сумма частичного досрочного погашения 30 000 рублей / 1 000 долларов США/евро	Комиссия за предоставление кредита 1 %	Страхование - имущественное страхование предмета залога, титульное страхование (если недвижимость в собственности менее 3 лет) и по желанию клиента - страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование)
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 20 %	Сумма досрочного платежа не может быть менее 10 000 рублей	Нет	Страхование - страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) на этапе строительства и имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости) и по желанию клиента - страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование)
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	2% - комиссия за открытие аккредитива, но не более 100 000 руб.	Приобретение квартиры, дома с земельным участком
10, 20 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	0,9 % - комиссия за открытие аккредитива, но не более 100 000 руб.	

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Военная ипотека»	Рубли РФ	До 2 200 000 руб.	От 10,25%
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Бизнес» (для ИП, учредите- лей (участников, акционеров) юридического лица)	Рубли РФ	До 15 000 000 руб.	От 17,75%
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Вариант» (под залог имеющейся недви- жимости)	Рубли РФ	До 15 000 000 руб.	От 15,5 %
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Продукт «Переезд» (под залог имеющейся квартиры, продукт пред- усматривает дальнейшую реализацию данной недви- жимости)	Рубли РФ	не более 80% от рыноч- ной стоимости имеющего- ся жилья	От 12,5%
	ОАО Банк «Петрокоммерц», 8-800-200-6-411, http://www.pkb.ru	«Приобретение квартир с оформленными правами собственности с возможно- стью улучшения жилищных условий»	Рубли РФ	От 450 тыс.руб. до 30 000 тыс.руб.	От 11,5%
	ОАО Банк «Петрокоммерц», 8-800-200-6-411, http://www.pkb.ru	«Приобретение квартир на стадии строительства»	Рубли РФ	От 450 тыс.руб. до 30 000 тыс.руб.	От 13,5%
	ОАО Банк «Петрокоммерц», 8-800-200-6-411, http://www.pkb.ru	«Индивидуальные жилые дома с земельными участка- ми с оформленными правами собственности»	Рубли РФ	От 450 тыс.руб. до 30 000 тыс.руб.	От 12,5%
	ОАО Банк «Петрокоммерц», 8-800-200-6-411, http://www.pkb.ru	«Таунхаус с оформленными правами собственности»	Рубли РФ	От 450 тыс.руб. до 30 000 тыс.руб.	От 12,5%
	ОАО «Промсвязьбанк», (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит на приобретение квартиры на вторичном рын- ке недвижимости под залог приобретаемой квартиры	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 30 млн. руб.	От 9,00 до 14,50%
	ОАО «Промсвязьбанк», (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит на приобретение квартиры на первичном рын- ке недвижимости под залог приобретаемой квартиры	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 30 млн. руб.	От 9,00 до 14,50% (плюс 1,50% годовых - до регистрации залога квартиры в пользу банка)
	ОАО «Промсвязьбанк», (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит под залог имеющей- ся в собственности квартиры на приобретение квартиры на вторичном или первичном рынке жилья, а также при- обретение или строительство жилого дома	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 30 млн. руб.	От 9,00 до 14,50%
	ОАО «Промсвязьбанк», (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит под залог имеющей- ся в собственности квартиры в многоквартирном доме на любые цели, не связанные с осуществлением предприни- мательской деятельности	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 15 млн. руб.	От 14,00 до 16,50%
	ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Ипотечное жилищное креди- тование»	Рубли РФ	До 10 000 000	От 12,5 до 14,5%
	АКБ «ФОРА-БАНК» (ЗАО); 8(495)228-1939; 8(495)775-6555 www.forabank.ru	«Ипотечный кредит «Всем по карману»	Рубли РФ	До 8 000 000 рублей	От 10,9 до 13,3 %

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

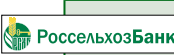
	ООО КБ «Алтайэнергобанк», 8 800-333-999-0 aenbank.ru	«Мгновенные деньги»	Рубли РФ	От 10 000 до 1 000 000 руб. От 10 000 до 1 000 000 руб.	От 11,9 до 38,4% программа восстановления кредитной истории От 40,9 до 88,4%
---	--	---------------------	----------	--	---

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
До достижения 45летнего возраста военнослужащим		Мораторий на досрочное погашение отсутствует	2,3% - комиссия за открытие аккредитива, но не более 100 000 руб.	
От 1 до 15 лет		Мораторий на досрочное погашение отсутствует	1,5% - комиссия за выдачу кредита, но не более 100 000 руб.	На любые цели под залог имеющегося в собственности жилого недвижимого имущества) (квартиры, жилого дома с земельным участком)
От 1 до 15 лет		Мораторий на досрочное погашение отсутствует	1,5% - комиссия за выдачу кредита, но не более 100 000 руб.	
От 6 месяцев до 2 лет		Мораторий на досрочное погашение отсутствует		Срок возврата процентов и займа происходит одновременно – после реализации недвижимости. Возможна ипотека без первоначального взноса при условии одновременного оформления ипотечного кредита
От 1 года до 30 лет	От 10%	Без ограничений	Нет	Размер %ной ставки зависит от формы подтверждения дохода, размера первоначального взноса и выбранного вида страхования
От 1 года до 30 лет	От 20%	Без ограничений	Нет	Объекты по 214-ФЗ
От 1 года до 30 лет	От 20%	Без ограничений	Нет	Размер %ной ставки зависит от формы подтверждения дохода, размера первоначального взноса и выбранного вида страхования
От 1 года до 30 лет	От 20%	Без ограничений	Нет	Размер %ной ставки зависит от формы подтверждения дохода, размера первоначального взноса и выбранного вида страхования
От 6 до 300 месяцев (включительно)	От 20% стоимости квартиры	Без комиссии и ограничения минимальной суммы кредита	От 0,5% от суммы кредита, но не менее 10 000,00 рублей РФ и не более 80 000,00 рублей РФ	
От 6 до 300 месяцев (включительно)	От 10% стоимости квартиры - для клиентов-партнеров в рамках промоакций От 20% стоимости квартиры – для остальных клиентов	Без комиссии и ограничения минимальной суммы кредита	От 0,5% от суммы кредита, но не менее 10 000,00 рублей РФ и не более 80 000,00 рублей РФ	
От 6 до 300 месяцев (включительно)	До 80% рыночной стоимости закладываемой квартиры	Без комиссии и ограничения минимальной суммы кредита	От 0,5% от суммы кредита, но не менее 10 000,00 рублей РФ и не более 80 000,00 рублей РФ	
От 6 до 180 месяцев (включительно)	До 75% рыночной стоимости закладываемой квартиры	Без комиссии и ограничения минимальной суммы кредита	От 0,5% от суммы кредита, но не менее 10 000,00 рублей РФ и не более 80 000,00 рублей РФ	
До 25 лет	От 15%	В любое время без комиссии	Нет	Дифференцированные платежи по кредиту
От 1 года до 25 лет	От 30% от стоимости приобретаемой недвижимости	Без штрафов и дополнительных комиссий с 1-го месяца	Рассмотрение заявки, проведение сделки, ведение текущего счета – бесплатно	Возможны различные варианты расчетов при проведении сделки с Продавцами

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
-----------------	-------------	------------------------------------	--------------	---

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 Банк Петрокоммерц	ОАО Банк «Петрокоммерц», 8-800-200-6-411, http://www.pkb.ru	Программа потребительского кредитования физических лиц «Стандарт» (с обеспечением)	Рубли РФ	От 5 000 до 3 000 000 руб.	От 12 до 19% годовых
 Банк Петрокоммерц	ОАО Банк «Петрокоммерц», 8-800-200-6-411, http://www.pkb.ru	Программа потребительского кредитования физических лиц «Стандарт+» (без обеспечения)	Рубли РФ	От 5 000 до 3 000 000 руб.	От 13 до 20% годовых
 Банк Петрокоммерц	ОАО Банк «Петрокоммерц», 8-800-200-6-411, http://www.pkb.ru	Программа потребительского кредитования физических лиц «Лимит доверия»	Рубли РФ	От 5 000 до 3 000 000 руб.	Для обеспеченных кредитов: от 11 до 18% годовых; Для необеспеченных кредитов: от 12 до 19% годовых
 Промсвязьбанк	ОАО «Промсвязьбанк» 8-800-555-20-20 (495)787-33-34 www.psbank.ru ,	Кредит «Прозрачный»	Рубли РФ	До 750 000 руб.	От 17,9%
 РоссельхозБанк	ОАО «Россельхозбанк» (495)644-02-25 доб. 9228 http://www.rshb.ru/	«Потребительский»	Рубли РФ	До 10 00 000 руб.	17/18%
 РоссельхозБанк	ОАО «Россельхозбанк» (495)644-02-25 доб. 9228 http://www.rshb.ru/	«Потребительский кредит без обеспечения»	Рубли РФ	До 750 000 руб.	22%
 РоссельхозБанк	ОАО «Россельхозбанк» (495)644-02-25 доб. 9228 http://www.rshb.ru/	«Нецелевой потребительский кредит под залог недвижимости»	Рубли РФ	До 10 000 000 руб.	До 5 лет – 15,5%, до 10 лет – 16,5%
 БАНК ЗАПАДНЫЙ	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Потребительский кредит «Миллионер»	Рубли РФ	От 50 000 до 1 000 000 руб.	От 16%
 БАНК ЗАПАДНЫЙ	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Потребительский кредит «12»	Рубли РФ	От 12 000 до 50 000 руб.	0.13% в день

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 АлтайЭнергоБанк Мгновенные Деньги	ООО КБ «Алтайэнергобанк», 8 800-333-999-0 aenbank.ru	«Дилер» «Партнер»	Рубли РФ	От 100 000 до 3 000 000	От 7 до 30% От 9 до 34,5%
 РоссельхозБанк	ОАО «Россельхозбанк» (495)644-02-25 доб. 9228 http://www.rshb.ru/	«Автокредит»	Рубли РФ	Не более 2 000 000	Новые авто – от 13 до 15,5% Подержанные авто – от 13,5 до 16,5%
 БАНК ЗАПАДНЫЙ	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	«Авто за час» (на приобретение нового автомобиля)	Рубли РФ	От 50 000 до 1 500 000 руб.	От 17,75% (зависит от размера первоначального взноса и срока кредитования)
 БАНК ЗАПАДНЫЙ	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	«Подержанный авто за час»	Рубли РФ	От 100 000 до 1 500 000 руб.	От 18% (зависит от размера первоначального взноса, срока кредитования и наличия полиса КАСКО)

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

 АлтайЭнергоБанк Мгновенные Деньги	ООО КБ «Алтайэнергобанк», 8 800-333-999-0 aenbank.ru	«КОММЕРЧЕСКОЕ АВТО»	Рубли РФ	От 100 000 руб.	От 5,9 % годовых (минус 1% ежегодно по заявлению заемщика при условии добросовестного исполнения обязательств по кредитному договору)
 АлтайЭнергоБанк Мгновенные Деньги	ООО КБ «Алтайэнергобанк», 8 800-333-999-0 aenbank.ru	«ЭКСПРЕСС АКТИВ»	Рубли РФ	От 100 000	От 5,9 % годовых (минус 1% ежегодно по заявлению заемщика при условии добросовестного исполнения обязательств по кредитному договору)

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 3 месяцев до 5 лет	Нет	Без ограничений и дополнительных комиссий	Ответственность за несвоевременное исполнение обязательств: проценты, начисляемые на просроченную задолженность по кредиту, – в размере годовой процентной ставки за пользование кредитом. Пени, начисляемые на просроченную задолженность по кредиту, – в размере годовой процентной ставки за пользование кредитом.	Требуется обеспечение по кредиту (поручительства физических / юридических лиц, залог имущества).
От 3 месяцев до 5 лет	Нет	Без ограничений и дополнительных комиссий		
От 3 месяцев до 5 лет	Нет	Без ограничений и дополнительных комиссий		Заемщик должен иметь положительную кредитную историю в ОАО Банк «Петрокоммерц» на дату рассмотрения кредитной заявки, а также положительную кредитную историю (или отсутствие кредитной истории) в Бюро кредитных историй.
От 6 до 60 мес.	Отсутствует	Без ограничений, без комиссии	Отсутствуют	-
До 5 лет	10%/нет	В любое время без комиссии	Нет	До 300 000 руб. – поручительство 1 физ. лица, от 300 000 до 1000 000 – поручительство 2 физ. лиц или поручительство 1 юр. лица, либо залог недвижимого или движимого имущества
До 3 лет	Нет	В любое время без комиссии	Нет	Без поручительства и залога
До 5 и до 10 лет	Нет	Минимальная сумма частичного досрочного погашения составляет 30 000 руб. без учета суммы ежемесячного платежа	Нет	Обеспечение – залог квартиры/жилого дома с земельным участком для постоянного проживания
От 6 до 60 мес.		Предусмотрено полное и частичное досрочное погашение кредита. Минимальная сумма частичного досрочного погашения равна ежемесячному платежу	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита – 3%	
12 мес.		Предусмотрено полное и частичное досрочное погашение кредита. Минимальная сумма частичного досрочного погашения равна ежемесячному платежу	Комиссия за рассмотрение документов по выдаче кредита – 3%	

От 1 года до 10 лет	От 0%	В любое время без взимания штрафов	Единоразовая комиссия за предоставление кредита 7500 руб. и 6500 руб.	Предусмотрено снижение процентной ставки на -1,5% ежегодно при условии добросовестного исполнения обязательств по кредитному договору
До 5 лет	Новые авто – от 10% Подержанные авто – от 20%	В любое время без комиссии		Полное КАСКО
От 6 до 60 мес.	От 15% стоимости автомобиля	Предусмотрено полное и частичное досрочное погашение кредита. Минимальная сумма, направляемая на частичное досрочное погашение кредита, равна ежемесячному платежу		Обязательное страхование рисков: КАСКО, ОСАГО Штрафы за просрочку погашения кредита и уплаты процентов - 1 % в день от суммы просроченной задолженности
От 6 до 60 мес.	От 20% стоимости автомобиля	Предусмотрено полное и частичное досрочное погашение кредита. Минимальная сумма, направляемая на частичное досрочное погашение кредита, равна ежемесячному платежу		Страхование: КАСКО по желанию клиента, ОСАГО. Штрафы за просрочку погашения кредита и уплаты процентов - 1 % в день от суммы просроченной задолженности

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 ежемесячных платежей в дату очередного платежа)	Единоновременная (разовая) комиссия в размере 1,9% от суммы кредита (независимо от суммы кредита)	Страхование заложенного имущества, личное страхование Заемщика по трем 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 ежемесячных платежей в дату очередного платежа)	Единоновременная (разовая) комиссия в размере 1,9% от суммы кредита (независимо от суммы кредита)	Страхование заложенного имущества, личное страхование Заемщика по трем видам риска, предусмотренным Банком (по желанию Заемщика)

ИСТОРИЯ ОДНОЙ СУМКИ

Дневник Елены Портмоне

Экономив копейку, можно потерять рубль. В верности этой истины я убедилась на собственном опыте. Увы, на месте пресловутого рубля оказалась гораздо более крупная сумма.

Зима – мое любимое время года. Холод, отсутствие солнца, гололед и прочие «прелести» с лихвой компенсируются неминуемыми радостями. Новый год в Риме, каникулы на Канарах и – главное! – мой день рождения, который мы с мужем традиционно отмечаем в Париже.

Но в этом году все пошло не по плану. Накануне моего тридцатилетия муж сообщил пренеприятнейшее известие:

- Дорогая, в этот раз нам не удастся выбраться в Париж...
- Как это? – не поверила я своим ушам.
- У меня намечается серьезная сделка, и уехать сейчас я никак не могу!

Конечно, все яснее ясного! Половину специально купленных к празднику платьев надеть будет некуда, а долгожданный юбилей придется праздновать дома...

«С днем рождения, милая», – услышала я голос мужа, но только еще больше надула губки. Нет, теперь никакие подарки не поднимут мне настроение! Но вдруг возле моего уха раздался звук... так могли звенеть только ключи от автомобиля!

- О, дорогой, спасибо! Новая машина как раз кстати!
- Надо же было загладить перед тобой вину за Париж. Угадай, что ты теперь будешь водить? – спросил милый.
- Конечно, 911-й Porsche, иначе тебе прощения не видать, – рассмеялась я, в душе надеясь, что это будет хотя бы Mercedes SLK.
- Ну вот, сюрприза не получилось, – разочарованно вздохнул муж.
- Ты купил мне Porsche?! – второй раз я не верила своим ушам, но уже совсем с другим настроением.

Следующую неделю я была счастлива. Правда, купить нормальную страховку у моего благоверного не хватило времени, поэтому он оформил только ОСАГО, поручив КАСКО мне.

Убив на это три вечера, я собрала всю нужную информацию. Оказалось, что если учесть стоимость машины (отнюдь не маленькую) и мой водительский стаж (совсем небольшой), страховка обойдется в круглую сумму.

Но муж был неумолим.



– С твоей манерой вождения без страховки не обойтись, – заявил он.

– Хорошо, давай деньги, завтра съезжу в страховую компанию, – не стала спорить я.

Но тут вспомнила, что завтра обещала пойти с подружкой по магазинам. «Ладно, сначала – шопинг, потом – КАСКО», – решила я.

На свою беду, в одном из бутиков я встретила ЕЕ – великолепную сумку из крокодиловой кожи. Все решилось за пару минут: я осталась с сумкой, но без денег на страховку.

«Ничего страшного, не буду тратить карманные деньги недели две и скоплю на новую страховку. А может, она вообще не нужна – я же так аккуратно вожу!» – мои размышления вдруг прервал жуткий скрежет.

Еще не привыкнув к ретивому Porsche, я не успела вовремя затормозить на светофоре и врезалась в какое-то детище отечественного автопрома. Моя вина была очевидной.

ОСАГО, само собой, покрыло только ремонт старенького ВАЗа, в который я въехала.

Сколько стоило «возрождение» моего авто, я так и не узнала – муж занялся этим лично. Как и оформлением договора КАСКО.

Зато у меня осталась сумка. А вскоре вернулась и машина. В общем, все закончилось благополучно, если не считать ежевечерних лекций мужа об ответственности и благоразумии, которые продолжаются до сих пор! Честное слово, лучше бы я сразу купила КАСКО. И

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

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

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

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

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.

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

26-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ «ДОМЭКСПО»



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
РОССИИ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР
ВЫСТАВКИ



ОГРОМНЫЙ ВЫБОР РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**КВАРТИРЫ / ДОМА
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ / КРЕДИТЫ**

23 - 26 ФЕВРАЛЯ

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР **2012**



ВРЕМЯ РАБОТЫ:
23-25 ФЕВРАЛЯ 11.00-20.00
26 ФЕВРАЛЯ 11.00-18.00

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

МИР ДОМ

НЕДВИЖИМОСТЬ
ЦЕНЫ

Мир Недвижимости

ВАЙДЖЕСТ

недвижимость.ру

ЖИЛИЩНИК

Valley Green

HOMES

ИДЕАЛ ДОМА

tpm

Славия

ДОМ

GOOD WOOD

move.su

ЖИЛИЩНИК

недвижимость@mail.ru

ИПОТЕКА КРЕДИТ

RWAY

Земельный Вестник

ДОМ

недвижимость

Славия

ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:

ДОМ

Russian Realty

Zagrandof.ru

Вестник

ОРИОН

Ромбикс

недвижимость

недвижимость

ZAR

gdeetotdom.ru

Collage.ru

Real

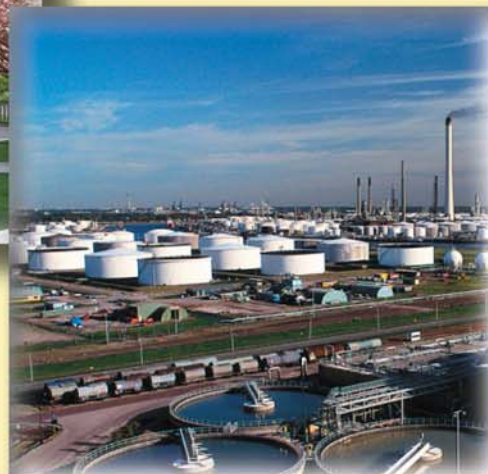
Лесстрой



оценка природных
ресурсов



оценка
недвижимости



оценка бизнеса



оценка машин
и оборудования



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, д.8

Телефоны: (495) 380-11-38, (495) 411-22-14

Мобильный: (916) 118-44-19

Факс: (495) 380-11-38

e-mail: info@obiks.ru

www.obiks.ru



оценка земли



оценка нематериальных
активов



оценка ценных бумаг