

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№5 (30) сентябрь-октябрь 2012



Кредиты бизнесу: банк или МФО?стр. 4

Ломбардное кредитование: цель оправдывает средства?стр. 10

Трейд-ин: старые квартиры на новый лад.....стр. 16

Мособлбанк: «Вам с нами по пути»стр. 20

Кашира: война и мир.....стр. 33

**Гид
по кредитам
стр. 40**

ВСЯ 23-25 ноября НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА Москва, Крокус Экспо

www.pw-expo.ru



Организатор
выставки:

MAKING BRAND

Генеральный
аналитический
партнер:

ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

Интернет
партнер:

CRSN

Официальное
издание
выставки:

tpm

При
поддержке:



Главный редактор
Софья Ручко

Литературный редактор:
Любовь Ямковая
Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас,
Михаил Белоусов,
Елена Изюмова.

Верстка: Федор Хайрутдинов
Иллюстрации: shutterstock

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

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции не всегда может совпадать с мнением авторов. За точность и достоверность изложенной информации отвечают авторы. Редакция оставляет за собой право на литературную обработку материалов. Присланные материалы не рецензируются. Редакция имеет право не вступать в переписку. Редакция имеет право отказать в публикации без объяснения причин. Редакция не несет ответственности 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; 23; 38

Кредиты для бизнеса
На старт! 4

Недвижимость
Утром – квартира, вечером – деньги 10
Старые квартиры на новый лад 16

Ипотека
Мособлбанк и социальная ипотека:
«Вам с нами по пути» 20

Интеркредит
С ипотекой за границу 28

Потребительский кредит
Закон о потребительском кредитовании:
объявляется перемирие 24

Точка на карте
Кашира: война и мир 33

Вопрос-ответ
Гид по кредитам 40



ВРЕМЯ ИПОТЕКИ

Однажды к молле пришел человек, который никогда не возвращал долгов, и сказал:

– Я к тебе с просьбой.

Насреддин ответил:

– Что бы ты ни попросил, я всё исполню, но у меня к тебе тоже одна просьба: сперва ты исполни мою, а потом я твою.

– Да, хорошо.

– Умоляю тебя, не проси у меня денег!

Притчи про Насреддина

Во время последнего кризиса, в 2008 году, ипотечные продукты в ряде банков значились чисто номинально. То есть банкиры делали все возможное для того, чтобы, не убирая ипотеку из продуктовой линейки, добиться минимальных объемов ее выдачи. Это вполне объяснимо. Для предоставления ипотечных кредитов нужны «длинные» деньги, найти которые было трудно, к тому же слишком прибыльным для банка этот продукт не назовешь.

Дабы сократить количество заемщиков, использовались разные ухищрения: рассматривались только доходы, подтвержденные справкой по форме 2-НДФЛ, устанавливался высокий первоначальный взнос, ну и конечно, немаленькие проценты. История со ставками четырехлетней давности напоминает день сегодняшний.

Сейчас ипотека под 13% – уже реальность. За последние несколько месяцев только один банк снизил ставки, и то ненамного – на 0,5%, остальные кредитные организации, в том числе крупные, только повышают. А ведь платить должникам предстоит долго – как минимум лет 7, да и стоимость квартиры велика. Поэтому в случае с ипотекой повышение ставки даже на один процент выливается в существенную переплату.

Что делать потенциальным заемщикам в такой ситуации? Ждать чуда бесполезно: вряд ли ставка по ипотеке когда-то достигнет европейских 2-3%. Это нереально.

Наверное, если финансовые возможности взвешены, а квартира действительно необходима, нужно брать кредит как можно быстрее. Потому что в следующем году ставки в лучшем случае останутся на прежнем уровне, в худшем – продолжат расти. **И**

Софья Ручко,
главный редактор



ИПОТЕКА – ЭТО ДИАГНОЗ?

Ученые из университета Ноттингема пришли к выводу, что ипотечные заемщики в два раза чаще имеют проблемы с психическим здоровьем или страдают от депрессий, сообщает ИА «Росбалт». Для тех же, у кого возникли трудности с обслуживанием долга, вероятность получить расстройство психики в три раза выше. Обычно таким людям бывает сложно концентрироваться на повседневных делах и принимать адекватные решения.

Впрочем, это исследование проводилось в благополучной Велико-

британии. Вполне возможно, что привыкшим к трудностям россиянам «ипотечные стрессы» окажутся ничем.

В НАШЕМ ДОМЕ ПОСЕЛИЛСЯ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЙ СОСЕД?



Московское отделение Сбербанка начало устанавливать платежные терминалы в подъездах многоквартирных домов. Как сообщает газета «Ведомости», первый терминал появился в жилом здании на

юго-западе столицы. Теперь люди, не выходя из дома, могут оплатить мобильный телефон, коммунальные услуги, интернет и т.д.

До конца этого года в московских многоэтажках установят более 50 таких терминалов.

ДЕШЕВЛЕ НЕ БУДЕТ

В последнее время ставки по ипотеке заметно подросли. Сейчас они составляют в среднем 12,5-12,75%. Но это совершенно не отразилось на востребованности жилищных кредитов. Доля ипотечных сделок на рынке недвижимости увеличилась в этом году до 20%.

К сожалению, объективных предпосылок для снижения процентов по ипотеке пока нет. Заимствования на внешних рынках, где банки в том числе берут деньги для последующей выдачи жилищных кредитов, не дешевеют. Ключевые игроки рынка увеличили «цену» ипотеки, а Банк России на 0,25% (с 8 до 8,25%) повысил ставку рефинансирования.

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие во II Межотраслевой конференции «Потребительское кредитование в России 2012: состояние, тенденции и перспективы развития», которая состоится 23 октября 2012 года в Москве (Марриотт Роял Аврора, Петровка 11/20).

На конференции будут рассмотрены актуальные проблемы рынка в 2012 году, а также прогнозы его дальнейшего развития. Особое внимание будет уделено таким темам как:

- Кредиторы и заемщики – баланс прав и обязанностей;
- Тенденции в сфере оценки рисков розничного кредитования;
- Минимизация рисков кредитных организаций при взаимодействии с клиентами. Стандартизация потребительских кредитов;
- Приоритеты банков при выборе кредитных программ;
- Проблемная задолженность по потребительскому кредитованию – управление, взыскание, уступка;
- Проблемы, возникшие в судебной практике при рассмотрении дел по спорам между кредитными организациями и потребителями;

- Новые законодательные инициативы в сфере потребительского кредитования;
- Проблемы правового регулирования взыскания просроченной задолженности и коллекторской деятельности;
- Роль финансового омбудсмена в формировании цивилизованного рынка финансовых услуг.

Для обсуждения данных вопросов приглашены представители Банка России, Министерства финансов РФ, Министерства экономического развития и торговли РФ, Государственной Думы РФ, Совета Федерации ФС РФ, Федеральной антимонопольной службы, Роспотребнадзора РФ, Высшего арбитражного суда РФ, Верховного суда РФ, коммерческих банков, коллекторских компаний, микрофинансовые организации, ассоциация факторинговых компаний и других организаций, активно работающих на рынке потребительского кредитования.

Получить более подробную информацию о конференции вы можете на сайте <http://www.arb.ru> или по тел. (495) 690-46-91; (495) 690-30-13 (Богомолова Мария, Головина Елена).

НА СТАРТ!



Согласно данным соцопросов, от 50 до 80% трудоспособных россиян мечтают открыть собственный бизнес. Многие из них останавливает отсутствие стартового капитала. И быть может, совершенно напрасно. Сегодня на рынке финансовых услуг работают организации, готовые помочь начинающим предпринимателям.

Кто хочет стать миллионером?

Если заглянуть в интернет-сообщества людей, мечтающих разбогатеть, можно обнаружить, что самые популярные темы посвящены здесь тому, как открыть свое дело. И в этом нет ничего удивительного: ведь как минимум 90% миллионеров начинали свой путь к благополучию именно с создания собственного бизнеса. Чаще всего потенциальные рок-феллеры и дональды трампы обсуждают, у кого лучше занять деньги (ведь далеко не каждый располагает свободными средствами для реализации своих бизнес-идей).

Если у вас нет собственных накоплений, а также состоятельных и отзывчивых друзей, то придется обращаться к профессиональному кредитору. Как лучше всего это сделать?

Для начала можно попытаться попасть в какую-либо госпрограмму поддержки предпринимательства. Но нужно понимать, что в данном случае на одно место будут претендовать десятки желающих. Вам придется участвовать в конкурсе, доказывать, что именно ваш проект – самый лучший. Словом, шансов не так уж много.

Еще один вариант – обратиться в банк. Увы, для кредитных организаций начинающие предприниматели обычно не представляют интереса. Ведь в этом случае речь идет о сравнительно небольших займах, издержки на оформление которых, а также риски невозврата долга довольно высоки.

Другое дело – микрофинансовые организации (МФО). Часть из них изначально создавалась именно с целью поддержки начинающих предпринимателей, и некоторые крупные МФО по сей день занимаются только этим.

Для банков начинающие предприниматели обычно не представляют интереса. Ведь в этом случае речь идет о сравнительно небольших займах, издержки на оформление которых довольно высоки.

Правда, законы, регулирующие деятельность МФО, были приняты не так давно, и сегодня цивилизованный рынок микрофинансирования находится в самом начале своего развития. Но спрос на услуги микрофинансовых организаций постоянно растет. Что предлагают микрокредиторы и чем полученный у них кредит отличается от банковского?

Каждому – по возможностям

Для начала поясним, как выглядит «начинающий предприниматель» в глазах самих микрокредиторов. Вопреки расхожему мнению, они не дают ссуду на создание собственно го дела с нуля. По словам председателя совета директоров ООО «Микрофинанс» **Сергея Сучкова**, необходимо, чтобы бизнес существовал как минимум 3, а то и 6 месяцев, и обязательно приносил стабильный доход. Возможность получить «деловой» кредит есть у и физических лиц: некоторые МФО рассматривают их в качестве клиентов. Правда, только если те имеют долю в капитале какой-нибудь компании.

Одно из самых больших достоинств МФО заключается в том, что начинающий предпринима-





в счет уплаты долга (разумеется, на платеж не должен уходить весь доход предпринимателя). Кредитный менеджер тщательно анализирует финансовую отчетность и договор аренды, иногда даже осматривает сам офис, обращая внимание на количество сотрудников, наличие оборудования и другие детали. Ведь именно такие «мелочи» часто показывают, серьезно ли руководитель компании относится к своей работе и насколько высок риск невозврата заемных средств.

Срок микрокредита обычно составляет от 3 до 24 месяцев, хотя при большом желании можно найти МФО, которое будет готово увеличить его до 3 лет.

Без залога и с поручительством

Для получения кредита на максимальную сумму почти всегда требуются поручители или залог. Но и беззалоговое кредитование в МФО – не редкость (особенно для займов до 350 тыс. рублей). Некоторые компании и вовсе не требуют обеспечивать кредит чем-то материальным, а для других залог является лишь условием пре-

тель может взять микрозайм абсолютно на любые цели – будь то пополнение оборотных средств, покупка служебной машины или ремонт в кабинете. Однако максимальная сумма кредита здесь ограничена законодательством и не может превышать 1 млн рублей. Средняя сумма микрозайма в регионах составляет примерно 100 тыс. рублей. В Москве этот показатель выше – 600-700 тыс. рублей. Но, как признают сами участники рынка, в столице спрос на их услуги существенно ниже. Отчасти из-за того, что для «раскрутки» даже небольшого бизнеса в Москве миллиона может оказаться недостаточно. К тому же

выбор банков, которые работают с предпринимателями, в столице гораздо шире.

Получение кредита в МФО не делает начинающего предпринимателя миллионером по умолчанию. Дело в том, что вопрос о размере ссуды решается для каждого заемщика в индивидуальном порядке. Это, кстати, вполне объяснимо: финансирование зарождающегося бизнеса – довольно рискованное мероприятие.

Чтобы снизить риск убытков, МФО рассчитывают долю ежемесячной прибыли, которую заемщик реально может отдавать

проценты с традиционным кредитным анализом – банковская сфера.

Можно сказать, что МФО «выращивают» клиента для кредитной организации. Причем в дальнейшем они продолжают работу с ним в своем сегменте (небольшие суммы и сроки), но уже параллельно с банком, кредитующим на привычных для него условиях.

Стоит отметить, что расширяя продуктовую линейку за счет снижения требований к заемщикам, кредитные организации приближаются к МФО, конкурируя с ними и вынуждая к ответным мерам. Такая конкуренция благотворно отражается на клиентах.



Вице-президент Национального партнерства участников микрофинансового рынка НП «Микрофинансирование и развитие» (НАУМИР)
Елена Стратьева

Как можно охарактеризовать отношения между банками и МФО в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса: это сотрудничество или конкуренция?

В значительной степени это сотрудничество. В сфере кредитования бизнеса банки и МФО чаще дополняют друг друга, пересекаясь и конкурируя в ограниченных случаях. Так, традиционно банкам менее интересны займы на небольшие суммы и короткие сроки, а тем более – без обеспечения. Этот рынок чаще и занимают МФО. А вот инвестиционное кредитование на длительные сроки под небольшие

Зависимость размера кредитных платежей от наличия залога и поручителей

Параметры кредита	Без залога и поручителей	Беззалоговый (с поручителем)	Обеспеченный
Сумма кредита	250 000,00 руб.	250 000,00 руб.	250 000,00 руб.
Срок кредита	6 мес.	6 мес.	6 мес.
Ежемесячный платеж	294 руб./день	242 руб./день	131 руб./день

(Данные ОАО «Финотдел»)

доставления ссуды по льготной процентной ставке. Обычно в качестве залога выступает личный или рабочий транспорт, но в принципе здесь все зависит от конкретных договоренностей с МФО.

А вот без чего действительно трудно обойтись, так это без поручителей. Чаще всего требуется наличие как минимум двух (ими, кстати, могут выступать и члены семьи). Во всяком случае, такая практика принята в крупных микрофинансовых организациях, которые специализируются именно на «бизнесовых» займах. Иногда

кредит могут выдать и без поручителей, но только постоянным клиентам – то есть тем, кто обращается за ним не первый раз.

Кстати, это далеко не единственный бонус, который обычно полагается «повторным» заемщикам. Во многих МФО для них предусмотрены пониженная процентная ставка, увеличение срока и размера кредита, а также отсутствие комиссий за выдачу ссуды. Для таких клиентов даже разработали специальный продукт – экспресс-кредит, решение о выдаче которого принимается в течение двух часов.

Кредита достоин

Возраст от 18 до 55 лет, стабильный доход, срок работы на последнем месте не менее 6 месяцев – мы уже привыкли к стандартным требованиям банков к заемщикам. Критерии у МФО несколько иные. Для микрокредиторов главное чтобы клиент имел действующий бизнес и желание зарабатывать. Конечно, определенные стандарты есть и здесь: так, начинающий предприниматель должен быть старше 20 лет и иметь постоянную регистрацию (ее отсутствие, впрочем, не всегда ставит крест на получении кредита).

Но в целом «требования к заемщику» применительно к МФО – понятие весьма условное. Микрокредиторы готовы рассматривать и нестандартные случаи. Одна из причин такого подхода в том, что в своей



Главный исполнительный директор ОАО «Финотдел» Екатерина Сидорова

В течение какого периода времени принимается решение о выдаче кредита начинающему предпринимателю? По каким критериям происходит оценка потенциального заемщика?

Сжатые сроки принятия решения о выдаче кредита очень важны для мелких компаний и индивидуальных предпринимателей, не имеющих финансовой

стабильности и решающих свои проблемы по мере их возникновения. Именно временной фактор (скорость выдачи займа) зачастую становится главным конкурентным преимуществом МФО перед банками.

Решение по предоставлению ссуды в нашей компании принимается в срок от одного до трех дней. По займам до 400 000 рублей – на основании скоринговой оценки заемщиков (здесь скорость принятия решений довольно велика, как правило, ответ дается в течение суток). Займы на более крупные суммы – от 400 тыс. до 1 млн рублей – требуют более тщательного анализа, по ним максимальный срок принятия решений составляет три дня.

Оценка включает в себя сбор информации о благонадежности заемщика через СЭБ, анализ его предыдущей кредит-

ной истории и проверку платежеспособности (финансового состояния). И если в первых двух факторах при мелких «огрехах» возможны послабления, то подтверждение платежеспособности клиента, для анализа которой на место ведения бизнеса выезжает персональный менеджер, является краеугольным камнем в оценке заемщика и принятии решения о выдаче кредита.

Во многих случаях менеджеры компании выступают в роли финансовых консультантов, помогая предпринимателям подобрать оптимальный кредитный продукт, максимально не обременительный для бизнеса.

Что происходит, если человек по каким-то причинам не может вернуть кредит вовремя?

В этой ситуации важно проявлять открытость и добрую волю в исполнении взятых на себя обязательств. Если произошли форс-мажорные обстоятельства, приведшие к потере бизнеса (пожар, наводнение, кража), то некоторые компании готовы рассмотреть возможность реструктуризации задолженности, однако полное списание долгов исключено.

Можно также застраховать свой бизнес или жизнь на случай непредвиденных жизненных катаклизмов. На сегодняшний момент это решение является исключительно добровольным.



работе МФО, как правило, используют активные продажи (в отличие от банков, которым не приходится «зазывать» к себе клиентов).

Но это отнюдь не означает, что деньги в долг может взять любой, – решение принимается лишь после того, как будут получены доказательства платежеспособности клиента, что обычно происходит в течение 1-3 дней. За это время первичные данные о заемщике обрабатываются с помощью скоринговых систем, после чего менеджер выезжает к предпринимателю для получения дополнительной информации. Ключевую роль играет фи-

нансовый анализ бизнеса. Именно на его основании выносится окончательный вердикт: быть или не быть кредиту.

Практически единственное, что может однозначно помешать начинающему предпринимателю получить кредит в МФО, – это «черное» долговое прошлое. Микрокредиторы сотрудничают с бюро кредитных историй и имеют возможность получать исчерпывающие сведения о недобросовестных заемщиках. Конечно, речь идет только о злостных неплательщиках. Так, если человек пару раз допустил просрочку по кредиту или когда-то указал невер-

ные данные в анкете, но при этом выполнил все свои финансовые обязательства, то он вполне может рассчитывать на заем в микрофинансовой организации.

Стандартный набор документов для получения мини-ссуды включает в себя паспорт, свидетельства ИНН и ОГРН плюс все соответствующие разрешения, если речь идет о лицензируемой деятельности.

Дорогой ценой

Лояльность, которую проявляют МФО по отношению к своим клиентам, имеет и обратную сторону: за «особое отношение» приходится платить, и не так уж мало. Дело в том, что повышенные риски, связанные с финансированием некрепко стоящего на ногах предпринимателя, находятся в прямой зависимости от процентов по кредиту.

Так, номинальная ставка (то есть без учета расходов по оформлению, получению и обслуживанию кредита) по «деловым» займам в МФО составляет 30% (в среднем комиссия за выдачу кредита равна 2-2,5% и взимается при выплате первого взноса). В банке деньги выдают примерно под 14%, но вероятность взять там заем для «раскрутки» бизнеса слишком мала. Мы не говорим, что это невозможно, но весьма



Председатель совета директоров ООО «Микрофинанс»
Сергей Сучков

Нередко заемщики, которые не проходят по критериям банка, совершенно беспрепятственно получают кредит в МФО. Почему так происходит?

Дело в том, что банки и МФО используют разные системы оценки рисков. Первые работают по скорингу (автоматическая модель оценки заемщиков). При этом некоторые заложенные в нее факторы риска, на мой взгляд, являются спорными.

МФО применяют индивидуальный подход (правда, скоринг тоже используется, но только на начальном этапе). В основном оценка заемщика происходит «вручную» и включает в себя прежде всего финансовый анализ. Нам важно получить достоверную и исчерпывающую информацию о бизнесе, чтобы быть уверенными в возвратности заемных средств.

К слову, такая система оценки рисков является более дорогостоящей, чем скоринг. То есть в этой части работы наши расходы выше, чем у банков. Это в том числе сказывается и на процентных ставках.

проблематично. Например, один несостоявшийся клиент-предприниматель так описал свой опыт: когда в банке потребовали залог стоимостью в два раза больше, чем сумма кредита (что на тот момент было для него совершенно невыполнимо), он пошел в МФО и получил там деньги чуть ли не на следующий день.

Итак, обращаясь за кредитом в МФО, лучше сразу смириться с тем, что придется несколько переплатить. Зато вы получите деньги быстро, без лишних проволочек и сможете сразу же вложить их в развитие своего дела. К тому же при обращении к микрокредитору повторно процентная ставка будет уже ниже. **И**

Елена Изюмова



УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ - 2012

V Всероссийский
банковский форум

Как конвертировать проблемный актив в прибыль и эффективно работать с проблемными кредитами?

- 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 обязательно укажите код **MPUDI**

Москва, **21-23 ноября 2012 г.**, Холидей инн Сущевский

www.globalforumfactory.ru/UK Тел.: (495) 778-75-17



УТРОМ – КВАРТИРА, ВЕЧЕРОМ – ДЕНЬГИ



«Не родись красивой, а родись с квартирой», – говорили в советское время. С тех пор многое изменилось, однако собственное жилье по-прежнему остается огромной ценностью для большинства россиян. Но иногда они все же рискуют и закладывают недвижимость – чтобы получить ссуду в банке. Что заставляет людей идти на этот шаг, и насколько он целесообразен?

Идем в ломбард?

Иметь в собственности какую-либо недвижимость не только приятно, но и полезно. Особенно если вы хотите одолжить деньги: в банковских программах «ломбардного» кредитования, которые присутствуют на рынке уже давно, обязательным условием является залог жилья. «Схема в данном случае проста: вы закладываете квартиру или дом банку и получаете деньги – не более 80-90% от стоимости объекта. В случае возникновения сложностей с обслуживанием кредита, банк вправе продать заложенное имущество и вернуть свои деньги», – информирует руководитель департамента ипотеки компании «Мизель-Новостройки» **Кристина Хмель**.

Ссуды под залог недвижимости условно можно разделить на две группы: целевые и нецелевые. «В первом случае вы должны предоставить банку подтверждение того, что взяли деньги в долг именно на ту цель, о которой говорили. Отчитаться перед кредитором нужно будет не позднее трех месяцев с момента получения займа», – отмечает **Кристина Хмель**.

Если американцы совершенно спокойно отдают в залог жилье, то в России люди не слишком любят сдавать свои квартиры «в ломбард». Это особенно бросается в глаза, если сравнивать объемы займов под залог недвижимости с тем же потребкредитованием: по оценке главного экономиста УК «Финам Менеджмент» **Александра Осина**, объемы этих рынков составляют 200-500 млрд рублей и 6,5 трлн рублей соответственно. Очевидно, большинство россиян просто опасаются обеспечивать кредиты

самым дорогим, что у них есть, – крышей над головой.

Но в некоторых случаях люди все же решаются прибегнуть к «ломбардным» ссудам. «Такие займы могут стать хорошей альтернативой для целевых кредитов, риски по которым традиционно оцениваются банками как высокие, – рассуждает генеральный директор Национального бюро кредитных историй (НБКИ) **Александр Викуллин**. – В частности, речь идет о ссудах на развитие бизнеса. Заложив

По программам «ломбардного» кредитования вы закладываете квартиру или дом банку и получаете деньги – не более 80% от стоимости объекта. В случае возникновения сложностей с обслуживанием кредита банк вправе продать заложенное имущество и вернуть свои деньги.

квартиру или дом, предприниматель может получить более дешевые средства, так как в этом случае риски для кредитора будут существенно ниже – ведь есть залог». Впрочем, на лояльности к клиенту это почти никак не сказывается. Несмотря на то, что банки учитывают факт наличия залога при определении величины процентной ставки, они «все-таки сохраняют высокие требования к качеству заемщика и его кредитной истории», добавляет эксперт. В чем же тогда преимущество займов «под заклад»?

«К очевидным плюсам «ломбардных» программ относится возможность оформить кредит на длительный срок (20-25 лет), доступность большой суммы займа и привлекательные ставки, которые значительно ниже, чем по беззалоговым программам кредитования», – утверждает начальник управления по работе с сегментом розницы «Абсолют Банка» **Антон Павлов**.

Мотив прежде всего

Пословица про «семь раз отмерь, один раз отрежь» очень подходит к вопросу о получении кредита под залог имущества. Ведь если вы переоцените свои финансовые возможности и не погасите вовремя долг, то можете остаться без жилья.

Но почему люди вообще отваживаются брать такие «опасные» кредиты?

Основной причиной является желание приобрести еще одну «крышу над головой»: почти половина потребителей «ломбардных» займов используют их для приобретения «долевков». «Купить квартиру в новостройке, которая находится в низкой степени готовности, в рамках программ классической ипотеки очень проблематично. В этой ситуации можно заложить уже имеющуюся недвижимость и получить ипотечный кредит», – объясняет **Кристина Хмель**.

Действительно, «ломбардную» ипотеку очень удобно использовать для покупки жилья «на этапе котлована». Но если объект уже почти достроен, то заемщику лучше сделать выбор в пользу классической ипотеки.

На что еще люди берут «залоговые ссуды»? Теоретически оформить такой заем можно на всё что угодно: это будет зависеть лишь от политики конкретного банка. Так, некоторые из них выдают только целевые кредиты и потом следят за использованием денежных средств по назначению. Другие оставляют вопрос траты заемных ресурсов на усмотрение клиента. «На данный момент банки предлагают как нецелевые ипотечные кредиты на любые цели, так

и стандартные классические программы, где целью выступает ремонт, строительство загородного дома или приобретение земельного участка», – подтверждает Антон Павлов.

По словам директора департамента ипотечного кредитования «Номос-банка» **Сергея Арзянцева**, можно выделить три основные категории потребителей «ломбардных» кредитов: предприниматели, желающие получить займ на развитие бизнеса; люди, покупающие недвижимость, не соответствующую условиям стандартной ипотеки; заемщики, оформляющие кредит на потребительские цели (отдых, ремонт, свадьба и пр.) в крупном размере и под минимальную ставку.

По наблюдениям Александра Викулина, предприниматели «предпочитает брать не кредиты, разработанные для малого и среднего бизнеса, а нецелевые потребительские займы, в том числе и залоговые, – просто потому что они дешевле».

Антон Павлов отмечает, что потребителями «ломбардных» продуктов в «Абсолют Банке» являются в первую очередь люди, которым необходима большая сумма денег на длительный срок и с минимальной переплатой. «По итогам 2011 года средняя сумма кредита по та-

им в 5 млн рублей. То есть реально квартира должна стоить не менее 5,5-6 млн рублей (учитывая банковский подход к оценке залога). Если ваше жилье гораздо дешевле, то в этом случае одолженной суммы на покупку желаемых апартаментов не хватит.

К очевидным плюсам «ломбардных» программ относится возможность оформить кредит на длительный срок (20-25 лет), доступность большой суммы займа и привлекательные ставки, которые значительно ниже, чем по беззалоговым программам кредитования.

Получается, что сам факт наличия в собственности квартиры вовсе не является гарантией того, что вы получите кредит именно в том размере, который вам нужен. Такие вещи желательно проанализировать заранее, адекватно оценив свои возможности.

ким программам составила порядка 2,8 млн рублей», – уточняет эксперт.

Цели и средства

Итак, чаще всего люди берут «залоговый» кредит для приобретения жилья. Однако не всегда он может заменить традиционную ипотеку.

Предположим, вам нужна ссуда в размере 3,5 млн рублей. Банк выделит такую сумму, если закладываемая жилплощадь будет оценена

А вот если вы решите заложить имеющуюся недвижимость, чтобы получить небольшой займ (например, на образование или лечение), то исход дела наверняка будет благоприятным. Кстати, сами банки охотно предоставляют именно такие кредиты в силу того, что они являются наименее рискованными. «Оформляя займ под залог недвижимости, можно получить лучшие условия и большую сумму. По программам



беззалогового потребительского кредитования ставки существенно выше, а доступная сумма кредита – меньше», – утверждает Сергей Арзянцев.

Ставим условия

В отличие от потребительского займа и классической ипотеки, кредит под залог имущества – продукт не массовый. Далеко не все клиенты хотят и могут его взять, и далеко не каждый банк готов его выдать. Как правило, это делают только крупные игроки, в портфеле которых достаточно велика доля ипотечных ссуд.

Условия, на которых кредиторы готовы выдать своим клиентам деньги под залог имущества, зависят от целей займа.

Если речь идет о том, чтобы получить ипотечный кредит на покупку второго жилья, то наличие объекта залога снимает проблему поиска средств на первоначальный взнос. Для заемщиков, у которых нет свободных денег, но есть квартира, такой вариант может оказаться очень удобным.

В среднем «ломбардные» кредиты сегодня «стоят» 15% годовых; их минимальный размер составляет 300 тыс. рублей, а максимальный варьируется в зависимости от ценности объекта залога.

Что касается процедуры получения «ломбардного» займа, то она более трудоемка, чем в случае с потребительским кредитом. Вам нужно будет оформить залог, собрать пакет документов. Придется подождать и одобрения заявки: в среднем это происходит в течение 1-2 недель.



Не стоит забывать и о неминуемых издержках. Так, почти все банки требуют застраховать заложенное имущество, а нередко и жизнь заемщика.

но обычно он не превышает 70%. Встречаются предложения и похуже: когда банк готов одолжить лишь 50% от стоимости имеющейся квартиры.

В залог не возьмут квартиру в аварийном доме или жилье, одним из собственников которого является несовершеннолетний. Проблемы с большой степенью вероятности возникнут и в том случае, если на «квадратных метрах» прописан ребенок.

Кроме того, заемщику, претендующему на «ломбардный» кредит, следует быть готовым к тому, что не всякую квартиру банк возьмет в залог. А та, которая подойдет, будет оценена с существенным дисконтом.

Ни один кредитор не ссудит вам сумму, равную 100% стоимости закладываемого жилья. Иногда этот показатель составляет 80%,

Ценный заложник

В «заложники» банк возьмет далеко не любое жилье. Требования к недвижимости у кредитных организаций могут сильно отличаться и порой быть очень жесткими. Кто-то рассматривает только загородные варианты, а кто-то – исключительно городские квартиры. Некоторые кредитные организации не принимают в залог единственное жилье, другие требуют двойное обеспечение (например, дачу и квартиру). По условиям одних банков в закладываемой квартире не может быть прописано больше двух человек, другие снимают ограничения по количеству зарегистрированных людей. И это далеко не полный

список отличий. Но одно требование всегда остается неизменным – недвижимость должна быть ликвидной.

Что точно не возьмут в залог? Прежде всего, квартиру в аварийном доме или жилье, одним из собственников которого является несовершеннолетний. Проблемы с большой степенью вероятности возникнут и в том случае, если на «квадратных метрах» прописан ребенок. Не жалуют банки и недвижимость с незаконной перепланировкой. Впрочем, если заемщик обязуется в ближайшее время согласовать ее, то ссуду под залог квартиры он может и получить. Также чаще всего банки не рассматривают в качестве обеспечения комнаты или доли в квартире.

Если вы решили оформить кредит под залог загородной недвижимости, то имейте в виду, что закладывать придется не только дом, но и земельный участок. При этом следует помнить, что коттедж с неисправными коммуникациями, одиноко стоящий на пустыре, вряд ли удовлетворит банк в качестве гарантии возврата одолженных денег.

Отдельно стоит сказать о той группе жилых помещений, кредит под

которые получить реально, но в небольшом объеме, Речь идет о низколиквидных объектах: малометражах, квартирах в деревянных домах, недвижимости, расположенной в неблагополучных районах.

Жилье «в плену»

Важный момент, о котором следует помнить всегда: жилье заемщика останется в залоге у банка до тех пор, пока долг не будет полностью погашен. Это одна из основ «ломбардного» кредитования.

«Если заемщик не сможет вернуть займ, оформленный под залог недвижимости, то возможны два основных варианта развития событий: либо задолженность будет реструктурирована, либо залог будет реализован в счет погашения займа», – предупреждает Антон Павлов («Абсолют Банк»).

Как это обычно происходит? «Сначала банк предлагает заемщику решить вопрос в досудебном порядке. То есть дает ему возможность самостоятельно реализовать недвижимость и погасить кредит. Если заемщик этого не делает, то кредитор подает в суд, и квартира

продается с торгов», – посвящает в детали неприятной процедуры Сергей Арзынцев («Номос-банк»).

В связи с этим важно отдавать себе отчет о возможных последствиях. Но не надо думать, что банк заинтересован в печальном исходе – для него, как и для клиента, это самый неблагоприятный вариант. «Несмотря на то, что в случае неплатежеспособности заемщика квартира переходит кредитором, последний сталкивается со сложностями при ее реализации. Ведь для банков торговля недвижимостью – непрофильный бизнес», – рассуждает Александр Викулин (НБКИ).

Несмотря на все сложности, получение кредита под залог имущества в определенных ситуациях оказывается однозначно выгодным (а иногда и просто незаменимым) банковским продуктом.

Увы, пока банки не слишком активны в развитии «залогового» направления. Но, возможно, все изменится, когда сами заемщики начнут с большей охотой предоставлять свои квартиры в качестве гарантии возвращения кредита. **И**

Елена Изюмова



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-ФОРУМ И ВЫСТАВКА

Финансовый супермаркет

06.10.12 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
19.10.12 ЕКАТЕРИНБУРГ
24.11.12 МОСКВА

WWW.FINMIR.RU

1 ДЕНЬ В ГОДУ **ВСЕ ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА 1 ПЛОЩАДКЕ** **ПО КРЕДИТАМ, СТРАХОВАНИЮ, УПРАВЛЕНИЮ КАПИТАЛОМ И ...**



Официальное деловое издание:

Официальные информационные партнеры:

РБК daily
ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

Quote.ru
РосБизнесКонсалтинг

Business Excellence

Masterforex-V

БИРЖЕВОЙ ЛИДЕР

Инвесттрейдинг

INVESTFUND S
Супер Денеж

ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ о банковском рынке

СКРИН

Factor

19-ая международная ежегодная конференция
Института Адама Смита

**СКИДКА 10%*! УКАЖИТЕ КОД XRC48ICMP1D
ПРИ РЕГИСТРАЦИИ**

РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ ФОРУМ



**Приватизация и капитализация.
Определение источников фондирования
и эффективные стратегии
для повышения прибыльности**

26—29 ноября 2012 г., Grange St Paul's Hotel,
Лондон

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ ФОКУС-ДЕНЬ 26 ноября 2012 г.:
Управление рисками в банках России**

50+ ДОКЛАДЧИКОВ, ВКЛЮЧАЯ:

РОССИЙСКИЕ ФИНАНСИСТЫ И БАНКИРЫ:

ЗАПАДНЫЕ ЭКСПЕРТЫ И ИНВЕСТОРЫ:



Белла Златкис
Заместитель
Председателя, Член
Наблюдательного
Совета
Сбербанк



Борис Ким
Совладелец и
председатель
совета
директоров
QIWI



Дэвид Кениг
Соучредитель
PRMIA



Роберт Паркер
Старший
советник и член
инвестиционного
комитета
Credit Suisse



Рубен Аганбегян
Президент
Московская Биржа



Олег Ваксман
Первый Вице-
Президент, Член
правления
Газпромбанк



Д-р Колин Лоуренс
Руководитель
отдела по
управлению
рисками
FSA



Александр Мучелли
Учредитель
KYTHERA CAPITAL
MANAGEMENT
LLC



Алексей Саватюгин*
Заместитель
Министра финансов
Министерство
финансов РФ



Павел Логинов
Председатель
правления
МЕТКОМБАНК



Ник Тессейман
Глава бизнес
группы
финансовых
институтов
ЕБРР



Лиям Халлиган
Главный
экономист
Prosperity Capital
Management

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ ФОКУС-ДЕНЬ 26 ноября 2012 г.:
Управление рисками в банках России**

**РЫНОК РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ И ИННОВАЦИИ, включая
доклад основателя QIWI — Бориса Кима**

**Дискуссия на тему СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ, ведущий — Раян Чилкот, Bloomberg TV**

**НОВОЕ в 2012! КРУГЛЫЕ СТОЛЫ по темам: Корпоративное
управление, Передача бизнеса следующему поколению, Мотивация
и вознаграждение — Плюс сессия по финансированию ЭКА**

**Вновь по просьбам участников: ФОКУС-ДЕНЬ ПО
УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ под лидерством Филипа Гальперина**

Макроэкономические дебаты и сессия по имиджу России

Thought Leader:



Knowledge Partner:



Иновационный
Партнер:



Спонсоры:



<p>Генеральный информационный партнер</p>	<p>При поддержке ассоциации:</p>
<p>Официальный медиа-партнер:</p>	<p>Официальный интернет-партнер:</p>
<p>Генеральный интернет-партнер:</p>	<p>Официальный информационный партнер:</p>

Информационный партнер:

ИПОТЕКА И КРЕДИТ **bne** Регламент **50**

bank.ru ФИНАНСОВАЯ * The Moscow Times **29**

credit.ru eMoney **interfax** **RUSTOCKS.com** **PLUS**

ЭКСПЕРТ ONLINE **SINE QU A NON** **NBJ** **АВН. Банк и персонал МС**

BIS JOURNAL **fincredit** **WORLDXUS** **PRIME** **SLON.TU**

Tel: +44 20 7017 7444
Fax: +44 20 7017 7447
events@adamsmithconferences.com
www.russian-banking.com

ТРЕЙД-ИН: СТАРЫЕ КВАРТИРЫ НА НОВЫЙ ЛАД



Попытка улучшить жилищные условия с помощью обмена часто становится похожа на бег по замкнутому кругу. Вы находите подходящий вариант, выставляете свое жилье на продажу, но за время поиска покупателя выбранная квартира «уходит» в другие руки. И всё приходится начинать сначала. Избежать таких ситуаций позволяет технология трейд-ин, с помощью которой можно обменять старое жилье на новое буквально за несколько дней.

Классика и современность

В переводе с английского трейд-ин (trade-in) означает «предмет, сдаваемый в счет оплаты нового». За рубежом таковой вещью может стать даже старый телевизор или холодильник.

До недавнего времени в России слово «трейд-ин» было знакомо в основном автовладельцам. Во многих салонах действовала схема, по которой мож-

но было получить новую машину в обмен на старое авто (разумеется, с соответствующей доплатой). Не так давно трейд-ин расширил «область применения»: теперь его используют не только при покупке транспортных средств, но и в сделках с недвижимостью. Риэлторское агентство, застройщик или девелопер принимают имеющееся у клиента жилье в счет оплаты новой квартиры. Чаще всего такая схема используется при покупке объектов в новостройках.

Казалось бы, все не слишком сложно, однако в реальности довольно трудно понять, что подразумевается в каждом конкретном случае под словом «трейд-ин»: разные компании могут трактовать этот термин по-своему.

В классическом понимании трейд-ин предполагает, что риэлторское агентство или девелопер в срочном порядке выкупают вашу квартиру, предварительно забронировав вы-

бренный вами объект в новостройке. Деньги за старое жилье перечисляются на счет продавца новой квартиры. Если это необходимо, вы вносите доплату из собственных или заемных средств, и уже через несколько дней становитесь владельцем жилплощади в новом доме. Именно то, что агентство или девелопер сами выкупают недвижимость клиента, является отличительной чертой «чистого» трейд-ин. В этом случае сделка происходит в кратчайшие сроки и с минимальными рисками для покупателя нового жилья.

А вот для риэлтора риск в такой ситуации повышается – ведь у него нет стопроцентной гарантии, что в дальнейшем он с выгодой для себя продаст недвижимость, приобретенную у клиента. По этой причине агентства нередко отходят от «классики жанра» и вместо прямого выкупа предлагают реализацию квартиры в оговоренные сроки.

«В таких случаях застройщик выставляет квартиру собственника на продажу через партнеров-риэлторов, – поясняет директор департамента по связям с общественностью ГК ПИК **Наталья Иванова**. – Например, наша компания реализует объекты на вторичном рынке через партнеров, которые организуют быстрый поиск покупателя на имеющуюся недвижимость с возможностью срочного выкупа».

«Классический» и «современный» трейд-ин различаются в деталях, но схожи в одном: и в том, и в другом случае клиент получает за свое жилье несколько меньшую сумму, чем его реальная рыночная стоимость.

Близкая родня

У схемы «трейд-ин» есть один «близкий родственник» – покупка

недвижимости по системе взаимозачета. «Разница между трейд-ин и взаимозачетом существенна, хотя результатом обеих сделок становится обмен имеющейся квартиры на новостройку. Взаимозачет представляет собой альтернативную сделку – квартира выставляется на продажу по рыночной стоимости, а на эти деньги приобретается новое жилье», – объясняет руководитель департамента городской

Термин «трейд-ин» используют не только при покупке транспортных средств, но и в сделках с недвижимостью. Риэлторское агентство, застройщик или девелопер принимают имеющееся у клиента жилье в счет оплаты новой квартиры. Чаще всего такая схема используется при покупке объектов в новостройках.

недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» **Светлана Бирина**.

Несмотря на значительное сходство, взаимозачет уступает схеме трейд-ин в одном важнейшем аспекте: он не гарантирует оперативности проведения сделки. Договор о покупке новой квартиры будет подписан только тогда, когда будет продана старая. На это, вероятно, уйдет немало времени, учитывая, что имеющееся жилье будет реализовываться по рыночной стоимости.

Время – деньги

В серьезных делах спешка обычно не приветствуется. А что может быть важнее, чем сделки с недвижимостью? Но часто именно скорость становится залогом успешного решения квартирного вопроса, и здесь на помощь приходит трейд-ин.

Представьте себе, что началась продажа квартир в строящемся доме, который полностью подходит вам

по всем параметрам: расположению, инфраструктуре и – главное! – цене. Но стоимость жилья в новостройках, как известно, – величина переменная. Чем ближе к Госкомиссии – тем дороже квадратный метр, цена которого повышается в среднем на 1-2% ежемесячно, а сразу после официальной сдачи дома вырастает как минимум на 8-10%! К тому же самые дешевые варианты обычно разбирают первыми, и потому вполне вероятно, что уже через месяц-два новая квартира станет вам не по карману. Так что решать вопрос нужно срочно, но достаточной суммы на руках может не быть – чтобы ее получить, нужно сначала «сбыть с рук» имеющуюся квартиру. По словам Светланы Бириной, при обычной продаже сроки экспозиции на рынке вторич-

ного жилья в среднем составляют от двух недель до нескольких месяцев. В этом случае трейд-ин, благодаря которому квартира продается в течение 3-5 дней, может стать единственным выходом из ситуации.

Сроки имеют решающее значение и в сделках с привлечением заемных средств. Допустим, семья получила одобрение по ипотеке на сумму 3 млн рублей, а подходящая квартира стоит 6 млн. «Добыть» недостающую сумму можно толь-



ко путем продажи имеющейся недвижимости. Но решение банка действительно в течение ограниченного периода времени. Если не успеть оформить покупку квартиры за это время, придется заново проходить все процедуры, связанные с одобрением кредитной заявки. В такой ситуации спасти сделку также часто помогает трейд-ин.

Имеет эта схема и другие плюсы. При традиционных сделках купли-продажи недвижимости клиенту приходится нести множество дополнительных расходов: оплачивать услуги риэлтора, оценщика, юриста т.д. В случае с трейд-ин можно либо вообще избежать лишних трат, либо ограничиться вознаграждением агентству, причем его размер будет изначально зафиксирован в договоре.

Всегда готов!

Собственник, планирующий обмен своего жилья на новое по схеме трейд-ин, должен заранее подготовиться к сделке: проверить наличие и актуальность документов на

квартиру, согласовать с БТИ проведенные перепланировки, погасить «коммунальные» долги, решить вопрос с выпиской всех зарегистрированных в квартире лиц. Все эти действия позволят несколько уменьшить дисконт, неизбежный при использовании схемы трейд-ин.

При обычной продаже сроки экспозиции на рынке вторичного жилья составляют от двух недель до нескольких месяцев. При использовании схемы трейд-ин квартиру можно продать в течение 3-5 дней.

На ликвидность жилья влияют и другие факторы: местоположение дома, тип постройки, состояние здания и жилого помещения, история квартиры. Небольшие квартиры эконом-класса часто гораздо легче продать, чем дорогое «многокомнатное» жилье. В связи с этим высокие качественные характеристики дома и элитная отделка отнюдь не являются гарантией того, что дисконт в цене будет минимален.

Также человек, планирующий обменять жилье по технологии трейд-ин, должен быть готов четко и слаженно сотрудничать с агентом, иначе завершить операцию в считанные дни не получится. Этот процесс состоит из следующих этапов:

- * проведение оценки объекта, предлагаемого для выкупа, и связанных с этим дополнительных рисков;

- * подготовка заключения об условиях выкупа (размер дисконта, условия по срокам освобождения жилья и т.д.);

- * выбор покупателем объекта в новостройке;

- * согласование условий выкупа имеющегося жилья и приобретения

нового со всеми сторонами-участниками (клиент, риэлтор, застройщик);

- * разработка индивидуальной схемы трейд-ин;

- * бронирование объекта в новостройке и при необходимости внесение аванса;

- * оформление квартиры клиента в собственность выкупающей стороны и направление средств в счет финансирования покупки нового объекта;

- * при необходимости внесение доплаты клиентом;

- * оформление нового жилья в собственность.

Плюс на минус

У трейд-ин достаточно плюсов, но есть у этой схемы и негативные стороны.

Во-первых, таким образом можно продать и купить далеко не каждый объект. «При использовании данной схемы застройщик, как правило, предъявляет несколько требований к недвижимости покупателя: квартира должна быть на момент сделки физически и юридически свободна, быть именно квартирой (доли и комнаты к этой схеме неприменимы) и находиться в собственности», – комментирует Наталия Иванова (ГК ПИК).

Это значит, что на момент совершения сделки на квадратных метрах никто не должен проживать и быть прописан. В реальности выполнить это условие не так просто. Если целью продажи является приобретение жилья в строящемся доме, то зарегистрироваться по новому адресу удастся еще не скоро, поэтому придется искать «про-



межуточные варианты», например, временно прописываться у родственников (кстати, далеко не факт, что они будут на это согласны). Кроме того, если квартира находится в собственности менее трех лет и при ее продаже нужно уплатить налог, то владельцу не стоит рассчитывать на то, он сможет «договориться» с агентством и занижить сумму, фигурирующую в договоре. Риэлтор или девелопер, выкупающий недвижимость по схеме трейд-ин, тщательно следит за финансовой и правовой безопасностью сделки и вряд ли согласится на такие противозаконные действия.

Еще один минус технологии трейд-ин заключается в том, что с ее помощью нельзя обменять старую квартиру на любую понравившуюся: придется выбирать из ограниченного списка новостроек. В некоторых случаях клиенту предлагают всего один-два дома. А если учесть, что трейд-ин пока нельзя назвать распространенной услугой (по такой схеме работает лишь несколько риэлторских агентств и крупных девелоперских компаний), то выбор жилья оказывается и во все ограниченным.

Главный недостаток трейд-ин заключается в том, что продать собственную квартиру за максимальную цену не удастся. Сторона, которая будет выкупать жилье, проведет его оценку, после чего назовет владельцу стоимость – обычно на несколько процентов ниже рыночной (на сколько именно – зависит от характеристик квартиры). «Размер дисконта зависит от ликвидности выкупаемого жилья, – поясняет Светлана Бирина («НДВ-Недвижимость»). – В нашей компании цена выкупа составляет не более 95% оценочной стоимости объекта». По словам эксперта-

аналитика рынка недвижимости АН «Парамоновъ» **Екатерины Близняк**, в некоторых случаях «уценка» может достигать 20%: «Это зависит от чистоты объекта: учитывается наличие всех документов, отсутствие арестов и обременений, задолженностей по коммунальным платежам

Главный недостаток трейд-ин в том, что продать недвижимость за максимальную цену не удастся. Ее стоимость будет на несколько процентов ниже рыночной.

и прочее. Принимая решение о выкупе недвижимости, агентство всегда очень тщательно просчитывает предстоящие затраты для подготовки данного объекта к последующей продаже». По словам Наталии Ивановой, в том случае, если компания, занимающаяся выкупом жилья, обнаружит какие-то дополнительные риски, дисконт может составить и 50%.

Рискуют все

Безусловно, трейд-ин помогает практически полностью избавиться от некоторых рисков, которые обычно неизбежны при сделках с недвижимостью на первичном рынке. Например, покупатель с помощью трейд-ин минимизирует опасность повышения цены на выбранную квартиру и вероятность того, что жилье подходящего типа раскупят другие. Но при этом прочие опасности сделок на рынке новостроек остаются, и их надо учитывать заранее.

Одним из поводов для беспокойства у тех, кто покупает квартиру на этапе строительства, является возможность нарушения сроков сдачи дома. С одной стороны, чем раньше вложить деньги в новостройку, тем выгоднее: иногда можно обменять старую «однушку» на «треш-

ку» на этапе котлована. «Но нужно помнить, что квартиру в панельной новостройке придется ждать от полугода до года, поэтому данный механизм удобен в том случае, если на период строительства новой квартиры у покупателя есть другое жилье», – предупреждает Наталия Иванова.

Если же на все время до строительства дома и отделки помещения придется снимать квартиру, достаточно велика вероятность того, что расходы на аренду окажутся больше, чем планировалось.

Чтобы не столкнуться с долгостроем, эксперты советуют выбирать надежного застройщика, выполняющего все заявленные обязательства. Если в портфеле строительной компании нет ни одного завершенного проекта, возрастает риск провести долгие годы в ожидании новой квартиры, все это время тратя деньги на съемное жилье и довольствуясь пропиской у родственников. Для всех покупателей строящейся недвижимости справедлива универсальная формула: репутация застройщика важнее цены за квадратный метр. **И**

Татьяна Баирампас





Сегодня ипотека является уже вполне привычным явлением. Кредит помогает приобрести желаемую недвижимость «здесь и сейчас», не ущемляя заемщика в удовлетворении его ежедневных потребностей.

Однако стандартные условия ипотечных программ ориентированы на возможности населения, работающего в коммерческих организациях. Что же делать отдельным категориям граждан: работникам бюджетной сферы, специалистам в сфере научных разработок, военнослужащим?

МОСОБЛБАНК И СОЦИАЛЬНАЯ ИПОТЕКА: «ВАМ С НАМИ ПО ПУТИ!»

МОСОБЛБАНК готов оказать помощь этим людям. Банк занимает активную социально-ориентированную позицию, сотрудничает с такими государственными структурами, как ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК), ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК), ФГКУ «Росвоенипотека».

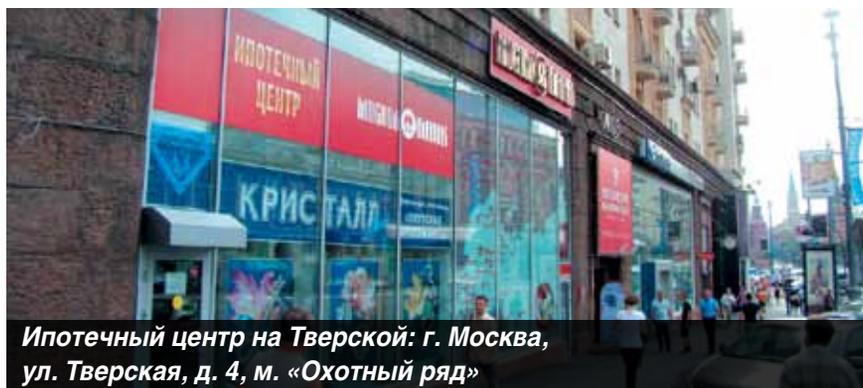
О реализации социальных программ с государственной поддержкой рассказывает Начальник управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Елена Санникова.

МОСОБЛБАНК уделяет особое внимание развитию направления ипотечного кредитования в рамках социальных проектов. Являясь аккредитованным партнером АИЖК, МОСОБЛБАНК активно участвует в реализации государственной политики в области повышения доступности жилья для населения России.

МОСОБЛБАНК одним из первых в 2009 году начал реализовывать – совместно с ФГКУ «Росвоенипотека» и АИЖК – программу «Военная ипотека».

На сегодняшний день в рамках действующих условий программы «Военная ипотека» МОСОБЛБАНК предлагает военнослужащим – участникам накопительно-ипотечной системы (НИС), оформляющим или уже оформившим ипотечный кредит по программе «Военная ипотека», воспользоваться условиями программы потребительского кредитования. Потребительский кредит выдается в размере до 1 млн рублей под 18% годовых или эквивалент в долларах США/евро под 9% годовых, без дополнительного залога, на срок до пяти лет.

Кроме этого, МОСОБЛБАНК разработал эксклюзивную программу «Военная ипотека – Переезд». Воспользоваться ей может любой военнослужащий, являющийся действующим участником НИС. Данная



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

программа может быть интересна тем, кто хочет обменять имеющую недвижимость, приобретенную по программе «Военная ипотека», на новую квартиру большей площади (в том числе – в другом регионе). По условиям программы «Военная ипотека – Переезд» МОСОБЛБАНК погашает обязательства военнослужащего перед ФГКУ «Росвоенипотека» и банком по «первой» военной ипотеке и снимает обременение в виде залога. После этого имеющаяся квартира продается. Денежные средства, вырученные от реализации недвижимости, направляются на погашение кредита, выданного в МОСОБЛБАНКЕ, а также используются в качестве первоначального взноса при приобретении новой квартиры. Оставшаяся часть стоимости новой квартиры оплачивается предоставленными средствами ипотечного кредита и целевого жилищного займа по действующим условиям кредитования МОСОБЛБАНКА в рамках программы «Военная ипотека».

Также МОСОБЛБАНК приступил к реализации двух крупных социальных проектов, разработанных АИЖК на основании Постановлений Правительства РФ, – это кредитование молодых ученых и кредитование молодых учителей.

Кредитование молодых учителей регулируется Постановлением

Правительства от 29.12.2011 «О порядке предоставления и распределения субсидий на возмещение затрат в связи с предоставлением учителям общеобразовательных учреждений ипотечного кредита». Программой могут воспользоваться учителя государственных и муниципальных школ в возрасте до 35 лет, имеющие право на субсидию для оплаты части первоначального взноса по ипотечному кредиту. При этом минимальный первоначальный взнос за счет собственных средств должен составлять не менее 10% от стоимости квартиры. Процентная ставка по кредиту фиксируется в размере 8,5% годовых на весь период кредитования вне зависимости от размера первоначального взноса. Информацию о возможности участия и/или условиях участия в программе можно уточнить в региональном отделении Министерства образования/департаменте образования и науки/региональной администрации.

Ипотечная программа для молодых ученых разработана для научных сотрудников Академий наук (РАН, РАСХН, РАНН); федеральных университетов; университетов, которым присвоена категория «национальный исследовательский университет», а также ряда научных центров, утвержденных Указом Президента РФ. Кроме этого, заемщиком по ус-

ловиям данной программы может быть человек, имеющий право на региональную субсидию. Тогда к месту работы не предъявляется определенных требований. Условия о выдаче субсидии должны быть сформулированы «плательщиком субсидии» (субъектом РФ).

Отличие условий данной программы от стандартных, предусматривающих ежемесячные равные платежи, заключается в том, что сумма кредита рассчитывается с учетом индексации платежей в будущем, поскольку индекс роста доходов молодого ученого зависит от его возраста и должности. Воспользоваться программой могут молодые ученые в возрасте до 35 лет; для докторов наук возраст увеличен до 40 лет.

Программа предусматривает наличие минимального первоначального взноса в размере 10% от стоимости квартиры. Ставка по кредиту устанавливается в диапазоне 10-10,5% в зависимости от суммы первоначального взноса.

Квалифицированную консультацию по ипотечным программам можно получить в Ипотечных центрах МОСОБЛБАНКА, расположенных по адресам:

г. Москва, ул. Шарикоподшипниковская, д. 38, стр. 1, м. «Дубровка»

г. Москва, ул. Тверская, д. 4, м. «Охотный ряд»/«Театральная»

А также в региональных подразделениях АКБ МОСОБЛБАНК ОАО
И по телефонам: +7 (495) 626-21-01,
8 (800) 200 14 15



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



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

www.mosoblbank.ru



БАНКОВСКИЙ ХОЛДИНГ
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ФИНАНСОВОЙ
КОРПОРАЦИИ



ВОПРОС КВАРТИРНЫЙ? ИПОТЕКА!

АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Генеральная лицензия Банка России № 1751



18+

МОСОБЛ  БАНК

8 800 200 14 15
Звонок по России - бесплатный!

Ипотечный центр
г. Москва, ул. Тверская, д. 4
Тел.: +7 (495) 626-21-01

КВАДРАТУРА КРУГА

Стоимость квадратного метра зависит не только от класса квартиры (метража качества дома, удаленности от метро, этажа) но и от того, в каком округе находится жилье. Причем месторасположение дома может оказаться весьма существенным фактором.

Самые недорогие квартиры – в среднем по цене 114 300 руб./кв.м можно приобрести в Зеленоградском административном округе. Недвижимость, расположенная в центре, будет стоить как минимум в два раза дороже.

Самым доступным по цене округом является ЮВАО (148 600 руб./кв.м).

МОДА НА МИНИ

Уменьшение площади квартир – одна из последних тенденций на российском рынке недвижимости. Конечно, в продаже остались и роскошные 200-метровые апартаменты, но все чаще встречаются скромные 25-метровые квартиры-студии. Цена у такого жилья весьма привлекательная, а вот комфортабельным его назвать сложно. Эксперты отмечают, что часто у этих квартир узкие проходы, всего одно окно, и никакой ремонт или перепланировка не сделают из них «полноценное» жилье.

ИДЕМ НА ВОСТОК

Состоятельные европейцы все чаще стали покупать недвижимость в Турции. Это выгод-

ные инвестиции: квадратный метр в Стамбуле за последнее время подорожал почти в два раза: до \$4,5 тыс./кв.м.

Привлекательность турецкой недвижимости связана не только с хорошим климатом в стране, но и с лояльностью местных законов о покупке недвижимости и сравнительно невысокими ценами на жилье.



К 15-летию Проекта «Менеджер года»

ПРЕМИЯ МЕНЕДЖЕР ГОДА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Общественной Премией «МЕНЕДЖЕР ГОДА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ» награждаются лучшие менеджеры и эффективные команды (коллективы) менеджеров банков, достигшие высоких результатов деятельности

Церемония награждения –
ноябрь 2012 года



ЗАКОН О ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ: ОБЪЯВЛЯЕТСЯ ПЕРЕМИРИЕ



Нередко заемщиков и банкиров можно сравнить с некоторыми супругами, которые давно не любят друг друга, но по ряду причин вынуждены жить вместе. Поможет ли наладить отношения «семейный психолог», которым должен стать закон о потребительском кредитовании?

На незаконных основаниях

Удивительно, но факт: объем потребительского кредитования в России постоянно увеличивается, а такого юридического понятия, как «потребительский кредит» у нас до сих пор нет. Равно как и законодательства, которое регулировало бы именно эту сферу.

Сейчас все конфликтные ситуации между заемщиками и кредитными организациями разрешаются на основании Граж-

данского кодекса РФ, а также законов «О банках и банковской деятельности» и «О защите прав потребителей». Однако исчерпывающих ответов на вопросы «кто виноват?» и «что делать?» данные нормативные документы не дают. Неслучайно в 2009 году количество судебных разбирательств между кредиторами и заемщиками составляло более 20 тысяч дел, а в 2010-м этот показатель уже превысил 100 тысяч.

Что касается поводов для недовольства друг другом, то они имеются у обеих сторон. Клиенты возмущены тем, что банки обманывают их сладкими речами о доступности кредитных программ, которые на поверку оказываются довольно обременительными. Банки, в свою очередь, обвиняют заемщиков в недобросовестном исполнении финансовых обязательств (то есть в том, что клиенты платят по кредитам не вовремя или не делают этого вовсе). Возможно,

конфликтов и недоразумений станет намного меньше, когда будет принят долгожданный закон о потребкредитовании, что может произойти уже в этом году.

Это не первая попытка упорядочить юридические отношения между заемщиками и кредиторами. В 2007 году версия подобного законопроекта уже была представлена Минфином, но тогда его вернули на доработку, рекомендовав устранить некоторые недочеты с учетом специфики потребкредитования. Очевидно, сделать это оказалось не так-то просто: проект рассматривали и в позапрошлом, и в прошлом году, однако он так и не был принят.

Президент Ассоциации региональных банков России **Анатолий Аксаков** надеется, что сейчас «дело сдвинется с мертвой точки, потому что в подготовке законопроекта участвовал самый широкий круг специалистов, включая представителей Высшего арбитражного суда и банковского сообщества». Аксаков уверен, что «в итоге удалось достигнуть не только компромисса сторон, но и соблюсти баланс интересов кредиторов и заемщиков».

Паспорт для кредита

В долгожданном документе должны быть прописаны права и обязанности всех участников кредитного процесса. Что это будет означать для заемщиков? Прежде всего, финансовая информация станет более прозрачной. Банк будет обязан сообщать своему клиенту, сколько и за что тому придется заплатить на каждом этапе

получения и последующего погашения кредита.

«В текущую версию законопроекта были включены наши предложения о том, что все существенные условия кредита должны быть вынесены в отдельный документ в наглядной форме, –

Сейчас все конфликтные ситуации между заемщиками и кредитными организациями разрешаются на основании Гражданского кодекса РФ, а также законов «О банках и банковской деятельности» и «О защите прав потребителей». Однако исчерпывающих ответов на вопросы «кто виноват?» и «что делать?» эти документы не дают.

подчеркивает Анатолий Аксаков. – Ассоциация региональных банков России в течение нескольких лет изучала лучший европейский опыт, результатом чего стало предложение по внедрению паспорта кредита в банковскую практику».

Что же будет написано в «удостоверении личности» стандартной потребительской ссуды? В первую

очередь все основные условия договора, включая график платежей. Этот замысел планируется реализовать следующим образом. Кредитный договор разделят на две части, каждая из которых будет отдельно описывать индивидуальные и общие условия займа (они будут представлены в форме таблицы). «Так потенциальному заемщику легче будет принять взвешенное решение о целесообразности привлечения кредита. Кроме этого, он сможет сравнивать условия в разных банках и выбирать наиболее подходящие по срокам или объемам платежей. Ну а кредитные организации таким образом страхуются от того, что потребитель впоследствии оспорит договор, ссылаясь на то, что не понял его условий», – рассказывает Анатолий Аксаков.

«Прописанный в законе статус графика платежей не только упрощает для клиента расчет своих возможностей по несению долговой нагрузки, но и уменьшает риски банков. Это, в свою очередь, должно сократить количество судебных



тяжб, негативно сказывающихся на имидже банковской отрасли», – соглашается главный экономист УК «Финам Менеджмент» **Александр Осин**.

Немаловажным новшеством является предусмотренное законопроектом право заемщика пойти на попятную: он может и вовсе отказаться от займа. Правда, времени на осмысление будет не так много: не более двух недель с момента заключения кредитного договора. При этом человек может не объяснять банку причины своего «паса», но вот уплатить проценты за фактический период кредитования будет обязан.

Потребитель всегда прав?

По мнению разработчиков, закон о потребительском кредитовании должен обеспечить заемщиков надежным уровнем защиты – как наиболее слабую сторону финансовых отношений. Вместе с тем

очевидно, что даже после стольких кругов переработки документ в этом плане все еще далек от идеала.

Клиенты возмущены тем, что банки обманывают их сладкими речами о доступности кредитных программ, которые в действительности оказываются довольно обременительными. Банки, в свою очередь, обвиняют заемщиков в недобросовестном исполнении финансовых обязательств.

«С нашей точки зрения, в законе следовало бы четко прописать перечень комиссий, которые могут взиматься банками, но в Минфине пока остановились на более общей формулировке, прописав только критерии обоснованности комиссий», – отмечает Анатолий Аксаков.

После вступления в силу нового закона заемщик будет оплачивать комиссии только за услуги, оказанные с его согласия. Банк должен обговорить их количество еще при оформлении кредитной заявки и отразить данный момент в договоре. Но сколько именно клиент будет платить, по-прежнему неясно. «Здесь банкам оставили пространство для маневра, – считает Александр Осин. – Неопределенность, которая исчезла в связи с предполагаемым теперь наличием и точных условий по кредиту, и точных сроков его погашения, все же сохранилась в отношении коммиссионных платежей».

Есть еще один аспект закона – позитивный для кредитных организаций и негативный для их недобросовестных клиентов: в случае возникновения просрочки заемщик должен будет сначала

оплатить просроченный долг, потом неустойку и лишь затем – вносить оставшиеся платежи по кредиту. По мнению Осина, таким образом авторы проекта надеются

стимулировать потребителя к своевременной оплате задолженности.

Баланс интересов

Как повлияет принятие нового закона на банки? Эксперты считают, что это не слишком расширит круг их обязанностей и не особенно ограничит возможности. Скорее всего, будет наложен запрет на почтовую рассылку кредитных карт – отчасти для того, чтобы минимизировать риски мошеннической активации.

Но, вероятно, сами кредитные организации от появления закона только выиграют.

То, что теперь банкам придется полностью и без прикрас информировать клиентов обо всех нюансах кредитного договора, скорее всего, сократит число неплательщиков, что также положительно отразится на деятельности «займодателей».

Представители банковского сообщества убеждены, что закон будет полезен для всех сторон кредитных взаимоотношений. «Сам факт того, что большая часть принятых и реализованных в различных нормативных актах регулирующих норм будет собрана в одном документе, это большой шаг вперед в деле создания прозрачного и понятного кредитного рынка», – говорит начальник отдела продуктов управления потребительского кредитования департамента розничного бизнеса «ВТБ24» **Артем Андреев**.



«Закон должен помочь и банкам, и их клиентам. Конечно, он должен учитывать, что заемщик является слабой стороной, но при этом не следует уходить в крайность, стимулируя правовой нигилизм. Защита интересов участников кредитного договора должна быть сбалансированной, а закон – понятным и не иметь двояких толкований», – резюмирует Анатолий Аксаков.

В законе о потребительском кредитовании должны быть прописаны права и обязанности всех участников кредитного процесса. Тогда банк будет обязан сообщать клиенту, сколько и за что ему придется заплатить на каждом этапе получения и последующего погашения кредита.

что позволит банкам сократить свои издержки, а это, в свою очередь, должно привести к снижению процентных ставок.

Александр Осин уверен, что «в случае принятия закона количество возможных поводов для судебных разбирательств сократится более чем на 10%».

В светлое будущее

Какими будут реальные последствия принятия закона о потребительском кредитовании?

«На мой взгляд, принятие закона не приведет к значительному

увеличению объема выдаваемых кредитов в ближайшее время, но в среднесрочной перспективе это позитивно отразится на рынке потребительского кредитования и его объеме», – уверен Артем Андреев.

По мнению Анатолия Аксакова, очень важно принять четкие правила и навести порядок в целом,

Впрочем, рынок и так растет быстрыми темпами. И возможно, что после принятия закона, который развеет миф об относительно недорогой и безответственной жизни в долг, желающих стать заемщиками несколько уменьшится. **И**

Елена Изюмова



15 и 16 ноября 2012

Москва, гостиница «Хилтон Ленинградская»

Среди докладчиков и участников дискуссий конференции:

Управление Активами 2012



Джек Барбанель
Управляющий директор
STRATEGIC
INVESTMENT GROUP



Тимоти Эннекин
Председатель
ALTIMA ASSET
MANAGEMENT



Дмитрий Камболин
Вице-президент
по работе с клиентами
SYSTEMATIC ALPHA MANAGEMENT



Том Коско
Партнер
PROMETHEUS
CAPITAL PARTNERS



Сергей Григорян
Директор
по инвестициям
УК НОМОС-БАНК

Также в конференции будут участвовать представители таких компаний и организаций как:

- АЛЬФА-БАНК, Verno Investment Management, Национальный исследовательский университет ВШЭ, СБЕРБАНК, ФСФР,
- МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ, SEFTON ASSET MANAGEMENT,
- EXANTE, БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ, EUROPE FINANCE ТРЕТИЙ РИМ, РАЙФФАЙЗЕН КАПИТАЛ,
- УРАЛСИБ, ВТБ КАПИТАЛ, ИФД КАПИТАЛ, АЛЬФА-КАПИТАЛ,
- представители НПФ и многие другие

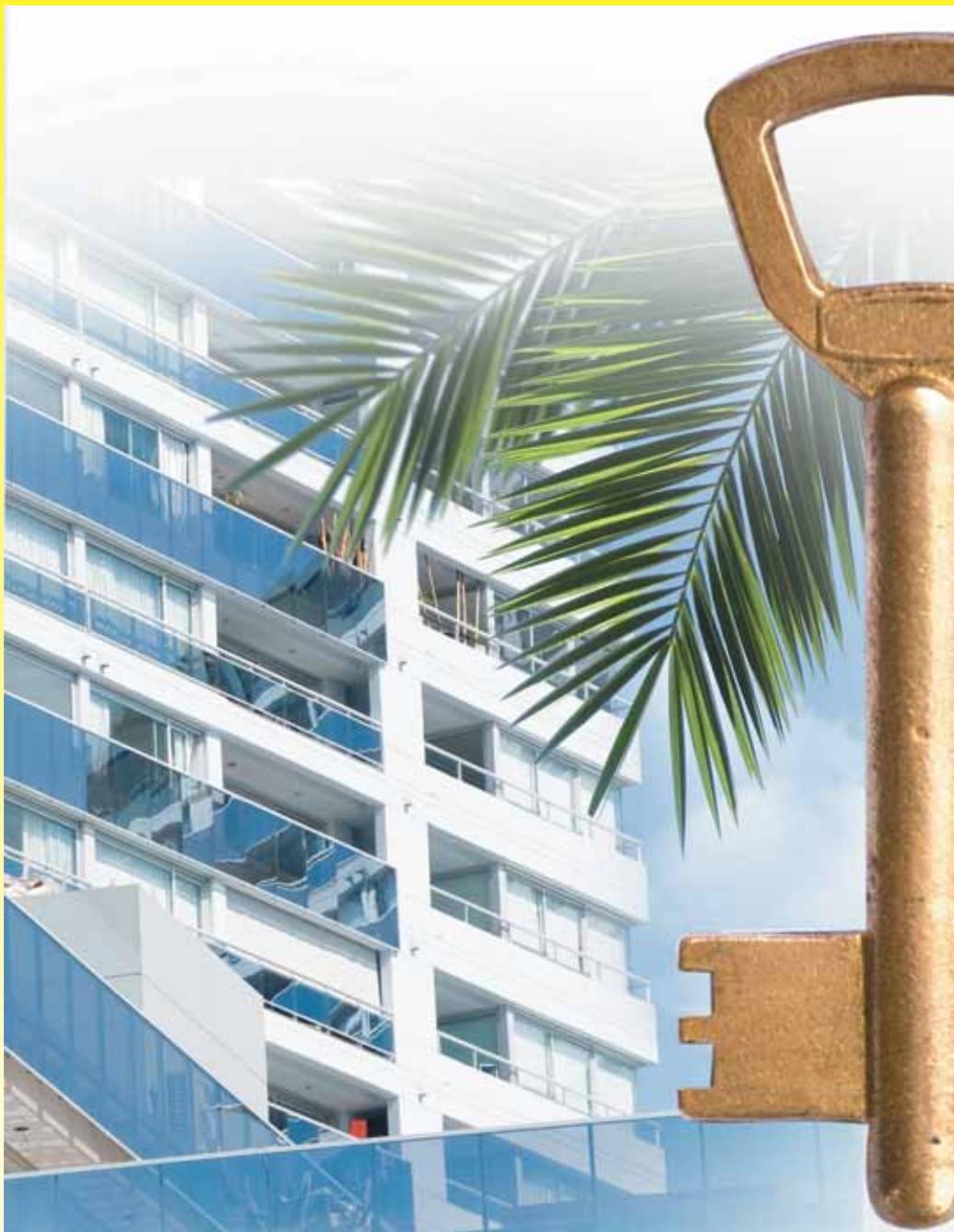
За более подробной информацией и по вопросам регистрации, пожалуйста, обращайтесь по телефонам:

+44 (0) 208 540 0065, или +371 673 81 633; по электронной почте: info@worldwide-expert.co.uk

www.worldwide-expert.co.uk



С ИПОТЕКОЙ ЗА ГРАНИЦУ



Если вы давно грезите о домике на берегу океана или о собственной квартире в Париже, для вас есть две хорошие новости. Во-первых, зарубежная недвижимость обычно стоит дешевле аналогичной российской. Во-вторых, иностранная ипотека, как правило, доступнее и выгоднее отечественной.

Когда-то покупка жилья за рубежом считалась уделом миллионеров. Но вскоре россияне узнали, что апартаменты на берегу Средиземного моря могут стоить в несколько раз дешевле московской «хрущевки». С тех пор интерес соотечественников к иностранной недвижимости не угасает. На улицах курортных городов все чаще слышится русская речь, а в некоторых странах уже появляются так называемые «русские» кварталы.

Заграничное жилье приобретают с разными целями: для семейного отдыха, последующей сдачи в аренду и просто в качестве надежного вложения средств.

Домик у моря

Россияне предпочитают покупать недвижимость там, где есть море и теплый климат – в Испании, Болгарии, Италии, Турции, на Кипре и даже в Египте. Популярностью пользуются также Чехия и Германия.

Цены на жилье в этих странах намного ниже, чем в Москве или Санкт-Петербурге. Двухкомнатные апартаменты в новостройке Хургады в Египте стоят от 20 тыс. долларов, в районе Варны в Болгарии – от 20 тыс. евро, на побережье Коста Бланка в Испании – от 60 тыс. евро. Кроме того, эта недвижимость, как правило, бывает другого класса, чем та, которую за аналогичные деньги можно купить на родине. Например, очень часто в зарубежных жилых комплексах, рассчитанных на покупателя-туриста, помимо самих квартир есть бассейн, паркинг фитнес-центр, кафе и рестораны.

Среди своих

Ипотеку на покупку зарубежной недвижимости можно взять как в российском, так и в иностранном

Апартаменты на берегу Средиземного моря могут стоить в несколько раз дешевле московской «хрущевки».

банке. Однако немногие из отечественных кредиторов готовы давать деньги на приобретение квартиры или коттеджа за рубежом на условиях обычной ипотеки, то есть под 11-15% годовых в рублях. Гораздо чаще клиенту предлагают воспользоваться программой «На любые цели», условия по которой гораздо менее выгодны. Ставка по таким кредитам может достигать 19% годовых в рублях, а сумма займа часто не превышает 50-60% от оценочной стоимости залогового объекта. Причем в качестве обеспечения рассматривается только недвижимость, находящаяся на российской территории, которая имеется в собственности заемщика. То есть взять жилищный кредит под залог приобретаемого за рубежом дома,

скорее всего, не получится. Еще один минус таких предложений – ограниченный срок займа. Целевая ссуда обычно выдается не более чем на 10-15 лет, а в ряде банков максимальный срок по таким программам составляет всего 5-7 лет. Так что подобные предложения заманчивыми назвать трудно, поэтому лучше поискать другие варианты.

В некоторых банках действуют программы, довольно выгодные для покупателей заграничного жилья. Например, «Целевой ипотечный кредит», где в залог оформляется находящаяся в собственности заемщика или третьих лиц недвижимость. Ставки по таким займам намного более щадящие, а срок может достигать 30 лет. Правда, есть одно обязательное условие: должник в течение определенного периода должен подтвердить целевое использование кредитных средств (то есть предоставить документы о приобретении недвижимости за рубежом).

Банки, имеющие отделения за границей или сами являющиеся членами международных банков-



ских групп, также часто предлагают выгодные кредиты на покупку иностранной недвижимости. В этом случае объектом залога может стать не только имущество в России, но и приобретаемое жилье за рубежом. Например, есть ипотечная программа для россиян, желающих приобрести дом или апартаменты в Греции. Ставка по кредиту составляет 9% в евро/долларах и 13% годовых в рублях; а сумма займа может достигать 100% приобретаемого жилья.

В чужой монастырь

Условия ипотеки в иностранных банках намного привлекательнее, чем в российских. Но готовы ли «иноземные» кредиторы одалживать деньги россиянам? Это зависит от того, в какой стране вы собираетесь приобрести жилье.

Тем, кто остановил выбор на недвижимости Болгарии, Таиланда или Египта, вряд ли стоит рассчитывать на местные банки. Крайне сложно в данный момент обстоят дела и с жилищными кредитами для иностран-

цев в США. Зато в большинстве европейских государств практикуется предоставление ипотеки нерезидентам.

Немногие из российских банков готовы давать деньги на приобретение квартиры или коттеджа за рубежом на условиях обычной ипотеки. Ставка по таким кредитам может достигать 19% годовых в рублях, а сумма займа часто не превышает 50-60% от оценочной стоимости залогового объекта.

Конечно, нужно иметь в виду, что докризисная легкость, с которой иностранные банки выдавали россиянам ипотечные займы под 3,5%, миновала. «В хорошие времена для иностранца не составляло никакой проблемы получить ипотеку в испанском банке. Нужно было только предоставить документ о доходах в своей стране, и в течение 48 часов уже был готов предварительный ответ по ипотеке. Вопрос о сумме предоставляемого кредита также решался легко: можно было получить вплоть до 120% от стоимости приобретаемой недвижимости», – рассказывает менеджер по продажам агентства «EspanaRu

Испанская недвижимость» **Дайва Гракаускене.**

Если раньше условия кредитования для граждан Евросоюза и иностранцев были чуть ли не одинаковы, то несколько лет назад ситуация ощутимо изменилась. Мало того что сама ипотека стала менее выгодной, так еще и выдача кредитов негражданам ЕС теперь ассоциируется с повышенными рисками. В связи с этим к заемщикам из других стран стали предъявлять повышенные требования, а суммы займов заметно снизились. Причина такой ситуации – не только экономический кризис, но и недобросовестное поведение некоторых российских должников. Например, в Чехии, по сведениям директора агентства недвижимости Praga Real Union **Вячеслава Кобуса**, было выявлено несколько кредитных заявок, по которым граждане стран СНГ предоставляли фальшивые справки о доходах. После этих недоразумений местные банки пересмотрели условия выдачи кредитов нерезидентам.

Кредитная «бюрократия»

Пакет документов, которые гражданин РФ должен предоставить иностранному банку для получения ипотеки, в последнее время значительно расширился. «Помимо подтверждения доходов банки запрашивают дополнительные бумаги, разные в каждом конкретном случае, – комментирует Дайва Гракаускене. – Это может быть справка о несудимости, свидетельство о владении имуществом и т.д. Кроме того, в последнее время нередки случаи, когда при одобрении ипотеки заемщика обязывают купить пакет акций банка (приблизи-





тельно на 5 тыс. евро) или открыть депозитный счет на определенную сумму».

Разумеется, требования к заемщикам различаются в зависимости от страны и конкретного кредитора, но базовый пакет документов обычно таков:

- справка о доходах по форме 2-НДФЛ;
- налоговая декларация;
- выписка с персонального банковского счета;
- свидетельство о владении движимым/недвижимым имуществом, на котором нет обременений;
- выписка из бюро кредитных историй.

«Предоставляемые документы должны быть переведены и заверены в посольстве соответствующей страны на территории России, – предупреждает специалист кредитного отдела банка Eurobank в Греции **Михалис Тривокас**. – Нужно быть готовым к тому, что кредитор может попросить предоставить налоговые декларации за прошедшие три года». Что же касается вы-

писки со счета, то обычно требуют сведения за последние 12 месяцев, причем желательно, чтобы документ отражал ежемесячные зарплатные поступления.

Тем, кто остановил выбор на недвижимости Болгарии, Таиланда или Египта, вряд ли стоит рассчитывать на местные банки. Крайне сложно в данный момент обстоят дела и с жилищными кредитами для иностранцев в США. Зато в большинстве европейских государств практикуется предоставление ипотеки нерезидентам.

На основании предоставленных документов банк принимает решение о возможности выдачи ипотеки. Кредитор исходит из того, что на платежи по финансовым обязательствам (включая кредиты в России) должно уходить не более 30-40% (в зависимости от банка) ежемесячного дохода заемщика. В некоторых странах – например, в Чехии – банк может учесть и будущие доходы клиента, которые принесет ему использование приобретаемого жилья. По словам Вячеслава Кобуса, заявление о том,

что заемщик планирует сдавать в аренду новую недвижимость, значительно повышает вероятность выдачи ипотеки (даже при относительно низких текущих доходах клиента).

Цена вопроса

В большинстве европейских стран сумма кредита для иностранца составляет не более 70% оценочной стоимости залога.

Как пояснила Дайва Гракаускене, раньше при выдаче ипотеки недвижимость оценивалась с перспективой роста цены, а сейчас, напротив, с понижением. Например, в Испании, где рынок недвижимости находится под влиянием кризисных явлений, нерезидентам не выдают займы в размере более 50% от оценочной стоимости залогового жилья.

Ставка по ипотечному кредиту в европейском банке бывает либо фиксированной, либо плавающей. «Сегодня иностранец может получить в греческом банке жилищный кредит по ставке в пределах 6% годовых, – сообщает Михалис Тривокас. – Однако распространена практика, по которой ипотека выдается по фиксированной ставке на первые 3-5 лет. По истечении этого периода проценты начисляются по гибкой ставке, привязанной к значению Euribor».

Усредненная ставка по межбанковским кредитам Euribor является основой для установления ипотечных процентов во многих банках Евросоюза (*Euribor – средневзвешенная ставка рефинансирования, основанная на процентных ставках, по которой предлагаются межбанковские кредиты банкам в*

евро). В договоре по ипотеке указывают фиксированный процент на первый период, а на оставшийся срок устанавливают гибкую ставку, определяемую таким образом: значение Euribor + спред (фиксированный процент, прибавляемый к изменяющемуся значению Euribor).

Несмотря на то, что за последние два года ипотечные ставки в европейских банках поднялись, они все

равно остаются ниже российских. Если в России ипотека в евро/долларах выдается в среднем под 9,5-11% годовых, то в Испании можно получить жилищный кредит под 4-4,5%, в Великобритании и во Франции – под 3,5-4%, в Швейцарии – под 2,5-3% годовых. Большинство банков предоставляют ипотеку на срок до 25-30 лет, при этом возраст заемщика на момент погашения должен быть не более 65-70 лет.

В зарубежных банках, как и в России, страхование приобретаемого имущества – обязательное условие ипотечного кредитования. Во многих случаях кредиторы настаивают на том, чтобы заемщик застраховал свою жизнь и здоровье. Страховая компания может потребовать, чтобы будущий должник прошел медицинское освидетельствование в России или в стране выдачи кредита. Также к расходам, связанным с получением ипотечного займа, обычно добавляются единовременные банковские сборы и оплата услуг по оценке залогового объекта. Вместе с нотариальными и регистрационными расходами общая сумма дополнительных трат при покупке зарубежного жилья в ипотеку обычно не превышает 5-8% от стоимости недвижимости.

Самое время

Вероятно, сейчас наступило благоприятное время для покупки недвижимости за рубежом. С углублением европейского кризиса цены на квартиры и дома в Испании или Греции становятся все более привлекательными. Правительства некоторых государств, заинтересованных в российских инвесторах, постепенно упрощают требования к покупателям-иностранцам. Почти во всех курортных странах появилась «русская инфраструктура»: рестораны, где можно заказать борщ и пельмени, турагентства, предлагающие экскурсии на русском языке, фитнес-клубы с русскоговорящими инструкторами. Риэлторы уже до мелочей отработали процедуру покупки и оформления заграничного жилья в собственность, и теперь купить домик где-нибудь в Тоскане или Ницце можно без утомительных проволочек и многочисленных приездов в страну. И

Татьяна Баирампас



КАШИРА: ВОЙНА И МИР



История Каширы насчитывает более шести веков. За это время ей пришлось пережить многое: войны, разорения, голод...

Тайна имени

Отправной точкой в истории Каширы принято считать 1356 год – именно тогда она была впервые упомянута в духовной грамоте московского князя Ивана II. Откуда взялось такое необычное имя? Самое простое объяснение заключается в том, что Кашира получила свое название от протекающей рядом реки Каширки, которая впадала в Оку неподалеку от того места, где стоял город.

Но есть и более интересные версии. Согласно одной из них, название происходит от тюркского слова «кошара» (загон для скота). По другой – от русского слова «косить». Оба

объяснения звучат весьма правдоподобно: условия для сельского хозяйства и животноводства в районе Каширы, действительно, очень благоприятные.

Из деревни в город

В 1356 году, в момент своего первого упоминания в летописи, Кашира была простым селом. Впервые гордое звание города она получила в 1480 году, однако для местных жителей эта дата не стала счастливой. В то время Большая Орда еще совершала набеги на северо-восточную Русь. Князь Иван III отказался выплачивать татарам дань, и те под предводительством хана Ахмата от-

правились брать ее силой. Иван III эвакуировал всех жителей, а затем приказал сжечь город. До большого сражения дело тогда так и не дошло, а вскоре времена монголо-татарского ига закончились. Кашира фактически стала его последней жертвой.

Увы, вопреки ожиданиям, годы, последовавшие затем, не принесли ни мира, ни благоденствия. В XV веке Кашира пережила более двадцати набегов крымских татар. По сути, она была городом-крепостью, форпостом, призванным защищать Москву. Самым страшным для Каширы стал 1571 год, когда на нее был совершен особенно разруши-



тельный набег. Беда пришла не одна – в том же году на город обрушилась чума. Последнюю точку в истории старой Каширы поставил голод 1601 года.

Решение о восстановлении города было принято уже в начале XVII века, ведь его месторасположение было стратегически важным для обороны Москвы. Вскоре здесь появилась новая крепость с одиннадцатью башнями и рвом, были отстроены ремесленные слободы и посады.

Мирное время

К середине XVII века Кашира потеряла свое военно-стратегическое

назначение, и городу это пошло только на пользу. Каширу облюбовали купцы. Этому способствовало ее благоприятное расположение: именно здесь пересекались дороги на Москву, Серпухов, Тулу и другие города.

Уже к концу столетия город был перестроен по регулярному плану. На месте извилистых улочек и хаотично построенных домов возникли прямоугольные кварталы и две площади: Хлебная и Соборная. Открывались многочисленные магазины, лавки, рестораны и питейные заведения. В 1778 году у Каширы даже появился собственный герб: золотой крест и черный дракон с красными крыльями.

Эх, дороги!

В середине XVIII века в стороне от Каширы началась прокладка Курской и Рязанской железных дорог, что не могло не отразиться на жизни города, где уже к концу столетия появились первые производственные предприятия – полукустарные заводы. С появлением железнодорожного сообщения торговые маршруты перестали проходить через Каширу. Бойкий купеческий город начал превращаться в тихое уездное поселение. Здесь расцвело садоводство. Весной помещичьи дома буквально утопали в «белых облаках» вишневых и яблоневых садов. Вскоре город снова начал перестраиваться – деревянные дома на улицах все чаще уступали место каменным. Правда, из «масштабных» построек того времени можно отметить лишь Никитинский женский монастырь.

Жизнь горожан резко изменилась, когда в 1900 году через Каширу была проложена Павелецкая железная дорога. Спустя двадцать лет неподалеку началось строительство Каширской ГРЭС. А еще через девять Кашира была включена в Московскую область и получила статус районного центра (до этого город входил в Тульскую губернию).

На войне как на войне

Период бурного развития Каширы был прерван Великой Отечественной войной. Город оказался в зоне боевых действий уже в 1941 году. В конце осени бои велись всего в паре километров от города. 29 ноября, не выдержав атаки 1-го кавалерийского корпуса под командой генерала Белова, немцы были вынуждены отойти. К этому моменту Кашира уже успела очень сильно пострадать от бомбардировок.



После войны началось активное восстановление города: возводились новые дома, реставрировались старые, прокладывались улицы. А в 60-70-х годах дело дошло и до расширения городских границ. В дополнение к старой Кашире и микрорайону №2, появившемуся в 30-е годы, начал строиться третий. Кроме того, на правах одного из районов был присоединен город Новокаширск (еще недавно бывший селом Терново).

Звезда кино

В 1964 году Кашира «засветилась» в кино. И не просто мелькнула на заднем плане в какой-нибудь проходной киноленте, а стала местом действия популярнейшего фильма «Ко мне, Мухтар!».

А еще в Кашире есть памятник Моргунову. Не тому Моргунову, который играл вместе с Вициным и Никулиным, другому – летчику, Герою Советского Союза, погибшему во время тренировочного полета в 1946 году.

В 1964 году Кашира «засветилась» в кино. И не просто мелькнула на заднем плане в какой-нибудь проходной киноленте, а стала местом действия популярнейшего фильма «Ко мне, Мухтар!».

Других памятников тут немного, да и ими вряд ли кого-то можно удивить. Есть традиционные – Пушкину и Ленину, мемориал в память о Великой Отечественной войне – вот, пожалуй, и все.

Но это вовсе не значит, что любознательному туристу будет не-

чего посмотреть. Старые районы Каширы сохранили дух уездного города XIX века. Тихие улицы со стоящими вдоль них одно- и двухэтажными домами. Особняки в стиле классицизма, соседствующие со зданием городского училища в стиле модерн и кинотеатром в стиле конструктивизма.

Несмотря на размеренный ритм жизни и некоторую провинциальность (все-таки до Москвы целых 100 км), город медленно, но расширяется. Пару лет назад здесь было начато возведение семи новостроек. В будущем комплексное жилищное строительство планируется провести на востоке города. Стоимость квартир в среднем составляет от 37 до 41 тыс. рублей/кв. м. 

Михаил Белоусов

ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

РЫНОК ДВИЖИМОГО И НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА - НОВЫЕ ЗАДАЧИ НОТАРИАТА.

31 ОКТЯБРЯ 2012 Москва ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ

Организаторы:



Московская городская
нотариальная палата

AK&M
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

Информационное
агентство AK&M

На 26 октября намечено второе чтение поправок в Гражданский кодекс. Согласно этому законопроекту большинство сделок с недвижимостью будет удостоверяться нотариусами. Наряду с возросшими обязанностями возрастет и ответственность нотариата.

Поправки в Гражданский кодекс возлагают на нотариусов обязанность по регистрации всех имущественных сделок, требующих государственную регистрацию, и прежде всего сделок с недвижимостью. Нотариусы будут привлекаться как для оформления сделки, проверки ее законности, так и для передачи документов в регистрирующий орган. Кроме того, нотариусы продолжат нести материальную ответственность за результаты своей работы. Такие меры позволят значительно повысить надежность рынка недвижимости и защитить граждан от недобросовестных продавцов и покупателей. На конференции будут обсуждаться вопросы, связанные с особенностями принимаемого документа. В ходе заседаний будут рассмотрены новые обязанности нотариуса, механизмы взаимодействия нотариуса, регистрирующих органов, риэлторов и участников сделки. Важное место в обсуждении займет вопрос повышения ответственности нотариуса и механизма ее хеджирования.

Обсуждению этих законопроектов посвящена конференция «Рынок движимого и недвижимого имущества - новые задачи нотариата». В рамках конференции будут обсуждаться вопросы расширения функций нотариата в связи с принятием новых законодательных актов. Главные дискуссии сосредоточатся на двух направлениях.

Темы Конференции

- введение в практику новой системы регистрации залогов движимого имущества
- нотариальная регистрация сделок с недвижимостью

По всем вопросам обращайтесь в Оргкомитет Конференции

Тел: +7 (495) 916-71-53, +7 (495) 916-70-30,

Факс: +7 (499) 132-69-18 E-mail: conf@akm.ru

МЫ ДЕЛАЕМ

РЫНКИ

прозрачными

ЦЕНЫ –

справедливыми



РОССИЙСКИЙ
АУКЦИОННЫЙ ДОМ

Российский аукционный дом содействует
развитию российского рынка недвижимости
и других активов на началах открытости
и состязательности участников торгов



28

www.auction-house.ru

Как и кому можно завещать свой вклад?



Вице-президент банка «Интеркоммерц» Александр Турсков

Завещать свой вклад может любой человек. Делается это двумя способами: либо составлением письменного завещательного распоряжения в том филиале кредитной организации, в котором находится вклад (совершается бесплатно), либо оформлением завещания у нотариуса.

При этом такое распоряжение может распространяться как на все денежные средства, так и на их часть. Завещатель может указать нескольких лиц, определив долю каждого из них, а может и не делать этого (тогда выплаты будут осуществляться в равных долях). Кроме этого, в документе можно расписать сроки по выдаче вклада (например, по достижении наследником определенного возраста и т.п.). Главное, чтобы условия в договоре не противоречили нормам Гражданского кодекса РФ.

Стоит отметить, что завещательным распоряжением в банке невозможно отменить либо изменить завещание, совершенное в нотариальной форме. То есть если есть оформленное ранее у нотариуса завещание на все имущество, то возможности передать свой вклад

по наследству уже не будет. И наоборот, завещания, совершенные в нотариальной форме, имеют силу отменить или изменить ранее составленное завещательное распоряжение в банке.

В каком случае выгодно открывать мультивалютный вклад?



Директор департамента разработки и сопровождения продуктов розничного бизнеса «Номос-Банка» Александр Базанов

Мультивалютные вклады дают страховку от колебаний валютного рынка. То есть в условиях волатильности валют они позволяют вкладчикам без расторжения договора и потери процентов переводить деньги из одной валюты в другую.

Обычно такие вклады открываются в трех стандартных валютах (рубли, доллары США и евро), хотя есть исключения с добавлением в этот ряд «экзотических» валют (фунт, йена и т.д.). Вряд ли вкладчик много заработает на этом виде вклада, так как обычно ставки по данному виду вкладов ниже, чем по «классическим депозитам», но сохранить деньги при сильном падении курса сможет, даже не теряя начисленных процентов при переводе вклада или его части из одной валюты в другую.

Мультивалютный депозит предполагает большую активность вкладчика в управлении счетом. Ему необхо-

димо следить за валютным курсом, по которому в рамках вклада будет произведена конвертация. От этого напрямую зависит, насколько результативным окажется самостоятельное управление средствами.

Чем нужно руководствоваться при выборе негосударственного пенсионного фонда?



Начальник отдела пресс-службы Пенсионного Фонда РФ Станислав Дегтярев

Представьте, что вы выбираете банк. Какими критериями вы будете руководствоваться в данном случае? Ими же руководствуйтесь и при выборе негосударственного пенсионного фонда (НПФ).

Принимайте во внимание опыт, репутацию НПФ на рынке негосударственного пенсионного обеспечения и, конечно, доходность от размещения пенсионных накоплений. Не будет лишним ознакомиться со страховыми правилами выбранного НПФ, узнать, с какими управляющими компаниями он работает. На сегодняшний день большинство негосударственных пенсионных фондов работает на рынке обязательного пенсионного страхования более 10 лет.

Перечни НПФ, которые работают в системе обязательного пенсионного страхования, можно найти во всех территориальных органах ПФР и на интернет-сайте Пенсионного фонда РФ.

«УЛИЦА ИПОТЕКИ И КРЕДИТА»: ВСЕ ПРОГРАММЫ ХОРОШИ – ВЫБИРАЙ НА ВКУС



27 Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО» прошла в Гостином Дворе. Традиционно на ней был представлен проект «Улица ипотеки и кредита».

Как обычно, банки, агентства недвижимости, застройщики презентовали свои программы и проекты посетителям выставки. Этот прямой контакт – с конечным потребителем, когда всю необходимую информацию он может посмотреть не на сайте, а узнать от представителей компании – очень важен. Ведь выбор предложений велик, и в то же время каждому конкретному человеку подойдет именно свой банк, свой дом, своя квартира.

Проходящий в рамках «Домэкспо» проект «Улица ипотеки и кредита» является местом встречи банкиров и заемщиков, а также партнеров кредитных организаций – риэлторов, кредитных брокеров.

По словам модератора круглого стола, издателя журнала «Ипотека и кредит», генерального директора ООО «Оценка Бизнеса и Консалтинг» (ОБИКС) **Даниила Слуцкого**, «мероприятие не только позволяет банкам привлечь клиентов, установить новые деловые контакты, но и узнать опыт коллег в сфере работы на рынке недвижимости». «Выбор,

с кем работать, за вами», – сказал Даниил Слуцкий, открывая работу круглого стола, на котором каждый из участников – представителей ведущих ипотечных банков – рассказал об особенностях программ своей кредитной организации.

По словам начальника управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО **Елены Санниковой**, «бизнес должен не только приносить доход, но и быть социально ответственным». Мособлбанк поддерживает социально незащищенные категории граждан, реализуя помимо классической ипотеки различные социальные программы.

Среди конкурентных преимуществ ипотеки от Мособлбанка Елена Санникова отметила широкую филиальную сеть (кредитная организация представлена в 57 регионах России); низкую ставку по ипотеке; возможность внесения минимального первоначального взноса, использования субсидий, а также короткий срок рассмотрения заявки.

Руководитель отдела продаж ипотечных кредитов Московской территориальной дирекции ОАО «УРАЛСИБ» **Максим Ахмедов** сделал акцент на специальных акциях банка. В частности, программе «Ипотека для родителей настоящих и будущих», где процентная ставка по кредиту снижается на 0,5% за каждого ребенка в семье. Также, отметил докладчик, «в этом году мы снизили первоначальный взнос при продаже строящегося жилья и оптимизировали процесс работы с заявками». Решение по кредитам принимается в течение трех дней, возможно увеличение лимита по кредитованию за счет привлечения созаемщиков.

Директор по розничным продажам СВЯЗЬ-Банка **Дарья Дорохина** уверена, что «об ипотеке нужно думать уже сегодня и осуществлять свою мечту». Банк работает на первичном и вторичном рынках недвижимости, кредитует покупку апартаментов. Условия кредитования довольно гибкие. «На уровень процентной ставки влияет размер первоначального взноса, кредитная история заемщика и некоторые другие факторы», – рассказала Дарья Дорохина. Заявка на кредит может быть рассмотрена в электронном виде. На всех этапах сделки заемщика сопровождает кредитный менеджер.

Директор Ипотечного центра банка DeltaCredit **Елена Маслова** считает, что «если есть потребность в кредите, то самый лучший способ получить его – это обратиться в наш банк». DeltaCredit предлагает заемщикам быстрое рассмотрение кредитной заявки; работу с альтернативными сделками. Кредит можно получить не только в рублях, но и в долларах. «При кредитовании первички, – подчеркнула Елена Маслова, – можно говорить об инвестициях, поскольку по мере строительства дома квартиры растут в цене». И



Елена Маслова,
Директор Ипотечного центра
Банка DeltaCredit

Бесспорно, мероприятие такого рода очень полезно для посетителей выставки, имеющих целью приобретение недвижимости с привлечением кредитных средств.

Во-первых, все банки-участники собраны в одном месте; во-вторых, представители банков презентуют свои ипотечные программы максимально доступно и понятно, останавливаясь на особенностях, действующих акциях и специальных предложениях; в-третьих, предложенный формат семинара позволяет сразу дать ответы на все вопросы клиентов.



Елена Санникова,
начальник управления
ипотечного кредитования
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО

МОСОБЛБАНК неоднократно участвовал в выставке «Домэкспо», но впервые стал участником «круглого стола» в рамках реализации проекта «Улица Ипотеки

и Кредита». Возможность представить свои ипотечные программы и рассказать об их преимуществах в формате презентации и диалога с посетителями и участникам выставки – это новая ступень в развитии ипотечного кредитования Банка.

В целом мероприятие прошло крайне продуктивно. Мы считаем, что выставка интересна для профессионалов всех отраслей профильного бизнеса, и надеемся, что благодаря контактам, установленным на выставке, мы привлечем новых клиентов и партнеров, а также повысим интерес к нашим продуктам.



Максим Ахмедов,
руководитель отдела продаж
ипотечных кредитов Москов-
ской территориальной ди-
рекции ОАО «УРАЛСИБ»

БАНК УРАЛСИБ является постоянным участником выставки «Домэкспо» и, конечно, с большим

удовольствием принимает участие в работе круглого стола по ипотечной тематике.

Участие в круглом столе позволяет нам с коллегами из других банков обмениваться опытом работы с партнерами, получать из первых уст информацию о продвижении ипотечных программ на рынке, помогает быть в курсе текущих условий и изменений ипотечных программ.

И, конечно, самое важное для нас как для Банка – это возможность донести до всех потенциальных клиентов, которые пришли на выставку, условия и преимущества наших ипотечных программ и показать, что оформление ипотеки – это просто!



Дарья Дорохина,
директор по розничным
продажам СВЯЗЬ-БАНКА

Участие в круглом столе прошло в насыщенной и динамичной деловой атмосфере, что позволило обменяться мнениями с опытными коллегами и партнерами, получить обратную связь от

участников и гостей выставки. Такие мероприятия позволяют понимать тенденции развития ипотечного мира, быть всегда в курсе событий.



Даниил Слуцкий,
издатель журнала
«Ипотека и кредит»,
генеральный директор
ООО «Оценка Бизнеса
и Консалтинг» (ОБИКС)

Я надеюсь, мероприятие было полезным для его участников.

На нем они могли рассказать о своих продуктах и их конкурентных преимуществах доступным языком потенциальным заемщикам. Ведь при высокой востребованности ипотечных продуктов уровень знаний о нюансах ипотечной сделки среди населения еще крайне мал; к тому же многие люди просто боятся по тем или иным причинам обращаться в банк за кредитом.

Я уверен, что следующие мероприятия помогут преодолению такого рода барьеров, привлекут в банки новых клиентов и станут площадкой для обмена лучшими практиками в области ипотечного кредитования среди представителей ведущих банков страны.

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.zarad.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.zarad.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.zarad.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 собственности 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 приобре- тение жилья 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 объекта недвижимости и партнерских программ банка с застройщиками
 МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	ОАО «Московский индустриальный банк» minbank.ru	Готовая недвижи- мость	Рубли	До 20000тыс.	11-14%
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО www.mosoblbank.ru (495) 626-21-01, доб. 71-32, 71-33, 77-09, 77-10, 77-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный).	Стандарт – АИЖК	Рубли РФ	От 300 000 до 9 000 000 руб	От 8,3% (вторичный рынок) - 15,5% (на период строительства) От 8,8% (после оформления права собственности)
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО www.mosoblbank.ru (495) 626-21-01, доб. 71-32, 71-33, 77-09, 77-10, 77-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный).	Ипотечный кредит по одному доку- менту	Рубли РФ	До 7 000 000 руб.	От 11,5%
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО www.mosoblbank.ru (495) 626-21-01, доб. 71-32, 71-33, 77-09, 77-10, 77-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный).	Новостройка	Рубли РФ	До 18 000 000 руб.	От 12,5%
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО www.mosoblbank.ru (495) 626-21-01, доб. 71-32, 71-33, 77-09, 77-10, 77-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный).	Военная ипотека	Рубли РФ	До 2 200 000 руб.	От 9,75% до 11,25%
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО www.mosoblbank.ru (495) 626-21-01, доб. 71-32, 71-33, 77-09, 77-10, 77-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный).	Военная ипотека – Переезд	Рубли РФ	До 2 200 000 руб.	От 9,75% до 11,25%
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО www.mosoblbank.ru (495) 626-21-01, доб. 71-32, 71-33, 77-09, 77-10, 77-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный).	Любые цели	Руб- ли РФ, Доллары США	До 9 000 000 руб. / 300 000 долларов США	От 16% до 17%
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО www.mosoblbank.ru (495) 626-21-01, доб. 71-32, 71-33, 77-09, 77-10, 77-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный).	Переезд (под залог имею- щейся квартиры, продукт предусма- тривает дальней- шую реализацию данной недвижи- мости)	Рубли РФ	До 18 000 000 руб.	От 12,5%
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО www.mosoblbank.ru (495) 626-21-01, доб. 71-32, 71-33, 77-09, 77-10, 77-01, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный).	Обратная ипотека (под залог имею- щейся квартиры)	Рубли РФ	Не более 60% от рыноч- ной стоимости Квар- тиры	9 %

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 3 до 30 лет	От 10%	Моратории на досрочное погашение отсутствуют	0,5% от суммы кредита за открытие аккредитива.	Приобретение Жилого помещения на вторичном или на первичном рынке недвижимости
От 5 до 25 лет	От 50%	Моратории на досрочное погашение отсутствует, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы	отсутствуют	Для получения решения Банка о предоставлении кредита предоставляется только паспорт.
От 5 до 25 лет	От 15%	Моратории на досрочное погашение отсутствует, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы	отсутствуют	Приобретение квартиры в строящемся многоквартирном доме из списка объектов согласованных Банком
До достижения 45 летнего возраста военнослужащим.	За счет средств целевого жилищного займа	Моратории на досрочное погашение отсутствует	1,9 % от суммы кредита за открытие и исполнение аккредитива	Приобретение Жилого помещения на вторичном рынке недвижимости
До достижения 45 летнего возраста военнослужащим.	За счет средств целевого жилищного займа	Моратории на досрочное погашение отсутствует	1,9 % от суммы кредита за открытие и исполнение аккредитива	Обмен имеющейся квартиры, приобретенной по программе «Военная ипотека» на новую квартиру большей площади (в том числе - в другом регионе) с привлечением потребительского кредита, выданного Банком
10 лет	-	Моратории на досрочное погашение отсутствует, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы	0,9 % от суммы кредита	Для улучшения жилищных условий под залог имеющейся в собственности квартиры в многоквартирном доме
От 6 до 24 месяцев.		Моратории на досрочное погашение отсутствует		Срок возврата процентов и займа происходит единовременно – после реализации недвижимости. Возможна ипотека без первоначального взноса при условии одновременного оформления ипотечного кредита.
Пожизненный		Моратории на досрочное погашение отсутствует		Кредит предоставляется для личных нужд заемщика: медицинские расходы, ремонт жилья, иные потребительские расходы. Заем предоставляется гражданам старшего возраста; Заемщиками должны быть собственники Квартиры; Возраст младшего из заемщиков – от 60 лет; Количество заемщиков – не более 2-х человек.

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

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Квартира на вторичном рынке»	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	11,75%-15,00%
	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Квартира в новостройке»	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	11,75%-15,75%
	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Квартира в новостройке. Единая ставка»	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	12,75%-14,75%
	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.

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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
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

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 АКБ «ГОРОД» ЗАО тел.: (495) 710-29-07 www.bankgorod.ru	«Стандарт – АИЖК»	Рубли РФ	От 450 000 до 9 000 000	От 8,3% до 16%
 АКБ «ГОРОД» ЗАО тел.: (495) 710-29-07 www.bankgorod.ru	«Военная ипотека – АИЖК»	Рубли РФ	До 2 200 000.	От 10,25%

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

 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%
 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%
 Банк со 100% государственном капитале ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Потребительский»	Руб.	До 1000000	17/18
 Банк со 100% государственном капитале ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Потребительский кредит без обеспечения»	Руб.	До 750 000	22
 Банк со 100% государственном капитале 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 КРЕДИТАМ МСБ

 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)
 ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Инвестиционный кредит»	Рубли РФ	1 000 000 – 80 000 000	12,5 - 18
 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.)
 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
 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
От 3 до 30 лет	От 30%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	1% - комиссия за открытие аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном рынке
До достижения 45 летнего возраста военнослужащим.	нет	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	1,5% - комиссия за открытие аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном рынке
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
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 единовременно до выдачи кредита)	Обязательно поручительство собственников бизнеса, супруга/супруги/ третьего лица
До 60 мес.	Корпоративное имущество (недвиж., 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 единовременно 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 единовременно 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 (недвиж., 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 единовременно 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.

10288 Ипотека и кредит
 Единственное издание, целиком посвященное вопросам рынка, освещению кредитных и прочих продуктов Банки, потребителям журналов - это источник подробной информации в сфере банковских услуг.
 Журнал призван формировать у читателей современное представление о целесообразности использования кредитов и эффективном управлении личными финансами.
 (495) 380-11-38, (495) 411-22-14

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

Искусство
 Самый авторитетный (основан в 1925 г.) журнал в области изобразительного искусства. Освещает историю, классического и современного искусства, выставки, ярмарок, публикации архивных материалов.
 (495) 995-95-70

16359 Подписка на I полугодие

10684 Годовая подписка

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

ГАЗЕТЫ ЖУРНАЛЫ 2012
 Первое полугодие
 Агентство «РОСПЕЧАТЬ»

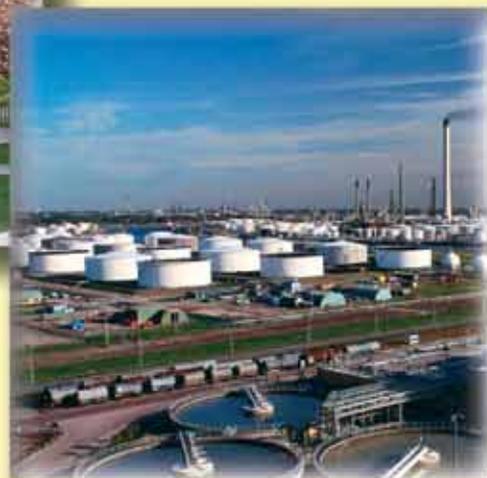
Подписаться на журнал «Ипотека и кредит» можно в любом отделении Почты России по каталогу «Пресса России», по каталогу «Агентство «Роспечать»»



оценка природных
ресурсов



оценка
недвижимости



оценка бизнеса



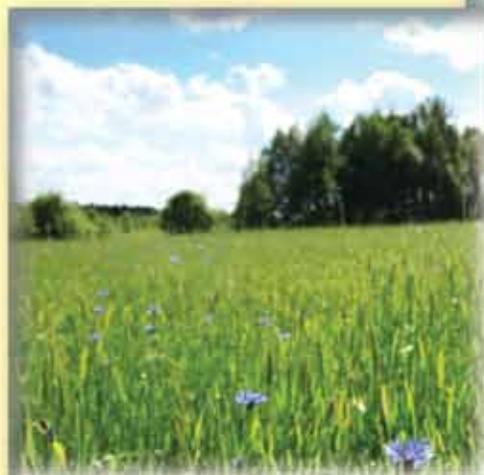
оценка машин
и оборудования



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, д.8
Телефоны: (495) 380-11-38, (495) 411-22-14
Мобильный: (916) 118-44-19
Факс: (495) 380-11-38
e-mail: info@obiks.ru
www.obiks.ru



оценка земли



оценка нематериальных
активов



оценка ценных бумаг

