

Главный редактор
Софья Ручко

Литературный редактор:
Любовь Ямкова
Корректор: Инна Кроль

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

Верстка: Сергей Гуц
Фотографии: Елена Вохмянина
Иллюстрации: shutterstock

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

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

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

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

Свидетельство о регистрации
ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора 2

События 3; 27

Ипотека

Ипотека: лучше рано,
чем никогда 4

«Нулевая» ипотека 10

Интервью с Заместителем
директора Департамента
ипотечного кредитования

Банка «Петрокоммерц»
Дмитрием Шапочным 16

Мособлбанк: квартирные ответы 20

Персона

Светлана Крошкина:
«Нам важен человеческий
подход к каждому клиенту» 28

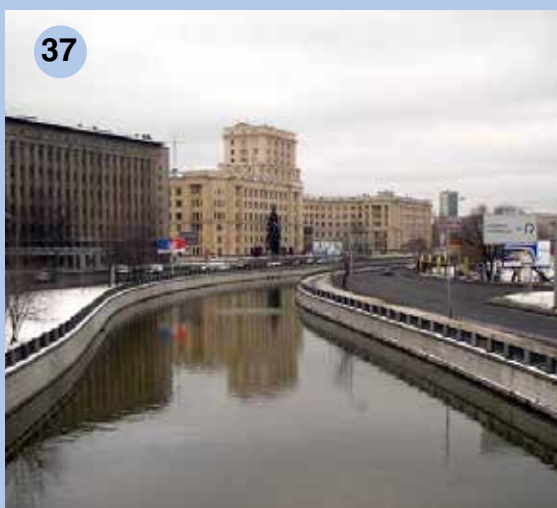
Потребительский кредит

Ипотеке на замену 32

Точка на карте

Лефортово: сделано в Европе 37

Гид по кредитам 40



ОСТОРОЖНО: ДВЕРИ ОТКРЫВАЮТСЯ

Начну с не совсем банковской истории. С истории одного ноутбука, который я планировала купить через интернет-магазин.

Казалось бы, чрезмерно удобно: набрал номер и сделал заказ. Но все оказалось куда сложнее. Сообщив информацию о товаре, который хочу приобрести, я уже была готова попрощаться с продавцом, но сделать это сразу не получилось. Мне стали предлагать купить чехлы, приложения, кофры, а в итоге даже... мяч. На этой стадии я отказалась. И от мяча, и от магазина. Просто отнесла деньги в другой. Сколько было таких случаев в судьбе торговой точки, остается только догадываться. Хотя, конечно, не исключаю, что кто-то покидал магазин техники со спортивным инвентарем.

Банки имеют к этой истории самое непосредственное отношение. Потому что часто, дозвонившись в их колл-центр, тоже хочется попрощаться.

Примерно одновременно «истории с мячом» меня удивила сотрудница банка, куда я позвонила, чтобы уточнить информацию об интересующем продукте. Нужные сведения так и не получила, зато мне стали активно предлагать открыть вклады, завести карты и т.д. и т.п. Мне кажется, девушка рассказала все, что она знает обо всех предложениях всех банков в принципе. Причем сделала это довольно увлеченно и даже постаралась лаконично. Только я-то обратилась за одной услугой, но действительно нужной мне.

Чрезмерная общительность менеджеров – не единственная проблема. Бывает, что и с ними поговорить не представляется возможным. Если я слышу, что в ожидании свободного оператора нужно оставаться на линии минуты 4 (рекорд был, когда попросили 15), я кладу трубку. И скорее всего, набираю номер другого банка.

Сейчас кредитные организации борются за качественного клиента. Потому что, как это часто бывает, при большом количестве потенциальных заемщиков, мало качественных – то есть тех, кто не только возьмет деньги, но и сможет их вернуть. Так что при всей значимости передовых IT-технологий, профессиональных управленческих кадров, очень важны обычные сотрудники обычных колл-центров – те люди, которые откроют человеку дорогу в банк. Или, по крайней мере, не закроют ее навсегда. **И**

*Софья Ручко,
главный редактор*



НАЛИЧНЫЙ ЗАПРЕТ

До сих пор предпочитаете пользоваться исключительно наличными? Возможно, скоро вам придется изменить свои привычки. Министерство финансов подготовило законопроект, предусматривающий принудительный переход на расчеты с помощью банковских карт. Согласно этому документу, который может вступить в силу уже в следующем году, все торговые предприятия будут обязаны установить специальное оборудование для приема «пластика». Исключение сделано лишь для магазинов с выручкой не более 2 млн рублей в месяц.

Также разработаны поправки в Трудовой кодекс, запрещающие выдачу заработных плат наличными.

Кроме того, Минфин предлагает сделать обязательными безналичные расчеты для всех дорогостоящих покупок – например, недвижимости или автомобилей.

НЕ РАСТИ БОЛЬШАЯ!

Еще одна законодательная инициатива Минфина касается поправок в закон «О

Центральном банке РФ». Согласно им, ЦБ получит право ограничивать ставки по вкладам, а также назначать своих уполномоченных представителей во все крупные банки. Обеспокоенность чиновников размером процентов по депозитам вполне обоснованна. Дело в том, что кредитные организации, борясь с дефицитом наличных денег, снова стали поднимать ставки по вкладам. Последнее, в свою очередь, неизбежно приведет к удорожанию кредитов, которые и так стоят недешево. Ведь банки не могут выдавать займы дешевле, чем стоят те средства, которые они привлекают сами! Кроме того, слишком высокие проценты по депозитам угрожают устойчивости финансовой системы, так как в случае кризиса есть риск того, что некоторые банки не расплатятся с вкладчиками.

Законопроект, ограничивающий размер ставок по депозитам, может быть принят Государственной думой осенью.

«ШКОЛЬНАЯ» ИПОТЕКА



Сегодня ипотекой в нашей стране может воспользоваться далеко не каждый. Так,

для работников бюджетной сферы кредит на жилье остается недостижимой мечтой – самостоятельно им просто не потянуть выплаты по кредиту. Для этой категории людей разрабатываются специальные государственные программы.

Программу для педагогов реализует ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). Молодые учителя имеют возможность взять кредит под 8,5% годовых (сейчас средняя ставка по ипотеке составляет 11-12%).

Заемщики – педагоги в возрасте до 35 лет, имеющие право на субсидию для оплаты части первоначального взноса. Минимальный размер собственных средств должен составлять 20% от стоимости жилья (из которых только 10% могут являться личными сбережениями заемщика, остальная часть – это субсидии).

КУПИ-ПРОДАЙ

Приимерно каждая пятая квартира в московских новостройках покупается в инвестиционных целях – то есть для последующей перепродажи по более высокой цене. Таковы данные аналитиков компании «Абсолют Недвижимость».

Больше всего можно заработать на жилье эконом-класса – его, кстати, и приобретают чаще всего. Цена панельных новостроек растет в среднем на 9,5% в год.

Квартиры бизнес-класса, в отличие от массового сегмента, чаще покупаются для проживания.

ИПОТЕКА: ЛУЧШЕ РАНО, ЧЕМ НИКОГДА



Квартирный вопрос в вашей семье до сих пор не решен, но вы не спешите брать ипотеку? Например, потому, что покупка хорошей машины кажется более важной. Или вы считаете, что ставки по жилищным кредитам завышены, и ожидаете их скорого снижения. А может быть, просто хотите пожить для себя, не неся бремя платежей. Каждая из причин важна, но все-таки вдруг именно сейчас наступил подходящий момент для получения ипотечного кредита?

Прошлое и будущее

Помните, как замер рынок ипотеки четыре года назад? Тогда многим из тех, кто планировал приобрести жилье в кредит, пришлось отложить покупку до лучших времен. Но смерть российской ипотеки, вокруг которой сгустилась красная пресса, оказалась всего лишь недолгим сном. Уже в прошлом году объем выданных жилищных кредитов превысил докризисные показатели.

Однако сейчас тревожные экономические новости из Европы и США наводят на мысль о возможности повторения банковского кризиса в России. В этой ситуации логично поспешить с оформлением ипотечного кредита, пока ставки по нему не столь высоки, а требования к заемщикам – весьма приемлемы. В то же время совсем недавно Владимир Путин заявил о возможности снижения в ближайшие годы стоимости ипотеки, а также пообещал, что правительство будет вести работу по повышению доступности жилищных ссуд и расширению льготных программ кредитования. Естественно, перспектива брать в долг под 6-8% вместо сегодняшних 12-13% выглядит очень заманчивой. Но насколько это реально в России? Кроме того, мнения относительно изменения цен на недвижимость сейчас очень противоречивы. Летние колебания курса доллара уже качнули ценовой маятник, вызвав незначительное снижение средней стоимости квадратного метра столичного жилья. Некоторые восприняли это как основание повременить с ипотекой в надежде на то, что в ближайшем будущем квартиры могут ощутимо подешеветь.

Не откладывай на завтра

Эксперты уверены – сейчас не стоит ждать чудес и затягивать с получением кредита на жилье. «Перед выборами власти действительно пытались сдерживать рост ставок по ипотеке, но административными мерами. Рыночные же законы говорят, что из-за инфляции ставки будут расти», – утверждает руководитель Аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости Irm.ru» **Олег Репченко**. Комментируя заявления президента, эксперт подчеркивает, что после обещаний снизить ставки по жилищным кредитам до 5-6% Владимир Путин впоследствии предпочел более гибкую формулу: «инфляция + 2,2%». Это означает, что при текущих показателях инфляции в 6-8%

Если предположить, что в будущем стоимость квартир резко снизится, то, безусловно, с ипотекой стоит подождать. Увы, аналитики считают такой вариант развития событий маловероятным.

ставки, рассчитанные таким образом, не сильно отличались бы от тех, что сейчас предлагают банки. «В будущем инфляция, скорее всего, вернется на уровень 8-10% в год и более», – прогнозирует Репченко. Следовательно, ставки по ипотеке как минимум останутся такими же, а возможно, и повысятся.

Подобного мнения придерживается и аналитик независимого аналитического агентства «Инвесткафе» **Екатерина Кондрашова**: «Чтобы ставки по жилищным кредитам сохранялись на довольно низком уровне, необходимо, чтобы инфляция не выходила за установленные пределы, рынок недвижимости показывал стабильный рост, а риски в глобальной банковской системе снижались. Однако давление дол-

говых проблем европейских стран на российские рынки и на финансовый сектор в том числе в настоящее время препятствуют снижению ставок по ипотеке».

Сегодня на российском рынке из всей массы сделок с недвижимостью почти треть составляют ипотечные. Как ожидается, в дальнейшем спрос на жилищные кредиты будет только расти, а значит, банкам не нужно с целью привлечения клиентов смягчать условия по ипотеке. Наоборот, вполне вероятно, что они вскоре ухудшатся. «Связано это с тем, что уже сейчас ощущается некоторый недостаток ликвидности в связи с сезоном отпусков, и несмотря на то, что ситуация далека от критической, банки готовятся к возможным осложнениям ситуации. Скорее всего, это отразится на их кредитных предложениях в самый ближайший период», – предполагает Екатерина Кондрашова.

На доступность ипотеки влияет, как известно, не только стоимость кредита, но и требования, предъявляемые к заемщикам. В этом отношении перспективы для граждан складываются тоже не самые радужные. Предложения с первоначальным взносом на уровне 10% скоро могут практически исчезнуть, и по вполне объективной причине.

Дело в том, что весной вступил в силу закон № 405 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка обращения взыскания на заложенное имущество». Суть его состоит в том, что если по суду банк забирает себе залоговую квартиру ипотечного заемщика, то долг автоматически списывается,



даже если сумма, полученная впоследствии от реализации жилья, оказывается меньше остатка задолженности. Соответственно, риски банков в таких условиях повышаются. Неудивительно, что кредиторы стремятся обезопасить себя за счет увеличения первоначального взноса, а в некоторых случаях и процентной ставки. «Представим себе такую ситуацию: должник возвращает банку квартиру при невозможности расплатиться по обязательствам, но оказывается, что она подешевела, и сумма, полученная от ее продажи, меньше, чем долг по кредиту плюс проценты. Однако по закону задолженность заемщика считается погашенной. Значит, в таком случае банк останется в убытке, – анализирует Екатерина Кондрашова. – И, несмотря на то, что в законе официально нашли ряд недоработок, которые сейчас обсуждаются (но пока не внесены соответствующие изменения), он уже действует и может негативно отразиться на условиях выдачи ипотечных кредитов». Так, увеличение первоначального взноса до 30-40% практически исключает вероятность того, что продажа залогового жилья не покроет кредитный долг. Также

банки могут снизить свои риски и за счет страхования ответственности заемщика, что также удорожит кредит (впрочем, по закону клиент не обязан оформлять такую страховку).

Предложение на рынке недвижимости Москвы ограничено, поэтому квартира в столице в любом случае сохранит свою ценность. В Подмоскowie же предложений много и каких-то ограничений здесь нет. Так что цены на жилье в Подмоскowie, скорее всего, будут снижаться.

Ценный вопрос

Другой фактор, влияющий на выбор оптимального периода для получения ипотеки, – это ситуация с ценами на недвижимость. Если предположить, что в будущем стоимость квартир резко снизится, то, безусловно, стоит подождать. Увы, аналитики считают такой вариант развития событий маловероятным. «В среднесрочной перспективе цены на жилье в столице будут колебаться вокруг \$5000 за кв.м. Собственно, уже сейчас они вернулись к этой отметке после кратковременного снижения, связанного со скачком курса доллара», – подчеркивает Олег Репченко. Впрочем, эксперт не исключает изменения

цен в случае серьезных потрясений в международной экономике: «Колебания в коридоре \$4000-6000 возможны, и будут зависеть в основном от макроэкономических факторов. Если макроэкономическая ситуация в мире ухудшится, недвижимость может отреагировать падением на 15-25% в долларах и на 5-15% в рублях до конца года. Гипотетически возможно и более существенное падение. Если, допустим, долгового кризис в Европе завершится выходом Греции из еврозоны, цены на нефть упадут вдвое и т.п., то цены на недвижимость могут обвалиться на 35-40% в долларах и на 15-20% в рублях».

А есть ли возможность узнать, как в ближайшем будущем поведут себя цены на квартиры? Руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов советует тем, кто планирует покупку жилья, ориентироваться на цены на нефть: «Сегодня существует два варианта развития событий на рынке недвижимости: нейтральный и пессимистичный. Летом стоимость нефти снизилась до максимально низкого за последние два года показателя. Теперь важны два момента: во-первых, как долго цена «черного золота» будет находиться на этом уровне, и во-вторых, не будет ли она опускаться еще ниже. Наиболее вероятный сценарий, что цена барреля зафиксируется и будет «ползать» в диапазоне 85-105 долларов. В таком случае на рынке недвижимости сохранится стагнация, которую мы наблюдаем последние два года». При этом сценарии рост цен будет держаться на уровне инфляции или чуть выше нее – 6-10% в год. Вполне возможно, что такое положение сохранится не один год – до тех

пор, пока в мировой экономике не начнут происходить конструктивные изменения.

В то же время не исключено сильное падение цен на нефть, что приведет к сокращению потока нефтедолларов в российскую экономику. По прогнозу Дмитрия Таганова, в этом случае у населения постепенно станет меньше свободных денег, а значит, снизится покупательская активность. Отсутствие спроса может привести к падению цен на недвижимость.

При этом серьезный обвал рынка маловероятен, и повторения ситуации 2008-2009 годов ждать не стоит. «То, что произошло тогда, стало следствием долгого периода роста и надувания «пузырей», – напоминает Олег Репченко. – Сейчас пузыри не надуваются, банки более осторожно выдают кредиты, поэтому скорее вероятен не глобальный обвал, а краткосрочные колебания, после которых цена недвижимости вернется к отметке \$5000 за метр». По мнению эксперта, на цены сейчас влияют два противоборствующих фактора: вниз их «толкают» макроэкономические проблемы, а вверх – инфляционные тенденции из-за накачки экономики большинства стран деньгами. Именно это приводит к такой «волатильной стабильности»: когда цены идут то вверх, то вниз, но их среднее значение при этом остается на относительно постоянном уровне.

Территория низких цен

Несколько иная ситуация складывается на рынке подмосковной недвижимости. Если раньше цены в области шли буквально «след в след» за столичными, то сейчас

можно ожидать увеличения разрыва между стоимостью квадратного метра внутри МКАД и за его пределами. На ценовую политику подмосковных застройщиков повлияют прежде всего внутренние факторы, а именно – затоваривание областного рынка. По данным «Аналитического консалтингового центра Мизель», в первом квартале 2012 года на рынке первичного жилья Подмосковья усилились тенденции предыдущих месяцев – активность застройщиков продолжает расти, на рынок выходят новые проекты. Рано или поздно это должно привести к удешевлению областного жилья.

«Предложение в Москве ограничено, поэтому квартира в столи-

це в любом случае сохранит свою ценность, – комментирует Олег Репченко. – В Подмосковье же предложение очень велико и каких-то ограничений здесь нет – земли много, можно строить. Поэтому сохраняют ценность только действительно качественные и ликвидные объекты с хорошей транспортной доступностью и развитой инфраструктурой. В целом же цены на жилье в Подмосковье, скорее всего, будут снижаться».

Сейчас или никогда?

Прогнозы экспертов, а также анализ ситуации на рынке недвижимости и в банковском секторе свидетельствуют о том, что откладывать получение ипотеки «на потом» не стоит.



«Цены на недвижимость вот уже на протяжении года остаются стабильными, а именно такое время является самым удачным для проведения сделок», – уверен Дмитрий Таганов. По данным компании «Инком-Недвижимость», большая часть ипотечных сделок на вторичном рынке – это обменные операции, где в качестве доплаты используется кредит в размере 3,4-3,5 млн рублей. Для таких клиентов определяющим фактором в решении взять ипотеку обычно становятся личные обстоятельства, а не макроэкономические показатели. «Вы же не будете годами ждать окончания кризиса, чтобы разменять свою квартиру и выделить для детей отдельную жилплощадь, если возможность для этого у вас есть уже сейчас?» – говорит Таганов. Как подчеркивает эксперт, потенциальным заемщикам стоит ориентироваться прежде всего на

устойчивость своего финансового положения и наличие «подушки безопасности» – сбережений, достаточных для 3-6 месяцев платежей по кредиту.

Олег Репченко (Im.ru) считает, что самым удачным временем для ипотеки был 2011 год, когда ставки упали до рекордно низкого для России уровня. Тогда средняя стоимость жилищного кредита составляла

Тревожные новости из Европы и США наводят на мысль о возможности повторения банковского кризиса в России. В этой ситуации логично поспешить с оформлением ипотечного кредита, пока ставки по нему не столь высоки, а требования к заемщикам – весьма приемлемы.

11,6%, а сейчас этот показатель уже превысил 12%. И все же момент для получения жилищной ссуды до сих пор остается благоприятным. По крайней мере, до тех пор, пока банковские условия еще более не

ужесточатся, что может произойти очень скоро. «Учитывая, что ставки по ипотеке в ближайшее время вряд ли снизятся, как и цены на недвижимость, стоит поторопиться с получением ипотечного кредита и уже сейчас детально изучить условия его получения в банках, – согласна Екатерина Кондрашова («Инвесткафе»). – При этом необходимо брать ипотеку в той валюте, в которой вы получаете заработную плату, а также выбирать не только ипотечные продукты, но и банк».

Исключение эксперты делают лишь для тех, кто планирует покупку в Подмоскovie: возможно, им стоит подождать, чтобы в будущем выиграть в цене. Но при этом следует учитывать, что дешевое жилье, которое появится в области, вероятно, будет не самого лучшего качества. **И**

Татьяна Баирампас



27-я ЕЖЕГОДНАЯ ГОРОДСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА



www.stroi.ru



НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

2012

27 – 30 СЕНТЯБРЯ

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДОМ ХУДОЖНИКА
Москва, ул. Крымский Вал, д. 10

www.exporealty.ru

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ ОТ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В МОСКВЕ И МО
- ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ОТ НАДЕЖНЫХ БАНКОВ
- ПОКУПКА, ПРОДАЖА, ОБМЕН, РАССЕЛЕНИЕ ОТ ВЕДУЩИХ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ
- БЕСПЛАТНЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР



спецпредложение
счастливого
часа
покупателя
от компаний застройщиков

ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



ВЕДУЩИЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МУЛЬТИМЕДИЙНЫЙ
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ТВ ПАРТНЕР



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР



ИНТЕРНЕТ-РЕСУРС
ПРОФЕССИОНАЛОВ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР



РЕКЛАМА

«НУЛЕВАЯ» ИПОТЕКА



Взять ипотеку без первоначального взноса так же трудно, как построить дом без фундамента. По крайней мере, если речь идет о действительно выгодном кредитном предложении.

Взнос преткновения

Сейчас ипотеку способна «потянуть» далеко не каждая российская семья. «Это действительно так, – подтверждает депутат Госдумы РФ **Андрей Крутов**. – Воспользоваться сегодня коммерческой ипотекой могут лишь 10-20% граждан». Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) совместно с администрациями регионов практикует разные виды льготной ипотеки, но пока не в слишком широком масштабе.

При этом причина недоступности жилищных ссуд заключается не только в высоких процентных ставках, но и в необходимости внесения первоначального взноса. Впрочем, так было не всегда: до кризиса многие банки охотно выдавали кредиты людям без собственных накоплений, а вот сейчас они в большинстве своем рисковать не хотят. «Коммерческие банки чаще одобряют ипотечные кредиты при наличии у вас первоначального взноса, – сообщает эксперт по недвижимости компании «Кутузовский проспект» **Николай Храмов**. – Хотя все для каждого индивидуально. Если у вас квартира находится в хорошем месте, она ликвидная, а рынок растет, то при небольшом сроке кредитования вам могут дать кредит и без собственных накоплений или при минимуме их». «Сегодня находят такие банки, которые позволяют оформить ипотеку на всю стоимость приобретаемого жилья, то есть заемщик не должен вносить собственные средства», – согласен генеральный директор АН «Теремок» **Константин Манченко**.

Правда, за такую «опцию» придется заплатить. Так, в банке «Советский» можно взять кредит в размере всей стоимости квартиры, но лишь

при полном пакете страхования и под высокую ставку – 17% годовых. Это на 2% больше, чем при взносе в размере 30% от стоимости жилья. Кроме того, не стоит забывать и о дополнительных расходах: единовременная плата за оформление сделки в этом случае составляет 8% от суммы кредита при среднерыночном тарифе 1-2%.

Причина недоступности жилищных ссуд заключается не только в высоких процентных ставках, но и в необходимости внесения первоначального взноса.

Как показывает практика, при отсутствии первоначального взноса вероятность погашения заемщиком долга сокращается. Поэтому кредитные организации, реализующие ипотечные программы с низким взносом, стараются подстраховаться разными способами. Так, Сургутнефтегазбанк принимает в качестве обеспечения, помимо имеющейся в собственности клиента недвижимости, поручительство двух физических лиц,

платежеспособных юрлиц или залог высоколиквидных ценных бумаг.

Интересный метод кредитования предлагает банк «Возрождение». Здесь действует программа «Социальная ипотека», где кредиты выдаются в рамках национального проекта «Доступное жилье гражданам России» при наличии соответствующего соглашения между банком и местной администрацией. Эта программа позволяет учитывать бюджетные субсидии, которые могут быть направлены как на компенсацию части процентной ставки, так и использованы в качестве первоначального взноса за приобретаемое жилье.

На правах рекламы?

Давайте немного пофантазируем и представим, что банки начали в массовом порядке выдавать кредиты на жилье без первоначального взноса, без залога, поручительств и под разумные проценты. Думаете,



тогда ипотека сразу станет доступной для всех? Вообще нет. Дело в том, что даже при таких идеальных условиях заемщику не обойтись без предварительных накоплений. Ему нужно будет оплатить страховку, регистрацию сделки, получение наличных, услуги риэлтора, комиссию банка. Все это выльется в 3-8% от суммы сделки, то есть примерно в несколько сотен тысяч рублей.

«Так что ситуация с нулевым первоначальным взносом на ипотечном рынке кредитования сегодня выглядит, скорее, как хитрый маркетинговый ход банков для привлечения клиентов, – считает председатель комитета Ассоциации российских банков по ипотечному кредитованию **Андрей Крысин**. – Но если все просчитать, то может оказаться, что условия, где банк предлагает взять ипотеку с нулевым первоначальным взносом, будут даже хуже, чем там, где своих средств у вас должно быть не менее 15-20%».

Правда, есть ситуации, когда ипотека с нулевым взносом может оказаться довольно выгодной.



«Продукты без вложения своих средств на рынке действительно есть, это не только рекламный ход банков, правда, с одним очень большим «но». Для того чтобы получить кредит на покупку квартиры с нулевым первоначальным взносом, нужно уже иметь в собственности какую-нибудь недвижимость, которую можно заложить банку. Обычно по таким продуктам банк берет в залог два объекта недвижимости – имеющийся и тот, который приобретается за счет кредитных средств», – рассказывает руководитель ипотечной службы компании «Релайт-Недвижимость» **Ирина Кажикина**. Однако учтите, что в этом случае вы получите кредит в среднем в размере 70% от стоимости залогового объекта, поэтому лучше, чтобы приобретаемая недвижимость была несколько дешевле, чем закладываемая.

Связанные одной цепью

Первоначальный взнос и ставка по кредиту похожи на сообщающиеся сосуды: чем больше один показатель, тем меньше другой, и наоборот. «Если банк предлагает вам кредит без первоначального взноса, то нужно всегда помнить, что процентная ставка в данном случае будет всегда выше, так как выше риски банка», – поясняет заместитель директора компании «Кредит-Центр недвижимость» **Светлана Марочкина**.

«Если говорить о банках, у которых ставка зависит от размера собственных средств, то минимальный размер собственных средств подразумевает самый высокий размер процентной ставки», – подтверждает Ирина Кажикина. Впрочем, величина ставки зависит не только от суммы первоначального взноса, но и от срока займа, а также от банка, который его выдает.

Рассмотрим это на конкретном примере.

Предположим, есть две семьи, которые хотят купить в ипотеку квартиру стоимостью 5 млн рублей. Одна семья обладает половиной необходимой суммы (то есть 2 500 000 рублей), другая – смогла накопить только 500 000 рублей. Срок кредитования в обоих случаях составляет 15 лет.

Зависимость процентной ставки и ежемесячных платежей по кредиту от размера первоначального взноса

Название банка	Размер собственных средств	
	50%	10%
Сумма кредита, руб.		
2 500 000		
4 500 000		
МТС Банк		
Процентная ставка	12,5%	14,25%
Ежемесячный платеж, руб.	30 813	60 686
Нордеа Банк		
Процентная ставка	13%	
Ежемесячный платеж, руб.	31 632	56 934
РосЕвроБанк		
Процентная ставка	12%	13,5%
Ежемесячный платеж, руб.	30 004	58 425
ВТБ-24		
Процентная ставка	12,75%	13,75%
Ежемесячный платеж, руб.	31 220	59 175
Альфа-Банк		
Процентная ставка	14,05%	
Ежемесячный платеж, руб.	33 378	60 080
Сбербанк		
Процентная ставка	12,5%	13,75%
Ежемесячный платеж, руб.	30 813	59 175
СвязьБанк		
Процентная ставка	10%	
Ежемесячный платеж, руб.	26 866	
Юникредит-Банк		
Процентная ставка	12%	Нет продукта с размером собственных средств менее 10%
Ежемесячный платеж, руб.	30 004	
Росбанк		
Процентная ставка	12,25%	Нет продукта с размером собственных средств менее 10%
Ежемесячный платеж, руб.	30 407	
Банк Москвы		
Процентная ставка	13,05%	
Ежемесячный платеж, руб.	31 714	

Как видно из таблицы, если бы даже банки ввели продукты с нулевым первоначальным взносом, воспользоваться ими могли бы лишь семьи с достаточно большими доходами (от 100 тыс. рублей в месяц).

А ну-ка, накопи!

Итак, первоначальный взнос при ипотеке чаще всего необходим. Но как на него накопить?

Прежде всего стоит устроить финансовый семейный совет и подумать, каким образом можно уменьшить или стандартизировать свои траты, чтобы откладывать каждый месяц определенную сумму. Лучше всего, если кто-то возьмет на себя роль бухгалтера и будет методично учитывать все доходы и расходы. Кстати, неплохие программы для ведения семейного бюджета можно найти в интернете, так что велосипед изобретать не придется. Проанализировав расходы за первый месяц, будущие заемщики поймут, на чем можно сэкономить.

Еще один хороший способ начать делать накопления – сразу после получения зарплаты раскладывать деньги по специальным конвертам с разными названиями («питание», «развлечения», «коммунальные услуги», «сбережения», «непредвиденные расходы» и т.д.).

Естественно, что накопленные с таким трудом деньги не нужно держать под подушкой – в этом случае их просто «съест» инфляция.

Некоторые аналитики предлагают «спасать» сбережения, вкладывая их в золото или акции. Но такой способ хорош лишь для финансистов-профессионалов или энтузиастов, готовых посвятить отслеживанию биржевых курсов существенную часть свободного времени. Здесь, конечно, можно довериться специалистам, только не стоит забывать, что на фондовом рынке можно не только выиграть, но и проиграть. Рынок же акций непредсказуем, а брокеры не волшебники, они не могут



сделать так, чтоб вы всегда оставались в плюсе. И даже стоимость золота, в которое призывал вкла-

строительно-сберегательные кассы (ССК)»  – уверен депутат Госдумы **Иван Грачев**.

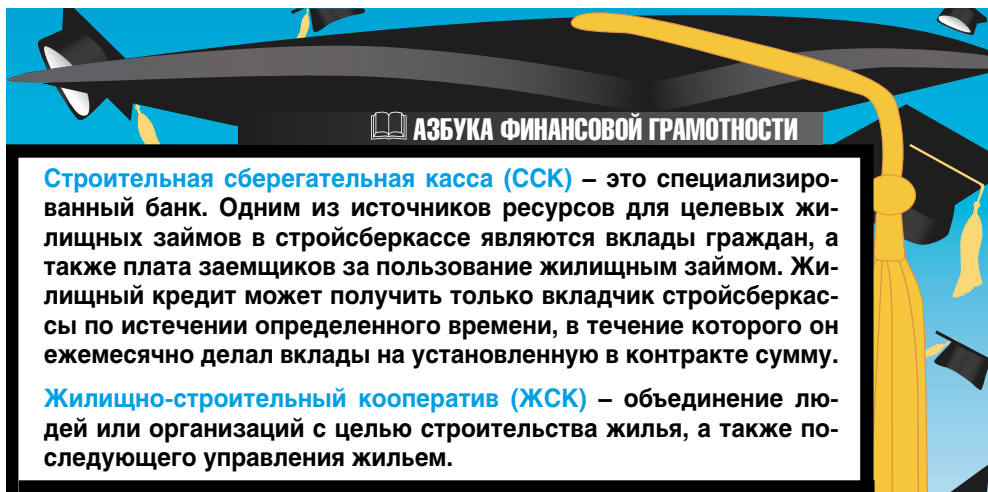
По мнению эксперта, такой способ сбережений выгоден не только членам ССК, но и государству. К сожалению, в России закон о стройсберкассах так и не принят.

Еще один вариант сохранения «жилищных» сбережений – это «приобретение квартиры через жилищный накопительный кооператив (ЖНК), где первоначальный взнос не требуется, – говорит Светлана Марочкина. – Однако риски здесь достаточно

Давайте представим, что банки начали в массовом порядке выдавать кредиты на жилье без первоначального взноса, без залога, поручительств и под разумные проценты. Думаете, в таком случае ипотека сразу станет доступна всем? Вовсе нет.

дывать аналитик фондового рынка Степан Демура, сегодня тоже уже начинает понижаться.

«Самый лучший и надежный инструмент для накопления – это



АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Строительная сберегательная касса (ССК) – это специализированный банк. Одним из источников ресурсов для целевых жилищных займов в стройсберкассе являются вклады граждан, а также плата заемщиков за пользование жилищным займом. Жилищный кредит может получить только вкладчик стройсберкасы по истечении определенного времени, в течение которого он ежемесячно делал вклады на установленную в контракте сумму.

Жилищно-строительный кооператив (ЖСК) – объединение людей или организаций с целью строительства жилья, а также последующего управления жильем.



высоки, поскольку собственником квартиры до выплаты определенного пая является кооператив, соответственно, есть опасность того, что он может оказаться очередной финансовой пирамидой».

Закон о ЖНК принят, но, по мнению Андрея Крутова (Госдума), он накладывает много разного рода ограничений, так что не только накапливать, но даже состоять членом кооператива людям не совсем выгодно. Кроме того, до сих пор на рынке немало не совсем честных организаций, которые сулят своим пайщикам манну небесную. Нередко полулегальная схема работы ЖНК дает возможность обогащаться только его председателю, для всех других людей она чревата потерей сбережений. Поэтому, прежде чем выбирать данную модель накопления, нужно хорошо подумать.

Не стоит забывать и о самом безопасном способе «спасения» денег от инфляции – банковском вкладе. Причем иногда можно открыть депозит именно в том банке, где вы планируете взять кредит. На-

пример, в некоторых банках есть такой продукт, как «Вклад в ипотеку». На этом счете «клиент может разместить собственные средства, которые будут использованы для покупки недвижимости, – поясняет руководитель департамента ипотеки компании «Мизель-Недвижимость» **Кристина Хмель**. – В то время, пока банк рассматривает кредитную заявку, а клиент занимается подбором подходящего варианта жилья, деньги на вкладе копятся. К тому же вкладом можно пользоваться, расходуя средства на нем до размера неснижаемого остатка, либо, наоборот, пополнять счет». Правда, максимальный годовой процент по таким депозитам невелик – всего 3,55% в рублях.

В двойном размере

А почему бы не взять кредит на первоначальный взнос? Если вы читаете форумы о недвижимости, то наверняка уже не раз сталкивались с подобными предложениями. Доморощенные «эксперты» советуют получить «потребзаем», а потом быстро, пока он не отразился в кредитной истории, оформить ипо-

теку. Конечно, случается, что такие «номера» проходят. Но те, кто так поступает, должны помнить, что потребительские «ссуды» дороги. И обслуживать их и в то же время погашать ипотеку – удовольствие весьма сомнительное и очень накладное для бюджета заемщика. Вы уверены, что сможете потянуть эту ношу? Вы решили, что будете делать в случае дефолта, если у вас уменьшится зарплата или возникнут непредвиденные расходы? Только тогда, когда ответы на эти вопросы известны, вы можете смело брать кредит на первоначальный взнос.

Требуется помощь?

Иногда в нелегком «ипотечном деле» вам способствуют специалисты – риэлторы и ипотечные брокеры. Они могут помочь разобраться в многообразии кредитных программ и выбрать среди них самую оптимальную. «Я считаю, что работа профессионального ипотечного брокера состоит в том, чтобы уберечь клиента от получения чрезмерно обременительной ипотеки», – подчеркивает руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» **Андрей Владыкин**.

«Профессионалы всегда подскажут, как себя вести в той или иной ситуации, – добавляет руководитель департамента ипотеки компании «Домус финанс» **Сабина Хамитова**. – К примеру, если у вас нет собственных средств, но есть собственность (квартира, дом и т.д.), то можно оформить ипотечный кредит под залог имеющейся недвижимости. Банки также рассматривают и залог третьих лиц. Например, если непосредственно у заемщика в собственности ничего нет, но есть у его родственников или друзей».

Но учтите, что риэлтор или ипотечный брокер поможет вам только в том случае, если сам является профессионалом. Не стоит нанимать человека по случайному объявлению в интернете. Лучше воспользоваться рекомендациями знакомых или обратиться в проверенную компанию.

Помните, что ипотека – это финансовый инструмент и им надо уметь пользоваться. Никогда не

шем случае! В худшем – вас ждут немаленькие штрафные санкции. Задержка выплат может привести к тому, что вместо традиционных 15 тысяч рублей в месяц вы будете должны банку уже 25.

Для того чтобы получить кредит на покупку квартиры с нулевым первоначальным взносом, нужно уже иметь в собственности какую-нибудь недвижимость, которую можно заложить банку.

Верная формула

Наверное, самая правильная формула получения ипотеки такова: при наличии 50% первоначального взноса получить кредит на оптимальный срок (обычно он равняется 15 годам). При этом тратить на погашение кредита нужно не более 50% от совокупного дохода семьи.

спешите. Для начала проконсультируйтесь у специалистов, всё просчитайте и только потом принимайте решение.

Помните и о том, что выплачивать кредит вы должны четко по графику. Даже небольшая задержка вызывает недовольство банковских служащих. И это еще в луч-

Конечно, бывают случаи, когда люди сходят с «кредитной дистанции», так как им становится просто нечем платить. На 100% от этого не застрахован никто. В таком случае имеет смысл сразу обращаться в банк и улаживать вопрос. Ни в коем случае нельзя бегать от кредитора, затягивая у себя на шее долговой узел. **И**

Вениамин Вылегжанин



АНConferences
www.ahconferences.com

IV ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТОВ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ»

25 октября 2012, Москва, Sheraton Palace Hotel



УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА:

- до 10 сентября 2012 г. – 10 000 руб. + 18% НДС
- с 10 сентября по 1 октября 2012 г. – 12 000 руб. + 18% НДС
- после 1 октября 2012 г. – 15 000 руб. + 18% НДС

ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ РЕШЕНИЙ И УСЛУГ, КОНСУЛЬТАНТОВ: • 20 000 руб. + 18% НДС

Официальный
информационный партнер:

интерфакс

Ведущий информационный
партнер:

Аналитический
БИЗНЕС

Информационные
партнеры:

f fincredit.ru
кредитный интернет-портал

Кредитный Консультант

NBJ

НОВЫЙ
РЕЗУЛЬТАТ

ВО
СЕРВИС

ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

СПАРК
РЕШЕНИЯ ВАЖНЫХ ВОПРОСОВ

АНConferences • www.ahconferences.com • +7 (495) 790 7815 • it@ahconferences.com



ДМИТРИЙ ШАПОЧКИН: «По ценовым характеристикам продуктов наш банк – в числе лучших»

Сотрудничество банков и риэлторов может быть полезно как самим агентам, так и их клиентам, которые, в частности, существенно экономят на кредите. О новых бизнес-процессах и условиях ипотечных программ в интервью журналу рассказал Заместитель директора Департамента ипотечного кредитования Банка «Петрокоммерц» Дмитрий Шапочкин.

Дмитрий, заемщикам очень важны ставки по ипотеке, а на что в первую очередь обращают внимание риэлторы?

Сотрудники агентств недвижимости большое внимание уделяют тому, насколько лояльны требования кредитора к заемщику и залому, насколько высока вероятность того, что потенциальный клиент будет одобрен. Немалую роль играет и длительность проверки кредитором объекта залога (квартиры). Если с момента обращения клиента в банк до момента подписания кредитного договора проходит одна неделя, то это высоко ценится.

Риэлторы ценят технологичность и высокое качество сервиса. Для них важно, чтобы кредитор был предсказуем: рекомендуя клиентам обратиться в банк, риэлторы должны понимать, что, скорее всего, этот заемщик будет одобрен, а квартира, которую он хочет приобрести, устроит кредитора. Если в работе банка постоянно встречаются какие-то неприятные «сюрпризы», если партнеры не понимают его требований к клиентам и к объектам недвижимости, то в таком случае сотрудничество вряд ли продлится долго.

«Петрокоммерц» изменил подход к работе с риэлторами. В чем именно?

Одна из наших главных задач – минимизировать сроки рассмотрения клиента и выхода на сделку. Кроме того, мы стремимся сделать наши требования еще более лояльными, в том числе в части предоставления документов: мы стремимся к тому, чтобы запрашивать только те из них, которые, действительно, необходимы для принятия решения по кредиту. Мы предлагаем различные формы расчета заемщиков с продавцами: от наличных расчетов

с помощью банковских ячеек (что наиболее востребовано в Москве и Московской области) до безналичных расчетов и аккредитивов.

Есть и другие важные нюансы. Например, многие банки требуют, чтобы на момент подписания договора купли-продажи недвижимость была свободна. То есть продавец должен предварительно выписаться из квартиры. Мы предоставляем возможность продавцу не выписываться в течение 30 дней с момента проведения сделки. Это один из примеров таких «мелочей», которые в совокупности обеспечивают комфортный процесс для всех сторон сделки.

Если говорить о самой процедуре получения кредита, то надо отметить, что у нас работают очень квалифицированные клиентские менеджеры, имеющие большой опыт работы на ипотечном рынке – работы с клиентами, согласования сделок. В Банке «Петрокоммерц» всю процедуру – с момента обращения клиента в банк до согласования конкретной квартиры с оценочной и страховой компанией – проводит один человек. И клиенту, и риэлтору очень удобно общаться с одним представителем в ходе всей сделки; это делает процесс получения кредита прозрачным и понятным.

Что представляет собой продуктовая линейка банка?

Наша продуктовая линейка Банка, с одной стороны, довольно-таки широкая, с другой – очень простая.

У нас действуют четыре основные программы: на покупку квартиры, на покупку дома с земельным участком, на покупку новостройки и кредит под залог имеющейся в собственности недвижимости. Также существует возможность рефинансировать ипотечные кредиты,

ранее выданные в других банках.

Сколько стоит ипотека в Банке «Петрокоммерц»?

По ценовым параметрам – банк в числе лучших. Предварительно мы специально проводили анализ ведущих банков, присутствующих на ипотечном рынке. И сделали проценты по ипотеке в числе самых низких: они входят в топ-5 лучших ставок на сегодня. Средняя ставка на рынке сейчас 12,2%. Наши ставки в рынке.

Чтобы быть прозрачными не на словах, а на деле, мы не вводим программы со ставками в 1% годовых. Так делают некоторые банки, но на самом деле эта ставка устанавливается только на первый год обслуживания кредита, а потом заемщик должен будет вернуть все набравшие проценты. Зачастую предлагают и ипотечные программы со ставкой от 6,9%, но она действует только в том случае, если клиент внесет 90% первоначального взноса и возьмет кредит всего на полгода. Ничего подобного у нас нет.

Минимальный первоначальный взнос по программам Банка «Петрокоммерц» – 10% от стоимости квартиры. На рынке этот показатель выше. Например, по программам АЖИК он составляет 30%. При более низком взносе там требуется обязательное страхование ипотечных обязательств. Это страхование мы попросим только в том случае, если первоначальный взнос составляет меньше 20% от стоимости приобретаемой недвижимости.

Что касается комиссий, связанных с выдачей кредита (за перевод денежных средств, за аренду ячейки и т.д.), то их сумма соответствует рыночной: в целом эти

расходы составляют около 12 тыс. рублей.

Страхование – жизни заемщика, титула и конструктивных элементов предмета залога – не является обязательным, но наличие данных видов страхования позволяет снизить ставку на 2%. В зависимости от возраста клиента стоимость страховки составляет 0,6-0,8% от суммы кредита.

Еще одно наше преимущество заключается в том, что у Банка «Петрокоммерц» существует довольно широкая сеть филиалов, офисов. Это очень важно с точки зрения обслуживания: у заемщика появляется возможность оплачивать ипотечный кредит там, где ему удобно, – недалеко от дома или офиса.

Если смотреть на крупные банки, то параметры кредитования более-менее одинаковы у всех. Разница – в отношении, подходе, скорости и прозрачности процесса. Наш банк будет технологичен, оперативен, предлагаем и комфортен для работы.

Можно ли получить в «Петрокоммерце» ипотеку на новостройки, которые не аккредитованы банком?

У нас нет ограничений в кредитовании на покупку квартир в объектах, строительство которых финансируется банком. Но процесс аккредитации (то есть проверки конкретного объекта) должен быть осуществлен в любом случае. Он занимает около недели, это совершенно нормальные сроки.

На сегодняшний день в «Петрокоммерце» уже есть аккредитованные объекты как в Москве, так и в регионах. Если заемщик выбирает квартиру в доме, которого нет в этом списке, то мы оперативно его про-

веряем и вносим в перечень аккредитованных объектов.

Насколько востребованы и легко осуществимы альтернативные сделки при ипотеке?

Сейчас каждая вторая сделка в Москве – альтернативная. Здесь мы не устанавливаем каких-то ограничений по количеству звеньев в цепочке купли-продажи, понимая, что это – зачастую единственная возможность для клиента решить свой жилищный вопрос. Мы проводим «альтернативы» без каких-то дополнительных комиссий и ограничений.

Какую сумму кредита может получить заемщик при ломбардном кредитовании? Какие требования предъявляются к объекту залога?

Требования к закладываемой недвижимости – очень лояльные. У нас нет ограничений по месторасположению этих объектов недвижимо-

сти. Это может быть квартира как в Москве, так и в Московской области. Главное, чтобы дом был не менее двух этажей, чтобы в нем не было деревянных перекрытий, чтобы он не стоял в планах на снос и не был признан ветхим.

Под залог недвижимости мы можем выдать кредит на сумму до 60% от оценочной стоимости недвижимости. Процентная ставка варьируется в зависимости от срока кредита и стоимости квартиры: она находится в диапазоне от 12,5 до 14%. Это без учета преференций клиентам риэлторских компаний-партнеров.

Каких именно преференций?

В том случае, если клиент пришел в банк от агентства недвижимости, то он сможет рассчитывать на скидку по кредиту в размере 0,2%. Процентная ставка – это основной параметр, который влияет на стоимость кредита, так что здесь по-

лучается существенная экономия. Речь идет не о 10 тыс. рублей, а о более серьезных суммах.

Есть и много других приятных опций для риэлторов. Например, не обязательно приходиться в банк, чтобы подать какие-то документы. Можно будет отправить пакет документов по клиенту в отсканированном виде на электронную почту сотрудника банка. Тогда рассмотрение заявки будет происходить дистанционно, что очень удобно для наших партнеров.

Кроме этого, мы запускаем новую услугу на рынке: так называемый тест-драйв по ипотеке. Очень часто риэлторы сталкиваются с тем, что не понимают, одобрит банк их клиента или нет: они не могут достоверно знать, все ли хорошо у этого человека «по линии безопасности», все ли у него в порядке с кредитной историей. В итоге может получиться, что ри-

ИПОТЕКА

**ПРОСТО. БЫСТРО.
ВЫГОДНО.**

БОЛЬШЕ ПЛЮСОВ!

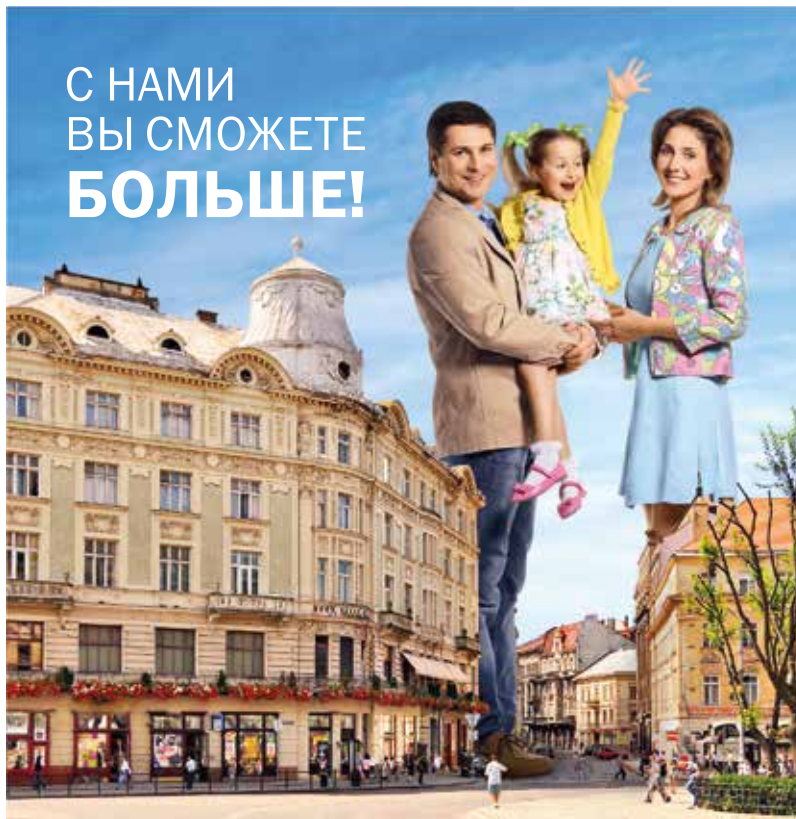
20
лет Банк
Петрокоммерц

8 800 200 6 411
звонок по РФ бесплатный

www.pkb.ru

ОАО Банк «Петрокоммерц».
Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1776. Реклама.

С НАМИ
ВЫ СМОЖЕТЕ
БОЛЬШЕ!



20
пкт Банк
Петрокоммерц

8 800 200 6 411

звонок по РФ бесплатный

www.pkb.ru

ОАО Банк «Петрокоммерц»,
Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1776. Реклама.

элтор потратит довольно много времени на клиента, который потом получит отказ от кредитора. Чтобы этого не было, мы предлагаем новую «фишку» – тест-драйв по ипотеке. Достаточно заполнить короткое заявление специальной формы, отправить скан паспорта клиента, и в течение одного дня банк проведет экспресс-проверку потенциального заемщика. Следовательно, риэлтор заранее будет понимать, «проходной» это человек или нет, и стоит ли в него «вкладываться» дальше.

Все эти новые технологии начали работать уже в этом году.

Каким требованиям должны соответствовать риэлторы, чтобы стать вашими партнерами?

На правах рекламы

Требование одно – желание зарабатывать деньги. Если человек хочет быть успешным, хочет зарабатывать деньги, то «Петро-

коммерц» будет этому всячески способствовать.

Каким образом?

Во-первых, как я отмечал, мы предоставляем риэлторам такую опцию, как кредит для их клиентов на более льготных условиях.

Во-вторых, возобновляем практику обучения и сертификации риэлторов. Люди, которые желают повышать свой профессиональный уровень, смогут сделать это в Банке «Петрокоммерц».

В принципе, мы предусмотрели все опции, которые возможны, и даже несколько больше.

Какое количество агентств недвижимости работает с вашим банком в настоящее время?

Сегодня в активе банка большое количество агентств недвижимости –

около 500 риэлторских компаний. Раньше эта работа проводилась каждым отделением самостоятельно. Сейчас мы централизуем этот процесс, за счет чего повышается его прозрачность и технологичность.

Все ипотечные функции централизуются в ипотечном центре. Первый ипотечный центр уже работает в Москве. Мы не исключаем, что в ближайшее время откроем дополнительные ипотечные центры.

Если резюмировать, то можно сказать, что «Петрокоммерц» – это банк с клиентоориентированным и B2B-ориентированным подходом. Банк – технологичный, быстрый и открытый.

Информацию об ипотечных программах Банка «Петрокоммерц» см. в рубрике «Гид по кредитам» (стр. 40)



Стоит только задуматься об улучшении жилищных условий, как сразу возникает множество вопросов. Где лучше купить квартиру – в новостройке или на вторичном рынке? Как приобрести жилье, если планируется переезд в другой город? Какой ремонт сделать, чтобы дома было красиво и комфортно? И – самое главное – где взять на все это деньги? На наиболее популярные квартирные вопросы ответила Начальник управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Елена Санникова.

Елена, люди с высоким доходом обычно могут взять ипотеку без проблем. А есть ли надежда у тех, кто пока зарабатывает не слишком много?

Конечно! Для начала стоит выяснить, могут ли они воспользоваться программами государственной поддержки (например, для молодой семьи, военнослужащих и т.д.) или средствами материнского капитала.

МОСОБЛБАНК готов помочь таким категориям граждан, поскольку сегодня мы активно сотрудничаем с государственными структурами. В их числе – ОАО «Агентство по ипотеч-

МОСОБЛБАНК: КВАРТИРНЫЕ ОТВЕТЫ

ному жилищному кредитованию» (АИЖК) и ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК).

Насколько велик «ассортимент» ипотечных кредитов в МОСОБЛБАНКе?

МОСОБЛБАНК предоставляет своим клиентам широчайший выбор кредитов на жилье, многие из которых можно получить в любом из наших филиалов (они расположены в 56 регионах России).

Если говорить только о стандартных программах, то МОСОБЛБАНК предлагает четыре варианта ипотеки на приобретение квартиры в строящемся доме и семь – на покупку квартиры на вторичном рынке жилья.

Какие из них сегодня пользуются наибольшим спросом?

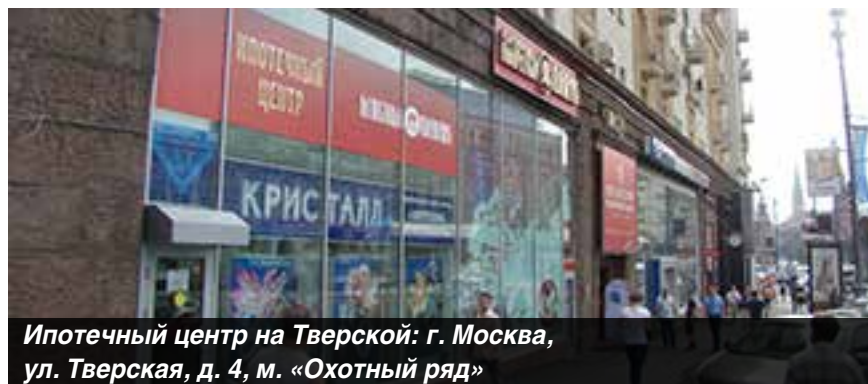
Среди программ для покупки новостроек наиболее популярны «Первичка – 2», «Первичка – 3» и «Новостройка – АИЖК». Эти продукты пользуются вполне заслуженной славой. Например, у программы «Первичка – 2» очень привлекательные ставки: от 12,5% на период строительства дома (после оформления

права собственности на квартиру они снижаются на 1%). «Первичка – 2» в рамках программы «Новостройка – АИЖК» работает по-другому: во время строительства ставка составляет 15,5%, зато после государственной регистрации права собственности снижается до 7,9-11,0%.

По условиям «Первички – 3» клиенты берут ипотеку на приобретение квартиры в строящемся доме под залог имеющегося жилья. Затем, после оформления права собственности, предметом залога становится уже новая квартира.

Большой первоначальный взнос – это «порог», о который довольно часто «спотыкаются» желающие взять ипотеку. Насколько велик он в МОСОБЛБАНКе?

Наши клиенты могут снизить первоначальный взнос до 5 или 10%. Первый вариант – для тех, у кого есть сертификат на материнский капитал, на сумму которого увеличивает размер кредита. Это очень удобно, ведь МОСОБЛБАНК предоставляет средства маткапитала сразу, после чего уже сам ждет их возмещения от Пенсионного Фонда РФ. Снизить первоначальный взнос до 10% воз-



Ипотечный центр на Тверской: г. Москва, ул. Тверская, д. 4, м. «Охотный ряд»

можно, если заемщик дополнительно застрахует свою ответственность по кредитному договору.

Участвует ли МОСОБЛБАНК в социальных проектах?

Разумеется. Поддержка граждан, оказавшихся в сложных жизненных ситуациях, – одно из самых важных направлений деятельности МОСОБЛБАНКа. Вот уже три года банк совместно с Минобороны и АИЖК реализует программу «Военная ипотека». За это время с нашей помощью новоселье справили более 2 тыс. военнослужащих. Условия этой программы отличаются от «стандартных» – здесь не учитываются ни доходы человека, ни первоначальный взнос на квартиру. Военные в любом случае могут рассчитывать на кредит в размере до 2 200 000 рублей сроком от трех лет.

Величина ставки – 9,75%, при этом она может снижаться. Дело в том, что процент ежегодно индексируется и имеет две составляющие. Первая часть неизменна в течение всего срока кредитования, она составляет 1,5-3,0% (в зависимости от возраста заемщика на момент выдачи кредита). Вторая часть, равная ставке рефинансирования ЦБ РФ на 1 декабря предыдущего года, последние три года снижалась, и мы надеемся на сохранение этой тенденции.

С программой «Военная ипотека» сегодня работают многие кре-

дитные организации. Есть ли у МОСОБЛБАНКа своя «изюминка»?

Эксклюзивность предложения МОСОБЛБАНКа по «Военной ипотеке» состоит в том, что кредит может быть предоставлен и на срок менее трех лет в том случае, если у заемщика приближается наступление 45-летнего возраста, а он еще не успел воспользоваться средствами целевого жилищного займа.

Также с этого года МОСОБЛБАНК предлагает на весьма привлекательных условиях потребительскую ссуду заемщикам, которые получили кредит по программе «Военная ипотека» МОСОБЛБАНКа. Кредит выдается в долларах США/евро под 9,9% годовых на срок до пяти лет.

Есть ли в продуктовой линейке МОСОБЛБАНКа полностью эксклюзивные продукты, не имеющие аналогов на рынке ипотеки?

Один из них – программа «Переезд», действующая с конца 2011 года. Клиенту предоставляется целевой краткосрочный (до двух лет) заем под залог имеющейся недвижимости для покупки нового жилья или погашения ипотеки. В чем же уникальность, можете спросить вы. Ведь это обычный кредит под залог имущества! Но здесь есть важные отличия. Во-первых, не нужно ежемесячно гасить заем (это будет сделано за счет продажи жилья в конце кредитного срока). Во-вторых,

не требуется подтверждения доходов заемщика, поскольку залог является достаточным обеспечением. Основное условие получения такого кредита – соответствие жилья требованиям АРИЖК. Ставка по займу составляет 14%, но при выполнении клиентом определенных условий она может быть снижена.

Расскажите еще об одном социальном проекте МОСОБЛБАНКа – «Обратной ипотеке».

Сейчас этот эксклюзивный продукт реализуется в «пилотном» режиме, поэтому пока действует только на территории Москвы и Московской области. Его главная цель – повышение качества жизни пожилых людей за счет получения дополнительных средств в виде займа, выдаваемого под залог имеющегося в их собственности жилья. Эти деньги пенсионеры могут потратить на ремонт, свои повседневные расходы, отдых, дорогостоящие медицинские операции, оплату услуг регулярного патронажа и т.д.

Заемщиками могут стать граждане пенсионного возраста от 60 лет. Кредит предоставляется пожизненно, при этом пенсионеры сохраняют право собственности, владения и пользования своей недвижимостью. Процентная ставка по займу – 9% годовых, при этом человеку не нужно обслуживать долг в течение всего срока кредитования (то есть вносить регулярные платежи). Получить деньги в банке заемщик может как сразу, так и в качестве ежемесячных выплат (продолжительность перечисления денежных средств при этом не должна превышать 10 лет).



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



Ипотечный центр на Дубровке: г. Москва, ул. Шарикоподшипниковская, д. 38, стр. 1, м. «Дубровка»



БАНКОВСКИЙ ХОЛДИНГ
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ

ИПОТЕКА

1992-2012 **20** ЛЕТ

МОСОБЛ  **БАНК**

МЫ ВАС ЛЮБИМ!

8 800 200 14 15

(единый информационный центр)

www.mosoblbank.ru

ПОЗДРАВЛЯЕМ: ВЫ – БАНКРОТ

Возможно, в недалеком будущем не только предприятия, но и частные лица смогут официально объявлять о своей финансовой несостоятельности. Вскоре в России может заработать институт банкротства физических лиц – соответствующий законопроект уже одобрен правительством. Нововведение позволит заемщикам, задолжавшим банкам более 50 тыс. руб. и не платящим по кредиту более полугода, объявлять себя банкротами. Как это будет работать?

Если у заемщика есть стабильный доход, ему предложат план реструктуризации долга на пять лет. А вот тому, у кого нет источника регулярных денежных поступлений, придется столкнуться с распродажей имущества. Правда, нельзя будет продавать единственную недвижимость должника (если речь не идет об ипотечной квартире), мебель, бытовую технику стоимостью до 30 тыс. руб., продукты питания и лекарства.

ДОХОД ГАРАНТИРУЕМ

Перед Министерством здравоохранения и социального развития поставлена непростая задача: разработать стратегию реформы, которая гарантировала бы, что прибыль компаний, управляющих пенсионными накоплениями, всегда будет оставаться выше уровня инфляции. Проблема заключается в том, что доходность инвестиций зависит от множества факторов, в том числе макроэкономических, по-

влиять на которые с помощью законов невозможно. В связи с этим некоторые эксперты полагают, что необходимо сначала как минимум добиться сохранности пенсионных накоплений, а потом уже стремиться к приращению капитала.

Сейчас трудовая пенсия в России состоит из двух частей: страховой и накопительной. Последняя в обязательном порядке формируется у тех, кто родился после 1967 года, – эти люди могут управлять своими будущими пенсионными накоплениями с помощью государственных, негосударственных пенсионных фондов, а также частных управляющих компаний.

ЛЕГКИЙ БИЗНЕС

В каком городе России легче всего вести бизнес? На этот вопрос отвечает исследование, проведенное Всемирным банком. Выяснилось, что примерно 20% своего рабочего времени наши менеджеры тратят на решение вопросов, связанных с государственным регулированием. Их европейские коллеги решают такие задачи в два раза быстрее.

Как сообщают Вести.Ru, у нас проще всего зарегистрировать предприятие в Санкт-Петербурге, а легче всего подключиться к электричеству или получить разрешение на строительство – в Сургуте.

МЕТОДОМ ИСКЛЮЧЕНИЯ

Владимир Путин подписал закон об исключении из военной ипотеки тех армейских служащих, которые уже по-

лучили жилье. Теперь, как только защитник родины становится собственником недвижимости,менной накопительный счет закрывается, а сумма накопленных взносов возвращается в федеральный бюджет.

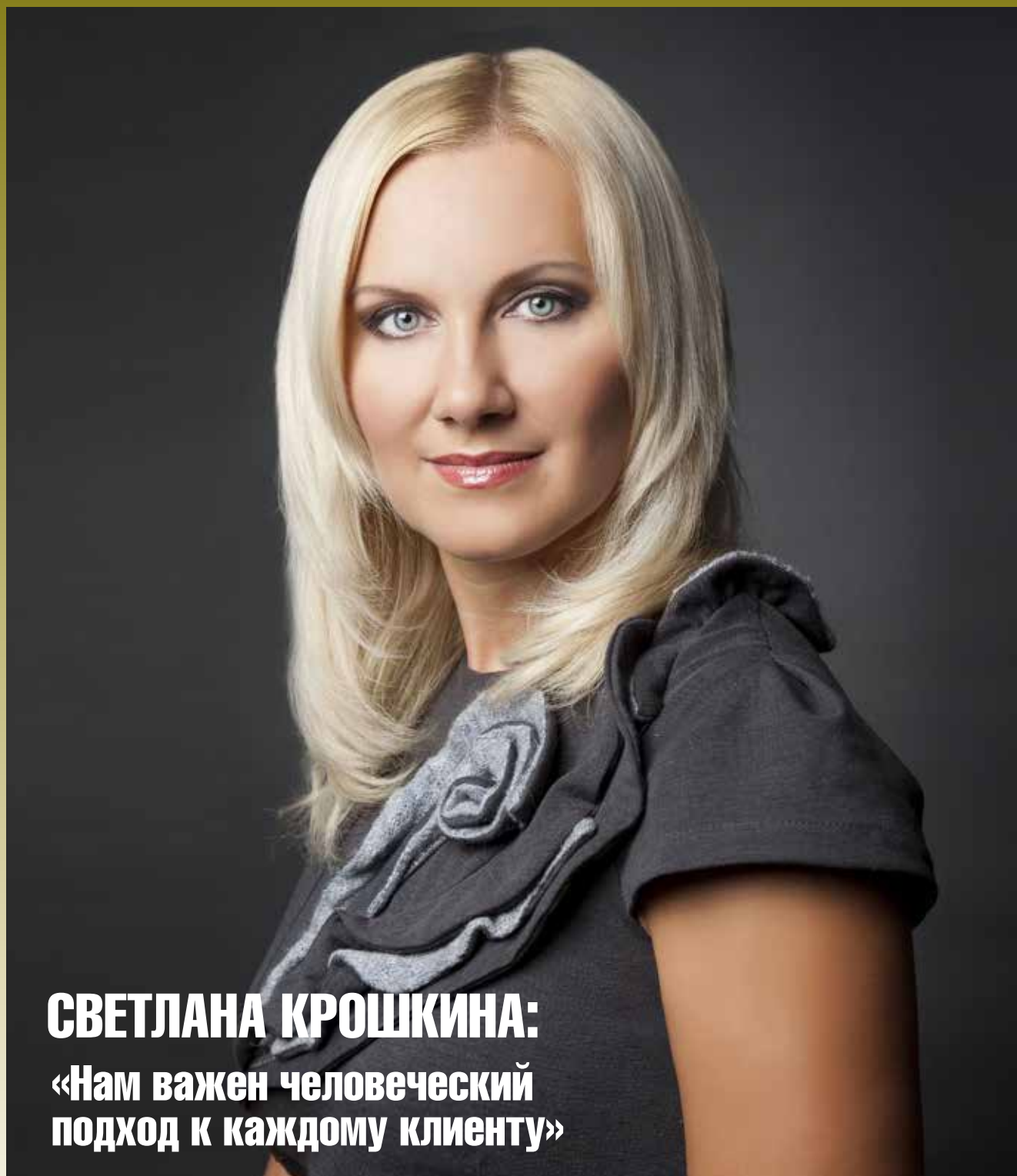
Накопительно-ипотечная система (НИС) жилищного обеспечения военнослужащих появилась не так давно – в 2005 году. Она позволяет людям в погоне приобрести недвижимость по специальным, в том числе кредитным, программам, с использованием государственных субсидий.

Размер накопительного взноса, который государство перечисляет на счет военнослужащего, сейчас составляет около 190 тыс. рублей. Эта сумма ежегодно индексируется.

ОСТОРОЖНО, ЦЕНОПАД

Компания Global Property Guide провела исследование рынка недвижимости 35 стран и выяснила, что в 23 из них в этом году снизились цены на недвижимость. Лидером стала Ирландия, где в I квартале жилье подешевело почти на 19%. Также упал в цене «квадратный метр» в Греции (Афинах) и Польше (Варшаве) – на 11,68% и 10,94% соответственно. Чуть менее значительно стоимость жилья снизилась в Португалии (-10,45%), Испании (-9%), Нидерландах (-6,05%), Австралии (-6,04%), Словакии (-5,89%).

На азиатских рынках можно наблюдать прямо противоположную ситуацию. В Южной Корее цены на недвижимость выросли на 2,67%, в Гонконге – на 0,19%.



**СВЕТЛАНА КРОШКИНА:
«Нам важен человеческий
подход к каждому клиенту»**

О том, какой первоначальный взнос лучше использовать при ипотеке и как накопить на него, кому лучше покупать недвижимость на вторичном рынке и чем интересен розничный бизнес, – в интервью с Заместителем Председателя Правления Инвестторгбанка Светланой Крошкиной.

Светлана, многие банкиры открыто заявляют о том, что ипотека – неприбыльный продукт и в силу этого она им неинтересна. Ваш банк активно развивает данное направление бизнеса. Почему?

Наличие этого продукта в нашей линейке видится нам вполне целесообразным. Мы определили для себя концепцию развития ипотеки так, чтобы она была финансово интересна и банку, и заемщикам (с точки зрения получения ими приемлемых условий по кредитованию). У населения по-прежнему велика потребность в данном продукте, поскольку уровень удовлетворенности людей качеством их жилищных условий весьма низок. По-прежнему многие молодые семьи живут с родителями, а большинство людей, приехавших в крупные города на работу, снимают жилье.

По статистике, объемы ипотечного кредитования растут в среднем на 30% в год. Это позволяет нам сделать вывод о том, что заняв определенную нишу, наш банк продолжит сохранять свою долю на рынке.

Для нашего банка, входящего в Топ-50, так же как и для большинства российских кредитных организаций, остро стоит вопрос доступа к долгосрочным и недорогим ресурсам. В связи с этим мы сделали ставку на сотрудничество в области ипотеки с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и Внешнеэкономбанком (ВЭБ), присоединившись в качестве участника к их программам выкупа ипотечных ценных бумаг. Наша первая сделка секьюритизации запланирована на октябрь 2012 года.

Как это происходит?

Мы «упаковываем» наши долгосрочные ипотечные кредиты в ипотечные ценные бумаги. Ипотечная ценная бумага – это самая низкорисковая из рыночных ценных бумаг. Поэтому она становится привлекательна для инвестора, который ее приобретает. Так как банк очень щепетильно относится к оценке платежеспособности наших заемщиков, и следовательно, количество дефолтов должников в нашем портфеле незначительно, банк может рассчитывать получить прибыль по части выпущенных ценных бумаг. Для дополнительных гарантий инвесторам в процессе подготовки выпуска бумаг создается специальная организация, «ипотечный агент», которая полностью свободна от любой хозяйственной деятельности. Банк продает закладные агенту. Выпуск ценных бумаг происходит с баланса вышеуказанной организации. Такая сделка позволяет банку очистить баланс от «длинных» активов и получить денежные средства, которые можно опять вкладывать в ипотечное кредитование. Таким образом, если такие сделки поставить на «поток» происходит «самофондирование»: то есть каждая предыдущая сделка секьюритизации «финансирует» новые выдачи. Наша планируемая сделка станет первой, но не единственной в долгосрочной перспективе.

Давайте поясним нашим читателям, что такое ипотечные ценные бумаги и как их выпуск может отразиться на конкретном заемщике?

На конкретном заемщике это никак не отразится: он продолжит

оплачивать свой ипотечный кредит в офисах нашего банка на прежних условиях. Просто формально держателем залога станет так называемый «ипотечный агент».

Сделка по выпуску ипотечных ценных бумаг позволит банку сделать из «длинного» актива средней доходности (ставки по ипотеке сейчас варьируются в диапазоне от 11 до 14%) – актив более ликвидный. Выкуп банком бумаг младшего транша превращает «длинную» ипотеку в ценные бумаги с доходностью до 20% годовых по младшему траншу. Объем нашей первой сделки – 3 млрд рублей. Выпуск бумаг организует «ВТБ Капитал».

Иногда препятствием для получения ипотеки является отсутствие первоначального взноса, причем даже у платежеспособных людей, которых не пугают последующие платежи по кредиту. Как накопить необходимые средства, особенно в условиях инфляции?

Мы часто спрашиваем наших клиентов о том, как они накопили на первоначальный взнос. Большинство отвечают, что когда они впервые серьезно задумались о приобретении жилья, то начали откладывать какую-то существенную часть своих заработков именно на эти цели. В самом процессе накопления есть два положительных момента. Во-первых, человек в конечном итоге собирает необходимую сумму; во-вторых, он приучает себя к будущим платежам по кредиту.

Одним из самых правильных, на наш взгляд, способов накопле-



ния является банковский вклад. Ведь если хранить деньги дома, то всегда существует соблазн потратить их на какие-то сиюминутные нужды. Помимо сохранности сбережений, банк дает возможность получения дополнительного дохода в виде процентов по вкладу. Сейчас в банках есть достаточно много интересных предложений, и ставка в 10-11% годовых – уже не редкость. При этом следует учитывать, что чем на более длительный срок открыт вклад, тем (чаще всего) больше доходность по нему.

Каким должен быть размер первоначального взноса, чтобы впоследствии заемщику было комфортно обслуживать ипотеку?

В нашем банке минимальный размер первоначального взноса составляет 20%. Этот показатель является, на наш взгляд, оптимальным значением, появившимся на балансе интересов бизнеса и мнения нашего риск-менеджмента. Он показывает, насколько в среднем может подешеветь жилье, если что-то произойдет на рынке, и гарантирует банку возврат суммы кредита при необходимости реализации жилья.

Снижать взнос не планируем и еще по одной причине. В 2008 году во время кризиса мы столкнулись с тем, что ипотечные платежи в основном перестали осуществлять те клиенты, которые внесли небольшую долю собственных средств в приобретение жилья. В результате оно так и не стало для них «родным», и им было проще отказаться от платежей по кредиту, нежели бороться за эту квартиру. Нам важно, чтобы клиент

сроднился с мыслью о том, что это – его жилье, ну а для этого он должен существенно поучаствовать своими деньгами в покупке квартиры.

Такая политика находит отражение и в условиях наших программ. Мы поощряем клиентов с большим первоначальным взносом. Те заемщики, которые оплачивают не менее 40% собственных средств за жилье, могут рассчитывать на существенное снижение ставки по кредиту.

В каких случаях людям предпочтительнее брать кредит на новостройку, а в каких – на вторичное жилье?

Здесь следует учитывать несколько моментов. Во-первых, пожелания клиентов в отношении приобретаемого жилья.

Имеет смысл покупать жилье на первичном рынке тем, кто заинтересован в хорошей планировке квартиры, в больших площадях. В данном случае также появляется возможность «выбрать соседей», потому что в зависимости от категории и местоположения дома более-менее понятен социальный состав людей, которые будут здесь проживать.

Свой выбор на «вторичке» останавливают те, кто привязан к какому-то конкретному району (например, из-за необходимости жить неподалеку от родителей), в котором может не быть новостроек.

Немалую роль играет и тот факт, что во вторичное жилье можно въехать сразу же после его покупки (ведь в данном случае не нужно дожидаться окончания

строительства, как это происходит в случае с «первичкой»). Таким образом, вариант с покупкой «вторички» обычно более интересен тем, кто в текущий момент вынужден снимать квартиру.

Однако у многих заемщиков есть возможность подождать, пока достроится дом. Это, во-первых, те клиенты, которые покупают жилье в целях инвестирования. Во-вторых, те, кто живет с родителями/родственниками. В-третьих, это заемщики с неплохим уровнем доходов, которые могут позволить себе продолжать арендовать жилье плюс оплачивать ипотечный кредит вплоть до переезда в новую квартиру.

Аккредитация строящегося объекта банком является дополнительной гарантией того, что состройкой «все в порядке». Банк тщательно проверяет объект, прежде чем аккредитовать его. Это позволяет ему убедиться в том, что застройщик финансово стабилен, что у него все в порядке с документацией на объект, что есть основания полагать, что строительство будет завершено в заявленный срок и т.д.

В нашем банке соотношение заемщиков, которые получают кредит на покупку квартир на первичном и вторичном рынке, составляет 50х50. В Москве этот показатель несколько иной – примерно 35х65, в пользу новостроек.

Отмечу, что «первичку» многие покупают в качестве инвестиций, рассчитывая на то, что стоимость приобретенного жилья существенно вырастет и его будет можно выгодно перепро-

дать. Это также является одним из аргументов в пользу покупки новостроек: на вторичном рынке стоимость квартир не растет такими темпами. У нас доля «инвестиционных» клиентов невелика – не более 10% от общего числа заемщиков по новостройкам.

Тот факт, что заемщики активно берут кредиты на покупку новостроек, как-то связан с тем, что ваш банк плотно сотрудничает с застройщиками?

Да, в том числе. Например, мы активно работаем с группой компаний ПИК. ПИК сотрудничает более чем с 10 банками, наш банк стабильно занимает 3-е место по объемам выдачи ипотечных кредитов после ВТБ 24 и Сбербанк. Этому способствуют, во-первых, привлекательные условия, на которых мы взаимодействуем с нашими партнерами, а во-вторых, то, что мы смогли наладить хорошие человеческие отношения с сотрудниками данной компании. Вообще личные отношения очень важны в бизнесе, на них очень многое построено.

Еще один наш крупный и серьезный партнер – компания СУ-155, с ней у нас также происходит достаточно большой объем сделок и налажены хорошие отношения.

Как в нескольких предложениях можно обозначить основные преимущества ипотеки от Инвестторбанка?

Во-первых, это человеческий подход к каждому клиенту. Во-вторых, рыночные условия: длинные сроки кредитования, возможность привлечения в качестве созаемщиков людей, которые не являются родствен-

никами заемщика, возможность учета широкого спектра категорий получаемого клиентом дохода, оптимальные варианты приобретения жилья, находящегося в собственности менее трех лет. Ну и конечно же, наши условия по уровню ставок и отсутствию комиссий за выдачу кредита.

Что бы Вы могли порекомендовать людям, которые уже взяли ипотеку?

Мы рекомендуем всем заемщикам держать на своем счете сумму, равную одному-двум ежемесячным платежам по кредиту. Это может помочь им, если в будущем произойдут какие-либо непредвиденные обстоятельства: клиент уедет в командировку, не получит своевременно зарплату и т.д.

Также я бы посоветовала заемщикам при возникновении у них проблем с выплатой кредита сразу же обращаться в банк, а не уклоняться от общения с кредитором. Банк в течение «жизни кредита» не станет беспокоить клиента, если тот будет своевременно и в полном объеме исполнять свои долговые обязательства. Я бы рекомендовала сначала заплатить по кредиту, а потом планировать иные расходы. Тогда у нас с клиентом все будет отлично.

Светлана, хотелось бы отойти от сугубо финансовых вопросов и задать несколько личных. Почему Вы решили работать именно в розничном бизнесе и какому блоку уделяете здесь наибольшее внимание?

Если затрагивать тему «Женщина и бизнес», то здесь есть некоторые особенности, конечно.

Поскольку мамы обычно уделяют большее внимание больным и слабым детям, то и в нашем случае ипотека – это очень сильный сегмент, поэтому этому блоку я уделяю меньше всего внимания, ведь я спокойна за этого большого ребенка.

Сейчас мое внимание в сфере кредитования больше направлено на новые виды деятельности: секьюритизацию, построение агентской сети, новые кредитные продукты, модернизацию имеющейся линейки. В банке весь розничный бизнес находится под моим кураторством, что позволяет максимально быстро и адекватно перестраивать бизнес-процессы, создавать новую методологию под актуальные запросы бизнеса.

Есть и еще один нюанс. На Западе в основном преобладают розничные сетевые банки. 80% кредитования юридических лиц там осуществляется за счет частных инвестиций, и только 20% – с помощью банков. В России пока всё наоборот.

Нам еще долго расти до мировой матрицы финансовых вложений, но именно за розницей – будущее. Если посмотреть на динамику развития розничного бизнеса в последние годы, то мы увидим, что темпы его развития в несколько раз опережают темпы развития корпоративного бизнеса.

Сейчас количество банковских продуктов на одного жителя России в 3-4 раза ниже, чем на Западе. Банкам нужно думать о том, как прийти к новым клиентам. Представители среднего класса, обеспеченные клиенты имеют банковские продукты. Кредитным организациям нужно начать

работать с жителями небольших населенных пунктов, предложив этим людям – с учетом структуры доходов и финансовых потребностей – именно те продукты, которые им нужны.

Социальная функция банка состоит в том, чтобы предоставлять клиентам деньги под разумные проценты, повышать уровень финансовой грамотности людей, приучать их к более цивилизованным финансовым продуктам – вплоть до кредитных карт и ипотеки.

У Вас много времени занимает работа, а как же все остальное, семья, например?

Мы шутим между собой, что лучший отдых – это смена занятий, и если ты устал заниматься ипотекой, то займись каким-то иным бизнесом.

Семья давно привыкла к моему отсутствию дома. Дочь уже взрослая, она студентка, и мое присутствие в ее жизни происходит в основном на «удаленных каналах», как говорят банкиры. В любом случае – успешные родители, но отсутствующие, это, наверное, лучше, чем родители, присутствующие дома, но которые не могут помочь детям в развитии, жизни, чему-то научить их на личном примере.

Какое образование получает дочь?

Она выбрала достаточно широкую специальность – маркетинг. В прошлом году поработала в банке. Не факт, что остановится именно на этой сфере, но она точно поняла, что мама не зря получает свои деньги и не просто так отсутствует дома. Она

увидела всю трудность, тяжесть и важность банковского бизнеса, поняла специфику работы с клиентами. Делая свой выбор в дальнейшем, она учтет этот опыт, он не пройдет для нее зря.

Вы бы хотели, чтобы она работала в банке?

Я хочу, чтобы она была счастлива, а какую сферу деятельности она выберет, не столь важно. Главное, чтобы она себя нашла.

Как Вы отдыхаете от работы?


Мое хобби и единственная возможность отключиться от работы – это отпуск. В это время я обязательно уезжаю, а возвращаясь, заранее выбираю страну, в которую поеду следующий раз.

Мир очень большой, и хочется всё посмотреть, но есть места, в которые я неизменно возвращаюсь. Раз в год я обязательно езжу в Италию, это моя любимая страна, где все виды отдыха, все потребности соединяются в одну. Пока я еще не исследовала и не исчерпала эту страну, и, думаю, поеду туда еще не раз.

О чем мечтаете сейчас?

Я всегда мечтаю о том, что достижимо, о том, что можно реализовать. Главная мечта, вернее, цель – чтобы был баланс внутренних потребностей и возможностей.

Вы авантюры?

Да, в какой-то мере. Но те авантюры, в которые я ввязывалась, всегда заканчивались успехом. Надеюсь, фортуна меня не покинет. 

***Беседовали Даниил Слущкий,
Софья Ручко***

ФИНАНСОВЫЙ СУПЕРМАРКЕТ: ТРИ КРУПНЕЙШИХ СОБЫТИЯ В РОССИЙСКОМ МИРЕ ФИНАНСОВ ЭТОЙ ОСЕНИ

Осенью этого года сразу в трех крупных финансовых центрах России состоятся три международных бизнес-форума и выставки «Финансовый супермаркет». Мероприятия объединят на одной площадке банки, ИК, УК, страховые компании, НПФ и форекс. И главное: каждый участник представит выгодное спецпредложение только один день и только для посетителей выставки.

Двадцать пятый, юбилейный, бизнес-форум и выставка «Финансовый супермаркет» состоится 6 октября в Санкт-Петербурге в Конференц-центре «ПетроКонгресс». Следом за ним форум пройдет в Екатеринбурге и Москве.

Главной «фишкой» выставок этого года станет большое количество вы-

годных предложений и уникальных акций от экспонентов. Специально для Финансового супермаркета банки снизят процент по кредиту и повысят процент по депозиту; инвестиционные компании снизят процент комиссии за исполнение сделок. Форекс-компании предоставят большие бонусы на начальный счет; страховые компании снизят взносы и т.п. Только один день и только для посетителей выставки предоставляется возможность заключить выгодный договор!

Деловая программа мероприятия традиционно включает в себя экспозицию лидирующих отечественных и международных финансовых компаний; мастер-классы и семинары ведущих экспертов в области экономики и финансов; круглые столы по наиболее актуальным те-

мам; тренинги для маркетологов и сейлз-менеджеров в финансовой сфере.

Финансовый супермаркет является важным событием для бизнеса и одновременно социально-значимым проектом. В его задачи входит не только укрепление позиций ведущих финансовых компаний, но и поддержка государственной программы по повышению финансовой грамотности населения. Помимо этого, форум пользуется большим интересом среди инвесторов.

Уже сейчас на официальном сайте полным ходом идет регистрация посетителей. Компании-участники разрабатывают специальные акции. Эксперты готовят интересные темы выступлений. А организаторы прикладывают все усилия для создания комфортной бизнес-атмосферы для экспонентов и гостей выставки.

Подробности на официальном сайте мероприятия www.finmir.ru или по телефону +7 (495) 744 766 5.



**ОРГАНИЗАТОР:**

АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

ПРИ УЧАСТИИ
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ**УСТРОИТЕЛЬ:**Всероссийское ЗАО
«Нижегородская ярмарка»**ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:**Полномочного представителя
Президента РФ в Приволжском
Федеральном округе

Правительства Нижегородской области

18-19 сентября**Б 2012 года****ВЕДУЩАЯ ТЕМА:****"Повышение роли банков
в экономическом развитии регионов России
(тенденции, опыт, проблемы)"**Особое внимание на Форуме будет уделено анализу
передового опыта регионов в области инвестирования**К участию приглашаются:** руководители и специалисты банков и
других финансовых учреждений, руководители регионов, предприятий
и организаций, представители министерств и ведомств, ученые.**КОНТАКТЫ****Ассоциация российских банков**Телефон /факс +7 (495) 690-22-48
E-mail banks@arb.ru**Всероссийское ЗАО "Нижегородская ярмарка"**Телефон +7 (831) 277-55-95,
277-54-14, 277-56-90,
Факс +7 (831) 277-54-87
E-mail bankforum@yarmarka.ru
URL http://www.yarmarka.ru



ДЕТОКС-КОКТЕЙЛЬ

ДЛЯ ТОКСИЧНЫХ АКТИВОВ

Ингредиенты: юридическое оформление объекта продажи, оценка и исследование рынка, планирование и проведение рекламной кампании, поиск покупателей, проведение торгов

Привлечение Российского аукционного дома для своевременной реализации недвижимости, связанной с залоговыми и непрофильными активами банков, позволяет банку получить оборотные средства и снизить эксплуатационные и организационные затраты на содержание имущества и управление им

Только аукцион предоставляет участникам сделки такие преимущества, как: публичность, достоверность, полнота информации об объекте продажи, гарантия юридической чистоты сделки, состязательность, рыночная цена продажи, минимальный размер расходов на проведение сделки



РОССИЙСКИЙ
АУКЦИОННЫЙ ДОМ

www.auction-house.ru

ИПОТЕКЕ НА ЗАМЕНУ



Ипотека давно стала практически единственным синонимом словосочетания «кредит на жилье». Но на самом деле есть и другие возможности купить квартиру с помощью заемных средств – например, взять обычный потребительский кредит. Только стоит ли это делать?

Ипотечный и потребительский кредиты – это совершенно разные банковские продукты. Для заемщика может оказаться выгодным и тот, и другой вариант – всё зависит от его целей. Чаще всего одалживать крупные суммы на длительный срок целесообразно на условиях ипотеки. В этом случае можно рассчитывать на заемную сумму от 500 тысяч до 30 млн рублей по ставке 11-14% годовых. Большинство банков предоставляют такие кредиты на срок 25-30 лет, что позволяет ощутимо снизить размер ежемесячных выплат. «Преимущества ипотеки обусловлены необходимостью оформления залога на приобретаемую или имеющуюся недвижимость, что снижает риски банков и дает возможность кредитовать на более крупные суммы под более низкие ставки по сравнению с потребительским кредитованием», – объясняет заместитель начальника управления ипотечного кредитования Альфа-Банка **Владлена Невская**.

Доступность ипотеки повышает и возможность привлечь созаемщиков – в некоторых банках до четырех человек. На основании их совокупного дохода можно значительно увеличить сумму получаемого кредита.

Плюсов у ипотеки много, но и недостатки тоже есть. Так, получить одобрение банка по такому кредиту иногда бывает весьма непросто: нужно собрать объемный пакет документов, пройти процедуру оценки платежеспособности и дожидаться принятия решения по кредиту (что порой затягивается больше чем на две недели).

Получить потребительский кредит можно в более сжатые сроки, предоставив минимум документов. Однако и условия здесь будут совсем

другими: сумма такого займа обычно не превышает 500-700 тыс. рублей, а срок погашения ограничен 5-7 годами. При этом ставки по потребкредитам находятся на уровне 16-28%, то есть значительно превышают проценты по ипотеке.

На первый взгляд вывод очевиден: для покупки жилья больше подходит ипотека. «Потребительский кредит априори не может быть выгоднее ипотечного, если целью является приобретение недвижимости», – уверена Владлена Невская.

Но на самом деле все не так просто: потребительский заем тоже можно использовать вместо ипотеки, если только умело им воспользоваться.

Другое решение

В некоторых случаях оформляют ипотеку на покупку жилья либо невозможно, либо крайне невыгодно. В такой ситуации ее может успешно заменить обычный потребительский кредит.

«Его можно взять на покупку объекта недвижимости, который нельзя приобрести в ипотеку, – комментирует директор департамента кредитования «Фосборн Хоум» **Юлия Букина**. – Например, это актуально для покупателей квартир в домах, подлежащих сносу». Кроме того, потребительский кредит можно получить быстро, что играет решающую роль в ситуации, когда необходимо оперативно завершить сделку и нет времени ждать одобрения по ипотеке. «Преимущества потребительского кредитования смогут оценить те, кто берет кредит на достаточно небольшую относительно стоимости квартиры сумму», – добавляет Владлена Невская.

Например, у человека есть 4 млн рублей, вырученные от продажи жилья, а приглянувшаяся ему новая квартира стоит 4 миллиона 300 тысяч. В ряде банков есть ограничения по минимальной сумме ипотечного кредита, и взять менее 500-600 тысяч рублей или меньше, чем 15-20% от стоимости квартиры, просто не получится. Таким образом, ипотечный заемщик вынужден брать в долг больше, чем ему нужно. Именно в таких ситуа-

Чаще всего одалживать крупные суммы на длительный срок целесообразно на условиях ипотеки. Большинство банков предоставляют такие кредиты на срок 25-30 лет, что позволяет ощутимо снизить размер ежемесячных выплат.

циях логично воспользоваться потребительским кредитом, получив в банке именно ту сумму, которая требуется. Кроме всего прочего, это позволяет избежать дополнительных расходов по страхованию и оценке жилья, неизбежных при ипотеке.

Еще один важный аргумент в пользу потребкредита заключается в

том, что недвижимость, приобретаемая заемщиком, не переходит в залог банку, а значит, ей можно распоряжаться по собственному усмотрению, без всяких ограничений.

Потребительский кредит выручает и тех, у кого возникают трудности при прохождении банковской оценки платежеспособности, обязательной для ипотечных клиентов. «Часто потребкредит используют те заемщики, у которых нет возмож-

ности подтвердить требуемый официальный доход или целевое использование кредитных средств, – поясняет генеральный директор «Первого ипотечного агентства» **Максим Ельцов**. – Также потребительский кредит нередко является

безальтернативным вариантом для заемщиков, у которых были проблемы с выплатами по предыдущим кредитам».

На первый взнос

Менее 5% банковских предложений по ипотеке предполагают выдачу займа без первоначального взноса, и условия по таким кре-



дителям далеко не самые выгодные. Чаще всего клиенту необходимо внести как минимум 10% от стоимости жилья из собственных средств. Накопить такую сумму непросто, и иногда потенциальные заемщики задумываются: а не взять ли эти деньги в кредит? По мнению Юлии Букиной, такая схема может быть целесообразной: «Если у заемщика нет первоначального взноса, то ставка по ипотеке для него будет 14-15%, если же первоначальный взнос составит хотя бы 10%, то ставка по ипотеке снизится на два пункта. Такое уменьшение ставки при 20-летнем сроке выплаты долга дает существенную разницу в переплате. Соответственно, брать кредит на первоначальный взнос выгодно; главное, чтобы доход заемщика позволял выплачивать два кредита».

К сожалению, такой теоретический расчет не всегда срабатывает на практике. «Стоит учесть, что если заемщик берет потребительский заем на первоначальный взнос, то условия по ипотечному кредиту могут в итоге оказаться хуже ожидаемых, например, сум-

ма кредита будет ниже», – предупреждает Владлена Невская. Дело в том, что выяснить происхождение средств, которые заемщик предъявляет в качестве

Потребительский кредит можно взять на покупку объекта недвижимости, который нельзя приобрести в ипотеку. Например, это актуально для покупателей квартир в домах, подлежащих сносу.

первоначального взноса, банку не составит труда. Вслед за этим будут сделаны и соответствующие выводы о платежеспособности человека. «Банки активно обмениваются информацией об обращениях клиентов за различными кредитными продуктами и контролируют ситуацию с одобрениями кредитов, – подтверждает Максим Ельцов. – Если раньше можно было легко получить и потребительский кредит, и ипотеку одновременно, то сейчас это сделать намного сложнее».

Скорее всего, банк напрямую спросит потенциального заемщика, не использует ли он заемные средства в качестве первоначального взноса. «Такой вопрос часто встречается в анкете, которую должен заполнить клиент. Для

многих банков источник первоначального взноса является своеобразной «лакмусовой бумажкой» будущего заемщика», – комментирует заместитель начальника отдела ипотечного кредитования Группы компаний «Кредов» Ольга Попова.

По мнению Максима Ельцова, банковские сотрудники придерживаются следующей логики: если у человека нет денег на оплату первоначального взноса, то на это могут быть

все три причины. Либо те доходы, которые клиент декларирует, не соответствуют действительности, либо он не в состоянии накопить деньги, либо у него есть другие обязательства, на погашение которых уходят получаемые средства. В любом случае эксперты советуют крайне взвешенно подходить к решению о получении потребительской ссуды в подобной ситуации. Информация о том, что потенциальный заемщик оформил потребкредит на первый взнос, может негативно отразиться на решении о выдаче ипотечного кредита или на условиях его предоставления. Хотя, конечно, не все банки примут данный факт во внимание.

«Потребительский кредит для формирования первоначального взноса



по ипотеке стоит брать в исключительных случаях, и только тогда, если у вас в ближайшее время планируются денежные поступления в объеме, достаточном для погашения этого займа, а также хотя бы части ипотечного кредита, – рекомендует Максим Ельцов («Первое ипотечное агентство»). – Это может касаться ситуации, когда клиенты уже выбрали квартиру и хотят ее приобрести, а продажа недвижимости, с которой они рассчитывали получить средства на покупку, по какой-то причине задерживается».

Полное погашение

Ежемесячные платежи по ипотеке обычно не являются чрезмерно тяжелым бременем. Разумеется, при

условии стабильного дохода заемщика. О размере выплат клиент предупрежден заранее и может в соответствии с графиком погашения долга корректировать личный бюджет. Но что делать, если ситуация меняется непредвиденным образом: человек теряет работу, заболевает или у него возникают дополнительные срочные расходы? Иногда, опасаясь санкций со стороны банка, а также наихудшего исхода – потери квартиры – заемщик может пойти на крайние меры. Например, взять еще один, потребительский, кредит, чтобы погасить задолженность по ипотеке. Удивительно, но в некоторых ситуациях такое решение может оказаться правильным. Ольга Попова поясняет: «Наличие просрочек всегда не-

гативно сказывается на кредитной истории заемщика. Так как ипотечный кредит берется, как правило, на длительное время, никто не застрахован от различного рода обстоятельств, таких как задержка зарплаты, смена работы, незапланированные крупные траты. Поэтому я бы рекомендовала иметь кредитную карту, лимитом которой вы сможете воспользоваться при необходимости». Если финансовые трудности носят кратковременный характер и заемщику нужно срочно найти деньги лишь на один-два ежемесячных платежа по ипотеке, то и потребительский заем, и кредитная карта действительно являются подходящим решением. Кредитка удобна еще и тем, что обычно ее держатель может воспользоваться



Ассоциация региональных банков России

Финанс
Медиа



27–28 сентября 2012 г.

Москва, Marriott Grand Hotel

VII-я международная конференция Банковские карты и платежные технологии

Практическая информация для практикующих специалистов

Генеральный спонсор:

VISA



Официальные спонсоры:



Основные темы конференции:

- Роль карточных проектов в национальных экономиках и развитии безналичных расчетов в государственном масштабе.
- Новые технологии как основной двигатель рынка розничных безналичных платежей.
- Межотраслевая конкуренция на платежном рынке. Вызовы и новые возможности для банков.
 - Экономика и маркетинг карточных проектов.
- Развитие инфраструктуры безналичных расчетов в рамках стратегии мультиканального банкинга.
 - Безопасность и управление рисками.

Оргкомитет: 123001, Москва, ул. Большая Садовая, д. 8, стр. 1.

Тел./факс: (495) 785-29-93, 785-29-88, e-mail: cpk@asros.ru, mts@asros.ru, kmd@asros.ru, www.asros.ru

беспроцентным периодом в 30-50 дней. В этом случае можно снять деньги на ипотечную выплату, а затем в течение месяца вернуть долг. Проценты за пользование кредитом начисляться не будут, а репутация плательщика сохранится.

Если же финансы обещают «петь романсы» долгое время, лучше не пытаться временно решить проблему за счет еще одного займа, а объяснить ситуацию в банке-держателе залога. «Погашать ипотеку при помощи потребкредита абсолютно нецелесообразно, так как он является более дорогим кредитным продуктом, – уверен Максим Ельцов. – Если клиент не в состоянии платить по ипотеке, то следует помнить, что по потребительскому кредиту пла-

тежи будут еще выше». Соответственно, расходы по двум кредитам одновременно окажутся абсолютно неподъемными для заемщика. Попытка погасить имеющийся долг за счет нового кредита может привести к закредитованности клиента. Это значит, что человек, не справляясь с ежемесячными платежами, будет оформлять все новые и новые кредиты, получая временную передышку. При этом его суммарный долг постоянно растет. Ситуация станет критичной, когда расходы заемщика по долговым обязательствам превысят 40% от его ежемесячного дохода. Если этот баланс уже нарушен в результате сокращения доходов должника, то открытие нового кредита только усугубит ситуацию.

«Разумнее пойти на сотрудничество с банком, разъяснив создавшееся положение, чем оформлять еще один кредит, ставки по которому будут гораздо выше ипотечных», – полагает Владлена Невская (Альфа-Банк). Она уверена в том, что большинство банков постараются пойти навстречу клиентам. Действительно, кредитные организации имеют в арсенале различные программы реструктуризации ипотеки и обычно предлагают клиенту грамотные способы решения возникшей проблемы. Ведь и для банка, и для заемщика это намного выгоднее, чем идти на конфликт. **И**

Татьяна Баирампас

УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ - 2012

В Всероссийский банковский форум

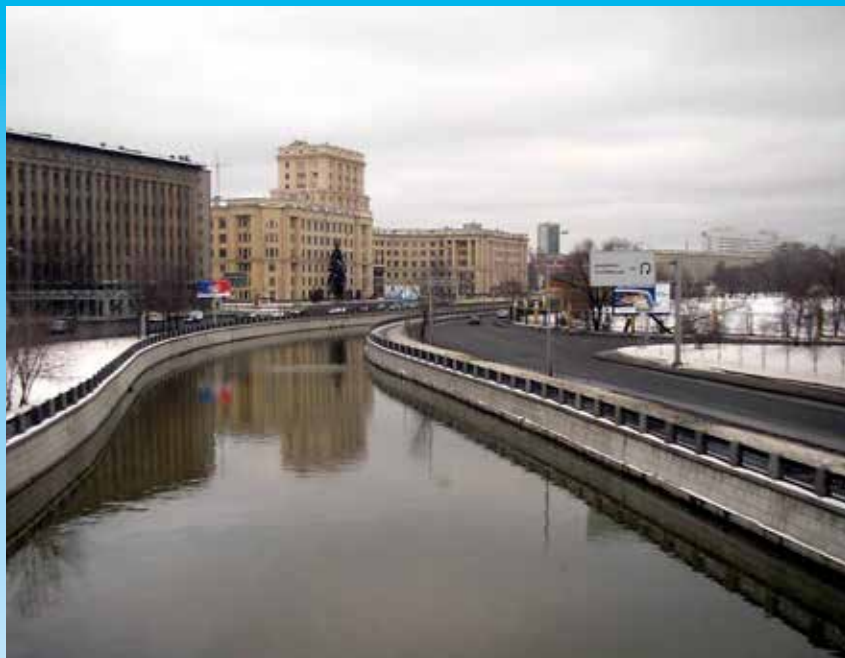
- Обзор законодательных изменений из «первых уст»
- Практические доклады о досудебной работе с проблемными кредитами
- Продуктивный диалог с судебными приставами
- Пошаговый разбор успешных схем реализации непрофильных активов в розничном и корпоративном бизнесе от ведущих специалистов рынка
- Успешные методики работы коллекшн малого и среднего бизнеса
- Стратегии банков и разъяснения арбитражного управляющего в работе с банкротящимися должниками

Для Вас специальная
скидка 10%!
Для её получения
при регистрации
укажите код MPUDI



Москва, 15-16 ноября 2012 г., Отель "Ренессанс"
www.globalforumfactory.ru/UK Тел.: (495) 778-75-17

ЛЕФОРТОВО: СДЕЛАНО В ЕВРОПЕ



Использованы фотографии с сайтов oldmos.ru, mosday.ru

Гуляя по Лефортову, начинаешь верить в невероятные вещи. Например, в путешествия во времени. На тихих, как и сотню лет назад, улочках по-прежнему стоят невысокие дома, сияют куполами храмы, поют птицы, греются на солнце сытые кошки.

Все флаги в гости будут к нам

Во второй половине XVII веке Москва утопала в яблоневых и вишневых садах. Самыми ухоженными были немецкие и голландские палисадники, что, впрочем, не умаляло несколько подозрительного отношения горожан к иноверцам. И вот к государю Михаилу Федоровичу отправили выборных людей с прось-

бой переселить «немцев» подальше от кремлевских стен.

Осенью 1652 года высочайшим Указом под Немецкую слободу была отведена земля у реки Яузы. Здесь стали охотно селиться не только немцы, но и англичане, голландцы, французы, итальянцы, шотландцы, бельгийцы, шведы, датчане. Одним словом, на Яузу прибыли «все флаги» Западной

Европы. И не только: вскоре русский царь тоже оценил красоту здешних мест, возведя на земле Лефортова (в селе Покровском) государевы палаты.

Спаситель императора

В 1675 году в Немецкой слободе поселился Франц Лефорт. Этот уроженец Женевы был личностью поистине неординарной – эрудит, полиглот, капитан роты караульного полка и друг юного царевича Петра, будущего российского императора. Под влиянием Лефорта Петр Алексеевич первым на Руси начал носить иностранную одежду (камзол, штаны, чулки, башмаки и парик), а позже приказал армии сменить амуницию на зарубежные мундиры. Есть версия, что именно в доме Франца Яковлевича Петр познакомился с Александром Меншиковым и «выпросил» его у закадычного друга в качестве денщика.

Осенью 1689 года стрельцы по наущению княжны царевны Софьи подняли бунт. Будущий император Петр I бежал в Троице-Сергиев монастырь, куда вскоре Франц Лефорт привел верные войска. Солдаты не оставили мятежникам шансов на успех. В Немецкую слободу спаситель Петра возвратился уже в звании генерала. В 1695 году Лефорт участвовал в походе русской армии на Азов. Командуя корпусом, он первым вошел в город, а вышел из этой битвы адмиралом российского флота.

Дворец-музей

Зимой 1699 года на правом берегу Яузы для Лефорта по проекту зодчего Дмитрия Аксамитова был построен роскошный дворец в стиле барокко. Двухэтажное здание венчала черепичная крыша, украшенная резными гребнями. Парадный

зал вмещал свыше 300 человек. Дворцовые стены, обитые английским сукном, украшали венецианские зеркала, живописные полотна кисти европейских и русских мастеров. В центре, на почетном месте, висел большой портрет Петра I. Остальные комнаты, по воспоминаниям современников, были наставшими миниатюрными музеями. В зале, обитом зеленой кожей, располагалась редчайшая коллекция китайского фарфора. В комнате «серебряной парчи» стояла уникальная изразцовая печь. С потолка «Морской залы» свисали макеты фрегатов, галер и ботов.

Центр притяжения

Немецкая слобода долго оставалась центром общественной жизни Москвы. Лефортовский дворец Петр I предпочитал всем остальным. Тут государь писал, размышлял, принимал иноземных послов. Здесь же он отдыхал, устраивал веселые многолюдные гулянья (как их тогда называли, ассамблеи). Отсюда император рассылал во все концы России высочайшие распоряжения. В Лефортове были приняты многие

судьбоносные решения – в том числе о строительстве города-порта на Неве, будущего Санкт-Петербурга.

Зигзаги судьбы

В 1706 году новым хозяином дворцовой усадьбы в Лефортове стал князь Александр Меншиков. Он пригласил итальянского архитектора Марио Фонтано, который пристроил к зданию полукруглые флигели, а весь первый этаж превратил в арочную галерею. Ввел «светлейший» и еще одно новшество: к дворцу стал примыкать первый в России регулярный голландский парк. Много лет спустя по распоряжению Павла I бывший «дом швейцарца» отдали под жилье отставным солдатам. В 1804 году император Александр I повелел перевезти из Кремля в Лефортовский дворец архив Военной канторы. После Отечественной войны 1812 года усадьба опустела – казалось, о ней забыли навсегда. Но в 50-х годах XIX столетия о Лефортово вспомнили – надстроили третий этаж и вновь разместили архивы.

Сегодня московские строители и реставраторы воссоздали ком-

плекс Лефортовского дворца. Он стал практически таким же, каким много лет назад его построил зодчий Марио Фонтано. Преобразился и находящийся неподалеку старинный приусадебный парк, заложенный, как полагают, самим Петром I. Здесь отреставрировали ротонду, очистили все 5 прудов, обновили павильоны и резные скамейки на липовой аллее. Восстановлен и грот, построенный в 1703 году по проекту Варфоломея Растрелли.

Благодатный уголок

Сегодня в Лефортове, бывшем некогда центре российских реформ, любят отдыхать москвичи. Тем более, что кроме самого дворцового комплекса здесь есть и другие памятники старины. На улице Солдатская, 4, как и столетия назад, красуется пятиглавый храм Петра и Павла. Вдоль Краснокурсантского проезда протянулся великолепный Головинский дворец (говорят, по ночам по нему бродят призраки). Стоит пройти чуть подальше, и перед вами – обновленный Екатерининский замок, архитектурный ансамбль Вдовьих домов, особняк Строгановых в старинном парке... На Немецком, ныне Венденском, кладбище, похоронены живописцы братья Васнецовы, актриса Алла Тарасова, знаменитый литературовед Иракий Андроников, писатели Михаил Пришвин и Леонид Гроссман.

Вдали от суетной толпы

Жизнь в Лефортове течет без шума и суеты, характерных для многих районов Москвы. Здесь в парках часто проходят костюмированные представления, а на берегу чистых водоемов в выходные устраивают пикники местные жители. Трудно поверить, но в бывшей Немецкой слободе нет и больших проблем



с парковками. И на въезде, и на выезде здесь редко можно попасть в автомобильную пробку – так сложились транспортные потоки внутри и по границам района. И это еще один плюс Лефортова, которое активно развивается главным образом по немецкому (только представьте себе, как все совпало!) проекту «Ба-вария».


Гости из настоящего

На первый взгляд, Лефортово буквально дышит стариной. Но стоит приглядеться – и вы заметите множество «гостей» из настоящего. Здесь расположено 6 высших учебных заведений, 30 научно-исследовательских институтов различного профиля. В Лефортово есть все,

что нужно для полноценной жизни. Сейчас в районе с населением около 90 тысяч человек работает 13 школ, 19 дошкольных учреждений, несколько торговых центров и фитнес-клубов. Здесь находится главный военный клинический госпиталь имени Н. Бурденко, несколько поликлиник и больниц. Кстати, одна из них – городская клиническая больница №29 – располагается в отреставрированном здании бывшей Александровской общины сестер милосердия «Утоли моя печали», созданной на средства княгини Натальи Шаховской.

Выбор за вами

Застройка жилых кварталов Лефортова с самого начала ведется

с учетом исторически сложившихся архитектурных особенностей района. Здесь вы не встретите небоскребов, чьи верхние этажи теряются в облаках. Зато жилье предлагается на разный вкус и кошелек. Где именно? А всюду. Например, на ухоженных улицах с чудесными старинными названиями – Старообрядческой, Сторожевой, Душинской, Карачаровской, Боровой. Есть квартиры на Авиамоторной улице и Перовском шоссе. А если позволяют средства и есть желание, можно поселиться в апартаментах с панорамным видом из окон на роскошные дворцы и вновь ожившие живописные парки. 

Галина Кириллова



Уважаемые коллеги! Дорогие друзья! 7 и 8 сентября. Всероссийский профессиональный праздник «День финансиста 2012»






Организаторы - некоммерческое партнерство «Сообщество профессионалов финансового рынка «САПФИР» и Международная общественная организация «Гильдия финансистов» при поддержке Министерства финансов России и Экспертной группы по финансовому просвещению при ФСФР России.

В рамках Дня финансиста пройдут самые разнообразные мероприятия: широкомасштабная акция «Дни финансовой грамотности в учебных заведениях», научно-практическая конференция «Актуальные проблемы в области финансов и пути их решения», Всероссийский студенческий конкурс на лучшую дипломную работу по финансовой тематике, Конкурс «Финансистка года 2012», Выставка творческих работ финансистов: «Мир искусства: финансисты творят», Премия «Репутация года 2012»!

Подробности и регистрация на сайте <http://деньфинансиста.рф>
















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

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

	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 рублей	От 15,55%
	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 дома с земельным участком	Рубли РФ	от 500 000 до 160 000 000 рублей	От 16,45%
	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 нежилой недвижимости	Рубли РФ	от 500 000 до 160 000 000 рублей	От 17,35%
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Надежный	RUR USD	от 300000, но не менее 30 % от стоимости приобретаемой недвижимости до 20 000 000 или эквивалент в долларах США	от 12,6 % годовых до – 13,5 % годовых в рублях 12,6%-12,9% годовых при первоначальном взносе более 40%; 13,1%-13,5% годовых при первоначальном взносе от 20% до 40%. от 11,6 % годовых до 11,9 % годовых в долларах США 11,6% годовых при первоначальном взносе более 40%; 11,9% годовых при первоначальном взносе от 20% до 40%. Преференции по снижению размера годовой процентной ставки для клиентов партнеров.
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Премиальный (кредит на любые цели под залог имеющейся недвижимости)	RUR USD EUR	от 500 000 рублей до 40 000 000 рублей или эквивалент в долларах США / евро	от 14,5 % годовых до 17,5 % годовых в рублях. от 12,5 % годовых до 14% годовых в иностранной валюте. Размер процентной ставки зависит от срока кредитования и вида передаваемого в залог недвижимого имущества.

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 года до 7 лет	0%	Возможно полное или частичное досрочное погашение. При аннуитетном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру ежемесячного платежа (без комиссии). При дифференцированном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру суммы ежемесячного погашения основного долга по кредиту (без комиссии). Частичное досрочное погашение производится только в дату очередного платежа, полное - в любой рабочий день.	Комиссия за резервирование денежных средств - 1% от суммы кредита.	<p>Страхование:</p> <ul style="list-style-type: none"> Риск утраты жизни или постоянной утраты трудоспособности залогодателя. Риск утраты или повреждения предмета залога. Риск прекращения права собственности залогодателя на предмет залога (титальное страхование). <p>Страхование не является обязательным требованием Банка.</p> <p>Оценка объекта залога в любых оценочных компаниях, отвечающих требованиям Банка (за счет заемщика).</p> <p>На момент подписания договора в закладываемом объекте недвижимости не должно быть зарегистрированных лиц.</p>
От 1 года до 7 лет	0%	Возможно полное или частичное досрочное погашение. При аннуитетном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру ежемесячного платежа (без комиссии). При дифференцированном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру суммы ежемесячного погашения основного долга по кредиту (без комиссии). Частичное досрочное погашение производится только в дату очередного платежа, полное - в любой рабочий день.	Комиссия за резервирование денежных средств - 1,5% от суммы кредита.	<p>Страхование:</p> <ul style="list-style-type: none"> Риск утраты жизни или постоянной утраты трудоспособности залогодателя. Риск утраты или повреждения предмета залога. Риск прекращения права собственности залогодателя на предмет залога (титальное страхование). <p>Страхование не является обязательным требованием Банка.</p> <p>Оценка объекта залога в любых оценочных компаниях, отвечающих требованиям Банка (за счет заемщика).</p> <p>На момент подписания договора в закладываемом объекте недвижимости не должно быть зарегистрированных лиц.</p>
От 1 года до 7 лет	0%	Возможно полное или частичное досрочное погашение. При аннуитетном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру ежемесячного платежа (без комиссии). При дифференцированном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру суммы ежемесячного погашения основного долга по кредиту (без комиссии). Частичное досрочное погашение производится только в дату очередного платежа, полное - в любой рабочий день.	Комиссия за резервирование денежных средств - 2% от суммы кредита.	<p>Страхование:</p> <ul style="list-style-type: none"> Риск утраты жизни или постоянной утраты трудоспособности залогодателя. Риск утраты или повреждения предмета залога. Риск прекращения права собственности залогодателя на предмет залога (титальное страхование). <p>Страхование не является обязательным требованием Банка.</p> <p>Оценка объекта залога в любых оценочных компаниях, отвечающих требованиям Банка (за счет заемщика).</p> <p>На момент подписания договора в закладываемом объекте недвижимости не должно быть зарегистрированных лиц.</p>
от 36 месяцев до 360 месяцев	от 20 %	Без моратория, штрафов и дополнительных комиссий, минимальная сумма - 10 000 р.	Отсутствуют.	<p>Страхование - имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости). Титульное страхование и страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) - по желанию клиента.</p>
от 6 до 120 месяцев	нет	Без моратория, штрафов и дополнительных комиссий, минимальная сумма досрочного погашения не установлена	Комиссия за предоставление кредита 1 %	<p>Страхование - имущественное страхование предмета залога. Титульное страхование (если недвижимость с собственностью менее 3 лет) и страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) - по желанию клиента.</p>

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Фундаментальный (кредит на приобрете- ние жилья на первичном рынке с высокой степенью готовности)	RUR	от 300 000 рублей, но не менее 10 % от сто- имости объекта недви- жимости до 8 000 000 рублей (для г. Санкт- Петербурга) 3 000 000 рублей (для иных регио- нов присутствия Банка). Программа не реализу- ется в г. Москве и Мо- сковской области.	от 11,00 % годовых до 14,40 % годовых. 12,9% - 13,4% на этапе строительства, до регистрации права собственности и ипотеки на приобретаемую не- движимость при первоначальном взносе от 40 % (вклю- чительно). 13,9%-14,4% на этапе строительства, до регистрации права собственности и ипотеки на приобретаемую не- движимость при первоначальном взносе от 20% до 39,99%. 11% годовых после регистрации права собственности и ипотеки на приобретаемую недвижимость.
 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Фундаментальный + (кредит на приоб- ретенное жилье на первичном рынке)	RUR	от 300 000 рублей, но не менее 10 % от стоимости объек- та недвижимости до 10 000 000 рублей (для г. Москвы, Москов- ской области, г. Санкт- Петербурга) 5 000 000 рублей (для иных регио- нов присутствия Банка).	От 12,75% годовых до 14,9% годовых. 13,5%-13,9% на этапе строительства, до последнего числа месяца, в котором Банком была получена заклад- ная при первоначальном взносе от 40 % (включительно). 14,5%-14,9% на этапе строительства, до последнего числа месяца, в котором Банком была получена закладная при первоначальном взносе от 20% до 39,99 % (включительно). 12,75% годовых с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором Банком была получена закладная.
 МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	ОАО «Московский индустриальный банк» minbank.ru	Новостройка	Рубли	8000тыс.	от 11%-15% годовых, зависит от определенного объема недвижимости и партнерских программ банка с застройщиками
 МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	ОАО «Московский индустриальный банк» minbank.ru	Готовая недвижи- мость	Рубли	До 20000тыс.	11-14%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	«Ипотека по паспорту» (покупка квартиры на вторичном рынке жилья)	Руб- ли РФ, Долла- ры США, ЕВРО	От 1 000 000 до 7 000 000 руб. (эквивалент в валюте)	Рубли РФ: 11,5%-15,5% Доллары США и ЕВРО: 10,5%-14,5%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	«Ипотека по паспорту» (покупка квартиры на первичном рынке жилья)	Рубли РФ	От 700 000 до 7 000 000 руб.	От 11,00%/10,0% до 14,5%/13,5%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	«Приобретение квартиры на вторичном рынке жилья»	Руб- ли РФ, Долла- ры США, ЕВРО	От 1 000 000 до 30 000 000 руб. (эквивалент в валюте)	Рубли РФ: 10,5%-14,5% Доллары США и ЕВРО: 9,5%-13,5%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	«Приобретение квартиры на первичном рынке жилья»	Рубли РФ	От 700 000 до 30 000 000 руб.	От 11,0%/10,0% до 14,5%/13,5%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	«Нецелевой кредит под залог имею- щейся квартиры на вторичном рынке жилья»	Руб- ли РФ, Долла- ры США, ЕВРО	От 1 000 000 до 30 000 000 руб. (эквивалент в валюте)	Рубли РФ: 12,5%-17,5% Доллары США и ЕВРО: 11,5%-16,5%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	«Приобретение недвижимости под залог имеющейся квартиры на вторичном рынке жилья»	Руб- ли РФ, Долла- ры США, ЕВРО	От 1 000 000 до 30 000 000 руб. (эквивалент в валюте)	Рубли РФ: 11,5%-16,5% Доллары США и ЕВРО: 10,5%-15,5%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	«Загородная недвижимость»	Руб- ли РФ, Долла- ры США, ЕВРО	От 1 000 000 до 30 000 000 руб. (эквивалент в валюте)	Рубли РФ: 12,5%-16,5% Доллары США и ЕВРО: 11,5%-15,5%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	«Коммерческая недвижимость»	Руб- ли РФ, Долла- ры США, ЕВРО	От 1 000 000 до 30 000 000 руб. (эквивалент в валюте)	Рубли РФ: 13%-16% Доллары США и ЕВРО: 12%-15%
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Квартира на вто- ричном рынке»	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	11,75%-15,00%
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Квартира в ново- стройке»	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	11,75%-15,75%
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Квартира в ново- стройке. Единая ставка»	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	12,75%-14,75%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
от 36 месяцев до 360 месяцев	от 20 %	Без моратория, штрафов и дополнительных комиссий, минимальная сумма – 10 000 р.	Отсутствуют.	Страхование - страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) на этапе строительства и имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости) после оформления права собственности на построенную недвижимость.
от 36 месяцев до 360 месяцев	От 20%	Без моратория, штрафов и дополнительных комиссий, минимальная сумма – 10 000 р.	Отсутствует.	Страхование - страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) на этапе строительства по желанию клиента и имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости) после оформления права собственности на построенную недвижимость.
До 20лет	От 15%	Возможно с первого дня	Плата за оформление закладной 1% взимается единовременно в момент оформления закладной	Страхование жизни Страхование недвижимости (после получения права собственности), в случае отсутствия полиса страхования жизни процентная ставка по кредиту увеличивается на 0,5%
До 15лет	От 30%	Возможно с первого дня	Плата за оформление закладной 1% взимается единовременно в момент оформления закладной	Страхование жизни Страхование недвижимости, в случае отсутствия полиса страхования жизни процентная ставка по кредиту увеличивается на 0,5%
От 1 года до 20 лет	От 30%	Возможно уже с 1-го месяца кредитования, без моратория и комиссий	Комиссия за выдачу кредита: 1,5%, но не более 100 000 руб.	Наличие официального трудоустройства заемщиков
От 1 года до 20 лет	От 30%	Возможно уже с 1-го месяца кредитования, без моратория и комиссий	Комиссия за выдачу кредита: 1,5%, но не более 100 000 руб.	Наличие официального трудоустройства заемщиков
От 1 года до 20 лет	От 20%	Возможно уже с 1-го месяца кредитования, без моратория и комиссий	Комиссия за выдачу кредита: до 15 млн руб. -1,5%, но не более 100 000 руб., свыше 15 млн руб.- 1%	Существует возможность индивидуального рассмотрения покупки комнат (-ы) с выделенным лицевым счетом
От 1 года до 20 лет	От 10%	Возможно уже с 1-го месяца кредитования, без моратория и комиссий	Комиссия за выдачу кредита: до 15 млн руб. -1,5%, но не более 100 000 руб., свыше 15 млн руб.- 1%	Приобретение квартиры в аккредитованном Банком объекте недвижимости
От 1 года до 20 лет	-	Возможно уже с 1-го месяца кредитования, без моратория и комиссий	Комиссия за выдачу кредита: до 15 млн руб. -1,5%, но не более 100 000 руб., свыше 15 млн руб.- 1%	
От 1 года до 20 лет	-	Возможно уже с 1-го месяца кредитования, без моратория и комиссий	Комиссия за выдачу кредита: до 15 млн руб. -1,5%, но не более 100 000 руб., свыше 15 млн руб.- 1%	Перечисление денежных средств происходит по б/н расчету
От 1 года до 20 лет	От 25%	Возможно уже с 1-го месяца кредитования, без моратория и комиссий	Комиссия за выдачу кредита: до 15 млн руб. -1,5%, но не более 100 000 руб., свыше 15 млн руб.- 1%	Приобретение/ залог загородной недвижимости только на вторичном рынке жилья
От 1 года до 20 лет	От 25%	Возможно уже с 1-го месяца кредитования, без моратория и комиссий	Комиссия за выдачу кредита: до 15 млн руб. -1,5%, но не более 100 000 руб., свыше 15 млн руб.- 1%	Приобретение/ залог коммерческой недвижимости только на вторичном рынке жилья
от 36 до 300 месяцев	от 10,00%	Без ограничений	Комиссия за открытие текущего счета, открытого в целях кредитования – 1% от суммы кредита	-
от 36 до 300 месяцев	от 20,00%	Без ограничений	Комиссия за открытие текущего счета, открытого в целях кредитования – 1% от суммы кредита	-
от 36 до 300 месяцев	от 20,00%	Без ограничений	Комиссия за открытие текущего счета, открытого в целях кредитования – 1% от суммы кредита	Ставка остается неизменной на этапе строительства и после оформления права собственности

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

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Загородный дом»	Рубли РФ	300 000 – 25 000 000 рублей РФ	14,50%-15,50%
	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«На любые цели»	Рубли РФ	300 000 - 15 000 000 рублей РФ для Мск, 9 000 000 рублей РФ для остальных регионов	16,00%-17,00%
	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Рефинансирование»	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	12,25%-14,25%
	ОАО Банк «Петрокоммерц» 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Квартира	Рубли РФ	от 300 000* руб. до 30 000 000 руб.	от 11,50% до 13,55%
	ОАО Банк «Петрокоммерц» 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Загородный дом	Рубли РФ	от 300 000* руб. до 30 000 000 руб.*	от 12,50% до 14,15%
	ОАО Банк «Петрокоммерц» 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Под залог	Рубли РФ	от 300 000* руб. до 30 000 000 руб.	от 12,50% до 14,15%
	ОАО Банк «Петрокоммерц» 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Новостройка	Рубли РФ	от 300 000* руб. до 30 000 000 руб.	от 11,50% до 13,55% (плюс 2% годовых до оформления права собственности на квартиру)
	ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Ипотечное жилищное кредитование»	Руб.	До 10 000 000	От 12,5 до 14,5
	ОАО АКБ «Связь-Банк» +7(495)500-00-42 www.sviaz-bank.ru	Свое жилье	Рубли	От 400 т.р. до 60 млн. р.	От 10,5%
	ОАО АКБ «Связь-Банк» +7(495)500-00-42 www.sviaz-bank.ru	Новостройка	Рубли	От 400 т.р. до 30 млн. р.	От 10,5%
	ОАО АКБ «Связь-Банк» +7(495)500-00-42 www.sviaz-bank.ru	Военная ипотека	Рубли	От 400 т.р. до 2,2 млн. р.	От 9,5%
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит на строящееся жилье	Рубли РФ	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	13,0-14,5% (после регистрации ипотеки); 14,0-15,5% годовых (на этапе строительства)
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит на строящееся жилье с государственной поддержкой	Рубли РФ	От 300 тыс. руб. до 8 млн руб.	12,0-12,5% (после регистрации ипотеки); 13,0-13,5% годовых (на этапе строительства)
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит на готовое жилье в новостройках	Рубли РФ	От 300 тыс. руб. до 8 млн руб.	10,5 %
	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.	От 12,0% 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	Фора-Классический	Рубли РФ	До 8 000 000 руб	12,00-16,5%
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, www.forateka.ru	Фора-Стандарт Рублевый	Рубли РФ	До 18 000 000 руб	12,25-14,75%
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, www.forateka.ru	Фора-Стандарт	Доллары США	До 600 000\$	8,25-10,75%

* Москва и Санкт-Петербург – от 450 000 руб.

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ






	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	Нецелевой (потребительский) кредит	Рубли РФ	От 50 000 до 3 000 000	От 17 до 31
	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	Нецелевой (потребительский) кредит	Доллары США	от 2 000 до 100 000	от 13 до 25

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
до 120 месяцев	от 30,00%	Без ограничений	Комиссия за открытие текущего счета, открытого в целях кредитования – 1% от суммы кредита	-
от 3 до 120 месяцев	Дисконт от 30%	Без ограничений	Комиссия за открытие текущего счета, открытого в целях кредитования – 1% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей РФ и не более 100 000 рублей РФ	-
до 300 месяцев	Дисконт от 20%	Без ограничений	Комиссия за открытие текущего счета, открытого в целях кредитования – 1% от суммы кредита	Последующий залог не требуется
от 1 года до 30 лет	от 20%	Без ограничений	Нет	
от 1 года до 30 лет	от 30%	Без ограничений	Нет	
от 1 года до 30 лет	до 60% стоимости закладываемой квартиры	Без ограничений	Нет	
от 1 года до 30 лет	от 20%	Без ограничений	Нет	
До 25 лет	От 15%	В любое время без комиссии	нет	Дифференцированные платежи по кредиту
От 3 до 30 лет	от 0%	Без ограничений	Комиссия от 0% до 1,5%	-
От 3 до 30 лет	от 20%	Без ограничений	Комиссия от 0% до 1,5%	-
От 3 до 20 лет	от 10%	Без ограничений	Комиссия отсутствует	Для военнослужащих – участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих
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 20%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
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	---	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал. Сумма кредита не более 70% от стоимости недвижимости.
От 3 до 30 лет	---	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	-
От 1 до 25 лет	От 30%	Без ограничений	1% за снятие наличных	Возможно рассмотрение неофициального дохода
7,10,15,20,25	От 15%	С первого месяца	1% за снятие наличных	Возможно рассмотрение неофициального дохода
7,10,15,20,25	От 15%	С первого месяца	1% за снятие наличных	Возможно рассмотрение неофициального дохода



От 6 до 84 мес.	-	Возможно полное и частичное досрочное погашение без комиссий и моратория	-	-
От 6 до 84 мес.	-	Возможно полное и частичное досрочное погашение без комиссий и моратория	-	-

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






ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	Нецелевой потребительский кредит для физических лиц	Рубли РФ	20 000 – 1 000 000 руб.	От 17,9%
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	Нецелевой потребительский кредит-экспресс для физических лиц	Рубли РФ	20 000 – 250 000	От 34,9%
 РоссельхозБанк	ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Потребительский»	Руб.	До 1000000	17/18
 РоссельхозБанк	ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Потребительский кредит без обеспечения»	Руб.	До 750 000	22
 РоссельхозБанк	ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Нецелевой потребительский кредит под залог недвижимости»	Руб.	До 10 000 000	До 5 лет – 15,5%, до 10 лет – 16,5%

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	Базовая программа кредитования	Рубли РФ/ доллары США	От 120 000 руб. / 4 000 долларов США до 4 000 000 руб. / 130 000 долларов США (1 000 000 руб. / эквивалент в валюте - при ПВ до 10%)	От 12% до 17,5%
 МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	ОАО «Московский кредитный Банк» http://mkb.ru (495) 777 4 888 8 (800) 100-4-888	Автоэкспресс	Рубли РФ	От 120 000 до 1 500 000 руб.	От 14% до 21%

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Микрокредит»	Рубли РФ	300 000 – 3 000 000	16 -19 (для участия в тендере); 20,5 – 23,5 (другие цели)
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Инвестиционный кредит»	Рубли РФ	1 000 000 – 80 000 000	12,5 - 18
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Овердрафт»	Рубли РФ	300 000 – 5 000 000 (для клиентов со сроком обслуживания по р/с в ОАО «МТС-Банк» менее 3-х мес.) 300 000 – 15 000 000 (для клиентов со сроком обслуживания по р/с в ОАО «МТС-Банк» более 3-х мес.)	14 – 17 (для клиентов со сроком обслуживания по р/с в ОАО «МТС-Банк» менее 3-х мес.) 12 -16 (для клиентов со сроком обслуживания по р/с в ОАО «МТС-Банк» более 3-х мес.)
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Кредитование на пополнение оборотных средств»	Рубли РФ	3 000 000 – 15 000 000 (при залоге 100% товаров в обороте) 1 000 000 – 80 000 000 (при других видах залога)	12 -17
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Банковская гарантия»	Рубли РФ	1 000 000 – 30 000 000	Индивидуально для каждого клиента

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
мес.	нет	Без ограничений	Дополнительные выплаты, связанные с выдачей либо обслуживанием кредита отсутствуют.	Возможность получения скидки до 1% при присоединении к программам добровольного страхования
3-60 мес.	нет	Без ограничений	Дополнительные выплаты, связанные с выдачей либо обслуживанием кредита отсутствуют.	Рассмотрение за 30 мин. Возможность получения скидки до 1% при присоединении к программам добровольного страхования. Для получения кредита достаточно предъявить паспорт и один документ на выбор клиента из утвержденного Банком перечня
До 5 лет	10%/нет	В любое время без комиссии	нет	До 300 000 руб. – поручительство 1 физ. Лица, от 300 000 до 1000 000 – поручительство 2-х физ. Лиц или поручительство 1 юр. Лица, либо залог недвижимого или движимого имущества
До 3 лет	нет	В любое время без комиссии	нет	Без поручительства и залога
До 5 и до 10 лет	нет	Минимальная сумма частичного досрочного погашения составляет 30 000 руб. без учета суммы ежемесячного платежа	нет	Обеспечение – залог квартиры/жилого дома с земельным участком для постоянного проживания

от 6 до 84 месяцев (при приобретении новых автомобилей иностранного производства); от 6 до 60 месяцев (при приобретении остальных видов транспорта).	От 0% (для легковых автомобилей) от 20 % (для коммерческого транспорта)	Без моратория и штрафных санкций, минимальная сумма досрочного погашения 15 000 руб./ 500 долларов США	Комиссия за выдачу кредита 6 000 руб.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гражданство Российской Федерации; 2. Постоянная регистрация на территории Российской Федерации; 3. Возраст заемщика: 18 - 65 лет включительно (на дату погашения кредита); 4. Наличие стабильного источника дохода, обеспечивающего погашение кредита; 5. Регистрация работодателя или его официального представителя на территории Москвы или Московской области.
от 6 до 84 мес.	От 0% (для легковых автомобилей) от 20 % (для коммерческого транспорта)	Без моратория и штрафных санкций, минимальная сумма досрочного погашения 15 000 руб. / 500 долларов США	Комиссия за выдачу кредита 6 000 руб.	Кредит можно оформить через представителя Банка в автосалонах-партнерах.

до 3 мес. (для участия в тендерах); до 36 мес. (другие цели)	Не требуется	Без штрафов и комиссий на протяжении всего срока кредитования	Комиссия за выдачу кредита – 2% от суммы кредита (взимается одновременно до выдачи кредита)	Обязательно поручительство собственников бизнеса, супруга/супруги/ третьего лица
До 60 мес.	Корпоративное имущество (недви., оборуд., автотранспорт), в том числе приобретаемое имущество, векселя ОАО «МТС-Банк», личное имущество	Без штрафов и комиссий на протяжении всего срока кредитования	Комиссия за выдачу кредита 0,5 - 2% от суммы кредита/лимита (взимается одновременно до выдачи кредита)	Обязательно поручительство связанных компаний, основных собственников бизнеса. При наличии договора о сотрудничестве, возможно поручительство регионального Гарантийного фонда. Отсрочка погашения основного долга не более 6 мес. с даты выдачи кредита/транша
До 6 мес. (для клиентов со сроком обслуживания по р/с в ОАО «МТС-Банк» менее 3-х мес.) До 12 мес. (для клиентов со сроком обслуживания по р/с в ОАО «МТС-Банк» более 3-х мес.)	Не требуется	Без штрафов и комиссий на протяжении всего срока кредитования	Комиссия за выдачу кредита 0,5 - 1% от суммы лимита (взимается одновременно до выдачи кредита)	Обязательно поручительство связанных компаний, основных собственников бизнеса.
До 6 мес. (при залоге 100% товаров в обороте) До 36 мес. (при других видах залога)	Корпоративное имущество (недви., оборуд., автотранспорт), в том числе приобретаемое имущество, векселя ОАО «МТС-Банк», личное имущество. Возможно 100% залог товаров в обороте.	Без штрафов и комиссий на протяжении всего срока кредитования	Комиссия за выдачу кредита 0,5 - 1% от суммы лимита (взимается одновременно до выдачи кредита)	Обязательно поручительство собственников бизнеса, супруга/супруги/ третьего лица. При наличии договора о сотрудничестве, возможно поручительство регионального Гарантийного фонда. Отсрочка погашения основного долга не более 3 мес с даты выдачи кредита.
До 24 мес.	- денежные средства, размещенные на депозит в ОАО «МТС-Банк» в размере не менее 100% от суммы гарантии (покрытая гарантия); - корпоративное и личное имущество (непокрытая гарантия)	Без штрафов и комиссий на протяжении всего срока кредитования	-	Обязательно поручительство связанных компаний, основных собственников бизнеса.

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»»