ЖУРНАЛ
«ИПОТЕКА И КРЕДИТ»
№3 (28), май-июнь, 2012

Главный редактор
Софья Ручко

Литературный редактор:
Любовь Ямковая
Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас,
Вениамин Вылегжанин,
Елена Изюмова

Верстка: Сергей Гуц

Фото: shutterstock

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

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции не всегда может совпадать с мнением авторов. За точность и достоверность изложенной информации отвечают авторы. Редакция оставляет за собой право на литературную обработку материалов. Присланные материалы не рецензируются. Редакция имеет право не вступать в переписку. Редакция имеет права отказать в публикации без объяснения причин. Редакция не несет ответственность за содержание рекламных материалов и принятых на их основании решений.

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

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

Свидетельство о регистрации ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора 2

События 3; 27; 41

Недвижимость

Агентам просьба не беспокоиться? 5

Аренда квартиры: выгодная сделка 10

Персона

Интервью с заместителем председателя правления «Абсолют Банка» Иваном Анисимовым 15

Инвестиции

Заройте ваши денежки 20

Смотрите «мультики» 24

Кредиты для бизнеса

С брендом весело шагать 28

Вопрос-ответ 34

Потребительский кредит

Будьте здоровы, живите богато 36

Гид по кредитам 42

Style

Дневник Елены Портмоне 46

Анкета заемщика 47

МЕЧТА ДЛИНОЮ В ЖИЗНЬ

А ипотека все-таки подорожала. Сейчас ее выдают в среднем под 12% годовых. Это немало. Банки приведут множество аргументов в пользу того, что такие цифры весьма закономерны. Кстати, абсолютно справедливых аргументов. Ипотека не может быть дешевле хотя бы потому, что сами банки сегодня привлекают деньги – в том числе от вкладчиков – под 8-9%.

Так что сейчас взять жилищный кредит может совсем мало людей. Большинству, по данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), для этого не хватает доходов и уверенности в своей дальнейшей материальной состоятельности. А между тем, по информации того же НАФИ, в улучшении жилищных условий нуждается почти 30% россиян. И эти данные мне представляются заниженными. Ведь нуждающиеся – это не только те, кто проживает всемером в небольшой комнатке в коммунальной квартире. Но и те, кто просто хотел бы сменить дом, район, город. Да просто был бы не против начать жить в квартире со столовой и кабинетом. А чем плоха мысль профессора Преображенского о том, что «спать нужно в спальне, обедать – в столовой, а оперировать – в операционной»? Кажется, опровергнуть ее сложно. И вот если подходить к квартирному вопросу с таких позиций, то получится, что переехать мечтает процентов 70-80 наших сограждан.

Именно поэтому недвижимость никогда не станет товаром «второй свежести», она будет востребована если не всегда, то очень и очень долго. Ведь купить квартиру люди не могут – дорого, накопить на нее в условиях инфляции – тоже весьма проблематично. А кредитование – практически недоступно. Хотя В. Путин и заявил о необходимости снизить в ближайшее время ставку по ипотеке до уровня «инфляция плюс 2,2%», прогнозы на этот счет совсем другие. Ставки будут еще расти, утверждают эксперты: к концу года до 12,5%!

Выход из ситуации есть. Только здесь нужно участие государства, которое может не бороться со ставками, а способствовать снижению стоимости квадратного метра. Методы здесь могут быть разные. И непопулярные в том числе. Сейчас, например, много говорят о налоге на недвижимость и о том, что его величина будет зависеть, в частности, от размера жилплощади. А почему бы не ввести дополнительный налог на так называемые инвестиционные квартиры – те, которые покупают только для того, чтобы через какое-то время продать в несколько раз дороже?..

Пока же потенциальным заемщикам остается только самостоятельно попытаться найти предложения подешевле. Некоторые бонусы предоставляются в рамках совместных акций банков с застройщиками и агентствами недвижимости. Кстати, таких предложений довольно много. С их помощью можно получить небольшие скидки на квартиры и оплату услуг риэлтора, а также пониженные процентные ставки и возможность внести не очень большой первоначальный взнос.

Софья Ручко,
главный редактор

PRO НЕДВИЖИМОСТЬ

Весной в Golden Palace состоялась торжественная церемония чествования лауреатов III ежегодной профессиональной независимой премии PRO Realty 2011. Начиная с 2009 года, эта награда присуждается лучшим компаниям и специалистам за достижения в области недвижимости.

По мнению организаторов премии – портала Realty.dmir.ru и компании Деловой Мир Онлайн – PRO Realty создана не только для того, чтобы отметить лучших специалистов. Ее главная цель – популяризация профессии риэлтора и развитие честного бизнеса, основанного на самых высоких стандартах качества. «Премия – сильнейший драйвер, влияющий на культуру всего российского рынка недвижимости, потому как она устанавливает определенную планку, называя лучшие компании и специалистов», – подчеркнул директор Деловой Мир Онлайн **Сергей Осипов**, открывая церемонию награждения.

Условия участия в PRO Realty и процесс выбора победителя максимально прозрачны, что помогает выявить настоящих лидеров в сфере недвижимости. В этом году на соискание премии было направлено более 80 заявок. Из них экспертный совет во главе с руководителем проекта Realty.dmir.ru **Михаилом Васильевым** отобрал претендентов в 16 номинациях. В их число вошли 65 компаний, среди которых «Инком-Недвижимость», «Связь-Банк», «ЮИТ Московия», «Миэль» и другие.

После этого все решало «зрительское голосование». В течение двух недель на официальном сайте премии за номинантов проголосовало более 1 700 участников рынка недвижимости.

Выбрать победителей было непросто – слишком много оказалось достойных кандидатур. Участник Экспертного совета премии, издатель журнала «Ипотека и кредит», генеральный директор оценочной компании «ОБИКС» **Даниил Слуцкий**, вручая премию в номинации «Лучший коттеджный поселок бизнес-класса» победителю «Vita Verde» – генеральному директор финансово-строительной корпорации «Лидер» Софье Старковой, заметил, что определить лучшего нелегко, так как в этом

сегменте многих можно отметить «знаком качества».

В награждении также приняли участие представители Московской городской думы, Российской Гильдии риэлторов, Гильдии управляющих и девелоперов, Московской ассоциации риэлторов, ведущие специалисты и компании в области недвижимости.

Церемонию вручения PRO Realty посетило целое созвездие почетных гостей – депутат Госдумы Алексей Митрофанов, депутат Мосгордумы Иван Новицкий, телеведущая Анфиса Чехова, певицы Maria Balac и Ирина Ортман, актер Александр Лойе, актрисы Юлия Захарова и Наталия Бочкарева, художник Даниил Федоров, телеведущий Григорий Погосян.

Для гостей пели группы «Рефлекс», «Блестящие», Влад Топалов, а также латиноамериканская певица Ада Родригес.

В завершении праздника всех собравшихся ожидал приятнейший сюрприз – эксклюзивный торт, изготовленный известным рестораном «Мангалов».

НАЛИЧНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Прогнозы о том, что «бумажные» деньги скоро полностью выйдут из употребления, пока не сбываются. Несмотря на активное внедрение безналичных расчетов, количество монет и купюр продолжает расти. О том, почему общество не готово расстаться с наличными и к каким проблемам это приводит, говорили на V Международной конференции «Наличное денежное обращение: модели, стандарты, тенденции». Организатором мероприятия выступила Ассоциация региональных банков России.

За семь лет объем наличных денег в России вырос более чем в четыре раза и на начало 2012 года составил 6,9 трлн рублей. По словам первого заместителя председателя Банка России **Георгия Лунтовского**, это очень много, и «необходим поиск наиболее эффективных управленческих, технологических решений, реформирование наличного денежного обращения, его оптимизация».

Одной из главных проблем, с которой сталкиваются центральные банки разных стран, остается рост количества фальшивок. По данным МВД, сегодня в «арсенале» российских мошенников есть 12 способов изготовления «левых» рублей, включая струйные принтеры, электрофотографию, полиграфию. Мелкие, 50 и 100-рублевые купюры мошенники не любят, отметил в своем выступлении заместитель начальника управления Главного управления экономической безопасности и противодействия коррупции (ГУЭБиПК) МВД **Дмитрий Хрульков**. А вот крупные банкноты преступники подделывают с удовольствием.

Рост объема «реальных денег» наблюдается не только в России, но и в развитых странах. Опрос федерального резервного банка Бостона в 2010 году показал, что расчеты наличными в США выросли на 25%. По мнению заместителя директора Совета по операциям резервных банков и платежным системам ФРС США **Майкла Ламберта**, любая нестабильность – финансовая и политическая – приводит к тому, что возвращаются традиционные схемы оплаты товаров (то есть использование монет и купюр вместо банковских карт и онлайн-платежей). «Общество не готово и не намерено расставаться с наличными», – резюмировал эксперт.

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

ПРАВО ВКЛАДЧИКА

Администрация президента РФ отклонила законопроект о безотзывных вкладах, подготовленный Минфином. Основная причина – ущемление интересов вкладчиков, которые в случае принятия закона могут понести дополнительные риски.

Данный законопроект обсуждается уже шесть лет. Его идея заключается в появлении вкладов, деньги с которых не могут быть возвращены по первому требованию клиента.

Сейчас фактически все вклады являются вкладами до востребования – ведь снять с них деньги люди могут в любой момент времени. Это ущемляет интересы банков, которые не могут рассматривать средства физлиц как «длинные» деньги.

Противники закона полагают, что его принятие нарушит принцип неприкосновенности частной собственности, поскольку создаст условия для ограничения права гражданина по владению, пользованию и распоряжению своим имуществом.

АГЕНТАМ ПРОСЬБА НЕ БЕСПОКОИТЬСЯ?

Можно ли купить квартиру без риэлтора? Еще несколько лет назад такое мало бы кто посоветовал. Но сегодня, когда любую информацию о рынке недвижимости можно найти в интернете, самостоятельная покупка жилья уже не кажется чем-то из ряда вон выходящим. Даже риэлторы согласны с тем, что приобрести квартиру без помощи агента вполне возможно, но только при соблюдении ряда правил.

Поиск стоит времени

Найти подходящую квартиру в век интернета большой проблемы не составляет. Если вы не очень «дружите» со Всемирной паутиной, можно «по старинке» покупать газеты и штудировать их. Конечно, они немного отстают по времени выхода, но невелика беда: квартир вам и там хватит. Тем более что жилье – это тот товар, который быстро не продается.

Самостоятельный поиск «квадратных метров» тоже требует некоторых знаний и опыта. Прежде всего придется сразу смириться с тем, что за львиной долей объявлений стоят агенты компаний. Но это далеко не всегда плохо: часто риэлторы предлагают вполне достойные квартиры – и по параметрам, и по цене. Правда, нужно

помнить, что «лакомый» вариант в объявлении легко может оказаться просто «приманкой». Ведь главная задача агента – найти клиента! И для многих риэлторов здесь, как на войне, все средства хороши. Хорошо, если вы сумеете по телефону распознать «заманщика-обманщика». А что будет, если поедете смотреть квартиру? Скорее всего, агент с грустным видом скажет вам у подъезда: «Знаете, буквально полчаса назад за эту квартиру внесли аванс. Вы уж извините, я звонил, но вы были недоступны. Может быть, посмотрите похожую? Тем более что и находится она совсем рядом…». И хотя человек почти наверняка проклянет про себя такого агента, но жилье смотреть согласится – ведь он все равно уже приехал.

Кстати, о просмотрах. Вы должны научиться задавать конкретные вопросы, которые помогут определить состояние квартиры. Запомните: хозяин старается в рекламе приукрасить свое жилье. Так что заранее приготовьтесь к тому, что большинство квартир находятся в худшем состоянии, чем было заявлено в описании.

А что же с ценами? Как правило, они почти всегда завышены. Но пусть это вас не смущает. Практически любой «домохозяин» готов снизить цену, если увидит в вас реального покупателя. Правда, с помощью риэлторов сделать это можно лучше: они знают, на что надавить, опытным взглядом быстро определяют минусы у квартиры, на чем и строят торг.

Чистота – залог успеха

Итак, вы нашли квартиру своей мечты. Но не торопитесь подписывать договор купли-продажи – сначала необходимо проверить историю жилья, то есть проследить весь путь недвижимости, начиная от ее приватизации до настоящего времени. Нужно понять, когда, кем и почему она приобреталась и продавалась. Юридическая «чистота» квартиры – один из важнейших моментов в сделке.

Проблема в том, что чем дальше уходит рынок в своем развитии, тем большей историей обрастает каждый «квадратный метр», а ведь тщательно проверять нужно все переходы права собственности от одного хозяина к другому. Любая проблемная ситуация, даже если по ней вынесено решение суда, должна вас насторожить. Приведу такой пример.

В начале 90-х годов один человек выписал из квартиры свою бывшую жену без ее согласия. Затем он приватизировал жилье на себя, продал его и с новой «второй половиной» уехал жить за город. Через некоторое время его экс-супруга узнала о случившемся и подала в суд, который… восстановил ее во всех правах. Приватизация была признана незаконной, сделка расторгнута и добропорядочного покупателя с несовершеннолетними детьми выселили на улицу. Уже много лет он ходит по судам, но ни квартиру, ни уплаченные деньги вернуть не может. И таких случаев очень много.

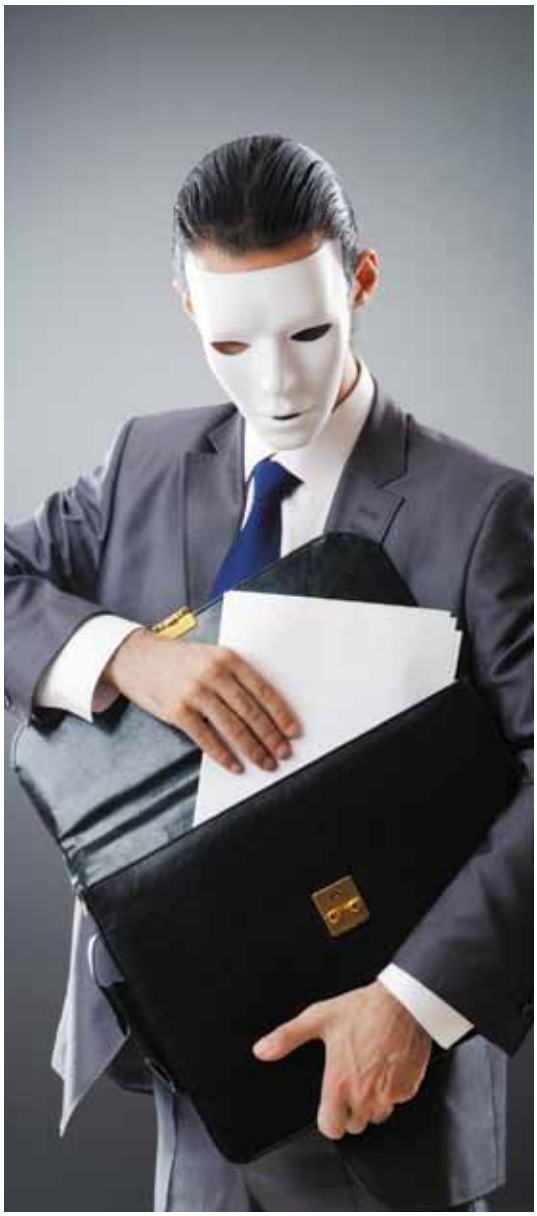
Не стоит забывать о том, что нередко и хозяева квартир, и их помощники не доводят до покупателя всей информации о продаваемом объекте. На то есть несколько причин. Многие считают, что на мелкие шероховатости не стоит обращать внимания. Особенно этим грешат частные маклеры. Для них главное – гонорар, поэтому на «червоточины» в квартире они не смотрят. Но для покупателя любая мелочь может вылиться в большую проблему.

Закон позволяет получить выписку из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество (ЕГРП) о том, кто сейчас владеет данной квартирой. Однако у нас, в отличие от многих других стран, нельзя узнать всю историю данной недвижимости. Ее нет в открытом доступе. В Канаде или США сделал запрос – и получил выписку, из которой ясно, кто и когда купил эту квартиру, кому и как продал, а также куда выехал из нее. В России этот вопрос пока не решен. Чиновники говорят: «Не положено. Разглашение таких сведений о человеке нарушает тайну его личной жизни». Вот и приходится гражданам за эти сведения платить. И если работники паспортных столов в расширенной выписке забудут что-то указать, вследствие чего потом возникнет судебное разбирательство, то наказать их будет практически невозможно: справка-то не официальная, а «левая». Самое страшное, что ждет паспортисток, если они допустят ошибку, – увольнение. Под суд никто из них за свои действия пока не попадал.

Сигналы опасности

Если вы видите, что квартира продается по доверенности или она была получена по наследству, будьте особо внимательны. Именно такое жилье чаще всего фигурирует в судебных разбирательствах. Почему? Дело в том, что выяснить точное количество наследников иногда бывает сложно. Многие узнают о смерти родственника лишь спустя много лет и, разумеется, обращаются в суд, который восстанавливает их в правах. Если квартира к тому времени уже продана, покупателя ждет неприятный сюрприз. К счастью, судьи не всегда выселяют добросовестного приобретателя. Если доля стороны, которая претендует на наследство, незначительна, то нового владельца просто обяжут выкупить ее – то есть доплатить за уже купленную квартиру. В Израиле, например, этот вопрос решается по-другому, более справедливо. Если один из наследников продал квартиру, не сообщив об этом другим, то суд обязывает расплачиваться именно его, а не покупателя.

Нужно быть начеку и в том случае, если квартира продается по доверенности. Поставьте обязательное условие представителям продавца – присутствие на сделке хозяина квартиры. Если они начнут под разными предлогами отказываться, такую квартиру лучше не покупать. Известны случаи, когда хозяин потом подавал в суд, и сделку признавали недействительной (разумеется, деньги покупатель обратно не получал). И даже если владелец изначально был в сговоре с продавцами – а такое случается! – доказать это бывает очень и очень сложно.



Опасайтесь также доверенности, которая была получена в другом городе. Проверить ее подлинность практически невозможно.

Хозяин старается в рекламе приукрасить свое жилье. Так что заранее приготовьтесь к тому, что большинство квартир находятся в худшем состоянии, чем было заявлено в описании.

Всегда должны настораживать и частые переходы прав собственности от одного человека к другому. Конечно, может быть, обстоятельства заставляют людей быстро продавать купленную квартиру, но вдруг это мошенники таким образом заметают следы.

Не спешите давать аванс

В идеале вносить аванс нужно только после всесторонней проверки квартиры. Однако на практике не всегда есть возможность оперативно провести проверку – либо из-за недостатка информации, либо из-

за нехватки времени (есть риск, что квартира «уйдет» к другому), или же по каким-то иным причинам. Поэтому обычно сначала вносится аванс, а потом уже проводится проверка. Такая последовательность достаточно опасна для покупателя, который при отказе от сделки рискует потерять внесенную сумму. Соответственно, необходимо фиксировать возможность возврата аванса – это дает шанс отказаться от сделки и в целом страхует покупателя от разного рода неожиданностей.

Еще один довольно-таки спорный вопрос – какую сумму вносить. Небольшие деньги не заставят продавца быть ответственнее – их можно легко вернуть обратно. При крупной сумме возрастают и риски. На рынке недвижимости масса историй, когда мошенники набирали авансы и скрывались. Но даже если хозяин квартиры – честный человек и скрываться никуда не собирается, вполне возможно, что «выбить» из него деньги будет непросто. Нередко покупателям в таких случаях приходится прибегать к помощи суда.

Нужна специальность

Даже если вы нашли подходящую квартиру самостоятельно, для проверки ее истории (особенно если она длинная!) лучше всего нанять специалиста. Можно пригласить риэлтора из надежной фирмы с хорошей репутацией либо юриста. Последние, как правило, лучше знают судебную практику. Им известно, как судьи трактуют ту или иную ситуацию, поэтому эти специалисты сразу могут сказать, к каким последствиям может привести какая-либо «червоточина» в истории жилья.

Кстати, всегда оформляйте покупку квартиры по полной стоимости. В случае судебных разбирательств и выселения из квартиры вам обязаны вернуть уплаченные деньги. Помните, что покупая квартиру по «неполной» цене, люди часто попадают в расставленные аферистами ловушки. Как правило, в таких случаях в договоре указывается цена БТИ. Остальная сумма оформляется расписками. Но на этот «документ» судьи смотрят по-разному: одни принимают к сведению, другие – нет. Кроме того, расписку еще нужно правильно составить.

Итак, вы нашли квартиру своей мечты. Но не торопитесь подписывать договор купли-продажи – сначала необходимо проверить историю жилья, то есть проследить весь путь недвижимости, начиная от ее приватизации до настоящего времени.

И, конечно, старайтесь покупать такую недвижимость, которая была у хозяина в собственности не менее трех лет.

История с хеппи-эндом

Чтобы спать спокойно, квартиру нужно обязательно застраховать. Может быть, получить возмещение от компании, продавшей вам полис, будет и непросто, зато в случае судебного разбирательства вы хотя бы получите бесплатную юридическую помощь. Не сомневайтесь, сотрудники страховых компаний будут биться за вашу квартиру до конца. Кому хочется терять деньги?! Приведу один пример.

В 2010 году администрация Калининского района Санкт-Петербурга обратилась в суд с иском, где просила признать недействительной приватизацию квартиры, а также всю цепочку последовавших за ней сделок. Под «раздачу» попали добросовестные приобретатели квартиры – семья Марченко.

Что же стало причиной иска со стороны администрации? Краткая история такова. Изначально в квартире проживала самая обычная семья – папа, мама и сын. Когда родители состарились и умерли, их отпрыск, некто Укусов, решил приватизировать жилье и сдать в наем. Тут же нашлись «добрые» люди, которые и вызвались ему в этом помочь. Они сказали, что нашли хорошую женщину, которая всем займется. И доверчивый собственник дал ей доверенность, где разрешил не только приватизировать жилье, но также «управлять и пользоваться указанной квартирой, в том числе сдавать ее в наем, сроком на один год без права передоверия».

Но когда свидетельство о собственности на жилье было получено, самого хозяина уже не было в живых. Поскольку он оказался человеком одиноким, квартира должна была отойти городу. Но это никоим образом не входило в планы его «друзей», которые решили квартиру… продать.

И продали. Но через некоторое время после этого мошенники попались на чем-то другом, в результате чего стало известно и об афере с квартирой Укусова. Когда районная администрация узнала, что недвижимость выбыла из муниципального фонда – то есть была приватизирована с нарушениями, их юристы обратились в суд с требованием выселить из нее семью Марченко.

И началась борьба, которая была долгой и упорной. В конечном итоге

все закончилось хорошо. Юристам страховой компании с трудом, но все же удалось доказать, что Марченко являются добросовестными покупателями. Грамотно построенная защита и «железные» доказательства не оставили судье никакой возможности вынести «неправедное» решение.

Хлопот больше, чем выгоды

К сожалению, наш рынок недвижимости еще далек от идеала. Даже если вы покупаете квартиру через солидную компанию, никто не гарантирует полной безопасности сделки. Опытные риэлторы считают, что абсолютно чистых в юридическом плане квартир практически нет. Даже то, что жилье только вчера приватизировано и еще ни разу не продавалось, вовсе не означает, что там все «чисто». Вполне возможно, что приватизация была проведена с нарушениями и кого-то случайно (или намеренно) забыли включить в число собственников.

Если вы видите, что квартира продается по доверенности или она была получена по наследству, будьте особо внимательны. Именно такое жилье чаще всего фигурирует в судебных разбирательствах.

Так что при покупке квартиры не уповайте целиком и полностью на честность продавца. Старайтесь во все вникнуть самостоятельно, ведь случись что, в суд придется идти именно вам.

Подумайте: нужно ли обходиться в этом вопросе без специалистов. Ведь экономя на них, вы садитесь на пороховую бочку, которая может взорваться даже тогда, когда вы совсем этого не ждете. Не забывайте, что квартиры дорогие, а значит, рынок недвижимости очень привлекателен для мошенников, которые в случае удачной аферы могут сорвать очень большой куш.

Конечно, недвижимость можно купить самостоятельно, и даже есть вероятность того, что сделка пройдет благополучно. Но стоит ли лишний раз искушать судьбу?

Во всяком случае, для проверки юридической чистоты квартиры я бы советовал привлечь специалистов. Каких? Это выбирать уже лично вам.

Вениамин Вылегжанин

АРЕНДА КВАРТИРЫ: ВЫГОДНАЯ СДЕЛКА

Вопросы найма жилья интересуют не только людей, у которых нет своей квартиры, но и тех, кто вложил средства в покупку недвижимости для ее последующей сдачи. При умелом подходе выгоду из аренды могут извлечь обе стороны.

Цена вопроса

Многих столичных жителей так или иначе касаются вопросы аренды. Кто-то снимает жилье, кто-то сдает, кто-то находится в поисках подходящего варианта. Всех этих людей волнует главный вопрос: как максимально выгодно сдать или снять квартиру?

Чтобы ответить на него, нужно сначала определиться со стоимостью жилья. Предложения крайне разнообразны: от дешевых комнат в полуаварийном состоянии до элитных пентхаусов. И цена, естественно, тоже различается в разы. Так, ежемесячная плата за аренду двухкомнатной квартиры эконом-класса колеблется в диапазоне от 25 до 48 тыс. рублей, тогда как цена вопроса в бизнес-сегменте – составляет уже 60-85 тыс. рублей.

Как определить «класс» жилья? Нужно обязательно учесть такие показатели, как тип дома, его территориальное расположение, инфраструктура. Например, квартиру можно отнести к бизнес-классу, если она находится в пределах Садового кольца или на территории современных жилищных комплексов, в монолитном или кирпичном доме с охраняемой территорией и собственным паркингом. Кроме того, к характеристикам жилья бизнес-уровня относится улучшенная планировка, евро- или дизайнерский ремонт, наличие качественной мебели и современной бытовой техники.

Для квартир сегмента «эконом» наибольшее значение имеет расположение. «Жилье, находящееся в пределах пяти минут ходьбы от метро, стоит на 5-6% дороже, чем то, путь до которого составляет до 10 минут. Если идти придется 11-15 минут, стоимость найма снижается в среднем на 6-8%, а если пешая прогулка от метро до дома будет составлять более 15 минут, то цена снизится еще на 6-8%», – рассказывает руководитель Управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» **Галина Киселева**.

Как определить «класс» жилья? Нужно обязательно учесть такие показатели, как тип дома, его территориальное расположение, инфраструктура. Например, квартиру можно отнести к бизнес-классу, если она находится в пределах Садового кольца или на территории современных жилищных комплексов, в монолитном или кирпичном доме с охраняемой территорией и собственным паркингом.

В этом отношении особенно повезло хозяевам квартир в районах, где недавно открылись новые станции метро (например, в Зябликово-Братеево или Новокосино). Стоимость аренды там сразу же поднялась примерно на 7-10%.

Чтобы сориентироваться в стоимости аренды квартир определенного класса, нужно обратить внимание на их месторасположение. Традиционно самые дорогое жилье – в центре и на западе Москвы. Обязательно нужно учитывать, какова текущая продажная цена недвижимости: обычно чем она выше – тем дороже аренда.

Также здесь важны такие факторы, как возраст дома, этаж, наличие застекленного балкона/лоджии, тип санузла (совмещенный или раздельный), планировка (особенно наличие/отсутствие смежных комнат) и, разумеется, общий метраж жилплощади. Стоимость найма квартиры на первом этаже будет стоить в среднем на 10% дешевле, чем аналогичной, но расположенной этажом выше. Отсутствие балкона или смежное расположение комнат уменьшает арендную плату на 5-7%.

Готовим к сдаче

Чтобы как можно выгоднее сдать свое жилье, владельцу нужно помнить несколько основных правил. Прежде всего, чем лучше ремонт в квартире – тем выше будет арендная плата. Причем лучший в этом случае – совсем не значит дорогой. Напротив, в доме эконом-класса

художественный паркет или система климат-контроля будут смотреться по меньшей мере странно, а попытка владельца завысить цену ввиду высококачественного ремонта вряд ли встретит понимание у потенциальных арендаторов. Гораздо большее значение в данном случае имеют состояние сантехники, окон, а также общее впечатление недавнего ремонта. В некоторых случаях владельцу достаточно просто переклеить обои перед сдачей – это не потребует больших вложений, но заметно «освежит» квартиру. Старые деревянные окна можно привести в порядок, воспользовавшись современными технологиями утепления: пусть эстетически они будут уступать пластиковым, зато на практике обеспечат вашим жильцам хорошую звуко- и теплоизоляцию. Если есть неполадки в водопроводных или электрических коммуникациях, обязательно устраните их до того, как «стартуют» осмотры жилья.

Наибольшим спросом пользуются полностью обставленные квартиры со всей необходимой бытовой техникой. При этом современная мебель, пусть даже самая недорогая, выглядит куда лучше, чем гарнитуры 70-80-ых годов. Кроме того, владельцу нужно побеспокоиться о подключении к интернету.

Что касается «внутреннего содержания», то сейчас наибольшим спросом пользуются полностью обставленные квартиры со всей необходимой бытовой техникой. При этом современная мебель, пусть даже самая недорогая, выглядит куда лучше, чем гарнитуры 70-80-х годов. Кроме того, владельцу нужно побеспокоиться о подключении к интернету – это расценивают как преимущество более половины потенциальных арендаторов.

«Чтобы максимально выгодно и быстро сдать квартиру, необходимо придать ей «товарный» вид: произвести профессиональную уборку, вывезти личные вещи, проветрить помещение», – советуют специалисты компании Penny Lane Realty. Убирая поме-

Стоимость аренды квартир эконом- и бизнес-класса в Москве, тыс. руб.

		СВАО	САО	СЗАО	ЗАО	ЦАО	ЮЗАО	ЮАО	ЮВАО	ВАО
Эконом-класс	1-комн. кв.	22-38	22-40	25-40	24-47	32-55	24-48	20-42	20-37	19-39
	2-комн. кв.	25-50	28-50	30-52	30-60	37-78	29-53	28-55	28-52	27-52
Бизнес-класс	1-комн. кв.	40-55	45-75	45-60	50-75	58-110	52-70	46-55	40-58	42-60
	2-комн. кв.	57-90	53-90	55-90	65-100	80-135	55-95	58-80	55-75	55-95

щение, не забудьте и о лестничной площадке. Очистите ее, если она заставлена строительным мусором, ведь для потенциального арендатора состояние подъезда тоже имеет значение. Если в квартире хранятся лишние вещи, которые нужно будет вывезти перед заселением жильцов, сделайте это до того, как проводить показы.

При отсутствии необходимости сдать квартиру срочно, учтите сезонные колебания цен на аренду. В первом полугодии они обычно стабильны, а в феврале-марте могут незначительно снизиться. А вот с июля начинается высокий сезон: цены на съемное жилье ощутимо возрастают, поэтому, возможно, имеет смысл «придержать» квартиру до конца лета.

Учтите сезонные колебания цен на аренду. В первом полугодии они обычно стабильны, а в феврале-марте могут незначительно снизиться. А вот с июля начинается высокий сезон: цены на съемное жилье ощутимо возрастают.

Зачем нам агент?

Даже если вы не собирались прибегать к помощи агентов при сдаче жилья, избежать встречи с ними будет не так-то просто. Стоит разместить в интернете любое объявление об аренде и шквала звонков от риэлторов не избежать.

Есть ли выгода от сотрудничества с агентами? Официально они обещают обеспечить быстрый подбор жилья/поиск нанимателя по заданным клиентом критериям, а также гарантируют юридическую чистоту сделки. Что касается первого пункта – пожалуй, это действительно так. Кроме того, агент может помочь хозяину квартиры правильно определить ее арендную стоимость.

Но на этом обязанности риэлтора не заканчиваются. На этапе заключения договора он должен выступать гарантом соблюдения интересов обеих сторон и обеспечивать законность сделки. Предполагается, что специалист предварительно удостоверится в надежности своих клиентов. Во-первых, проверит наличие и подлинность правоустанавливающих документов владельца жилья. Во-вторых, познакомится с нанимателем, просмотрит его документы, сделает выводы о платежеспособности потенциального квартиранта. При необходимости агент может внести допустимые изменения в типовой вариант договора (с согласия, полученного от обеих сторон).

Многие риэлторские компании действительно добросовестно проходят все эти этапы. Но случается, что агенты «упрощают» процедуру, сохраняя лишь видимость своей ответственности за происходящее. «Присутствие агента-риэлтора при заключении договоров найма и аренды подразумевает прозрачность и четкость соблюдения законодательства при заключении такого рода договоров, что способствует минимизации рисков обеих сторон, – комментирует ведущий юрисконсульт юридической фирмы «Capital» **Максим Бызов**. – Однако на практике риэлторские агентства не несут какой-либо ответственности за неправомерность сделки и не участвуют в

Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Миэль-Аренда»

От чего в большей степени зависит арендная стоимость жилья?

К очевидным факторам, влияющим на стоимость аренды, относится прежде всего месторасположение относительно центра города, округа, в рамках самого района. Близость к метро – наиболее существенный фактор для жилья эконом-класса, потому как транспортная удаленность существенно повышает уровень расходов, связанных с арендой, ведь для того чтобы элементарно добраться на работу, в гости, в центр города и обратно, нужно порой воспользоваться несколькими видами транспорта. Для жилья бизнес-класса на первый план выходят инфраструктурные особенности: удобные подъездные пути, парковка, экология местности и видовые характеристики. Окна на проезжую часть, МКАД, полотно ж/д могут снизить стоимость объекта, и наоборот – хорошие видовые характеристики, особенно в бизнес-сегменте, повышают арендную ставку. И все же транспортный фактор является определяющим. Близость к метро останется желанной опцией даже для владельцев личного автотранспорта, как альтернатива на случай непредвиденных ситуаций.

Каковы прогнозы по изменению цен на аренду до конца года?

В целом ситуация на рынке стабильная, ожидаемая, без сюрпризов, в рамках сезонных колебаний спроса-предложения и цены. По состоянию на начало апреля, минимальная цена предложения зафиксирована на уровне 20 тыс. руб./мес., такие объекты представлены в ЮВАО, ВАО. Максимальная цена предложения – 980 000 руб./мес. за многокомнатную квартиру в ЦАО.

Уровень арендных ставок с незначительными колебаниями плюс-минус 2% сохранится на значениях, достигнутых к концу 2011 года; с началом высокого сезона в июле ставки начнут расти. При этом, по нашим прогнозам, рост цен в 2012 году не превысит 15%.

разрешении спорных ситуаций в рамках ранее заключенного договора об оказании услуг. Более того, с 2001 года в нашей стране риэлторская деятельность не подлежит обязательному лицензированию, и профессиональный уровень агентов-риэлторов никем не проверяется. Таким образом, печать агента не имеет какой-либо юридической силы на заключенном договоре. Участники сделки могут полагаться лишь на ответственность и профессионализм риэлтора».

В этой ситуации можно посоветовать попросить заранее у агента, с которым вы сотрудничаете, образец договора и проконсультироваться у юриста, какие поправки и дополнения можно внести в этот документ, чтобы максимально защитить свои права.

Если жилье в залоге

В последнее время на рынке аренды появляется все больше ипотечных квартир. Примерно четвертая часть владельцев жилья, приобретенного в кредит, решает облегчить бремя банковских платежей за счет временных жильцов. Ничего противозаконного в этом нет, но в данной ситуации следует соблюдать определенную осторожность как собственникам, так и нанимателям.

До того, как начинать поиск арендаторов, владельцу залоговой недвижимости стоит уточнить, предусмотрена ли возможность сдачи квартиры в его ипотечном договоре. По закону заемщик волен самостоятельно принимать решение о его сдаче в наем, если иное не прописано в договоре с банком.

В большинстве случаев кредитные организации по заявлению клиента без проблем выдают разрешение на сдачу залоговой квартиры. При этом чаще всего кредитора не беспокоит, подает ли наймодатель налоговую декларацию с указанием дополнительного дохода от сдачи жилья или нет. Основная забота банка – гарантия полной сохранности залогового объекта. Во избежание неприятностей владельцу ипотечного имущества следует крайне внимательно подходить к выбору арендатора.

Татьяна Баирампас

Максим Бызов, ведущий юрисконсульт юридической фирмы «Capital»

На что следует обратить внимание арендатору при заключении договора?

Наем жилого помещения регулируется главой 35 Гражданского кодекса РФ. В соответствии со ст. 693, договор найма жилого помещения заключается не более чем на пять лет. Именно столько действует договор, если в его тексте не определен срок.

При заключении договора найма стоит обратить внимание на следующие основные условия:

- объект договора (должен быть четко индивидуализирован);
- срок найма;
- стоимость аренды;
- порядок уплаты платежей по содержанию имущества;
- основания возникновения прав на такое имущество у наймодателя;
- сведения о нанимателе и проживающих совместно с ним гражданах.

Для большего спокойствия нанимателя можно попросить приложить к договору копии всех необходимых документов. Помимо свидетельства о собственности, это могут быть документы, подтверждающие полномочия представителя собственника, если договор заключается не напрямую с владельцем, или, например, разрешение органов опеки и попечительства, в случае если собственником является несовершеннолетний.

Достаточно ли собственнику и арендатору заключить типовой договор найма и нужно ли такой договор регистрировать?

По договору найма жилого помещения одна сторона – собственник жилого помещения или уполномоченное им лицо (наймодатель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

В том случае, если недвижимость находится в собственности нескольких лиц, необходимо их письменное согласие на сдачу такого имущества в наем.

Из ст. 674 ГК РФ следует, что договор найма заключается в письменной форме и не подлежит обязательной государственной регистрации.

Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир компании «ИНКОМ-Недвижимость»

Как можно сдать квартиру более выгодно?

В основном повысить стоимость аренды можно за счет «внутренней начинки». Например, ремонт и наличие бытовой техники и мебели добавляет до 25% к стоимости найма, за гардеробную комнату можно смело повышать цену минимум на 10%. Наличие самого простого кондиционера может увеличить стоимость найма жилья минимум на 5%, а более дорогие системы добавят 10-15% к цене.

Квартиры, сдающиеся с парковками, стоят на 10-15% дороже, чем жилье, которое сдается в аренду без машиноместа. Можно найти немало других оснований для повышения цены, но не до бесконечности, поскольку арендные ставки на жилье, особенно это касается эконом-класса, все же должны быть разумными и не слишком сильно выбиваться за рамки рыночных показателей.

ИВАН АНИСИМОВ:

«Разница между российской и европейской банковской системой заключается только в одном нуле»

Почему ипотека не может сильно подешеветь, каких банков не хватает на рынке, чем российские банкиры отличаются от своих зарубежных коллег, рассказал заместитель председателя правления «Абсолют Банка» Иван Анисимов.

Иван, какие тенденции сохранятся на рынке ипотечного кредитования в ближайшей перспективе?

На мой взгляд, это похоже на гадание на кофейной гуще. Мы все ожидали очень активного роста рынка ипотечного кредитования к концу прошлого года. Однако этого не случилось по вполне объективным причинам, которые к России большого отношения не имеют: просто ощущение предстоящего кризиса достаточно сильно охладило спрос. Максимум, что можно сказать сейчас: судя по всему, никаких обвалов рынка не будет, ведь предпосылок для снижения спроса на недвижимость нет. Люди как покупали, так и будут покупать недвижимость, которая помимо прочего превращается в один из инструментов инвестиций. Мы сейчас видим, что небольшие бюджетные квартиры продаются просто как «горячие пирожки».

Что касается рынка ипотечного кредитования, то здесь не все гладко и замечательно. У банков существует определенная проблема с фондированием: западные рынки уже полностью закрылись, и ждать какого-то резкого притока дешевых денег оттуда не приходится.

На мой взгляд, в этом году рынок будет зависеть от воли государства. Если государство будет предпринимать определенные действия в целях поддержания ипотечного кредитования в стране, то у нас все будет хорошо.

На сегодняшний день у государства есть возможность запустить дешевые ипотечные программы?

Наверное, такие возможности есть. Другой вопрос – нужны ли совсем дешевые деньги? Когда начинают говорить об ипотеке, то уходят от чисто экономических вопросов (настолько это социальная тема). А это не совсем правильно. Ведь если сейчас банки привлекают депозиты под 10-12%, если размещают облигации под 9%, то говорить об ипотеке под 4-5% вряд ли возможно. Наверное, в условиях, когда человек может зарабатывать от 10 до 30% годовых на своих инвестициях, странно задавать вопрос о том, как получить кредит под 2 или 3%. Такие кредиты существуют в тех экономиках, где ставка рефинансирования государственного банка бывает близка к отрицательной!

Банк – это коммерческая структура, и мы должны хотя бы не терять деньги, чтобы у людей, которые работают у нас, было, по крайней мере, чем кормить семьи. Я думаю, деньги нужны по тем ценам, по которым они есть. Какое-то давление со стороны государства на процентную ставку еще ни разу не заканчивалось позитивом.

Сейчас можно найти ипотечные программы банков с 5-10% первоначальным взносом. Что Вы посоветуете потенциальным за-

емщикам: копить, чтобы взнос был больше, или брать ипотеку сразу, как только появится минимальный объем сбережений?

Я сторонник классической модели ипотеки «30х70» *(30% – первоначальный взнос, 70% – сумма ипотечного кредита. – Прим. ред.)*. В тех программах, где первоначальный взнос составляет 30% и выше, снижается ставка, решения со стороны банка принимаются быстрее. Это происходит не просто так. Практика показала, что если человек при покупке квартиры платит достаточно серьезную сумму своих денег, то впоследствии он серьезнее относится к обслуживанию кредита. Бесплатные вещи не бывают ценны. Так что я не сторонник низких первоначальных взносов, потому что они толкают клиента на не очень разумный подход к ипотеке.

По статистике, количество исков граждан к банкам за последнее время существенно увеличилось. И большая их часть касается комиссий – когда люди требуют, чтобы комиссии, которые им пришлось платить при выдаче кредита, были признаны незаконными. Насколько правомерны такие действия заемщиков?

Как мне кажется, эта тенденция свидетельствует о росте финансовой культуры людей. Рост правовых взаимоотношений между банками и клиентами – хороший знак. Что касается самих комиссий, здесь, как и во всех прочих аспектах взаимоотношений с клиентом, нужно действовать строго в рамках закона. При этом если закон подразумевает, что банковская комиссия является незаконной, то банки, разумеется, не должны ее взимать.

В целом же, думаю, что такая популистская борьба с комиссиями может привести к плохому итогу, когда или многие игроки просто уйдут с рынка, или кредитные ставки начнут расти. Мы не должны, повторюсь, забывать, что банки – это хотя и социально ориентированная, но все же коммерческая структура, которая должна зарабатывать. Если мы берем у людей в долг – открываем депозит – под 10%, а потом будем выдавать деньги под 3%, то мы очень быстро прекратим свое существование и, что самое главное, не сможем вернуть деньги тем, у кого их взяли. Мне кажется, что не надо эту экономическую составляющую забывать. К тому же мы с заработанных денег платим налоги, и серьезные.

Если банки привлекают депозиты под 10-12%, если размещают облигации под 9%, то говорить об ипотеке под 4-5% вряд ли возможно.

Мы, действительно, прекрасно поработали за последние 15 лет, и наша банковская система очень прозрачна и хорошо отрегулирована.

Каких услуг, на Ваш взгляд, не хватает в банковской рознице?

Мне кажется, что сейчас есть всё то, что необходимо на той стадии развития, на которой мы находимся. Однако мало развит институт relations, основанный на построении долгосрочных отношений с клиентом. На рынке нет достаточного количества нишевых банков, которые работали бы со своей категорией клиентов, выстраивая свой бизнес с учетом ее предпочтений. Мы применяем массовый подход, а может быть, уже настало время добавить какой-то персонализации.

По большому счету есть всего три банковских продукта: депозит, кредит и транзакционный продукт. Всё! Как следствие, любой новый продукт может быть получен путем комбинации трех имеющихся. То есть если, предположим, у банка есть депозитная линейка, есть сберегательные счета, есть вложения в золото, то у него имеются все инструменты для того, чтобы предложить клиенту решение по его накоплениям. Но пока у банков нет достаточного количества персонала, который может правильно составить для клиента план действий.

Нет финансовых консультантов?

В какой-то мере – да. Нужен помощник по финансам – человек, который может грамотно сказать: «Вот смотрите, столько вы зарабатываете, столько тратите, столько у вас остается, это мы будем вкладывать сюда, это сюда, через столько-то лет получим такое-то количество денег и т.д.». Мне кажется, вот такого подхода на рынке нет, и это не вопрос продукта. Как я уже говорил, у нас есть все инструменты для того, чтобы собрать «конструктор», причем каждому свой.

В любом случае средним банкам конкурировать со Сбербанком очень сложно. Но можно?

Конечно, сложно. Мы, естественно, чувствуем давление со стороны Сбербанка, но я говорил про идею «нишевого банка», работающего со своей клиентской аудиторией. Это как раз ответ на вопрос «как конкурировать». К тому же, поскольку мы не Сбербанк, у нас гораздо мень-

ший штат, у нас меньше офисов, соответственно, нам нужна чуть меньшая клиентская база.

На рынке всегда будет свободная конкуренция. Если смотреть на западные страны, то везде есть 2-3, максимум 4 крупнейших банка (правда, чаще все-таки коммерческих), которые занимают 80-90% рынка, но на оставшихся 10% работает огромное количество игроков, и каждый из них находит свой сегмент аудитории.

Крупнейшие банки – это банки для усредненного клиента. Если же вам необходим индивидуальный подход или некая специфика – вам стоит выбрать банк, который подойдет вам в большей степени.

Вы много общаетесь с западными коллегами и, наверное, видите, каких качеств не хватает российским банкирам?

У нас председатель правления на подобные вопросы всегда отвечает, что сильной разницы между российской банковской системой и европейской нет, она заключается лишь в одном нуле: их банковской системе 200 лет, а нашей – 20.

Так получилось, что я большую часть жизни проработал в западных организациях и повидал много экспатов в наших банках, причем я видел, какими они были в середине 90-х и какими стали сейчас. Параллельно я наблюдал развитие своих коллег. На мой взгляд, российским банкирам не хватает понимания того, что банковский бизнес – это бизнес долгоиграющий, что не всегда дерево приносит плоды сразу и не всегда приносит плоды каждый год, что иногда лучше недозаработать и сохранить имеющееся, чем заработать много, но потом потерять всё. То есть иногда не хватает более холодного, разумного, долгосрочного взгляда на вещи.

В основном российские банкиры весьма профессиональны, многие из них даже более профессиональны, чем западные, – как с точки зрения образования, так и с точки зрения опыта.

В основном российские банкиры весьма профессиональны, многие из них даже более профессиональны, чем западные, – как с точки зрения образования (дипломы у всех не хуже, чем у их коллег за океаном), так и с точки зрения опыта (люди работали и в российских, и в западных структурах, пережили многие перипетии развития банковской системы и т.д.).

Вы возглавляете розничное направление банка. Почему именно его выбрали?

Мне нравится розничный бизнес, в частности, тем, что здесь потенциальный новый клиент появляется раз в несколько секунд в мире, и раз в несколько минут в нашей стране. Так что я уверен, что никогда не будет нехватки новых клиентов. Мне нравится розничный бизнес тем, что он достаточно технологичен; мне нравится то, что он построен по определенным законам. Для большинства людей, приходящих работать в банк, розничный бизнес является стартовой площадкой. Поэтому розничный бизнес – «молодой». В моем подразделении средний возраст сотрудников недотягивает даже до 30 лет, но есть достаточно взрослые, 50-летние, люди, и мне приятно на них смотреть – я вижу, что они питаются молодой энергией, и на них это позитивно отражается. Я не говорю, что работать в корпоративном блоке плохо, просто, видимо, «где родился – там и пригодился». Я не исключаю того, что через какое-то время поменяю свою карьеру, но пока мне нравится то, что я делаю.

Вы сами были заемщиком, брали кредиты?

Я отношусь к 5% самого незакредитованного населения страны. Розничные банкиры – это люди, которые наиболее ответственно относятся к кредитованию. Ведь мы знаем всё изнутри: кредитный договор зачитали до дыр, нередко сами его и писали, знаем, что кредит не только можно получить, но и надо отдавать, поэтому в данном вопросе мы очень аккуратны. В то же время мы живые люди, и ничто человеческое нам не чуждо.

Я брал в своей жизни кредиты, причем однажды брал «импульсивный кредит» – то есть захотелось что-то купить, я пошел и взял кредит для этого. Брал потребительские кредиты, брал ипотеку – удачно, перед кризисом погасил ее. Сейчас очень активно в качестве тестового пользователя расплачиваюсь кредитной картой своего банка.

А хобби у Вас есть?

Наверное, какого-то конкретного нет. На первом месте у меня моя семья, потому что, к сожалению, ее всё больше и больше заменяет организация, в которой работаю. Кстати, если вернуться к вопросу о западных банкирах – что они умеют и чему у них надо учиться – это тому, как они организуют свою жизнь. В 6 часов вечера в офисе уже никого нет. И при этом все всё успевают! Они в 5-6 часов встают из-за рабочего стола, выключают компьютер, и это уже совсем другие люди. Мы так не умеем, мы можем работать 24 часа в сутки, и даже приходя домой, продолжаем думать о работе.

Ваша мечта?

Мечта с точки зрения работы – сделать так, чтобы у нас появились

банки для клиентов: не банки ради акционера, не банки ради банка, не банки ради государства, а банки именно ради клиентов. В Европе я видел такие банки, у которых клиентская база живет параллельно с сотрудниками организации: например, кассир банка обслуживает клиента, а отец этого кассира обслуживал раньше отца этого клиента в том же отделении. Вот такая преемственность.

А лично для себя я хочу просто, чтобы все были живы и здоровы, а дальше разберемся.

Своим детям будете советовать работать в банке?

Здесь выбор только за ними. У меня дочка сейчас прекрасно видит, как я работаю, понимает, что такое банк. Если она в будущем все-таки выберет для себя какое-то финансовое направление, то я смогу ей больше рассказать обо всех подводных камнях. Она достаточно разумный человек и, я уверен, сама сделает правильный выбор.

Ваши пожелания читателям журнала.

Я бы пожелал всем найти свой банк. При этом искать банк не по методу «где дешевле», а найти его так, как вы ищете нечто другое – квартиру, машину, спутника жизни. То есть вы наверняка выбираете всё это по комплексу критериев, вряд ли только по одному. Я бы пожелал, чтобы постепенно люди стали относиться к банковскому работнику как к человеку, который должен быть с ними долго, ведь тогда он сможет лучше вам помочь. Когда вы приходите к незнакомому банкиру и говорите: «Мне срочно нужно это и это!», то не ждите, что все будет быстро, четко и правильно, а когда банкир вас хорошо знает, то он сам предложит то, что нужно вам.

Беседовали Даниил Слуцкий, Софья Ручко

ЗАРОЙТЕ ВАШИ ДЕНЕЖКИ

Помните, как в сказке Буратино зарывал в землю монеты в надежде вырастить из них денежное дерево? На самом деле идея «закопать» деньги не так уж плоха. Это действительно может принести ощутимый доход. Но только в том случае, если вы изначально выбрали хорошую территорию и правильно ей распорядились.

Участок участку рознь

Прежде чем покупать участок, стоит изучить главные особенности земельного рынка. Поскольку это как раз тот случай, когда незнание определенных нюансов может свести на нет всю выгоду предприятия.

Для начала разберемся с тем, какие категории земель существуют и как именно можно их использовать (на юридическом языке это называется «вид разрешенного использования»). Информация об этом содержится в Земельном кодексе РФ, который регулирует все операции, проводимые с участками.

По закону все территории, исходя из их целевого назначения, делятся на несколько групп. Больше всего нас интересуют земли для сельского хозяйства и поселений. Именно они пользуются устойчивым спросом у потенциальных покупателей.

Еще один критерий классификации территорий – это те виды деятельности, которые на них можно осуществлять. Так, на участке можно возвести дом, разбить сад, построить гостиницу и т.д. Разумеется, часто можно использовать разные категории земель под одни и те же нужды. Более того, предусмотрена возможность переводить их из одной группы в другую и изменять вид разрешенного использования. Правда, необходимость этого должна быть обоснована, поскольку главное различие в категориях земель и видах разрешенного использования заключается в возможности/невозможности прописаться на новом месте и величине налога.

Например, на участке поселений, где разрешено строить жилье, можно оформить прописку. Но в этом случае размер налога будет существенно выше, чем на другие виды земель. Прописаться можно и на дачных участках (при условии, что там есть пригодное для жилья строение), а налоговое бремя здесь будет гораздо меньшим.

Только цифры

Что сегодня представляет собой земельный рынок Подмосковья? По оценке главного экономиста УК «Финам Менеджмент» **Александра Осина**, общая площадь столичного региона составляет 4 млн 579,9 тыс. га. Из них земли сельхозназначения – 1 млн 743,8 тыс. га, земли поселений – 501,3 тыс. га, земли промышленного назначения – 270 тыс. га.

«Рынок дачной земли приблизительно на 20% дешевле своего пика в 2008 году и растет он приблизительно на 15% в год вместе с ростом экономики, без скачков», – информирует Александр Осин. Рынок земли промышленного и сельскохозяйственного назначения стоит в 10-30 раз дешевле. Доходность вложения денег в земельные участки составляет примерно 15% годовых в рублях.

Осторожный выбор

Участок для инвестирования, должен быть прежде всего ликвидным. Иными словами, лучше всего приобретать землю, которую можно беспрепятственно продать в любой момент. Но как ее выбрать?

По словам руководителя департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» **Светланы Бириной**, количество участков, выставленных на продажу на рынке подмосковной недвижимости, довольно велико, но «по уровню спроса и предложения все еще лидируют участки без подряда».

Вместе с тем эксперт отмечает, что спрос на «голые» участки снижается: значительная часть покупателей сегодня отдает предпочтение качественным, а не дешевым проектам. «К тому же люди наслышаны

Средняя стоимость сотки земли без обязательного строительного подряда в зависимости от класса и удаленности от МКАД, руб. (по данным www.zemer.ru)

Класс	Зона удаленности от МКАД	Март 2012
Эконом	До 30 км	229 452
	31-60 км	151 303
	61-90 км	110 400
	Более 91 км	69 864
Бизнес	До 30 км	438 545
	31-60 км	423 500
	61-90 км	399 556
Элит	До 30 км	909 469
	31-60 км	701 500
	61-90 км	–

о проблемах, которые могут возникнуть у тех, кто купил участок без подряда: например, сложности с подключением коммуникаций», – утверждает эксперт.

Отсутствие коммуникаций может изрядно усложнить жизнь инвестору: продать такой объект будет проблематично. «Любая инвестиционно привлекательная земля неразрывно связана с коммуникациями. Согласно практике, трудности с их подводом – одна из основных проблем, из-за которой страдают инвестиционные проекты», – делится своими наблюдениями управляющий инвестициями в недвижимость компании Indriksons **Игорь Индриксонс**.

Помимо технических моментов, огромное значение для успешной реализации «земельного проекта» имеет географический фактор. Особенно это касается Московского региона, где, как известно, именно место расположения недвижимости существенно влияет на цену. Имейте в виду, что сейчас стоимость земли, расположенной в радиусе 50 км от МКАД, существенно понизилась. Это, в свою очередь, говорит и о снижении инвестиционной привлекательности этих территорий. По мнению большинства экспертов, сегодня наиболее заманчивы для инвесторов не слишком удаленные от столицы варианты, особенно земли под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС).

Прежде чем покупать участок, стоит изучить главные особенности земельного рынка. Поскольку это как раз тот случай, когда незнание определенных нюансов может свести на нет всю выгоду предприятия.

Беспроигрышный вариант – покупка земельного участка, расположенного на пользующихся традиционно высоким спросом территориях: Рублево-Успенском, Новорижском шоссе. Строить дома с целью последующей продажи лучше всего в живописных и экологически чистых местах, с хорошей транспортной доступностью.

Если отталкиваться от покупательских предпочтений, то «портрет» идеального земельного участка под строительство жилья, приобретаемого в инвестиционных целях, будет таков. Расположение – до 20 км от МКАД, по динамично развивающимся направлениям (Новорижское, Киевское, Калужское шоссе); площадь участка – 5-10 га; обязательное условие – проведенные коммуникации.

Всё на продажу

Итак, вопрос решен. Вы оформили все необходимые документы, вложили деньги в земельный участок и теперь рассчитываете получить прибыль от его перепродажи. Как добиться максимальной выгоды?

Для этого придется проводить постоянный мониторинг цен, спроса и предложений на землю, которая находится по соседству с вашей (это легко сделать, просматривая соответствующие сайты). Не торопитесь сразу же выставлять объект на продажу – лучше всего сделать

Средняя стоимость сотки земли в зависимости от шоссе, руб. (по данным www.zemer.ru)

Шоссе	Март 2012
Горьковское	111 492
Дмитровское	218 900
Калужское	499 823
Каширское	225 976
Киевское	365 345
Ленинградское	315 694
Минское	78 500
Новорижское	301 534
Новорязанское	110 343
Симферопольское	180 454
Ярославское	260 004

это в тот момент, когда и спрос, и предложение достигнут своей наивысшей точки. Дело в том, что если угодий в вашем сегменте продается мало, то покупатель, скорее всего, устремит взор в другую сторону (так как ему просто будет не из чего выбирать). По наблюдениям людей, преуспевших в земельном инвестировании, вероятность получить хорошую прибыль велика как раз в момент активных спроса и предложения.

Существует несколько общих схем извлечения прибыли из земельного участка.

Разработка проекта освоения территории. «Одну сотку в Московской области в пределах Бетонного кольца можно приобрести в среднем за 5 тыс. долларов. Вложив еще около 10% в разработку проекта освоения участка, его стоимость может увеличиться примерно на 20%», – рассказывает генеральный директор «МИЦ-Девелопмент» **Сергей Хорошков**.

Приобретение паев рентного ПИФа или ПИФа прямых инвестиций. «Покупка ПИФов, – рассуждает Игорь Индриксонс, – позволяет более мобильно размещать капитал и получив доход, выходить из бизнеса. С этой точки зрения данный вариант потенциально более прибылен, но и риски здесь выше, поскольку деньги доверены управляющей компании».

Купи-продай. Вы приобретаете участок, который через год-другой продаете дороже. Если вы готовы ждать 4-5 лет, уровень дохода будет выше. Большое значение имеет удаленность территории от города – она будет обратно пропорциональна инвестиционной привлекательности земли.

Построить дом (или осуществить на приобретенном участке какой-либо другой инвестиционный проект). Этот вариант позволяет получить от вложения в землю гораздо больший доход, чем простая перепродажа. Тем более что особых предпосылок к заметному росту цен, как на землю, так и на загородное жилье, не наблюдается. «Мы не ожидаем потрясений на рынке загородной недвижимости. Цены если и будут расти, то весьма умеренно – в связи с инфляцией и общей ситуацией в стране», – подтверждает Светлана Бирина (НДВ-Недвижимость). По мнению Сергея Хорошкова, доходность инвестирования в землю зависит и от ликвидности самого участка, и от реализуемого на нем проекта. «Можно разработать проект освоения территории, получить всю разрешительную документацию и продать участок. Можно пойти дальше и освоить землю самостоятельно – например, реализовать жилой проект. Если инвестор принимает решение строить на участке жилье, то затраты на его освоение будут значительно выше. Однако и размер дивидендов, полученный в результате реализации проекта жилой застройки, будет больше», – утверждает эксперт.

Сейчас стоимость земли, расположенной в радиусе 50 км от МКАД, существенно понизилась. По мнению большинства экспертов, сегодня наиболее заманчивы для инвесторов не слишком удаленные от столицы варианты, особенно земли под индивидуальное жилищное строительство.

Вероятность получить хорошую прибыль от продажи земельного участка велика в момент активных спроса и предложения на рынке.

Зона риска

Существует мнение, что инвестиции в земельные участки дают возможность быстро и практически со 100% гарантией получать прибыль. На самом деле все обстоит не так радужно.

«В иерархии инвестиций в недвижимость вложение в земельные участки является одним из наиболее рискованных предприятий, – уверен Игорь Индриксонс (Indriksons). – Почему? Прежде всего из-за того, что земля не позволяет получать доход от аренды (если речь, конечно, не идет о сельскохозяйственной территории)». Могут возникнуть и проблемы юридического толка, отмечает эксперт. Как правило, они связаны с законным оформлением прав собственности на участок. Здесь будет разумнее не проходить через это в одиночку, а обратиться за помощью к профессионалам.

Кроме того, во время кризиса земельные участки стабильно теряют в цене значительно сильнее, чем другие их «коллеги по цеху». «Например, если загородная недвижимость или новостройки подешевеют в кризисный период на 5%, то земля упадет не менее чем на 20-30%. Что интересно, обратного эффекта не наблюдается», – считает Игорь Индриксонс.

Впрочем, пока кризис не наступил, земельное инвестирование – при грамотном походе – имеет неплохие шансы стать действительно прибыльным бизнесом.

Елена Изюмова

СМОТРИТЕ «МУЛЬТИКИ»

**Банковские вклады – самый распространенный способ сбережения средств. Во-первых, они доступны практически всем. Во-вторых, банки начисляют на вклады проценты. В-третьих, благодаря системе страхования даже в случае банкротства кредитной организации деньги вкладчикам вернут.
Один из видов вкладов – мультивалютные – позволяют получать дополнительный доход в зависимости от ситуации на финансовых рынках.**

Три в одном

Мультивалютные вклады дают возможность одновременно разместить деньги в денежных средствах нескольких государств (как правило, это рубль, доллар и евро). Что важно: этот вклад открывается в рамках одного договора с банком. Такой подход помогает людям защитить свои сбережения при падении курса той или иной валюты.

При желании вкладчик может переводить деньги из одной валюты в другую. Такая необходимость чаще всего возникает при колебаниях валютных курсов: например, если доллар резко «упадет», можно быстро перевести «зеленую» часть вклада в евро или рубли, и наоборот.

Сколько денег положить в ту или иную валюту при открытии счета – решает сам вкладчик. Однако многие банки требуют, чтобы количество средств в каждой валюте было не ниже определенной суммы (ее называют неснижаемым остатком).

Стоит учитывать, что мультивалютный вклад – «долгоиграющее» вложение средств. Открывать его на 2-3 месяца смысла не имеет, такие депозиты выгодны только при сроке в 1-2 года.

Семь раз отмерь

Итак, мультивалютный вклад защищает сбережения от колебаний курсов валют. Но – увы! – в этой «защите» есть несколько «брешей».

Во-первых, при конвертации валют кредитная организация меняет их по своему курсу, который примерно на 0,5% отличается от курса Центрального банка.

Во-вторых, как правило, нельзя открыть мультивалютный вклад на сумму менее 30-50 тыс. рублей (встречаются и более высокие ограничения).

В-третьих, такой вклад выгоден только тем, кто разбирается в финансовом рынке и интересуется им. Чтобы «мультидепозит» приносил прибыль, вам придется как минимум

постоянно отслеживать колебания валют. Разумеется, каждый день переводить деньги из доллара в евро и обратно не имеет никакого смысла. Но необходимо быть в курсе основных тенденций макро- и микроэкономики, чтобы – при резком росте или падении валюты – суметь оперативно управлять своим счетом.

Нюансы управления

Перевести средства внутри вклада из одной валюты в другую несложно. Для этого нужно всего лишь написать соответствующее заявление. Причем идти в банк не обязательно. Управлять своими счетами можно дистанционно – при помощи интернет-банкинга.

Правда, есть одно «но». Сумма средств в каждой валюте не может быть меньше обозначенного в договоре «неснижаемого остатка». О его размере имеет смысл узнать до открытия вклада. Лучше всего выбрать те программы, где эта величина носит чисто символический характер (например, 1 рубль,1 доллар, 1 евро). Что хорошо, при «смене курса» набежавшие на одну из валют проценты не теряются – еще до конвертации они прибавляются к вкладу в прежней валюте.

Условия пополнения мультивалютных счетов прописываются в договоре. Там может быть установлен минимальный размер дополнительных платежей и регулярность их внесения (например, некоторые банки не разрешают пополнять депозиты в последние три месяца действия договора).

Сегодня предложение мультивалютных депозитов на рынке банковских услуг весьма ограничено, поскольку пока они не находят большого спроса у вкладчиков. И быть может, совершенно напрасно. Ведь при правильном использовании такие вклады являются весьма удобным и эффективным финансовым инструментом.

Софья Ручко

Анна Флорова, исполнительный директор дивизиона развития розничного бизнеса ОТП Банк

Что такое мультивалютные вклады? Каковы их преимущества и недостатки?

Мультивалютный вклад – это выгодный симбиоз нескольких вкладов. Основное назначение этих вкладов заключается в защите от валютных рисков. Владелец мультивалютного вклада может открыть его одновременно в нескольких валютах, а после этого управлять каждой из составляющих по собственному усмотрению.

Именно возможность распоряжаться частью вклада как единым целым и переводить ее из одного вида валют в другой, без расторжения договора и потери процентной ставки, и определяет достоинство мультивалютных вкладов.

Недостатками подобных вкладов считается то, что в одних банках вполне можно перевести собственные деньги из одной иностранной валюты в другую, только полностью обнулив какой-то один из счетов; в остальных – на каждом из счетов обязательно нужно оставить определенную непонижаемую сумму. Кроме того, также могут быть ограничения предела количества конвертаций. Плюс ко всему, ставки по мультивалютным вкладам, как правило, на 1-2% ниже, чем по обычным депозитам.

Какую доходность показывают сейчас мультивалютные вклады?

На сегодняшний день процентные ставки по этим вкладам при сроке один год составляют в среднем: в рублях – 7,5%, в долларах – 3,75%, в евро – 3,5% (годовых).

На что нужно обратить внимание при открытии мультивалютного вклада?

Банки вносят целый ряд ограничений на работу с мультивалютными вкладами. Например, вкладчик не может вносить деньги на свой счет перед окончанием вклада; также на каждом из счетов, привязанном к мультивалютному вкладу, необходимо постоянно иметь неснижаемый остаток. Перед тем как заключить договор мультивалютного вклада, клиент должен внимательно ознакомиться с всевозможными ограничениями по вкладу.

Алексей Капустин, начальник управления розничных продуктов и развития клиентских отношений ЗАО «Райффайзенбанк»

Что такое мультивалютные вклады? Каковы их преимущества и недостатки?

Мультивалютный вклад – это депозит, который дает возможность не только получать стабильный доход, но и переводить свои сбережения из одной валюты в другую без потери процентов. Основное преимущество вклада – это диверсификация средств по валютам, что позволяет управлять своими накоплениями в зависимости от изменения курсов валют.

Какую доходность показывают сейчас мультивалютные вклады?

Доходность полностью зависит от самого вкладчика, от его умения ориентироваться в колебаниях валют. При правильной стратегии возможен доход, который может превысить доход от других, традиционных вкладов.

На что нужно обратить внимание при открытии мультивалютного вклада?

Вклад предназначен для того, чтобы была возможность в любое время изменять валюту вклада, и в этом вопросе у банков могут быть некоторые ограничения, именно на это рекомендуем обращать пристальное внимание.

БАНКОВСКИЙ ХОЛДИНГ
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ

ИПОТЕКА

1992-2012 20 ЛЕТ

МОСОБЛБАНК

МЫ ВАС ЛЮБИМ!

8 800 200 14 15

(единый информационный центр)

www.mosoblbank.ru

АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Лицензия ЦБ РФ № 1751

ЛОЯЛЬНЫЙ ПОДХОД

Как банкам завоевать клиента? Бонусов и подарков здесь уже недостаточно. Приходится использовать более мощное «оружие», – высокотехнологичные карты, мониторинг эмоций и многое другое.

То, какой «арсенал» нужен банку для успешной борьбы за верность клиентов, обсуждали на III практической конференции «Управление лояльностью клиентов в банковском бизнесе».

Опытом в вопросе формирования клиентской лояльности поделились те, кто знает об этом не понаслышке, – директора по маркетингу, руководители отделов розничных продаж и центров обслуживания клиентов ведущих банков.

Начальник управления маркетинга МТС-Банка **Василий Кутьин** отметил, что пластиковая карта – единственный банковский продукт, способный сопровождать человека в течение всей жизни. Среди тенденций в развитии программ лояльности в «карточном» маркетинге эксперт выделил усиление ко-брендинга, создание карты в сотрудничестве с клиентом.

Заместитель председателя правления «ОТП Банка» **Булад Субанов** на примере своего банка показал, как важно предоставить розничным клиентам полный спектр финансовых услуг.

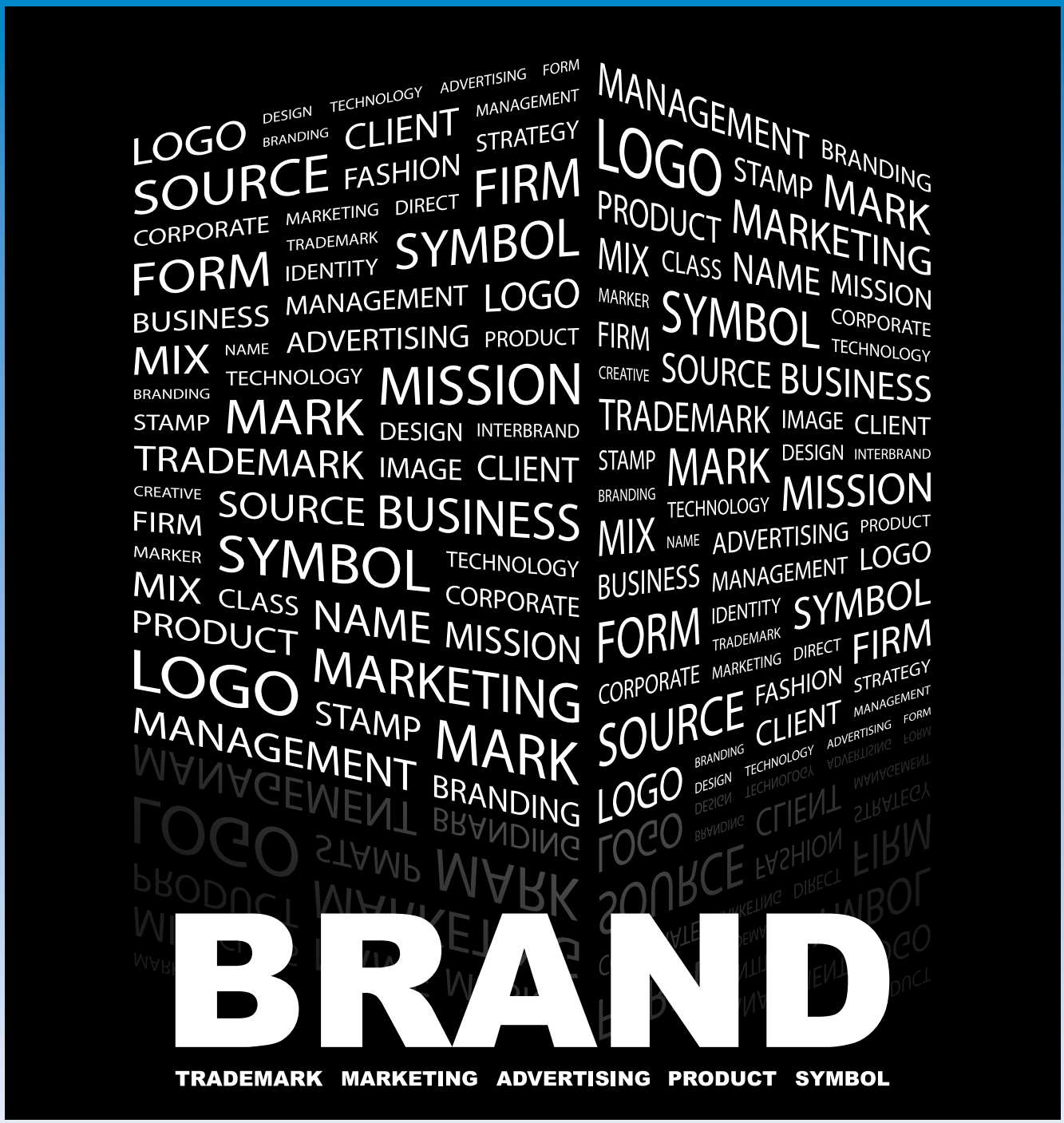
Советник председателя правления М2М Прайвет Банка **Татьяна Якубович** поделилась опытом формирования лояльности в сфере private banking. По ее словам, ключевыми моментами здесь являются специальные мероприятия, скидки, привилегии, бонусы и подарки, а также наличие консьерж-сервиса.

Независимый эксперт **Максим Мозговой** высказал мнение, что в основе клиентской приверженности банку лежат личный опыт, эмоции и впечатления. Технологии их анализа сейчас резко эволюционировали. Для мониторинга эмоций человека в современных условиях применяются видеокамеры, программы обработки тембра голоса и распознавания речи.

Руководитель пресс-службы Национального бюро кредитных историй **Владимир Шикин** предложил рассмотреть кредитную историю заемщика как один из инструментов в работе банковских маркетологов. Он отметил: «Маркетологам, так же как и риск-менеджерам, необходимо изучать действия заемщика не столько на основе собственной статистики, но и на основе данных о действиях заемщика в других банках».

Директор по работе с корпоративными клиентами Института финансового планирования **Алексей Тараповский** подчеркнул «роль личности» в формировании клиентской лояльности, отметив, что «первое место среди факторов, оказывающих влияние на лояльность клиента, занимает качество финансового консультирования».

С БРЕНДОМ ВЕСЕЛО ШАГАТЬ



Франчайзинг – хороший вариант для старта бизнес-карьеры. Но каждому, кто его выберет, предстоит последовательно решить две непростые задачи: сначала найти действительно выгодную франшизу, а затем – деньги на ее приобретение.

Открытие собственного бизнеса – идея заманчивая, но часто авантюрная. Три четверти стартапов закрываются в первые годы своего существования по самым разным причинам: недостаточное финансирование, управленческие ошибки, слабый маркетинг. Начинающие предприниматели, увлеченные своей оригинальной идеей, часто оказываются не в состоянии разработать жизнеспособную бизнес-модель и справиться с вызовами рынка. От вышеперечисленных ошибок неопытного «дельца» может уберечь франчайзинг.

Что означает этот термин? По договору франшизы, или концессии, компания-правообладатель (франчайзер) передает за определенное вознаграждение предпринимателю (франчайзи) право на использование своего бренда и модели ведения бизнеса. Это означает, что хозяин стартапа получает в свое распоряжение раскрученную торговую марку и проверенный временем образец системы менеджмента. Если совместить все это с грамотным планированием, удачным подбором кадров и наличием необходимого стартового капитала, риски неуспеха сводятся к минимуму.

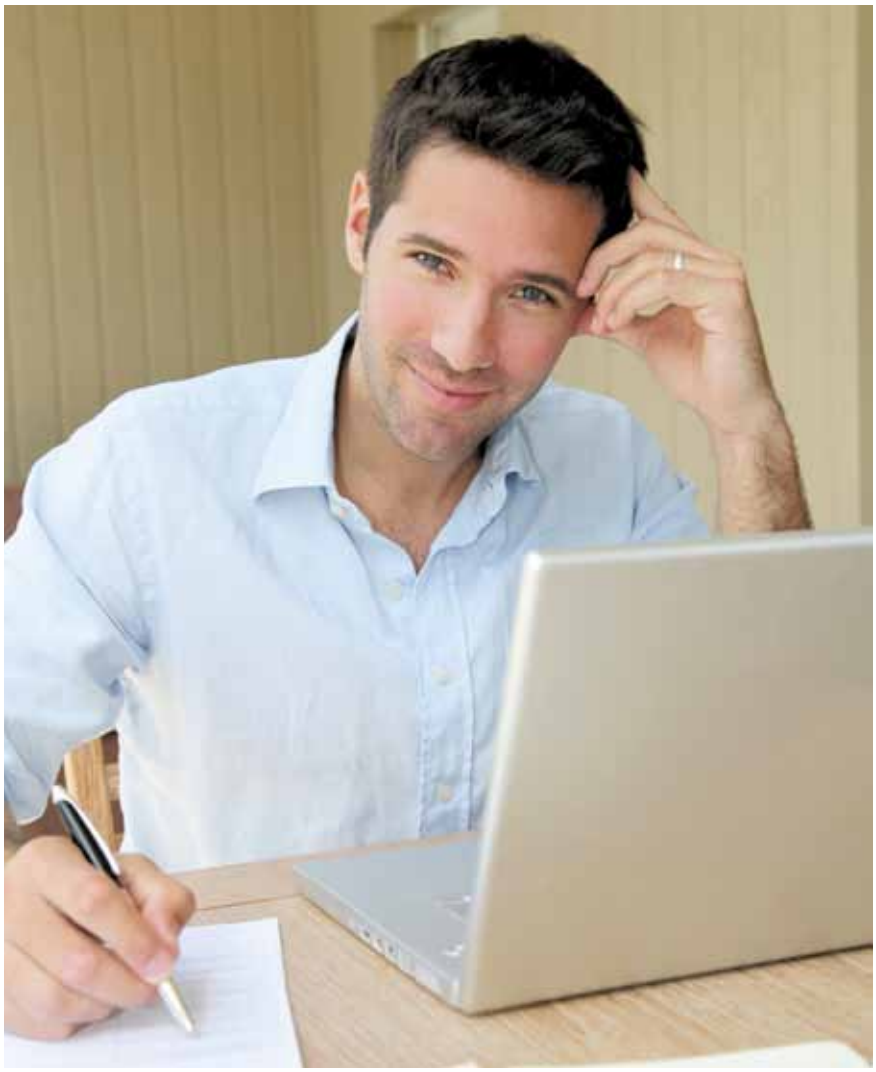
Секрет популярности

Основное преимущество франчайзинга для начинающего предпринимателя – это благоприятные условия выхода на рынок, которые обеспечивают репутация франчайзера и популярность его бренда. Кроме того, сам франчайзи получает доступ к наиболее ценной информации головной компании: ему становятся известны методы ведения бизнеса, секреты конкурентоспособности, базы поставщиков и клиентов. То, чему предприниматель учился бы методом проб и ошибок несколько лет, он получает практически сразу. Большинство франчайзеров даже предлагают новым партнерам обучение и консалтинг.

По договору франшизы, или концессии, компания-правообладатель (франчайзер) передает за определенное вознаграждение предпринимателю (франчайзи) право на использование своего бренда и модели ведения бизнеса.

Еще один неоспоримый плюс франчайзинга – единая для всей цепочки предприятий рекламно-маркетинговая программа, благодаря которой возможно довольно мощное продвижение бренда, которое не под силу индивидуальному предпринимателю. Франчайзи практически не тратит средства на раскрутку, обычно ограничиваясь небольшой локальной рекламой (например, районное оповещение об открытии нового ресторана известной сети).

Кроме того, каждый франчайзи может пользоваться общей системой снабжения. Это дает сразу несколько преимуществ. Во-первых, начинающее предприятие защищено от перебоев в поставках и нестабильности качества товаров. Во-вторых, благодаря крупным объ-



емам сетевых закупок оно получает от поставщиков лучшие условия.

Но за все нужно платить, а в случае франчайзинга не только деньгами, но и – частично – предпринимательской свободой. Конечно, каждый франчайзи – сам себе хозяин: уволить или ограничить его в правах никто не может. Однако, подписывая договор с франчайзером, он принимает условия игры, которые в будущем нельзя будет игнорировать.

Размер взносов франчайзеру обычно адекватен получаемой прибыли (большинство головных компаний стремятся поддерживать партнеров, а не обременять их непосильными платежами). Главный «минус» франчайзинга заключается в необходимости строжайшим образом следовать стандартам сети во всем, вплоть до самых незначительных деталей. Соблюдение идентичности всех членов франчайзинговой системы практически исключает проявление какой-либо инициативы со стороны конкретного бизнесмена. Если же такие условия на определенном этапе станут для предпринимателя неприемлемыми, выйти из дела, скорее всего, будет непросто. Договоры франчайзинга обычно жестко регламентируют подобные ситуации и помимо финансовых санкций могут включать, например, запрет на открытие конкурирующих организаций (впрочем, только на определенной территории и в течение установленного срока).

Основное преимущество франчайзинга для начинающего предпринимателя – это благоприятные условия выхода на рынок. Франчайзи получает доступ к наиболее ценной информации головной компании: ему становятся известны методы ведения бизнеса, секреты конкурентоспособности, базы поставщиков и клиентов.

Бизнес по рецепту

Российский рынок франчайзинга ежегодно расширяется и является одним из наиболее динамично развивающихся в мире. По данным Российской ассоциации франчайзинга, из общего количества предлагаемых франшиз (около 600) примерно 55% приходится на сектор розничной торговли, 26% – на сферу услуг и 15% – на систему общественного питания.

Выбрать бренд для открытия собственного дела можно буквально не выходя из дома – с помощью многочисленных онлайн-магазинов франшиз. Но принимать поспешное решение не стоит. Для начала проверьте, содержатся ли в предлагаемом вам «бизнес-рецепте» все необходимые ингредиенты.

Сосредоточьте внимание на следующих критериях: обоснованность

С какими основными трудностями сталкиваются начинающие франчайзи при попытке получить кредит на открытие бизнеса?

Прежде всего это отсутствие предпринимательского опыта и необходимого залога. Недобросовестных предпринимателей и откровенных мошенников в расчет не берем – их служба безопасности банка или франчайзера отсечет сразу. В случае отсутствия предпринимательского опыта я бы рекомендовал начинать с недорогой и простой франшизы, либо набраться опыта, работая внутри франчайзинговой компании в качестве сотрудника.

В случае недостаточности имущества для залога по кредиту можно воспользоваться услугами гарантийного фонда региона. Размер гарантии в отдельных случаях может достигать 70%, обычно это 50%. Уполномоченные банки, как правило, сами связываются с фондом в интересах предпринимателя. А приобретаемое имущество для франчайзингового объекта предприниматель может оформить в качестве недостающей гарантии. Вообще для франчайзи очень полезно вести работу по подбору кредитного продукта совместно с франчайзером.

Юрий Михайличенко, исполнительный директор Российской ассоциации франчайзинга

В каких случаях Вы бы не советовали брать кредит на франшизу?

Советую использовать любую возможность и все доступные средства для того, чтобы избежать необходимости брать кредит. Вообще в России кредитные продукты для малого и среднего предпринимательства (равно как и размер арендной ставки) рассчитаны на очень рентабельные виды бизнеса. Наши коллеги из Европы, Америки и даже Азии кредитуются под 2-5% годовых с минимальным залогом, или вообще без такового, если речь идет о франчайзинге. В России пока такие условия недоступны. Так что прежде чем идти в банк, я бы рекомендовал потенциальному франчайзи подать заявку в местный фонд поддержки предпринимательства.

Кроме того, всегда есть возможность воспользоваться помощью семьи и друзей, а в отдельном случае и товарным кредитом франчайзера. Еще раз подчеркну, что поиск ресурсов для бизнеса в России – это тяжелая и кропотливая работа, которую лучше вести сообща с вашим бизнес-партнером.

цены, репутация компании и бренда, степень коммерческой и технической поддержки франчайзи, юридические особенности сделки, система контроля.

Важна также разноплановая поддержка со стороны правообладателя, включающая анализ бизнес-плана, обучение и тренинги, постоянный консалтинг и доступ к «базе знаний» франчайзера. При этом учтите, что на деле обещанная помощь может оказаться значительно скромнее, чем было заявлено. Так что стоит встретиться с другими франчайзи и уточнить, в какой степени головная компания выполняет свои обязательства. А вот информация о том, что правообладатель проводит регулярный контроль соблюдения стандартов не должна пугать. Напротив, она свидетельствует о наличии эффективной системы поддержания и развития франчайзинговой сети.

На что обратить внимание при анализе стоимости франшизы? Прежде всего на условия взаимодействия с поставщиками. Бывают случаи, когда правообладатель, предлагая свой бренд относительно недорого, пытается дополнительно заработать на поставках товаров по завышенным ценам. Если по договору франчайзи должен совершать закупки в определенных компаниях, необходимо сравнить их прайсы с ценами локальных поставщиков, чтобы впоследствии избежать скрытых роялти.

Деньги вперед

Открытие франчайзингового бизнеса, как правило, дешевле, чем запуск стартапа с нуля, но все равно требует значительных вложений. Помимо стоимости самой франшизы, необходимо учесть и другие расходы: аренду помещения, ремонт, закупку оборудования и т.д. Помните, что ко всему перечисленному франчайзер предъявляет свои требования, поэтому сэкономить, скорее всего, не получится.

Выплаты франчайзеру обычно состоят из паушального взноса (единоразовый начальный взнос) и роялти (регулярные платежи, раз-

При каких условиях наиболее вероятно получить одобрение банка на предоставление кредита на франшизу?

Помимо соответствия требованиям, заявленным в рамках определенной программы, заемщику и его поручителю желательно иметь положительную кредитную историю. Если заемщик уже является клиентом банка или обладателем его акций, это значительно увеличивает шансы на получение кредита.

Безусловно, чем больше доля финансирования проекта собственными средствами заемщика – тем выше доверие кредитора. Если говорить о формальностях, то для благоприятного решения банка необходимо письменное согласие франчайзинг-партнера на сотрудничество с заемщиком как с индивидуальным предпринимателем.

Марианна Кашежева, управляющий партнер франчайзинг-портала «Деловой базар»

Каков на сегодняшний день средний диапазон стоимости франшиз и примерный срок их окупаемости?

Если под стоимостью франшизы понимается общая сумма инвестиций, то основная масса франшиз (больше половины российского рынка франчайзинга) – это предложения из категории до 1,5 млн рублей. В нее входит большинство торговых франшиз, представленных островным форматом в торговых центрах, а также значительное число предложений из сферы услуг.

Что касается окупаемости в этой категории, то ожидания франчайзи приблизительно соответствуют тем срокам, которые заявляют франчайзеры. Нормальной считается окупаемость франшизы в течение 1 года. Возвращение инвестиций в течение 1,5 лет можно считать приемлемым. При этом есть примеры окупаемости в течение трех и даже одного месяца.

Франчайзинговых предложений свыше 4,5 млн рублей значительно меньше. В большинстве случаев это предприятия общественного питания и большие брендовые магазины. Срок окупаемости проектов в этой категории – от двух лет.

Сергей Некучаев, руководитель департамента развития франчайзинга Deloshop

Каковы основные риски при открытии бизнеса по системе франчайзинга?

Первая группа – это риски, связанные с недостижением плановых показателей продаж. Тому может быть большое количество причин, не имеющих отношения к деятельности флагманской компании (падение трафика в торговом центре, ошибки персонала и т.д.). Второй блок – это риски построения взаимоотношений с франчайзером (конкуренция с другими франчайзи на одной территории или собственными точками франчайзера, сбои в поставках, отсутствие товара на складе и т.д.).

мер которых составляет либо определенный процент от оборота, либо фиксированную сумму).

Таким образом, размер капитала, который необходим франчайзи на начальном этапе, можно рассчитать по следующей формуле: паушальный взнос плюс остальные расходы, необходимые для открытия бизнеса (в соответствии с финансовым планом, согласованным с франчайзером).

Размер паушального взноса может колебаться в диапазоне от 1 тыс. до 30 тыс. евро, а общий объем начальных инвестиций зависит от типа бизнеса. Если говорить о среднем сегменте, то это 70-110 тысяч евро.

Очевидно, что такими деньгами располагают немногие начинающие предприниматели, поэтому большинство из них стремится привлечь кредитные средства. Сделать это не всегда легко.

В России получить у банка беззалоговый заем на открытие бизнеса практически невозможно. Кредиторов можно понять – риски слишком высоки. Но ведь, казалось бы, в случае с франчайзингом ситуация принципиально иная. По статистике, 82% предприятий, открытых по договору коммерческой концессии, успешно преодолевают 5-летний барьер и продолжают развитие.

Несмотря на это, до недавнего времени специальных кредитных программ на франшизы не существовало. Единственным выходом для предпринимателей оставалось оформление обычного залогового кредита, обеспеченного имуществом заемщика.

Главный «минус» франчайзинга заключается в необходимости строжайшим образом следовать стандартам сети во всем, вплоть до самых незначительных деталей. Если же такие условия на определенном этапе станут для предпринимателя неприемлемыми, выйти из дела, скорее всего, будет непросто.

В прошлом году климат стал более благоприятным. Теперь франчайзи могут воспользоваться специализированными финансовыми продуктами: например, Сбербанка, Финансовой группы «Лайф».

В рамках этих программ первоначальный взнос должен составлять 30%. Сбербанк готов кредитовать франчайзи своих официальных партнеров (Subway, BAON, Тонус-клуб и др.), а также может рассмотреть кредитные заявки на открытие бизнеса в других франчайзинговых системах. Ссуда предоставляется на срок до 3,5 лет по ставке 17,5-18,5% годовых; максимальный размер кредита – 3 млн рублей. Обеспечением может стать поручительство физического лица, а также приобретаемые за счет заемных средств внеоборотные активы (в этом случае их необходимо застраховать).

«Франшизный» кредит в ФГ «Лайф» отличается от стандартного тем, что первый платеж по нему наступает со следующего месяца после открытия точки, а величина взносов зависит от выручки предприятия.

Помимо специализированных программ, исполнительный директор Российской ассоциации франчайзинга **Юрий Михайличенко** рекомендует начинающим пред-

принимателям обратить внимание на продукты Промсвязьбанка и Фондсервисбанка по кредитованию малого и среднего бизнеса.

Тем, кто намерен воспользоваться кредитными программами, следует сделать две вещи. Во-первых, адекватно оценить общий объем инвестиций, включая все дополнительные траты (например, депозит по аренде). Во-вторых, составить финансовый план исходя из минимальных ожиданий относительно оборота и прибыли на начальном этапе. Для расчета комфортного ежемесячного платежа нужно определить, какую долю чистого дохода за вычетом роялти можно будет безболезненно перечислять банку в счет погашения займа.

При выборе оптимального срока кредита ориентиром может служить предполагаемый период окупаемости франшизы. В среднем начальные инвестиции на запуск стартапа по системе франчайзинга окупаются за 1-2 года.

Эксперты полагают, что в ближайшее время будет запущен ряд новых кредитных программ на открытие бизнеса по франшизе. В то же время не стоит слишком рассчитывать на банки, планируя свой стартап. Опытные предприниматели советуют по возможности минимизировать долю кредитных средств на этапе становления предприятия. Ведь какой бы эффективной ни была бизнес-модель франчайзера, результаты деятельности начинающего бизнесмена сложно предсказать. На первых порах оборот может оказаться существенно ниже запланированного по независящим от головной компании причинам (особенности локального рынка, кадровые проблемы и т.д.). В этом случае необходимость погашать кредит может значительно усугубить финансовое положение предприятия и препятствовать его развитию. По мнению руководителя департамента развития франчайзинга Deloshop **Сергея Некучаева**, потенциальным франчайзи лучше рассчитывать на имеющиеся средства, а долговые обязательства брать на себя только в том объеме, который может быть гарантирован личным имуществом (например, автомобилем).

Татьяна Баирампас

19-20 июня 2012

банковская юридическая конференция

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ:
практика, проблемы и перспективы

«ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ»
Москва, Б. Якиманка, 24

Ассоциация региональных банков России приглашает обсудить спорные вопросы регулирования кредитования юридических и физических лиц с учетом меняющегося законодательства

В профессиональном обсуждении судебной практики и основных проблем примут участие представители Минфина РФ, Банка России, Роспотребнадзора, ФАС РФ, Верховного суда и Высшего арбитражного суда России, ведущих российских и международных юридических фирм

Организатор конференции: Ассоциация региональных банков России

www.asros.ru

Справки и регистрация: (495) 785-2991, 785-2990; banklaw@asros.ru

Существуют ли предпосылки для повышения ставок на рынке аренды жилой недвижимости?

Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Миэль-Аренда»

До лета 2012 года уровень арендных ставок с незначительными колебаниями плюс-минус 2% сохранится на значениях, достигнутых к концу 2011 года. Ожидать снижения арендных ставок не стоит. «Высокий» сезон» на рынке городской аренды, который традиционно начинается в середине июля и длится до конца октября, будет формировать новые тренды, расстановку сил, брать следующую ценовую планку. По нашим прогнозам, рост ставок в этом году не превысит 15%. Их более стремительному росту противостоит низкий платежеспособный спрос арендаторов.

Более 40% потенциальных арендаторов не могут себе позволить платить больше 30 тыс. рублей в месяц за съем жилья. Средняя заработная плата в Москве в 2011 году составляла 43 тыс. рублей, так что даже «середнячки» вынуждены подбирать квартиру в нижнем эконом-сегменте.

Арендодатели жилья не хотят и не могут умерить свои аппетиты, ведь сегодня средние показатели дохода на вложенный капитал от сдачи в аренду объектов жилой недвижимости составляют порядка 5%. Это уже ниже, чем ставки по депозитам. Инфляция, постоянный рост коммунальных платежей, стоимости товаров и услуг вынуждают собственников московского жилья поднимать арендную плату.

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

Какой вариант инвестирования денег является сейчас наиболее доходным: банковский вклад, недвижимость или покупка золота?

Ирина Волис, начальник отдела банковских продуктов банка «Глобэкс»

Невозможно дать один универсальный совет для всех и на все случаи. Окончательное решение принимает каждый человек в зависимости от нескольких факторов и конкретной ситуации.

Необходимо учитывать сумму, которую вы хотите направить на инвестирование, предполагаемый срок инвестиций, а также ваш подход к стратегии инвестирования (то есть наиболее комфортное для вас сочетание риска и доходности).

Обычно в недвижимость вкладываются люди, обладающие свободными средствами от 2-3 млн рублей и выше. При этом надо учитывать, что обслуживание недвижимости также потребует временных и денежных затрат.

Для тех, у кого меньше 1 млн рублей свободных средств, лучшее предложение для сохранения и преумножения денег – банковский вклад. В настоящее время ставки по вкладам очень привлекательны. Есть смысл открывать вклады именно сейчас, фиксируя эти ставки на максимально длительный срок.

Интерес представляют и инвестиционные монеты из драгоценных металлов, с которых, в отличие от слитков, не берется НДС, а также обезличенный металлический счет. Ни для кого не секрет, что в последние годы золото только растет в цене, и при таком вложении через три года вы точно окажетесь в выигрыше.

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

Насколько сейчас удачное время для приобретения квартиры?

Александр Погодин, заместитель генерального директора ГК «Пионер» направления «Санкт-Петербург»

С точки зрения приобретения квартиры для проживания не бывает удачных или неудачных моментов. Скорее, это определяется исключительно возможностями конкретной семьи.

В кредит жилье можно покупать, имея не менее 50% от его стоимости.

Сейчас огромное количество банков предлагают ипотечные программы. За 2011 год объем ипотечного кредитования по стране вырос более чем на 70%; средние ставки опустились до 11,9% годовых. Это говорит о том, что сейчас «рынок покупателя». Однако рассматривать условия надо очень внимательно, так как кроме ставок есть косвенные расходы, которые бывают весьма значительны.

До осени следующего года ждать снижения цен на недвижимость не стоит. Скорее, она будет расти по меньшей мере на величину годовой инфляции, которая составляет 5-7%.

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

В какой валюте сейчас выгоднее всего хранить деньги?

Александр Осин, главный экономист УК «Финам Менеджмент»

Есть золотое правило: деньги лучше всего хранить в той валюте, в которой вы зарабатываете, или в той, в которой планируете тратить.

Однако сейчас мировая экономика и финансовая система находятся в неустойчивом состоянии, что побуждает инвесторов выбирать валюту сбережений в первую очередь на основе ее надежности и потенциала укрепления.

Я отдаю предпочтение рублям. Это «сырьевая» валюта – то есть валюта, курс которой движется вместе с ценами на сырье, что позволяет рассчитывать на ее относительную стабильность в условиях, когда развитые страны монетизируют долг. Привлекательны и депозитные ставки по рублям, сравнительно с другими «сырьевыми» валютами.

В качестве долгосрочной альтернативы рублям можно рассматривать небольшие вложения в австралийский, канадский доллар.

Для консервативных инвесторов наиболее приемлемой возможностью является, наверное, рублевый депозит на один год в среднем банке, где ставка в размере 9-10% годовых позволит рассчитывать на получение реального дохода с учетом инфляции и избежать валютных рисков.

◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

Можно ли ожидать повышения ставок по ипотеке в ближайшее время?

Евгения Таубкина, генеральный директор НБИК

Процентные ставки зависят от стоимости привлеченных денег, конкуренции на рынке кредитования и общей ситуации на мировых рынках. В нашей стране основной объем выдаваемых кредитов приходится на долю госбанков: Сбербанка, ВТБ 24, Газпромбанка, что говорит об отсутствии реальной межбанковской конкуренции.

В этом году существенное снижение ставок по ипотеке маловероятно, а вот рост – весьма возможен.

ВНЕ ЗОНЫ ДОСТУПА?

Совсем мало россиян считают ипотеку доступной. Можно ли изменить ситуацию? На этот и другие вопросы ответили спикеры X Всероссийской конференции «Ипотечное кредитование в России», организованной Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и информационным агентством АК&М.

Сегодня только 9% россиян считают ипотеку доступной, сообщила генеральный директор Национального агентства финансовых (НАФИ) **Гузелия Имаева**. По данным НАФИ, россияне (кроме жителей Москвы) считают, что оптимальные параметры ипотеки должны быть такими: процентная ставка – 7,5%, срок кредита – 10 лет, ежемесячный платеж – 15 тыс. рублей.

Эти желания не совпадают с реальностью. Средневзвешенная ставка по жилищным кредитам в феврале 2012 года составила 11,9%. И она может еще вырасти. На это есть причины.

Цена ипотеки зависит от ставок привлечения ресурсов на межбанковском рынке, отметил президент Ассоциации региональных банков России (АРБР) **Анатолий Аксаков**. По словам начальника Управления долговых рынков ООО «ВЭБ Капитал» **Сергея Кадука**, стоимость привлечения капитала для банков постоянно растет.

Кроме того, на уровень «жилищных» ставок повлияет принятие Закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования порядка обращения взыскания на заложенное имущество». Теперь, когда заемщик возвращает банку квартиру, его кредит считается полностью погашенным. Это значит, что если жилье при продаже не покроет сумму оставшегося долга, банк понесет убытки. Соответственно, чтобы снизить риски, кредитным организациям придется поднять первоначальный взнос и ставки по ипотеке. По мнению Анатолия Аксакова, такие законы работают против добросовестных заемщиков.

БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ, ЖИВИТЕ БОГАТО

Оплата дорогостоящего лечения – этот тот случай, когда бесполезно рассуждать о целесообразности обращения в банк и советовать копить собственные средства. Иногда потребность в платных медицинских услугах возникает внезапно, а решать вопрос приходится в кратчайшие сроки. В данной ситуации единственно верное решение – порекомендовать способы быстрого получения ссуды на разумных условиях.

К сожалению, сегодня сделать это не так просто – выбор «лечебных» займов невелик, а ставки по ним – далеко не самые выгодные.

Партнерские отношения

Российские банки пока не проявляют особого интереса к совместным программам с клиниками: слишком высок риск того, что заемщик, взявший кредит на лечение, потеряет трудоспособность. Впрочем, так сурово банкиры относятся не ко всем видам медицинских услуг.

Пациенты без проблем могут получить целевые займы на стоматологию и косметологию (и даже на вполне привлекательных условиях). Чуть менее охотно банки ссужают деньги на гинекологические операции и коррекцию зрения.

Кредиты на оплату услуг дантистов – пожалуй, наиболее распространены среди целевых займов на лечение. По словам исполнительного директора Ассоциации частных стоматологических клиник **Аллы Красновой**, до недавнего времени действовала программа, в рамках которой пациенты медицинских учреждений, входящих в Ассоциацию, могли получать кредиты на лечение на льготных условиях в одном из крупных банков. Сегодня клиники продолжают эту практику, самостоятельно заключая соглашения с различными банками. «Обычно в рамках таких программ пациенты клиник пользуются рядом преимуществ при получении кредита, – поясняет Алла Краснова. – Займы могут выдаваться по сниженным процентным ставкам без первоначального взноса и при отсутствии поручителей, а решение по кредиту принимается в сжатые сроки. От заемщика требуется стандартный пакет документов, а также счет из клиники на стоматологические услуги, который и является основанием для определения суммы кредита».

Российские банки пока не проявляют особого интереса к совместным программам с клиниками: слишком высок риск того, что заемщик, взявший кредит на лечение, потеряет трудоспособность.

Получить заем на оплату стоматологического лечения или косметологических процедур, пожалуй, действительно проще всего через клиники. Именно там можно встретить предложения, условия по которым значительно выгоднее, чем по обычным потребительским кредитам. По словам начальника управления товарного кредитования Московского кредитного банка **Сергея Кукушкина**, в ряде клиник Москвы и Московской области сегодня действует специальная программа, в рамках которой пациент может получить от медучреждения скидку в размере будущей переплаты по кредиту. То есть клиент фактически получает беспроцентную ссуду, ничего не переплачивая за услугу.

Ставки по таким кредитам обычно находятся на уровне 20% годовых, их максимальная сумма не превышает в среднем 600 тыс. рублей, а срок погашения составляет от 6 месяцев до 3 лет. Требования к заемщикам стандартны: займы предоставляются гражданам РФ в возрасте от 18 до 65 лет, работающим в России и имеющим под-

тах. Целевые займы дешевле, чем стандартные потребительские ссуды. Ставки по ним могут быть ниже на 4-6%, да и остальные условия будут гораздо либеральнее (отсутствуют дополнительные комиссии и т.д.). К сожалению, если вам нужны деньги на лечение, связанное с высоким риском потери здоровья, о целевом кредите лучше забыть. По оценкам экспертов, стоимость страхования жизни и здоровья заемщика в таких случаях может быть сопоставима с суммой переплаты по займу, то есть в итоге расходы по кредиту могут удвоиться по сравнению с первоначально заявленной ставкой. Разумный выход из ситуации – не спешить уведомлять банк о назначении необходимого вам кредита, а попробовать выбрать наиболее выгодную кредитную программу из представленных на рынке обычных потребительских займов.

Как это сделать?

Для начала вычеркните из списка рассматриваемых продуктов экспресс-кредиты – их преимущества заканчиваются на быстроте оформления. Каким бы срочным ни был вопрос об оплате лечения, обычно на его решение есть хотя бы 1-2 недели. За этот срок можно успеть получить ссуду по гораздо более выгодной программе потребительского кредита с обеспечением (для его оформления потребуется более полный пакет документов, однако это намного лучше, чем платить завышенные проценты).

Гарантией возврата денежных средств для банка в этом случае обычно бывает поручительство физических или юридических лиц, а также залог в виде движимого или недвижимого имущества

твержденный постоянный доход. «На основании соглашения между банком и клиникой кредитная заявка рассматривается не более 15 минут», – подчеркивает Сергей Кукушкин.

Подобные программы распространяются на все стоматологические и косметологические услуги, а также на некоторые виды операций по улучшению зрения. В последнее время кредитование постепенно развивается и в гинекологических клиниках – например, на оплату процедур экстракорпорального оплодотворения (ЭКО).

Во всех этих случаях страхование здоровья и жизни заемщика не является обязательным и не влияет на условия кредитования. А вот если клиент подает заявку на кредит для оплаты кардиологических, нейрохирургических, онкологических и других подобных операций, ни один банк не одобрит выдачу займа без заключения договора страхования. Стоимость полиса будет предельно высокой, так как чем сложнее операция, тем выше риски потери трудоспособности заемщика. «Кроме того, в России отсутствует страхование ответственности врачей, поэтому риски банка не вернуть деньги по такому кредиту возрастают», – добавляет независимый финансовый советник, директор консалтинговой компании «Финансовая грамота» **Денис Подорожный**.

Если клиент подает заявку на кредит для оплаты кардиологических, нейрохирургических, онкологических операций, то ни один банк не одобрит выдачу займа без заключения договора страхования. Стоимость полиса будет предельно высокой, так как чем сложнее операция – тем выше риски потери трудоспособности заемщика.

Без цели

Всегда хорошо иметь цель в жизни. Особенно если речь идет о креди-

(квартиры, автомобиля и т.д.). Имея одного или двух поручителей, можно рассчитывать на ссуду под 15-20% годовых. Примерно такие же условия действуют для кредитов под залог автомобиля. Срок займов составляет от 3 до 5 лет, а их размер – 600 тыс.-1 млн. рублей (но может, в зависимости от уровня подтвержденного дохода заемщика, достигать 2 млн рублей и более).

Полученных денег обычно вполне достаточно для оплаты дорогостоящего лечения. Например, стоимость операции коронарного шунтирования сегодня составляет 400 тыс. рублей, имплантации электрокардиостимулятора – 250 тыс. рублей, цены на операции по удалению опухолей головного мозга методами радиохирургии находятся в диапазоне 400-600 тыс. рублей.

Существенный минус потребзаймов с обеспечением – сопутствующие расходы, которые часто не ограничиваются начисляемыми процентами и дополнительными комиссиями. Нередко требуется страховка: например, при выдаче кредитов под поручительство физических лиц часто заключают договор коллективного добровольного страхования жизни, здоровья и финансовых рисков заемщика. Конечно, клиент вправе не согласиться с таким требованием, но тогда ставка по кредиту повысится на 2-3%. Также при получении ссуды по залог автомобиля придется оплатить страховку КАСКО. Впрочем, в любом случае общая переплата будет ниже, чем по нецелевому займу без залога и поручителей. Заявленные проценты по необеспеченным кредитам достигают сегодня 30-40% годовых, а эффективные ставки с учетом комиссий поднимаются еще выше!

Карты в руки

Далеко не всегда пациенту нужно сразу оплачивать всю стоимость лечения (если речь, конечно, не идет о срочной операции). Диагностические и терапевтические процедуры нередко проводятся в течение долгого времени и деньги за них обычно вносятся частями. Кроме того, между этапами лечения возможны длительные перерывы, во время которых нужно принимать дорогостоящие лекарства. Что из всего этого следует?

При оплате длительного курса медицинских процедур хорошим вариантом получения займа становится оформление кредитной карты с льготным периодом погашения задолженности.

То, что при оплате длительного курса медицинских процедур хорошим вариантом получения займа становится оформление кредитной карты с льготным периодом погашения задолженности. Правда, лимит «пластика» может оказаться значительно меньше единоразовой потребительской ссуды и составить не более 100-200 тыс. рублей в месяц. Зато при своевременном внесении платежей в счет погашения задолженности доступ к заемным средствам будет постоянно возобновляться. Кроме того, карты с льготным периодом дают владельцу возможность пользоваться беспроцентным кредитом при условии полного погашения накопленного долга до истечения установленного срока (30-60 дней).

Ипотека спешит на помощь

Иногда стоимость необходимого лечения вполне сопоставима с ценой квартиры. Например, если речь идет о заболеваниях, требующих трансплантации органов. Подобные диагнозы не редкость, но бесплатно получить новое сердце или почку удается немногим. По закону такие пациенты включаются в лист ожидания, где могут находиться годами. Но чаще всего трансплантация требуется срочно, поэтому больным приходится искать альтернативное решение проблемы. За рубежом операцию по пересадке печени или почек можно сделать без очереди, если пациент готов заплатить как минимум 200 тыс. долларов. Един-

ственный способ получить кредит на такую сумму – оформить ссуду под залог имеющейся недвижимости. Этот залоговый кредит также называется ипотечным, и он выдается на любые цели. Для оплаты лечения подходят именно такие программы, хотя ставки по ним несколько выше, чем по стандартной ипотеке: они составляют в среднем 14-17% годовых. Помните, что размер кредита будет определяться и платежеспособностью заемщика, и стоимостью залога: в рамках нецелевой ипотеки максимальная сумма кредита обычно не превышает 60-70% от стоимости закладываемого жилья. К расходам прибавляется оплата страхования предмета залога. От личной и титульной страховки можно отказаться, но при этом банк поднимет ставку по кредиту.

Уроки вычитания

Какой бы способ вы ни выбрали для оплаты лечения – наличные или кредит – помните, что часть потраченных денег можно вернуть. «Вне зависимости от того, пользовались вы кредитом на лечение или обошлись собственными средствами, не забудьте впоследствии оформить в больнице все документы для получения ***социального налогового вычета***», – советует Денис Подорожный (компания «Финансовая грамота»).

В соответствии с 219 статьей Налогового кодекса РФ, налогоплательщики имеют право на налоговый вычет в связи с оплатой собственного лечения или лечения своих близких. При определении суммы вычета учитываются расходы и на услуги клиники, и на приобретение медикаментов (в рамках перечня, утвержденного Постановлением Правительства РФ №201 от 19.03.01). При этом общая сумма вычета не может превышать 120 тыс. рублей, то есть налогоплательщику могут вернуть не более 15 600 руб. (13% от 120 тыс. руб.). Это ограничение не распространяется на расходы, связанные с оплатой дорогостоящего лечения.

Медицинские услуги, официально относящиеся к *дорогостоящим*, также перечислены в Постановлении №201. В перечень включены операции по трансплантации органов, нейрохирургическое и онкологическое лечение (всего указано 27 видов медицинских услуг). В этой категории учитываются все понесенные налогоплательщиком расходы, и 13% от всей стоимости лечения вернут обратно. Например, если общая сумма счета за лечение, относящегося к дорогостоящему, в 2011 году составила 400 тыс. рублей, то в этом году налогоплательщик получит возврат в размере 52 тыс. рублей.

Важно иметь в виду, что налоговый вычет можно получить только на оплату лечения в клиниках, имеющих государственную лицензию, независимо от их формы собственности. Копию лицензии вместе со справкой об оплате медицинских услуг и остальными требуемыми документами нужно будет предоставить в налоговую службу по месту регистрации.

Зная о возможности получить налоговый вычет, значительно проще решиться взять кредит на лечение, так как большая часть переплаты банку покроется за счет возврата подоходного налога. Даже если заем оформляют родственники пациента – например, потому, что сам больной рискует потерять трудоспособность на неопределенный срок – право на налоговый вычет сохраняется. Возврат налога положен при оплате лечения супруга, детей и родителей.

Татьяна Баирампас

АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Налоговый вычет **– это сумма, на которую уменьшается налоговая база.** ***Социальный налоговый вычет*** **на лечение предоставляется в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за услуги по лечению, оказанные медицинскими учреждениями.**

Вычет представляется в сумме денежных средств, уплаченных налогоплательщиком:

- **за услуги по своему лечению, предоставленные медицинскими учреждениями РФ;**
- **за услуги по лечению супруга (супруги), своих родителей и (или) своих детей в возрасте до 18 лет в медицинских учреждениях РФ;**
- **за медикаменты, назначенные налогоплательщику или его супругу (супруге), родителям и (или) детям в возрасте до 18 лет лечащим врачом и приобретаемые за счет собственных средств;**
- **в виде страховых взносов, уплаченных страховым организациям по договорам добровольного личного страхования налогоплательщика, страхования супруга (супруги), родителей и (или) своих детей в возрасте до 18 лет.**

НАГРАДЫ ОТ АДАМА СМИТА

Этой весной в отеле «Ритц-Карлтон» собралось более 200 российских финансистов. Вопреки обыкновению, поводом для встречи стали не деловые вопросы, а праздник: первая Церемония награждения финансовых директоров России. Она была организовано Институтом Адама Смита. Спонсорами мероприятия выступили компании Oracle, SAP, Swiss Appraisal и Bearing Point.

Награды вручались в 11 номинациях. Лучшим финансовым директором стал член правления, главный финансовый директор Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» **Николай Соломон**.

Не забыли учредители премии и о малом и среднем бизнесе – в этой области победил финансовый директор re: Store Retail Group **Роман Борисов**. Победу в «коллективном первенстве» одержала команда финансового директора компании «Евросеть» **Дмитрия Мильштейна**.

Вручались награды и за удачные финансовые проекты. «Приз» за лучшую сделку слияния и поглощения (M&A) получил директор по экономике и финансам компании «Уралкалий» **Виктор Беляков**. Организатором лучшего IT проекта стала финансовый директор банка «Хоум кредит» **Ирина Коликова**. Премию за сделку по привлечению капитала получил генеральный директор «Фосагро» **Максим Волков**, а награду за лучшее казначейство года – финансовый директор «Русских машин» **Мария Обухова**.

Премии за самый успешный внутренний аудит года был удостоен директор по внутреннему аудиту CTC Media Inc **Павел Викторов**, а за лучший финансовый контроллинг и планирование – финансовый директор «Евросети» **Дмитрий Мильштейн**. В номинации «Финансовое достижение года» победителем стал заместитель председателя правления и финансовый директор Связного Банка **Муратхан Эльдаров**.

Финансист – профессия серьезная, но это ничуть не помешало вечеру пройти в веселой обстановке. Ведущие церемонии – Фёкла Толстая и Даниил Бабич – не только объявили победителей, но и вовлекли всех собравшихся в легкий искрометный диалог. Легкая джазовая музыка в исполнении Давида Голощёкина и квартета «Четверо» способствовала созданию неформальной обстановки.

Следующая церемония награждения финалистов премии Института Адама Смита состоится в следующем году. В ближайших планах – Саммит финансовых директоров, который пройдет 23-25 октября в Москве.

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
ОАО Банк «Западный» (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 руб.	От 15,5%
ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Кредит на любые цели под залог квартиры	Рубли РФ	от 500 000 до 160 000 000 руб.	От 15,95%
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Вариант «Стандарт – АИЖК»	Рубли РФ	До 9 000 000 руб.	От 8,9 до 11,6%
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Первичка–1» (приобретение квартиры на первичном рынке жилья)	Рубли РФ/ доллары США	До 18 000 000 руб.	15,5% в рублях/ 11,75% в долларах США
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Военная ипотека»	Рубли РФ	До 2 200 000 руб.	От 10,25%
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Бизнес» (для ИП, учредителей (участников, акционеров) юридического лица)	Рубли РФ	До 15 000 000 руб.	От 17,75%
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	«Вариант» (под залог имеющейся недвижимости)	Рубли РФ	До 15 000 000 руб.	От 15,5 %
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-01, 71-32, 71-33, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Продукт «Переезд» (под залог имеющейся квартиры, продукт предусматривает дальнейшую реализацию данной недвижимости)	Рубли РФ	Не более 80% от рыночной стоимости имеющегося жилья	От 12,5%
ОАО «Промсвязьбанк», (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке недвижимости под залог приобретаемой квартиры	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 30 млн руб.	От 9,00 до 14,50%
ОАО «Промсвязьбанк», (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит на приобретение квартиры на первичном рынке недвижимости под залог приобретаемой квартиры	Рубли РФ	500 тыс. руб. – 30 млн руб.	От 9,00 до 14,50% (плюс 1,50% годовых – до регистрации залога квартиры в пользу банка)
ОАО «Промсвязьбанк», (495) 787-33-34, 8 800 555-20-20 (звонок из регионов России бесплатный), http://www.psbank.ru	Кредит под залог 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%
ОАО «УРАЛСИБ» 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 РФ	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)
ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья	Рубли РФ	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	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 45-летнего возраста военнослужащим		Мораторий на досрочное погашение отсутствует	2,3% - комиссия за открытие аккредитива, но не более 100 000 руб.	
От 1 года 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 года 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 единовременно – 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
ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение жилья на вторичном рынке	Рубли РФ	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	11,0–13,5% годовых
ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Рефинансирование ипотечного кредита	Рубли РФ	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	11,0–13,0% годовых
ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Целевой кредит под залог	Рубли РФ	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	13–14,5% годовых
АКБ «Фора-Банк» ЗАО, www.forateka.ru	Всем по карману	Рубли РФ	До 8 000 000 руб.	От 10,9-14,5%
АКБ «Фора-Банк» ЗАО, www.forateka.ru	Фора-Стандарт	Доллары США	От 12 00$-600 000$	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

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
ОАО Банк «Западный» (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 руб.	От 16%
ОАО Банк «Западный» (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 руб.	От 24%
ОАО «Промсвязьбанк» www.psbank.ru, 8-800-555-20-20 (495)787-33-34	Кредит «Прозрачный»	Рубли РФ	До 750 000 руб.	От 17,9%
ОАО «УРАЛСИБ» 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
ОАО «УРАЛСИБ» 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
ОАО «УРАЛСИБ» 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
ОАО «УРАЛСИБ» 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
ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит под залог имущества (на любые потребительские цели)	Рубли РФ	Min – 500 тыс. руб.; Max – 1,5 млн руб.	16,0% годовых

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	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
ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «2 документа» (Кредит без подтверждения дохода и занятости). Новый или подержанный автомобиль	Рубли РФ, доллары США, евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 1 млн руб.	11,5–17,0% * в рублях РФ; 9,0–13,5% * в долларах США и евро
ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «2 документа» (Кредит без подтверждения дохода и занятости). Новый или подержанный автомобиль	Рубли РФ, доллары США, евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 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	–	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	

ЛЕТО, МОРЕ И СЕКРЕТНЫЙ КОД

Дневник Елены Портмоне

Наконец-то пришло лето! От этого солнечного сезона всегда ждешь чего-то незабываемого. Увы, в реальность эти радужные мечты превращаются редко. Так получилось и на этот раз.

Все началось с того, что я и моя старинная подруга решили встретиться на Канарах.

– Хоть на этот раз постарайся обойтись без приключений, – вздохнул супруг, глядя на мои напрасные попытки втиснуть половину гардероба в один чемодан.

Надо сказать, что почти все путешествия в одиночку (то есть без моего благоверного) по совершенно непонятной причине оборачиваются какими-то проблемами. Посему, решив, что некоторые основания для беспокойства все же имеются, я выпросила у мужа платиновую кредитку. Мало ли что…

Небо, самолет, таможенный контроль… И вот мы с Оксанкой уже потягиваем прохладный мохито и разговариваем обо всем на свете.

Первый день отпуска мы, конечно же, посвятили шопингу. Ведь в чемодан не влезло множество совершенно необходимых на отдыхе вещей! И вот, накупив огромную кучу всего нужного и ненужного, мы, совершенно счастливые, направились к кассе. И тут я обнаружила, что оставила в номере кредитку. «Ничего страшного, – пришла на помощь подруга. – Давай я расплачусь за все, а ты потом обналичишь и отдашь».

– Давай, – печально согласилась я.

Причины для расстройства были. Опыт научил меня, что за границей без большой необходимости к банкомату лучше не подходить. Ведь комиссия за снятие наличных может оказаться больше, чем полученная на руки сумма.

Но делать нечего. Я вздохнула, спустилась в холл отеля, подошла к банкомату… и поняла, что забыла пин-код. «Спокойствие, только спокойствие!» – сказала я себе и попыталась вспомнить, какие цифры использовала. Это точно была какая-то важная для меня дата. Может, собственный день рождения?

Но нет – мимо. Тогда дата свадьбы? Опять не то! «У вас осталась третья, последняя попытка, после чего ваша карта будет заблокирована», – издевательски предупредил банкомат. Достав телефон, я стала нервно набирать номер благоверного – не одной же мне разбираться с этой ситуацией! Но абонент почему-то был недоступен. У меня на глаза навернулись слезы, и тут я внезапно вспомнила пин-код. Увы, это мне только показалось! Экран банкомата мигнул красным, и мою платиновую кредитку заблокировали.

«Ну почему мне так не везет!» – расстроено воскликнула я и посмотрела на Оксану. Подруга засмеялась.

– Никогда не думала, что кто-то, кроме меня, способен совершить подобную глупость! – сказала она. – Не переживай, я уже была в такой ситуации и знаю, что делать.

Оказалось, что если у вас есть пластиковая карточка, погибнуть от безденежья на чужбине вам никто не даст. Один звонок, и буквально через несколько часов мой любимый банк перевел мне деньги. Больше всего меня порадовало то, что проблема решилась без участия мужа (а значит, и его бесконечных нотаций!). Конечно, после возвращения на родину мне придется заняться восстановлением кредитки. Но это будет не сегодня. И даже не завтра. А сейчас у нас впереди море, пляж, дайвинг, ночные клубы и еще много всего интересного! И уж теперь мы точно не совершим никаких глупостей. По крайней мере, до конца отпуска.

ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Ул. Адмирала Макарова, д. 8
Телефоны: (495) 380-11-38, (495) 411-22-14
Факс: (495) 380-11-38
www.ipocred.ru

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

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

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

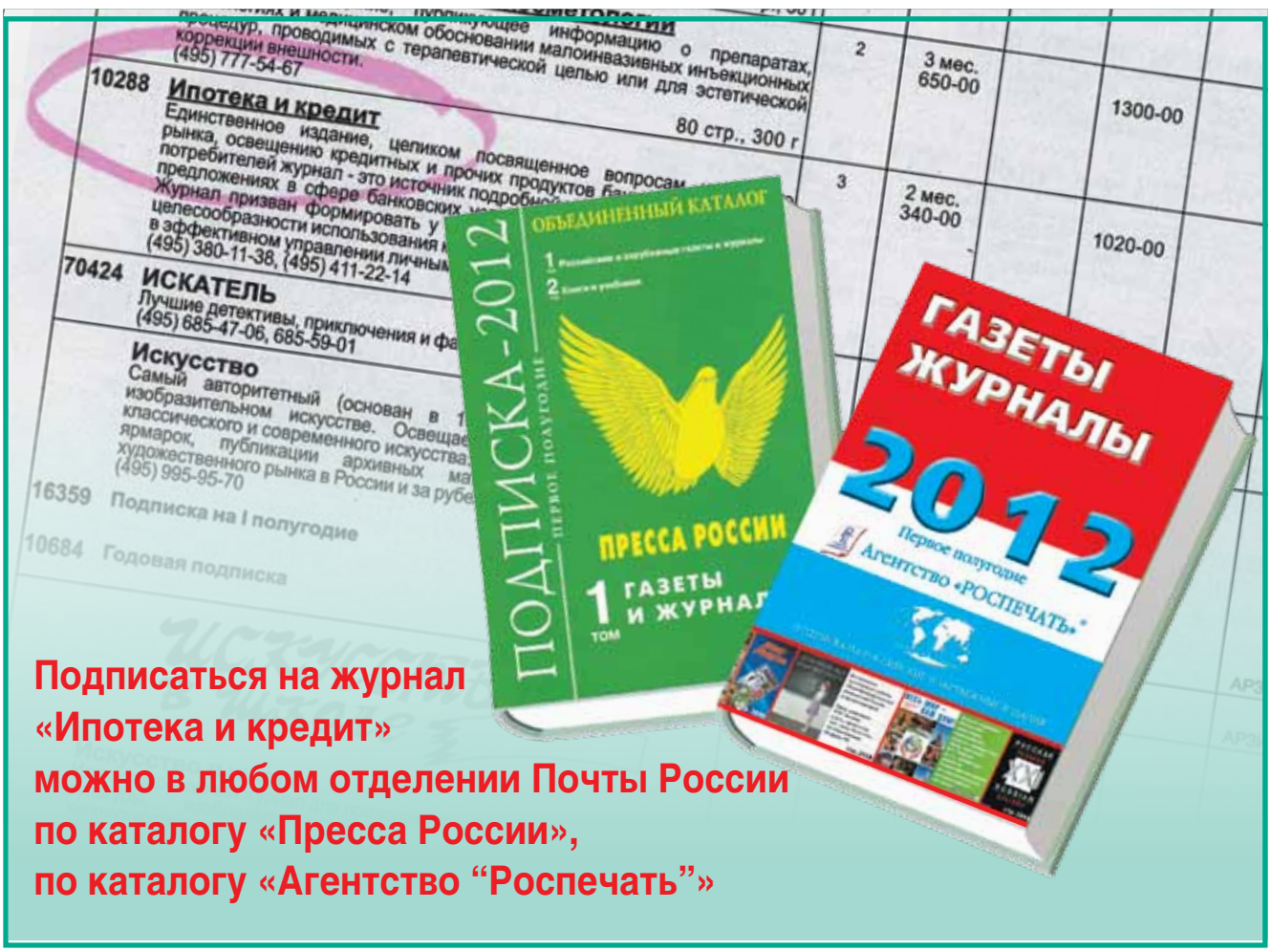
Отличительные черты издания – профессиональная редакционная команда, интересный и актуальный контент, высокое качество дизайна и полиграфии, эффективная адресная дистрибуция.

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)
Периодичность 6 раз в год
Объем 48 полос +
Тираж 15 000 экз.



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