



28-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

«ДОМЭКСПО»

11 - 14 АПРЕЛЯ

москва, гостиный двор







ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ















КВАРТИРЫ / ДОМА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ / ИПОТЕКА









ВРЕМЯ РАБОТЫ:

ВОСКРЕСЕНЬЕ ЧЕТВЕРГ-СУББОТА 11.00-19.00 11.00-18.00

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

МИР&ДОМ





































ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:























ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ» №1 (32), январь-февраль, 2013

Главный редактор Софья Ручко

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

События 3; 9; 46

Недвижимость

Подмосковные лидеры 4

Ипотека

МОСОБЛБАНК: вся правда об ипотеке	14
«СТОЛИЦА-М»: просто, выгодно, надеж	но 22
Кредитный переезд	24

Вопрос-ответ 17

Потребительский кредит

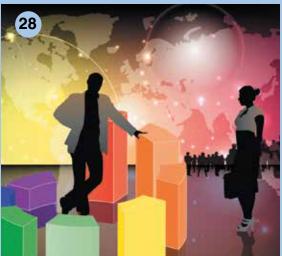
Попасть в историю 18

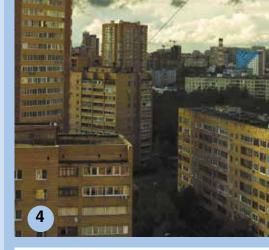
Интеркредит

Инвестиционное турне	28
За морем житье не худо?	34

Гид по кредитам 38

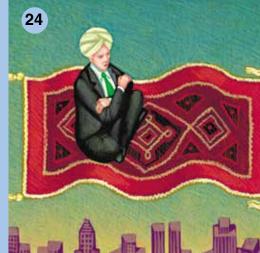
Анкета заемщика 47











Вся недвижимость Москвы и Московской области

НЕДВИЖИМОСТЬ 2013

21-24 MAPTA



LACK B

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

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

от крупнейших строительных компаний, АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПЕРОВ И БАНКОВ

www.exporealty.ru

Четверг -Суббота

11:00 - 19:00

Воскресенье 11:00 - 17:00







 ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ОТ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ



- ПОКУПКА, ПРОДАЖА, ОБМЕН, РАССЕЛЕНИЕ ОТ ВЕДУЩИХ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ



 БЕСПЛАТНЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Спецпредложение от компаний застройщиков СЧАСТЛИВЫЙ ЧАС ПОКУПАТЕЛЯ

ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ **ИНФОРМАЦИОННЫЙ** ПАРТНЕР

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР ГЕНЕРАЛЬНАЯ поисковая СИСТЕМА

UHTEPHET-PECYPC ПРОФЕССИОНАЛОВ

Realty.dmir.ru*

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР

www.irr.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ТВ ПАРТНЕР бизнес

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ **АНАЛИТИЧЕСКИЙ** ПАРТНЕР

NAME OF THE PARTY OF

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР **ЗКСПЕРТ**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ТВ ПАРТНЕР

подмурсковые СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР

МКВАПРУМ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ a dometra.ru перспектива NGRS во велочости POOM X PYCCTPON TO M2.RU OMETHODA . THE

ИПОТЕКА: ОТ РЕГИОНА К РЕГИОНУ

а последний год ставки по ипотеке заметно выросли. Сейчас кредит на покупку жилья выдается в среднем под 12-12,5% годовых. Впрочем, от региона к региону стоимость ипотеки несильно, но варьируется.

По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), самая низкая средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам — в Курганской области. Также сравнительно недорогую ипотеку можно получить в Удмуртской Республике и Оренбургской области.

Самая дорогая ипотека – в Республике Тыва, в Калмыкии, Кабардино-Балкарии и на Чукотке.

СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДАХ РОССИИ (ПО ДАННЫМ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЕЛТОРОВ)

Москва200,9СПетербург100,3Мос. область83,0Хабаровск74,3Екатеринбург69,9Н. Новгород60,9Ростов-на-Дону60,5Тюмень60,1Новосибирск59,2	Город	Стоимость недвижимости, тыс.руб./м²
Мос. область 83,0 Хабаровск 74,3 Екатеринбург 69,9 Н. Новгород 60,9 Ростов-на-Дону 60,5 Тюмень 60,1	Москва	200,9
Хабаровск 74,3 Екатеринбург 69,9 Н. Новгород 60,9 Ростов-на-Дону 60,5 Тюмень 60,1	СПетербург	100,3
Екатеринбург 69,9 Н. Новгород 60,9 Ростов-на-Дону 60,5 Тюмень 60,1	Мос. область	83,0
Н. Новгород 60,9 Ростов-на-Дону 60,5 Тюмень 60,1	Хабаровск	74,3
Ростов-на-Дону 60,5 Тюмень 60,1	Екатеринбург	69,9
Тюмень 60,1	Н. Новгород	60,9
	Ростов-на-Дону	60,5
Новосибирск 59,2	Тюмень	60,1
<u> </u>	Новосибирск	59,2

57,5
57,1
57,1
56,2
56,0
54,8
49,5
48,9
48,3
46,9
44,7
44,3
43,3
43,0
39,1
38,3
38,0
34,5

22марта

XV Всероссийская банковская конференция БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА 2013: ПОТЕНЦИАЛ РОСТА И СЦЕНАРИИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

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











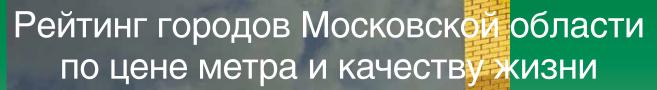
На конференции будет обсуждаться широкий круг проблем и задач, связанных с развитием банковской системы России. Особое внимание будет уделено новым вызовам, стоящим перед кредитными организациями, процессу реализации Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года, проблемам регулирования и повышения финансовой устойчивости банков, а также качеству управления активами и рисками.

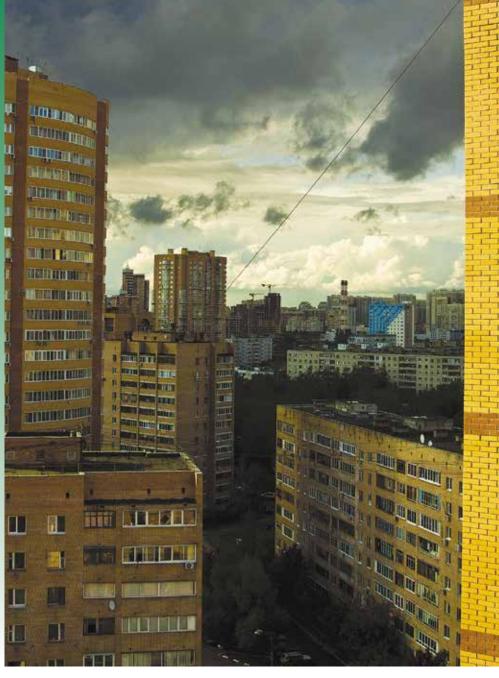
www.asros.ru

СПРАВКИ И РЕГИСТРАЦИЯ: (495) 785-2993, 785-2988 kmd@asros.ru; mts@asros.ru; cpk@asros.ru



ПОДМОСКОВНЫЕ ЛИДЕРЫ:





Недвижимость за пределами мегаполиса становится альтернативным решением жилищного вопроса при невозможности покупки квартиры в Москве.

По каким критериям покупатели выбирают жилье в Подмосковье и каким регионам отдают предпочтение? Подмосковье застраивается весьма интенсивно. За прошлый год там было введено в строй более 7 млн кв.м. жилья. Большая часть новых квартир раскупается еще на этапе строительства. Прогнозы некоторых экспертов о затоваривании областного рынка недвижимости пока не оправдываются: спрос на жилье за МКАД по-прежнему превышает предложение.

Впрочем, Подмосковье Подмосковью рознь: далеко не все его районы пользуются популярностью. Наиболее востребованы либо самые экономичные варианты, либо максимально комфортные предложения с точки зрения инфраструктуры, экологии и транспортной доступности.

Также в топ-лист рейтинга самых экономичных городов Подмосковья специалисты корпорации «Инком» включают город Долгопрудный (от 97,1 тыс. рублей/кв.м на вторичном рынке), Дзержинский и Щербинку (98,4-98,9 тыс. рублей/кв.м. вторичного жилья).

Замыкает список город Люберцы, где минимальная стоимость не-

Около 70% всех выставляемых на продажу областных квартир приходится на так называемый ближний пояс Подмосковья: они расположены в радиусе 25 км от МКАД. Из входящих в эту зону городов самым доступным в плане цен на жилье считается Щелково. Второе место среди районов с демократичными ценами занимает город Жуковский.

Дальше МКАД — дешевле метр

Около 70% всех выставляемых на продажу областных квартир приходится на так называемый ближний пояс Подмосковья: они расположены в радиусе 25 км от МКАД. Из входящих в эту зону городов самым доступным в плане цен на жилье считается Щелково. По данным компании «МиэльСеть офисов недвижимости», средняя цена квадратного метра в нижнем ценовом сегменте щелковской вторички составляет 73,6 тыс. рублей.

Второе место среди районов с самыми демократичными ценами занимает город *Жуковский*, где квадратный метр вторичного жилья обойдется в 86,1 тыс. рублей.

Третье место разделяют *Балашиха* и *Подольск*. По сведениям корпорации «Инком», цены на вторичном рынке Балашихи стартуют от 90,8 тыс. рублей за кв.м. В Подольске можно найти квартиры по цене от 91,4 тыс. рублей/кв.м.

движимости на вторичном рынке составляет 102,3 тыс. рублей/ кв.м.

Цены на недвижимость в названных городах в разы ниже минимальной стоимости московских квартир. В то же время многие относятся к этому факту настороженно: не стоят ли за дешевизной серьезные экологические и инфраструктурные проблемы, от которых и новоселье будет не в радость?

Минимальные цены далеко не всегда означают низкое качество жилищных условий, но доля правды в таких опасениях есть. На стоимость жилья в Московской области традиционно влияют такие факторы, как экологическая обстановка, загруженность шоссе, ведущих в город, близость к МКАД, развитость общественного транспорта, перспектива проведения метро. Немалое значение имеет и обеспеченность объектами социально-бытовой инфра-

структуры, а также объем существующей и новой застройки.

Самые недорогие города Подмосковья обычно расположены в восточной и южной частях области, которые считаются экологически менее благополучными.

Кроме того, покупателям дешевого жилья нужно заранее готовиться к тому,

что добираться до столицы будет сложно: города-лидеры рейтинга удалены от МКАД более чем на 10 км (Щелково – 13 км на северо-восток, Подольск – 15 км на юг, Жуковский – 25 км на юго-восток). А в Балашихе и Люберцах, которые примыкают к Москве, объем застройки так велик, что ведущие в столицу трассы перегружены и избежать пробок практически невозможно.

Что касается **самых дорогих городов** области, то здесь лидирует *Реутов*, где на сегодняшний день фиксируются наиболее вы-



Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком»

На какие районы Подмосковья Вы советуете обратить внимание потенциальным покупателям недвижимости?

С точки зрения инвестиционной привлекательности я бы выделил Реутов, Одинцово, Котельники, Красногорск, Химки, Видное и Долгопрудный. По итогам 2012 года в этих городах наиболее активно росли цены на

вторичное жилье. Например, в Реутове за год стоимость квадратного метра выросла на 14%. На 13,7% с конца 2011 года повысилась стоимость жилья в Одинцово. В пределах 10-11% дорожали квартиры в Котельниках, Долгопрудном, Видном, Химках и Красногорске.



сокие цены как на первичном, так и на вторичном рынках. Как сообщает исполнительный директор «Миэль-Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов, стоимость квадратного метра реутовских квартир в нижнем ценовом сег-

менте составляет 124,9 тыс. рублей. Вторым в этом списке находится *Красногорск* со средней ценой квадратного метра на вторичном рынке в самом недорогом сегменте от 114,2 тыс. рублей. Почти на том же уровне находятся цены на жилье в *Химках* — около 112 тыс. рублей/кв. м.

В пятерку наиболее дорогих подмосковных городов входят также Одинцово и Мытищи, где минимальная цена квадрата на вторичном рынке составляет 108,2 и 105,5 тыс. рублей соответственно.

По мнению Алексея Шленова, самые дорогие города Подмосковья

объединяют такие характеристики, как непосредственная близость к Москве и расположение в экологически благойонтвиап западной части области: Красногорск находится в 2 км от МКАД на северо-запад, Одинцово – в 4 км от МКАД на запад, Химки примыкает к МКАД на северо-западе.

Несколько выделяются в этом плане Реутов и Мытищи, расположенные востоке и северо-востоке области. Пример Реутова очень показателен - город вышел на первое место по стоимости недвижимости во многом благодаря строительству станции метро «Новокосино». высокую стоимость

квадратного метра в Мытищах влияет развитое транспортное сообщение города с Москвой и хорошая обеспеченность социально-бытовой инфраструктурой, а также планы по открытию станции метро.

На стоимость жилья в Московской области влияют такие факторы, как экологическая обстановка, загруженность шоссе, ведущих в город, близость к МКАД, развитость общественного транспорта, перспектива проведения метро.

Комфорт прежде всего

Для покупателей подмосковной недвижимости цена далеко не всегда является решающим фактором. Нередко на первый план выходят экологические характеристики района — ведь порой именно по причине плохой экологии люди

решают поменять московскую квартиру на жилье в области.

«Если выбирать жилье исключительно по экологической составляющей, то лучшим среди ближайших городов-спутников оказывается Одинцово», - считает руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. В этом районе большая площадь лесного фонда и при этом относительно невысокие показатели содержания загрязняющих веществ в атмосфере. В других районах ближайшего Подмосковья экологическая обстановка хуже, а в некоторых городах и вовсе критическая. По мнению Дмитрия Таганова. наиболее неблагоприятным в этом плане городом являются Люберцы: здесь расположен крупнейший в России мусоросжигательный завод, поля аэрации, полигоны захоронения твердых бытовых и промышленных отходов.

Еще один важный критерий выбора — социально-бытовая инфраструктура города. Все преимущества новой квартиры сойдут на нет, если окажется, что до супермаркета можно добраться только на машине, в районных школах и детских садах не хватает мест для детей новоселов,

> а ближайший бассейн или кинотеатр находится в соседнем городе.

> По данным корпорации «Инком», с точки зрения развитости инфраструктуры самым комфортным городом для проживания являются Мытищи. Второе место по данному критерию

занимает Подольск с его 2,8 тыс. социально-бытовых предприятий. Далее следуют Химки, Раменское, Одинцово и Королев.

Наименее обустроенными считаются Люберцы, Красногорск и Балашиха: в этих городах количество инфраструктурных объектов не превышает 1,7 тыс.

Если говорить отдельно об уровне развития медицинского обслуживания, образования и торговли, то места в рейтинге меняются.

Например, по количеству государственных и коммерческих поликлиник, больниц, аптек несомненным лидером Дмитрий Таганов называет город Одинцово. Также сеть организаций здравоохранения развита в Химках, Подольске, Люберцах и Мытищах.

По количеству образовательных учреждений первое место занимает Подольск, где более 200 школ, детских садов, вузов, центров дополнительного образования и пе-

реподготовки. Следом за Подольском на статус образовательных центров Подмосковья претендуют Раменское, Одинцово, Мытищи и Химки.

По количеству магазинов бесспорным лидером является город Мытищи. Также сфера торговли неплохо развита в Химках, Подольске, Раменском и Королеве.

Район на вырост

При выборе подмосковной недвижимости не последнее значение имеют перспективы развития того или иного областного района.

Покупателю важно иметь представление о планах по открытию новых станций метро, строительству автодорог и масштабах застройки в выбранном городе или поселке. Все это определяет не только изменение уровня качества жизни в данном населенном пункте через несколько лет, но и инвестиционную привлекательность расположенной в нем недвижимости. Некоторые люди покупают областное жилье исключительно с целью выгодного вложения средств, поэтому для

них такой критерий является основным.

Кроме того, все чаще недвижимость в Подмосковье приобретают на будущее — например, чтобы перевезти родителейпенсионеров или переехать на новое местожительства самим через несколько лет. Такие покупатели могут закрыть глаза на текущие инфраструктурные и транспортные проблемы, если будут уверены, что ситуация изменится через 5-10 лет.

Говоря о наиболее перспективных районах Подмосковья, эксперты часто ориентируются на интенсивность застройки, полагая, что

Самым дорогим городом области является Реутов, где стоимость квадратного метра в нижнем ценовом сегменте составляет 124,9 тыс. рублей. Вторым в этом списке находится Красногорск со средней ценой квадратного метра от 114,2 тыс. рублей. Почти на том же уровне находятся цены на жилье в Химках — около 112 тыс. рублей/кв.м.

в населенные пункты, где сосредоточены интересы крупных девелоперов, будут вкладываться значительные средства в развитие инфраструктуры. Кроме того, застройщики проводят оценку инвестиционного потенциала регио-



на, поэтому территории, где реализуется много проектов, обычно перспективны с точки зрения вложений.

На сегодняшний день, согласно исследованию компании «Метриум Групп», по темпам и объемам застройки лидируют Красногорский, Одинцовский, Балашихинский, Химкинский и Ленинский районы.

Активность девелоперов в Одинцовском районе во многом объясняется запуском проекта «Сколково»: строительство крупнейшего наукограда страны повлекло за собой прежде всего



Алексей Шленов, исполнительный директор «Миэль-Сеть офисов недвижимости»

Стоит ли ожидать, что районы Подмосковья, оказавшиеся в черте Новой Москвы, станут лидерами среди наиболее дорогих населенных пунктов области?

В городах, попавших на территорию Новой Москвы, действительно, наблюдается увеличение стоимости квадратного метра. При этом не стоит забывать, что

несмотря на общий рост цен на жилье в этом регионе, в границы Новой Москвы входят разные населенные пункты, и соответственно, там складывается разная ценовая ситуация. Пока можно говорить лишь о том, что в районах Новой Москвы крайне востребована недвижимость эконом-класса – квартиры в типовых панельных домах и таунхаусы нижнего ценового сегмента.

развитие транспортной инфраструктуры района.

Химкинский район также считается одним из наиболее перспективных в Подмосковье прежде всего благодаря хорошему транспортному сообщению с Москвой. В ближайшем будущем здесь ожидается открытие новых станций метро, а автовладельцы смогут пользоваться дублером Ленинградского шоссе, строительство которого уже идет.

Ленинский район интересен прежде всего тем, что значительная его часть вошла в границы Новой Москвы. Строительным проектам в этой зоне пророчили высокую инвестиционную ценность, и пока что эти прогнозы частично оправдываются – цены на юго-западе растут быстрее, чем в целом по Подмосковью. По данным аналитического центра Irn.ru, за прошедший год цены на новостройки в Новой Москве выросли более чем на 20%, тогда как в других районах Московской области – в

среднем на 8%. Однако есть вероятность того, что это искусственный рост, не подтвержденный реальным спросом. В таком случае на дальнейший взлет цен в присоединенных к столице районах рассчитывать не приходится.

Более четкий прогноз можно будет сделать только тогда, когда окончательно прояснятся правительственные планы в отношении новых московских территорий. Пока известны только намерения расширить сеть метрополитена: уже заявлено о том, что к 2020 году линия метро дойдет до поселка Коммунарка. Эти сведения и являются основным стимулом для роста цен и спроса на жилье в отдельных населенных пунктах Новой Москвы.

Татьяна Баирампас





Республика Башкортостан 11–16 февраля 2013 года www.ib-bank.ru

V Юбилейный УРАЛЬСКИЙ ФОРУМ

«ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВ»





ОРГАНИЗАТОРЫ







— ПРИ УЧАСТИИ









СООРГАНИЗАТОР -



«МОЛЧАЛИВЫЙ» ДОХОД

радиционно средства «молчунов» (так называют будущих пенсионеров, которые не определились, куда инвестировать свои пенсионные накопления) находятся во Внешэкономбанке.

Последнее время инвестиционные возможности ВЭБа, который является одним из самых надежных, но в то же время низкодоходных инвесторов, расширяются.

Недавно правительство наделило Внешэкономбанк полномочиями самостоятельно определять параметры сделок по инвестированию пенсионных накоплений в инфраструктурные облигации. Это надежные бумаги с госгарантией и эмитенты, которые имеют рейтинг не ниже суверенного. Вероятно, объектом инвестирования станут ценные бумаги ОАО «РЖД».

В прошлом году накопления под управлением ВЭБа показали доходность в 8% годовых.

«НОВАЯ МОСКВА»

«Новой едвижимость Москве» раскупается гораздо активнее. чем на территории «старой» столицы. Чаще всего приобретают квартиры эконом-класса, продавая при этом имеющуюся жилплощадь и получая ипотечный кредит.

За минувший год стоимость жилья на территории присоединенной Москвы увеличилась почти в 4 раза. Лидером роста стал Троицк, где цена «квадрата» составляет уже 12,5 тыс. рублей.

ЦЕНТРЫ ДЛЯ УСЛУГ

этого года специалисты многофункциональных центров предоставления госуслуг получили полномочия по приему-выдаче документов на государственную регистрацию прав на недвижимость. То есть теперь за услугами Росреестра граждане могут прийти в МФЦ, офисы которых расположены в удобном для них месте.

Через пять лет доля государственных услуг, которые будут предоставляться в многофункциональных центрах, достигнет уже 90%.



VII ФОРУМ «ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА»

14 марта 2013, Sheraton Palace Hotel









ЕКТОР 0 БЕЗОПАСНОСТИ

MINC









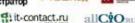






fit world ru

fi: it-weekly.ru





SPBURL

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



ИПОТЕКА ЗА ЧУЖОЙ СЧЕТ:

как погасить кредит с помощью аренды



Можно ли купить жилье в ипотеку и выплачивать долг банку за счет аренды залоговой квартиры? Теоретически это идеальная инвестиция: вы вкладываете свои накопления в покупку недвижимости в виде первоначального взноса, остальное доплачиваете из кредитных средств. Затем сдаете приобретенную квартиру в аренду и погашаете деньгами арендодателей ипотечные платежи.

Это – в теории. На практике все не так просто.

Право на аренду

Большинство потенциальных заемщиков почему-то рассматривает последующую аренду приобретенной в ипотеку недвижимости как нечто само собой разумеющееся (естественно, если у них уже есть жилье и нет необходимости самим вселяться в новую квартиру). На самом деле совместить статус ипотечного заемщика и арендодателя может оказаться не так уж легко.

В соответствии со статьей 40 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» залогодатель вправе без согласия залогодержателя сдавать заложенное имущество в аренду, если иное не предусмотрено федеральным законом или договором об ипотеке. Вот этим «если» и пользуются некоторые банки, включая в кредитные договоры пункт, по которому заемщик может сдавать ипотечную квартиру только с разрешения кредитора.

Кстати, даже если договор об ипотеке не предусматривает подобного ограничения, сдать залоговое жилье по закону можно только для проживания: коммерческая аренда исключена.

Стремление банков заранее оговорить в договоре свое право контролировать собственника вполне объяснимо: пока недвижимость является обеспечением по кредиту, существует возможность ее перехода в собственность кредитора, и он должен обезопасить себя от рисков ухудшения состояния квартиры или обременения правами третьих лиц. Именно поэтому некоторые банки вообще не дают одобрения на сдачу ипотечной квартиры в аренду, а в большинстве случаев это возможно только с письменного разрешения залогодержателя.

Предупреди банк и сдавай спокойно

Из всех ипотечных заемщиков, которые сдают купленные в кре-

дит квартиры, доля тех, кто уведомляет банк о своих планах по аренде, не превышает 5%. А ведь риск того, что кредитор узнает о несанкционированной аренде, хоть и невелик, но все же есть. А на кону — слишком многое, чтобы позволить себе играть в прятки с банком.

«Если банк обнаружит, что залоговое жилье сдается без его разрешения, он может потребовать полного досрочного исполнения обязательств по кредитному договору. В случае же неисполнения заемщиком требования о досрочном погашении кредита банк имеет право обратить взыскание на предмет залога в порядке, предусмотренном действующим законодательством», - предупреждает заместитель начальника управления развития розничного бизнеса банка «Интеркоммерц» Наталья Кулагина.

Разумеется, прежде чем пойти на крайние меры, кредитор постарается использовать другие способы воздействия на заемщика — например, наложит на него ежемесячный или ежедневный штраф вплоть до устранения нарушения.

Так что в любом случае гораздо лучше будет все-таки заранее согласовать с кредитором решение об аренде. Сделать это можно как до заключения ипотечного договора, так и в период погашения кредита.

Если сдача залогового жилья в наем — основная цель вашей покупки и искать арендаторов вы собираетесь с первого дня владения недвижимостью, то можно обсудить данный вопрос с банком еще на этапе подачи заявки на ипотеку.

При этом нужно иметь в виду, что ипотечные программы, изначально предполагающие сдачу залогового жилья внаем, могут невыгодно отличаться от стан-

дартных предложений. Например, ставки в этом случае могут быть на 2-3 пункта выше. Кроме того, добавляет Наталья Кулагина, если заемщик заранее заявляет о своем намерении сдавать залоговое жилье, это может повлиять на требования банка к первоначальному взносу. Допустим, если при покупке недвижимости в целях проживания размер первоначального взноса составляет 10%, то при приобретении жилья для его последующей сдачи в аренду - не менее 50% от стоимости недвижимости.

Расходы по страхованию также могут быть выше. По данным директора ипотечного отделения ГК «МИЦ» Константина Шибецкого, в ряде случаев уведомление кредитора о сдаче залоговой квартиры внаем приводит к увеличению стоимости страховки имущества на 20-30%. Это связано с повышенными рисками причинения ущерба квартире ввиду проживания в ней посторонних лиц.





Возможен и другой вариант, менее затратный: предупредить банк о намерении сдать заложенную квартиру уже в период погашения кредита. Конечно, есть риск, что вам откажут, но в большинстве случаев банки без

особых проблем дают разрешение на аренду, предварительно удостоверившись, что заемщик не собирается вселять в квартиру 20 гастарбайтеров. Весьма действенным может оказаться заявление о том, что вы вынуж-

дены сдать залоговое жилье, чтобы получить дополнительный источник дохода, так как в силу изменившихся финансовых обстоятельств испытываете затруднения с внесением ежемесячных платежей по кредиту.

Если вы зарекомендовали себя как добросовестный заемщик, то банк, скорее всего, найдет возможность пойти вам навстречу. Решить ситуацию таким способом проще и надежнее, нежели обманывать кредитора в надежде, что проверки обойдут вас стороной.

Кстати, не стоит недооценивать банки в плане контроля за соблюдением заемщиками условий договора. Сегодня во

многих из них работают специальные залоговые службы, которые проверяют юридическое состояние залога и иногда организуют визиты в ипотечные квартиры.

Единственно возможный способ добиться желаемого баланса цены аренды и платежей по кредиту: накопить как можно более высокий первоначальный взнос, минимизировав объем заемных средств.

Стоит ли овчинка выделки

Итак, если соблюдать все предписания банка, залоговую квартиру можно благополучно сдавать. Однако оправдаются ли надежды собственника на то, что доходы от аренды освободят его от кредитного бремени? Чтобы не поплатиться в будущем за излишний оптимизм, к предварительным расчетам надо подойти со всей обстоятельностью.

По мнению Константина Шибецкого, наибольшим спросом у московских квартиросъемщиков пользуются однокомнатные квартиры в домах эконом-класса, расположенных в спальных

районах. На цену аренды влияет в первую очередь близость к метро, а также уровень внутренней отделки квартиры и ее оснащенность мебелью и техникой. Удачно расположенную «однушку» с косметическим ремонтом вполне вероятно сдать за 28-30 тыс. рублей в месяц.

Для примера возьмем сумму в 28 тыс. рублей, вычтем из нее налог 13% (3640 рублей) и расходы на квартплату (приблизительно 2500 рублей) — на руках остается чуть менее 22 тыс. рублей. Минимальный ремонт и меблировка обойдутся примерно в 200 тыс. рублей, а значит, доход за первые 9 месяцев уйдет на то, чтобы окупить затраты собственника на подготовку квартиры к сдаче.

Кстати, насчет налогов: то, что банк в курсе того, что вы сдаете в квартиру, совсем не оз-

начает, что он передаст эту информацию налоговой инспекции. Да и госрегистрация договора о найме, выводящая собственника из «тени», нужна только для арендных соглашений на срок больше года. Но при этом нужно помнить, что.

не платя налоги, вы совершаете экономическое преступление. Каждый сам определяет для себя отношения с законом, однако в данной публикации рассматриваются только примеры, соответствующие законодательным нормам.

Купить однокомнатную квартиру эконом-класса в Москве сегодня можно за 5-5,5 млн рублей. Теперь рассчитаем, при каких условиях ежемесячный платеж по ипотеке, полученной на покупку этой недвижимости, может быть менее или равен 22 тыс. руб.

Генеральный директор компании «Ипотек.ру» **Дмитрий Овсян- ников** предлагает единственно

возможный способ добиться желаемого баланса цены аренды и платежей по кредиту: накопить как можно более высокий первоначальный взнос, минимизировав объем заемных средств.

Эксперт разбирает простой пример: если на квартиру стоимостью 5 млн рублей взят кредит на 20 лет в размере 4,5 млн рублей, то есть первоначальный взнос составил 10%, то ежемесячно банку придется отдавать около 50 тыс. рублей при ставке по кредиту 12% годовых. В этой ситуации за то, что в вашей квартире проживают чужие люди, вы доплачиваете свои деньги.

Если же первоначальный взнос составит 50%, то это позволит не только значительно уменьшить сумму кредита, но и, скорее всего, снизит процентную ставку на 1-2 пункта. По кредиту в 2,5 млн рублей, взятому на 20 лет под 11%, общая переплата составит 2 761 000 рублей, а средний ежемесячный платеж будет равен 21 920 руб.

В Московской области, где цена квадратного метра почти в два

раза ниже, чем в Москве, у собственников, казалось бы, больше шансов покрыть ипотечные выплаты за счет аренды. Однако проблема заключается в том, что ниже здесь не только цены на жилье, но и размер арендных платежей. При этом ставка налогообложения одна и та же, а квартплата - выше московской.

Приведем примерный расчет: однокомнатную квартиру в ближнем Подмосковье в доме с хорошей транспортной доступностью можно приобрести за 3-3,5 млн рублей. Сдать такую квартиру получится примерно тысяч за 20, минус налог 13% (2 600 рублей) и расходы на квартплату (около 3 500 рублей) - итого 13 900 рублей чистого арендного дохода. Для того чтобы ипотечный платеж не превышал 14 тыс. рублей, в кредит можно взять не более полутора миллионов. То есть для покупки квартиры стоимостью 3 млн рублей еще полтора придется добавить из своих средств. В этом случае первоначальный взнос составит 50%, поэтому можно рассчитывать на выгодные ставки по ипотеке.

Подобная ситуация складывается и в других российских городах. Согласно исследованию, проведенному компанией «Финэкспертиза», быстро окувложения в недвижимость за счет аренды (даже при оформлении ипотеки с небольшим первоначальным взносом) можно только в трех регионах: в Амурской области, Магадане и на Камчатке.

Во всех остальных областях схему «ипотека за счет аренды» можно уверенно использовать, только располагая собственными средствами на оплату хотя бы половины стоимости жилья. Если такие накопления у вас есть, то их вложение в ипотечную программу является привлекательной инвестицией с низкими рисками. Правда, опасность все равно есть: если арендные ставки упадут, кредит придется возвращать из своей зарплаты. В ближайшем будущем это маловероятно, однако никто не может гарантировать, что через 10 лет ситуация на рынке аренды не изменится. 🐠

Татьяна Баирампас

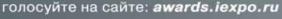
26 апреля 2013

Церемония награждения

ИНВЕСТОР EXPO AWARDS



В рамках проекта Investor Expo проводится профессиональный конкурс премия "INVESTOR EXPO AWARDS"















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





Елена Санникова, начальник управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО

МОСОБЛБАНК: ВСЯ ПРАВДА ОБ ИПОТЕКЕ

Сейчас многие и много говорят об ипотеке. Реклама в общественном транспорте, баннеры — на улицах, ролики — по телевидению и радио. Да и в окружении практически любого человека есть счастливчик, купивший квартиру в кредит. И только он, как нам кажется (потому что побывал «на передовой»), может рассказать всю «правду» об ипотеке. Однако не стоит забывать, что любой отзыв —

это всего лишь субъективный взгляд на ситуацию. Нередко влияние личного опыта и человеческий фактор могут окрасить рассказ в черный или белый цвет.

В этой статье АКБ МОСОБЛБАНК ОАО «поднимет занавес» над ипотечным кредитованием, развеет некоторые мифы и постарается действительно сделать ипотеку доступной и простой для вашего понимания.

Как часто мы слышим: «Ипотека? Ни за что! Это же кабала!». Конечно, прежде чем решиться взять любой кредит, особенно крупный, необходимо проанализировать этот вопрос с финансово-экономической точки зрения. В данном случае должны совпасть ваши желания (я хочу купить) и ваши возможности (как я буду возвращать долг банку).

Совет 1.

Потенциальный заемщик в поисках наиболее выгодных предложений первоначально выбирает несколько банков. Критериями отбора могут быть удобное местоположение офиса банка (близость к работе/дому), советы знакомых, известность бренда, привлекательные условия кредитования, рейтинг кредитной организации и т.п.

К последним двум характеристикам нужно отнестись особенно внимательно, потому что они не всегда соответствуют действительности. На практике может выясниться, что заявленные в рекламе или на сайте банка «привлекательные» условия кредитования сильно отличаются от ваших ожиданий; рейтинг же компании не всегда означает профессионализм специалистов и качество обслуживания.

Совет 2.

Для проведения мониторинга условий кредитования и предварительного расчета параметров кредита необязательно ваше личное присутствие в офисе банка. Можно проконсультироваться по телефону у специалистов callцентр или кредитных специалистов.

Совет 3.

В каждом из выбранных банков рассчитайте – исходя из размера ваших доходов – максимально возможную сумму кредита.

Это будет предварительный расчет. Но чем более точную информацию вы предоставите специалисту, тем вероятнее в дальнейшем будет совпадение предварительно рассчитанных параметров кредита с окончательными цифрами.

Совет 4.

Что нужно знать банку, чтобы предварительный расчет кредита оказался близок к реальному?

Во-первых, тип жилья: первичный или вторичный рынок; квартира или дом с земельным участком; приобретаемая или имеющаяся в собственности недвижимость.

NB! Процентные ставки при кредитовании покупки квартиры на вторичном рынке — самые низкие. Ставки по ипотеке на первичном рынке будут на 1-3% выше (эти ставки устанавливаются на период строительства, после оформления права собственности они снижаются до уровня ставок на вторичном рынке). Кредит на покупку дома с земельным участком будет также дороже «стандартной» ипотеки на 2%. И замыкает верхнюю границу ставок — кредит под залог имеющегося в собственности заемщика жилья.

Во-вторых, валюта кредита – рубли или доллары.

NB! Процентные ставки по долларовой ипотеке будут ниже, чем по кредитам, выданным в рублях.

В-третьих, размер первоначального взноса и срок крелита

NB! Чем больше собственных средств и чем меньше срок кредитования – тем ниже процентная ставка.

В-четвертых, размер ваших ежемесячных доходов и расходов.

NB! Как правило, банки учитывают расходы по действующим кредитным обязательствам и/или алиментным выплатам.

В-пятых, форма подтверждения доходов – справка 2-НДФЛ, по форме банка или декларация ИП.

NB! Процентные ставки при подтверждении доходов документами, утвержденными законодательством РФ, будут ниже, чем при их подтверждении справкой по форме банка. Свободная форма подтверждения доходов предоставляет возможность получить кредит таким категориям клиентов, которые имеют собственный бизнес или являются наемными сотрудниками с небольшим официальным доходом.

Что делать, если сложилась ситуация, когда ваши желания не совпали с вашими возможностями: то есть расситанной суммы кредита и накоплений не хватает для приобретения желаемой недвижимости?

Совет 5.

Существует два способа увеличения максимально возможной суммы кредита.

Во-первых, это привлечение созаемщиков, что позволяет увеличить общий совокупный ежемесячный доход.

На практике по условиям кредитных программ банков можно привлечь до двух-трех созаемщиков. При этом необходимо учитывать:

- расчет доходов и расходов по созаемщикам происходит аналогично заемщику;
- * максимальный срок кредитования будет рассчитан исходя из возраста старшего из созаемщиков.

Во-вторых, увеличение срока кредитования (до 25-30 лет).

Не стоит бояться долгого срока кредитования: сегодня вы выбираете оптимальный для себя платеж, комфортный по финансовой нагрузке. При наличии суммы, превышающей размер ежемесячного платежа, всегда можно частично досрочно погашать кредит без какихлибо ограничений.

Совет 6.

Стоит помнить о дополнительных расходах, которые могут нести заемщики на всех этапах оформления ипотечной сделки.

* Комиссии банков.

Сегодня, как правило, у банков отсутствует единоразовая комиссия «за выдачу кредита». Раньше эта часть расходов существенно влияла на выбор заемщиком того или иного банка, поскольку размер комиссии был довольно внушительным: он варьировался от 0,5 до 2,5% от суммы кредита.

Об иного рода комиссиях, взимаемых банками, необходимо уточнять непосредственно в офисе кредитной организации.

 Проведение независимой оценки недвижимости.

В данном случае оплата происходит единоразово. Оценку осуществляет независимая оценочная компания, аккредитованная банком. Обычно заемщикам на выбор предлагают несколько таких оценочных компаний. Отличают их ценовая политика и сроки проведения оценки.

* Страхование.

Обязательным во всех банках является имущественное страхование приобретаемой недвижимости. Тарифы по данному виду

страхования невысокие – 0,1-0,2% от суммы кредита.

Иные виды страхования (личное и титульное) банки оставляют на выбор заемщика. Но во многих кредитных организациях существует условие, согласно которому при отказе от личного страхования процентная ставка увеличивается.

Страховые взносы выплачиваются ежегодно на протяжении всего срока кредитования.

* Составление нотариальных документов (при необходимости).

Это могут быть доверенности, заявления о семейном положении, согласие супруга на приобретение недвижимости и т.п.

 Оплата государственной пошлины за регистрацию сделки купли-продажи и/или ипотеки.

После того, как вы определились с банком, необходимо собрать все необходимые документы (в соответствии с перечнем документов и требованиями банка к ним).

Банк принимает решение о кредитовании на основании предоставленных вами сведений. Одобрение заявки действует от трех до пяти месяцев, в течение которых вы можете искать подходящий вариант жилья.

Совет 7.

Документы по заемщику и созаемщикам предоставляются идентичные; анкета на кредит заполняется всеми созаемщиками. Кроме этого, необходимо быть готовым к тому, что присутствие всех созаемщиков на сделке является обязательным. Если вы с самого начала знаете, что один из созаемщиков будет отсутствовать, то следует уточнить в банке возможность подписания кредитных документов от имени этого созаемщика по доверенности. Данный совет распространяется и на продавцов приобретаемой квартиры (исключение, когда продавцом является юридическое лицо).

Совет 8.

Продолжая тему созаемщиков, необходимо отметить такой момент: приобретаемая по ипотеке квартира может быть оформлена как на одного из супругов, так и в общую собственность обоих супругов.

Согласно п.1 ст.ст. 34, 35 Семейного кодекса Российской Федерации, «имущество, нажитое супругами во время брака, является их совместной собственностью» и «владение, пользование и распоряжение имуществом супругов осуществляется по обоюдному согласию супругов». Поэтому если вы хотите оформить недвижимость на одного из супругов, выходом может стать составление брачного договора, который устанавливает раздельный режим имущества в отношении приобретаемой за счет кредитных средств и передаваемой в залог недвижимости, а также кредитных обязательств супругов или оформление нотариального согласия одного из супругов на совершаемую сделку. В разных банках вам смогут предложить тот или иной вариант.

Совет 9.

Приобретая недвижимость, в том числе по ипотеке, вы можете воспользоваться своим правом на имущественный налоговый вычет.

Его размер составляет 13% (размер подоходного налога) с суммы не более чем 2 млн рублей (с 01.01.2009) и может включать в себя не только сумму расходов на покупку квартиры, но и сумму процентов по ипотечному кредиту.

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

- г. Москва, ул. Шарикоподшипниковская, д. 38, стр. 1, м. «Дубровка»
- г. Москва, ул. Тверская, д. 4, м. «Охотный ряд»/«Театральная»
- а также в региональных подразделениях АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (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 Единый информационный центр: 8 (800) 200-14-15 (звонок по России бесплатный) АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Генеральная лицензия ЦБ РФ №1751 www.mosoblbank.ru





БАНКОВСКИЙ ХОЛДИНГ СПУБЛИКАНСКОЙ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ



АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Генеральная лицензия Банка России № 1751



MOCOS STATE OF THE STATE OF THE

8 800 200 14 15 Звонок по России - бесплатный!

Ипотечный центр г. Москва, ул. Тверская 4



На вопросы читателей отвечает Игорь Кузнецов, юрист ОООП «ФинПотреб-Союз»

Что делать вкладчику, если у банка отозвали лицензию?

Согласно Федеральному закону № 177-ФЗ от 23.12.2003 «О страховании вкладов физических

лиц в банках Российской Федерации», банки, имеющие лицензию на привлечение денежных средств физических лиц, являются участниками системы страхования вкладов и включены в соответствующий реестр. Данный реестр ведет Агентство по страхованию вкладов (АСВ), которое является государственной корпорацией.

При наступлении страхового случая Агентство выплачивает возмещение по вкладам. Страховым случаем, согласно статье 8 Закона, как раз и является отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций.

При отзыве у банка лицензии вкладчику необходимо:

- 1. Уточнить из официальных источников (например, на официальном интернет-сайте Центрального банка РФ) информацию об отзыве у банка лицензии.
- 2. Обратиться в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам (статья 10 Закона).
- 3. Предоставить в Агентство следующие документы: заявление по форме, определенной Агентством, и документ, удостоверяющий личность (п. 4 ст. 10 Закона).

Возмещение производится только в том случае, если размещенные денежные средства на банковских счетах (вкладах) банка не предназначены для осуществления предпринимательской или иной профессиональной деятельности.

Агентство выплачивает возмещение в размере 100% суммы вкладов в банке, но не более **700 000 рублей**. В случае если у вкладчика размещена большая сумма, то разницу он может требовать в порядке гражданского законодательства РФ (оче-

редность удовлетворения требований кредиторов). Вкладчик может обратиться в Агентство со дня наступления страхового случая до момента завершения конкурсного производства.

На что обратить внимание при заключении кредитного договора с банком?

Прежде чем оформить кредит, потребителю необходимо узнать условия кредитования в нескольких банках и выбрать кредитную организацию, которая больше всего подходит потребителю и его бюджету.

Необходимо помнить, что по кредитному договору потребитель обязан вернуть банку выданную сумму и оплатить проценты за нее. В случае просрочки ежемесячного платежа заемщику начисляются пени и штрафы.

До подписания кредитного договора необходимо изучить условия предоставления кредита или типовой кредитный договор. Как правило, текст данных документов очень объемистый и написан на профессиональном языке с большим количеством терминов, которые не понятны потенциальному заемщику. Все необходимые разъяснения потребитель может получить у сотрудника банка.

Также заемщик должен уточнить у специалиста следующую информацию:

- размер кредита;
- полная сумма кредита, подлежащая выплате;
- график погашения этой суммы.

Необходимо обратить внимание на дополнительные расходы, которые придется понести заемщику. К ним относятся различные комиссии и оплата дополнительных услуг (например, страхование жизни, здоровья заемщика). Данные расходы могут увеличить стоимость кредита на сумму до 20%.

Необходимо знать, что закон РФ «О защите прав потребителей» запрещает обусловливать приобретение одних услуг обязательным приобретением иных услуг (п. 2 ст. 16).

Кроме того, банкам запрещается в одностороннем порядке изменять существенные условия договора (размер суммы кредита, процентную ставку, срок кредитования), поэтому данного условия не должно быть в кредитном договоре.

После изучения кредитного договора, до его подписания потребителю необходимо еще раз внимательно взвесить все риски кредитования и свои финансовые возможности.



попасть в историю:

Зачем нужна кредитная история и можно ли ее исправить



Многим людям приходится обращаться при решении финансовых проблем к помощи банков. Поэтому необходимость содержать свою кредитную историю в чистоте становится очевидной.

Что делать, если по какой-либо причине это не удалось?

Банковский «face-control»

Имя каждого, кто хотя бы раз в жизни брал кредит в банке, теперь в каком-то смысле вписано в историю. Сведения о том, насколько исправно заемщик исполнял все пункты кредитного договора, содержатся в документе под названием «кредитная история». Здесь представлена информация обо всех ссудах, которые человек получал после 2005 года (в том числе о каждом платеже/просрочке платежа).

«В том случае, если заемщиком были допущены просрочки по платежам, несмотря на то, что впоследствии обязательства по данному кредитному договору были полностью выполнены, информация о просроченных платежах все равно предоставляется кредитной организацией в БКИ (бюро кредитных историй) и включается в состав кредитной истории», – рассказывает руководитель Центрального каталога кредитных историй (ЦККИ) Борис Воронин.

Конечно, этот документ нужен прежде всего банкам — в нем отражается репутация потенциального заемщика. Это позволяет упростить процесс оценки рисков. Изучив подробным образом «досье» потенциального клиента, банк может либо одобрить заявку, либо отказать в кредите.

Логика здесь простая. Если человек выполнял все свои финансовые обязательства исправно и в срок, сообщал о себе достоверные сведения, то он расценивается банком как добросовестный заемщик, и поэтому нет причин отказывать ему в следующем кредите при соблюдении прочих стандартных условий (уровень заработной платы, наличие работы и т.д.).

Знакомство с историей

Казалось бы, все просто: будь добросовестным заемщиком и поль-

18 _____ январь-февраль 2013

зуйся услугами банков снова и снова, если в этом есть необходимость. Однако бывают случаи. когда человеку, имеющему стабильный и достаточный доход, почему-то отказывают в следующей ссуде. Возможно, причина здесь в испорченной кредитной истории. Чтобы понять, так ли это, стоит познакомиться со своим кредитным «досье».

могут запросить ее по интернету, например, на сайте Агентства кредитной информации. «Иногда заемщики теряются, когда обнаруживают, что их кредитная история хранится не в одном, а в нескольких бюро. Но нужно знать, что в этом нет ничего из ряда вон выходящего», - заверяет Викунаходится в числе сомнительных заемщиков. Ведь согласно закону, всю необходимую информацию в БКИ поставляют непосредственно банки. И «досье» заемщика «формируется исключительно на основании фактических данных об исполнении им своих обязательств перед кредитором», добавляет Борис Воронин.

банкиры

ся, что иногда недоразуме-

ния случаются. «В кредитной

истории могут быть допу-

шены ошибки и не по вине

заемщика, - говорит на-

чальник отдела ипотечного

теркоммерц» Кристина Но-

вожилова. - Поэтому если

клиент предоставляет письмо

из банка, в котором указано,

что кредит им погашался ис-

правно и просрочек не было.

то данное письмо принимается к

банка

кредитования

признают-

«Ин-

Сами

«Для того чтобы человеку познакомиться со своей кредитной историей, ему нужно сначала узнать, в каком (каких) бюро кредитных историй она хранится, а затем обратиться туда для получения необходимой информации, - рассказывает Борис Воронин. – Заемщик имеет право на бесплатное получение

отчета один раз в год в каждом БКИ, где хранится его кредитная история, и любое количество раз за плату».

Сделать это можно без особого труда. Нужно просто направить запрос в Центральный каталог кредитных историй через официальный сайт Банка России, используя код субъекта кредитной истории – это пароль, который заемшики придумывают сами. когда берут кредит. Правда, мало кто из людей предусмотрительно записывает этот номер, который в итоге забывается. Однако эта проблема решается очень просто: нужно будет просто придумать новый пароль.

После того, как заемщик узнает место хранения своей кредитной истории, он вправе обратиться туда для ее получения.

По словам генерального директора Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Александра Викулина, особых проблем в процессе получения заемщиком кредитной истории не возникает. Те, кто экономит свое время, вообще

Все сведения о том, насколько исправно заемщик исполнял все пункты кредитного договора, содержатся в документе под названием «кредитная история». Здесь представлена информация обо всех ссудах, которые человек получал после 2005 года (в том числе о каждом платеже/просрочке платежа).

Работа над ошибками

Несмотря на выстроенный и понятный процесс формирования кредитных историй, ситуации, когда в нем происходят техниче-





банка» Елена Ковырзина. – Произойти это может только в случаях сбоев при передаче информации о погашениях». В такой ситуации эксперт рекомендует заемщикам обратиться в банк, в котором был получен кредит, с заявлением о внесении изменений в кредитную историю.

То, что иногда при передаче информации кредитными организациями возникают ошибки,

вовсе не катастрофа. Ведь у банков и бюро есть совместно разработанные инструкции, как действовать в этих случаях. Так, информация о недостоверных сведениях подается в бюро, которое ее оперативно исправляет.

Если заемщик сам обнаружит, что за ним числится просрочка, которой на самом деле нет, то он может заявить об этом в бюро. Оно обязано провести проверку в течение 30 дней со

дня получения заявления. Если претензии заемщика обоснованы, то делается соответствующий «апгрейд» в оспариваемой ее части. Если нет — она остается без изменений. Тогда единственное, что остается убежденному в сво-

ей правоте заемщику, — оспорить содержание своего «досье» в судебном порядке. «По результатам судебного разбирательства кредитная история может быть оставлена без изменений, изменена или аннулирована», — информирует Борис Воронин.

Так что исправить ошибки в кредитной истории нетрудно. Гораздо хуже стать жертвой мошенников и одним прекрасным днем обнаружить в своей «истории» информацию о кредитах, которые были получены, но не вами.

Александр Викулин вспоминает случай, когда в их бюро обратился заемщик, который два года назад передал свои данные «фирме», оказывающей «помощь в получении кредита». Через год им заинтересовались правоохранительные органы, которые в ходе разбирательства выяснили, что сотрудники «фирмы» взяли ссуду на имя доверчивого гражданина, после чего испарились. Так данные о «плохом» кредите на имя ничего не подозревающего человека попали в кредитную историю.

Один заемщик передал свои данные «фирме», оказывающей «помощь в получении кредита». Через год им заинтересовались правоохранительные органы, которые в ходе разбирательства выяснили, что сотрудники «фирмы» взяли ссуду на имя доверчивого гражданина, после чего испарились. Так данные о «плохом» кредите на имя ничего не подозревающего человека попали в кредитную историю.

В любом случае не стоит прибегать к помощи организаций, которые «помогают взять кредиты или подкорректировать кредитную историю». Стоит помнить, что процедура внесения данных в этот документ строго регламен-

тирована законом «О кредитных историях». Поэтому любая «самодеятельность» является нарушением закона.

Если все недоразумения можно уладить, то в случае, когда заемщик, как говорится, сам виноват, не все так просто.

Дело в том, что чаще всего испорченная кредитная история будет являться упрямым «стопфактором» при получении займа. Речь идет о так называемых «черных заемщиках». Это те граждане, которые предпочитают просто-напросто «забывать» о своих долгах. Для данной категории людей дальнейшее получение каких-либо кредитов в банке полностью исключено.

Что же касается тех, кто обслуживал свой кредит не совсем исправно, то здесь могут быть разные варианты. Ведь у каждого банка свой взгляд на то, что понимать под «положительной кредитной историей».

«Многие банки допускают наличие нескольких просрочек по кредитам сроком от 30 до 60 дней

и считают такую кредитную историю положительной», - делится своими наблюдениями Кристина Новожилова (банк «Интеркоммерц»). В некоторых финансовых организациях есть даже такое понятие, как «срок давности кредитной истории». Суть в том, что банк не принимает во внимание то. насколько исправно заемщик обслуживал прежние кредиты, если это было давно. А что подпадает под понятие «давно», каждый кредитор

решает сам.

И все-таки золотое правило гласит, что если в БКИ имеется нелицеприятная информация о заемщике, то банк, вероятнее всего, откажет в выдаче очередной ссуды. Впрочем, эксперты признаются, что случаи, когда банк выдает кредит заемщику с негативной репутацией, имеют место быть. «Это может быть, например, если просрочки допускались по небольшим суммам потребительских кредитов, кредитным картам, проблемный кредит был давно погашен, а последующие кредиты заемщик оплачивал дисциплинированно», – уточняет Елена Ковырзина («Абсолют Банк»).

Не стоит забывать, что вы сами можете исправить свое «досье». Причем довольно просто. Например, ранее вы неисправно погашали кредит (о чем банку любезно сообщат соответствующие записи в вашей кредитной истории). «В этом случае лучше обращаться за гораздо меньшими займами. И если выплачивать их в срок, кредитная история станет более качественной, и вы можете рассчитывать на получение большего кредита», – рекомендует Александр Викулин (НБКИ).



Но нужно понимать, что для подобной реабилитации заемщику понадобится время, а его может и не быть. Поэтому в любом случае к исполнению своих финансовых обязанностей нужно подходить ответственно. Чтобы потом не было мучительно больно за необходимый, но не выданный кредит.

Ответственно подходимый по не выданный кредит.

Елена Изюмова

ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 2013

- АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ
- ЖАРКИЕ ДИСКУССИИ
- ТОЛЬКО РУКОВОДИТЕЛИ

<u>19 ФЕВРАЛЯ 2013</u> <u>MOCKBA, SWISSOTEL KPACHЫЕ ХОЛМЫ</u> <u>WWW.ARENDATOR.RU/FINANCE</u> +7 (495) 518 36 01

Организатор

IIII ARENDATOR RU

Юридический партнер

Партне

Tg
pepeliaev group



Информационные партнеры:

























Владимир Кузнецов, генеральный директор ИБК «Столица-М»

Ипотечный брокер - это специалист в области ипотечного кредитования, профессионально выстраивающий взаимодействие между банками-кредиторами и потенциальными заемщикамиклиентами с целью оформления и получения ипотечного кредита. Ипотечный брокер сопровождает клиента на всем «кредитном» пути: от выбора ипотечной программы до подписания кредитного договора, получения кредитных средств, обслуживания кредита и при необходимости рефинансирования.

Ипотечно-брокерская компания «Столица-М» работает с 1998 года. На сегодняшний день клиентская база нашей компании составляет порядка 10 000 клиентов. Одни из них являются нашими постоянными клиентами, некоторые обращались просто за консультацией специалиста, бесплатные консультации получили 200 000 человек. Количество клиентов растет с каждым днем, так как многие сейчас понимают, что сотрудничество с брокером дает ряд преимуществ.

Услуга, предлагаемая ипотечным брокером, включает в себя:

 проведение предварительного андеррайтинга заемщика, то есть

«СТОЛИЦА-М»: ПРОСТО, ВЫГОДНО, НАДЕЖНО

оценка возможности получения клиентом ипотечного кредита;

- выбор из многочисленных предложений банков наиболее оптимальной программы кредитования (исходя из возможной суммы кредита, платежеспособности клиента, анализа дополнительных платежей, связанных с получением кредита и т.д.);
- формирование кредитного дела с последующей передачей его в банк-кредитор;
- формирование пакета документов по объекту недвижимости, который хочет приобрести клиент, и получение одобрения банка этой недвижимости в качестве объекта залога:
- представление интересов клиента в страховой и оценочной компаниях и, конечно, в банке при подписании кредитного договора;
- сопровождение сделки, сдача документов в регистрационную палату на регистрацию договора ипотеки и получение документов, получение кредитных средств.

За период работы компании спектр оказываемых услуг постоянно расширялся. В настоящее время в компании работают ведущие эксперты в области кредитования, операций с недвижимостью, оценки объекта, регистрации сделок с недвижимостью. Все сотрудники «Столицы-М» получили высшее экономическое образование по специальности «Финансы и кредит».

Банки заинтересованы в работе с ипотечно-брокерскими компаниями. Профессиональный брокер знает конъюнктуру рынка: линейку банковских продуктов, требования банков к потенциальному заемщику, к объекту, передавае-

мому в залог, потребности и желания клиента, которые постоянно меняются. Сегодня кредитные организации, заинтересованные в привлечении клиентов и увеличении своего кредитного портфеля, все чаще стремятся к сотрудничеству с брокером, ведь данные структуры производят первичный отсев клиентов, и в банк уже приходит готовое досье на клиента с полным пакетом документов и грамотно заполненным заявлением на кредит. Это сокращает трудозатраты банковских сотрудников, сроки рассмотрения кредитных заявок и выхода клиента на сделку. Основная функция брокера – подбор оптимального кредита клиенту и полное сопровождение ипотечной сделки.

Сотрудничество нашей компании с банками очень тесное и плодотворное, от нас приходит много клиентов, поэтому банки предлагают нам как своим надежным брокерам-партнерам дополнительные преференции. То есть клиент, пришедший от нашей компании, имеет возможность получить сниженную процентную ставку по кредиту, отсутствие комиссии за рассмотрение кредитной заявки, снижение или отмену комиссии банка за выдачу кредита.

Мы не работаем по схеме некоторых ипотечных брокеров, которые подают кредитную заявку одного клиента в несколько десятков банков и, в конечном итоге, получают много одобрений или много отказов. «Столица-М» сотрудничает с немногими банками, но каждый из них является лидером на рынке ипотечного кредитования и предлагает широкий спектр кредитных продуктов, что очень важно для нас и для нашего клиента: ведь каждому заемщику, в зависимости от его финансового положения, формы подтверждения доходов, кредитной истории, подойдет какая-то своя программа и свой вариант получения кредита.

Компания «Столица-М» предлагает несколько кредитных банковских продуктов:

- Ипотека, кредит на приобретение жилой недвижимости в Москве и Московской области. Клиент, желающий приобрести квартиру с помощью ипотечных средств, получит полный комплекс услуг: одобрение кредитной заявки, подбор недвижимости с учетом пожеланий клиента и соответствия требованиям банка, сбор необходимых документов, полное юридическое сопровождение сделки.
- Кредит под залог имеющейся в собственности недвижимости, расположенной в Москве и Московской области. Данный кредит выдается почти на таких же условиях, как и классическая ипотека: длительный срок, низкие процентные ставки, до 80% от рыночной стоимости недвижимости, в квартире могут быть прописаны несовершеннолетние дети, возможно получение кредита без подтверждения дохода и предоставления справок о доходах, без поручителей. Еще один плюс этого продукта - нецелевое использование кредитных средств.
- Потребительское кредитование, нецелевой кредит на потребительские нужды без залога и поручителей.
- Коммерческая ипотека также предполагает получение кредита на приобретение недвижимости и под залог имеющейся в собственности. В рамках данной про-

граммы рассматриваются любые коммерческие объекты: офисы, магазины, рестораны, помещения свободного назначения.

- Одним из самых главных и важных направлений в кредитовании является рефинансирование ипотечных кредитов. Цель рефинансирования у каждого клиента разная — снижение ставки, увеличение срока, увеличение суммы кредита, замена объекта залога.

В компании работает еще одна программа перекредитования получение кредита под залог недвижимости для погашения потребительских кредитов. Сейчас очень многие клиенты закредитованы, у некоторых из них несколько потребительских кредитов или кредитных карт, платежи по которым зачастую достигают размера месячной заработной платы или даже превышают ее. Как правило, потребительские кредиты выдаются максимум на 5 лет, и процентные ставки по таким кредитам варьируются от 20% до бесконечности. Мы предлагаем таким заемщикам оформить кредит под залог недвижимости для погашения всех потребительских кредитов на более длительный срок - от 1 года до 20 лет, с более низкой ставкой от 12 до 16% годовых в рублях. Тем самым клиент снижает свой ежемесячный платеж и уже не будет всю зарплату относить в банк в счет погашения кредитов. Для погашения действующих потребительских кредитов своих клиентов компания привлекает собственные средства.

В ближайшее время начнет работать программа кредитования под залог автомобиля, по этой программе можно будет получить кредит под залог ПТС, то есть заемщик сможет продолжать пользоваться своим автомобилем.

По всем программам срок одобрения кредитной заявки не превышает трех рабочих дней.

Компания «Столица-М» – одна из самых честных компаний на рынке ипотечного брокериджа. Наш клиент до заполнения кредитной заявки получает всю необходимую и достоверную информацию о возможности получения кредита, об условиях (сумма, срок, процентная ставка) выбранной программы, и что немаловажно, о расходах, связанных с получением кредита. Ипотечный брокер не является лицом, заинтересованным в выборе конкретного банка, работает сам на себя, соответственно имеет широкий выбор финансовых организаций для получения наиболее оптимальных условий для своего клиента, и если клиенту что-то не подходит, мы обязательно предложим ему другой вариант. В случае отказа клиенту в одном из банков, мы пытаемся выяснить причину отказа и, устранив ее, подаем заявку на повторное рассмотрение. Наш клиент обязательно получит кредит, останется доволен и решит свои задачи. Комиссионное вознаграждение нашей компании конкурентоспособно и оплачивается по факту получения кредита.

Итак, работа профессионального брокера позволяет клиенту экономить время и получить более выгодное предложение на рынке кредитования, а банку – предоставляет более эффективный способ привлечения целевого клиента.

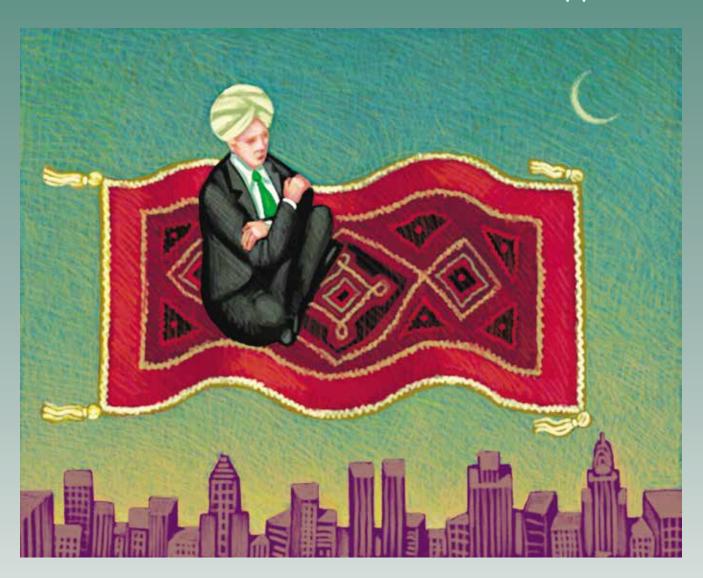
ИБК "Столица-М" www.stolica-m.ru Тел.: +7 (495) 617-34-66

- * Ипотека (покупка жилой и коммерческой недвижимости). С подтверждением и без подтверждения дохода
- * Кредит под залог недвижимости без справок о доходе (квартиры, дома, коммерческая недвижимость)
- * Рефинансирование ипотечных кредитов (уменьшение ежемесячных платежей, увеличение срока и суммы кредита)
- * Рефинансирование потребительских кредитов (объединяем все кредиты в один под залог недвижимости). Разница в платежах ощутимая
- * Кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей



КРЕДИТНЫЙ ПЕРЕЕЗД:

КАК УПРОСТИТЬ АЛЬТЕРНАТИВНУЮ СДЕЛКУ



«Переезд хуже пожара», — не без оснований полагают те, кто когда-либо сталкивался с этим процессом. Но техническая сторона проблемы — это еще полбеды. Гораздо печальнее, когда намерению переехать препятствуют и немалые финансовые трудности.

Нередко, чтобы купить новое жилье, нужно продать уже имеющееся и дополнительно взять ипотечный кредит. Для таких заемщиков действует специальная программа.

Разыскивается взнос

Осуществление «альтернативной сделки» — когда одновременно нужно продать имеющуюся квартиру и приобрести новую — дело довольно непростое. А если при этом приходится еще получать

ипотечный кредит в банке, то все усложняется в несколько раз. Ведь в данном случае для совершения всех необходимых операций нужно уложиться в конкретные сроки, поскольку одобренная кредитная заявка действительна, как правило, в течение 2-3 месяцев. В итоге нередко свое жилье приходится продавать быстро и с дисконтом.

Чтобы не торопиться с продажей квартиры, некоторые люди берут потребительский кредит, который используют в качестве первоначального взноса. Однако это не всегда выгодно.

Процентные ставки по таким займам достаточно высоки (они составляют как минимум 25%). К тому же кредитную организацию, в которую вы планируете обратиться

за ипотекой, едва ли воодушевит то обстоятельство, что у вас нет собственных средств для оплаты

первоначального взноса. Не исключено, что в жилищном кредите вам будет отказано: дополнительные финансовые обязательства заемщика означают дополнительные риски для банка.

Некоторые люди идут другим путем и берут

кредит под залог имеющегося жилья. По наблюдениям заместителя начальника управления развития розничного бизнеса банка «Интеркоммерц» Натальи Кулагиной, за подобными кредитами в первую очередь обращаются те граждане, которые хотят приобрести квартиру по договору долевого участия или желают улучшить свои жилищные условия без оплаты первоначального

квартиру, а взамен купить жилье попроще. Ведь в данном случае вы получите примерно 50-70% от стоимости залога, что будет явно недостаточно даже для покупки равноценной жилплощади.

Еще одним выходом для потенциальных новоселов становится программа «Переезд».



взноса. И хотя условия по таким кредитам несколько мягче, чем в сегменте потребкредитования

В рамках программы «Переезд» заемщик может получить два кредита — «короткий» (под залог имеющегося жилья), который может быть использован как первоначальный взнос, и «длинный» (на покупку новой жилплощади).

(ставки от 16% годовых в рублях), этот вариант подходит лишь тем, кто хочет продать более дорогую

Переезд с «Переездом»

Программу «Переезд» реализует Агентство ипотечного кредитования (АИЖК) в тандеме с Агентством по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Она предназначена для оптимизации проведения «альтернативных сделок».

«Основная идея продукта «Переезд» состоит в том, что заемщику не нужно торопиться с продажей имеющейся квартиры и продавать ее с дисконтом или брать дорогой потребительский кредит, скрывая этот факт от банка», — подчеркивает исполнительный директор по инновациям АИЖК Марина Малайчик.

В рамках этой программы заемщик может получить два креди-

та — «короткий» (под залог имеющегося жилья), который может быть использован как первоначальный взнос, и «длинный» (на покупку новой жилплощади под ее залог).

«Короткий» кредит выдается на срок от 6 месяцев до 2 лет. Его максимальный размер не может превышать

70% от стоимости залога. Этот кредит не нужно выплачивать ежемесячно. Погашение основно-

го долга и процентов по нему происходит единовременно — за счет средств, которые будут выручены от продажи заложенного жилья.

Процентная ставка по займу составляет в среднем 12,5-14%. Она зависит от разных условий: срока кредитования, соотношения размера кредита и стоимости заложенного жилья, а также факта зарегистрированных в квартире людей.

Нужно иметь в виду, что ставка может повышаться на протяжении срока кредитования. Так, если в заложенной квартире никто не прописан, кредит выдается под 12,5%; а если заемщики еще не успели выписаться - под 14%. Причем если ситуация не изменится и через полгода (то есть хозяева не приобретут новое жилье и не выпишутся из старой квартиры), то ставка по кредиту вырастет еще на 1%. Такое повышение будет происходить ровно до того момента, пока банк не получит документальное подтверждение



того, что в квартире больше никто не зарегистрирован. После этого процентная ставка уменьшится. Очевидно, данное условие влияет на поведение заемщиков, которые заинтересованы побыстрее найти подходящий вариант для покупки.

Сумма «короткого» кредита принимается как первоначальный взнос по кредиту на покупку нового жилья по любой из стандартных ипотечных программ АИЖК: «Стандарт», «Новостройка», «Малоэтажное жилье», «Материнский капитал», «Молодые учителя», «Молодые ученые». Таким образом, оформляются одновременно два кредита — «короткий» и «длинный» (ипотечный кредит на новую квартиру).

Для заемщика преимущества участия в программе «Переезд» очевидны. Прежде всего это щадящая финансовая нагрузка: и тело «короткого» кредита, и проценты по нему уплачиваются лишь однажды – после прода-

жи старого жилья. Кроме того, под залог имеющейся недвижимости можно получить довольно крупный кредит. Это означает, что у человека появятся средства на весьма внушительный первоначальный взнос. В результате банки смогут выдать ему ипотеку по более низкой ставке (ее размер очень часто зависит от величины взноса).

Важно и то, что у заемщика, уже купившего жилье по ипотеке, появляется свобода действий, и он может в спокойном режиме продавать старую квартиру.

Двойной расчет

Предположим, человек проживает в подмосковной «хрущевке» стоимостью 3 млн рублей, и планирует переехать в однокомнатную квартиру современной планировки, цена которой составляет 5 млн рублей. Средств для первоначального взноса у него нет.

Первое, что должен сделать потенциальные заемщик, — собрать все документы на квартиру и подать заявление на «короткий» кредит. После того, как заявка будет одобрена, можно выбирать определенную программу из всей линейки АИЖК (ту, которая будет удовлетворять запросам) и собирать пакет документов для получения жилищного кредита, который будет являться основным.

После получения согласия со стороны кредитора наступает время подписания договора на «короткий» кредит, после чего можно начинать поиски подходящей квартиры. Дальше заключается ипотечный договор на новое жилье, в рамках которого оплачивается первоначальный взнос из средств «короткого» кредита. Таким образом, заемщик приобретает новую жилплощадь и не спеша занимается продажей старой квартиры. После реализации квартиры происходит погашение «короткого» займа. Комиссия за досрочное погашение «короткого» кредита отсутствует, но взимается плата за выдачу займа (2% от выданной суммы).

Так, под залог квартиры стоимостью 5 млн рублей можно получить «короткий» кредит в размере 3,5 млн рублей. Предположим, вы хотите купить квартиру стоимостью 9 млн рублей. Тогда в качестве «длинного» займа придется получить еще 5,5 млн рублей. После продажи старой квартиры, за вычетом «короткого» долга, должно остаться примерно 1,2 млн рублей, которые можно направить в счет уплаты основного ипотечного кредита, сократив его размер до 4,3 млн рублей.

Возможные риски

Не все желающие изменить свои жилищные условия могут принять участие в программе «Переезд». Дело в том, что есть вполне конкретные требования как к самому залогу, так и к месту проживания заемщиков. Согласно правилам, квартира должна нав многоквартирном ходиться доме, в городе с населением более 200 тыс. человек, либо в пределах городской агломерации с численностью населения свыше 40 тыс. человек.

Хотя механизм действия программы «Переезд» довольно прост и упорядочен, все же существуют риски, что на каком-то этапе все может пойти не так, как изначально планировалось.

Во-первых, возникает вопрос: что делать, если жилье, находящееся в залоге, за время продажи существенно упадет в цене? Ведь от суммы реализации залога зависит, по сути, исполнение финансовых обязательств по двум кредитам. А если вырученных от продажи, средств не хватит даже на то, чтобы перекрыть «короткий» кредит, то заемщик просто-напросто не



справится с этой нагрузкой. К счастью, по оценке аналитиков рынка, нет оснований ожидать удешевления недвижимости в краткосрочной перспективе.

К тому же не стоит забывать о том, что максимальное значение соотношения заемных средств к стоимости жилья составляет 70%. «Таким образом, банк отводит заемщику пространство для маневра в случае падения цен на недвижимость», - объясняет Марина Малайчик.

Также есть определенный риск того, что заемщику не удастся в отведенное время продать старое жилье и, соответственно, он не сможет вовремя погасить «короткий» кредит. Впрочем, эксперты уверены, что причин для беспокойства нет. «Заемщику дается достаточно времени на поиск покупателя квартиры - за 1-2 года сделать это вполне реально», - считает Марина Малайчик. 🚺

Елена Изюмова

рамках проекта INTERNET PO пройдет церемония награждения

"INTERNET TRADING EXPO AWARDS"

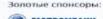
26 АПРЕЛЯ 2013

9 номинаций выбери сильнейшего! Голосуйте на сайте: awards.itexpo.ru





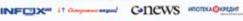












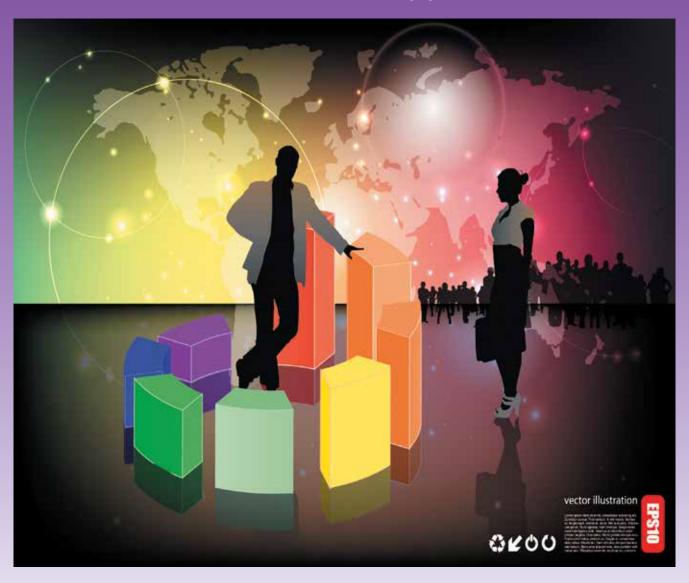


тел/факс: +7 (495) 646-14-15; e-mail: info@itexpo.ru; www.itexpo.ru



ИНВЕСТИЦИОННОЕ ТУРНЕ:

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА НЕДВИЖИМОСТИ?



Безусловно, деньги должны работать. Но как найти им применение с минимальным риском и максимальным доходом? Одним из выгодных видов инвестиций считается приобретение зарубежной недвижимости. Однако решаясь на эту покупку, нужно учесть много моментов, иначе можно не только ничего не заработать, но и остаться в минусе.

Выгодная аренда

Чаще всего в зарубежную недвижимость вкладывают деньги для того, чтобы потом получать постоянный доход от ее сдачи в аренду. С этой целью инвесторы приобретают как жилую, так и коммерческую недвижимость (офисы, склады, производственные помещения, гостиничные номера и т.д.). Бюджет инвестиций может быть

самым разным – от 20-30 тыс. долларов до миллиона и более.

Самое сложное при выборе объекта покупки – оценить, насколько стабильной и высокой будет прибыль от его последующей аренды. Для этого нужно учесть такие факторы, как экономическая ситуация в регионе, соотношение спроса и предложения в секторе арендной недвижимости, динамика арендных ставок за по-

Существует вполне простой способ проверить, насколько легко будет сдать помещение, которое вы собираетесь купить. Достаточно разместить на соответствующих сайтах в интернете объявление об аренде данного объекта, представившись его владельцем. Посмотрите, сколько будет откликов и как будут реагировать арендаторы на заявленную вами цену. Таким образом, можно достаточно быстро сделать выводы о реальной инвестиционной ценности этой недвижимости.

следние несколько лет, влияние

сезонности на арендный спрос

(это свойственно в основном ту-

ристическим районам).

Несмотря на рост числа сделок на рынках Южной и Восточной Европы, аналитики советуют приобретать недвижимость в странах с более стабильной экономикой. В регионах, где наиболее ощутимо влияние кризиса, стоимость жилой и коммерческой недвижимости снижается. Естественно, это

привлекает инвесторов, которые ожидают, что в среднесрочной перспективе цены могут вернуться на прежний уровень.

Однако, по мнению аналитика инвестиционной компании «Финам» Анны Мишутиной, подобные инвестиции носят весьма рискованный характер. Сейчас сложно прогнозировать изменение цен на этих рынках и нельзя исключать

Чаще всего в зарубежную недвижимость вкладывают деньги для того, чтобы потом получать постоянный доход от ее сдачи в аренду. С этой целью инвесторы приобретают как жилую, так и коммерческую недвижимость. Бюджет инвестиций может быть самым разным — от 20-30 тыс. долларов до миллиона и более.

довольно долгой стагнации. Следовательно, вложения в недвижимость средиземноморских и балканских стран лучше отложить до прояснения ситуации. «Если аппетит инвестора к риску невысокий и основной мотив сделки — получение рентного дохода, лучше сделать выбор в пользу максимально ликвидных объектов среднего и высокого ценового сегмента в наиболее развитых странах», — советует эксперт. В первую очередь имеются в виду государства Западной Европы.

Впрочем, основной спрос российских покупателей по-прежнему концентрируется в курортных регионах. В рейтинге предпочтений лидирует Болгария; также в топ-10 попадают Греция, Испания, Италия, Черногория и Египет. Недвижимость в приморских областях действительно может быть весьма интересной с точки зрения инвестиций, однако гнаться за дешевизной не стоит.

«Порог входа на эти рынки (минимальная цена объекта, который сразу можно сдавать в аренду, получая доход. – Прим. авт.) в дватри раза выше, чем в той же Германии, а спрос на аренду сезонный – с конца весны до начала осени», – предупреждает главный редактор Prian.ru - Недвижимость за рубежом Филипп Березин.

Если в Германии можно приобрести относительно недорогой объект в пределах 20-25 тысяч евро, который без дополнительных вложений уже будет пригоден для сдачи в аренду, то на средиземноморских курортах лучше не рассматривать предложения дешевле 40-50 тысяч евро. Ставка в таких инвестициях должна быть сделана на регионы с максимально продолжительным туристическим сезоном с целью извлечения высокой рентной доходности, а также на возможный



потенциал фундаментального роста стоимости».

Аренда наоборот

Выбрать и приобрести достойный объект недостаточно — потом нужно его выгодно сдать, поддерживать состояние помещения на заявленном уровне и решать проблемы, возникающие у арендато-

ров. На все это нужны силы, время и деньги, а каким будет результат, никто не гарантирует. Чтобы избежать этих забот и обеспечить себе стабильную прибыль, можно совершить сделку по договору leaseback (обратная аренда).

В рамках такого соглашения покупатель получает в собственность помещение, которое сразу же переходит обратно к продавцу в долгосрочную аренду. Теперь арендатор берет на себя поиск постояльцев и содержание объекта. При этом собственник не теряет право пользования жильем: в договоре оговариваются условия личного проживания владельца (в течение определенного периода в течение года).

Рентный доход собственника по договору leaseback весьма скромен и обычно не превышает 4-5%. В то же время это гарантированная прибыль, которую инвестор будет получать даже в случае простоя помещения. Помимо этого, покупка недвижимости по системе leaseback часто предполагает налоговые льготы: например, во Франции государство возвращает инвестору НДС от суммы по договору обратной аренды. Это значит, что 19,6% от стоимости недвижимости покупатель получает обратно.

Кстати, по такой схеме инвестор может приобрести гораздо более дорогой объект, чем он изначально рассчитывал. Это связано с тем, что банки достаточно охотно финансируют подобные сделки, и договоры leaseback часто заключаются с привлечением ипотеки. Ставки по жилищным кредитам в Западной Европе относительно низкие, и жилье, которое гарантированно будет приносить рентный доход определенного уровня, постепенно «выкупит само себя».

Игорь Индриксонс, управляющий инвестициями в недвижимость.

В недвижимость каких стран стоит инвестировать средства с целью получения рентного дохода?

Россиянам имеет смысл инвестировать только в стабильные жестко регулируемые страны, такие как Великобритания, Австрия, Франция и Швейцария.

Что касается получения арендного дохода, в этом отношении на первом месте стоит коммерческая недвижимость Великобритании, которая в большинстве случаев доступна обычному частному инвестору. Номера в отелях можно купить начиная от 500 тыс. рублей. Также можно инвестировать средства в студенческие общежития, склады самообслуживания, парковки и даже кладбища. Доход от аренды такой недвижимости составит от 7-12% годовых в валюте.

Второе место занимает Франция. Там доходность несколько ниже. Жилая недвижимость приносит доход около 4,5% в валютном эквиваленте.

В каких странах климат для покупателей-нерезидентов наиболее благо-приятен?

Для покупателя недвижимости существует две стороны сделки: видимая и невидимая. Видимая сторона очевидна — это оплата юристов, гербового сбора, налогов и т.д. Великобритания сегодня занимает первое место как страна с самой простой системой налогообложения в области недвижимости и наиболее выгодными условиями оплаты гербового сбора. Франция, Австрия и Германия обойдутся намного дороже.

С точки зрения процедуры оформления везде действует один закон: чем больше развит рынок и чем жестче он контролируется, тем сложнее приобрести там недвижимость и оформить ее. Только в таких странах как Болгария возможно купить недвижимость за наличные деньги, которые инвестор привез в своем кармане.

Невидимая для обывателя сторона заключается в том, что приобретая недвижимость, инвестор в любом случае выбрасывает какую-то сумму денег на ветер. В каждом квадратном метре недвижимости заложена комиссия агента и маркетинговый бюджет. В Великобритании в среднем комиссия составляет 1,5%, маркетинговый бюджет — 1-1,5%. В Болгарии эта цифра может доходить до 40%. Поэтому, покупая квартиру за 100 тысяч, скажем, в районе Варны, нужно иметь в виду, что ее реальная стоимость может составлять всего 60 тысяч.

Купить, чтобы продать

Покупка недвижимости с целью перепродажи по более высокой цене также является одним из возможных инвестиционных сценариев. Для его реализации необходимо найти объект, стоимость которого в будущем гарантированно вырастет. Наиболее перспективны в этом отношении жилые и коммерческие объекты в крупных европейских городах – Лондоне, Париже, Берлине, Вене, Будапеште. По данным управляю-

щего директора компании Pleiada International **Вадима Оришака**, в Париже только за последние пять лет цены на недвижимость увеличились на 41,6%.

Также умеренный рост ожидается в таких популярных регионах США, как Нью-Йорк и Майами. При этом эксперт подчеркивает, что для инвестиций предпочтительнее выбирать страны и области, где на протяжении многих лет наблюдается стабильное незначительное повышение стоимости жилья. Что же касается регионов, в которых прогнозируются скачки цен, то их привлекательность для инвесторов вызывает сомнение. Вложения в недвижимость - это долгосрочные инвестиции, и в большинстве случаев они могут быть выгодными только на стабильных рынках. Это значит, что выбирая страну, покупатель дол-

жен представлять себе, как изменится в ней ситуация через 5-10 лет.

В то же время немало людей испытывают искушение воспользоваться последствиями кризиса и вложить свои сбережения в резко подешевевшие квартиры, виллы и отели таких стран, как Испания и Греция. Логика подобных инвестиций основывается на том, что падение цен не может продолжаться бесконечно и вот-вот достигнет своего предела. Затем рынок начнет восстанавливаться, а обесценившаяся



недвижимость постепенно отыграет прежние позиции. Тот же, кто успел приобрести максимум объектов по минимальным ценам, останется в наибольшем плюсе.

Если в Германии можно приобрести относительно недорогой объект в пределах 20-25 тысяч евро, то на средиземноморских курортах лучше не рассматривать предложения дешевле 40-50 тысяч евро.

На самом деле определить предел падения цен бывает довольно сложно. Кроме того, на просевшем рынке нужно еще и суметь найти объекты, у которых есть потенциал роста стоимости. «Например, в Испании цены падали с 2007 года, и считалось, что рынок достиг дна в 2011 году, – напоминает управляющий инвестициями в недвижимость Indriksons.ru Игорь Индриксонс.

– Однако в этом году правительство страны призналось, что произойдет падение еще на 30%». Значит, те, кто поторопился приобрести испанскую недвижимость в конце прошлого года, на сегодняшний день теряют треть своих вложений. По текущим оценкам, снижение

цен на Пиренейском полуострове продолжится до 2014 года. Но даже и тогда вряд ли возникнут основания для того, чтобы приобретать там недвижимость с целью извлечения дохода. По данным Игоря Индриксонса, ис-



Вадим Оришак, директор компании Pleiada International

Выгодно ли инвестировать сейчас деньги в покупку подешевевшего жилья в таких странах, как Испания и Греция?

Если покупать недвижимость для личного пользования, то к Греции и Испании вполне можно при-

смотреться. При этом лучше всего обращать внимание на курорты, популярные у состоятельных покупателей. В

Испании это Марбелья на Коста-дель-Соль и окрестности Барселоны в Коста-Брава.

Следует тщательно подходить к выбору жилья: если сэкономить и купить жилье плохого качества, вдали от пляжа, без видов на море или не в очень востребованном месте, то продать его потом будет довольно сложно. Также следует обращать внимание на уже построенные и сданные в эксплуатацию комплексы. Однако рассчитывать на существенный прирост стоимости недвижимости в этих странах в ближайшей перспективе не приходится, и покупать ее здесь в целях спекуляции не стоит.



панское побережье считается вторым по неликвидности в мире после Египта.

В целом идея покупки зарубежной недвижимости с целью спекулятивной перепродажи

не находит одобрения у экспертов. Как считает генеральный директор компании «Миэль-DPM (Distant Property Management)» Наталья Завалишина, приобретение жилых или коммерческих объектов за границей прежде всего должно быть ориентировано на получение рентного ди

но на получение рентного дохода и на дополнительные возможности для владельца, а не на потенциальный рост стоимости.

Бонусы и минусы

Многие государства предоставляют ряд преференций иностранцам-покупателям недвижимости. Этот момент также стоит учесть при планировании инвестиций.

В Испании цены на недвижимость падали с 2007 года, и считалось, что рынок достиг дна в 2011 году. Однако в этом году правительство страны призналось, что произойдет падение еще на 30%.

Чаще всего льготы распространяются на получение виз — владелец зарубежного жилья обычно может регулярно оформлять годовую визу с правом пребывания в стра-

не в течение 6 месяцев. Но наиболее желанной целью для многих российских граждан является получение вида на жительство в европейской стране. ВНЖ в одном из государств ЕС действительно открывает широкие горизонты для отдыха, лечения, образования, работы на всем пространстве объединенной Европы. Однако получить такой документ непросто, и даже покупка недвижимости в большинстве стран не дает основания претендовать на статус резидента.

Более лояльны в этом отношении Турция и Болгария. Получить вид на жительство владельцам недвижимости здесь достаточно просто. Вопрос в том, нужно ли это инвестору. Если цель — свободное передвижение по Европе, то такой вариант не подходит. К счастью, одна из шенгенских стран — Латвия — все же решилась на выдачу ВНЖ нерезидентам,

приобретающим жилье. По словам Филиппа Березина, стоимость недвижимости здесь начинается от 150 тысяч евро (100 тыс. латов) за жилье в Риге, Рижском планировочном регионе и семи крупнейших городах страны.

Приобретая недвижимость за рубежом, стоит помнить о последующих налоговых расходах и затратах на содержание жилья. Российские



Наталья Завалишина, генеральный директор компании «Миэль-DPM»

В недвижимость каких стран стоит инвестировать средства с целью получения рентного дохода?

Прежде всего хочу посоветовать Германию. Этот вариант можно рассматривать практически

с любым бюджетом, ориентируясь как на жилой, так и на коммерческий сектор. Жилая недвижимость в Германии достаточно активно сдается в аренду, так как 60-70% населения предпочитает снимать жилье в связи с частой сменой работы и переездами.

Не менее выгодны и инвестиции в коммерческую недвижимость Германии. При сравнительно низком инвестиционном бюджете можно ориентироваться на стрит ритейл (торговые помещения на первых этажах зданий), при несколько более высоком — на доходные дома и т.д.

Высокий бюджет позволяет рассмотреть коммерческие объекты в Швейцарии – стране достаточно стабильных инвестиционных возможностей. В качестве объекта инвестиций могут быть офисно-торговые комплексы, многофункциональные комплексы и т.д.

Также стоит обратить внимание на инвестиционные возможности ряда регионов США, в частности, на коммерческую недвижимость Манхэттена в Нью-Йорке и т.д.

граждане не привыкли к достаточно высоким ставкам ежегодного налога на недвижимое имущество, действующим за рубежом, а также не всегда учитывают, что с рентного дохода также придется уплачивать налог государству.

Нужно быть готовым и к постоянным расходам на содержание жилья (обычно это ежемесячные платежи за подключение объекта к системе электро-, водоснабжения и канализации, а также разовые выплаты муниципальным службам).

По данным Натальи Завалишиной, затраты, связанные с покупкой и содержанием недвижимости в Западной Европе, существенно выше, чем в странах Восточной и Центральной Европы.

Эффективность инвестиций зависит от множества факторов, некоторые из которых нельзя просчитать заранее. Однако есть ряд обязательных условий для того, чтобы вложения в зарубежную недвижимость действительно оказались выгодными. Прежде всего рекомендуется вы-



бирать объект вложений только на основании подробного сравнительного анализа разнообразных предложений.

Эксперты рекомендуют избегать проектов на стадии строительства, какими бы заманчивыми ни были условия сделки, и рассматривать только уже готовые, построенные и сданные в эксплуатацию объекты. При возможности желательно диверсифицировать вложения, то есть приобретать

ликвидную недвижимость в разных странах, что снизит инвестиционные риски.

И самое главное – при покупке жилого или коммерческого объекта за границей нельзя экономить на специалистах, которые смогут дать грамотную финансовую и юридическую консультацию с учетом местных реалий и провести сопровождение сделки. •

Татьяна Баирампас



VIII CRM-ФОРУМ

5 марта 2013, Москва, Sheraton Palace Hotel









ведущий информационня партнер: Аналитический















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



ЗА МОРЕМ ЖИТЬЕ НЕ ХУДО?

Как не ошибиться при покупке зарубежной недвижимости



Все большее россиян хочет купить квартиру на заморском берегу. Ведь стоит квадратный метр там дешевле. Даже продав комнату в столице, вы можете приобрести вполне приличное жилье за рубежом, где к тому же будет весьма комфортно проживать.

Однако не стоит забывать, что с увеличением потока покупателей в зарубежные страны активизировались и люди, которые хотят на этом заработать, причем не всегда честными способами.

Потребительские предпочтения

«Спрос на зарубежную недвидействительно жимость очень хороший, - рассказывает руководитель международного агентства

недвижимости Rentsale Юлия Титова. - Основная причина - доступность. Видя такой ажиотаж, многие зарубежные компании начинают быстрее и больше строить. Очень много заявок поступает на Болгарию. Эта страна ближе нашим людям по языку и менталитету. Да и цены там вполне приемлемые».

В последнее время чаще всего покупают недвижимость эконом-класса. Помимо платежеспособного спроса, это связано еще и с тем, что «стал большим выбор недвижимости в так странах, как Италия, Испания, Греция, Турция, Кипр, где в бюджетной категории от 100 до 150 тыс. евро можно купить неплохое жилье».

Сейчас россияне практически не покупают зарубежную недвижимость на стадии строительства. Дело в том, что заграничные девелоперы оказались тоже «не без греха». Нередко руководители компаний не исполняли обязательства, затягивали сроки сдачи объекта; возводили дома, не имея разрешения на строительство.

Опасности инвестирования

«Потенциальным инвесторам стоит понимать, что основными игроками на рынке зарубежной

недвижимости являются крупные западные фонды. И если объект хороший, то они скупают его за 72 часа. Частным инвесторам остается в основном неликвид. Таким образом, почти 60 тыс. инвесторов из России, можно сказать, по-

теряли вложенные деньги, купив



Ипотечное кредитование является важным «индикатором» для покупателя недвижимости в любой стране. Если вы хотите узнать, ликвидна квартира или нет, - обратитесь в местный банк. Если он не выдаст кредит, то такую недвижимость лучше не покупать.

> в той же Болгарии недвижимость еще до финансового кризиса 2008 года. Сейчас строительство заморожено, и когда дома будут достроены, известно одному Богу», - сообщает управляющий инвестициями в недвижимость Игорь Индриксонс.

> Кстати, в Болгарии, пожалуй, самые высокие расходы на мари весьма приличные комиссии риелтору. В итоге дополнительные расходы в цене квадратного метра могут доходить до 45%. То есть при стоимости квадратного метра в 1 тыс. евро покупатель 450 евро отдает всего

лишь за красочные рекламные буклеты и умение агента преподнести товар.

Столкнулись с проблемами и владельцы недвижимости в Египте. За время бунтов там были сожжены и разграблены десятки зда-

> ний, в том числе жилые дома. А покупатели России чаще всего не страховали свое имушество.

В Испании из-за кризиса жилье в регионах, которое пользовалось особенной популярностью российских инвесторов, подешевело: Марбелье, Торревьехе и Ибице его стоимость снизилась

50-60%. А значит, те, кто купил недвижимость несколько лет назад, особенно с инвестиционными целями, оказались в явном проигрыше.

Одной из самых опасных стран для инвестиций стала Италия, точнее, ее южный регион Калабрия. Она пострадала от виртуально-

го роста цен. Итальянцы увеличивали стоимость недвижимости лишь в прайс-листах, на деле же никакого роста не было. Инвесторы не знали об истинном положении дел и продолжали покупать.

«Хотя инвесторов должно было бы насторожить то, что в Калабрии банки не выдавали ипотечные кредиты, то есть они не верили в ликвидность местных объектов», – говорит Игорь Индриксонс.

Кстати, ипотечное кредитование является важным «индикатором»

35 январь-февраль 2013

«Чтобы не переплатить, не нужно связываться с агентствами недвижимости, расположенными на территории РФ, - советует генеральный директор компании «Сити +» Ольга Трошина. – Такие компании берут с покупателя аванс за свои услуги (приблизительно 500-1000 долларов) просто так, без всяких на то оснований. Дело в том, что чаще всего российские риэлторы являются партнерами зарубежных компаний, которые заключают с ними договор о сотрудничестве, и вознаграждение российскому партнеру выплачивает зарубежный партнер». Нужно уметь ориентироваться и в стоимости недвижимости.

для покупателя недвижимости в любой стране. Если вы хотите узнать, ликвидна квартира или нет, – обратитесь в местный банк. Если он не выдаст кредит, то такую недвижимость с инвестиционными целями лучше не покупать.

Завышенные расходы

Покупка недвижимости на вторичном рынке также иногда сопровождается проблемами. Одна из них — сопутствующие расходы, которые бывают неоправданно высокими.

Официальный партнер компании RE/Max Spring в Ареццо (Тоскана, Италия) Галина Парусова рекомендует обязательно посетить сайты местных агентств недвижимости, изучить порядок цен в том районе страны, где приобретается недвижимость, проанализировать

«Иностранцу трудно ориентиро-

ваться в ценовом диапазоне рынка другой страны, поэтому такого

клиента можно легко ввести в за-

блуждение и продать ему нелик-

вид по цене хорошего жилья. Для

того чтобы понять, сколько реаль-

но нужно будет платить при покуп-

ке, нужно заказать оценку объекта

недвижимости», - отмечает Игорь

Индриксонс.

базы данных местных компаний. Так будет легче понять, какой должна быть реальная стоимость покупки.

Если вы знаете иностранный язык, то нелишним будет пообщаться с потенциальными соседями.

Выбор агентства

Как и где найти агентство недвижимости, которое будет участвовать в покупке жилья?

«Здесь сложно дать четкие инструкции, - считает генеральный директор «Миэль-DPM» Наталья Завалишина. - Если у вас возникают какие-то сомнения, то лучше обратиться за помощью в крупную российскую компанию, которая предлагает недвижимость за рубежом. Ее специалисты расскажут о преимуществах того или иного варианта, а также обязательно предупредят о возможных рисках. Далее уже вам решать – стоит ли самостоятельно выезжать в страну, в которой вы планируете покупать недвижимость, и уже на месте искать объект и риэлтора».

Среди преимуществ работы с российским агентствами Ольга Трошина отмечает возможность расширения диапазона поиска: «При первичном обращении достаточно поставить задачи по подбору недвижимости в нескольких странах одновременно с учетом размера предполагаемых инвестиций. Если же вы находитесь, например, на отдыхе в какой-либо стране и обращаетесь в местную риэлторскую компанию, то сможете просмотреть только несколько вариантов этого агентства или его партнеров на их локальном рынке».

Страновые риски

На рынках высокоразвитых стран – Великобритании, Франции, Австрии, Германии, Канады, Швейцарии – можно смело идти

в местное агентство: всю чистоту сделку вам обеспечит государственный нотариус. Он же проверит объект и станет гарантом безопасности сделки.

«Но если вы покупаете недвижимость в таких странах, как Испания, Болгария, Тунис или Таиланд, то должны быть предельно осторожными. Здесь можно столкнуться с мошенничеством. Более того, на этих рынках россиянам чаще, чем кому бы то ни было, продают неликвидные объекты», - предупреждает Игорь Индриксонс.

В Испании многие объекты, особенно на берегу моря, возведены незаконно. И некоторые из них vже начинают сносить.

Юрист Олег Сухов советует предварительно изучить серьезные интернет-ресурсы. Так, на сайте посольства России в Республике Кипр есть информация о том, как опасно покупать недвижимость в северной части острова. Основной риск здесь заключается в том. что при смене власти на Кипре законы, которые были прежде, могут быть оспорены. В итоге может аннулироваться любая заключенная ранее сделка купли-продажи.

Зоной повышенного риска также является Вьетнам. Да, там очень

Иностранцу трудно ориентироваться в ценовом диапазоне рынка другой страны, поэтому такого клиента можно легко ввести в заблуждение и продать ему неликвид по цене хорошего жилья. Для того чтобы понять, сколько реально стоит квартира, нужно заказать оценку объекта недвижимости.

> дешевые квартиры, и отдыхать хорошо. Но вот только приобретать недвижимость иностранцам в этой стране запрещено. К сожалению, некоторые люди стараются обойти запреты, оформляя приобретаемую собственность на подставного владельца с местным паспортом.

> Одной из самых выгодных стран с точки зрения инвестиций в недвижимость является Хорватия. Около 300 тысяч россиян уже купили жилье в этой стране. Вот только не все знают о том, что иногда на квартиру в новостройке претендует до... 20 собственников! Нередко строительство там начинают

без всякого на то разрешения. И если оно не будет получено в дальнейшем – объект могут снести. Но даже в случае благополучного возведения дома нередко свиде-

> тельство о собственности приходится ждать годами. Судебные разбирательства из-за всевозможных обременений и притязаний со стороны третьих лиц нередко растягиваются на весьма продолжительный период, в течение которого оформить собственность невозможно.

В какой бы стране вы ни решили покупать недвижимость, следует помнить, что «лишь одна треть российских компаний проверяет юридическую чистоту недвижимости. А зачем? Ведь материальной ответственности они не несут практически никакой!» подчеркивает Олег Сухов.

Так что, наверное, стоит найти в той стране, в которой вы собираетесь обзавестись жильем, юриста. Причем такого, который застрахован государством. Таким образом можно максимально обезопасить себя от различных неприятных сюрпризов в дальнейшем. 🔱

Вениамин Вылегжанин



м.Киевская, Площадь Европы, д.2, Выставочный Центр Гостиницы Radisson Славянская

26-27 АПРЕЛЯ

149 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА БИРЖЕВОЙ ИНДУСТРИИ В МОСКВЕ

> Весь спектр биржевой индустрии на одной площадке

> > ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ!











www.forexexpo.com

awards.forexexpo.com

tel: +7 (495) 646-14-15



		Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
Г	ид по	О ИПОТЕКЕ				
БАНК ЗАПАДІ	ный	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%
банк западі	йшн	ОАО Банк «Западный» (495) 620-94-40 — по Москве 8(80) 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%
банк западі	ный	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 запог не- жилой недвижи- мости	Рубли РФ	От 500 000 до 160 000 000 рублей	От 17,35%
инвестицио торговый в		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.
ИНВЕСТИЦИО ТОРГОВЫЙ Е		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 условия	
От 1 года до 7 лет 0%		Возможно полное или частичное досрочное погашение. При аннумтетном 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.	Страхование: • Риск утраты жизни или постоянной утраты трудоспособности залогодателя. • Риск утраты или повреждения предмета залога. • Риск прекращения права собственности залогодателя на предмет залога (титульное страхование). Страхование не является обязательным требованием Банка. Оценка объекта залога в любых оценочных компаниях, отвечающих требованиям Банка (за счет заемщика). На момент подписания договора в закладываемом объекте недвижимости не должно быть зарегистрированных лиц.
От 1 года до 7 лет	Возмо част ное г аннуи миним стично гашени ежеме (бе При ди ном пл ная су досрогравна ежеме ния ос кредит частичи гашен только го пла любо		Комиссия за резервирование денежных средств - 1,5% от суммы кредита.	Страхование: • Риск утраты жизни или постоянной утраты трудоспособности залогодателя. • Риск утраты или повреждения предмета залога. • Риск прекращения права собственности залогодателя на предмет залога (титульное страхование). Страхование не является обязательным требованием Банка. Оценка объекта залога в любых оценочных компаниях, отвечающих требованиям Банка (за счет заемщика). На момент подписания договора в закладываемом объекте недвижимости не должно быть зарегистрированных лиц.
От 1 года до 7 лет	0%	Возможно полное или частичное досрочное погашение. При аннуитетном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру ежемесячного платеже (без комиссии). При дифференцированном платеже минимальная сумма частичного досрочного погашения равна размеру суммы ежемесячного 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.	Страхование: • Риск утраты жизни или постоянной утраты трудоспособности залогодателя. • Риск утраты или повреждения предмета залога. • Риск прекращения права собственности залогодателя на предмет залога (титульное страхование). Страхование не является обязательным требованием Банка. Оценка объекта залога в любых оценочных компаниях, отвечающих требованиям Банка (за счет заемщика). На момент подписания договора в закладываемом объекте недвижимости не должно быть зарегистрированных лиц.
От 36 месяцев до 360 месяцев	от 20%	Без моратория, штрафов и дополнительных комиссий, минимальная сумма – 10 000 руб.	Отсутствуют	Страхование: Имущественное страхование предмета залога (приобретаемой недвижимости). Титульное страхование и страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) - по желанию клиента.
От 6 до 120 месяцев	Нет	Без моратория, штрафов и дополнительных комиссий, минимальная сумма досрочного погашения не установлена	Комиссия за предоставление кредита 1%	Страхование: Имущественное страхование предмета залога. Титульное страхование (если недвижимость в собственности менее 3 лет) и страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) по желанию клиента.



	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
гид п	О ИПОТЕКЕ				
инвестиционный торговый банк	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) 8-800-200-45-45 www.itb.ru	Фундаментальный (кредит на приоб- ретение жилья на первичном рынке с высокой степенью готовности)	RUR	От 300 000 рублей, но не менее 10% от стоимости объекта недвижимости до 8 000 000 рублей (для г. Санкт-Гетербурга), 3 000 00 рублей (для иных регионов присутствия Банка). Программа не реализуется в г. Москве и Московской области.	От 11,00% годовых до 14,40% годовых. 12,9 -13,4% на этапе строительства, до регистрации права собственности и ипотеки на приобретаемую недвижимость при первоначальном взносе от 40 % (включительно). 13,9-14,4% на этапе строительства, до регистрации права собственности и ипотеки на приобретаемую недвижимость при первоначальном взносе от 20% до 39,99%. 11% годовых после регистрации права собственности и ипотеки на приобретаемую недвижимость.
инвестиционный торговый банк			ундаментальный кредит на приобетение жилья на ервичном рынке) От 300 000 не менее 10 мости объе жимости до рублей (для Московскої г. Санкт-Пе 5 000 000 р иных регион ствия Е		От 12,75% годовых до 14,9% годовых. 13,5-13,9% на этапе строительства, до последнего числа месяца, в котором Банком была получена закладная 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.
мособа 🔾 Бини	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) 15,3% (на период строительства); от 8,8% (после оформления права собственности)
WOCODA® DAHK	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).	Оптимальный	Рубли РФ	До 18 000 000 руб.	От 11,75%
мособа 😢 Бини	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%
мосово Фринк	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 за- городной недвижи- мости			14,75 в рублях / от 10,25 в долларах
МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	Квартира на вто- ричном рынке	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	От 11,75%
МТС Банк	OAO «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Квартира в ново- стройке»	Рубли РФ	300 000 – 12 000 000 рублей РФ	От 11,75% (после регистрации ипотеки); от 13,75% (на этапе строительства)
МТС Банк	OAO «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	Загородная недвижимость	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 14,5%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия		
От 36 месяцев до 360 месяцев	Без моратория, штрафов и дополнительных комис- сий, минимальная сумма – 10 000 руб.		Отсутствуют	Страхование - страхование жизни и трудоспособ- ности заемщика (личное страхование) на этапе строительства и имущественное страхование пред- мета залога (приобретаемой недвижимости) после оформления права собственности на построенную недвижимость.		
От 36 месяцев до 360 месяцев	От 20%	Без моратория, штрафов и дополнительных комис- сий, минимальная сумма – 10 000 руб.	Отсутствуют	Страхование - страхование жизни и трудоспособно- сти заемщика (личное страхование) на этапе стро- ительства по желанию клиента и имущественное страхование предмета залога (приобретаемой не- движимости) после оформления права собственно- сти на построенную недвижимость.		
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует.	0,5% от суммы кредита за открытие аккредитива	Приобретение жилого помещения на вторичном или на первичном рынке недвижимости.		
От 5 до 25 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы.	Отсутствуют	Фиксированная ставка по кредиту на первые пять или семь лет. Переменная процентная ставка по кре- диту на оставшийся срок привязана к трехмесячной процентной ставке MosPrime3M.		
От 5 до 25 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы.	Отсутствуют	Приобретение квартиры в строящемся многоквартирном доме из списка объектов, согласованных с Банком.		
От 5 до 25 лет	От 30%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует, 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 3 до 25 лет	От 10%	Без ограничений	1% от суммы кредита	-		
От 3 до 25 лет	От 20%	Без ограничений	1% от суммы кредита	Приобретение квартиры у аккредитованной Банком компании-застройщика.		
До 10 лет	От 30%	Без ограничений	1% от суммы кредита	Удалённость объекта не более 120 км от Москвы.		



		Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	гид п	О ИПОТЕКЕ				
MTC	Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	На любые цели (деньги под залог квартиры)	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 15 000 000 руб.	От 16%
MTC	Банк	ОАО « МТС-Банк » (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	Рефинансирование	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 12 000 000 руб.	От 12,25%
Банк	окоммерц	ОАО Банк «Пертрокоммерц» 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%
Банк	окоммерц	ОАО Банк «Пертрокоммерц» 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%
Банк	окоммерц	ОАО Банк «Пертрокоммерц» 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%
Банк	окоммерц	ОАО Банк «Пертрокоммерц» 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)
Банк со 100% гогудар Россель	XO3 Банк www.rshb.ru	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%
Связь	Банк	ОАО АКБ «Связь-Банк» +7(495)500-00-42 www.sviaz-bank.ru	Свое жилье	Рубли	От 400 тыс. руб. до 60 млн руб.	От 10,5%
Связь	Банк	ОАО АКБ «Связь-Банк» +7(495)500-00-42 www.sviaz-bank.ru	Новостройка	Рубли	От 400 тыс. руб. до 30 млн руб.	От 10,5%
Связь	Банк	ОАО АКБ «Связь-Банк» +7(495)500-00-42 www.sviaz-bank.ru	Военная ипотека	Рубли	От 400 тыс. руб. до 2,2 млн руб.	От 9,5%
ф уралси	Б БАНК	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)
₼ УРАЛСИ	Б БАНК	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит на стро- ящееся 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)
₼ уралси	Б БАНК	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%
₼ УРАЛСИ	Б БАНК	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
₼ УРАЛСИ	Б БАНК	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
ФОРА Генеральна	АБАНК п лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, www.forateka.ru	Фора-Классиче- ский	Рубли РФ	До 8 000 000 руб.	12,00-16,5%

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

Срок кредитования	досрочного Дополнительные ишения выплаты	Дополнительные условия
-------------------	---	------------------------

От 3 до 10 лет		Без ограничений	1% от суммы кредита (не менее 15 000 руб. и не более 100 000 руб.)	В залог принимается квартира третьих лиц; в объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
До 25 лет		Без ограничений	1% от суммы кредита	Сумма кредита определяется платёжеспособно- стью клиента, но не более остатка ссудной задол- женности
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 за- кладываемой 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 воен- нослужащих
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

январь-февраль 2013



	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
гид п	О ИПОТЕКЕ				
ФОРАБАНК Генеральная лиценски ЦБ РФ № 1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, www.forateka.ru	Фора-Стандарт Рублевый	Рубли РФ	До 18 000 000 руб.	12,25-14,75%
ФОРАБАНК Стоирования (1) ПР 19 1915	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, www.forateka.ru	Фора-Стандарт	Доллары США	До 600 000\$	8,25-10,75%
іі вянк гогод	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%
а вянн гогод	АКБ «ГОРОД» ЗАО тел.: (495) 710-29-07 www.bankgorod.ru	«Военная ипотека – АИЖК»	Рубли РФ	До 2 200 000	От 10,25%
гид п	О ПОТРЕБИТЕЛЬСКО	ОМУ КРЕД	итов	ОИНА	
МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	Экспресс-кредит (Кредит наличны- ми на любые цели без залога и пору- чительства. До 250 000 рублей за 30 минут)	Рубли РФ	От 20 000 руб. до 250 000 руб.	От 34,9% до 59,9%
МТС Банк	ОАО «МТС-Банк» (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	«Стандартный» (Потребительский кредит на любые цели без залога и поручительства)	Рубли РФ	От 20 000 руб. до 1 000 000 руб.	От 17,9% до 34,9%
Emis or 100% socializations annumation Poccessors Sahk www.rshb.rs	ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Потребитель- ский»	Руб.	До 1000 000	17/18
Poccessor Samuel	ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Потребительский кредит без обеспе- чения»	Руб.	До 750 000	22
Poccessos Sank very appropriate Administration Poccessos Sank very artible to	ОАО «Россельхозбанк» http://www.rshb.ru/ (495)644-02-25 доб. 9228	«Нецелевой потре- бительский кредит под залог недви- жимости»	Руб.	До 10 000 000	До 5 лет – 15,5%, до 10 лет – 16,5%

44 ______ ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ **2013**

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
7, 10, 15, 20, 25	От 15%	С первого месяца	1% за снятие наличных	Возможно рассмотрение неофициального дохода
7, 10, 15, 20, 25	От 15%	С первого месяца	1% за снятие наличных	Возможно рассмотрение неофициального дохода
От 3 до 30 лет	От 30%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	1% - комиссия за открытие аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном рынке
До достижения 45 лет- него возраста воен- нослужащим.	Нет	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	1,5% - комиссия за открытие аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном рынке
От 3 до 60 месяцев	Отсутствует	Досрочное погашение возможно в любом объеме, в любую дату, без дополнительных комиссий.	Отсутствует	Кредит выдается наемным работникам, работаю- щим пенсионерам, владельцам бизнеса, индивиду- альным предпринимателям
От 3 до 60 месяцев	Отсутствует	Досрочное погашение возможно в любом объеме, в любую дату, без дополнительных комиссий.	Отсутствует	Кредит выдается наемным работникам, работаю- щим пенсионерам, владельцам бизнеса, индивиду- альным предпринимателям; Время принятия решения до 3 рабочих дней. Срок действия решения— 90 календарных дней
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 физ. лиц или поручительство 1 юр. лица, либо залог недвижи- мого 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 зе- мельным участком для постоянного проживания

ЧТО ГОД ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ?

остояние российской экономики, которая по-прежнему остается «сырьевой», во многом зависит от стоимости нефти. В конце прошлого года цена нефти Urals превысила 111 долл./барр.

Сколько будет стоить «черное золото» в этом году? Эксперты надеются, что не ниже 108 долларов за баррель. Это хороший показатель. Проблемы могут начаться при его снижении до 80 долларов.

Впрочем, по мнению специалистов Высшей школы экономики, стоимость нефти перестанет стимулировать экономический рост, и Россия вступит в период стагнации. Это не отразится на доходах населения: заплаты продолжат расти.

ЧЕТВЕРТАЯ ВЛАСТЬ

Видентрального дома журналистов состоялось ежегодное собрание представителей деловой журналистики и Общественного совета Финансового пресс-клуба России.

Взаимопонимание всех ветвей власти, включая «четвертую» -СМИ – необходимо, чтобы избежать скандальных ситуаций, подобных той, что произошла в Ульяновской области. Депутат Государственной Думы Анатолий Аксаков рассказал, что намерения власти сократить отчисления на накопительную часть пенсии с 6% до 2% от фонда оплаты труда, привело к появлению в ряде областных СМИ не вполне профессиональных комментариев, на основании которых читатели сделали вывод, что предыдущие пенсионные накопления граждан в очередной раз «сгорели».

Секретарь Союза журналистов России **Леонид Речицкий** поблагодарил собравшихся за интерес к проблеме повышения финансовой грамотности населения и посоветовал собравшимся активнее привлекать журналистов региональной прессы к проектам по повышению финансовой грамотности.

Первый финансовый омбудсмен, доктор экономических Павел Медведев отметил значимость журналистского сообщества во внедрении в России страхования для автомобилистов, в частности, ОСАГО. В настоящее время очень важно включиться в разрешение проблемы, возникшей в связи с реализацией программы поддержки российских семей, воспитывающих двух и более детей - пресловутого «материнского капитала». После начала последнего кризиса перед многими людьми встала задача обыкновенного физического выживания. Этим не преминули воспользоваться мошенники, взявшиеся «обналичивать» материнский капитал.

«Я получил письмо от женщины, – рассказал Павел Медведев, – которая просила законодательно установить предел в одну треть от суммы положенных многодет-



ным семьям денег, которые забирают «благодетели» в качестве «комиссии».

Председатель совета директоров банковской группы «Смоленский банк» Павел Шитов поделился своим многолетним опытом по повышению открытости бизнеса: «Открытая дискуссия позволяет сделать так, чтобы наше общество в перспективе стало более стабильным. Считаю это очень важным, потому что бизнес не может быть оторванным от общества».

В завершение круглого стола состоялась церемония награждения журналистов – лауреатов Всероссийского конкурса «Россия финансовая».





Ул. Адмирала Макарова, д. 8

Телефоны: (495) 380-11-38, (495) 411-22-14

Факс: (495) 380-11-38

www.ipocred.ru

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Издател	1ьство	журна	ιла	«Ипоте	эка и	кредит>	» готово	оказать	помош	ιьв	получе	нии	необход	цимого
Вам кре	едита. Д	пя этог	о пр	осим оз	наком	иться с	предлага	емой анке	той, запо	олнит	ъ ее и	отпр	авить по	факсу
(495) 38	30–11–3	8 или	на	e-mail:	info@	ipocred.r	и. Также	э заполни	ть анке	ету г	онжом	на	нашем	сайте
www.ipo	cred.ru.													

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

2. Цели получения кредита Приобретение квартиры приобретение квартиры на вторичном рынке на вторичном рынке на вторичном рынке на первичном развивания на первичном развительном развительном развительном развительном развительном развительном развительном раз	1. Вид кредита	
Приобретение квартиры на вторичном рынке на первичном ра п	Потребительский Ипотека Автокредитование	
квартиры на вторичном рынке на вторичном рынке приобретение комнаты/доли отдых приобретение комнаты/доли образование на порвичном рынке на первичном ра п	2. Цели получения кредита	
квартиры на первичном рынке на первичном распечата на первичном рынке на первичном рынке на первичном распечата на перви	квартиры коттеджа гриооретение Отдых	
в рублях 4. Кредитование под залог Имеющейся недвижимости Приобретаемой недвижимости Иного имущества 5. Цели приобретения недвижимости Для проживания Для сдачи в аренду Инвестирование Другое 6. Сведения о заемщике ФИО Дата рождения Семейное положение Место работы Занимаемая должность Телефон для связи Е-mail	квартиры коттеджа Ремонт Образование па любые	
4. Кредитование под залог Имеющейся недвижимости недвижимости имущества Без залога Без залога Другое Без залога Другое Без залога Другое Онвестирование Др	3. Желаемая сумма кредита	
Имеющейся недвижимости Приобретаемой недвижимости Иного имущества Без залога Приобретения недвижимости Для проживания Для сдачи в аренду Инвестирование Другое 6. Сведения о заемщике ФИО Дата рождения Семейное положение Место работы Занимаемая должность Телефон для связи Е-mail	в рублях в долларах в евро	
недвижимости недвижимости имущества вез залога 5. Цели приобретения недвижимости Для проживания Для сдачи в аренду Инвестирование Другое 6. Сведения о заемщике ФИО Дата рождения Семейное положение Место работы Занимаемая должность Телефон для связи Е-mail	4. Кредитование под залог	
Для проживания 6. Сведения о заемщике ФИО Дата рождения Семейное положение Место работы Занимаемая должность Телефон для связи Е-mail		
6. Сведения о заемщике ФИО Дата рождения Семейное положение Место работы Занимаемая должность Телефон для связи Е-mail	5. Цели приобретения недвижимости	
ФИО Дата рождения Семейное положение Место работы Занимаемая должность Телефон для связи Е-mail		
Дата рождения Семейное положение Место работы Занимаемая должность Телефон для связи Е-mail		
Семейное положение Место работы Занимаемая долж- ность Телефон для связи Е-mail	ФИО	
Место работы Занимаемая долж- ность Телефон для связи Е-mail	Дата рождения	
Занимаемая долж- ность Телефон для связи E-mail		
ность Телефон для связи E-mail		
E-mail	Занимаемая долж-	
	Телефон для связи	
7. Дополнительно	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
- Банки
- ◆ Главная тема
- Оценка

◆ Ипотека

- Туризм
- Недвижимость
- Закон
- ◆ Автокредит
- Story
- ♦ Потребительский кредит ♦ Style
- Интеркредит
- ♦ Вопрос-ответ
- Инвестиции
- Гид по кредитам

и др.

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.





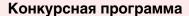
ДНИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ – 2013



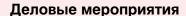
14-17 мая Москва, ВВЦ, павильон 57

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



- 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»



- Презентационная сессия программ финансирования: консультации по «кредитному портфелю» для МСП от ведущих банков
- Биржа Деловых Контактов 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







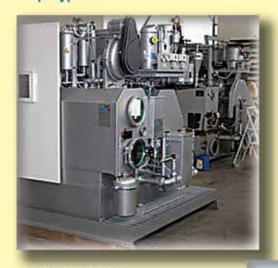
оценка природных ресурсов



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 нематериальных активов



оценка ценных бумаг

