

# ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№2 (27) март-апрель 2012

**Материнский капитал:  
ипотека для родителей**  
стр. 8

**Из банка – на пляж:  
как выбрать кредит на отдых**  
стр. 16

**Не банком единым:  
кому помогут  
микрофинансовые организации**  
стр. 28

**Перепланировка:  
незнание не освобождает  
от ответственности**  
стр. 34

**Люберцы:  
город с родословной**  
стр. 40

**Гид  
по кредитам**  
стр. 42



БАНКОВСКИЙ ХОЛДИНГ  
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ

---

**ИПОТЕКА**

---

1992-2012 **20** ЛЕТ

**МОСОБЛ**  **БАНК**

---

**МЫ ВАС ЛЮБИМ!**

**8 800 200 14 15**

(единый информационный центр)

**[www.mosoblbank.ru](http://www.mosoblbank.ru)**

---

Главный редактор  
Софья Ручко

Литературный редактор:  
Любовь Ямкова  
Корректор: Инна Крость

Над номером работали:  
Татьяна Баирампас,  
Владимир Брюков,  
Алена Журавская,  
Елена Изюмова,  
Александр Портнов

Верстка: Сергей Гуц

Фото: shutterstock

Адрес редакции:  
125212, г. Москва,  
ул. Адмирала Макарова, д.8  
info@iposred.ru.  
Сайт: iposred.ru.  
Тел./факс: (495) 380-11-38,  
(495) 411-22-14.  
Размещение рекламы:  
info@iposred.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** 7; 12; 15; 25; 33

## Ипотека

Банк «Уралсиб»: семейные ценности 4

Капитальная помощь 8

## Потребительский кредит

Из банка – на пляж 16

Ремонт займы 20

## Автокредитование

Автокредиты Мособлбанка: управляй мечтой 26

## Кредиты для бизнеса

Не банком единым 28

## Недвижимость

Квартирный ремонт: все идет по плану 34

## Точка на карте

Видное: остров комфорта 39

Люберцы: город с родословной 40

**Гид по кредитам** 42

## Style

Дневник Елены Портмоне 46



4



16



26

34



28



# ИПОТЕЧНАЯ ЭКОНОМИКА

К счастью, прошли те времена, когда некоторые люди полагали, что банк дает им деньги просто так. Теперь все знают: за свою финансовую деятельность кредитор берет проценты. Более продвинутые пользователи банковских услуг осведомлены о том, что при выборе программы нужно учитывать еще и комиссии, сроки кредитования, возможности досрочного погашения долга и т.д.

Когда это осознание (что банк, по сути, продает деньги) пришло, вместе с ним возникли серьезные вопросы. Например, а выгодно ли переплачивать за приобретенную на земные сред-

ства вещь? Особенно это тревожит тех, кто планирует взять ипотеку.

Понять заемщиков можно. Ведь кредит им предстоит отдавать как минимум лет пять-семь. В конечном итоге за свою квартиру они заплатят больше, чем тот, кто купит аналогичную недвижимость в это же время, но на свои деньги.

Однако данный факт не означает переплаты в прямом смысле слова. Все дело в том, что деньги имеют разную стоимость во времени: предположим, то, что сегодня стоило 10 рублей, завтра можно будет приобрести за 20,

потом – за 30 и т.д. То есть весь срок кредитования ваша недвижимость будет расти в цене. Прибавьте к этому еще то, что жить в комфортных условиях, купив квартиру, вы начнете уже сегодня.

Означает ли это, что ипотека является абсолютной панацеей в решении квартирного вопроса? Конечно нет. Она подходит только для терпеливых, постоянных и относительно состоятельных людей. В противном случае та цена, которую придется заплатить за счастье иметь свой дом, окажется слишком велика. 

**Софья Ручко,**  
главный редактор

2012 г., Москва | ПЯТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



АССОЦИАЦИЯ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ  
БАНКОВ  
РОССИИ



19–20 апреля

ГК «ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ»  
УЛ. БОЛЬШАЯ ЯКИМАНКА, 24

**НАЛИЧНОЕ ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ:**

**МОДЕЛИ, СТАНДАРТЫ, ТЕНДЕНЦИИ** | при поддержке **БАНКА РОССИИ**

ОФИЦИАЛЬНЫЕ САЙТЫ КОНФЕРЕНЦИИ: [WWW.ASROS.RU](http://WWW.ASROS.RU) / [WWW.ICPRESS.RU](http://WWW.ICPRESS.RU)

## ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

1. ОБЩЕМИРОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА НАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ В ОБОРОТЕ И РЕОРГАНИЗАЦИИ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ
2. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ ИНДУСТРИЯ В ВЕК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
3. ПРОФИЛАКТИКА ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВА – АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ XXI ВЕКА

## РЕГИСТРАЦИЯ:

Регистрация участников: АССОЦИАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ  
123001, г. Москва, Б. Садовая, д. 8, стр. 1, тел./факс: +7 (495) 785-29-93, 785-29-88,  
e-mail: [cpk@asros.ru](mailto:cpk@asros.ru), [mts@asros.ru](mailto:mts@asros.ru), [kmd@asros.ru](mailto:kmd@asros.ru), [www.asros.ru](http://www.asros.ru)

Регистрация докладчиков и спонсоров: ЗАО ИПК «ИНТЕРКРИМ-ПРЕСС»  
105082, г. Москва, ул. Б. Почтовая д. 51/53, тел.: +7 (499) 267-30-63, 267-43-85, факс: (499) 267-42-34,  
e-mail: [marketing@icpress.ru](mailto:marketing@icpress.ru), [www.icpress.ru](http://www.icpress.ru)

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ  
ПАРТНЕРЫ:



**БАНКНОТЫ**  
стран мира

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕДИА ПАРТНЕРЫ:

ANALYTICAL BANKING RESEARCH  
**Аналитический**  
журнал

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

Currency News

ДЕНЬГИ  
И  
КРЕДИТ

БО  
ценные  
бумаги

МИРКАРТОЧЕК

ФИНАНСЫ  
И  
КРЕДИТ

ПРАЙМ  
КРЕДИТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ

НВЖ кл@рк

www.int-bank.ru

БАНКОВСКИЕ  
ТЕХНОЛОГИИ

ЗНАК

ПЛАС  
ЖУРНАЛ

Регламент

БДМ. Банки и деловой мир  
ЖУРНАЛ ОБ БИЗНЕСЕ И ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ

# 10<sup>th</sup> RB

ОРГАНИЗАТОР:



10-ый ежегодный юбилейный форум

## РОЗНИЧНЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ В РОССИИ

29 - 31 мая 2012 г., Lotte Hotel Moscow

Как победить в борьбе за клиента: стратегия, продуктовый портфель, новые технологии

### НЕ ПРОПУСТИТЕ:

**НОВОЕ! ФОКУС-ДЕНЬ «Дистанционное банковское обслуживание в России»**

ИНТЕРВЬЮ НА СЦЕНЕ с топ-менеджером одного из крупнейших российских банков. Проведет интервью Елена Ищева

МАСТЕР-КЛАСС по оптимизации новых каналов взаимодействия с клиентом

ИНТЕРАКТИВНЫЕ ДЕБАТЫ И ДИСКУССИИ в программе всех дней форума

СЕССИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРИМЕРОВ: Маркетинговые решения в банковском ритейле

НОВАЯ ТЕМА: Стратегии развития банковской сети

Всем читателям **СКИДКА 10%!\***  
VIP код XRC461K \*условия и ограничения

**50+** докладчиков, включая:



**Анатолий Аксаков**  
Депутат,  
Государственная Дума  
Российской Федерации,  
Президент, Ассоциация  
региональных банков России

**Игорь Антонов**  
Первый заместитель  
Председателя  
Правления  
Росбанк



**Иван Свитек**  
Председатель правления  
Хоум Кредит энд  
Финанс Банк

**Андрей Сучков**  
Старший  
Вице-Президент  
ВТБ

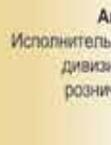


**Олег Скворцов**  
Заместитель  
председателя правления,  
первый вице-президент  
Ренессанс Кредит

**Иван Анисимов**  
Заместитель  
Председателя  
правления  
Абсолют Банк



**Сергей Радченков**  
Председатель  
правления  
Связной Банк



**Анна Флорова**  
Исполнительный директор  
дивизиона развития  
розничного бизнеса  
ОТП Банк



**Анна Горячева**  
Вице-президент,  
начальник департамента по  
работе с физическими лицами  
Газпромбанк



**Елена Махота**  
Член правления,  
вице-президент Банка  
Промсвязьбанк



АНАЛИТИЧЕСКИЙ  
СПОНСОР:  
**FICO**

PREFERRED  
INSURANCE  
PARTNER:



СПОНСОРЫ:

**РОСБАНК**



**Промсвязьбанк**  
МЫ С ВАМИ

BOCETE GENERALE GROUP

**БАНК ЗАПАДНЫЙ**

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
СЛУЖБА  
ВЗМСКАНИЯ

KNOWLEDGE  
PARTNER:

**McKinsey & Company**

MASTER CLASS SPONSOR:

**BACKBASE**

Стратегический  
информационный  
партнер:



Официальное  
новостное  
агентство:



Специальный  
интернет-партнер:



Пресс-мониторинг:



Аналитическая  
система  
интернет-маркетинга:



Media Partners:

**bank.ru**

**credit.ru**

**BO**

**NBJ**

**bne**

**ИПОТЕКА И КРЕДИТ**  
ЖУРНАЛ БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА



**БАНКОВСКИЕ  
ТЕХНОЛОГИИ**



**CFO**  
BUSINESS



**СМ**  
СЛУЖБА И ДЕЛОВЫЙ МАР

Tel: +44 (0) 20 7017 7444 | Fax: +44 (0) 20 7017 7447  
events@adamsmithconferences.com

www.retail-finance-russia.com

# БАНК «УРАЛСИБ»: СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ



Между созданием семьи и постройкой дома много общего. И то, и другое требует много сил, времени и ресурсов. Банк «Уралсиб» стремится к тому, чтобы счастливых семей было больше и вносит свою лепту в их «строительство», совершенствуя и разрабатывая льготные условия по различным кредитным программам для самой важной «ячейки общества».

## Весна, весна на улице!

«Брак – по любви, кредит – по расчету!». Так называется специальная акция банка «Уралсиб», в рамках которой пары, состоящие в официальном браке, могут получить потребительский кредит без залога и по сниженной – на 2% – ставке. Она составляет 19,5-24,5% в рублях и 17-21% в долларах США и евро. Кредит выдается в размере от 50 тыс. до 750 тыс. рублей. Время проведения акции выбрано неслучайно.

«Весна – время начала отпусков, запланированных ремонтов, переустройств квартир и дач. Традиционно в этот период возрастает спрос на потребительские кредиты, – рассказывает заместитель председателя Правления банка «Уралсиб» **Илья Филатов**. – Как показывают наши исследования, самыми обязательными и надежными заемщиками являются семейные пары, поэтому мы решили упростить для них доступ к денежным средствам, предложив более выгодные условия кредитования».

Для получения скидки достаточно предъявить паспорт с отметкой о регистрации брака. Величина ставки зависит от комплекта предоставляемых документов: чем их больше – тем ниже будет процент по кредиту. Комиссии за выдачу ссуды не взимаются. Срок кредитования составляет от 1 года до 5 лет.

## Для самых маленьких

Но что делать тем, кому еще нечего ремонтировать – просто потому, что у них пока нет собственного жилья? Один из лучших вариантов – взять ипотеку. Этот вид жилищного кредитования становится сегодня весьма востребованным.

Во-первых, для многих это – единственный способ обзавестись собственной недвижимостью. Ведь человек со средней по стране зарплатой может накопить на жилье разве что к пенсии, и сегодня многие уже не боятся «ввязываться» в столь долгосрочные займы. Ведь снимать квартиру порой значительно накладней, чем выплачивать кредит банку. Кроме того, многие банки предлагают специальные льготные программы и акции.

«Уралсиб» стал первым российским банком, пропагандирующим семейные ценности. Специальная акция Банка «ипотека для семейного человека» была признана «Лучшим розничным финансовым продуктом».

Банк продолжает успешно развивать ипотеку. С апреля этого года стартовала новая акция «Под ключ» с пониженной ставкой – 10% годовых в рублях для сданных объектов недвижимости, находящихся в собственности у застройщика или инвестора, а для новостроек высокой степени готовности – 12% годовых в рублях.

По условиям программы покупатель вносит только 20% от стоимости жилья и не платят никаких комиссий. Если сумма кредита оказывается не достаточной для покупки, её можно увеличить за счет совокупного дохода трех созаемщиков. Как правило, в качестве созаемщиков могут выступать члены семьи, близкие родственники или друзья. Для жителей Москвы и Санкт-Петербурга максимальная сумма кредита составляет 8 млн рублей и 3 млн рублей

для остальных регионов страны. Ипотека предоставляется на длительный срок – от 3 до 30 лет. Условия по этой программе действуют до 31 мая.

Если в семье уже появились дети, родители могут использовать так называемый материнский (семейный) капитал, который положен при рождении (усыновлении) второго ребенка, на улучшение жилищных условий, в том числе на получение и погашение ипотеки.

Некоторые банки разрешают использовать материнский капитал только для досрочной выплаты «квартирного» кредита. Но заемщики «Уралсиба» могут внести его в качестве первоначального взноса при получении кредита, а также для досрочного погашения займа. При этом комиссии за оформление и досрочное погашение ипотечного кредита не взимаются.



## За счастливое детство

БАНК УРАЛСИБ предлагает не только коммерческие продукты, которые решают социальные задачи, но и активно занимается благотворительной деятельностью. Уже несколько лет в детских домах, расположенных в различных городах России, происходят маленькие добрые чудеса. У воспитанников Шарканской школы-интерната в Удмуртской Республике появились современные и уютные ванные комнаты. Ремонт был сделан капитальный: установлены душевые кабины и сантехника, заменены трубы, положена кафельная плитка. Дошкольникам Республиканского детского дома (Удмуртская Республика) купили специальную детскую мебель. Малыши из детского дома Карабашского городского округа (Челябинская область)

сегодня играют на новой площадке с качелями, каруселями, горками и спортивным комплексом.

Все это стало возможным благодаря БАНКУ УРАЛСИБ и Детскому фонду «Виктория».

Третий год в банке действует программа «Достойный дом детям».



Она позволяет клиентам кредитной организации не только получать качественные банковские услуги, но и оказывать помощь детям, оставшимся без родителей.

Стать участником программы несложно: нужно просто открыть специальную карту или вклад. И тогда банк начнет перечислять в Детский фонд «Виктория» из собственных средств 0,5% от суммы ежемесячного оборота по картам MasterCard и Visa «Достойный дом детям!», эмитированных банком, и 0,5% годовых от суммы вклада «Достойный дом детям!».

«Вклады и карты «Достойный дом детям!» – это не просто банковские продукты, но и реальная программа приобщения клиентов к доброму и благородному делу, – отмечает Илья Филатов. – Для нас очень

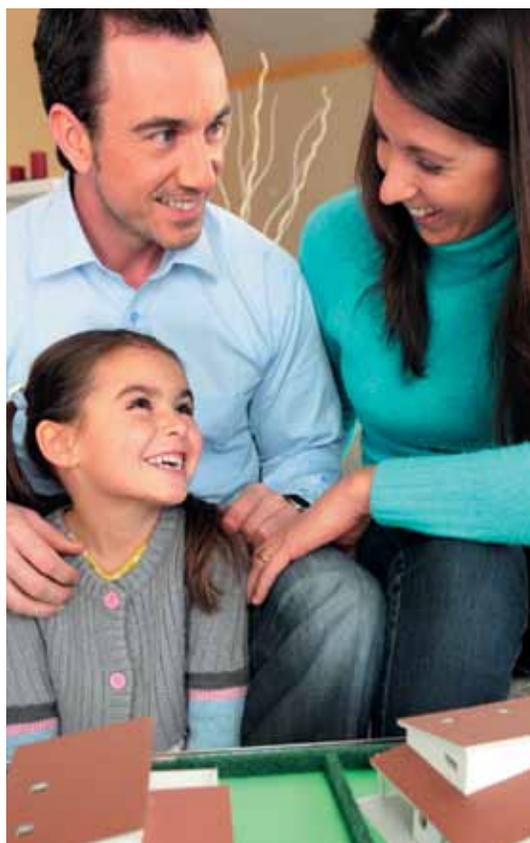
важно, что мы смогли предложить уникальные инструменты, позволяющие легко и просто принимать участие в благотворительности – оказывать помощь детям-сиротам. Хочется поблагодарить наших вкладчиков и держателей карт за поддержку наших начинаний».

## Мировая семья

БАНК УРАЛСИБ поддерживает различные мероприятия, пропагандирующие семейные ценности. В России при поддержке Банка прошел «Московский демографический саммит: Семья и будущее человечества». Мероприятие было посвящено анализу актуальных демографических проблем. Организатором саммита вы-

ступил Всемирный Конгресс Семей (ВКС) – крупное международное объединение сторонников семейных ценностей и здорового образа жизни из 65 стран, представляющее сотни организаций и десятки тысяч активистов на всех континентах.

«Для того чтобы демографические проблемы решались, им должны уделять внимание не только государственные и духовные лидеры, но и бизнес, – заявил председатель Российского Оргкомитета Московского Демографического Саммита, глава Представительства в России и СНГ Всемирного Конгресса Семей, посол Всемирного Конгресса Семей в ООН **Алексей Комов**. – Ведь корпоративная культура оказывает большое влияние на образ жизни человека не только на работе, но и в сфере личной жизни. Если в культуре компании популяризируются семейные ценности, то это очень важный духовный вклад в улучшение демографической ситуации. Очень отраднo, что такие компании есть».



## «ПУСТЬ ОН В СВЯЗКЕ ОДНОЙ С ТОБОЙ»

**Ф**едеральная антимонопольная служба (ФАС) предложила Министерству финансов «привязать» размер кредита к доходу человека. Чиновники считают, что сумма займа не должна превышать 65% от годовой заработной платы должника.

Это должно помочь снизить количество дефолтных заемщиков. Сейчас банки периодически выдают кредиты, которые явно не по силам людям: иногда размер ссуды превышает годовой доход клиента.

## БЫСТРЫЕ ЗАЕМЩИКИ

**И**потечный кредит – кредит долгосрочный. Его можно взять на 20 и даже на 30 лет! Но, как показывает практика, многие заемщики возвращают «жилищную ссуду» раньше времени.

По данным Центрального банка, в прошлом году ипотечники досрочно погасили долг на сумму 174,3 млрд рублей. Это на 56% больше, чем в 2010 году.

Одной из причин такой тенденции эксперты называют страх перед очередным финансовым кризисом. Большую роль играет и наличие среди заемщиков значительного числа государственных служащих. Их зарплаты регулярно индексируются, при этом сумма ежемесячных платежей по кредиту остается постоянной. То есть с течением времени чиновники могут направлять на погашение долга все большую сумму средств.



**М**эр Москвы Сергей Собянин предложил создать специальный интернет-портал, на котором москвичи смогут сообщать о незаконных стройках. «Нужно не только сносить самовольные постройки, но и своевременно пресекать их появление», – цитирует слова градоначальника ИА «Финмаркет».

Городская комиссия по пресечению самовольного строительства приняла решение о «ликвидации» 404 объектов. В начале года уже было снесено пять незаконных построек.

## КОПНУТЬ ПОГЛУБЖЕ

**С**ейчас на месте снесенной гостиницы «Россия» проводят археологические раскопки, но скоро здесь разобьют парк. Об этом «Интерфаксу» сообщил главный археолог столицы Леонид Кондрашев. По его словам, «первый этап работ уже проводился; мощность культурного слоя составляет шесть метров».

Археологи уже выяснили, что на месте бывшей гостиницы сохранилось

основание стены Китай-города и элемент усадебной застройки XV века. Вполне возможно, что находки, обнаруженные здесь, будут выставлены в новом парке.

## ДОРОГИЕ МОИ

**Р**ейтинг самых дорогих для проживания городов мира составил британский журнал The Economist. Первое место в нем занял швейцарский Цюрих. Второе и третье – достались Токио и Женеве. За ними следуют Осака, Осло, Париж, Сидней, Мельбурн, Сингапур и Франкфурт.

Москва оказалась на скромном 42-м месте.

А завершает рейтинг город Карачи (Пакистан) – там жить дешевле всего.

## РАВНО НУЛЮ

**С**тать счастливыми обладателями «ипотечных» квартир многим мешает отсутствие первоначального взноса. Возможно, скоро это препятствие устроят.

Страховая компания Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (СК АИЖК) разработала поправки в Закон об ипотеке. Если они будут приняты, то первоначальный взнос может быть снижен до 5%. Разумеется, это станет возможным лишь при приобретении полиса страхования ответственности заемщика.

Сейчас этот полис стоит довольно дорого, и, самое главное, внести всю сумму нужно одновременно – при получении кредита. СК АИЖК предлагает «растянуть» эти платежи на весь срок действия договора.

# ИПОТЕКА: КАПИТАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ



**Более 90% обладателей материнского капитала направляют его на улучшение жилищных условий. Такие данные удивления не вызывают. Для многих молодых семей самый важный вопрос – квартирный.**

## «Мамы» бывают разные

Многие считают, что раз капитал называется материнским, то и положен он только мамам. На самом деле правильнее называть этот капитал семейным. Согласно действующему законодательству, сертификат на него могут получить те, у кого в семье появился второй ребенок (причем неважно, свой или приемный). А именно:

- Женщина, родившая или усыновившая второго и последующе-

го ребенка, начиная с 1 января 2007 года.

- Отец или усыновитель ребенка в случае прекращения права на получение материнского капитала (МК) у женщины, родившей (усыновившей) детей. Причиной этого может быть смерть матери, лишение ее родительских прав.
- Несовершеннолетний ребенок или учащийся по очной форме об-

учения ребенок до достижения им 23-летнего возраста. Эта ситуация возникает в случае прекращения права на получение МК у отца или матери.

## Шаг за шагом

Размер материнского капитала в 2012 году вырос до 387 640 рублей (это на 55,1% больше, чем в 2007 году). Сумма немаленькая! Да и процедура получения МК довольно проста.

Прежде всего нужно взять в ЗАГСе свидетельство о рождении (усыновлении) ребенка. Затем – прийти в отделение Пенсионного фонда России (ПФР) по месту жительства и заполнить бланк заявления о выдаче сертификата на МК, предоставив необходимые документы: заявление, паспорт, свидетельство о рождении (или усыновлении) ребенка. Учтите, что в свидетельстве о рождении должно быть указано гражданство родителей (на получение МК имеют право граждане РФ).

Срок рассмотрения заявления составляет не более одного месяца с момента его подачи. Затем в течение пяти дней «соискателя» материнского капитала уведомляют о выдаче или об отказе в выдаче сертификата (впрочем, последнее случается крайне редко).

После этого нужно получить в управлении ПФР по месту жительства сертификат на МК. Вот и всё!

## Три дороги

Средства материнского капитала можно потратить несколькими способами.

Первый – улучшение жилищных условий семьи. При этом приобретаемое жилье должно находиться на территории России. Второй – образование ребенка. Третий – формирование накопительной части трудовой пенсии матери.

По данным ПФР, с 2010 года было принято почти 257 тыс. заявок на расходование средств материнского капитала. Около 92% заявителей предпочли направить средства МК на решение жилищной проблемы, 7,8% – на обучение детей и только 0,3% озаботились пенсионными впросами.

Эта статистика кажется вполне логичной. Особенно если учесть, что у первого варианта вложения МК есть существенный дополнительный плюс.

Дело в том, что по закону распорядиться средствами материнского капитала (или их частью) можно лишь после того, как ребенку, в свя-

**Размер материнского капитала (МК) вырос до 387 640 рублей (это на 55,1% больше, чем в 2007 году). Сумма небольшая! Да и процедура получения МК довольно проста.**

зи с рождением которого было получено право на МК, исполнится три года. Если же эти деньги планируется направить на улучшение жилищных условий, то ждать, когда пройдет этот срок, не нужно.

## От теории...

Итак, как получить ипотеку, используя средства материнского капитала?

1. Выберите банк, который предоставляет специальные ипотечные программы для обладателей МК, а не просто разрешает погасить с помощью этих средств часть кредита. Кстати, часто в рамках таких программ предлагают более низкие

процентные ставки и меньший первоначальный взнос.

2. На основании представленных документов о доходе (обычно это справка 2-НДФЛ) сотрудники банка рассчитывают максимальный размер кредита. После этого к нему будет добавлена сумма материнского капитала. Разумеется, сертификат на него также нужно будет предоставить в банк (равно как и справку из Пенсионного фонда о размере остатка МК – вдруг вы его уже потратили?).

3. После одобрения кредитной заявки предстоит подобрать жилье, соответствующее требованиям банка (обычно на это дается три месяца).

4. Подписание кредитного договора и перевод банком денег на ваш счет.

5. После покупки жилья необходимо отнести в Пенсионный фонд копии следующих документов: кредитного договора, закладной, свидетельства о регистрации права собственности на жилье и заверенного у нотариуса обязательства выделить доли в квартире всем членам семьи.

6. Убедиться, что Пенсионный фонд перечислил деньги банку (это долж-



## АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Материнский (семейный) капитал – форма государственной поддержки семей, воспитывающих детей. Он предоставляется с 2007 года при рождении (усыновлении) второго, а также третьего или последующего ребенка (в том случае, если ранее родители не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки).



но произойти в течение 1-2 месяцев после получения письма из ПФР).

А как быть, если вы взяли ипотеку много лет назад, и только теперь – в связи с появлением ребенка – у вас появилась возможность использовать МК для погашения кредита?

1. Известите банк, предоставивший кредит, о своем желании направить средства МК на погашение ипотеки.
2. Банк должен выдать справку об остатке суммы основного долга и процентах.
3. Учтите, что часть средств МК, запрашиваемая на погашение жилищного кредита, не должна превышать остаток основного долга и начисленных процентов (без учета пеней и штрафов).
4. В кредитном договоре обязательно должна содержаться информация о его целевом использовании на покупку жилья, поэтому необходимо будет предоставить свидетельство о регистрации права собственности на указанное в договоре жилое помещение.

5. Если в числе собственников квартиры, купленной по ипотеке, отсутствует кто-либо из членов семьи (в том числе несовершеннолетних), вы обязаны предоставить заверенное нотариусом письменное обязательство оформить это жилье в общую долевую собственность (с указанием конкретных долей) в течение шести месяцев после погашения ипотеки.

6. Написать заявление о распоряжении средствами МК в территориальное управление ПФР. При этом необходимо иметь следующие документы: подлинник сертификата на материнский капитал, кредитный договор, справку банка об остатках задолженности по кредиту, копию паспорта владельца сертификата.

7. После проверки в течение одного месяца этих документов и в случае принятия положительного решения, средства МК в течение двух месяцев перечисляются на счет банка.

### ... до практики

Теоретически кажется, что использовать МК для погашения или получе-

ния ипотеки – проще простого. Тем более что это уже сделали 678 тысяч российских семей, частично или полностью погасивших задолженность на сумму более 218 млрд рублей.

Однако на практике часто приходится сталкиваться с серьезными проблемами. Но не пугайтесь: большую часть из них можно решить. Как это сделать – поясним на конкретных примерах.

**История первая.** Сразу после свадьбы Жанна с мужем переехали в отдельную квартиру, которую купили с помощью ипотечного кредита. Когда в молодой семье родился второй ребенок, супруги решили использовать средства МК для погашения части долга. Но ПФР не одобрил сделку, поскольку одним из заемщиков была мама Жанны. Оказалось, что по закону нельзя использовать МК для выплаты жилищных кредитов, если в числе заемщиков находится кто-то, кроме супругов.

**Решение.** Мама подарила Жанне свою долю в квартире (оформив официальный договор дарения), после чего ПФР одобрил сделку.

**История вторая.** Семья Семеновых долго не могла получить ипотеку, поэтому супруги решили, что проще и дешевле будет построить собственный дом в пригороде. Ссуду им выдали без проблем, строительство продвигалось успешно. Когда в семье родился второй ребенок, заемщики решили погасить за счет МК часть долга. Но оказалось, что сделать это невозможно, так как кредит оказался бесплательным – то есть он был выдан «на любые цели» (хотя фактически на эти деньги строился дом).

То, что подобные проблемы возникают довольно часто, подтвердила заместитель директора департамента розничных продуктов и технологий Промсвязьбанка **Ирина Градович**. По ее словам, многие клиенты обращаются в банк для погашения материнским капиталом кредита, который формально был получен на любые цели, но фактически израсходован на приобретение жилья. Согласно действующему законодательству, этого делать нельзя.

**Решение.** О таких вещах лучше подумать заранее, поскольку после оформления «неправильного» кредита изменить что-то уже нельзя. Радует только, что МК в любом случае не пропадет, ведь его можно потратить и на увеличение маминой пенсии, и на образование ребенка.

**История третья.** У Тани и Артура было накоплено 4 млн рублей собственных средств, а однокомнатная квартира, которую они планировали купить, стоила 4,5 млн рублей. Впрочем, застройщик соглашался предоставить рассрочку на покупку недвижимости. Эту ссуду супруги планировали в последующем погасить за счет средств материнского капитала (ведь год назад у них родилась вторая дочка). Но уже перед

самой покупкой выяснилось, что тратить МК на покупку жилья в рассрочку можно только в том случае, если второму ребенку уже исполнилось три года.

**Решение.** Из такой ситуации есть несколько выходов. Во-первых, можно взять в банке небольшой жилищный кредит и погасить его большую часть за счет МК. Правда, кредиторов, которые хотят «возиться» с небольшими суммами, немного, но они все-таки есть. Во-вторых, можно взять целевой займ у юридического лица (чаще всего это организации, где работают супруги или

**Средства материнского капитала можно потратить несколькими способами. Первый (и самый популярный) – улучшение жилищных условий семьи. При этом приобретаемое жилье должно находиться на территории России. Второй – образование ребенка. Третий – формирование накопительной части трудовой пенсии матери.**

их близкие родственники), а затем погасить его с помощью МК.

**История четвертая.** Наталье и Степану не хватало доходов для того, чтобы получить ипотеку в размере, необходимом для покупки выбранного жилья. Недоставало совсем немного (около 300 тыс. руб.), но взять их было неоткуда – все накопленные семьей деньги должны были уйти на первоначальный взнос по кредиту.

**Решение.** В такой ситуации самое важное – выбрать правильный банк. Дело в том, что в одних банках есть специальные ипотечные программы для семей, имеющих МК, а в других – только возможность досрочного погашения МК. Разумеется, первый вариант предпочтительней (особенно если вы ограничены в средствах). По словам

заместителя начальника управления розничных кредитных продуктов Росбанка **Ольги Докучаевой**, при наличии специальной ипотечной программы процедура расчета платежей будет выглядеть следующим образом. Для заемщиков с сертификатами, подтверждающими право на МК, сумма кредита может быть увеличена на сумму материнского капитала, а первоначальный взнос уменьшен до 10% от стоимости приобретаемой недвижимости.

Например, если заемщик планирует купить квартиру за 4 млн рублей, ему достаточно иметь 400 тыс. ру-

блей первоначального взноса, в кредит будет выдано 3,6 млн рублей, а расчет по заработной плате будет сделан исходя из суммы 3,2 млн рублей, так как остальная задолженность погашается ПФР. Никаких дополнительных требований, кроме обращения в Пенсионный фонд и направления средств МК на

досрочное погашение кредита в течение 6 месяцев после его получения, банк не предъявляет. **И**

**Владимир Брюков, Любовь Ямкова**





## ПО ИПОТЕЧНОЙ УЛИЦЕ

**Сегодня банки предлагают разные условия для ипотечных заемщиков, привлекая их не только пониженными ставками, но и специальными условиями, рассчитанными на определенные категории клиентов. Познакомиться с программами банков желающие могли на проекте «Улица ипотеки и кредита», организованном в рамках выставки недвижимости «Домэкспо». Главным информационным партнером и соорганизатором мероприятия стал журнал «Ипотека и кредит».**

**В**ыставка «Домэкспо» проводится с 1999 года. На стендах в Гостином Дворе свои программы представляют застройщики, агентства недвижимости, юридические и дизайнерские бюро, банки.

Проект «Улица ипотеки и кредита», проходящий в рамках мероприятия по недвижимости, более чем уместен. Ведь часто у людей не хватает собственных средств на покупку квартиры, при этом им бывает нелегко сориентиро-

ваться в предложениях различных банков.

При этом банки становятся все более лояльными по отношению к заемщикам: можно найти программы с очень низким первоначальным взносом, предложения, допускающие неофициальное подтверждение доходов, возможности получить кредит под залог имеющейся в собственности квартиры.

По словам руководителя проекта «Улица Ипотеки и Кредита» **Ульвии Саттаровой**, посетители мероприятия «могут встретиться и пообщаться с ведущими специалистами ипотечного рынка, получить полную информацию о различных банковских продуктах, а также найти для себя наиболее оптимальную программу кредитования».

На конференции выступили представители банков, активно занимающихся ипотечным кредитованием. Они рассказали о своих программах и общих тенденциях развития кредитного рынка.

Итак, приятная новость: сейчас можно найти ставки по ипотеке в размере 9,5% годовых. В среднем максимальная цена кредитов составляет 13-14%. Конечно, здесь многое зависит от соответствия заемщиков требованиям банка. Низкие ставки, как правило, рассчитаны на людей с приличной официальной зарплатой, хорошей кредитной историей.

Как отметил модератор конференции, издатель журнала «Ипотека и кредит» **Даниил Слуцкий**, в настоящее время развитию ипотечного кредитования способствует не только популяризация этого механизма как реальной возможности улучшить жилищные условия, но и то, что банки идут навстречу клиентам, в том числе разрабатывая специальные предложения для них. И выступающие подтвердили данный тезис.

У банков, действительно, есть немало специальных предложений: для молодых семей, военнослужащих, клиентов с положительной кредитной историей, гражданских супругов и т.д.

Очень важно сотрудничество между банками и их клиентами, заверил заместитель начальника Управления ипотечного кредитования Номос-Банка **Денис Махов**.

Ипотечная сделка всегда проходит несколько сложнее, чем просто купля-продажа недвижимости. Ведь в ней, помимо продавца, риэлтора и покупателя, участвуют еще банкиры, страховщики, оценщики. У каж-

дого из специалистов разные интересы и конечные цели. Заемщику прежде всего хочется получить недорогой кредит. Обычно в предложениях одного и того же банка встречаются совершенно разные ставки. Так что заемщик может постараться найти наиболее приемлемый вариант.

Для этого, например, клиент должен быть готов подробно рассказать о себе. В качестве примера Денис Махов привел следующую историю. Предположим, менеджер без официальных доходов пришел в банк за ипотекой. При этом он сообщил, что его зарплата составляет 100 тыс. рублей. Разумеется, у кредитора нет никаких оснований поверить такому заемщику. Но если тот расскажет, что он координирует работу нескольких магазинов, то эта история будет выглядеть более правдоподобной.

Кроме того, следует помнить, что банки принимают во внимание не только официальный доход заемщика. Если у вас, скажем, есть дивиденды от сдачи в аренду имеющейся квартиры, или вклады в банке, то стоит сообщить об этом при обращении за кредитом.

Увеличить сумму заимствований позволит и привлечение созаемщиков – людей, чьи заработки учитываются при расчете размера кредита. Причем, если в качестве созаемщика будет выступать гражданский муж (жена), то при желании квартиру можно оформить только в собственность основного заемщика – во избежание



возможных юридических проблем в будущем. Если люди состоят в официальном браке, то общепринятая практика такова, что приобретаемая (в том числе в ипотеку) недвижимость становится их общей собственностью. Избежать этого можно, только заключив брачный контракт.

Для молодых супругов (в возрасте до 35 лет) действуют специальные программы, рассказала директор по розничным продажам Связь-Банка **Эндже Зинатуллина**. Кроме того, в банке предусмотрено понижение процентных ставок для людей, имеющих положительную кредитную историю. А именно для заемщиков, которые в течение последних трех лет брали кредит и успешно возвратили его.

Сейчас система скидок действует во многих банках. В том числе, по

словам **Максима Ахмедова** (банк «Уралсиб»), делается акцент на семейные программы. Например, если кредит получает семья, где есть несовершеннолетние дети, то «за каждого ребенка» предоставляется скидка: ставка по кредиту снижается на 0,5%. То же самое происходит, если дети (свои или усыновленные) появляются у заемщиков в период погашения долга.

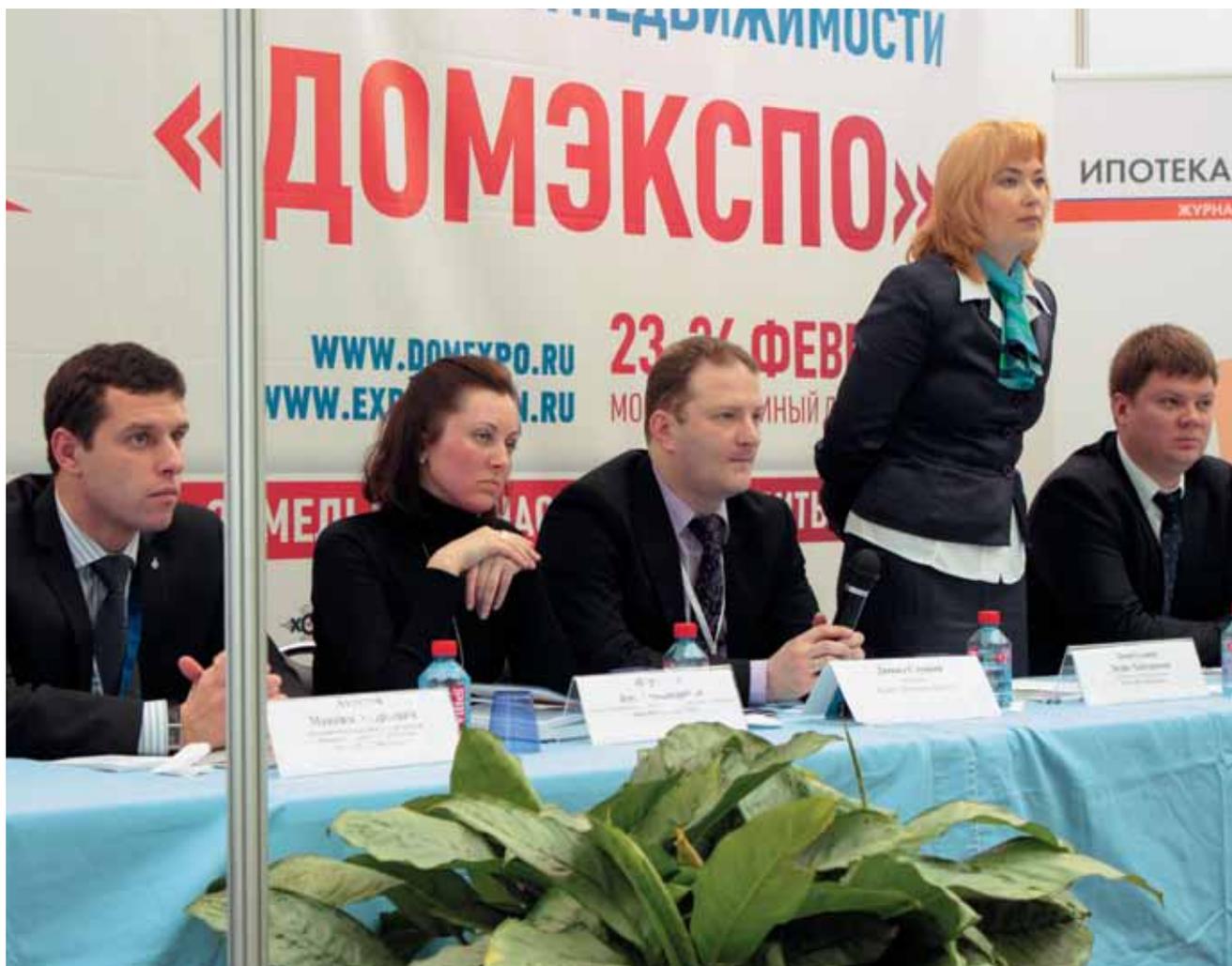
В своей работе банки активно используют возможности интернета. Так, заявки на кредит в большинство кредитных организаций можно подать по электронной почте, что существенно экономит время клиента. Есть сделки, проведенные в течение одной недели, при этом предварительное заключение по за-

явке заемщики получают уже в течение часа, сообщила заместитель начальника ипотечного кредитования Департамента кредитования Фора-Банка **Вера Миронова**. В то же время количество одобренных заявок существенно увеличилось: с 40 до 70% от общего количества поступающих обращений.

В заключении Даниил Слущий (журнал «Ипотека и кредит») попросил докладчиков в нескольких словах сформулировать конкурентные преимущества программ их банков. Оказалось, что это комплексное сопровождение сделки, низкие процентные ставки, регулярное проведение специальных акций и лояльные требования к заемщикам.

Следующая выставка «Домэкспо» пройдет осенью. Проект «Улица ипотеки и кредита», доказавший свою востребованность как потенциальными клиентами, так и игроками рынка, продолжит свою работу. Более того, по планам организатора деловой программы – журнала «Ипотека и кредит» – мероприятие расширит свой формат: оно станет работать в течение двух дней. Первая часть будет рассчитана на представителей профессиональной аудитории (риэлторов, ипотечных брокеров, страховщиков), во второй – с банкирами смогут пообщаться потенциальные заемщики (физические лица). **И**

**Софья Ручко**



## БОЛЬШАЯ ТРОЙКА

**П**ока лидеры ипотечного рынка остаются неизменными. По данным рейтинга аналитического центра компании «Русипотека», это Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк.

Четвертую строчку занимает специализированный ипотечный банк ДельтаКредит, на пятом месте – Росбанк.

2011 год		2010 год	2009 год
Название банка	Объем выданных ипотечных кредитов, млн руб.	Название банка	Название банка
1. Сбербанк	320 712	1. Сбербанк	1. Сбербанк
2. ВТБ 24	80 382	2. ВТБ 24	2. ВТБ 24
3. Газпромбанк	45 690	3. Газпромбанк	3. ТрансКредитБанк
4. ДельтаКредит	18 144	4. ДельтаКредит	4. ДельтаКредит
5. Росбанк	13 084	5. Запсибкомбанк	5. BSGV
6. Уралсиб	9 619	6. Транскредитбанк	6. МИА
7. Райффайзенбанк	9 612	7. Возрождение	7. Росбанк
8. Возрождение	9 150	8. ЮниКредит Банк	8. Банк Жилфинанс
9. Запсибкомбанк	8 792	9. BSGV	9. Нордеа Банк
10. Абсолют Банк	8 581	10. Банк Жилфинанс	10. Инвестторгбанк

## МАГИЯ ЦИФР

**В**есной в Петербург придет магия. С 17 по 19 мая в городе на Неве пройдет Юбилейный XV Национальный Конгресс по недвижимости. Его организатор – Российская гильдия риэлторов (РГР). Но при чем здесь волшебство?

«Нынешний Конгресс – юбилейный! – рассказывает Президент Российской Гильдии Риэлторов **Григорий Полторака**. – Он проводится в год 20-летия РГР и является 15-м – с момента первого своего проведения. Есть некоторая магия цифр, связанная с совпадением нескольких юбилейных и знаменательных дат».

За 15 лет работы Конгресс стал важным мероприятием – причем не только для риэлторов, но и для представителей исполнительной и законодательной власти РФ, иностранных компаний, работающих



в области недвижимости и строительства.

В этом году здесь обсудят вопрос регулирования и саморегулирования в профессиональной сфере –

введение закона «О риэлторской деятельности». А наиболее интересными и полезными для участников, по мнению Григория Полторака, станут секции, касающиеся брокерской деятельности.

# ИЗ БАНКА – НА ПЛЯЖ



**«Очень вредно не ходить на бал, когда ты этого заслуживаешь», – утверждала фея в известной сказке про Золушку. А еще вреднее хотя бы иногда не ездить в отпуск. Это чревато хронической усталостью, нервными срывами и стремительным падением работоспособности. Но что делать, если за год вы так и не смогли накопить необходимую для путешествия сумму? Выход есть – возьмите кредит на отдых. Но будьте внимательны: иначе ваша поездка из «сказочной кареты» превратится в увесистую «тыкву» невыплаченного долга.**

Целевой кредит на путешествие – один из видов потребительских кредитов. Его отличительные особенности – минимум документов и быстрота оформления.

С чего начать, если вы уже решили, где, когда и за сколько хотите отдохнуть и поняли, что без помощи банка не обойтись?

## 1. Выбор турфирмы

Прежде всего выбирать следует турфирму, а не банк. Во-первых, одна и та же кредитная организация может работать с различными туристическими компаниями на совершенно разных условиях. Во-вторых, разница между турагентствами в ценах и качестве сервиса может быть гораздо существеннее, чем между кредитными программами банков.

Из списка турфирм, предлагающих подходящие туры по приемлемой цене, придется исключить те, которые не взаимодействуют с банками. В остальных нужно уточнить условия кредитных программ, внимательно сравнить их и принять окончательное решение. На самом деле это не так уж трудно, поскольку большинство туркомпаний сотрудничают с одними и теми же банками (в частности, это Кредит Европа Банк, Нордеа Банк, Ренессанс Кредит, Альфа-банк). Спектр кредитных программ невелик, а условия – похожи. Однако с некоторыми турфирмами банки заключают особые соглашения, в рамках которых клиенту может быть предоставлена скидка на путевку или беспроцентный период кредитования.

## 2. Расчет стоимости тура и суммы кредита

Следует помнить, что цена обычной турпоездки и цена турпо-

ездки в кредит – это две разные величины.

Максимальная сумма кредита на отдых покрывает 80-90% стоимости поездки: то есть из собственных средств вы можете внести всего 10-20%. Увы, столь привлекательные условия портит увесистая «ложка дегтя» – при минимальном первоначальном взносе переплата по кредиту получается весьма значительной. Зная это, банки иногда идут на небольшую хитрость: демонстрируя на своих сайтах примерные расчеты ежемесячных взносов, они исходят из того, что размер ссуды составляет лишь 50% от стоимости тура. В таком

**С некоторыми турфирмами банки заключают особые соглашения, в рамках которых клиенту может быть предоставлена скидка на путевку или беспроцентный период кредитования.**

случае переплата действительно невелика. Из этого следует, что оптимальная сумма туристического кредита не должна превышать 50-60% от стоимости поездки.

Именно размер первоначального взноса помогает определить максимальную стоимость тура и желаемый размер кредита. Предположим, вы скопили на отдых 30 тыс. рублей. В таком случае оптимальным вариантом будет поездка стоимостью от 60 до 75 тыс. рублей. Максимальный размер кредита, на который можно рассчитывать туристам-заемщикам, составляет в зависимости от банка 100-300 тыс. рублей.

Заявленные процентные ставки по «туристическим» кредитам варьиру-

ются от 15 до 39% годовых. Но это еще не показатель реальной стоимости кредита. Необходимо учитывать, например, ежемесячную комиссию за обслуживание долга (она может составлять 1% от размера ссуды).

Обычно кредиты на отдых предоставляются на срок до 12 месяцев, но в некоторых банках их можно погашать в течение 5 лет.

## 3. Оформление тура в кредит

При покупке тура вы подписываете договор с турфирмой, и уже на его основании заключаете соглашение с банком о предоставлении ссуды. Некоторые туристические компании предлагают подписать кредитный договор прямо в офисе агентства. В иных случаях посещение турфирмы станет только первым шагом к вожделенному отпуску. После этого придется отправиться в банк, оставить заявку на получение ссуды, дождаться решения (это может занять от 30 минут до нескольких дней) и в случае согласия банка на выдачу кредита подписать соответствующий договор, по которому безналичные средства будут перечислены кредитной организацией на счет туристической компании. Только после этого



агентство полностью оплатит ваши билеты и забронирует отель.

Кроме траты времени, у таких «проволочек» есть еще один существенный недостаток. В течение всего периода, необходимого для одобрения заявки и перевода средств, вы не застрахованы от изменения условий по туру или аннулирования брони. Избежать этих неприятностей можно, подав заявку на кредит заранее. Одобренная заявка действительна в течение 10 дней – срок достаточный для того, чтобы найти и забронировать подходящий тур. Такой способ отлично подходит для ловцов «горящих» предложений – при наличии одобренной заявки выдача кредита и перевод средств возможны практически сразу после подписания договора об оказании туристических услуг.

#### 4. Страхование

При покупке тура в кредит обязательным является только оформление медицинского туристического полиса на срок пребывания за рубежом, и то не для всех стран. Однако экономить на страховке не стоит.

«В случае приобретения тура в кредит крайне желательно оформлять страховку от невыезда, хоть это

и не является обязательным требованием, – считает ведущий специалист сети туристических агентств «1001 Тур» **Мария Никольская**. – Стоимость такой страховки составляет 20-30 евро, которые в случае форс-мажора помогут вернуть вложенные деньги».

Некоторые банки при выдаче кредита на отдых предлагают клиенту также заключить договор страхования жизни и трудоспособности.

#### Цена обычной турпоездки и цена турпоездки в кредит – это две разные величины.

При этом страховая сумма должна быть равна величине задолженности плюс 10%. Впрочем, это достаточно редкое условие для данного типа кредитов, к тому же необязательное. Единственное, что может сделать банк в случае отказа клиента от страхования жизни, – предложить «туристическую ссуду» по более высокой ставке.

#### 5. Поиск альтернативы

Кредит на отдых является разновидностью краткосрочного потребительского кредита. Но тогда почему бы не воспользоваться обычным экспресс-займом? На первый взгляд

это гораздо удобнее, поскольку позволяет избежать привязки к конкретному тандему турфирма-банк. К тому же процентные ставки можно найти выгодные, потому что рынок обычных потребительских кредитов в десятки раз шире, чем рынок целевых туристических ссуд.

Но в чем тогда вообще смысл такого продукта как «турзаем»? Дело в том, что он позволяет получить ссуду на условиях целевого кредита (то есть с неплохими процентными ставками и без дополнительных комиссий). А вот процедура оформления при этом происходит, как при экспресс-кредитовании: в большинстве случаев вам понадобится только паспорт и договор с турфирмой, а заявка будет рассмотрена в кратчайшие сроки. Кроме того, банки стараются «заточить» свой продукт под туристов – например, переносят процедуру оформления кредита в офисы турагентств.

Еще один способ «отдохнуть в долг» – это оформление тура в рассрочку. Некоторые турфирмы достигли таких соглашений с банком, при которых клиент может получить беспроцентный кредит на короткий срок (3-4 месяца). Конечно, на самом деле такая ссуда тоже не всегда бесплатна. Хотя как таковых процентов за пользование заемными средствами нет, но, как правило, отсутствуют и скидки, которые предоставляются при стопроцентной оплате тура клиентом. Но все равно данный вариант в большинстве случаев выгоднее «туристического займа». Жаль только, что встречается он не так уж часто.

Еще одна альтернатива целевому займу на отдых – оформление кредитной карты. Если приобрести пу-



тевку нужно срочно, этот вариант отпадает, так как на принятие решения о выдаче карты и ее оформление времени уйдет больше, чем на выдачу «туристического» кредита, да и пакет документов понадобится более полный. Однако что мешает оформить кредитку за полгода до выбора тура?

Кроме того, кредитная карта – это возможность получить кредит на путешествие, которое вы решите организовывать самостоятельно, без помощи турфирмы. В последнее время все больше россиян отказываются от массовых турпакетов и предпочитают прокладывать свои собственные неповторимые маршруты. С помощью кредитной карты можно до мелочей спланировать свое путешествие, оплатив через интернет проживание в отелях, билеты на самолет, паром, поезд, аренду автомобиля и т.д. Правда, процент по карточному кредиту может быть несколько выше.

Если же вы часто путешествуете и явно не единожды воспользуетесь кредитом для оплаты тура, стоит обратить внимание на кобрендовые карты. Директор департамента разработки и продвижения розничных продуктов Росевробанка **Елена Каверина** видит причину популярности кобрендовых карт в том, что они объединяют несколько преимуществ. Это и выгодные тарифы по расходованию как собственных, так и кредитных средств, и возможность получать скидки и бонусы в туристической сфере. Пользуясь этими картами, можно рассчитывать на скидку вплоть до 7% от стоимости тура в компании-партнере, а также на специальные предложения по аренде авто за рубежом и дополнительные бонусные баллы. **И**

**Татьяна Баирампас**



### Каковы требования банков к «туристическим» заемщикам?

Возраст заемщика – от 21/23 до 65 лет; обязательно наличие регистрации в РФ и постоянного дохода. Впрочем, последний обычно даже не нужно подтверждать. Означает ли это, что отдохнуть в кредит может даже безработный? По опыту сотрудников туристической компании «Чиптрип», ссуду могут выдать только работающему гражданину РФ, независимо от наличия неофициального дохода (например, денег, получаемых от сдачи квартиры в аренду). Конечно, вы можете сказать неправду. Но не стоит рисковать и давать ложные сведения – скорее всего, банк их проверит и в кредите откажет.

Наличие трудовой книжки в большинстве случаев необязательно: даже если вы работаете по договору подряда, это устроит кредитора. Главное – указать реально существующую компанию и стационарный телефон, по которому сотрудник банка сможет проверить представленные в заявке сведения.

### Можно ли взять кредит не на полный турпакет, а только одну из его составляющих – например, бронирование отеля или авиабилета?

Банку совершенно безразлично, какие именно услуги продает вам турфирма – перелет в Днепропетровск, празднование свадьбы на Кубе или сафари в Африке. Основанием для выдачи кредита в любом случае служит договор между клиентом и агентством, и если его предмет – бронь авиабилета, заявку тоже одобряют. Кстати, таким образом можно индивидуализировать тур – заказать перелет через турфирму, а отель забронировать самостоятельно, не ограничиваясь списком гостиниц, с которыми сотрудничает агентство. Авиабилеты выгоднее покупать через туркомпанию, так как таким образом можно получить места на чартеры, которые дешевле регулярных рейсов и обычно не поступают в открытую продажу. При этом имейте в виду, что если вы самостоятельно бронируете билеты в авиакомпании, то это не может стать основанием для открытия кредитного счета по целевой банковской программе.

### Какие туры чаще всего покупают в кредит – дорогие или дешевые?

Мария Никольская (сеть туристических агентств «1001 Тур») считает, что нет особого смысла покупать в долг бюджетные поездки: «Я бы не рекомендовала приобретать в кредит туры по недорогим направлениям – Египет, Турция и т.д. В этом случае стоимость эконом-путевки с учетом процентов неоправданно возрастет».

А вот агентство «Чиптрип», напротив, фиксирует спрос на «кредитные» турпакеты низкого и среднего ценового диапазона. На первый взгляд желание сэкономить на поездке плохо сочетается с необходимостью переплачивать за тур, купленный в кредит, однако бывают исключения. Например, если вам подвернулось выгодное горящее предложение, совпадающее с датами вашего отпуска, а собственных средств недостаточно. Если учесть, что цена тура по спецпредложению может быть ниже стандартной на 30-70%, то даже с учетом переплаты банку такая покупка окажется выгодной.

# РЕМОНТ ВЗАИМЫ



**Вы точно знаете, сколько стоит сейчас пакет гипсовой штукатурки? В обеденный перерыв подсчитываете расход пескобетона? За ужином обсуждаете преимущества ламината перед линолеумом? Значит, вы всерьез решили заняться ремонтом квартиры и, быть может, уже поняли, что материальной «базой» для него станет банковский кредит.**

## Помощь со стороны

Зачем брать в банке кредит на ремонт квартиры? Может быть, проще просто скопить нужную сумму? Со всем наоборот.

Во-первых, ремонт – мероприятие затратное. Самый простой «апгрейд» квартиры (новый кафель, ламинат, обои, замена дверей и сантехники) обойдется как минимум в 10% от ее стоимости. По оценкам экспертов, по относительно экономной смете расходы составляют от 10 тыс. рублей/кв.м до 14 тыс. рублей/кв.м для вторичного жилья. То есть деньги на ремонт среднестатистической семье придется копить несколько лет.

Во-вторых, при текущих показателях инфляции купить понравившиеся материалы, предметы декора и мебель сегодня, пусть даже и в кредит, все равно выгоднее, чем копить средства и откладывать ремонт на неопределенный срок.

## Найди свое решение

Многие банки предлагают специальные кредитные программы под названием «На ремонт». Но не стоит рассматривать только их. Возможно, для вас более подходящим окажется другой вариант.

Если речь идет о косметическом ремонте в небольшой квартире, то сумма кредита вряд ли превысит 100-150 тыс. рублей. В этом случае можно взять обычный потребительский кредит или оформить пластиковую карту. Средний диапазон ставок в обоих случаях составит 18-27% годовых, однако кредитка удобней.

Дело в том, что стоимость ремонта трудно просчитать заранее. Обычно услуги такого типа люди не заказывают комплексно в ремонтных

фирмах, а стараются какие-то легкие работы (в частности, поклейка обоев) сделать самостоятельно, а для более сложных (например, покраска потолков и настил ламината) – пригласить специалистов. Из-за этого полная стоимость «обновления» квартиры становится понятна только в конце процесса, а непредвиденные расходы являются практически неизбежными. Кредитка позволит вам не отказываться от покупки обоев своей мечты и не «замораживать» ремонт из-за недостатка финансов.

Ряд банков предлагает специальный целевой потребительский кредит «На ремонт». Обычно такие займы выдают на срок до 5 лет, а верхняя планка кредитной суммы составляет 500 тыс.-1 млн руб. Условия выгодные, но получить такую ссуду просто так не получится: для этого, возможно, придется заключить договор с компанией-партнером банка.

Как сообщает менеджер ГК «Фундамент» **Егор Емельянов**, клиенты фирмы, заказавшие полный комплекс ремонтных работ, могут получить кредит в банках-партнерах по ставке 16-24% годовых (процент зависит от суммы и срока займа). Главное преимущество подобных предложений заключается в том, что оформление кредита происходит по упрощенной схеме. Нужно предоставить всего один-два документа, при этом залога и поручителей не требуется. Кроме того, договор нередко можно заключить прямо в офисе строительной компании. Увы, эти достоинства уравниваются очевидным недостатком: вы связываете себя обязательством пользоваться услугами конкретной фирмы. Если в ходе ремонта обнаружится, что компания завышает цены на строймате-

риалы, а качество работ оставляет желать лучшего, расторгнуть договор будет непросто: ведь он является основанием выданного займа!

Немало банков готовы выдать кредит на любые цели (в том числе и на ремонт) под залог имеющегося в собственности заемщика автомобиля. В этом случае вы получаете ссуду примерно на таких же

**При текущих показателях инфляции купить понравившиеся материалы, предметы декора и мебель сегодня, пусть даже и в кредит, все равно выгоднее, чем копить средства и откладывать ремонт на неопределенный срок.**

условиях, как и по совместным программам банков и компаний, занимающихся ремонтными работами. Ставки – от 15% годовых, срок – до 5 лет. Но при этом вы не ограничены в выборе подрядчика и можете потратить заемные средства по своему усмотрению. Правда, в подавляющем большинстве банков необходимым условием получения денег является страхование КАСКО залогового авто. Максимальная сумма таких кредитов обычно не превышает 50-70% от рыночной цены транспортного средства.

### Важные дополнения

Как и сам ремонт, кредит на него не обходится без дополнительных расходов. Будьте готовы к тому, что к основной сумме долга и процентам может добавиться комиссия за выдачу ссуды и ее обслуживание, штрафы за снятие наличных. Впрочем, все эти детали указаны в договоре, так что сюрпризом они стать не должны (если, конечно, у вас есть полезная привычка читать документы перед тем, как их подписать).

Кроме того, большинство банков предлагает клиенту оформить страхование жизни и трудоспособности на весь срок пользования кредитом. Делать это не обязательно, но в случае отказа процентная ставка может быть повышена на 2-3 пункта. В итоге за два года вы переплатите как минимум треть от первоначальной суммы. А ведь потребкредиты и так стоят недешево. Кстати, может быть, в таком случае стоит подождать, пока цены на них упадут?

Начальник отдела инноваций и развития работы с клиентскими сегментами ОАО «Нордеа Банк» **Максим Чубак** так не считает:

«Ставки кредитования в настоящее время уже находятся на дне, а рост стоимости ресурсной базы рано или поздно заставит банки, значительно поднявшие ставки по вкладам, увеличить и ставки по кредитам. Однако говорить о том, что данный момент уже наступил, пока преждевременно».

### И снова – ипотека

Вопреки распространенному мнению, ипотека не ограничивается кредитами на приобретение жилья. На самом деле, это целая линейка ссуд на различные цели, объединенная только одним: при получении кредита вы оставляете в залог банку недвижимое имущество.

Ипотека на ремонт и благоустройство позволяет получить на длительный срок и под относительно низкие проценты 1-2 млн рублей (этого вполне достаточно для проведения полноценного ремонта и смены интерьера). Обеспечением такого кредита может стать ваша квартира или загородный дом с земельным участком.

Ставки по ипотеке на ремонт несколько выше, чем по ссудам на приобретение жилья. Встречаются выгодные предложения под 10,5-13% годовых, но обычно банки выдают такие кредиты по ставкам 14-16%. Срок «ремонтной ссуды» может достигать 30 лет, а сумма определяется уровнем вашей платежеспособности и стоимостью закладываемого жилья (как правило, ее размер не превышает 50% рыночной стоимости объекта залога).

Из всех перечисленных вариантов ремонтных займов ипотечные кредиты – самые выгодные. Правда, дополнительные расходы по ним достаточно велики. Заемщику нужно оплатить оценку залогового объекта, нотариальное сопровождение сделки; заключить договоры имущественного и титульного страхования, а также страхования своей жизни и трудоспособности. Именно поэтому нет смысла использовать такую ипотеку для получения небольших ссуд: неизбежные в этом случае дополнительные расходы значительно повысят итоговую стоимость кредита.



Кроме того, не забудьте, что при оформлении ипотечного кредита на ремонт стоит уточнить способы подтверждения целевого использования заемных средств – банк может запросить договор с подрядчиком, акты выполненных работ, чеки на строительные материалы, приобретенную мебель и т.д.

А как быть, если один жилищный кредит (на покупку квартиры) у вас уже есть, а теперь в новом доме нужно делать ремонт? В этом случае можно попытаться получить дополнительный заем под тот же залог. Это удастся сделать, если рыночная стоимость залогового жи-

**Сейчас ставки кредитования уже находятся «на дне», а рост стоимости ресурсной базы рано или поздно заставит банки, значительно поднявшие ставки по вкладам, увеличить и стоимость кредитов.**

ля выросла с момента оформления первого кредита или часть долга вы уже успели погасить.

Сумма дополнительного кредита не может превышать 50% от размера ранее выданного займа. В общей сложности величина обоих кредитов составит не более 80% оценочной стоимости залоговой недвижимости.

Такой вариант кредитования позволяет сэкономить на дополнительных расходах (страховании и некоторых других, обязательных при ипотеке). К сожалению, сейчас банки еще не очень широко практикуют предоставление дополнительных займов к ранее выданным ипотечным кредитам. Но попытаться все равно стоит: бывали случаи, когда по инициативе клиента такое решение принималось в индивидуальном порядке. Впрочем, нужно помнить о том, что

претендовать на дополнительную ссуду могут только дисциплинированные ипотечные заемщики, не допуская просрочек платежей (за исключением технических) и других нарушений договора с банком.

## Скупой платит дважды

Англичане говорят: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи». Эта поговорка отлично подходит и к вопросам, связанным с ремонтом. Ошибки в выборе материалов и некачественно проведенные работы могут привести к тому, что через 2-3 года придется все начинать заново. В результате предполагаемая выгода обернется зря потраченными деньгами.

Особая осторожность необходима на начальном этапе, когда приходится составлять ремонтную смету и выбирать подрядчика.

По мнению исполнительного директора «Студии ремонта Юта» **Дмитрия Парамонова**, многие изначально неправильно просчитывают стоимость будущего ремонта: «Пытаясь самостоятельно составить смету, люди обычно учитывают стоимость «финишных» работ: поклейку обоев, покраску стен, укладку плитки, паркетной доски, установку электро- и сантехоборудования, очень часто забывая про подготовительные работы: оштукатуривание и шпаклевку стен, потолков, разводку проводов и труб».

Еще один важнейший «ремонтный» вопрос: приглашать ли квалифицированную ремонтную бригаду или воспользоваться услугами частных умельцев? Если банк требует от вас подтверждение целевого расходования средств, выбора у вас нет – в любом случае придется заключать договор со специализированной фирмой.

В противном случае можно попытаться сэкономить, наняв частных мастеров. Финансовая выгода такого варианта очевидна: цены у частных в 2-3 раза ниже. Но и подводных камней здесь достаточно. Даже если вы обратились к знакомым специалистам, они все равно не могут официально гарантировать вам качество выполненных работ (частники обычно почти не заключают официальных договоров), что может привести к печальным последствиям. Случаи, когда в недавно отремонтированном санузле в отсутствие владельца жи-

ля срывало кран и вода затопила несколько этажей, не так уж редки. Если работы проводились частным мастером без заключения официального договора, то отвечать за последствия приходится собственнику, и не исключено, что возмещение ущерба соседям превысит затраты на только что заверченный ремонт.

В то же время большинство ремонтных фирм несет официальную ответственность за результаты своей работы. Причем распространяется она не только на соответствие

итогов ремонта эстетическим запросам собственника квартиры, но и на безопасность и исправность электрики, сантехнического оборудования и многое другое.

Фирмы устанавливают гарантийный срок на все услуги, оказанные по договору подряда, поэтому даже если дефект проявится через 1-2 года, вы сможете как минимум бесплатно его исправить.

К тому же обращение в строительную фирму еще не означает заве-

## ВНИМАНИЕ: ПЕРЕПЛАНИРОВКА

**Иногда во время ремонта хочется произвести грандиозные изменения – сделать перепланировку. Возможно ли это в ипотечной квартире?**



*Сергей Шлейко, вице-президент банка «Стройкредит»*

Безусловно, банк потребует надлежащего оформления перепланировки. Стоит учитывать, что после перепланировки обязательно появятся расхождения по фактическому метражу квартиры и тому, который был прописан в правоустанавливающих документах. Значит, потребуются переоформлять правоустанавливающие и другие документы, в том числе закладную, что возможно уже на усмотрение банка или иного держателя закладной.

Если в условиях кредитного договора прописан запрет на перепланировку, то делать ее нельзя; если же банк не против, и это зафиксировано в условиях договора, то можно.

Перепланировки, которые могут повлечь за собой изменение «красных линий» в техдокументации, запрещены (красными линиями отображаются элементы плана помещения,

разрешение на перепланировку которых не предоставлено).

Если вы задумали капитальный ремонт, а ваша квартира находится в залоге у банка, то прежде чем начинать его, составьте план ремонта и согласуйте все планируемые изменения в банке. Но до этого придется получить согласие у контролирующих органов и в страховой компании, где застрахована ипотечная квартира.



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

Делать перепланировку в квартире, которая находится в залоге у банка, возможно. При этом стоит отметить, что банку необходимо будет проанализировать те изменения, которые хочет внести клиент в действующую планировку. Для этого заемщику нужно сначала обратиться в страховую компанию, в которой застрахованы имущественные риски по данному объекту недвижимости, с проектом планируемой перепланировки. Затем, в случае получения согласия страховой компа-

нии на перепланировку, обратиться в банк-кредитор с просьбой дать согласие на перепланировку, обязательно приложив к заявлению согласие страховой компании и проект планируемых изменений. Только после рассмотрения банком-кредитором и получения от него согласия можно приступать к строительным работам по переустройству помещений. Из практики можно сказать, что банки неодобрительно относятся к перепланировкам, затрагивающим несущие (капитальные) конструкции.



*Роман Слободян, начальник управления продаж ипотечных продуктов ОАО «Нордеа Банк»*

домой переплаты. Вполне реально избежать излишних трат и навязывания ненужных услуг, если изначально вы четко определите цели ремонта и будете контролировать каждый его этап.

Стоимость «апгрейда» квартиры складывается из нескольких составляющих: приобретение строительных и отделочных материалов, оборудования, организация ремонтных работ. По мнению экспертов, безопасной может быть только экономия на материалах: практически для всех иностранных строительных смесей есть более дешевые отечественные аналоги, при этом не уступающие за-

граничным по качеству. Так что стоит предварительно изучить рынок и обозначить подрядчику, какие именно материалы вы хотели бы использовать.

**Англичане говорят: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи». Эта поговорка отлично подходит и к вопросам, связанным с ремонтом. Ошибки в выборе материалов и некачественно проведенные работы могут привести к тому, что через 2-3 года придется все начинать заново.**

Определите, от каких работ вы можете отказаться без ущерба качеству ремонта: например, стоит иметь в виду, что поклейка обоев обойдется дешевле, чем покра-

ска стен, так как потребует значительно меньше подготовительных работ.

Помните, что цена ремонта прямо пропорциональна цене выбранных вами отделочных материалов: чем дороже, например, декоративная штукатурка, тем выше будет стоимость работ по ее нанесению. Поэтому если составленная смета превышает ваши возможности, следует прежде всего поменять материалы на более демократичные – автоматически снизятся и затраты на отделочные работы. **И**

*Татьяна Баирампас*

Организатор:



Партнеры:



При участии:



## VII Ежегодная конференция Финансирование малого и среднего бизнеса

12 апреля 2012 г., Москва

- ▶ Кредитные фабрики: баланс между поточным кредитованием и индивидуальным подходом.
- ▶ Инструменты господдержки кредитов МСБ: время выявить лучших.
- ▶ Лучшая практика риск-менеджмента в сегменте МСБ.
- ▶ Консалтинг заемщиков – драйвер роста портфеля в условиях неценовой конкуренции.

Аналитической базой конференции станет уникальное исследование, включающее прогноз динамики рынка кредитования МСБ на 2012 год, передовые бизнес-практики банков и перечень наиболее эффективных инструментов господдержки.

Руководитель проекта – Юлия Барыбина  
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651),  
e-mail: baribina@raexpert.ru

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

[www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)

## КАРТОЧНЫЕ «ФОКУСЫ»

**В** старину мошенники наживались с помощью игральных карт. Сегодня они предпочитают банковские. За последнее время случаи хищения денежных средств с «пластика» возросли в пять раз.

По данным аналитического центра компании «АльфаСтрахование», чаще всего аферисты снимают деньги при потере, хищении или повреждении банковских карт – это 52% страховых случаев.

## СО СТРАХОМ И УПРЕКОМ



**И**з всех мошенничеств, совершаемых физическими лицами на рынке страхования, около 30% касаются сферы недвижимости. Об этом сообщает портал БН.ру со ссылкой на данные страховой компании «Альянс».

«Самыми распространенными мошенническими схемами были завышение страховой стоимости пострадавшего имущества и псевдоугоны», – поясняют эксперты.

## ВНИМАНИЕ, ПОДЪЕМ!



**А**налитики рейтингового агентства «Эксперт РА» прогнозируют рост рынка ипотеки. По их мнению, его объем составит не менее 1-1,2 трлн рублей, что выше результатов прошлого года (которые, в свою очередь, в два раза превосходили показатели 2010 года). За счет чего удалось совершить такой прорыв?

«Вероятно, часть потенциальных заемщиков предпочла в короткие сроки оформить ипотечные кредиты по более выгодным условиям, что и определило резкий рывок в объемах выдачи к концу года», – поясняет заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Михаил Доронкин.

По итогам прошлого года больше всего выросли кредитные портфе-

ли Промсвязьбанка, банка «Уралсиб» и МТС-банка.

## БОЛЬШЕ – НЕ ЗНАЧИТ ЛУЧШЕ



**С**тоимость недвижимости постоянно растет, становясь доступной все меньшему количеству людей. Сэкономить на покупке квартиры можно, приобретая жилье меньшей площади. По данным портала In.ru, сейчас в новостройках стали появляться совсем небольшие квартирки в 20 кв.м.

В ходе опроса, проведенного In.ru, самыми приемлемыми вариантами сокращения метража респонденты назвали совмещенный санузел, объединение кухни с гостиной, уменьшение площади нежилых помещений (прихожих, коридоров).

Россияне предложили и свои «дизайнерские» решения, позволяющие уменьшить площадь квартиры: от снижения высоты потолков до объединения туалета с кухней.



Как известно, не стоит откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня. Тем более если речь идет о реализации мечты. Для многих это – покупка автомобиля.

Автокредиты МОСОБЛБАНКА позволяют быстро и без большого ущерба для семейного бюджета стать владельцем собственной машины.

Подробнее о программах кредитной организации рассказал Заместитель Начальника Управления автокредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Антон Горошков.

### **Антон, что сейчас происходит на рынке автокредитования?**

Сейчас наблюдаются весьма ощутимые перемены. Ряд банков изменил свое отношение к автокредитованию, понизив или, напротив, увеличив объемы выдаваемых кредитов. Кое-кто из кредиторов попытался получить дополнительный доход, повысив ставки по займам (что также можно трактовать как попытку окупить возросшие риски потребительского кредитования в целом).

# АВТОКРЕДИТЫ МОСОБЛБАНКА: УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ!

## **Автомобили каких марок чаще всего приобретают в кредит?**

Самые разные: от новых иномарок до недорогих подержанных автомобилей.

Потенциальный заемщик стал гораздо грамотнее в финансовом плане. Он больше не зависит от старых стереотипов (таких как, например, уверенность в том, что любые долги – это плохо). Он понимает, что зная размер платежа по кредиту и переплаты в виде процентов, можно четко спланировать предстоящие расходы. Это позволяет человеку не просто «прикоснуться к мечте», но на самом деле стать владельцем той машины, которую он хочет приобрести.

## **Каковы основные параметры автокредита в МОСОБЛБАНКе?**

Средняя сумма автокредита в МОСОБЛБАНКе составляет 600 000-700 000 рублей. Средняя ставка по займам – 16-18%.

За более чем двухлетнюю историю действия программ автокредитования была создана широкая продуктовая линейка.

## **Какую из программ лучше выбрать заемщику?**

Это зависит от его желаний и финансовых возможностей. Человек должен ориентироваться на сумму, накопленную для первоначального взноса, предположительный срок кредитования, приемлемый для него диапазон ставок и максимальный ежемесячный платеж, возможность оплаты КАСКО за наличные

средства или включения этой суммы в тело кредита и прочие нюансы.

## **Какие требования предъявляются к заемщику?**

Самые общие требования следующие. Во-первых, потенциальный заемщик должен быть гражданином РФ и иметь регистрацию по месту жительства (не менее одного года на последнем месте). Во-вторых, его возраст должен быть не менее 21 года (на момент выдачи кредита) и не более 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин на дату последнего платежа по займу. В-третьих, непрерывный стаж потенциального заемщика на последнем месте работы должен составлять не менее 6 месяцев.

Подробные условия каждой программы любой желающий может с легкостью узнать на нашем сайте: <http://www.mosoblbank.ru> или обратившись в любой офис АКБ МОСОБЛБАНК ОАО.

## **Есть ли в МОСОБЛБАНКе автокредиты с нулевым первоначальным взносом?**

Да, но только для сотрудников банка. Для всех остальных заемщиков есть специальные программы, где первоначальный взнос минимален.

## **Учитывается ли при принятии решения о выдаче кредита доход заемщика, подтвержденный по форме банка?**

Для оценки финансового положения мы применяем шкалу дифференцированного дохода, учитывающую профессию заемщика, занимаемую

должность, регион его проживания. На основании проведенного анализа банк решает, какой максимальный ежемесячный платеж может быть приемлем для человека и, соответственно, кредит какого размера ему можно выдать.

Если потенциальный заемщик готов подтвердить свои заработки (помимо справки 2-НДФЛ) справкой в свободной форме или по форме банка, мы с радостью примем эти документы и, по возможности, увеличим на их основании кредитный лимит для клиента.

### **Насколько быстро в МОСОБЛБАНКе принимается решение о выдаче автокредита?**

В Москве и Московской области решение принимается за 40 минут (максимум эта процедура может длиться один час – при условии необходимости предоставления дополнительных документов). В регионах данный процесс занимает от 2 до 4 часов.

### **Где заемщику выгоднее брать кредит – в офисе банка или в автосалоне-партнере?**

Это зависит от конкретной ситуации. Если автомобиль, который

хочет приобрести заемщик, есть в наличии в салоне, то, конечно же, лучше купить его прямо здесь. А вот если машина еще только заказана, то, наверное, клиенту проще и удобнее приехать в ближайший от его места жительства/работы офис банка и подать там кредитную заявку.

Встречается и третий вариант. Представим, что клиент не определился с конкретной маркой автомобиля, но примерно знает, в какой ценовой диапазон ему нужно уложиться. Такому заемщику лучше обратиться в офис банка: тогда в течение одного часа он получит на руки решение о выдаче кредита и (если оно будет положительным) официальное уведомление банка о возможности кредитования на определенную сумму и срок. С этим уведомлением (при наличии выверенного и установленного первоначального взноса) клиент сможет приобрести любую понравившуюся машину в любом выбранном автосалоне.

### **С какими автосалонами сотрудничает МОСОБЛБАНК?**

Их очень много. В Москве это, в частности, МБ-Беляево (Mercedes),

Авилон (Volkswagen), Avalux (SsangYong, Fiat), Мегамоторс (Daewoo, Ваз и т.д.).

### **Планируется ли расширять их перечень?**

Разумеется! Наш список партнеров постоянно пополняется. Особенно это заметно в регионах РФ (Санкт-Петербург, Ярославль, Новосибирск, Кемерово, Уфа, Рязань, Калуга и т.д.).

### **Чем автокредиты МОСОБЛБАНКа отличаются от аналогичных программ банков-конкурентов?**

У нас отсутствуют различия в условиях автокредитования в зависимости от региона выдачи займа. К примеру, абсолютная величина базовой ставки будет одинаковой в Москве и Чите. А еще автокредит можно получить во всех регионах широкой сети присутствия МОСОБЛБАНКа.

### **Что является одним из основных преимуществ автокредитов МОСОБЛБАНКа?**

Прежде всего это наличие экспресс-кредитов и отсутствие каких-либо скрытых комиссий по погашению и получению кредита, и вследствие этого незначительное превышение (на 0,5-1%) эффективной процентной ставки над базовой.

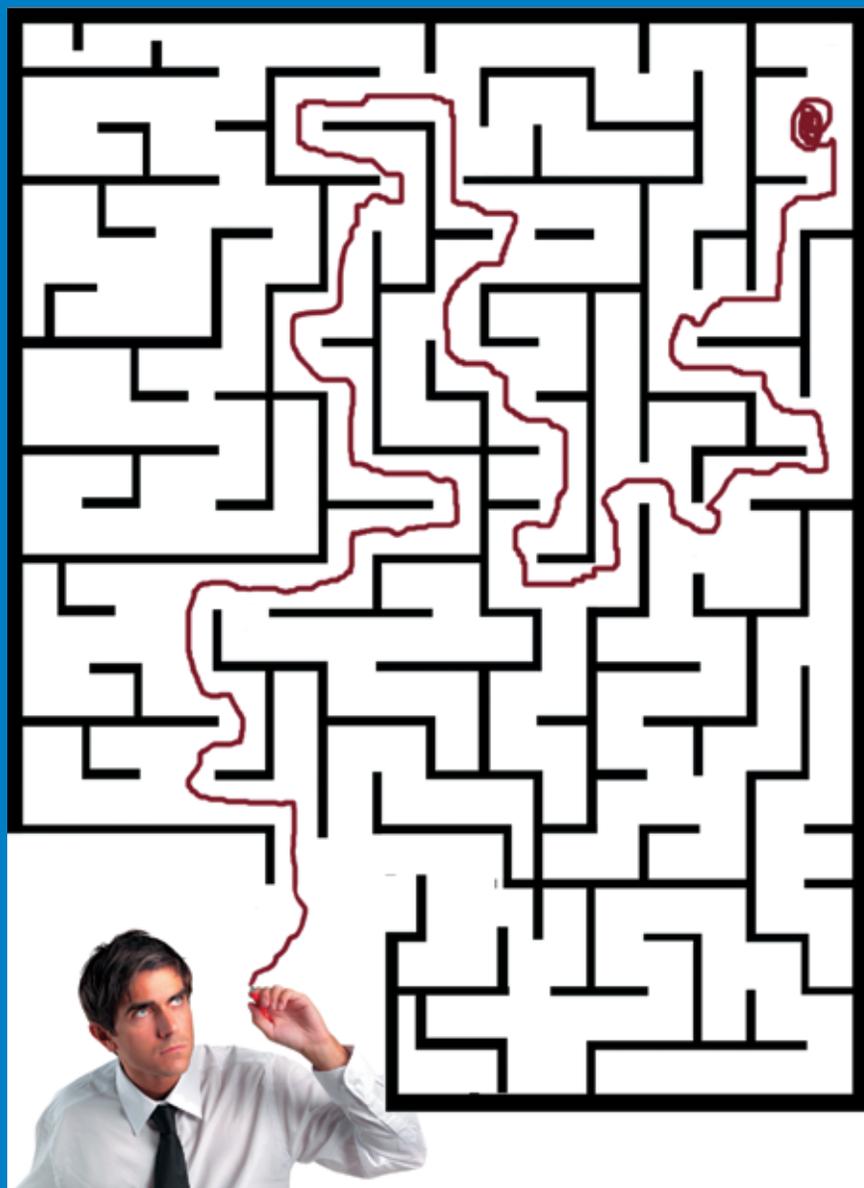
Кроме того, МОСОБЛБАНК предлагает действительно выгодные тарифы автокредитования. Некоторые из них абсолютно эксклюзивны и не имеют аналогов на рынке.



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



# НЕ БАНКОМ ЕДИНЫМ



**«Кредиты всем желающим за 1 час, без справок, залога и поручительств», – вы наверняка встречали такие объявления в газетах или находили их своих почтовых ящиках. Скорее всего, они показались вам подозрительными: разве банк будет раздавать деньги всем желающим? Конечно, нет. А вот микрофинансовые организации относятся к потенциальным заемщикам более лояльно.**

## Вход не для всех

Большинство жителей мегаполисов уверены, что кредиты доступны абсолютно всем: протяни руку и бери! Ведь в своей рекламе банки постоянно предлагают взять у них деньги в долг, да еще соревнуются друг с другом – у кого условия выгоднее. Но на практике быстро выясняется, что кредит может получить далеко не каждый желающий.

Для того чтобы стать банковским заемщиком, необходимо соответствовать определенному набору требований и – обязательно – иметь положительную кредитную историю. Кстати, последнее условие может стать настоящей проблемой даже для тех людей, которые проходят по всем прочим параметрам. В лучшем случае «подмоченная» кредитная история перекроет доступ к продуктам крупных банков, которые обычно предлагают наиболее выгодные условия. В худшем – человеку будут отказывать все кредиторы. Кстати, для того, чтобы попасть в «черный список», совсем необязательно быть злостным неплательщиком. Достаточно просто недостоверно заполнить анкету (например, указать в ней более высокую зарплату или неверные координаты места работы).

Требования банков для заемщиков хоть и разумны, но не всегда выполнимы. Ведь далеко не у всех есть возможность предоставить, например, полный комплект документов.

Что остается делать «небанковским» категориям граждан? Искать другие пути получения займа. Альтернативным решением являются микрофинансовые организации (МФО). Эти кредитные структуры готовы предоставить ссуду тем, кто по каким-либо причинам не может получить ее в банке, – как физическим



лицам, так и предпринимателям. Кроме того, МФО предоставляют возможность беззалогового кредитования (а для многих это принципиальный момент!).

Еще она категория микрозаемщиков – это люди, у которых нет возможности принести справку о доходе (например, они получают зарплату «в конверте» или занимаются фрилансом).

МФО примут и заемщика с испорченной кредитной историей. По словам генерального директора ОАО «Финотдел» **Татьяны Юриной**, МФО лояльно относятся к минимальным просрочкам по старым кредитам, возможным административным взысканиям и другим «провинностям» клиентов, ставящих крест на самой возможности банковского кредитования. Тем не менее «кредитная история также очень важна», добавляет эксперт. Очевидно, что для «черных» заемщиков условия кредитования в микрофинансовых организациях будут жестче.

Кроме того, «получить заем в МФО намного быстрее, чем в банке, поэтому имеет смысл сделать это в том случае, если у человека нет возможности ждать решения банка», – считает президент Национального партнерства участников микрофинансового рынка **Михаил Мамута**.

## Там, за туманами

Иногда человек не может получить заем в банке вовсе не потому, что у него низкий доход или плохая кредитная история, – просто в радиусе нескольких десятков километров от его места жительства нет ни одного банка.

«Крупные банки, как правило, не заинтересованы в развитии своей деятельности на территории небольших городов и удаленных регионов, так как объемы кредитования не позволяют покрыть операционные издержки филиала или отделения, – поясняет директор департамента кредитования розничного бизнеса и МСБ «Абсолют Банка» **Елена Ковырзина**. – МФО

**Что остается делать «небанковским» категориям граждан? Искать другие пути получения займа. Альтернативным решением являются микрофинансовые организации. Эти кредитные структуры готовы предоставить ссуду тем, кто по каким-либо причинам не может получить ее в банке.**

присутствуют и в таких местах». По этой причине они вполне могут составить конкуренцию местным кредитным организациям, которые работают с аналогичными клиентами, заключает эксперт.

Это подтверждает и тот факт, что в России около 70% микрозаймов выданы в малых городах и сельской местности (по оценке Михаила Маму-

ты). Их средняя величина составляет примерно 100 тыс. рублей (для сравнения, в Москве стандартный «микрозайм» – около 600 тыс. рублей). В любом случае максимальный размер микрозайма равен 1 млн рублей.

## На старт!

Микрофинансовые организации существуют не только для того, чтобы давать в долг «неплательщикам». В отличие от банков, они готовы кредитовать «стартапы». По наблюдению Михаила Мамуты, чаще всего получателями этих ссуд становятся начинающие предприниматели, у которых нет залога или требуемой в банках документации, а также действующие небольшие предприятия.

«Банки предпочитают кредитовать крупных предпринимателей с безупречной репутацией и кредитной историей и не готовы рассматривать индивидуальные ситуации отклонений. А вот некоторые «микрокредиторы» могут поддержать и новые проекты, если у владельца есть еще один активно работающий бизнес», – подтверждает Татьяна Юрина. По мнению вице-президента и директора по внешним связям департамента обслуживания клиентов малого бизнеса банка ВТБ 24 **Надежды Карисаловой**, предприниматели идут в МФО, «когда у них есть потребность в небольших ресурсах на короткие сроки, поскольку микрозаймы эффективны при направлении данных средств на пополнение оборотных средств и на приобретение товаров для розничного бизнеса».

Крупным кредитным учреждениям просто невыгодно финансировать мелких предпринимателей: ведь в этом случае их риск намного выше возможной прибыли. Начи-

нающим бизнесменам, как правило, нужны маленькие суммы на короткий срок. А поскольку стабильной прибыли у их предприятий еще нет, то и гарантии возврата денег, как правило, равны нулю.

«У каждого финансово-кредитного института своя ниша на рынке. Банки обычно кредитуют бизнес, имеющий годовой (или хотя бы полугодовой стаж деятельности), а многие микрофинансовые структуры берутся кредитовать начинающий бизнес», – рассказывает Надежда Карисалова. По ее словам, иногда банк даже сам рекомендует потенциальному клиенту обратиться в МФО. Там человек может начать свою кредитную историю и «вырасти» как заемщик. А затем, когда его бизнес встанет на ноги, а сам он приобретет опыт работы с заемными средствами, банк встретит его как самого желанного клиента.

## Мы за ценой не постоим

Главный (и, пожалуй, единственный) недостаток микрозаймов – в том, что они стоят дорого. «Ставки по кредитам МФО являются очень высокими, – утверждает Елена Ковырзина. – По некоторым из них процентная ставка превышает 100% годовых. И не всегда потенциальный заемщик может получить достоверную информацию о том, какую именно эффективную годовую ставку по кредиту он заплатит (согласно законодательству, МФО не обязаны предоставлять сведения о размере эффективной процентной ставки), и сравнить ее со сложившимися условиями на рынке».

Но почему заемщики готовы платить за микрокредиты такую цену? Во-первых, ими часто пользуются те, кому нужно «перехватить» не-

большую сумму денег на 2-3 дня. Для таких заемщиков размер годовой ставки не так уж важен, поэтому в объявлении о готовности ссудить денег каждому желающему МФО часто указывают величину процентов в день, а не в год. «За счет того, что выдается небольшая сумма на

**Около 70% микрозаймов были выданы в малых городах и сельской местности. Их средняя величина составляет примерно 100 тыс. рублей.**

короткий срок, сумма процентов к выплате кажется небольшой. Заемщик сможет вычислить размер годовой процентной ставки, который был заложен при расчете ежедневного/ежемесячного взноса, только произведя обратные расчеты по формуле аннуитетного платежа», – добавляет Елена Ковырзина (Абсолют Банк).

Высокие ставки по микрозаймам вполне объяснимы. «Известно, что

размер процента зависит от риска, срока и размера кредита. Это – аксиома розничного кредитования, объясняет Михаил Мамута (Национальное партнерство участников микрофинансового рынка). – Чем выше риск, тем больше резерв, закладываемый в процентную ставку. Чем короче срок и сумма кредита, тем дороже такой кредит в администрировании. Но с другой стороны, тем ниже и чувствительность к проценту со стороны заемщика, для него имеет большее значение фактическая переплата. Не совсем корректно оперировать значениями годового процента, если речь идет о кредите на три дня».

Несмотря на высокий риск своей деятельности, микрофинансовые организации в убытке не остаются. Главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин рассказывает: «Даже рекомендуемые «Почтой России» ставки по микрокредитам в 100% годовых (а это



в 7,5 раза ниже, чем в среднем по рынку) фактически ориентированы на то, что один добросовестный заемщик оплачивает риски 10 недобросовестных. Такое высокое соотношение неплатежей по кредитам нехарактерно даже для периода активной фазы кризиса и позволяет оператору рынка микрокредитования получать сверхприбыль». «Обращаться в МФО, судя по их условиям, – это то же самое, что обращаться в ломбард. От хорошей жизни люди вещи в ломбард не несут, это вынужденный шаг», – добавляет эксперт.

## Простой кредит

Одно из важнейших достоинств МФО – упрощенные требования к оформлению кредита и его обеспечению. «Ориентированность на небольших клиентов позволяет этим организациям быть более мобильными и быстрыми в принятии решений и в подходе к клиентам», – объясняет Михаил Мамута.

«Банки требуют предоставления большого количества документов, оформленных по определенному шаблону, принятие решения о выдаче займа может занимать 2-3 недели, а клиенту приходится несколько раз приезжать в офис. При этом положительный вердикт отнюдь не гарантирован. Причиной отказа в ссуде может стать разовая техническая просрочка по кредиту пятилетней давности, о которой заемщик уже давно забыл», – рассказывает Татьяна Юрина.

Что касается пакета документов, требуемых микрофинансовыми организациями, то их набор минимален: свидетельство ИНН, основной государственный регистрационный номер (ОГРН) и паспорт. Требования

к заемщику довольно просты: он должен быть в возрасте от 20 до 64 лет и иметь постоянную регистрацию на территории РФ.

Клиентам, которые обращаются в МФО не первый раз, предоставляются экспресс-кредиты: их выдают в более короткий срок и по пониженной ставке. Отметим, что обычно рассмотрение заявки на микрокредит занимает от нескольких часов до трех дней.

Вопрос о размере ссуды решается для каждого плательщика индивидуально. «Для определения

**Иногда банк сам рекомендует потенциальному клиенту обратиться в МФО. Там человек может начать свою кредитную историю и «вырасти» как заемщик. А затем, когда его бизнес встанет на ноги, а сам он приобретет опыт работы с заемными средствами, банк встретит его как самого желанного клиента.**

доли ежемесячной прибыли, которая может направляться на погашение займа (с учетом того, чтобы клиент мог не только выполнять все обязательства перед кредитором, но и получать прибыль), менеджер МФО анализирует договор аренды и финансовую отчетность», – комментирует Татьяна Юрина.

Срок кредитования обычно составляет от 3 до 24 месяцев, а в некоторых МФО может быть увеличен до 3 лет.

Комиссия за выдачу зависит от способа получения займа и составляет 2% от его суммы при выдаче безналичными или 2,5% при наличном расчете. Обычно она взимается при оплате первого взноса. По некоторым программам, рассчитанным на заемщиков, которые берут вторые и третьи кредиты, комиссия отсутствует.

Кредит до 350 тыс. рублей обычно оформляют без залога и поручителей. А вот для максимально возможного займа (в 1 млн рублей) чаще всего требуются поручители.

Беззалоговые кредиты выдаются в размере от 50 тыс. до 1 млн рублей. Но если заемщик предоставит залог (им чаще всего выступает автотранспорт), то он «вполне может рассчитывать на заем по льготной процентной ставке», – добавляет Татьяна Юрина. При этом транспортное средство, оформленное в залог, будет находиться в пользовании залогодателя до тех пор, пока заемщик полностью не погасит долг. «При неисполнении своих финансовых обязательств в виде длительной просрочки мы прилагаем все усилия для решения вопроса о реализации залога в досудебном порядке», – информирует Татьяна Юрина (ОАО «Финотдел»).

В данном случае залогодатель может найти покупателя самостоятельно или с помощью кредитора. Вырученные от продажи средства направляются на погашение задолженности.

В том случае, если дефолтный заемщик не спешит добровольно расставаться с имуществом, залог продают по решению суда. «Судебный пристав накладывает на него арест и реализует в соответствии с действующим законодательством», – комментирует Татьяна Юрина.

## МФО и закон

В развитых странах микрофинансовые организации появились уже несколько десятилетий назад, и довольно успешно функционируют по сей день. Правда, там они выполняют не столько коммерческую, сколько

ко социальную функцию – помогают малообеспеченным людям получить доступ к кредитным ресурсам.

Для России МФО – понятие сравнительно новое. Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» появился у нас только в прошлом году. Согласно его положениям, этот вид деятельности могут осуществлять юридические лица со статусом МФО. Их форма может быть разной: фонд, автономная некоммерческая организация, некоммерческое партнерство и т.д.

Приобрести статус микрофинансовой организации несложно – для этого нужно подать необходимый набор документов в налоговую

службу. После того как данные о компании внесут в государственный реестр МФО, она вправе предоставлять населению микрокредиты.

Поскольку организовать микрофинансовый бизнес довольно просто, компаний, занимающихся им, сегодня существует немало.

## Время перемен

В России МФО находятся только на начальной стадии развития. Да, пока ставки по микрокредитам неоправданно велики, и потому большинство людей обращается к такому виду финансирования только в самом крайнем случае. Но все уже начинает ме-

няться. Сейчас стали создаваться микрофинансовые структуры социальной направленности (некоммерческие). По словам Михаила Мамуты, в них бизнесмен может получить кредит даже на стартапе, к тому же – по более низким ставкам, чем предлагают коммерческие организации.

Кроме того, высокие ставки по кредитам МФО обусловлены тем, что у этих организаций нет серьезного капитала. В результате даже несколько невозвращенных кредитов иногда могут привести к их банкротству. В будущем, когда МФО крепко встанут на ноги, ставки по микрозаймам могут понизиться. 

**Елена Изюмова**

Организатор:



Партнер:



Партнер секции:



При участии:



## II Ежегодная конференция Будущее рынка доверительного управления в России

5 апреля 2012 г., Москва

-  Целесообразность создания рынка «пенсионных» УК.
-  Повышение надежности «пенсионных» УК: возможности саморегулирования.
-  Создание отраслевого стандарта риск-менеджмента для УК: сроки и организаторы.
-  Управление пенсионными активами как точка роста для розничного бизнеса УК.

Аналитической базой конференции станет уникальное исследование, включающее итоги 2011 года и прогноз развития рынка доверительного управления, а также рейтинги УК.

Руководитель проекта – Ирина Лазарева  
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1824),  
e-mail: lazareva@raexpert.ru

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

[www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)



## ГАРАНТИЯ НА ПЕНСИЮ

**П**енсионная реформа и регулирование деятельности негосударственных пенсионных фондов стали главной темой круглого стола Комитета СФ по бюджету и финансовым рынкам. В заседании приняли участие парламентарии, представители федеральных органов исполнительной власти, Счетной палаты и Пенсионного фонда России, негосударственных пенсионных фондов (НПФ), управляющих компаний. Участники обменялись мнениями по проблемам обеспечения прав будущих пенсионеров.

По словам председателя Комитета СФ **Евгения Бушмина**, целью дискуссии было определить, почему граждане, положив деньги на трехмесячный

депозит в банк, обладают гарантиями их возврата, а при инвестировании средств в пенсионные фонды подобные гарантии отсутствуют.

Очевидны проблемы с использованием пенсионных накоплений негосударственными фондами, работой управляющих компаний, взаимоотношений граждан с этими организациями, считает заместитель председателя Комитета СФ **Александр Смирнов**. По мнению парламентария, главное – это доверие граждан к деятельности негосударственных пенсионных фондов и других организаций, которые функционируют в этой сфере. Без доверия рынок будет подвержен большим рискам.

По данным председателя Союза потребителей финансовых услуг **Игоря Костикова**, сейчас в накопительной пенсионной системе участвуют

7 млн человек. Активы НПФ оцениваются в 800 млрд рублей. На первый взгляд, величина немалая, но в реальности она не превышает 3% от аналогичных показателей ведущих мировых держав.

Игорь Костиков также обратил внимание на необходимость совершенствования механизмов регулирования деятельности пенсионных фондов и работы управляющих компаний, которые в нашей стране абсолютно непубличными организациями, в отличие от их зарубежных аналогов.

Еще одна актуальная задача – защита прав будущих пенсионеров от ненадлежащего управления активами. По итогам минувшего года из 50 управляющих компаний лишь 28 удалось избежать убытков, и только в двух – инвестиционный доход превысил уровень инфляции. Игорь Костиков обратил внимание на то, что и отечественный институт доверительного управления, и фондовый рынок фактически исключены из системы законодательства о защите прав потребителей.

В ходе дискуссии участники круглого стола выработали рекомендации, которые после обобщения будут положены в основу законодательной деятельности Совета Федерации.

*По материалам пресс-службы  
Совета Федерации*

## БЕЗ СТРАХОВКИ

**В**ероятно, банки больше не смогут выступать страховыми агентами, то есть заниматься реализацией страховых полисов. Соответствующие поправки к закону «Об организации страхового дела» были одобрены в первом чтении депутатами Государственной Думы РФ.

Как сообщает газета «Коммерсантъ», принятие закона в такой редакции поставит под угрозу не только доходность бизнеса страховщиков (им сотрудничество с кредиторами приносит шестую часть премий!), но и прибыльность банков, которые от продажи страховок получают 15-20% комиссионных сборов.



# КВАРТИРНЫЙ РЕМОНТ: ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ



**Какая вещь будет лучше сидеть на фигуре – готовая из магазина или сшитая на заказ в ателье? Наверное, на этот вопрос нет однозначного ответа. Однако если речь идет не о платье, а о квартире, то «подгонка по индивидуальным меркам» приобретает особое значение. Типовая планировка, особенно в старых домах, часто не соответствует желаниям и потребностям жильцов. С помощью грамотного дизайн-проекта даже малогабаритная «хрущевка» может превратиться в уютную студию. Однако есть одно «но» – далеко не любую перепланировку возможно осуществить. И дело не в недостатке средств или воображения. В реальности права собственника строго ограничены, особенно если недвижимость находится в залоге у банка.**

Простые и сложные перепланировки стали популярны с середины 90-х годов. Сегодня только в столичном регионе ежегодно переобустраивается около 300 тысяч квартир! При этом официально регистрируют изменения всего несколько процентов владельцев, то есть подавляющая часть переделок оказывается вне закона. Некоторые собственники даже не подозревают, что проведенные в их квартире работы требуют обязательного согласования с соответствующими службами. Выясняется это тогда, когда жилье становится объектом сделки.

## Перепланировки бывают разные

В зависимости от степени преобразований перепланировки бывают нескольких видов.

### 1. Перепланировки, на осуществление которых не требуется разрешение.

К ним относятся устройство/разборка встроенной мебели и антресолей, косметический ремонт (в том числе с заменой отделочных покрытий стен, полов, потолков, наружных столярных элементов без изменения рисунка и цвета), установка антенн, кондиционеров, замена инженерного оборудования аналогичным по основным параметрам, монтаж самораздвижных дверей, перестановка электроплит в пределах кухни.

### 2. Перепланировки, требующие оформления в уведомительном порядке.

Это перестановка сантехники, заделка или открытие проемов в несущих перегородках за исключением межквартирных (а также полная или частичная их

разборка), остекление лоджий и балконов по типовым проектам, ликвидация или изменение формы тамбуров.

### 3. Перепланировка, проект которой должен быть согласован.

К этому виду переустройств относятся все работы, затрагивающие несущие конструкции и общедомовые инженерные коммуникации, а также перенос санузла, объединение лоджий с комнатами и т.д.

Если в квартире проведены незарегистрированные работы, относящиеся ко второму и третьему типу, то такая перепланировка является незаконной. Чтобы избежать проблем в будущем, следует позаботиться о скорейшем согласовании «переделок». Тем более что время сейчас для этого – самое благоприятное.

## Выход из тени

Столичная мэрия сообщила, что готова объявить «амнистию» большинству владельцев квартир, где была сделана незаконная перепланировка. Правда, с одним условием – проведенные работы не должны противоречить нормам безопасной эксплуатации зданий. С чего начать «узаконивание» ремонта?

Прежде всего следует обратиться в районную службу «одного окна» Мосжилинспекции. Там можно получить бесплатную консультацию по вопросам сбора документов и указания по поводу дальнейших действий (с учетом особенностей конкретной ситуации). Обычно процедура утверждения перепланировки состоит из следующих этапов:

1. Получение техпаспорта жилого помещения в территориальном БТИ.

2. Подача документов в Мосжилинспекцию и вызов инспектора для «обследования» квартиры.

3. Разработка проекта перепланировки (если работы коснулись несущих конструкций и общедомовых инженерных коммуникаций). Проект потребуется согласовать с Мосжилинспекцией, а также с Москомархитектурой (если проведены работы, изменяющие фасад здания) и Москомнаследием (для квартир в домах-объектах культурного наследия).

Впрочем, этот этап можно пропустить, если инспектор не зафиксировал изменений, требующих разработки проекта. В таком случае сразу составляется акт о проинвентаризованном переустройстве.

4. Внесение отметки о проведенном переустройстве в документы БТИ.

5. Замена свидетельства о праве собственности.

По новым правилам некоторые перепланировки вообще не нужно согласовывать (правда, это касается только тех «переделок», которые не вносят кардинальных изменений в проект жилого дома).

## Залогу не подлежит?

Несогласованная перепланировка может доставить немало хлопот. Большинство банков не выдадут ипотеку на приобретение квартиры, где были проведены незаконные «переделки». В качестве обеспечения займа (то есть залога) кредитные организации такое жилье тоже не возьмут.

«Обычно банк не кредитует залоговые, имеющие незаконные перепланировки, в особенности если их



устранение потребует существенных затрат (более 100 тыс. рублей), а также если есть вероятность привлечения к административной ответственности и судебных разбирательств. К этой категории относится, например, снос несущих стен или перенос отопительных радиаторов», – сообщает заместитель директора департамента развития бизнеса банка «Западный» **Виктор Хребет**.

Так что же делать, если вы хотите взять в ипотеку квартиру, где сделана перепланировка? Сначала узнайте, законны ли эти переустройства. Для этого необходимо прийти в квартиру вместе с представителем БТИ (впрочем, выезд техника в любом случае необходим для получения требуемой банком экспликации

помещения). Если окажется, что планировка была оформлена надлежащим образом, то все в порядке. А если нет? В этом случае сценариев развития ситуации может быть несколько.

- **Изменения относятся к работам, не требующим согласования проекта.** Такая перепланировка может быть узаконена в кратчайшие сроки на основании акта о переустройстве. Это означает, что квартира вполне может стать объектом ипотечной сделки.
- **Проведена сложная перепланировка, для согласования которой требуется разработка проекта.** Зачастую на этапе осмотра жилья сложно определить, можно будет узаконить внесенные изменения, или в итоге придется возвращать квартиру к первоначальному виду. В таком случае банк может или отказать в выдаче ипотеки, или взять с заемщика обязательство узаконить перепланировку в определенные сроки.

Как сообщает региональный директор банка DeltaCredit в Центральном федеральном округе **Вера Полякова**, вопрос о покупке в кредит квартиры с незарегистрированной планировкой звучит практически на каждой встрече с потенциаль-

ным ипотечным клиентом. «У нас есть правило – если перепланировку возможно узаконить, значит, и кредит на покупку такой квартиры получить тоже можно, – подчеркивает эксперт. – В таких случаях на сделке заемщики подписывают заявление, где обязуются согласовать имеющуюся перепланировку/переоборудование или привести фактическую планировку квартиры в соответствие с планом БТИ. Банк предоставляет для этого достаточно большой срок – 12 месяцев, причем в некоторых случаях его возможно продлить». В этой ситуации вся ответственность ложится на нового собственника. По опыту инженера Городской службы согласования перепланировок **Сергея Кочетова**, нередко случаи, когда перепланировку узаконить невозможно, и заемщику приходится за собственные деньги в кратчайшие сроки проводить серьезный ремонт, чтобы «подогнать» состояние квартиры под согласуемый вариант.

«Основные нарушения, при которых нельзя легализовать перепланировку, – это вынос батарей на балкон, расширение ванных и туалетов за счет жилых комнат и кухонь, захват общедомовой площади (присоединение тамбуров к квартире), устройство теплых полов от общедомовых коммуникаций», – объясняет Сергей Кочетов.



Впрочем, категорически отказываться от покупки незаконно «переделанной» квартиры не стоит, ведь собственник может предложить приобрести «обремененное» жилье с дисконтом. «Снижение стоимости квартиры при наличии неузаконенной перепланировки, как правило, незначительно – от 5% (когда возможно узаконить перепланировку в уведомительном порядке, но на это также необходимо время) до 10-15% (особые случаи, когда необходимо проведение строительных работ по приведению помещения в прежнее состояние)», – комментирует эксперт-оценщик компании «Финансовый советникъ» **Дмитрий Князев**. Зато «стоимость квартиры, в которой выполнена согласованная перепланировка, повышается, хотя и не намного, как правило, до 7% от первоначальной цены квартиры. Продавцы обычно представляют такие объекты как помещения с дизайнерским ремонтом», – добавляет эксперт.

Если обязательным условием банка является согласование перепланировки до выдачи ипотечного кредита, то можно попробовать ускорить процесс официальной регистрации переустройства, обратившись к услугам специализированных компаний. Но не стоит доверять объявлениям типа «согласование перепланировки за три дня» – скорее всего, полученная таким способом бумага не будет иметь никакой законной силы.

## Купить и перестроить

Законность перепланировки приобретаемого в ипотеку жилья имеет принципиальное значение не только на этапе одобрения кредита, но и в течение всего срока его погашения. До тех пор пока квартира находится в залоге у банка, права собственника на ее переустройство ограничены условиями договора.



Владелец обязан согласовывать с банком любые планы по перепланировке (и, безусловно, все подобные работы должны проводиться в строгом соответствии с Жилищным кодексом, строительными и противопожарными нормами). Впрочем, иногда – если ремонт в ипотечной квартире не предполагает работ второй и третьей категории (в соответствии с приведенной выше классификацией) – можно не обсуждать его детали с кредитором. «Однако любое переустройство, влекущее изменение метража помещений, а также требующее разрешения государственных инстанций – например, вмешательство в несущие конструкции и общедомовые инженерные коммуникации, должно быть одобрено банком», – предупреждает директор департамента развития ипотечного кредитования банка «Стройкредит» **Дмитрий Жуков**. Некоторые кредитные организации требуют согласования перепланировки в любом случае, какие бы работы ни производились.

«Также требуется написать обязательство узаконить предполагаемую перепланировку в соответствии с действующим законодательством в течение определенного срока, – уточняет Вера Полякова. – Затем в течение 10 дней с момента окончания работ необходимо пре-

доставить в банк уведомление о перепланировке вместе с документами, подтверждающими ее согласование в органах государственной власти либо органах местного самоуправления в соответствии с требованиями действующего законодательства».

Иногда кредитный договор предусматривает право заемщика осуществлять переустройство квартиры в установленном законом порядке, однако сам банк не участвует в процессе согласования, возлагая всю ответственность на должника. Случается, что владельцы залоговых квартир воспринимают это условие как разрешение на самовольную планировку – и совершенно напрасно. Если кредитору станет известно, например, о несанкционированном переносе санузла, то он имеет право потребовать досрочного погашения займа и расторжения договора. Дело в том, что самовольное переустройство является правонарушением, ответственность за которое предусмотрена Кодексом РФ об административных правонарушениях и Жилищным кодексом РФ. Если согласование выполненных работ невозможно (то есть они противоречат нормам эксплуатации зданий), нарушитель обязан привести помещение в исходное состояние. В случае, когда собственник отказывается исправлять ремонтные ошибки, жилищная инспекция в соот-

ветствии со статьей 29 ЖК РФ имеет право подать иск о продаже квартиры с публичных торгов. Часть денег будет использована на исполнение судебного решения, то есть на приведение жилья в первоначальный вид, а оставшиеся средства вернут бывшему владельцу. Такая ситуация означает для банка повышение рисков и вполне может стать основанием для прекращения действия договора.

Вывод очевиден: если и заниматься переустройством в ипотечной квартире, то только на легальных основаниях.

### Что почем?

До недавнего времени официальное согласование перепланировок

требовало немало времени и денег. Например, только получение разрешения на остекление балкона вместе с разработкой проекта, составлением техзаключения и уплатой всех пошлин оценивалось примерно в 60 тыс. рублей и могло занять полгода.

Новые правила согласования перепланировки столичного жилья, вступившие в силу в декабре прошлого года, значительно упростили жизнь владельцев недвижимости. Для ряда изменений теперь вообще не нужно разрешение, а в остальных случаях официальное оформление проходит гораздо быстрее и нередко дешевле, чем раньше.

Как известно, самая дорогостоящая процедура в ходе получения

разрешения на переустройство – разработка проекта, который для московской квартиры эконом-класса обойдется как минимум в 30 тыс. рублей. По инициативе Правительства Москвы были разработаны 127 типовых проектов перепланировки квартир в домах массовых серий, как с вмешательством, так и без вмешательства в несущие конструкции. Таким образом, можно значительно сэкономить на услугах проектировщиков и быстро получить готовое решение, которое заведомо включает только официально разрешенные изменения. Да и согласовать «переделки» по такому проекту с банком, естественно, будет гораздо проще.



Татьяна Баирампас

# II МОСКОВСКИЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ 2012

"ПАРТНЕРСТВО. ЛИДЕРСТВО. ПЕРСПЕКТИВЫ"

14 мая 2012г.

Центральный Дом Предпринимателя  
www.forummsk.com

## В РАМКАХ НЕДЕЛИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

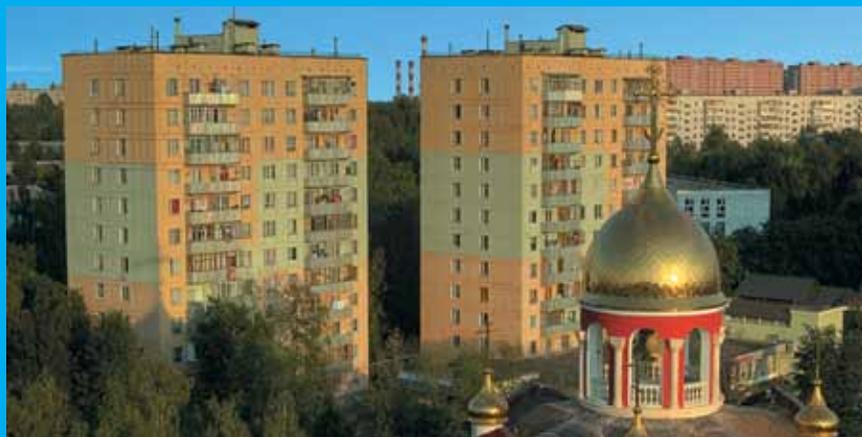
<b>ОРГАНИЗАТОРЫ</b>		<b>ПАРТНЕРЫ</b>								

2012  
МОСКОВСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ФОРУМ

Оргкомитет:  
Тел.: +7(495) 923 11 10 Тел.: +7(495) 500 81 41  
Тел.: +7(495) 972 85 22 e-mail: forum@mgdr.ru

[http://www.twitter.com/Moscow\\_Forum](http://www.twitter.com/Moscow_Forum)  
 <http://www.facebook.com/forummsk>  
 <http://vkontakte.ru/forummsk>

# ВИДНОЕ: ОСТРОВ КОМФОРТА



**На первый взгляд, Видное ничем не отличается от десятков других подмосковных городов. Здесь живет чуть более 56 тысяч человек. До столицы — 4 километра. Есть градообразующее предприятие, река, железнодорожная станция, центральная площадь под названием Советская и культурно-исторический центр. Но если приглядеться внимательнее, можно обнаружить, что Видное обладает своими неповторимыми особенностями, которые, кстати, помогли ему завоевать в 2006 году титул «Самый благоустроенный город России» (среди городов с населением до 100 тыс. человек).**

Если вы когда-нибудь пройдетесь по улицам Видного, то непременно заметите, что его планировка чем-то неувлимо напоминает европейские города. И это действительно так.

Разработкой проекта этого округа занимались известные архитекторы Алексей Щусев и Абрам Заславский. Являясь представителями старой школы, они позаботились о том, чтобы отделить промышленные зоны от жилых территорий. Благодаря этому развитие производства и жилищной инфраструктуры совершенно не мешало друг другу.

Такая предусмотрительность оказалась нелишней. В 1935 году было принято решение о создании в Видном градообразующего предприятия — коксогазового завода, который, по замыслу разработчиков, должен был снабжать столицу дешевым газом. Работы начались в 1937 году, но завершить их в срок помешала война. Только 2 апреля 1951 года завод дал первый литейный кокс и газ. В 1965 году поселок Видное, получив статус города, стал центром вновь образованного Ленинского района.

А что было в этих местах раньше? В далеком XIV веке здесь находилось село под странным названием Остров. Откуда взялось имя, больше подходящее населенному пункту, отделенному от суши рекой или морем, до сих пор остается загадкой. Зато точно известно, что к XVI веку село Остров стало резиденцией московских царей и князей.

В 1888 году владелицей имения Видное стала фрейлина Ее Императорского Величества, графиня Евгения Александровна Адлерберг. На рубеже веков дворянское семейство разорилось, и имение было продано акционерному обществу «Самопомощь» под дачные участки. Так в 1902 году Видное стало поселком. Живописные места приглянулись москвичам, и участки быстро раскупили. Вскоре здесь появилась железнодорожная станция, кафе, ресторанчики, магазины...

Сейчас в Видном расположено немало промышленных предприятий (ОАО «Московский коксогазовый завод» (МКГЗ), ПО «Металлист», Комбинат «Гипсобетон» и др.). Но благодаря грамотной планировке города его жителям не мешает «промышленное» соседство.

Сегодня Видное живет спокойной, благополучной и немного «сонной» жизнью маленького городка. Но вскоре его ждут перемены. Планируется, что восточные границы «обновленной» Москвы пройдут в непосредственной близости от Видного. Быть может, как и сто с небольшим лет назад, это даст городу новый толчок к развитию? **И**

**Александр Портнов**



Средняя стоимость недвижимости в городе Видное — 84 тыс. руб./кв.м

# ЛЮБЕРЦЫ. ГОРОД С РОДОСЛОВНОЙ.



**Когда-то эти места за великолепную природу и близость к Кремлю любили российские государи. Сегодня к достоинствам Люберец прибавились развитая инфраструктура и удобное транспортное сообщение.**

## «Здесь мы считали себя в раю»

Прародителем сегодняшних Люберец считается село Либерицы-Назарово. У этого небольшого населенного пункта, известного с 1623 года, богатая родословная. В XVII веке Либерицы-Назарово попало в список селений, опекаемых самим царем Алексеем Михайловичем Тишайшим, а после его смерти перешло во владение царского племянника Ивана Милославского.

На тот момент в Либерицы-Назарово насчитывалось всего-то десять крестьянских дворов и один боярский. Но именно здесь князь надумал выстроить свой дворец. А чтобы было из чего строить, велел заложить кирпичную фабрику (как раз на этом месте сегодня стоит Люберецкий силикатный завод) и призвать именитых архитекторов – Карла Бланка и Василия Баженова.

В XVIII веке Либерицы-Назарово перешло во владение принцу Карлу Петру Ульриху. В будущем ему суж-

дено было ненадолго стать императором Петром III, а затем трагически погибнуть, «уступив» трон своей супруге. Но тогда до этого было еще далеко, и юный Петр Ульрих вместе с молодой женой наслаждался отдыхом в люберецких угодьях. «Здесь мы считали себя в раю», – записала будущая императрица Екатерина II свои впечатления о визите в эти места. Но после ее восшествия на престол село пришло в запустение (как известно, всё, что было связано с памятью о супруге, самодержица не жаловала). Пышный дворец так и не достроили (его разобрали по кирпичикам, из которых выстроили Московский воспитательный дом), процветающий конный завод закрыли, а диковинный зверинец перевезли в Измайлово.

В летописи Люберец еще много известных имен. В истории села оставили след Дмитрий Донской и Емельян Пугачев. Михаил Кутузов обдумывал здесь крупный Тарутинский маневр. Есенин и Маяковский заглядывали сюда в поисках вдохновения. Коровин и Грабарь писали в Люберецах свои пейзажи, а Карамзин увековечил эти места в путевых заметках. Здесь пел Федор Шаляпин. Алексей Черемухин именно тут конструировал первый отечественный вертолет, а на местном заводе проходил практику Юрий Гагарин.

## Железная дорога и «Нью-Йорк»

В 1862 году через Люберцы проложили железную дорогу и пустили поезда, ходившие от Москвы сначала до Коломны, а потом и до Рязани. Во многом это предопределило дальнейшую судьбу поселка. Торговля и кустарные производства начали процветать, а населения заметно прибавилось – в округе даже появились новые деревеньки.

Удобное железнодорожное сообщение и соседство со столицей, достаточное количество рабочих рук и источников воды создали идеальные условия для развития промышленности. Вскоре это заметил немецкий предприниматель Карл Вейхельт, который приобрел в Люберцах земельные угодья площадью в 14 десятин и заложил здесь завод паровых машин.

Увы, через некоторое время грянул промышленный кризис, превративший Вейхельта в банкрота. Впрочем, на недостроенный завод тут же нашелся покупатель – американец Томас Пурде, который меньше чем за год завершил строительство и 16 июня 1902 года торжественно запустил производство железнодорожных тормозных механизмов, назвав свое детище ярко и лаконично: «Нью-Йорк».

Несмотря на громкое имя, «американская» судьба завода оказалась недолгой и беспокойной. В революцию 1905 года его станки остановились, над зданием взвился красный флаг, а часть рабочих присоединилась к боевой дружине машиниста Ухтомского. (Это его имя впоследствии получил сам завод, а также улица, район, железнодорожная станция, городская газета, электропоезд и самолет.)

Так или иначе, но под началом Пурде завод продержался лишь до 1910 года. Потом предприятие приобрела американская «Международная компания жатвенных машин», а из его цехов стали выходить сеноуборочные машины. Но к 1923 году и это производство было свернуто, а экс-«Нью-Йорк» национализирован. Вплоть до 1990-х годов завод выпускал сельскохозяйственную технику, но так и не смог пережить экономических потрясений. Сегодня его территорию «заселяют» разрозненные частные

компании, и о восстановлении производства речи не идет – а ведь именно благодаря этому заводу Люберцы получили когда-то статус города.

## Колыбель «Черных акул»

Сегодня Люберцы – крупный индустриальный центр. Здесь работает более трех десятков крупных и средних предприятий, среди которых – машиностроительные и металлообрабатывающие, оборонные, строительные и пищевые. Именно этот небольшой город – родина известных на весь мир «Черных акул» и «Аллигаторов», вышедших с люберецкого завода им.Камова.

Увы, у индустриального благополучия есть своя обратная сторона. По количеству вредных выбросов Люберцы заметно опережают многие города Подмосковья. Может быть, ситуацию как-то изменит запуск завода «Эколог», специализирующегося на переработке промышленных отходов.

## Столичный лоск

Инфраструктура Люберец по уровню развития вполне сопоставима со столичной. Даже автобусное сообщение здесь обеспечивают московские компании – Мострансавто и Мосгортранс. Разве что метро нет. Но его роль с успехом играют сразу четыре пассажирские платформы пригородной железной дороги, расположенные в пределах города (по ним курсирует скоростной электропоезд «Спутник»).

Граница между Люберцами и Москвой постепенно стирается. Так, люберецкий Комсомольский проспект планируется продолжить до нового столичного микрорайона Люберецкие поля; а проектируемое Вешняковское шоссе свяжет город с московским районом Кожухово, где, кстати, уже к 2015 году появится одноименная станция метро.

## Положение обязывает

По численности населения среди городов Московской области Люберцы занимают шестое место. Здесь проживает 160 тысяч человек. В чем причина такой популярности? Во-первых, отсутствие проблем с рабочими местами. Во-вторых, близость к Москве. В-третьих, относительно невысокая (по столичным меркам, разумеется) стоимость жилья. При этом, по некоторым оценкам, разница в ценах на аналогичное жилье колеблется в пределах 20-50%. В-четвертых, на местном рынке нет дефицита недвижимости.

Город продолжает расти, если не вширь (недавно он даже поделился своей территорией с Москвой), то ввысь: появляются новые современные кварталы, учебные заведения, больницы, спортивно-досуговые комплексы. Что называется, положение обязывает – всего-то 18 км до Кремля!

В среднем по городу минимальная цена на квартиру в новостройке составляет 4 млн рублей. Вторичный рынок представлен разноэтажными панельными и кирпичными домами и вездесущими «хрущевками». Последние, разумеется, самые дешевые (от 2,2 млн рублей). А самые дорогие на вторичном рынке – 16-этажные «панельки» и кирпичные многоэтажки (от 3,5 млн рублей). За 5 млн рублей можно приобрести отличную «вторичную трешку» в старом добром и уютном центре подмосковных Люберец. 

**Алена Журавская**



Средняя стоимость недвижимости в Люберцах составляет 75 тыс. рублей/кв.м

## ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 <b>ОАО Банк «Западный»</b> (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Ипотечный кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке	Рубли РФ	От 500 000 до 160 000 000	От 15,5%
 <b>ОАО Банк «Западный»</b> (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Кредит на любые цели под залог квартиры	Рубли РФ	от 500 000 до 160 000 000 рублей	От 15,95%
 <b>АКБ МОСОБЛБАНК ОАО,</b> 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%
 <b>АКБ МОСОБЛБАНК ОАО,</b> 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 рынке жилья)	Рубли/доллары США	До 18 000 000 рублей	15,5% в Рублях/ 11,75% в Долларах США
 <b>АКБ МОСОБЛБАНК ОАО,</b> 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	До 2 200 000 руб.	от 10,25%
 <b>АКБ МОСОБЛБАНК ОАО,</b> 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, учредителей (участников, акционеров) юридического лица)	Рубли	До 15 000 000 руб.	От 17,75%
 <b>АКБ МОСОБЛБАНК ОАО,</b> 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 недвижимости)	Рубли	До 15 000 000 руб.	От 15,5 %
 <b>АКБ МОСОБЛБАНК ОАО,</b> 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 предусматривает дальнейшую реализацию данной недвижимости)	Рубли	не более 80% от рыночной стоимости имеющегося жилья	От 12,5%
 <b>ОАО «Промсвязьбанк»,</b> (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке недвижимости под залог приобретаемой квартиры	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 30 млн. руб.	От 9,00% до 14,50%
 <b>ОАО «Промсвязьбанк»,</b> (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит на приобретение квартиры на первичном рынке недвижимости под залог приобретаемой квартиры	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 30 млн. руб.	От 9,00% до 14,50% (плюс 1,50 процента годовых – до регистрации залога квартиры в пользу банка)
 <b>ОАО «Промсвязьбанк»,</b> (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит под залог имеющейся в собственности квартиры на приобретение квартиры на вторичном или первичном рынке жилья, а также на приобретение или строительство жилого дома	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 30 млн. руб.	От 9,00% до 14,50%
 <b>ОАО «УРАЛСИБ»</b> 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Акция «Под ключ!» (действует до 31.05.2012)	Рубли	От 300 тыс. руб. до 8 млн руб. в Москве и 3 млн руб. в Мос.обл.	12% – при покупке строящегося жилья (высокой степени готовности); 10% – при покупке жилья в готовых новостройках, а также после завершения строительства (при покупке строящегося жилья)
 <b>ОАО «УРАЛСИБ»</b> 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	11,0–13,0% (после регистрации ипотеки); 12,5 – 14,5% годовых (на этапе строительства)

\* максимальная сумма кредита зависит от региона присутствия Банка

\*\* min 15 000 руб., max 150 000 руб.

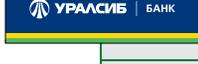
\*\*\*при подписании кредитного договора до 31.05.2012

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
от 1 года до 7 лет	От 10%	При аннуитетном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру ежемесячного платежа (без комиссии), при дифференцированном платеже – размеру суммы ежемесячного погашения основного долга (без комиссии).	Комиссия за резервирование денежных средств – 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). Страхование не является обязательным требованием Банка. Оценка объекта залога у независимого оценщика (за счет заемщика).
От 1 года до 7 лет	0%	При аннуитетном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру ежемесячного платежа (без комиссии), при дифференцированном платеже – размеру суммы ежемесячного погашения основного долга (без комиссии).	Комиссия за резервирование денежных средств – 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). Страхование не является обязательным требованием Банка. Оценка объекта залога у независимого оценщика (за счет заемщика). На момент подписания договора в закладываемом объекте недвижимости не должно быть зарегистрированных лиц.
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
7,10,15, 20,25 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	0,9 % - комиссия за открытие аккредитива, но не более 100 000 руб	
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 6 до 300 месяцев (включительно)	От 20% стоимости квартиры	Без комиссии и ограничения минимальной суммы	От 0,5% от суммы кредита, но не менее 10 000,00 рублей РФ и не более 80 000,00 рублей РФ	Плюс 2% к базовой % ставке в случае выбора кредитования без страховки
От 6 до 300 месяцев (включительно)	От 20% стоимости квартиры	Без комиссии и ограничения минимальной суммы	От 0,5% от суммы кредита, но не менее 10 000,00 рублей РФ и не более 80 000,00 рублей РФ	Плюс 2% к базовой % ставке в случае выбора кредитования без страховки
От 6 до 300 месяцев (включительно)	До 80% рыночной стоимости закладываемой квартиры	Без комиссии и ограничения минимальной суммы	От 0,5% от суммы кредита, но не менее 10 000,00 рублей РФ и не более 80 000,00 рублей РФ	Плюс 2% к базовой % ставке в случае выбора кредитования без страховки
От 3 до 30 лет	От 20%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 3 до 30 лет	От 30%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение жилья на вторичном рынке	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	11,0 – 13,5% годовых
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Рефинансирование ипотечного кредита	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	11,0 – 13,0% годовых
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Целевой кредит под залог	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	13 – 14,5% годовых
 <b>ФОРАБАНК</b> Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	<b>АКБ «Фора-Банк» ЗАО</b> , www.forateka.ru	Рубли РФ	До 8 000 000	От 10,9-14,5%
 <b>ФОРАБАНК</b> Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	<b>АКБ «Фора-Банк» ЗАО</b> , www.forateka.ru	Доллары США	От 12 000\$-600 000\$	От 8,25-10,75%

\* Указаны базовые процентные ставки. Ставка зависит от тарифного плана, размера первоначального взноса, срока кредитования, целевого использования кредита, способа подтверждения дохода, выбранных видов страхования

## ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

 <b>БАНК ЗАПАДНЫЙ</b> (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный), www.zapad.ru	Миллионер	Рубли РФ	от 50 000 до 1 000 000 рублей	От 16%
 <b>БАНК ЗАПАДНЫЙ</b> (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный), www.zapad.ru	Целевой (на покупку мебели)	Рубли РФ	От 10 000 до 500 000 рублей	От 24%
 <b>Промсвязьбанк</b> МЫ С ВАМИ www.psbank.ru, 8-800-555-20-20 (495)787-33-34	Кредит «Прозрачный»	Рубли РФ	До 750 000р.	От 17,9%
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Акция «Брак по любви – кредит по расчету!». Потребительский кредит без обеспечения. (действует до 30.04.2012)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 750 тыс. руб.	19,5% – 24,5% в рублях РФ; 17,0% – 21,0% в долларах США и Евро
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит без обеспечения «2 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 300 тыс. руб.	26,5% в рублях РФ; 23,0% в долларах США и Евро
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит без обеспечения «3 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 500 тыс. руб.	24,5% в рублях РФ; 21,0% в долларах США и Евро
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит без обеспечения «4 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах, документ, подтверждающий наличие имущества)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 750 тыс. руб.	21,5% в рублях РФ; 19% в долларах США и Евро
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит под залог имущества (на любые потребительские цели)	Рубли РФ	Min – 500 тыс. руб.; Max – 1,5 млн. руб.	16,0% годовых

## ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «4 документа» (Классический кредит с подтверждением дохода и занятости). Новый или подержанный автомобиль.	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 3 млн. руб.	11,5% - 15,0% * в рублях РФ; 9,0% - 11,5% * в долларах США и Евро
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «2 документа» (Кредит без подтверждения дохода и занятости). Новый или подержанный автомобиль.	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 1 млн. руб.	11,5% - 17,0% * в рублях РФ; 9,0% - 13,5% * в долларах США и Евро
 <b>УРАЛСИБ</b> БАНК 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «2 документа» (Кредит без подтверждения дохода и занятости). Новый или подержанный автомобиль.	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 1 млн. руб.	11,5% - 17,0% * в рублях РФ; 9,0% - 13,5% * в долларах США и Евро

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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 3 до 30 лет	–	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 3 до 30 лет	–	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	–
До 25 лет	От 30%	Без ограничений	1% за снятие наличных	Минимальное подтверждение официального дохода – 20%
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	1% за снятие наличных	Фиксированная ставка

От 6 месяцев до 5 лет		При частичном досрочном погашении минимальная сумма равна ежемесячному платежу.	Комиссия за зачисление кредитных средств на счет клиента – 3% от суммы кредита	Отсутствует мораторий и штрафные санкции на досрочное погашение.
6, 9, 12, 18, 24, 30, 36 месяцев				Отсутствует мораторий и штрафные санкции на досрочное погашение.
6-60 мес.	отсутствует	Без ограничений, без комиссии	отсутствуют	–
12– 60 мес.	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	Указанные процентные ставки действуют для клиентов состоящих в официальном браке. Для получения скидки по % ставке достаточно предъявить штамп о браке в паспорте. Без заключения договора страхования жизни и риска потери трудоспособности процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта
12– 60 мес.	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта.
12 – 60 мес.	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	
12 – 60 мес.	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	
От 1 года до 5 лет	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; руб.	Дополнительные комиссии при выдаче и погашении кредита отсутствуют Дополнительные расходы заемщика: – Страхование недвижимости; – Услуги по оценке недвижимости; – Оплата гос. пошлины при регистрации документов	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 2 процентных пункта.

От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	Дополнительные условия В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ. При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит.
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	



«**О**должив деньги другу, потеряешь и друга, и деньги», – часто говорит мой супруг. Раньше я была с ним совершенно не согласна! Как можно не поддержать близкого человека? Увы, теперь я думаю по-другому.

Как-то раз ко мне обратилась одна незадачливая подружка, попросив займы небольшую, на ее взгляд, сумму. «Отдам сразу, как только смогу, ты же знаешь!», – клятвенно заверяла она.

Я, конечно, была готова помочь подруге (тем более, что и просила она всего-навсего 300 тысяч!), но мой благоверный отнюдь не пришел от такой перспективы в восторг.

– Сколько можно! – перебил меня муж в самом начале слезливой истории о том, как Таню бросил очередной мужчина, и она осталась без гроша в кармане. – Пора бы ей устроиться на работу и научиться обеспечивать себя самостоятельно.

Услышав об отказе, подруга слегка приуныла. Но грусть ее была недолгой. Спустя пару дней Таня позвонила мне и попросила срочно встретиться.

## ДРУЖБА ДОРОЖЕ ДЕНЕГ?

### Дневник Елены Портмоне

Оказалось, что она решила взять ссуду в банке. Была только одна проблема – подтвержденных доходов у Тани не было (как, впрочем, и не подтвержденных). Из-за этого банк отказывался выдать подруге кредит без наличия поручителя – его-то роль и была уготована мне.

С одной стороны, я была рада поддержать заемщицу, но с другой – меня терзали смутные сомнения.

– И кто будет этот кредит оплачивать? – поинтересовалась я.

– Да ладно тебе, – отмахнулась Таня. – В месяц нужно вносить всего по тысяче долларов, невелики расходы. Найду работу, и все будет в порядке.

Действительно, какое-то время все шло своим чередом. О том, что подружка по-прежнему нигде не работает, но при этом не ограничивает себя в тратах, я как-то не задумывалась. Увы, вскоре мне об этом напомнили.

Оказалось, что за последние 4 месяца Таня не внесла ни одного платежа.

– Тебе звонили, писали, предупреждали? – кричала я.

– Да нет вроде, – мямлила она сквозь слезы, отводя глаза.

Но я знала – это неправда. Просто Таня относится к тем людям, которые верят, что все трудности исчезнут сами собой, без всяких усилий с их стороны. Но в жизни так не бывает. И решать проблемы за таких «беззаботных Тань» чаще всего приходится другим людям. В данном случае – мне. Причем моего желания помогать подруге уже никто не спрашивал. Дело в том, что никакой материальной возможности погасить долг у заемщицы не было. А вот мое финансовое благополучие сомнений у кредиторов не вызывало, поэтому в банке мне настоятельно порекомендовали заплатить за свою подругу. Причем все и сразу. Вежливо объяснив, что на мне как на поручителя лежит точно такая же ответственность как на Таньке.

По поводу этой истории я пролила столько слез, что «растаял» даже мой благоверный, которому, кстати, и пришлось полностью погасить кредит.

Кстати, Танька теперь должна мне. И я имею полное право получить с нее все до копейки. Но, разумеется, я никогда не буду «выбивать» этот долг – она же все-таки моя подруга.

Нет, я по-прежнему считаю, что дружба дороже денег. Просто теперь думаю, что одалживать другу стоит только ту сумму, которую тебе не жалко потерять.

**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

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

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

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

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

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.

**10288 ИПОТЕКА И КРЕДИТ**  
Единственное издание, целиком посвященное вопросам рынка, освещению кредитных и прочих продуктов Банком России. Журнал призван формировать у читателей современное представление о целесообразности использования кредитов и эффективном управлении личными финансами.  
(495) 380-11-38, (495) 411-22-14

**70424 ИСКАТЕЛЬ**  
Лучшие детективы, приложения и фан-клубы.  
(495) 685-47-06, 685-59-01

**16359 Подписка на I полугодие**

**10684 Годовая подписка**

**ПОДПИСКА-2012**  
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ  
ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ  
1 Газеты и журналы в рубрике  
2 Книжки в рубрике  
ПРЕССА РОССИИ  
1 ГАЗЕТЫ И ЖУРНАЛЫ  
ТОМ

**ГАЗЕТЫ ЖУРНАЛЫ 2012**  
Первое полугодие  
Агентство «РОСПЕЧАТЬ»

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



## ДНИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ – 2012

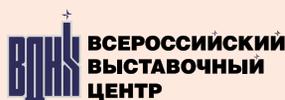
**15-18 мая Москва, ВВЦ, павильон 57**



- Федеральная выставка-ярмарка продукции лучших предприятий малого и среднего бизнеса
- Экспозиция «Оборудование и услуги для предпринимательства»
- Конкурсная программа: смотр «Лучший регион (субъект) Российской Федерации», конкурсы «Лучший инновационный проект», «Лучшая продукция, оборудование и услуги»
- Презентационная сессия программ финансирования: консультации по «кредитному портфелю» для МСП от ведущих банков
- Презентационная сессия СтартАп - проектов готовых к получению инвестиций
- Биржа Деловых Контактов - коммуникативная площадка для поиска партнерских контактов, создание новых каналов сбыта
- «Школа бизнеса МАП» консультации по актуальным вопросам предпринимательской деятельности

Контакты: тел./факс (495) 981-92-52, e-mail: [granat@Vvcentre.ru](mailto:granat@Vvcentre.ru)

Организатор



Патронаж



Деловой партнер



Стратегический  
партнер



