

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№6 (31) ноябрь-декабрь 2012



POS-кредитование:

деньги в момент покупки
стр. 4

Внимание, квартира:

как оспариваются сделки купли-продажи
стр. 10

С новым депозитом:

чем удобен банковский вклад?
стр. 16

Семейный бюджет:

как составить личный финансовый план
стр. 22

Мособлбанк:

кредиты вашей мечты
стр. 26

**Гид
по кредитам
стр. 38**

28-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

«ДОМЭКСПО»

11 - 14 АПРЕЛЯ

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР 2013



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ



ОРГАНИЗАТОРЫ:

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:

ОГРОМНЫЙ ВЫБОР
РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

КВАРТИРЫ / ДОМА
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ / ИПОТЕКА

WWW.DOMEXPO.RU



ВРЕМЯ РАБОТЫ:

ЧЕТВЕРГ-СУББОТА 11.00-19.00 | ВОСКРЕСЕНЬЕ 11.00-18.00

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

МИР & ДОМ

НЕДВИЖИМОСТЬ
ЦЕНЫ

Свой Дом

ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДВОР

ИДЕИ

НOMES
COLLECTOR

tpm

ИДЕИ
ДОМА

САЛОНЪ
НЕДВИЖИМОСТИ

ДОМ
ИНТЕРНЕТ

недвижимость@mail.ru

ИПОТЕКА КРЕДИТ
КОМПАНИЯ

СЕРВИС
ДОМ

exportar.ru

ИДЕИ

EXCELLENT

My Home

СОВЕТНИК
НЕДВИЖИМОСТИ

НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕК
НЕДВИЖИМОСТЬ

Tranio.Ru

ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:

ДОМ

RussianRealty
русская недвижимость

Zagrandof.ru
для и зарубежной недвижимости

Vseposelki.ru
для ипотеки и аренды недвижимости

OSN

Rambler OSN.RU
ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

gdeetod.ru
ИИ о недвижимости

ZAR.RU

Cottage.ru

AusReal

commercialreality.ru

Лесстрой

Главный редактор
Софья Ручко

Литературный редактор:
Любовь Ямковая
Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас,
Вениамин Вылегжанин,
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; 9; 29

Потребительский кредит

POS-кредитование:
деньги в момент покупки 4

Недвижимость

Осторожно, квартира 10

Инвестиции

С новым вкладом! 16
Разбогатеть по плану 22

Ипотека

МОСОБЛБАНК: кредиты вашей мечты 26
Ипотека: заглянуть в будущее 32

Вопрос-ответ 36

Гид по кредитам 38

Style

Дневник Елены Портмоне 46

Анкета заемщика 47





Дорогие читатели!

Позвольте мне поздравить каждого из Вас с наступающим 2013 годом.

По сложившейся традиции, хотел поблагодарить уходящий год за то, что он был, за то, что приближает каждого из нас к поставленным целям. Год был богат на события и на новые рекорды в кредитовании.

Уверен, здоровья, благополучия, денег, счастья Вам пожелают не один раз за праздничным столом друзья, коллеги, близкие, родные.

Хочу от всего коллектива и от себя лично пожелать Вам в 2013 году быть мудрее, а также не быть сусликом и мышью, которых с легкостью проглатывает змея.

Пусть Ваши силы и возможности всегда совпадают с Вашими желаниями.

Наступающий год будет интересным, ярким, благополучным. Творите, создавайте и наслаждайтесь.

Всего Вам доброго, друзья!

***Даниил Слуцкий,
издатель журнала «Ипотека и кредит»,
генеральный директор оценочной компании «ОБИКС»***

ОСТОРОЖНО: БАНКОМАТ!

Набирая пин-код при снятии наличных в банкомате, многие предусмотрительно прикрывают клавиатуру рукой. Но это не всегда помогает: мошенники с каждым днем становятся все изобретательнее.

По мнению представителей Центрального банка, в целях защиты от мошенников кредитным организациям нужно провести модернизацию банкоматов. В частности, снабдить их устройствами, которые смогут определять наличие скиммеров, а также приборами для создания электромагнитного поля, не позволяющими считывать данные с карты никому, кроме самого банкомата.

ВКЛАДЫ ПОД НАДЗОРОМ

То, что банки начинают испытывать дефицит ликвидности (то есть недостаток денег), является неплохой новостью для вкладчиков. Ведь чем сильнее потребность кредитных организаций в финансах, тем больше они повышают проценты по депозитам, чтобы привлечь клиентов.

Российские банки стали поднимать ставки по вкладам еще летом. Вероятно, эта тенденция сохранится до конца года: проценты по депозитам могут увеличиться на 0,5-1%. Сейчас средняя ставка составляет 9-10%.

Чиновники усматривают в чрезмерном удорожании депозитов угрозу

для банковской системы. В связи с этим Центральный банк рекомендует кредитным организациям не повышать процентные ставки по вкладам выше определенного уровня. Он обычно высчитывается, исходя из показателей ставок в банках ТОП-10 (Сбербанк, ВТБ 24, Банк Москвы, Райффайзенбанк, Газпромбанк, банк «Русский Стандарт», Альфа-банк, банк «Уралсиб», Промсвязьбанк, Россельхозбанк).

ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ БАНКИРОМ?



Для некоторых американских финансистов Рождество обещает стать грустным праздником. Bank of America – крупнейший банк США – продолжает сокращать своих сотрудников. Причина – в необходимости уменьшить собственные расходы на 5 млрд долларов к концу 2013 года. В итоге без работы останутся тысячи людей. Преимущественно под сокращение попадут рядовые клерки.

В Европе ситуация пока складывается более благополучно. Европейский парламент даже готов пересмотреть верхнюю

планку премиальных выплат топ-менеджерам кредитных организаций. Ранее они настаивали, чтобы размер бонусов не превышал оклады банкиров, сейчас речь идет о возможности пятикратного увеличения премиальных.

ИНОСТРАННЫЕ ГОСТИ

Вполне вероятно, что в скором времени в российской «команде» банков произойдет пополнение – на рынке могут появиться новые зарубежные игроки.

«Я думаю, что в ближайшие 9-12 месяцев, может быть, даже раньше, мы станем свидетелями единичных, но все-таки знаковых случаев прихода новых банков из-за рубежа. Не могу точно анонсировать географию», – заявил заместитель председателя Центрального банка России Михаил Сухов.

КРЫША ДЛЯ УЧИТЕЛЯ

Чтобы привлечь в регион молодых врачей, учителей, инженеров, ученых, подмосковные власти помогут этим специалистам решить квартирный вопрос. Бюджетникам готовы оплатить первоначальный взнос и часть процентной ставки по ипотеке. В ближайшие несколько лет в рамках программы «Развитие ипотечного жилищного кредитования в Московской области на 2013-2015 годы» на эти цели планируется выделить около 8 млрд рублей.

РОС-КРЕДИТОВАНИЕ: ДЕНЬГИ В МОМЕНТ ПОКУПКИ



Рынок потребкредитов растет. Когда-то заявки на получение ссуды банки рассматривали месяцами, потом появились экспресс-кредиты, которые можно получить за 1-2 дня. Сегодня займы оформляют непосредственно в момент покупки. Кому и когда может быть выгоден подобный кредит «повышенной комфортности»?

Теперь за заемными деньгами не обязательно идти в банк – кредитные агенты сами ожидают клиентов в центрах бытовой и компьютерной техники, мебельных магазинах, офисах продаж пластиковых окон, салонах мобильной связи. Едва вы успели подумать о том, что 60-дюймовая плазма гораздо лучше впишется в ваш интерьер, чем 46-дюймовая, как тут же рядом «материализуется» специалист по кредитам. Он сообщает вам, что банковскую ссуду на недостающую сумму можно оформить прямо здесь, в магазине, и сразу же забрать понравившийся телевизор домой. Вы уже представляете, как приятно будет смотреть на огромном экране фильма и спортивные матчи, но все же не уверены, что стоит брать «быстрый» кредит. Принять правильное решение можно, только внимательно изучив предлагаемые банками условия.



среднем они составляют от 25 до 50% годовых, но могут достигать и 75%. А вот размер суммы

кредитную карту. Какой из этих вариантов выгоднее? Всё зависит от ситуации.

Прежде всего, нужно понять, с каким видом банковской услуги мы имеем дело. Кредиты, предлагаемые в точках продаж, относятся к сегменту так называемого POS-кредитования (сокращенно от point of sales – «пункты продаж»). Это потребительские «экспресс-ссуды», которые оформляются представителем банка или самим продавцом непосредственно в момент покупки товара. «Экспресс» – потому что решение о выдаче заемных денег принимается за 10-30 минут, а пакет требуемых документов сведен к минимуму (нередко достаточно одного паспорта).

Очевидно, что такой кредит чрезвычайно удобен для клиента. А вот сам банк оказывается не в лучшем положении: у него нет возможности тщательно проверить платежеспособность заемщика, что существенно увеличивает риски кредитора. В связи с этим ставки по POS-кредитам достаточно высоки: в

Теперь за заемными деньгами не обязательно идти в банк – кредитные агенты сами ожидают клиентов в центрах бытовой и компьютерной техники, мебельных магазинах, офисах продаж пластиковых окон, салонах мобильной связи.

не столь значителен: обычно она не превышает 250 тыс. рублей и часто зависит от вида товаров, на которые выдается заем. Например, при покупке бытовой техники размер кредита может быть ограничен 50-80 тыс. рублей.

Выдаются подобные ссуды на срок от 3 месяцев до 3 лет, чаще всего – на 10-12 месяцев.

Время – деньги?

POS-кредит – далеко не единственный способ одолжить у банка деньги на оплату товаров и услуг. С той же целью можно взять обычный потребительский заем наличными или просто оформить

Если говорить о процентных ставках, то обычно потребительские ссуды обходятся дешевле, чем POS-кредиты. Стоимость нецелевых потребзаймов чаще всего находится в диапазоне 18-27%, если брать их наличными, и 18-35% – по кредитной карте. На этом фоне стоимость в 40% и тем более 60% годовых, что отнюдь не редкость при экспресс-кредитовании в точках продаж, выглядит устрашающе.

Но этот вовсе не значит, что за товар, купленный «в долг» в магазине, придется переплачивать как минимум в полтора раза.

Во-первых, ставки по POS-кредитам заметно различаются: даже внутри одной и той же торговой сети можно воспользоваться предложениями разных банков и выбрать для себя наиболее оптимальный вариант. Во-вторых, величина процентов часто зависит от того, какой именно товар вы собираетесь приобрести.

«Средняя ставка в сегменте «Связь» из-за высоких рисков

больше, чем, например, в сегменте «Мебель», – сообщает начальник управления кредитных продуктов банка Хоум Кредит **Алсу Тинчурина**. – Кроме того, годовая процентная ставка часто зависит от первоначального взноса: чем он больше, тем меньше процент за пользование кредитом».

Более того, возможны ситуации, когда POS-кредит оказывается даже дешевле, чем обычный потребительский. Это достигается за счет особых договоренностей между магазином и банком, благодаря которым для покупателей могут устраиваться различные акции. По словам вице-президента, начальника дирекции потребительского кредитования Кредит Европа Банка **Ильсура Гибадуллина**, это могут быть такие бонусные опции, как отсрочка платежа, пропуск одной из ежемесячных выплат, минимальная или нулевая переплата по кредиту за счет скидки от стоимости товара.

В плане требований к заемщику и сроков выдачи POS-кредит очень удобен для клиента. Такие ссуды предоставляются гражданам РФ в возрасте от 18/21 до 64 лет по предъявлению паспорта и, при необходимости, второго документа

(водительские права, загранпаспорт, страховое свидетельство). Также клиент заполняет анкету, в которой, в том числе, указывает источник доходов. При этом трудоустройство не является необходимым условием – например, некоторые банки предоставляют

в случае отказа от оформления личного страхования. При POS-кредитовании размер процентов обычно не зависит от наличия или отсутствия полиса, однако заемщикам необходимо очень внимательно изучать кредитный договор – в некоторых случаях стоимость страховки автоматически включается в сумму кредита.

Ставки по POS-кредитам достаточно высоки: в среднем они составляют от 25 до 50% годовых. Но возможны ситуации, когда POS-кредит оказывается дешевле, чем обычный потребительский.

экспресс-кредиты учащимся вузов при наличии студенческого билета.

Если же вы хотите получить ту же сумму, но под меньший процент, то можете воспользоваться потребительским кредитом. Но в таком случае придется предоставить банку гораздо более полный пакет документов, включая справку по форме 2-НДФЛ, и ждать решения по заявке в течение 3-5 дней. Кроме того, наиболее привлекательные ставки – на уровне 18-20% – обычно предполагают наличие обеспечения по кредиту (например, присутствие поручителя). Также заявленная минимальная ставка по ссуде может повышаться на 3-4%

Теперь перейдем к одному из самых больших недостатков POS-кредитования – размеру займа. Беря ссуду в магазине, вы не можете рассчитывать на сумму, которую могли бы получить, оформив потребзайм, – то есть на 500 тыс.-1 млн рублей. Размеры POS-кредитов редко превышают 100 тыс. рублей, что, впрочем, вполне оправдано ценами тех товаров, на приобретение которых они выдаются. Ведь обычно по одному «долговому договору» может быть приобретен только один товар.

Условия кредитования

Сегодня на рынке представлено множество разнообразных программ POS-кредитования. Они



Сергей Кукушкин, начальник управления товарного кредитования Московского кредитного банка

Каковы преимущества и недостатки POS-кредитования по сравнению с обычным потребительским кредитом, оформленным в банке?

POS-кредитование имеет ряд несомненных плюсов. Во-первых, оформление документов и рассмотрение заявки обычно занимает не больше 30 минут. Во-вторых, для оформления POS-кредита требуется минимальный пакет документов – достаточно одного паспорта. В-третьих, многие организации проводят акции, в рамках которых

предоставляют клиентам специальные скидки, чтобы возместить начисленные проценты по кредиту. В результате клиент приобретает товар по его первоначальной стоимости, не переплачивая ничего дополнительно. Наконец, оформление кредита в торговой точке безопасно, так как для совершения крупной покупки клиенту нет необходимости перемещаться по городу с крупной суммой наличных или гадать, принимают ли карту, и искать близлежащий банкомат. Деньги при выдаче POS-кредита перечисляются сразу на счет торгово-сервисной организации.

К числу недостатков можно отнести тот факт, что ставки по POS-кредитам в массе своей выше, чем ставки по потребительским кредитам. Это связано с более высокими рисками, которые несет банк при таком коротком сроке рассмотрения заявки.

различаются, в частности, целями и способами оформления.

Под целевой направленностью понимается та часть товарного ассортимента, для приобретения которой действует данная программа. Например, есть кредитные предложения, по которым можно купить только телевизор. Самые жесткие условия, как правило, имеют программы для покупки средств мобильной связи и портативной техники (цифровые фотоаппараты, mp3-плееры и т.д.). Кредитный лимит по ним устанавливается на уровне 10-30 тыс. рублей, а процентная ставка может превышать 70%. Дело в том, что именно данный товарный сегмент сопряжен для банков с наиболее высокими рисками. Ведь под влиянием минутного импульса или настроения люди гораздо чаще покупают именно сотовые телефоны, а не сплит-системы или мягкую мебель.

Самую низкую процентную ставку обычно можно получить по наименее гибким программам: например, когда кредит выдается строго на 10 месяцев и только при 10% первоначальном взносе. В этом случае платежи должны вноситься в заранее определенные сроки, и частично погасить такой долг нельзя. Если по условиям программы клиент сам вправе выбирать срок кредита и определять размер «стартового» взноса, то ставка, скорее всего, будет уже процентов на 10 выше.



Кредит в режиме он-лайн

В последнее время банки активно развивают онлайн-программы POS-кредитования. Клиент, выбрав товар по электронному каталогу на сайте магазина, может отправить онлайн-заявку на оформление кредита в банке-партнере продавца. Заявка рассматривается в этот же день и при положительном решении назначается дата доставки. В

новый взнос. Такая ссуда, как правило, погашается по обычной схеме, вот только проценты по ней, скорее всего, будут гораздо выше, чем по кредиту, который оформляется в магазине или банковском офисе.

Неупущенная выгода

Посмотрим, во сколько на практике обходятся потребительские и POS-кредиты.

Если товар нужен срочно, то хорошей альтернативой POS-кредиту является заранее оформленная кредитная карта.

момент получения товара покупателю достаточно предъявить паспорт, подписать кредитный договор и оплатить первоначаль-

Допустим, вам не хватает 10 тыс. рублей на покупку iPhone. Оформив в салоне связи кредит на данную сумму по ставке 59% годовых сроком на 6 месяцев, вы в общей сложности выплатите 11 789 рублей. Если же вы обратитесь в банк и получите ссуду, допустим,

до 75%. Однако в POS-кредитах ставки являются не самым важным фактором для клиентов, для них гораздо более значим размер ежемесячного платежа и общая сумма переплаты за кредит. При этом следует отметить, что существует тенденция снижения ставок, особенно за последние два года. Частично это связано с тем товаром, который продается в кредит: как правило, ставка ниже там, где ниже риск невозвратов и неплатежей по кредитам. Также существует тенденция общего снижения ставок из-за роста конкуренции между банками.



Владимир Ястребков, директор по развитию сети дистрибуции Альфа-Банка

Какой сейчас уровень процентных ставок при POS-кредитовании?

Среднее значение назвать сложно, так как в целом на рынке экспресс-кредитов ставки варьируются от 15

под 28%, то общий размер выплат составит 10 832 рубля. Как видим, разница в переплате равна 957 рублям. С учетом сэкономленных сил и времени, необходимых для сбора документов и походов в банк, переплата оказывается незначительной.

Когда речь идет о более крупных суммах, ситуация выглядит иначе. Если при покупке плазменного телевизора стоимостью 60 тыс. рублей вы готовы внести первый взнос в размере 10%, а на оставшиеся 54 тыс. оформить кредит в магазине по ставке в 45% на 18 месяцев, то за полтора года вы выплатите 75 230 рублей. При кредите на ту же сумму и срок, оформленном в банке под 25%, итоговая сумма платежей составит 65 310 рублей. То есть почти на 10 тыс. рублей меньше!

Таким образом, POS-кредит может быть выгодным, когда:

- принципиально важна срочность покупки в кредит (например, вышел из строя ноутбук, необходимый для завершения работы,

и нужно немедленно купить новый, а денег на него сейчас нет);

- для совершения покупки не хватает небольшой суммы;
- для заемщиков в точках продаж действуют специальные акции (например, возмещение процентов, установленная на ограниченный срок пониженная ставка по кредиту и т.д.);
- покупка совершается в товарном сегменте, для которого ставки по POS-кредитам сравнимы с процентами по обычным потребительским кредитам (например, в случае покупки мягкой мебели или одежды из кожи и меха);
- клиент не может рассчитывать на получение обычного потребительского кредита (в связи с плохой кредитной историей или отсутствием подтвержденного постоянного дохода).

Если товар нужен срочно, то хорошей альтернативой POS-кредиту является заранее оформленная кредитная карта. Проблема может

быть только в том, что ее ежемесячный лимит окажется недостаточным для совершения покупки. Особенно удобны пластиковые карты для снятия небольших сумм – их можно быстро погасить, и при наличии грейс-периода кредит окажется беспроцентным.

В том случае, если вам предстоят крупные, заранее планируемые траты, при которых не обойтись без заемных средств, стоит изучить предложения по потребительским ссудам в банках и не торопиться с совершением покупки. В любом случае лучше избегать любого навязывания товара в кредит. Не стоит поддаваться уговорам продавцов и приобретать ненужный вам товар только на том основании, что его можно забрать прямо сейчас и совершенно «бесплатно», всего лишь подписав кредитный договор. Радость от обладания новой вещью пройдет быстро, после чего бесполезный предмет займет свое место на полке, а вам в течение нескольких месяцев придется возвращать деньги банку. 

Татьяна Баирампас



Алсу Тинчурина, начальник управления кредитных продуктов банка Хоум Кредит

В каких случаях оформить ссуду в точке продаж выгоднее, чем получить потребительский кредит в банке?

Оформление кредита в точке продаж может быть выгоднее, например, в рамках совместных акций продавца товара с банками, когда кредит предоставляется в виде рассрочки, без переплаты. При оформлении такого кредита у клиента не возникает переплаты по кредиту, то есть клиент выплачивает в течение оговоренного срока только сумму, равную стоимости товара.

POS-кредит может быть предпочтительней с точки зрения экономии времени, поскольку в этой ситуации, как правило, банку достаточно сокращенного комплекта документов и экспресс-рассмотрения заявки. В случае оформления кредита наличными, в связи с тем, что кредит является нецелевым и риски по нему выше, как правило, банки запрашивают дополнительные документы о доходе и занятости.



Ильсур Гибадуллин, вице-президент Кредит Европа Банка

Нужно ли оформлять страховку при получении POS-кредита?

Вместе с кредитом в точке продаж можно приобрести полис страхования жизни и здоровья, обезопасив себя на случай, например, потери трудоспособности по причине болезни. Иногда предлагают также страхование риска потери работы.

Однако оформление страховки – это добровольный выбор клиента. Банк лишь информирует о наличии такой услуги, но не навязывает ее. За клиентом остается право самостоятельно оценить все риски и уже исходя из этого принять решение.

В БОРЬБЕ ЗА ЛЮБОВЬ

Если компании не удастся завоевать лояльность своих клиентов, бизнес не станет прибыльным. О том, как бороться за «любовь» потребителей банковских товаров и услуг, говорили на конференции «Управление лояльностью клиентов в финансовом секторе», организованной AHCConferences.

«Лояльность крайне сложно измерить, но решив эту задачу, мы сможем управлять ею. Это многомерное явление, здесь нужно учитывать комплекс факторов», – заявил начальник управления маркетинга МТС Банка **Василий Кутын**. Важно оценивать уровень лояльности как на всем протяжении обслуживания, так и перед запуском новых программ. Нужно заранее понимать, будет ли данный продукт востребован и какой аудиторией. Как это сделать? Говоря об особенностях аналитической методологии в МТС Банке, Василий Кутын отметил, что ключевую роль в формировании портрета лояльного потребителя сыграло анкетирование. «Чтобы любить клиента, нужно понимать его во всей его полноте», – подвел итог докладчик.

О способах формирования лояльности рассказали представители банка Хоум Кредит – начальник отдела методологии и стандартов качества обслуживания **Анастасия Кузнецова** и начальник отдела внутреннего и внешнего аудита обслуживания **Юлия Зуева**. Основной акцент в работе с розничными клиентами делается на скорости и удобстве их обслуживания, простоте продуктов, понятности договоров, индивидуальном подходе. Программа лояльности банка также предусматривает независимую должность финансового примирителя. Этот сотрудник способен изменить ре-



шение банка, если оно ущемляет интересы клиента.

«Понимание – начало согласия», – сказал Спиноза. А чтобы начать понимать человека, нужно очень хорошо его узнать. Сделать это помогает история транзакций клиента (то есть анализ того, что и на какую сумму он покупает), а также его профили в социальных сетях, работой в которых пренебрегать не стоит.

Вице-президент банка «Транспортный» **Валерий Кардашов** уверен, что нужны прямые коммуникации с клиентами в Facebook, ВКонтакте. Также, по его мнению, при отсутствии больших рекламных бюджетов розничному банку необходимы клиентские мотивационные программы.

Коммерческий директор Subscribe.ru **Игорь Буханов** видит большие перспективы в рассылке предложений по электронной почте как «наиболее разумном и дешевом» способе общения с потенциальными клиентами банка.

Имеет значение не только подход к потребителю, но и качество предлагаемых услуг. По мнению докладчиков, конкурировать проще и целесообразнее комплексными предложениями. «Не бывает на финансовых рынках продукта с

уникальными характеристиками», – подчеркнул научный руководитель Института финансового планирования **Алексей Гусев**.

При этом не нужно забывать и о людских «слабостях» – почти все без исключения любят подарки. Валерий Кардашов рассказал, что в его банке вкладчикам при открытии депозита предлагались на выбор небольшие презенты или повышенные проценты. Более состоятельная публика выбирала последний вариант.

Чем обеспеченнее клиент – тем он капризнее. Ведь состоятельный потребитель может выбирать любой банк – ему везде будут рады. В связи с этим подходить к вопросу обслуживания vip-аудитории нужно особенно внимательно. Этим клиентам принимать инвестиционные решения должен помогать не просто персональный менеджер, а желательно кто-то из топовых сотрудников кредитной организации.

Пожалуй, одна из самых больших трудностей в работе с лояльностью заключается в том, что этот показатель весьма хрупок и изменчив. «Клиент может терпеть или сохранять лояльность к бренду год-два, а потом нужно придумывать что-то новое», – уверен Алексей Гусев.

ОСТОРОЖНО, КВАРТИРА



Покупка квартиры – одно из самых важных событий в жизни любого человека. К сожалению, иногда оно заканчивается весьма драматически. Количество юридически чистых квартир, выставленных на продажу, довольно мало. Но пусть это вас не пугает, а станет стимулом для выбора грамотного помощника, благодаря которому возможные риски будут сведены к минимуму.

Причины «расставания»

Условий для расторжения сделки купли-продажи недвижимости в нашем законодательстве очень много. Поводом для «разрыва» могут стать следующие причины:

- квартира приобретена не у истинного владельца;
- на купленное жилье наложен арест из-за неуплаченных бывшим владельцем налогов или иных обязательств;
- продавец не достиг совершеннолетнего возраста, страдает психическими расстройствами, ограничен судом в дееспособности;
- на приобретенную недвижимость имеют право наследники ее бывшего владельца;
- документы, сопровождающие сделку, были составлены неправильно;
- продавец не сообщил о несогласии супруга (-и) на сделку;
- в оформлении сделки были использованы подложные документы;
- сделка совершена под влиянием насилия, обмана, угрозы и т.д.

Как видите, условий для расторжения сделки более чем достаточно. Так что целиком полагаться на риэлтора, даже если он из солидной компании, не стоит. К сожалению, сегодня среди агентов по недвижимости достаточно много тех, кто (либо по незнанию, либо с умыслом) может не заметить какую-либо важную деталь при проверке юридической чистоты квартиры.

Квартира с «червоточинкой»

Конечно, не все риэлторы мошенники или алчные люди. Но

все-таки во главу угла они всегда ставят заработок. И иногда, чтобы не сорвать сделку, они готовы закрыть глаза на какую-нибудь «мелочь». Увы, потом такие «мелочи» часто приводят к очень серьезным последствиям.

Удостоверяя сделку, нотариусы смотрят только документы, не анализируя нюансы ее проведения.

Приведу пример.

Это дело до сих пор находится в суде. А началось все с того, что однажды Кирилл Андреевич Науменко приобрел трехкомнатную квартиру на Фрунзенской набережной. Покупка недвижимости происходила с помощью риэлторской компании.

Антон Владимирович, хозяин продаваемой квартиры, пояснил, что он и его жена Елена Сталева приватизировали квартиру в совместную собственность еще в 1994 году. Специалисты бы назвали такую квартиру юридически чистой, ведь она еще ни разу не перепродавалась. Но это впечатление было обманчивым. На самом деле, и этого не мог не заметить опытный риэлтор, квартира была «с червоточинкой». Дело в том, что

госпожа Сталева была второй женой хозяина квартиры. С первой он развелся еще в 1981 году. После развода экс-супруга в квартире не проживала, хотя и оставалась там зарегистрированной.

Казалось бы, все чисто. Вот только спустя какое-то время нового владельца квартиры господина Науменко ждал неприятный сюрприз. Ему позвонили из РЭУ и сообщили, что по решению суда к нему прописали некую Иванову Т.В. Ей оказалась первая жена бывшего владельца недвижимости.

На суде женщина заявила, что только недавно узнала о том, что квартира продана и она из нее выписана. Все это время женщина либо жила у знакомых, либо занималась на работу по уходу за детьми и больными людьми с проживанием.

Суд постановил, что «спорная жилая площадь выбыла из обладания Ивановой Т.В. помимо ее воли, так как согласия на снятие ее с регистрационного учета, отказ от приватизации квартиры и согласия на продажу спорной жилой площади истица не давала».

Согласно этому решению договор купли-продажи признали недей-



ствительным, а вместе с ним – и свидетельство о собственности на жилье. В итоге в квартире на Фрунзенской набережной поселилась Иванова, а Науменко с семьей выселили на улицу.

В самом начале судебных разбирательств невезучий покупатель пытался найти помощь в агентстве недвижимости. Но там сразу же заявили, что этот агент уже не работает, поэтому помочь они ничем не могут. И хотя договор заключался не с агентом, а с компанией, дальше приемной нечастного новосела не пустили.

«Я неоднократно сталкивался с такими неприятными ситуация-

ми, – рассказывает руководитель отделения «Митино» корпорации

У риелторов обычно нет высшего юридического образования, и они в силу отсутствия практического опыта ведения судебных дел могут не увидеть элементарные ошибки при совершении сделки.

«Инком» Лев Литовкин. – При тщательной проверке оказывается, что большинство умерших на бумаге являются живыми на деле и спустя несколько лет появляются в родной квартире. Недавно такую квартиру мы чуть не купили. Там тоже была безвестно отсутствующая. Но

мы нашли телефоны родственников, позвонили им, и они сказали, что она не умерла, а просто уехала в другой город. А муж выписал ее из квартиры как умершую, приватизировал жилье и продает его. Но чаще бывает, что мужья живут в деревнях, пьют там, а жены в городе проворачивают подобные аферы».

Продается квартира с жильцом

Но только ли риэлтор всегда бывает виноват в том, что сделка оказалась неудачной? Вовсе нет. Ошибиться может и банк. Вот еще один пример.



Квартира покупалась по ипотеке, и агент компании принес юристу банка необходимые документы. Менеджер их посмотрел, служба безопасности проверила, юридический отдел дал добро на сделку. Тогда это решение выглядело вполне обоснованным – история жилья казалась короткой и «чистой». Изначально там жили брат с сестрой. Когда началась приватизация, сестра оформила квартиру на себя, а брат отказался. Риэлтор не удосужился узнать, почему мужчина принял такое решение. Не стал уточнять этот момент и банковский клерк. Сделка была совершена.

И вот однажды брат, выйдя в очередной раз из... психиатрической больницы, обнаружил, что ему негде жить. Оказалось, что на учете он состоит с 22 лет. Об этом были прекрасно осведомлены соседи, только вот беседовать с ними никто не стал.

Возмущенная покупательница, которую не обрадовала перспектива жить вместе с незнакомым человеком, обратилась с претензией в фирму. Агент, узнав про неприятность, предпочел уволиться. Сестра, получив деньги за квартиру, просто исчезла. Сейчас дело в суде. Представители страховой компании считают, что придется выплачивать брату деньги за половину жилплощади. Хорошо еще, что недвижимость была застрахована.

Как риэлтор позарился на дешевизну

Вот еще одна печальная история.

Риэлтор сразу же «ухватился» за эту сделку. Квартира продавалась ниже рыночной цены, а это означало, что ее можно было «сбыть» быстро. Причину такой «щедрости» хозяин жилья объяс-

нял довольно правдоподобно: он говорил, ему нужно срочно уезжать и он не может долго ждать покупателя. Владелец даже пошел на дополнительный торг, о котором покупатель, конечно же, ничего не узнал. В итоге помимо комиссии фирме личный «навар» агента составил 500 тыс. рублей. От перспективы получения такой суммы он забыл обо всем на свете и быстро оформил сделку.

Прошло совсем немного времени, и на пороге проданной квартиры появился ее бывший владелец. Оказалось, что его обманули: отравили на дачу, где он пил все лето. К тому же мужчина состоит на учете у нарколога, да и с психикой у него не все в порядке.

Сейчас дело тоже находится в суде, который наверняка вернет

Даже если суды устанавливают факт мошенничества и присуждают вернуть пострадавшей стороне деньги, сделать это порой бывает просто невозможно. Даже в том случае, если мошенников все-таки нашли приставы, то, как правило, у аферистов к тому времени не бывает ни денег, ни имущества.

собственность бывшему владельцу. Тем более что у него она единственная.

Кто в ответе за сделку?

На первый взгляд кажется, что в случае признания в суде результатов сделки недействительными нотариус несет более серьезную ответственность, чем риэлтор. И значит, сделки лучше заверять нотариально. Но это только в теории. Кто слышал о том, чтобы когда-то нотариуса привлекли к ответственности? «Я о таком не слышал, хотя на рынке работаю уже более 10 лет, – отвечает директор офиса на Шаболовке АН «Триумфальная арка» **Максим**

Каталов. – Теоретически это так, но попробуйте на практике привлечь нотариуса! Вряд ли у вас это получится. Нотариус всегда докажет, что он ни в чем не виновен. При этом, удостоверяя сделку, они смотрят только документы, а не ходят по соседям и не спрашивают, состоит человек на учете или нет».

«Суд будет рассматривать дело, все взвешивать и устанавливать вину каждого, – считает генеральный директор компании «Релайт-недвижимость» **Олег Самойлов.** – И если будет установлена ошибка нотариуса, то и его привлекут к ответственности. Правда, о таком я тоже не слышал. Но если сделка проходила через нотариуса, то он обычно в случае судебных разбирательств является ценным свидетелем в суде. Он подтвердит, что люди сами пришли, сами подписали договор, последствия которого им были разъяснены. Но это не является гарантией от развала сделки, от ее оспаривания в суде. Печать нотариуса или регистратора не делает сделку незыблемой».

Несмотря на то, что де-юре нотариусы несут более серьезную ответственность за сделку, с ее оспариванием больше могут помочь риэлторы. И хотя в законе сказано, что последние «риску» лишь полученной ими комиссией, в реальности любая добросовестная компания по условиям добровольной сертификации страхует свою профессиональную ответственность. И не на несколько тысяч, а на несколько миллионов рублей (в среднем на 8-10). Так что когда вы придете в агентство недвижимости, с которым хотите работать, попросите показать вам страховое свидетельство. Если оно есть, то сотрудничать с такими риэлторами намного безопаснее.



Требуется адвокат

При работе с агентами на рынке недвижимости следует соблюдать определенные правила.

«Первое правило покупателя при работе с риэлтором: не выдавайте ему доверенность на подписание договора купли-продажи и требуйте личного присутствия продавца при совершении сделки, – советует адвокат **Олег Сухов**. – Второе: не вносите аванс риэлтору под обязательство, расписку, гарантию. Поместите его в банковскую ячейку. Наконец, помните, что у риэлторов нет высшего юридического образования, и они в силу отсутствия практического опыта ведения судебных дел могут не увидеть элементарные ошибки при совершении сделки. Поэтому самый простой и гарантированный вариант для покупателя – найти адвокатское

учреждение для юридического сопровождения сделки».

При этом нужно понимать, что входит в сферу компетенции агента по недвижимости, а что – юриста.

В обязанности риэлторов входит только поиск объекта сделки и подача документов на регистрацию. Эти люди не являются специалистами в области права и тем более не имеют практического судебного опыта, связанного с риском оспаривания заключаемых договоров. Такими знаниями обладают практики – юристы и адвокаты, которые способны проанализировать все документы и более определенно предсказать риски той или иной сделки.

За защитой – в суд?

Оказавшись в сложной ситуации, люди часто обращаются за

помощью в суд. Увы, обязанности последнего заключаются в том, чтобы выносить решения, а не в том, чтобы стоять на страже интересов граждан. «Кроме того, – добавляет Олег Сухов, – в случае обмана не стоит ждать, что суд вас будет защищать. Суд – это орган государственной власти, который должен разрешить спор, и он, к сожалению, не защищает обиженных и оскорбленных. Суд как арбитр старается прийти к выводу о том, кто не прав и какое наказание должен понести».

Кроме того, даже если суды устанавливают факт мошенничества и присуждают вернуть пострадавшей стороне деньги, сделать это порой бывает просто невозможно. Даже в том случае, если мошенников все-таки нашли приставы, то, как правило, у аферистов к тому времени уже

не бывает ни денег, ни имущества. Таким образом, вы можете остаться ни с чем, даже если судебное решение будет вынесено в вашу пользу.

Может быть, на первичном рынке складывается менее рискованная ситуация? К сожалению, с новостройками дело обстоит еще хуже. Руководству компании порой и исчезать не нужно – достаточно объявить себя банкротом со всеми вытекающими последствиями, оставив длинную очередь обманутых кредиторов ни с чем. Реально вернуть заплаченные деньги можно только при условии, что ваш контрагент финансово состоятелен.

Страхование рисков

Чувствовать себя более уверенно при покупке жилья поможет страховка. Особенно это актуально

для тех, кто покупает недвижимость самостоятельно или через частного посредника. «Как правило, компании, которые дорожат своей репутацией, стараются осуществлять проверки квартир более тщательно – у них для этого и возможностей больше», – поясняет директор Агентства №7 Департамента агентских продаж по работе с коммерческими структурами ОАО СК «Альянс» **Олеся Бухтоярова**.

Так что, может быть, имеет смысл направить деньги на страхование титула (риска утраты права собственности). В случае судебного разбирательства страховая компания не станет сразу и безоговорочно производить выплаты третьим лицам, а будет биться за своего клиента до конца. И, как показывает практика, нередко страховщики все же отбивают «атаки».

Собираем документы

Никто не застрахован и от того, что ему попадется юридически «нечистая» квартира. Но даже если сделка купли-продажи оспаривается в суде – это еще не означает, что вас обязательно лишат квартиры. Судебных дел много, а высекают лишь единицы. «Чтобы у противной стороны было меньше шансов на выигрыш дела и чтобы вас обязательно признали добросовестным приобретателем, вы должны все свои действия документировать. Каждый шаг. Это золотое правило профессионала», – утверждает Олег Самойлов.

Старайтесь следовать этому совету, ведь если купленная квартира все же окажется предметом разбирательства, то любая «бумажка» может пригодиться и даже стать решающим фактором для выигрыша судебного дела. **U**

Вениамин Вылегжанин

II ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Судебная реструктуризация задолженности. Институт банкротства физических лиц в России

6 февраля 2012 г. Москва, Президент Отель

Информационное агентство АК&М

- Правовое регулирование реабилитационных процедур, применяемых в делах о банкротстве граждан в России.
- Законодательная база о банкротстве физлиц как инструмент защиты интересов заемщика и кредитора.
- Новые задачи системы арбитражных судов России.
- Баланс интересов кредитора и заемщика.
- Поднимутся ли процентные ставки на розничные кредиты?
- Изменятся ли нормы резервирования по потребительским кредитам в связи с принятием закона?
- Законодательная база банкротства физлиц в зарубежных странах.
- Что необходимо учитывать в системе взаимодействия участников будущего института?
- Как изменится система взыскания проблемных долгов в новых условиях?
- Результаты социологических исследований отношения физических лиц к данному институту.

Эти и другие темы на конференции обсудят представители органов государственной власти, в числе которых Администрация Президента РФ, Государственная Дума РФ, Министерство экономического развития РФ, Высший арбитражный суд России, Федеральная налоговая служба, Федеральная служба судебных приставов, ведущие специалисты финансового и юридического сообщества, представители общественных организаций.

Контакты Оргкомитета:



+7 (495) 916-71-53



E-mail: conf@akm.ru



www.akm.ru

С НОВЫМ ВКЛАДОМ!



Банковский депозит – наиболее простой и надежный способ обезопасить свои сбережения. А предновогодний период – пожалуй, лучшее время для того, чтобы стать вкладчиком банка. На это есть как минимум две веские причины.

Во-первых, в декабре банки становятся немного похожими на Деда Мороза: вместе с новым депозитом они часто дарят клиенту подарки и бонусы. Во-вторых, открытие вклада сбережет ваши накопления от чрезмерных предпраздничных трат.

Скептики, конечно, возразят: стоит ли сегодня экономить на удовольствиях, если завтра отложенное на черный день все равно «съест» инфляция? Однако сохранить свои сбережения от обесценивания (да еще получить при этом некоторую прибыль) сейчас можно без особых усилий. Для этого необязательно инвестировать деньги в паевые фонды или акции крупных компаний – достаточно открыть срочный вклад в банке. Доходность таких вложений невелика, зато и риски минимальны.

Тем более, что условия по рублевым депозитам в течение последних двух лет становятся все более привлекательными. «На протяжении 2012 года процентные ставки по вкладам повышались несколько раз, в том числе и в нашем банке, – сообщает начальник управления депозитных, комиссионных и страховых продуктов Промсвязьбанка **Ирина Игнаткина**. – Последняя индексация в ряде банков прошла в октябре, и не исключаем, что это не последнее повышение ставок в этом году».

В настоящее время максимальная доходность по срочным вкладам в рублях достигла 12-12,5% годовых. На фоне уровня инфляции, который в 2012 году, согласно обещаниям правительства, не должен превысить 5-6%, такие цифры выглядят весьма заманчиво. Но даже если учесть, что в реальности инфляция может перешагнуть 7% барьер, все равно очевидно, что предлагаемые условия по депозитам позволяют как минимум уберечь накопленное от обесценивания.

От вклада до кредита

Вы были уверены, что к концу месяца от зарплаты останется круглая сумма, но – увы! – кошелек как-то быстро опустел. Та-

кая ситуация знакома многим. В этом случае отличный способ спасти сбережения от собственной расточительности – открыть срочный вклад с ежемесячным пополнением.

Банковский депозит как инструмент личного финансового планирования очень удобен, потому что

Сохранить свои сбережения от обесценивания сейчас можно без особых усилий. Для этого необязательно инвестировать деньги в паевые фонды или акции крупных компаний – достаточно открыть вклад в банке.

позволяет точно рассчитать на несколько лет вперед, какой доход вы получите от своих сбережений. Именно поэтому открытие вклада – хорошее решение для тех, кто должен накопить определенную сумму к установленному сроку.

Ипотечные предложения с нулевым первоначальным взносом сейчас практически отсутствуют. Так что придется копить собственные средства на оплату как минимум 10% стоимости приобретаемого жилья. Полагаться в этом

вопросе исключительно на свою бережливость не стоит: непредвиденные расходы возникают часто и очень много денег расходуется «по мелочам». И если перед вами стоит такая глобальная цель, как покупка жилья, то для ее скорейшего достижения нужны эффективные средства. В данном случае срочный пополняемый вклад в банке.

Вы сможете заранее рассчитать, сколько денег необходимо вносить каждый месяц, чтобы при предложенной процентной ставке собрать к установленному сроку нужную сумму.

Предположим, через год вы собираетесь купить квартиру стоимостью 6 млн рублей. Значит, за 12 месяцев сумма на вашем счете должна достигнуть как минимум 600 тыс. руб. Сейчас вы готовы положить на депозит, допустим, 130 тыс. рублей.

Для расчета возьмем ставку по вкладу 10% годовых – сегодня таких предложений более чем достаточно. Нужно выбрать вклад с возможностью ежемесячного пополнения и капитализацией (последнее означает, что каждый



месяц начисленные проценты прибавляются к основной сумме на счете, и затем на них также начисляются проценты). При таких условиях вам нужно будет ежемесячно пополнять вклад на 40 тыс. рублей. Тогда через год на вашем счете окажется 607 484 рубля. Эффективная процентная ставка (благодаря капитализации) по такому депозиту составит 10,32%, а чистый доход – 37 484 рубля.

Выбирая банк для открытия вклада, обратите внимание и на его ипотечные программы. Ведь оформлять жилищный кредит в той же организации, где у вас есть счет, обычно выгоднее: во-первых, больше шансов получить одобрение по кредиту; во-вторых, есть вероятность кредитоваться на особых условиях, например, по пониженной ставке.

Депозиты на любой вкус

Банковские вклады подразделяются на две основные группы: до востребования и срочные. Вклады до востребования – это, по сути,

Срочные депозиты не дают такой свободы, но по ним предлагается достойный процент. Впрочем, снять деньги с них тоже можно в любое время, но если это произойдет раньше указанного в договоре срока, то проценты будут, скорее всего, приравнены к ставкам по вкладам до востребования.

Выбирая банк для открытия вклада, обратите внимание и на его ипотечные программы. Ведь оформлять жилищный кредит в той же организации, где у вас есть счет, обычно выгоднее.

При этом чем больше сумма и длиннее срок, тем «крупнее» будет ставка. Уровень процентов зависит также от дополнительных опций. Например, если клиент согласен

получать проценты в конце срока, доход будет выше, чем по вкладам, где выплаты происходят ежемесячно.

Максимальные ставки (12-14% годовых) обычно предлагаются клиентам, которые открывают вклад на 2-3 года в размере не менее 1 млн рублей. Впрочем, иногда открыть депозит под 12% можно

просто способ безопасно хранить деньги, не опасаясь их потери или кражи. Доходность по таким депозитам обычно составляет символические 0,1%. Зато можно распоряжаться средствами по своему усмотрению – в любое удобное время снимать деньги, оплачивать средствами со счета коммунальные услуги, покупки, интернет и мобильную связь.



Александр Загрядский, статс-секретарь центра общественных связей Агентства по страхованию вкладов

На что следует обратить внимание вкладчику, заключая договор с банком, чтобы быть уверенным в том, что при наступлении страхового случая

он получит максимально возможное страховое возмещение?

Принципиально важно, чтобы при заключении договора наши граждане четко понимали, с какого рода организацией они имеют дело: страховой защитены исключительно клиенты-физические лица, открывающие счета и вклады в банках, имеющих банковскую лицензию. В условиях, когда клиент сталкивается с огромным количеством рекламных материалов, содержащих зачастую обещания невероятно высоких процентных ставок, риск ошибки чрезвычайно высок.

Понятно, что размер страховки ограничен действующей на данный момент суммой страхового возмещения, поэтому мы не рекомендуем гражданам, слабо разбирающимся в ситуации на банковском

рынке, отрывать вклад размером свыше 700 тыс. рублей в одном банке.

Если основная сумма по вкладу превышает 700 тыс. рублей, означает ли это, что при наступлении страхового случая вкладчик полностью теряет остаток, непокрываемый страховкой? Как лучше распорядиться крупными вкладами, чтобы минимизировать риски потери средств?

Никто не лишает таких вкладчиков права требовать возврата суммы, превышающей страховку, в рамках процедуры банкротства банка, но в равной степени никто не может предсказать, какое «наследство» оставит банк-банкрот и хватит ли его для того, чтобы удовлетворить требования кредиторов.

Чтобы не рисковать крупными суммами, вкладчик может разместить свои сбережения в разных банках, либо, если он предпочитает обслуживаться в одном банке, открыть вклады на имя своих родных и близких. Причем делать это желательно сразу, в момент первого обращения в банк, а не дожидаться, пока этот банк фактически перестанет отвечать по своим обязательствам, и только тогда пытаться всеми правдами и неправдами спасти свои деньги. Если же речь идет об очень крупных денежных средствах, советы должен давать личный финансовый консультант.

и на значительно меньшую сумму, главное, чтобы вклад был долгосрочным. Если же вам вдруг придется раньше времени снять средства, то проценты вы, скорее всего, потеряете. Однако в линейках большинства банков есть счета с возможностью досрочного снятия (но не более определенной суммы, то есть устанавливается неснижаемый остаток по вкладу). Кроме того, в договоре нередко бывает прописано, что если досрочное «изъятие» средств происходит не очень рано – например, через 6 месяцев со дня открытия вклада, то проценты не теряются полностью, а начисляются по ставке в два раза ниже изначально заявленной. В любом случае нужно понимать, что наиболее гибкие условия возможны по вкладам с относительно невысокой доходностью.

Еще один способ повысить ставку по депозиту – оформить вклад, не выходя из дома, – через систему онлайн-банкинга. Это удобно не только клиенту, но и банку, поэтому по таким счетам обычно назначаются повышенные ставки.



Что же касается валютных депозитов, то здесь на высокий процент

довых, что в целом соответствует условиям европейских банков. В связи с этим держать сбережения в иностранной валюте целесообразно только на долгосрочных вкладах. А вот если вам нужно за ограниченный срок накопить на крупную покупку или на взнос по кредиту, стоит выбрать рублевые депозиты.

Максимальные ставки (12-14% годовых) обычно предлагаются клиентам, которые открывают вклад на 2-3 года в размере не менее 1 млн рублей. Впрочем, иногда открыть депозит под 12% можно и на значительно меньшую сумму, главное, чтобы вклад был долгосрочным.

рассчитывать не стоит. Доходность счетов в долларах и евро находится в диапазоне 3-6% го-

Часто мы обещаем себе начать «новую жизнь» с 1 января. Откла-

Пора открытий



Андрей Мальцев, заместитель председателя правления Нордеа Банка

Каковы основные преимущества вкладов для клиента? Гарантируют ли они сохранность средств и защиту от инфляции?

Вклады имеют много преимуществ перед другими инструментами инвестирования свободных денежных средств. Прежде всего, они просты и доступны для понимания без специальной подготовки и образования, не требуют постоянного контроля, как, например, биржевые инвестиции, а главное – гарантируют фиксированную доходность, чем отличаются от большинства других инвестиционных инструментов. Иными словами, только вклады позволяют заранее знать, какой именно доход получит вкладчик по окончании

срока размещения. Доходность вкладов, особенно рублевых, в настоящее время находится на достаточно высоком уровне, чтобы свести к минимуму потери от инфляционных процессов в экономике. И самое важное – сохранность сбережений, размещенных на вкладах, гарантируется государственной системой страхования.

Можно ли с помощью банковского вклада накопить на первоначальный взнос по ипотеке?

Накопить на взнос по ипотеке, разместив деньги во вклад, можно. Другое дело, сколько на это потребуется времени. Но учитывая прозрачность условий вкладов и гарантированную фиксированную доходность, это легко посчитать.

Кроме того, некоторые банки предлагают своим вкладчикам специальные условия по ипотеке. Например, если клиент имеет в банке вклад, он может получить скидку по ипотечной ставке порядка 0,2%.



дывать решение об открытии банковского вклада до нового года не стоит. Наиболее благоприятный период для «покупки» депозита наступает именно накануне новогодних праздников – когда банки традиционно запускают сезонные предложения с повышенными ставками, предлагают вкладчикам дополнительные бонусы и дарят подарки.

Это связано с тем, что в конце года финансовая активность населения повышается. Многие получают в декабре годовую премию, 13-ые зарплаты и другие выплаты, а значит, появляются свободные средства для вложений. Кроме того, в конце года люди склонны строить планы и определять цели на будущее. Именно в декабре многие решают начать

копить на новый автомобиль или квартиру, а это лучший стимул для оформления вкладов. Неудивительно, что именно на декабрь-январь приходится «депозитный бум», и в этот период банки как никогда борются за клиентов. Какое же «оружие» они используют в 2012 году?

Во-первых, в этом новогоднем сезоне вкладчики традиционно смогут открыть праздничные депозиты под повышенный процент, а также воспользоваться более комфортными условиями по депозитам. К последним относится возможность частичного снятия средств, пополнение счета в любое время, пролонгация депозита с повышением ставки, а также ежемесячная выплата процентов.

Во-вторых, банки, как это и положено делать на Новый год, поражают своих клиентов подарками. Чаще всего это будет бонус в виде бесплатного выпуска и обслуживания пластиковой карты или небольшие сувениры. Некоторые банки разыгрывают среди клиентов и более серьезные призы: путевки на отдых, денежные сертификаты, бытовую технику. Иногда крупным вкладчикам вручаются более ценные подарки: например, LCD-телевизор или цифровой фотоаппарат.

Гарантия спокойствия

Многие люди готовы открыть вклад только в солидной кредитной организации с хорошей репутацией. Но как поступить, если вы узнали, что маленький, малоизвестный банк предлагает очень хороший процент по депозиту? Стоит ли рисковать? На самом деле, риски здесь минимальны.

Дело в том, что все банки, предлагающие данный продукт, обязаны участвовать в специальной системе страхования вкладов, которой «управляет» Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Это означает, что каждый «владелец» депозита может быть уверен: если у его банка возникнут проблемы, АСВ в кратчайшие сроки обеспечит ему стопроцентный возврат средств по вкладу (правда, в размере, не превышающем 700 тыс. рублей).



Ирина Игнаткина, начальник управления депозитных, комиссионных и страховых продуктов Промсвязьбанка

Каких подарков могут ожидать вкладчики в новогоднем сезоне?

Предновогодний период всегда отмечается повышением активности среди вкладчиков за счет получения

различных годовых бонусов по итогам работы, поэтому появление на рынке специальных предложений по вкладам позволяет банкам увеличить объем пассивов. Как правило, основными инструментами являются сезонные вклады или акции по вкладам с повышенными на 0,5-1 п.п. процентными ставками.

Также ряд банков предлагает вкладчикам презенты, например, подписки на печатные издания, сувениры к праздникам. Нередко вручаются и более ценные подарки при условии открытия какого-либо вклада на оговоренных условиях.

Вполне возможно, что в наступающем году эту сумму увеличат до 1 млн рублей. По мнению статс-секретаря центра общественных связей АСВ **Александра Загрядского**, для этого есть все предпосылки: «Во-первых, с момента последнего повышения размера страховки до 700 тыс. рублей осенью 2008 года в результате инфляционных процессов реальный уровень защищенности вкладчиков снизился приблизительно на 30%. Во-вторых, номинальные доходы населения за этот же период выросли на 50%, что вызвало укрупнение размера вкладов, в том числе и превышающих 700 тыс. рублей. Кроме того, увеличения страхового возмещения требует и межгосударственная конкуренция. В результате кризиса 2008 года многие страны Запада и СНГ повысили размер гарантий по вкладам, Россия же на этом фоне отстает».

Однако и в нынешнем виде система страхования депозитов надежно защищает большинство



российских вкладчиков. В случае отзыва лицензии у банка пострадавший клиент просто подает заявление о возмещении в АСВ, после чего ему в течение нескольких дней возвращают средства. Проблемы могут возникнуть лишь у тех, кто размещает сбережения в микрофинансовых организациях.

МФО обычно предлагают гораздо более высокий процент по вкладам, однако они не участвуют в системе страхования вкладов. Если такая организация обанкротится, «владельцам» депозитов вряд ли удастся вернуть свои деньги. **И**

Татьяна Баирампас

10-я международная выставка **26-27 апреля 2013**

В рамках проекта "INVESTOR EXPO" пройдет церемония награждения "INVESTOR EXPO AWARDS" **голосуйте на сайте: awards.iexpo.ru**

м. Киевская, Пл. Европы, д. 2, Выставочный центр отеля Radisson Славянская

ИНВЕСТОР EXPO

КАК ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ
КУДА ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ
КАК СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ

Аналитический консультант: **ЭКСПЕРТ РЯ** 15 лет

Медиа-поддержка: **INFOX** IT Справочник.ру ИПОТЕКА КРЕДИТ **INVESTORS**

тел/факс: +7 (495) 646-14-15; e-mail: info@iexpo.ru; www.iexpo.ru

РАЗБОГАТЕТЬ ПО ПЛАНУ



«Разве может быть запрограммированное, ожидаемое, запланированное счастье?» – вопрошал один из героев всенародно любимой новогодней комедии. Оказывается, может. По крайней мере, одна из его составляющих – материальное благополучие. Чтобы постараться достигнуть его, нужно как минимум подробно распланировать свою финансовую жизнь на годы вперед.

Многие ли из нас рассчитывают свой бюджет? Этот вопрос не столь однозначен, как может показаться на первый взгляд. С одной стороны, простые финансовые задачи в повседневной жизни решают все. Хватит ли сейчас денег на покупку ноутбука? Сколько нужно откладывать с каждой зарплатой, чтобы накопить на отпуск? Все это тоже составляющие экономического планирования. С другой стороны, мало кто объединяет разрозненные финансовые задачи в единое целое. А ведь именно комплексный фи-

нансовый план часто позволяет достичь желаемого.

Ипотека – это не «долговая кабала», а финансовый инструмент, направленный на повышение уровня жизни. Но получая кредит, мы должны быть уверены в том, что он будет выплачен по плану или досрочно.

Путь к цели

Помните, как в детстве вы мечтали найти карту, где было бы указано местонахождение со-

кровищ? Финансовый план – это, образно говоря, и есть та самая карта, с помощью которой мы кратчайшим путем можем прийти к намеченным «экономическим» целям. Последние могут быть самыми разными – масштабными и не очень, краткосрочными или рассчитанными на отдаленную перспективу. Это может быть покупка авто, ремонт в квартире, строительство дачи, улучшение жилищных условий, обучение ребенка и т.д.

Естественно, планирование расходов на отпуск и покупка квартиры в ипотеку требуют принципиально разных подходов. «И все же разные уровни планирования по отдельности работают хуже, чем в сочетании», – считает директор Института финансового планирования **Евгения Блискавка**. Это означает, что «правильный» финансовый план представляет собой комплекс мер по достижению всех – и краткосрочных, и долгосрочных – целей. Он обязан предусматривать всё – от покупки телевизора до обеспечения дохода на пенсии. Такой план должен быть основан не только на ваших текущих материальных возможностях, но и на перспективе развития персональной финансовой ситуации, на возможных в будущем рисках и ограничениях.

«Рецепт» финплана от Евгении Блискавки состоит из нескольких частей. Это долгосрочное планирование – для того чтобы выбрать основной курс; среднесрочное – чтобы определить «средства передвижения» и отправиться на них в «финансовый путь»; и краткосрочное – чтобы не сбиваться с верного направления, контролировать себя и сдерживать свои желания.

Каковы временные рамки каждого этапа? Обычно краткосрочные планы составляются на срок от одного месяца до года. Долгосрочный план разрабатывается с

шагом в 1 год, а общий срок его может превышать 30-40 лет.

Делим на категории

Есть несколько социальных категорий, для которых финансовое планирование не просто желательно, а крайне необходимо.

Прежде всего, это молодые семьи. Потребностей у них много, а вот средств обычно не хватает. Генеральный директор компании «Персональный советник» **Наталья Смирнова** уверена, что в таких случаях не обойтись без финансового плана: «Это позволяет молодой семье разработать стратегию накопления на собственную квартиру, на рождение и образование ребенка, на помощь родителям, которые вскоре выйдут на пенсию».

Вторая категория – люди предпенсионного возраста. По мнению управляющего партнера консалтинговой компании «Финплан» **Алексея Тараповского**, в России доходы человека «после 60» – это почти целиком его собственная проблема, а значит, позаботиться о своем благосостоянии после «ухода на покой» лучше заранее. Тем, кому осталось работать 5-10 лет, важно успеть накопить достаточную для достойной жизни на пенсии сумму. Но как это сделать? Куда стоит вложить деньги, чтобы получить высокий доход, не рискуя потерять все?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо составить финансовый план, включающий в себя анализ текущих доходов и расходов, имеющихся активов и пассивов, расчет возможных рисков. Затем, уже на его основании, подобрать подходящие финансовые инструменты. «В предпенсионный период, помимо инвестиций, важно также грамотно спланировать использование таких кон-

сервативных инструментов, как пенсионное страхование или программы добровольного пенсионного обеспечения, которые позволят в будущем получать гарантированный доход», – считает Наталья Смирнова.

Следующую группу людей, которым крайне необходимо планирование бюджета, составляют владельцы малого и среднего бизнеса. Предприниматели часто вкладывают все или почти все ресурсы в свое дело, игнори-

Помните, как в детстве вы мечтали найти карту, где было бы указано местонахождение сокровищ? Финансовый план – это и есть та самая карта, с помощью которой мы кратчайшим путем можем прийти к намеченным «экономическим» целям.

руя принципы диверсификации (то есть, проще говоря, «складывают все яйца в одну корзину»). Материальное благополучие таких бизнесменов в любой момент может пошатнуться – например, если в связи с кризисом упадет выручка предприятия или поставщик резко поднимет цены на сырье. Наталья Смирнова рекомендует предпринимателям составлять персональный план прежде всего для того, чтобы ограничивать собственные деньги и средства компании.

Пожалуй, больше всего в планировании бюджета нуждаются те, кто намерен получить кредит в банке или уже сделал это. «Ипотечный или потребительский кредит – это не «долговая кабала» и не «вынужденное зло», а цивилизованный финансовый инструмент, направленный на повышение комфорта и уровня жизни, – подчеркивает Алексей Тараповский. – Но получая кредит, мы должны быть на 100% уверены в том, что он будет выплачен по плану или до-

срочно, и не помешает нам, скажем, вовремя поменять машину или обеспечить ребенку хорошее образование». Правильно «вписать» банковскую ссуду в систему жизненных целей можно только с помощью реалистичного финансового плана, составленного на несколько лет вперед.

Подсказки для начинающих

Каждый финансовый план – индивидуален. Он зависит от целей семьи, ее материального благосостояния и т.д. Но существует несколько правил, которые нужно соблюдать в любом случае.

Правило первое. Быть объективным

Смотрите на вещи реально: ведь это – основа жизнеспособности вашего

плана. Одна из самых распространенных ошибок заключается в поверхностном подходе к анализу доходов и расходов, активов и пассивов.

«Для того чтобы иметь четкое представление о своих фактических доходах и расходах, нужно вести регулярный учет движения своих денег на протяжении как минимум трех месяцев», – поясняет финансовый консультант консалтинговой группы «Личный капитал» **Дмитрий Герасименко**. Кроме того, необходимо подробно описать все имеющиеся активы: движимое и недвижимое имущество, накопления и инвестиции, и не менее подробно – пассивы (то есть кредиты и иные финансовые обязательства). Люди часто стараются приуменьшить в своих глазах собственные долги, но делать этого по понятным причинам категорически нельзя. Зато можно в ходе планирования найти реальные способы облегчить кредитное бремя. Например, подобрать программу рефинансирования ранее взятого долга.

Правило второе. Оценить риски

Один из самых распространенных недочетов, встречающихся в самостоятельно составленных планах, – отсутствие анализа рисков. Если вы хотите, чтобы ваша финансовая жизнь была как можно более стабильной, важно заранее предусмотреть вероятность различных форс-мажорных ситуаций. Например, таких как внезапная потеря работы, заболевание и инвалидность, развод и раздел имущества.

Обезопасить себя в финансовом отношении можно двумя способами: создав резервный фонд и застраховав риски. «Под резервным фондом понимается сумма, отложенная на случай неожиданного снижения дохода или необходимости крупных незапланированных расходов, – уточняет Дмитрий Герасименко. – Чтобы определить ее минимальный размер, нужно умножить сумму ежемесячных расходов семьи на пять». Если вы планируете воспользоваться кредитом, резерв должен быть больше, поскольку нужно дополнительно включить в него сумму, равную 5-6 предполагаемым ежемесячным платежам по займу. Хранить такую финансовую «подушку безопасности» удобнее всего на краткосрочных депозитах.

Если говорить о страховке, то эксперты советуют выделить средства на покупку страхования жизни и трудоспособности, а также полиса, необходимого для того, чтобы обезопасить от различных рисков недвижимое имущество.

Правило третье. Избегать крайностей

Как показывает практика, у большинства новичков затруднения вызывает именно краткосрочное планирование бюджета. Начинающие «финансисты» часто ки-

даются в крайности. Некоторые сразу же ставят для себя планку экономии на недостижимую высоту – например, планируют при ежемесячном доходе в 30 тыс. рублей только за счет зарплатных сбережений за год накопить 300 тыс. рублей на покупку автомобиля. Разумеется, сделать это практически невозможно. А разочарование от такой неудачи может привести к тому, что у человека

Доходы человека «после 60» – это его собственная проблема, а значит, позаботиться о своем благосостоянии после «ухода на покой» лучше заранее. Тем, кому осталось работать 5-10 лет, важно успеть накопить достаточную для достойной жизни на пенсии сумму. Как это сделать?

больше никогда не возникнет желания планировать свои финансы.

Некоторые сразу расписываются в своем полном бессилии. Убеждают себя и окружающих, что у них нет никаких шансов достичь желаемого, что им абсолютно невозможно сократить ежемесячные расходы и выделить средства для инвестирования. Такой подход не вызывает удивления, ведь большинство россиян привыкли жить «от зарплаты до зарплаты». В начале месяца такие люди сначала расписывают в плане на месяц необходимые расходы, а инвестировать готовы только то, «что останется». Но здесь обычно не остается ничего или совсем мало.

Заместитель председателя правления управляющей компании «Арсатера» **Алексей Астапов** предлагает делать расчет иначе: сначала выделять сумму как минимум в 10-15% от текущего заработка на долгосрочные финансовые цели, а оставшиеся 85% уже распределять на повседневные нужды. Причем примерно 50% от них должны составлять необходимые расходы (оплата коммунальных услуг, транспорта и

связи, покупка продуктов питания, лекарств и одежды), а около 30% можно тратить на развлечения (досуг, рестораны, путешествия, хобби).

Профессиональный подход

Личный финансовый план можно разработать двумя способами – с помощью специалистов или самостоятельно. На первый взгляд, может показаться, что второй вариант однозначно проще и дешевле. Информации по этой теме сегодня более чем достаточно: к вашим услугам учебные пособия, статьи и лекции экспертов. Но не стоит переоценивать себя: чтобы составить подробный, долгосрочный финансовый план, недостаточно скачать пару программ и несколько дней «посидеть» на тематическом форуме в интернете. Необходимо владеть различными методами анализа и хорошо разбираться во всех финансовых инструментах: инвестиционных, кредитных, страховых и пенсионных.

А вот основу для краткосрочного финансового плана, включающего в себя всего две-три цели, вполне можно составить своими силами. Для этого Наталья Смирнова предлагает придерживаться такой последовательности действий:

1. Обозначить цели, желаемый срок их достижения и необходимые для этого денежные суммы.
2. Определить ресурсы, доступные для достижения целей (например, разницу между доходами и расходами или свободные средства из прежних накоплений).
3. Просчитать варианты достижения целей с помощью доступных ресурсов при разных стратегиях инвестирования: от самой консервативной (на уровне вкладов в

ведущих банках) до самой агрессивной (предполагающей покупку акций). Определить для себя допустимую степень риска при инвестировании. Если цель недостижима в поставленный срок при имеющихся ресурсах, сделать расчет с использованием кредита.

4. Подготовить финальную версию плана, позволяющую достичь всех поставленных целей. Убедиться в реалистичности расчетов.

5. Подобрать конкретные инструменты для выбранных инвестиционных или кредитных сценариев.

Инструменты планирования

Составить план и вести дальнейший учет можно как на бумаге, так и в электронных таблицах Microsoft Excel или в одной из специализированных программ учета домашних финансов. Алексей Астапов советует разрабатывать финансовый план с помощью бесплатных онлайн-сервисов для ведения домашней бухгалтерии, например, можно использовать сайт zenmoney.ru. Главное – следить за его актуальностью и кор-

ректировать не реже одного раза в год, а также в случае изменений в семейных финансах или в общей экономической ситуации.

Большинству людей начать планировать свое финансовое будущее мешает страх. Боязнь того, что необходимость экономить и контролировать свои расходы лишит их многих повседневных удовольствий и радостей жизни. На самом деле все обстоит с точностью до наоборот.

Наверное, самая сложная задача при составлении плана – выбрать оптимальную стратегию вложения средств и подходящие инструменты для этого. Депозиты в банках надежны, но не слишком доходны. Инвестиции на фондовом рынке, наоборот, могут принести неплохую прибыль, но в них сложно ориентироваться без специальной подготовки. Что же выбрать? Готовых решений здесь нет.

Алексей Астапов предлагает воспользоваться общей инвестиционной схемой: «Держите на банковских депозитах X%, а в акциях (100 – X)% от размера своего финансового капитала. В этой формуле X – это ваш возраст.

Такая структура позволит в молодости защитить сбережения от инфляции и преумножить их, а в старости снизит зависимость от колебаний стоимости акций».

Чем значительнее сбережения, тем шире спектр инвестиционных возможностей, но и тем сложнее сделать выбор. Так что если у вас «на руках» (или в перспективе) есть действительно крупная сумма денег, то, возможно, финансовый план стоит разрабатывать с помощью специалистов по вложениям в

недвижимость, фондовые, товарные и денежные рынки в России и за рубежом.

Не надо бояться

Знаете, что мешает большинству людей начать планировать свое финансовое будущее или заставляет бросить накопления, едва начав их делать? Это страх. Боязнь того, что необходимость экономить и контролировать свои расходы лишит их многих повседневных удовольствий и радостей жизни. На самом деле все обстоит с точностью до наоборот.

Приступив к реализации финансового плана, вы убедитесь, что он дает возможность не только заглянуть в свое будущее, но и управлять им. При этом чем раньше вы начнете рационально организовывать свою «экономическую» жизнь, тем более блестящих результатов сможете добиться. Ваши деньги больше не будут расходиться «по мелочам». Вы начнете их тратить на то, о чем действительно мечтали: уютный дом, кругосветные путешествия, новые машины. Кроме того, финансовое планирование даст вам ощущение спокойствия и уверенности в завтрашнем дне – а это тоже является одной из составляющих счастья.

Татьяна Баирампас





Елена Санникова,
начальник управления
ипотечного кредитования
АКБ МОСОБЛБАНК ОАО

Вы мечтаете о тех временах, когда ипотеку можно будет получить, просто предъявив паспорт? О том, когда кредиты начнут без проблем выдавать на любой тип жилья – будь то обычная квартира, таунхаус или еще не построенный домик у лесного озера? Есть место, где все эти «кредитные мечты» давно стали реальностью.

МОСОБЛБАНК не просто предлагает потенциальным заемщикам широчайшую линейку ипотечных продуктов. Он постоянно улучшает ее и делает более современной, учитывая пожелания своих клиентов.

* Процентные ставки действительны на момент написания статьи.

МОСОБЛБАНК: КРЕДИТЫ ВАШЕЙ МЕЧТЫ*

Совершенство – в разнообразии

Что такое совершенная ипотека? Идеальный жилищный кредит – это такой кредит, который подходит именно вам. Именно поэтому сегодня МОСОБЛБАНК предлагает своим клиентам разнообразный ассортимент ипотечных продуктов, среди которых каждый может найти то, что отвечает его потребностям и задачам лучше всего.

Здесь можно взять кредит на приобретение жилья в многоквартирном доме, строящемся или уже готовом (в зависимости от того, что для вас важнее – сэкономить на цене квадратных метров или сразу же справиться новоселье). Можно получить деньги на покупку готового дома/таунхауса с земельным участком. Если же типовые коттеджи вас не устраивают, вам предложат оформить ссуду на приобретение участка и оплату строительных подрядных работ на нем.

А может быть, «крыша над головой» у вас уже есть и вы просто хотите улучшить свои жилищные условия или потратить заемные деньги по собственному усмотрению? Тогда хорошим вариантом станет кредит под залог имеющейся квартиры. Он выдается как на любые цели, так и с использованием «по назначению» (то есть на приобретение или строительство жилого дома, в том числе с земельным участком, покупку квартиры в новостройке и т.д.).

Классический выбор

Классика – это всегда качество, проверенное временем. Все

«классические» (то есть предназначенные для покупки квартиры) программы МОСОБЛБАНКА отличаются оптимальными параметрами кредитования.

Такой кредит можно взять как в рублях, так и в долларах. Первоначальный взнос составляет всего 10-15%. Процентные ставки – более чем доступны: от 8,25% в долларах и 8,8% в рублях. Форма подтверждения доходов, необходимая для одобрения кредитной заявки, весьма гибкая. Человек может предоставить как традиционную справку 2-НДФЛ, так и документ по форме Банка или декларацию ИП.

Обычно «классическая» ипотека выдается только на покупку квартиры. МОСОБЛБАНК расширил границы этого понятия. На сегодняшний день в перечень объектов, на приобретение которых выдаются кредиты, включены также жилые дома/таунхаусы с земельными участками. Причем процентная ставка в этом случае будет выше базовой всего на 2%.

Залог качества

Залоговые программы вызывают у заемщиков ничуть не меньший интерес, чем «классические». Ведь средства, полученные под залог имеющейся квартиры, клиенты могут использовать как угодно: как по целевому назначению (покупка квартиры, жилого дома с земельным участком, строительство дома и т.п.), так и по своему усмотрению (на отпуск, покупку машины и т.д.). Самое приятное заключается в том, что, несмотря на довольно мягкие условия кредитования, процентная ставка по данной программе остается очень

привлекательной: до предоставления документального подтверждения целевого использования она всего лишь на 1% выше базовой (действующей по программе «кредит на покупку квартиры»).

Кстати, в среднем «цена» залоговых кредитов на рынке варьируется в диапазоне 12,75-19%. По данной программе в МОСОБЛБАНКЕ она составляет всего 13,5% в рублях и 9,25% в долларах.

Вы уже почти решились взять жилищный заем, но вас пугает огромное количество документов, которые нужно собрать? Не стоит этого бояться! В существующие программы МОСОБЛБАНК ввел опцию «Кредит по одному документу». Паспорт – это единственное, что попросит у вас банк для принятия решения о предоставлении кредита. Программа предусматривает наличие первоначального взноса в размере не менее 35% от стоимости приобретаемой недвижимости.

«Домашний» кредит

Вы хотите купить земельный участок за городом и построить на нем «дом мечты» по собственному проекту? В МОСОБЛБАНКЕ есть программа потребительского кредитования, предназначенная специально для вас.

Кредит выдается на приобретение земли у компаний-партнеров

МОСОБЛБАНКА и оплату строительных, подрядных работ на этих участках.

Кстати, несмотря на слово «потребительский» в названии данной программы, условия по ней почти столь же привлекательны, как и по ипотечным предложениям.

Кредит предоставляется в размере до 2 500 000,00 руб. (можно получить эквивалент этой суммы в долларах), по ставке от 16% годовых в рублях и 10% годовых в долларах. Срок кредитования – до 5 лет.

Социальная ипотека

МОСОБЛБАНК уверен: бизнес должен быть не только доходным, но и социально ответственным. Это не просто красивые слова – они подтверждены активными и конкретными действиями.

Сегодня в МОСОБЛБАНКЕ представлена линейка социальных ипотечных продуктов: «Ипотека для молодых учителей», «Ипотека для молодых ученых», «Военная ипотека», «Военная ипотека-Переезд», «Материнский – семейный капитал». Каждый такой продукт предназначен для определенной категории граждан.

Например, программой «Ипотека для молодых учителей» могут воспользоваться педагоги государственных и муниципальных школ в возрасте до 35 лет, имеющие

право на субсидию для оплаты части первоначального взноса по жилищному кредиту.

«Ипотека для молодых ученых» разработана специально для научных сотрудников Академий наук (РАН, РАСХН, РАМН); федеральных университетов; университетов, которым присвоена категория «национальный исследовательский университет», а также ряда научных центров, утвержденных Указом Президента РФ.

Оформить «жилищную ссуду» по программам «Военная ипотека» или «Военная ипотека-Переезд» могут действующие военнослужащие – участники накопительно-ипотечной системы.

При наличии сертификата молодые родители в рамках программы «Материнский-семейный капитал» получают возможность увеличить размер кредита на всю сумму «маткапитала». При этом МОСОБЛБАНК предоставит возможность использовать эти средства сразу же (а уже затем Пенсионный Фонд РФ переводит субсидию на счет кредитной организации).

Квалифицированную консультацию по ипотечным программам можно получить в Ипотечных центрах МОСОБЛБАНКА, расположенным 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 (более 400 офисов в 57 регионах России)

и по телефонам: +7 (495) 626-21-01, 8 800 200 14 15



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



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

БАНКОВСКИЙ ХОЛДИНГ
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ



1992-2012
20 ЛЕТ

МОСОБЛ  БАНК

**ФИНАНСОВОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ
В НОВОМ 2013 ГОДУ!**

8 800 200 14 15
www.mosoblbank.ru

НА ВЕРШИНЕ ОЛИМПА



В декабре в Москве состоялась очередная церемония награждения Всероссийской премией «Финансово-экономический олимп». Среди номинантов – предприятия и организации из разных городов России, которые показали в своей деятельности наилучшие результаты.

Это была уже четвертая церемония награждения лауреатов Премии «Финансово-экономический олимп». Главная всероссийская премия проводится при поддержке Государственной Думы, Совета Федерации, Правительства РФ, Администрации Президента РФ, а также ряда общественных организаций страны.

Ее организует Межрегиональный финансово-экономический союз (МФЭС). Он был создан в 2010 году по инициативе видных общественно-политических деятелей. Одна из главных задач Союза –

привлечь внимание к проблемам отечественного предпринимательства, повысить инвестиционную привлекательность отечественной экономики, помочь найти пути решения проблем российского бизнеса. Также деятельность Союза направлена на повышение конкурентоспособности производства страны, модернизацию экономики, рост социальной ответственности предпринимателей.

Главная Всероссийская премия «Финансово-экономический олимп» – один из проектов МФЭС. Церемония награждения Премией

проводится несколько раз в год в различных номинациях.

Как рассказали организаторы мероприятия, основная цель Премии – «сделать общественным достоянием информацию о достижениях компаний, успешно работающих в различных отраслях экономики, выявить экономически эффективные и социально-ответственные предприятия, оценить качество их работы».

Отбор номинантов Премии проводится на основании данных, предоставленных Росстатом.



Для определения наиболее достойных используются такие критерии отбора, как динамические изменения основных финансовых показателей, налоговых отчислений и количественные данные по персоналу, филиалам/дочерним обществам. Аналитическое исследование учитывает вклад компании в основную отрасль народного хозяйства региона и района.

Среди номинантов были жители разных городов России. Они представляли как молодые компании, созданные всего 2-3 года назад, так и весьма солидные – те, которым «далеко за 50».

В своем приветственном слове вице-президент Вольного экономического общества России **Михаил Коробейников** отметил, что «Россия жива благодаря регионам, а также малому и среднему бизнесу. Несмотря на большие налоги, отчисления, МСБ сегодня решает серьезные задачи. Хотя государство, видимо, не очень уважает малый и средний бизнес, много награждает шоу-бизнес и очень мало людей труда».

Генеральный директор оценочной компании «ОБИКС» **Даниил Слуцкий**, получая награду, отметил, что его компания не собирается останавливаться на

достигнутом, и эта премия станет стимулом для ее дальнейшего эффективного развития.

По его словам, в любом бизнесе важна команда. Именно профессионализм сотрудников, их ответственное отношение к своему делу помогает компании не просто работать, а делать это качественно, с постоянной положительной динамикой.

«Большое спасибо за награду от всего коллектива, – сказал Даниил Слуцкий. – Ведь это заслуга не одного человека, а как минимум финансиста, экономиста, специалиста и его помощника. А задача руководителя – ставить перед ними реальные планы, чтобы вновь оказаться в числе номинантов на эту премию».

«Здесь собрался цвет России, – сказал замминистра сельского хозяйства **Александр Черноголов**. – За каждым стоят – сотни дел, ответственность. Отрадно, что здесь присутствуют люди разных поколений. В России живут самые замечательные и трудолюбивые люди. В нашей стране должны появиться Герои труда не только за подвиги, но и за труд».

Президент Инвестиционного республиканского банка **Сергей**

Осипов, говоря о своих впечатлениях от Премии, отметил, что здесь присутствует «очень много реальных предприятий из разных секторов экономики, приятно посмотреть на людей, которые упорно работали и заслужили эту награду».

«Здесь собрали достойных людей», – сказал еще один номинант, генеральный директор ЗАО «Механический завод» (город Орск) **Андрей Щеголев**. Нашему заводу, рассказал он, исполняется 71 год: «Предприятие было организовано в 1941 году. Это на сегодняшний день единственный завод в России, СНГ, который производит гильзы к крупнокалиберным орудиям. Мы сохранили свое уникальное производство, сохранили потенциал дважды орденосного механического завода. Поэтому эта премия, мы считаем, заслуженная. Более того, сегодня, после вступления нашей страны в ВТО, когда обострилась конкуренция со стороны западных организаций, мы все равно достойно выглядим на этом рынке».

Сейчас малому и среднему бизнесу, особенно без должной внешней поддержки, бывает тяжело. Неслучайно было предложено сделать эмблемой МСБ хрупкий цветок, который все же пробивается сквозь асфальт.

Поскольку церемония награждения прошла в предновогодние дни, звучало много поздравлений, пожеланий – финансового благополучия, стабильности, процветания.

Наверное, самым главным было пожелание улыбок, в любом случае и при любой ситуации. Ведь если «сначала будет даже только внешнее благополучие, то потом у вас все получится и на самом деле», – уверены участники церемонии. **И**



ДЕТОКС-КОКТЕЙЛЬ

ДЛЯ ТОКСИЧНЫХ АКТИВОВ

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

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

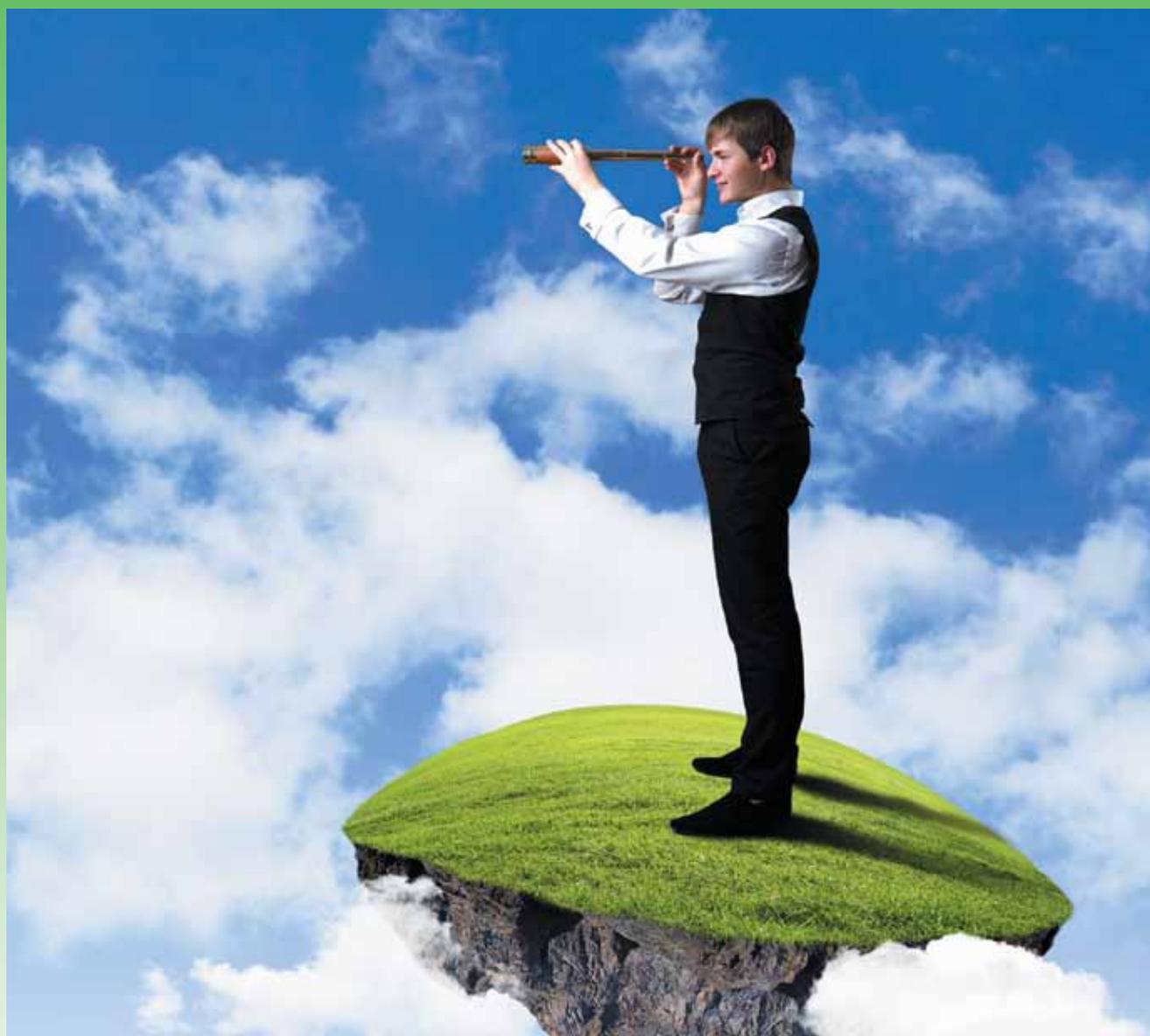
Только аукцион предоставляет участникам сделки такие преимущества, как: публичность, достоверность, полнота информации об объекте продажи, гарантия юридической чистоты сделки, состязательность, рыночная цена продажи, минимальный размер расходов на проведение сделки



РОССИЙСКИЙ
АУКЦИОННЫЙ ДОМ

www.auction-house.ru

ИПОТЕКА: ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ



В условиях экономической непредсказуемости бывает сложно решиться на покупку жилья, особенно в ипотеку.

Что будет с кредитными ставками и ценами на недвижимость в следующем году – эти вопросы волнуют потенциальных покупателей.

Тревожный сигнал

До сих пор российский рынок ипотеки уверенно рос. По данным Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), всего за 7 месяцев 2012 года в Москве и области было выдано в 1,5 раза больше кредитов, чем за аналогичный период прошлого года. Оживлению ипотечного рынка во многом способствовал рост количества продаж новостроек. «В Москве сделки по регистрации договора долевого участия показали в августе по сравнению с июлем гигантскую динамику роста – в 4,3 раза», – подтверждает руководитель аналитического центра банка «Дельта-Кредит» **Марина Полякова**.

На вторичном рынке недвижимости ситуация обстоит несколько иначе: здесь преобладали альтернативные сделки. Это вполне объяснимо. Стоимость жилья в столице среднем в два раза выше, чем в регионах, и вариант «чистой» покупки для большинства людей просто невозможен. Отсюда и разница в сумме ипотечного займа: по данным аналитиков Сбербанка, в среднем по России сумма кредита в три раза меньше, чем в Москве.

Что еще стало причиной столь быстрого роста ипотечного рынка, не считая, разумеется, естественного желания людей приобрести собственное жилье? Прежде всего – либерализация условий кредитования.

Многие банки стали мягче подходить к способам подтверждения доходов заемщиков. Так, сегодня заемщик может предъявить как справку 2-НДФЛ, так и заполнить справку по форме банка (где иногда принимается во внимание и «серая» зарплата).

Многие кредитные организации облегчили жизнь «своим» клиен-

там в плане процедуры оформления. Например, для подачи ипотечной заявки физическим лицам, получающим заработную плату на счет в Сбербанке, достаточно только паспорта. А срок рассмотрения запроса для них сокращен до 2-5 рабочих дней.

Сыграло свою роль в росте рынка ипотеки и уменьшение первоначального взноса – до 10-15%.

В начале года ситуация в сфере жилищного кредитования была достаточно благоприятной. А во втором полугодии потенциальных заемщиков ждала довольно неприятная новость: многие банки повысили ставки по ипотеке. Сейчас они составляют в среднем 12,3%.

В начале года ситуация в сфере жилищного кредитования была достаточно благоприятной. А во втором полугодии потенциальных заемщиков ждала довольно неприятная новость: многие банки повысили ставки по ипотеке. Сейчас они составляют в среднем 12,3%.

Но это не стало причиной заметного падения спроса на жилищные кредиты. Возможно, из-за того, что главным критерием для потребителей сейчас является не столько стоимость ипотечного займа, сколько стоимость квартиры на момент его

оформления. К тому же «последующий реальный рост стоимости недвижимости практически полностью перекроет проценты, выплачиваемые банку по кредиту», – подчеркивает начальник управления развития ипотечного кредитования «Райффайзенбанка» **Анастасия Перегримова**. – Соответственно, клиент обращает внимание не на рост или снижение ставок по кредитованию, а на стабильность финансовой организации, соответствие предлагаемых ставок среднерыночному уровню и сбалансированность ценовой политики».

И действительно, пока цены на московские квартиры растут в цене быстрее, чем поднимаются ставки жилищных кредитов. Но сохранится ли эта тенденция в дальнейшем? И, самое главное, сколько будет стоить ипотека в новом году?

Дешевле не будет

Российский рынок жилищного кредитования никогда не отличался низкими ставками. А что случится, если они станут еще выше?

«Мы ожидаем замедления темпов роста рынка ипотечного жилищного кредитования в 2013 году», – отмечает руководитель аналитического центра АИЖК



Анна Любимцева. – Это произойдет отчасти из-за снижения эффекта низкой базы предыдущих временных периодов и постепенного насыщения спроса, поскольку платежеспособность населения не растет. Кроме этого, охлаждающее влияние окажет повышение ставок, так как ситуация с ликвидностью остается напряженной, и участники рынка, даже такие как Сбербанк, просто вынуждены поднимать ставки».

«Поскольку цены на жилье продолжают расти в связи с некоторым снижением объемов строительства и инфляцией, а доходы населения, скорее всего, будут стагнировать, мы не ожидаем роста спроса на ипотеку», – соглашается аналитик агентства «Инвесткафе» **Дарья Пичугина.**

В том, что начинать готовиться к удорожанию жилищных кредитов нужно, сомнений не остается. Недавно АИЖК официально заявило о повышении ставок в январе 2013 года – как минимум на 1 процентный пункт. Причем, это касается всех основных программ, включая социальные (например, «Материнский капитал»). Специалисты Агентства объясняют это

тем, что рефинансирование ипотечных кредитов требует от них привлечения средств на общерыночных условиях.

Так что для тех, кто может позволить себе взять ипотеку до января, лучшего момента, чем сейчас, видимо, еще долго не будет. Очень вероятно, что вслед за АИЖК и коммерческие банки в новом году несколько поднимут и так уже возросшие ставки.

Но пока этот «час X» еще не наступил. Более того, сейчас неко-

Последующий рост стоимости приобретенной недвижимости практически полностью перекроет проценты, которые заемщик будет выплачивать банку по кредиту.

торые кредитные организации, следуя доброй предновогодней традиции, уже запустили стимулирующие акции по рублевым ипотечным программам (ставки по ним снижены примерно на 0,5%). Правда, продлятся эти акции только до конца года.

Насколько именно подорожает ипотека в следующем году? Может быть, все не так критично и торопиться с покупкой жилья «в долг» не стоит? Это со стопроцентной уверенностью сказать нельзя. Большинство экспертов не ожидает «революции» кредитных цен. Но и надеяться на скорое снижение ставок было бы наивно. Для этого необходим как минимум высокий спрос на ипотеку, рост предложения жилья и экономическая стабильность. Причем все эти факторы должны присутствовать на рынке одновременно и достаточно долго.

Впрочем, есть и вполне оптимистичные оценки грядущей ситуации. «На наш взгляд, спрос на ипотечные кредиты в России имеет устойчивые тенденции к росту,

– считает Анастасия Перегримова. – Текущая динамика роста рынка несколько отличается от докризисных темпов и носит менее интенсивный характер. Для прогнозирования замедления роста ипотечного рынка в следующем году мы пока оснований не видим».

Строительство non-stop

На рынке жилой недвижимости ситуация сегодня продолжает оставаться довольно стабильной.

Даже главное событие уходящего года – присоединение новых земель к столице – отразилось на цене квартир в Московской области не так сильно, как ожидалось.

Покупателям сейчас есть, из чего выбрать: объем предложения на рынке столичных новостроек все еще растет.

Заместитель генерального директора по стратегическому и инвестиционному развитию компании «НДВ – Недвижимость» **Ольга Новикова** отмечает увеличение объемов предложения жилья формата loft (помещение студийной планировки): «По сравнению с началом года, когда на рынке старой Москвы в продаже было три подобных объекта, в сентябре loft-апартаментов стало уже двенадцать».

Растет не только объем жилищного предложения, но и стоимость квадратных метров. По информации девелоперской компании «Пересвет-Инвест», с начала 2012 года подорожали все новостройки ЦАО, особенно – монолитные объекты комфорт- и бизнес-класса (рост на 12,3%). Так что приобретение такого жилья может быть весьма перспективной инвестицией, даже при условии его покупки в ипотеку.

Что касается области, то, по словам заместителя генерального дирек-



тора по маркетингу инвестиционной компании «Пересвет-Инвест» Ирины Кирсановой, сегодня здесь довольно активно развиваются крупные проекты комплексной застройки – «Бутово-Парк», «Микрогород в лесу», а также в «Новой Москве» – ЖК «Квартал А101», Город-парк «Первый Московский», «Переделкино Ближнее».

Возможно, бурного роста цен на жилье в 2013 году удастся избежать благодаря малоэтажному строительству. Число таких проектов постоянно увеличивается, и сегодня принято считать, что именно за ними – будущее «Новой Москвы». Эти предложения интересны покупателям высоким уровнем и комфортом, нестандартной архитектурой, а нередко и ценой.

Кроме того, если учесть, что новостройки на территории «обновленной столицы» и так уже существенно поднялись в цене, то продолжение в том же духе чревато падением платежеспособности спроса. До сих пор не решена

главная проблема Подмоскovie и «Новой Москвы» – транспортная доступность. Решение жить за МКАДОМ многим «обитателям Садового кольца» по-прежнему дается нелегко. А вот демократичные цены на жилье «Новой Москвы» – очень действенный способ привлечь покупателей.

Надеяться на скорое снижение ставок было бы наивно. Для этого необходимо как минимум высокий спрос на ипотеку, рост предложения жилья и экономическая стабильность. Причем все эти факторы должны присутствовать на рынке одновременно и достаточно долго.

Мировые тенденции

Эксперты признают, что нестабильная финансовая ситуация в мире может частично повлиять и на российский рынок недвижимости. Но не кардинальным образом. «Даже в случае очередного экономического кризиса рынок вряд ли ждут глобальные потрясения, – убеждена Ирина Кирсанова.

– Возможно, будет наблюдаться снижение цен, но не столь существенное, как было в 2008 году, когда застройщики просто не были готовы к резким переменам. В настоящее время темпы строительства стабилизировались, а зависимость девелоперских проектов от банковских кредитов не столь велика». «Ценовая ситуация, скорее всего, будет меняться в пределах инфляции без резких колебаний», – соглашается Ольга Новикова.

Все это значит, что пока можно относительно спокойно, не ожидая различного рода «финансовых цунами», планировать покупку «квадратных метров». Но откладывать решение о приобретении жилья надолго тоже не стоит. Пока квартиры дорожают довольно медленно, а ипотека продолжает оставаться относительно доступной. Но кто может точно сказать, как изменится ситуация в будущем? **И**

Елена Изюмова

ИПОТЕКА

**ПРОСТО. БЫСТРО.
ВЫГОДНО.**

**БОЛЬШЕ
ПЛЮСОВ!**

20
пкт Банк
Петрокоммерц

8 800 200 6 411

звонок по РФ бесплатный

www.pkb.ru

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



Игорь Кузнецов,
юрист МООП «Фин-
ПотребСоюз»

Законны ли изменения тарифов по кредитам в рамках действующего кредитного договора?

По кредитному договору банк или иная организация обязуется предоставить денежные средства заемщи-

ку в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты. Нормативные акты РФ обязывают кредитную организацию до подписания кредитного договора предоставить заемщику информацию о полной стоимости кредита, а также сообщить ежемесячные платежи потребителя по договору. Подписывая договор, потребитель соглашается с тарифами банка. При этом тарифы на данные виды услуг сообщаются клиенту до заключения договора.

Должны ли банки раскрывать реальную ставку по кредиту на стадии подписания договора с заемщиком?

В Постановлении Конституционного суда РФ говорится о том, что потребитель является экономически слабой стороной и поэтому нуждается в особой защите своих прав. Из этого можно сделать вывод, что из-за отсутствия специальных знаний потребитель при взаимоотношении с кредитной организацией нередко находится на невыгодной позиции.

Кредитование физических лиц в настоящее время – очень распространенная услуга на финансовом рынке, и многие кредитные организации, с целью привлечения потенциальных клиентов, предлагают последним оформить кредит под очень небольшой процент. Иногда заемщика ждет «сюрприз» при оглашении полной стоимости кредита, так как процентная ставка может вырасти до 10 и более процентов. Клиенту просто объявляют, что минимальная процентная ставка действует лишь при определенных условиях. Очень часто дополнительным условием является согласие заемщика на подключение к программе страхования жизни, страхования от потери работы и др. В законе РФ «О защите прав потребителей» и в ФЗ «О банках и банковской деятельности» говорится, что кредитная организация до заключения договора

обязана предоставить заемщику информацию о полной стоимости кредита, а также указать перечень и размер платежей заемщика.

Во избежание судебных разбирательств, советую потенциальным потребителям до подписания договора внимательно изучить условия предоставления кредита: процентную ставку, дополнительные услуги, которые будут действовать при этой ставке, также условия предоставления кредита в случае отказа от «добровольных» дополнительных услуг.

Сергей Шптер, старший вице-президент Национальной службы взыскания



Что делать заемщику, если он попал в сложное материальное положение и не может временно обслуживать долг?

Один из вариантов в данном случае – реструктуризация задолженности. Если заемщик допустил просрочку и

долг попал в коллекторское агентство, то в определенных случаях мы можем инициировать реструктуризацию долга, обратившись в банк, в котором заемщик получал кредит. Но поскольку работа происходит по агентской схеме, то окончательное решение в данном случае принимает кредитор. Поэтому и сам заемщик должен обратиться с заявлением о реструктуризации в банк.

Если же долг цессионный, то есть принадлежит агентству, мы используем реструктуризацию в тех случаях, когда видим, что должник не мошенник и не уходит от оплаты задолженности. Он готов оплачивать долг, но на данный момент столкнулся с финансовыми трудностями. Чаще всего наша компания использует такие способы, как пролонгация, то есть увеличение срока погашения долга и изменение графика платежей.

Какие действия коллекторов при работе с заемщиками считаются противозаконными?

В настоящее время в своей работе профессиональные коллекторы руководствуются Гражданским кодексом РФ, Кодексом об административных правонарушениях, Уголовным кодексом, а также Федеральными законами «О персональных данных», «Об информации, информационных технологиях и защите информации», «О кредитных историях», «О

несостоятельности (банкротстве)» и другими правовыми актами.

Также при участии Национальной службы взыскания несколько лет назад был разработан Кодекс Этики Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), которым руководствуются все члены Ассоциации.

В частности, не допускается, чтобы профессиональные коллекторы использовали любые незаконные методы взыскания: беспокоили заемщика

в ночное время, размещали на конвертах с письмами-уведомлениями информацию о наличии и сумме задолженности, отправляли сообщения или изображения угрожающего характера. Также не допускается вводить должников в заблуждение относительно размера и характера возникновения задолженности, а также последствий отказа от ее погашения. По требованию заемщика работники коллекторского агентства должны предоставлять документы, подтверждающие полномочия на взыскание задолженности.



Дарья Воронкова,
начальник Управления
ипотечного кредитования
Департамента кредитования
и гарантий Банка «ГОРОД»

Стоит ли спешить с оформлением кредита в этом году?

В преддверии нового года многие пытаются решить все

вопросы, которые были запланированы ранее, и приобретение жилья здесь не является исключением.

В настоящее время наблюдается большой спрос на ипотечные кредиты по сравнению с предыдущим годом. Однако процентные ставки растут, и, вероятно, в следующем году их увеличение продолжится.

Поэтому клиентам, которые задумали приобрести недвижимость в этом году, лучше поторопиться с решением данного вопроса. Тем более что сейчас многие предлагают акции по снижению процентных ставок, и наш банк – не исключение.

16^я Ежегодная Международная Выставка

INTERNET TRADING EXPO

26-27 АПРЕЛЯ 2013



В рамках проекта «ITEXPO»
пройдет церемония награждения
«INTERNET TRADING EXPO AWARDS»

Голосуйте на сайте: awards.itexpo.ru

м.Киевская, Пл. Европы, д.2,
Выставочный центр отеля
Radisson Славянская

ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ!

Генеральный спонсор:



RTS

Золотые спонсоры:



ГАЗПРОМБАНК

Серебряный спонсор:



ФИНАМ

Медиа-поддержка:



тел/факс: +7 (495) 646-14-15; e-mail: info@itexpo.ru; www.itexpo.ru

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Кредит на любые цели под залог квартиры	Рубли РФ	от 500 000 до 160 000 000 рублей	От 15,55%
 ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Кредит на любые цели под залог дома с земельным участком	Рубли РФ	от 500 000 до 160 000 000 рублей	От 16,45%
 ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 – по Москве 8(800) 100-5-999 по России (звонок бесплатный) www.zapad.ru	Кредит на любые цели под залог нежилой недвижимости	Рубли РФ	от 500 000 до 160 000 000 рублей	От 17,35%
 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	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.
 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	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). Титальное 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. Титальное 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 недви- жимость	Рубли	До 20000тыс.	11-14%
 МОСОБЛБАНК	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 8,8% (вторичный рынок) - 15,5% (на период строительства) От 8,8% (после оформления права собственности)
 МОСОБЛБАНК	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 11,75%
 МОСОБЛБАНК	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 12,75%
 МОСОБЛБАНК	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%
 МОСОБЛБАНК	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%
 МОСОБЛБАНК	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).	Приобретение загородной недвижимости			От 13,75% в рублях/ от 10,25 в долларах
 МОСОБЛБАНК	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).	Новое жилье	Руб ли РФ, Доллары США	До 18 000 000 руб.	От 13,50% в рублях/от 9,25% в долларах
 МОСОБЛБАНК	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 имеющейся кварти- ры, продукт предус- матривает дальней- шую реализацию данной недвижимости)	Рубли РФ	До 18 000 000 руб.	От 12,5 %
 МОСОБЛБАНК	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	16% в рублях/ 12% в долларах

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 20 лет	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 поцентная ставка по кредиту увеличивается на 0,5%
До 15 лет	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 поцентная 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 отсутствуют, 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 отсутствуют, 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 отсутствуют	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 отсутствуют	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
От 5 до 25 лет	От 30%	Моратории на досрочное погашение отсутствуют, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы.	отсутствуют	Приобретение жилого дома или части жилого дома с земельным участком, таунхауса с земельным участком на вторичном рынке недвижимости
От 5 до 25 лет		Моратории на досрочное погашение отсутствуют, минимальная сумма в зависимости от региона	отсутствуют	Для улучшения жилищных условий под залог имеющейся в собственности квартиры в многоквартирном доме с целевым подтверждением использования кредитных средств
От 6 до 24 месяцев.		Моратории на досрочное погашение отсутствуют	отсутствуют	Срок возврата процентов и займа происходит единовременно – после реализации недвижимости. Возможна ипотека без первоначального взноса при условии одновременного оформления ипотечного кредита.
10 лет		Моратории на досрочное погашение отсутствуют, 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

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

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

 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% государственной поддержкой ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Потребительский»	Руб.	До 1000000	17/18
 Банк со 100% государственной поддержкой ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Потребительский кредит без обеспечения»	Руб.	До 750 000	22
 Банк со 100% государственной поддержкой 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 (недви., оборуд., автотранспорт), в том числе приобретаемое имущество, векселя ОАО «МТС-Банк», личное имущество	Без штрафов и комиссий на протяжении всего срока кредитования	Комиссия за выдачу кредита 0,5 - 2% от суммы кредита/лимита (взимается 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 (недви., оборуд., автотранспорт), в том числе приобретаемое имущество, векселя ОАО «МТС-Банк», личное имущество. Возможно 100% залог товаров в обороте.	Без штрафов и комиссий на протяжении всего срока кредитования	Комиссия за выдачу кредита 0,5 - 1% от суммы лимита (взимается 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.

NO SURPRISES!



Я люблю делать подарки. Быть может, потому, что случается это не очень часто. А все дело в том, что память меня всегда подводит. Хочется, чтобы сюрприз был непременно с поводом, да вот беда: когда именно должен наступить этот повод, я постоянно забываю.

Слава Богу, моя забывчивость не распространяется на маму. Должно быть, потому, что «внутренний контролер» оберегает мое душевное спокойствие: нет ничего страшнее маминых обид. Особенно это касается ее «никем не замеченных дней рождения».

Мучительный для меня процесс выбора – что же ей преподнести на этот раз, свелся к банальному: «А подарю-ка деньги – и пусть купит, что хочет».

Признаюсь честно: мне было приятно отбирать для мамы самые новенькие, приятно пахнущие краской, банкноты. Насчет их количества я не заморачивалась: чем больше, тем лучше – это правило универсальное. Но вот о способе доставки моей «любви» пришлось поразмыслить. Тут были некото-

рые сложности. Во-первых, у меня не было банковских реквизитов, чтобы перевести деньги (узнать их у мамы было невозможно – ведь так не получилось бы сюрприза). К тому же я не была до конца уверена в том, что она сможет без труда предоставить мне эту информацию.

Но в чем у меня не было ни малейших сомнений, так это в Почте России. Родители до сих пор искренне возмущаются, когда в их присутствии я позволяю себе критику в адрес этого учреждения. В общем, пусть будет почта, смирилась я. Хотя детские воспоминания о маленькой и душной комнатке, в которой все всегда почему-то ругались, не давали мне покоя. К слову, со времен моего детства там мало что изменилось. Но что ни сделаешь ради мамы. Все необходимые действия были выполнены, и я отправилась домой, приняв слова операционистки за чистую монету.

– Деньги будут в течение 2 часов. Ну, в крайнем случае, завтра утром, – понизив голос, добавила она.

На следующий день я проснулась в хорошем настроении. «Мама, наверное, уже получила подарок», – прикинула я, взглянув на часы. Решив, что надо дать ей время на радость, а себе – на первоочередные процедуры, я отправилась в душ. Про звонок я вспомнила лишь тогда, когда леглась спать. Впрочем, мысль о том, что деньги дошли до адресата, меня несколько утешила.

Оказалось, совершенно напрасно. Позже, услышав в трубке мамин голос, я поняла: что-то здесь не так. Унылый и нарочито ироничный тон давал понять, что мне должно быть стыдно.

– Мам, ну извини, замоталась.

– Ну, конечно. А может, и вообще забыла, – парировала она тоном «никому не нужной родительницы».

– Но я ведь не забыла отправить подарок! – возмутилась я. После этого в трубке наступила подозрительная тишина.

Оказалось, что виной всему был указанный мной старый адрес (переезд родителей, почему-то остался мною незамеченным). Мне пришлось провести довольно долгое время на почте, чтобы вернуть свой «подарок». А также в очередной раз осознать всю степень своей рассеянности и «отсутствия интереса к жизни родителей».

Но спасибо, что мне дали второй шанс. Так что деньги я в итоге отправила через другую систему, заплатив 5% комиссию за перевод. Зато даже с дивана встать не пришлось. Правда, раскошелиться пришлось и маме – за перевод денег на ее банковский счет. Но было видно, что она простила мне эту наглость, когда получила мой не вовремя, но все-таки пришедший подарок. А я, наверное, навсегда утратила желание делать сюрпризы. **И**

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

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

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

Отличительные черты издания – профессиональная редакционная команда, интересный и актуальный контент, высокое качество дизайна

и полиграфии, эффективная адресная дистрибуция.

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.

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

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

Искусство
Самый авторитетный (основан в 1925 г.) журнал в области изобразительного искусства. Освещает историю, классического и современного искусства, выставки, ярмарки, 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 Книжки в рубрике
ПРЕССА РОССИИ
1 ТОМ
ГАЗЕТЫ И ЖУРНАЛЫ

ГАЗЕТЫ ЖУРНАЛЫ 2012
Первое полугодие
Агентство «РОСПЕЧАТЬ»

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



ДНИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ – 2013

14-17 мая Москва, ВВЦ, павильон 57

Выставочные экспозиции

- Федеральная выставка-ярмарка продукции лучших предприятий малого и среднего бизнеса, работающих в области производственной и социальной сфер
- Экспозиция «Оборудование и услуги для предпринимательства»
- Специализированная экспозиция малых инновационных предприятий, организованных при высших учебных заведениях

Конкурсная программа

- Смотр «Лучший регион (субъект) Российской Федерации» по развитию малого и среднего предпринимательства и созданию для этого наиболее благоприятных условий
- Конкурсы - «Лучший инновационный проект», «Лучшая продукция, оборудование и услуги», «Лучшая выставочная экспозиция», «Лучший семейный бизнес»

Деловые мероприятия

- Презентационная сессия программ финансирования: консультации по «кредитному портфелю» для МСП от ведущих банков
- Биржа Деловых Контактв - коммуникационная площадка для поиска партнерских контактов, создание новых каналов сбыта
- «Школа бизнеса МАП» консультации по актуальным вопросам предпринимательской деятельности

14 мая 2013 года на открытых площадках Всероссийского выставочного центра пройдет праздник «День российского предпринимателя на ВВЦ».

Контакты: тел./факс (495) 981-92-52, E-mail: granat@Vvcentre.ru

Организатор



Патронаж



Стратегический
партнер



Деловой
партнер



Партнеры

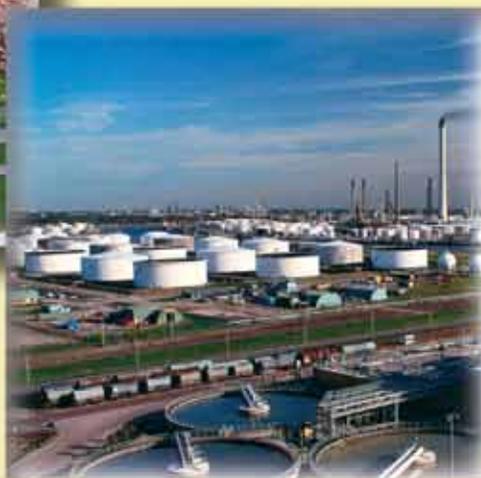




оценка природных ресурсов



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