

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№2 (33) март-апрель 2013

Малозэтажное жилье:

кому и почему может быть интересна его покупка?

стр. 4

Карты двойного действия:

как правильно пользоваться кобрендами?

стр. 16

Ипотечный тайм-аут:

что делать, если вы не можете погашать долг?

стр. 21

Автокредитование:

чем удобна покупка машины на заемные средства?

стр. 28

**Гид
по кредитам
стр. 38**

Дом под защитой:

зачем нужно титульное страхование?

стр. 34



ДНИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ – 2013

14-17 мая Москва, ВВЦ, павильон 57

Выставочные экспозиции

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

Конкурсная программа

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

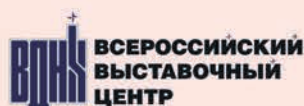
Деловые мероприятия

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



Главный редактор
Софья Ручко

Корректор: Инна Кроль

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

Верстка: Александр Романов
Фото: shutterstock

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

Перепечатка материалов
и использование их в любой
форме, в том числе в электронных
СМИ, возможны только
с письменного разрешения
редакции. Мнение редакции не
всегда может совпадать
с мнением авторов. За точность
и достоверность изложенной
информации отвечают авторы.
Редакция оставляет за собой
право на литературную обработку
материалов. Присланные
материалы не рецензируются.
Редакция имеет право не вступать
в переписку. Редакция имеет
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; 14; 50; 51

Недвижимость

Дело за малым: кому может быть интересна
покупка малоэтажного жилья? 4

Таунхаусы: новый стиль жизни
или неудачная идея? 10

Кредитные карты

Co-brand: карты двойного действия 16

Ипотека

Ипотечный тайм-аут: что делать,
если вы не можете погашать долг 21

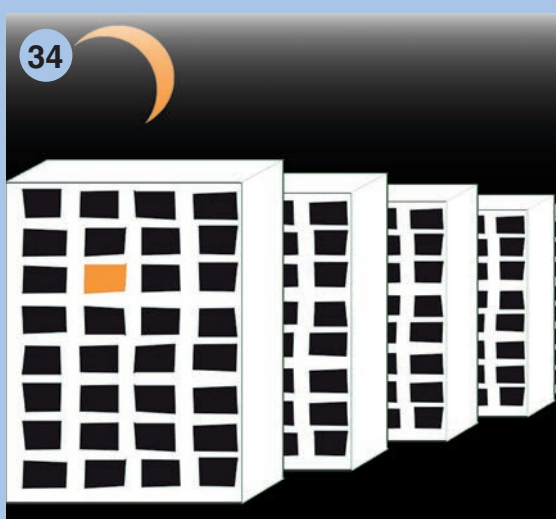
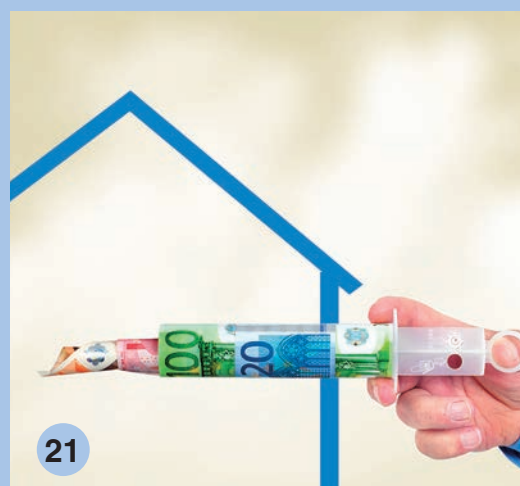
Ипотека в деталях: как выбрать и оформить
жилищный кредит 26

Страховка: без шанса на выплаты 34

Автокредитование

Авто в кредит: роскошь или средство
передвижения? 28

Гид по кредитам 38



30-31
мая
2013

IV БАНКОВСКАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ПРАВОВАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ В БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ

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



при поддержке:

Юридического института
«М-ЛОГОС»

МГЮА им. О.Е. Кутафина

Ассоциация региональных банков России приглашает обсудить спорные вопросы банковского законодательства в сфере кредитования, оказания платежных услуг и операций на финансовом рынке



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

Организатор конференции: Ассоциация региональных банков России

www.asros.ru

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

Организатор:



Стратегический партнер:



Партнеры:



При участии:



VIII Ежегодная конференция

ФИНАНСЫ РАСТУЩЕМУ БИЗНЕСУ

11 апреля 2013 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- Финансовый супермаркет для МСБ: передовые практики.
- Кредитные фабрики для малого бизнеса: первый блин комом?
- Меры по господдержке: акцент на эффективные каналы.
- От комплексного обслуживания МСБ к комплексному риск-менеджменту.

Аналитической базой конференции станет исследование рынка финансирования МСБ по итогам 2012 года с прогнозом развития на ближайшие годы и рэнкингами основных игроков рынка.

Руководитель проекта – Юлия Барыбина
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651), e-mail: baribina@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Юлия Гуминская
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1821), e-mail: guminskaya@raexpert.ru

www.raexpert.ru

СОХРАНИТЬ И ПРЕУМНОЖИТЬ

Доходность облигационных паевых инвестиционных фондов (ПИФов) практически сравнялась с доходностью банковских депозитов, сообщает Saminvestor.ru.

В результате в конце прошлого года наблюдался приток средств частных лиц в эти финансовые инструменты.

Помимо роста доходности эксперты объясняют это эффектом отложенного спроса: прибыльность паевых фондов упала в кризис и многие люди были вынуждены вывести из них свои средства (на сумму 28,2 млрд рублей).

В целом, по данным ИА Финмаркет, сбережения россиян в конце прошлого года достигли исторического минимума. Расходы населения превысили доходы на 266,6 млрд рублей. То есть люди предпочитают сейчас больше тратить, а не сберегать.

ЗАРУБЕЖНЫЙ НОВОСЕЛ

Теперь на Кипре нерезиденты смогут приобрести больше одного объекта недвижимости. Единственное условие: эти объекты должны примыкать друг к другу (например, это могут быть квартиры, расположенные в одном доме).

Гораздо проще будет купить недвижимость в Чехии: в течение года цены там могут снизиться на 10%. В

Испании рынок просядет еще серьезнее: возможно, в течение ближайших пяти лет недвижимость здесь подешевеет на 30%.

МОСКВА ТРАНСПОРТНАЯ

В этом году планируется построить 14 километров новых линий метро, цитирует слова мэра Москвы Сергея Собянина Интерфакс.

Также, по данным градоначальника, в период с 2011 по 2013 года в столице будет обновлено 75% автобусного парка.

В ЗОНЕ РОСТА

По данным Росреестра, за прошлый год количество ипотечных сделок в Москве увеличилось почти на 30%. То есть каждая третья покупка квартиры совершается с использованием ипотеки.

В целом в России за год было выдано кредитов почти на 1 трлн рублей. По данным АИЖК, этот показатель является максимальным не только в посткризисный период, но и «за всю историю наблюдений за показателями выдачи ипотечных кредитов Банком России».

НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ДОЛЖНИК

Каждый восьмой владелец кредитной карты в России перестал платить по

выданному ему займу, сообщает газета «Коммерсантъ». Просрочка в этом сегменте заемщиков увеличилась более чем в два раза.

При этом по другим кредитам количество недобросовестных должников росло более низкими темпами, а по ипотеке даже снизилось — с 0,54 до 0,15%.

ХРАНИТЕ ВАШИ ДЕНЕЖКИ

Средняя максимальная ставка по вкладам банков ТОП-10 (именно эти кредитные организации наиболее активно привлекают депозиты) составляет сейчас 9,8%.

В прошлом году объем средств населения в банках увеличился на 20% — до 14 трлн 242,7 млрд рублей. На темпы прироста депозитов в этом году может повлиять увеличение максимального размера страхового возмещения с 700 тыс. до 1 млн рублей.

По данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), наблюдаются различия в динамике застрахованных и незастрахованных вкладов.

Люди стали больше доверять сберегательным сертификатам на предъявителя, что обеспечило 9,1% всего прироста вкладов. Вкладчики «доверили» сертификатам более 227 млрд рублей. Сберегательные сертификаты показывают более высокую доходность, но средства, размещенные на них, не застрахованы. То есть в случае банкротства финансового учреждения никто не гарантирует вкладчику возврата денежных средств.

ДЕЛО ЗА МАЛЫМ:

кому и почему может быть интересна покупка малоэтажного жилья?



Малоэтажное жилье за пределами МКАД по доступным ценам может стать достойной альтернативой квартире на десятом этаже в унылом «спальном» районе столицы.

Малоэтажное жилье – это индивидуальные и многоквартирные дома до трех этажей. Это могут быть коттеджи и таунхаусы с прилегающими земельными участками, а также многоквартирные застройки.

Как правило, они объединяются в микрорайон со своей собственной инфраструктурой: детскими садами, больницами, парковками и т.д. Это далеко не полный перечень удобств, которые могут быть включены в «окружающую среду», но

все, конечно, зависит от класса недвижимости. Например, в элитных проектах может быть оборудован причал для яхт и поле для гольфа.

С 2008 года объем предложения малоэтажного жилья вырос в три

раза. Сейчас, по информации компании «Метриум Групп», в ближнем Подмосковье около 50 таких проектов.

Меньше – значит лучше?

В чем состоят преимущества покупки квартиры в малоэтажном доме? Прежде всего это другой уровень жизни – более комфортный и экологичный, поскольку малоэтажные комплексы в основном сосредоточены за городом. Делает проживание удобным и тот факт, что жильцов в малоэтажке в разы меньше, чем в высотном доме: уменьшается количество источников шума.

Впрочем, такая камерность может прийти по душе далеко не всем. Для них отметим более практичный момент: в доме с небольшим количеством жильцов снижается нагрузка на инженерные мощности, что увеличивает сроки их эксплуатации. Нет больших проблем и со свободными местами на парковке. И, наконец, малоэтажки выглядят привлекательнее многоквартирных домов с эстетической точки зрения.

Правда, из особенностей таких домов вытекают и их недостатки. Например, для некоторых людей существенным может стать отсутствие

лифта, удаленность от города (а значит, и от места работы).

Далеко не у всех есть силы и время на каждодневные разъезды «по делам». Поэтому квартиры в малоэтажках могут быть востребованы прежде всего пожилыми или, наоборот, молодыми семьями (которые работают в Москве, но не могут себе позволить собственное жилье в черте города).

Поскольку транспортная проблема является для многих граждан ключевой, девелоперы ведут активную

работу в тех районах, где в рамках госпрограммы планируется строительство станций метро. В этот список входят Калужское, Киевское, Минское, Ленинградское и Сколковское шоссе.

Для того чтобы жизнь за городом была в радость, нужны все условия. Многие девелоперы это понимают, поэтому сосредотачиваются на проектах комплексной застройки – когда помимо жилой недвижимости на территории комплекса расположены объекты инфраструктуры (детские сады, школы, мага-



Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate

В чем заключаются плюсы и минусы приобретения квартиры в малоэтажном доме?

К плюсам можно отнести городские комфортные условия в доме на 15-20 квартир в зе-

леном Подмосковье, а также относительно невысокую цену.

К минусам я бы отнес неизбежные транспортные проблемы, невысокую вероятность качественного управления, охраны, коммунального обеспечения подобных объектов. Ведь покупатели – нижний сегмент среднего класса – вряд ли будут готовы платить за это серьезные деньги. Учитывая аппетиты коммунальщиков, есть сомнения, что образцовое содержание и обеспечение такого рода домов и поселков будет им экономически интересно.

зины, спортивные центры и пр.). Но ими застройщики обычно занимаются в последний момент, когда объект уже практически построен (ситуации, когда оба процесса происходят одновременно, встречаются редко). Поэтому жильцы первой очереди вынуждены смириться с определенными неудобствами.

Но такой фактор, как стоимость объектов малой этажности, вполне может перевесить эти неудобства. Как правило, их цена на 20-30% ниже стоимости квартиры в многоэтажке. Жилье в малозатке мож-

Не у всех есть силы и время на каждодневные разъезды «по делам». Поэтому квартиры в малозатках могут быть востребованы прежде всего пожилыми или, наоборот, молодыми семьями (которые работают в Москве, но не могут себе позволить собственное жилье в черте города).

но приобрести даже за 50-70 тыс. рублей/кв.м.

Его цена зависит от стадии строительства (на начальных этапах строительства цена на 20-30% ниже, чем на завершающих) и уровня отделки. Конечно, чем

дальше расположен объект от МКАД – тем дешевле он будет стоить.

Больше, чем квартира

Отдельно стоит сказать о таунхаусах. Они давно популярны на Западе, но на российской почве приживались довольно долго. Происходило

это отчасти из-за того, что такой формат жилья непривычен для наших граждан. К тому же на заре своего появления таунхаусы были довольно дорогим удовольствием – их предложения были в основном сосредоточены в премиальном сегменте.



Анна Соколова,
директор департамента
аналитики и консалтинга
«Метриум Групп»

Сколько времени требуется застройщикам для того, чтобы обеспечить поселок инфраструктурой?

В удаленных населенных пунктах проблема с инфраструктурой присутствует изначально. Дело в том, что там она не отвечает современным требованиям и не подходит для новых жителей. Поэтому местные власти обязывают девелоперов, которые выходят на такие площадки, вкладывать деньги в объекты социального и бытового назначения.

Строить инфраструктуру в самом начале реализации проекта – экономически нецелесообразно, иначе собственникам пришлось бы платить повышенные коммунальные платежи за ее содержание. Жилой комплекс обычно заселяется в течение как минимум полутора лет, поэтому все объекты инфраструктуры застройщик начинает возводить во время второй или третьей очереди проекта. При этом они строятся гораздо быстрее, чем само жилье. Например, для того чтобы построить детский сад, достаточно полугодя.



Мария Полякова, директор
департамента инноваций,
методологии и стандартизации
АИЖК

Какие сложности могут возникнуть у заемщика при получении кредита на малозатное жилье?

Сама процедура получения кредита на приобретение малоэтажного жилья не отличается от процедуры кредитования городской квартиры. Но здесь добавляется этап сбора и оформления документов на земельный участок, а также регистрация права собственности на него и ипотеки (при приобретении дома).

Условия кредитования и требования к приобретаемому объекту недвижимости могут быть значительно строже по сравнению с квартирой, что связано с повышенными рисками кредитора. Однако приобретение дома на территории комплексной малозатной застройки позволяет «смягчить» требования кредитора: многие параметры проверяются на этапе аккредитации территории.

Заемщику также необходимо понимать, что приобретение загородного дома, как правило, сопряжено с повышенными сопутствующими расходами: ремонт (ведь в основном продают новые дома, требующие внутренней отделки), обслуживание дома и прилегающей территории (коммунальные платежи здесь обычно выше, чем за квартиру).

Сейчас ситуация изменилась: на рынке Подмосковья представлено довольно большое количество поселков, состоящих исключительно из таунхаусов. Этот формат представлен уже и в бизнес-, и в эконом-классе, а популярность «квартир с отдельным входом» (как называют таунхаусы) заметно возросла. Почему так происходит при небольшом, в общем-то, спросе на загородное жилье? Причина в том, что они меньше по площади, чем индивидуальные дома, а значит, дешевле и проще в обслуживании.



Не стоит забывать и о финансовом аспекте – некоторые таунхаусы вполне доступны по цене. Для сравнения: среднерыночная стоимость коттеджа в сегменте «эконом» составляет 5,5 млн рублей, а приобрести квартиру в таунхаусе можно за 3,7 млн рублей.

Впрочем, этого никак не скажешь о таунхаусах премиум-класса. Среди них встречаются дуплексы (сдвоенные дома). Такие предложения есть, например, в поселках «Променад», «Новогорск-7», «Резиденция Рублево». Их стоимость начи-

нается от 25 млн рублей. Еще более роскошные варианты – в поселках «Новоархангельское», «Коровино» и «Ильинский квартал». Цена удовольствия проживать здесь начинается от 45 млн рублей.

В столице таунхаусы стали появляться только последние семь лет, и пока еще нет традиции такого строительства – предложения штучны. Так, на вторичном рынке недвижимости Москвы они составляют всего 0,65% от всех предложений рынка.

Столичные таунхаусы обычно расположены в микрорайонах, построенных недавно – в 2007-2009 годах. К ним относятся, например, жилые комплексы «Новая Пальмира», «Аэлита» «Эдем» в Куркино и др. Полная стоимость такого жилья составляет в среднем 20-45 млн рублей. И это не предел. Самые дорогие таунхаусы можно встретить в Западном и в Центральном административных округах (например, апартаменты площадью 442 кв.м стоят 330 млн рублей).



AHConferences
www.ahconferences.com

ВРМ

IX ФОРУМ

6 июня 2013, Москва,
Sheraton Palace Hotel

BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

СЕРЕБРЯНЫЙ СПОНСОР:



ЛОГИКАБИЗНЕСА
2.0
МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- Для потребителей ИТ-решений и услуг участие бесплатное
- Для разработчиков и поставщиков ИТ-решений и услуг – 27 000 рублей + НДС 18%

Реклама

Информационные партнеры:

Системный администратор

it-world.ru
it-weekly.ru
it-contact.ru
alicfo.ru
BO
NBJ
li-Manager
itnews
ММС

Гребенников
R&L
ИПОТЕКА КРЕДИТ
Global CIO
МАРКЕТИНГ МЕНЕДЖМЕНТ
БДМ.Банки и деловой мир
TADVISER
ПЛАС

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



Ипотечные сложности

Получить ипотечный кредит на покупку малоэтажного жилья несколько сложнее, чем в случае с городской квартирой. Кредитные организации настороженно относятся к таким объектам залога, поскольку считают их низколиквидными. Если квартиру в столице в случае дефолта заемщика реализовать не трудно, то с подмосковным жильем в малоэтажке дело обстоит хуже. А подобные опасения банков всегда от-

ражаются на величине процентных ставок. В случае с малоэтажным жильем они начинаются от 14%.

Возможно, именно поэтому объем ипотечных кредитов на приобретение загородной недвижимости остается небольшим. Для примера можно отметить долю загородной ипотеки в общем объеме такого крупного игрока ипотечного рынка, как банк ВТБ 24. При огромных объемах кредитования в целом загородный сегмент составляет здесь всего 1%.

Что касается размера первоначального взноса, то он, как правило, должен составлять не менее 30% от оценочной стоимости приобретаемого жилья.

чали выдавать ипотеку на покупку загородных домов недалеко от Москвы и Петербурга. Банк Москвы представил свою ипотечную программу для загорода. Ипотечные кредиты на приобретение таунхаусов стал предоставлять и 2ТBank. Размер кредитов – до 10 млн рублей. Позже о сборе кредитных заявок на покупку таунхаусов объявил Московский банк Сбербанка России.

В случае со строящимся жильем у заемщика появляется еще больше проблем. Ведь на низких стадиях строительства объект еще не обеспечен ни коммуникациями, ни инфраструктурой, и никто не возьмется со стопроцентной уверенностью сказать, что они точно появятся. Получается, рискуют все – и банк, и сам заемщик. Для того чтобы получить ипотеку в такой ситуации, придется потратить силы еще и на сбор дополнительной документации (подробный план строительных работ). Нередко заемщики пренебрегают этим и приходят в банк за получением займа на покупку, по сути, мифического жилья. На что получают «кредитный отказ».

Среднерыночная стоимость коттеджа в сегменте «эконом» составляет 5,5 млн рублей, приобрести квартиру в таунхаусе можно за 3,7 млн рублей. Стоимость таунхаусов премиум-класса стартует от 25 млн рублей.

В течение прошлого года некоторые банки дали надежду на оживление этого сегмента рынка – на-

10-я международная выставка

ИНВЕСТИТОР EXPO

**КАК ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ
КУДА ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ
КАК СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ**

26-27 апреля 2013

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

Аналитический консультант

ЭКСПЕРТ РА
15 лет

Медиа поддержка

FOXA.ru 41 Операторы связи Gnews МЛРД INFOX МФД.РУ ПРАЙМ КАДРК ОКРИН ИСТОК-ОБРАЗОВАНИЕ UNIVER.RU NBU

БИЗНЕС РАЙСОН-КА ПБКQUOTE Свой Бизнес ОПОРА-КРЕДИТ СИБЕЛТИУ STXMAIL.RU

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

ТАУНХАУСЫ:

НОВЫЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ или неудачная идея?



Популярные на западе таунхаусы (малозэтажные дома на несколько многоуровневых квартир, имеющих свой вход) появились в России сравнительно недавно. В настоящее время большинство новых таунхаусов Подмосковья расположены не далее 25-35 км от МКАД. Предложения есть на разный вкус и кошелек. При этом имеется опасность, что ожидания повышенного уровня комфорта от такого проживания не оправдаются.

Классовые различия

Самой распространенной на сегодняшний день категорией считаются поселки таунхаусов эконом-класса. Причина их востребованности – невысокая стоимость. Таунхаусы в поселках бизнес-класса будут стоить заметно дороже. Они больше по площади и, как правило, располагаются на дорогих участках земли.

Элитные таунхаусы отличаются бросающейся в глаза эксклюзивностью и нестандартной архитектурой. Площадь такого жилья не бывает меньше 200 кв.м. Поселки возводятся только в престижных районах Подмосковья и имеют отличную инфраструктуру.

Конечно, данная градация несколько условна, и на практике даже искушенный покупатель не всегда найдет существенные отличия между таунхаусами бизнес- и элит-класса.

Покупатели таунхаусов в пригороде – как правило, жители столицы с уровнем дохода выше среднего. Заключив сделку купли-продажи, они получают небольшой участок земли (2-3 сотки), решая проблему с парковочным местом для своего автомобиля, площадкой для мангала и собственной клумбой. Вместо четырех холодных стен загородного дома в таунхаусе нужно отапливать всего две. Обслуживание коммуникаций, как правило, общее, а потому менее затратное.

Объективные причины

В настоящее время отмечается стагнация рынка таунхаусов. Количество сделок купли-продажи в данном сегменте последние два года остается примерно на одном и том же уровне.

Особенно неудачно этот год начался для присоединенных к столице территорий. Падение покупательской активности эксперты-оптимисты объясняют сезонными факторами. Другие аналитики считают, что покупателей насторожили масштабные проверки Мосгосстройнадзора, проводимые на «новых московских территориях». Только с начала года специалисты государственного надзора проверили ход строительства 228 объектов и выявили более тысячи нарушений. Половина из них напрямую касается качества строительства.

Если при возведении многоквартирного дома из-за больших нагрузок на фундамент и несущие стены на строителей накладываются серьезные обязанности, то таунхаус не имеет ощутимых нагрузок на конструкции. Это сразу позволяет находчивым строителям экономить на всем, на чем можно, следя только за тем, чтобы дом «не завалился» как карточный. По крайней мере, во время строительства. Потом это будет уже «проблемами жильцов».

Один потенциальный покупатель делится на форуме своими опасениями: «Самое ужасное, что повлиять на это никак нельзя – строителей не попинаешь, на строительную площадку тебя не пустят, а госкомиссия смотрит, как правило, несколько показательных таунхаусов, после их капитальной уборки и ретуши. Людям, которые отдают немаленькие деньги за такое сооружение, иногда приходится заниматься его капитальным ремонтом».

Также, по отзывам некоторых покупателей, собственность им пришлось оформлять долгие месяцы и



даже годы. Причем в случае приобретения таунхауса, нужно будет иметь два свидетельства о собственности: одно – на «часть индивидуального жилого дома», а второе – на земельный участок.

Помоги себе сам

Приобретение таунхауса, как и любого жилья, – сделка рискованная. Но всегда существуют обстоятель-

рядке. Но если вам предлагается другой договор, нужно понимать, что у организации имеются какие-то проблемы, не позволяющие исполнить требования 214-ФЗ. В таком случае нужно либо сразу отказаться от сделки, либо быть особенно внимательными и готовиться к любым неожиданностям.

Необходимо проверить наличие разрешения на строительство. При этом убедиться, что оно не просрочено или по каким-то причинам не отменено. В противном случае после окончания строительства могут быть проблемы с введением дома в эксплуатацию.

Очень важным условием, снижающим риски при покупке таунхауса, является отсутствие посредников. Если начнут

появляться различные инвестиционные компании, агенты или бывшие правообладатели, почему-то уступающие свои права, следует немедленно насторожиться. Если решение купить именно этот объект неизбежно, стоит тщательно проверить, полностью ли оплачены все посреднические договоры. Затем попробовать

Покупатели таунхаусов в пригороде – как правило, жители столицы с уровнем дохода выше среднего. Заключив сделку купли-продажи, они получают небольшой участок земли, решая проблему с парковочным местом для своего автомобиля, площадкой для мангала и собственной клумбой.

ства, обратив внимание на которые можно подстраховаться, сведя неприятные сюрпризы к минимуму.

Если застройщик предлагает оформить договор долевого участия и зарегистрировать его до внесения оплаты, то можно предположить, что с документами у него все в по-



определить законность уступаемого права от застройщика к правообладателям. Если подтвердить эту информацию не удастся – выходить на сделку опасно.

«Человеческий фактор»

Не стоит забывать о «человеческом факторе»: соседями по таунхаусу могут оказаться очень свободолубивые люди. Они тоже устали жить в «городских клетках» и теперь вырвались на волю, став законными до-мовладельцами. Ночные фейерверки со свистом и визгами – это еще не все, что они могут себе позволить. Гораздо неприятнее бу-

дет, если сосед слева соорудит пристройку с камином на первом этаже, а жилец справа построит террасу с курилкой на втором.

Кроме того, тарифы за коммунальное обслуживание таунхаусов ча-

Ночные фейерверки со свистом и визгами – это еще не все, что могут себе позволить жильцы. Гораздо неприятнее будет, если сосед слева соорудит пристройку с камином на первом этаже, а жилец справа построит террасу с курилкой на втором.

сто бывают завышены. «Ежемесячный «оброк» типа «Техническое обслуживание – услуги управляющей компании» составляет 8 тыс.

рублей в месяц! Борьба с управляющей компанией в течение нескольких лет пока ни к чему не привела», – рассказывает один из собственников.

Недостатками таунхаусов некоторые жильцы считают и планировку. Как правило, в трехуровневой квартире немалую часть метража забирают лестницы, коридоры, бойлерная, гараж и т.п. Для действительно жилых помещений остается не так много места, а главное – они разбросаны по нескольким этажам. Может получиться так, что из 200 кв.м таунхауса жилая площадь в среднем составляет чуть больше 100.

Жалобы на таунхаусы вполне аргументированны. Порождены они нередко повышенными ожиданиями от качества жизни и обоснованными надеждами на комфорт. Возможно, в ближайшие годы естественные механизмы рынка постепенно отсеют некачественные объекты. Во всяком случае эти таунхаусы либо будут долго продаваться, либо вынужденно упадут в цене. И

Людмила Мехонцева

FOREX EXPO 2013
WWW.FOREXEXPO.COM

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

26-27 АПРЕЛЯ

**14^я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
БИРЖЕВОЙ ИНДУСТРИИ В МОСКВЕ**

Весь спектр биржевой
индустрии на одной площадке

ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ!

Exclusive Banking Partner

MIG BANK

Золотой спонсор

PFGFX
PFG FINANCE GROUP INC.

Серебряный спонсор

TeleTrade

Официальный радио партнер

RadioFOREX

Медиа партнеры:

FOBA.RU GNEWS RBC.RU СВОБОДА СЛОВА ПРАЙМ UNIVERSE.IT Олимпия.ру RBCQUOTE

КЛОУРК СКРИН АИЗДАТЕЛЬСТВО ДИДЖИТАЛЬНЫЕ РЕКЛАМА ИНВЕСТИЦИИ ОПОРА-КРЕДИТ СИБИРА

ИПОТЕКА И КРЕДИТ БИЗНЕС NBI EXMAIL.RU MFD.RU

www.forexexpo.com

awards.forexexpo.com

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

www.mosoblbank.ru



БАНКОВСКИЙ ХОЛДИНГ
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ФИНАНСОВОЙ
КОРПОРАЦИИ



ВОПРОС КВАРТИРНЫЙ? ИПОТЕКА!

АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Генеральная лицензия Банка России № 1751

Вклады
застрахованы

Система
Страхования
Взносов

МОСОБЛ  БАНК

8 800 200 14 15
Звонок по России - бесплатный!

Ипотечный центр
г. Москва, ул. Тверская 4

ПО УЛИЦАМ НЕДВИЖИМОСТИ

В Москве в Гостином Дворе прошла 28-я международная выставка недвижимости «Домэкспо». За годы работы мероприятия его посетило более полумиллиона человек.

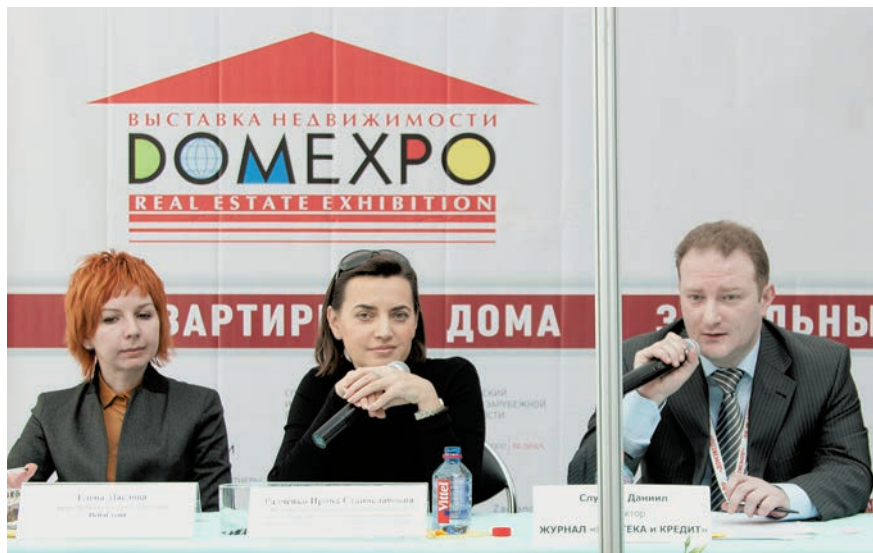
Здесь свои проекты и программы представили ведущие застройщики, агентства недвижимости, банки.

«Домэкспо» организована при поддержке Комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы, Московской Ассоциации риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы, Российской гильдии риэлторов, Торгово-промышленной палаты РФ.

Квартирный вопрос очень актуален. Даже если решение о новоселье окончательно созрело и есть финансовые ресурсы для этого, то появляется новая проблема: где и у кого покупать недвижимость.

Риэлторских агентств сейчас много, банков, выдающих ипотечные кредиты, – тоже. Изучить все предложения самостоятельно и при этом сделать правильный выбор непросто.

Необходимую информацию можно получить на «Домэкспо». Большин-



ство экспонентов приезжают сюда из года в год. Участие в мероприятии подтверждает серьезность намерений компании.

На этот раз здесь была представлена недвижимость Москвы, Московской области, Петербурга, Калининграда, Краснодарского края, Сочи и других городов, причем не только России, но и Латвии, Черногории, Италии, Германии, Болгарии, Кипра, Испании. Стоимость зарубежной недвижимости снизилась, и сейчас купить ее можно на весьма выгодных условиях, в том числе в кредит.

На стендах в «Домэкспо» работали юристы, представители дизайнерских бюро, которые консультировали посетителей по «квартирным вопросам».

Сотрудники строительных и инвестиционных компаний рассказали о своих предложениях по возведению загородных домов, приобретении земельных участков, таунхаусов, коттеджей.

В проекте «Улица Ипотеки и кредита» приняли участие банки. На их стендах можно было узнать об ипо-

течных программах, нюансах того или иного кредитного продукта.

Традиционно в рамках выставки «Домэкспо» прошли деловые мероприятия. Среди них – **круглый стол «Банки и застройщики: выгодное партнерство»**. Он был организован журналом «Ипотека и кредит».

В своем выступлении заместитель председателя Общественного совета по вопросам долевого жилищного строительства при Правительстве Московской области **Ирина Радченко** отметила, что 214 ФЗ (Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости») не решил проблемы обманутых дольщиков. Аккредитация строительной компании банком также не является гарантией того, что покупатель сможет вовремя въехать в новое жилье.

Эксперт предлагает ввести добровольный рейтинг застройщиков, который учитывал бы финансовые показатели компании, ее юридическую чистоту, оценку конкретного строительного проекта, рейтинг его социальной значимости.

Сейчас список некоторых недобросовестных застройщиков можно найти на сайте Московского правительства.

«Благодаря 214 ФЗ исчезли риски двойных продаж, но при этом сохранились проблемы долгостроя и недостроя», – отметила заместитель генерального директора КБ МИА **Лада Краснова**. При этом, подчеркнула она, «банки, которые кредитуют и застройщиков, и физлиц, тоже несут риски недостроя. В итоге им приходится компенсировать это повышенными процентными ставками».

Издатель журнала «Ипотека и кредит», генеральный директор оценочной компании «ОБИКС» **Даниил Слуцкий** отметил, что нередко девелоперы сталкиваются с проблемами финансирования своих проектов банками, что особенно усугубилось после кризиса.

«Проходить аккредитацию было сложно, но нам это удалось», – поделилась успехами начальник отдела ипотечного кредитования компании «МонАрх-Девелопмент» **Александра Мясецева**. «Имя компании – прежде всего», – уверена она.

«Мы аккредитуем конкретный объект, что упрощает процесс получения кредита для коммерческой организации», – рассказал руководитель проекта «Бизнес-ипотека» Департамента малого и среднего бизнеса банка «Зенит» **Сергей Хворягин**.

Директор Ипотечного центра банка DeltaCredit **Елена Маслова** обратила внимание на то, что сейчас со стороны состоятельных клиентов растет спрос на покупку апартментов.

Подобные встречи девелоперов и кредиторов очень важны. Они должны помочь банкам и строителям найти возможности взаимовыгодного сотрудничества, что в конечном итоге увеличит клиентский поток в эти компании.

Следующий круглый стол «Банки и застройщики» состоится в рамках 29-й выставки недвижимости «Домэкспо», которая пройдет этой осенью. **И**

5 ИЮНЯ специальный день для специалистов по банкротству

**БАНКРОТСТВО ДОЛЖНИКОВ
БАНКА-2013**

06-07 ИЮНЯ 2013 Holiday Inn
Suschevsky Moscow

VI Всероссийский практический форум



УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

Уникальная возможность:

- УЗНАТЬ,**
как увеличить результативность работы с проблемными кредитами и снизить операционные расходы
- ОБСУДИТЬ**
успешные практики работы с проблемными активами банков, входящих в TOP-10 по данным ЦБ РФ
- ОЗНАКОМИТЬСЯ**
с изменениями законодательства по управлению проблемными кредитами
- УСОВЕРШЕНСТВОВАТЬ**
профессиональное видение, сравнить стратегии работы и конкурентные преимущества розничных и коммерческих банков
- ПООБЩАТЬСЯ**
в неформальной атмосфере с более 100 экспертами, заинтересованными в поиске эффективных путей работы с проблемной задолженностью

РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ!

www.upkforum.ru

Для получения
специальных
условий укажите
**ПРОМО-КОД
IPOCRED**



А Альфа-Банк



Промсвязьбанк



Связь Банк



СБЕРБАНК
Всегда рядом



РОСЭНЕРГОБАНК
Энергия великой страны

За дополнительной
информацией:
vf@gfposta.com
Тел.: +7 (495) 973-27-48



CO-BRAND:

карты двойного действия



Все больше банков предлагают пластиковые карты, выпущенные совместно с компаниями-партнерами. Как правильно выбрать кобрендинговую карту и выгодно ей воспользоваться?

Расплачиваться пластиковой картой довольно удобно. Особенно если это карта с дополнительными бонусами. Ведь тогда при каждой покупке вам начисляют баллы, которые потом можно потратить у партнеров банка.

Узнать кобрендинговую карту легко: на ней, помимо логотипа кредитной организации, обязательно размещен торговый знак и название компании-партнера: авиаперевозчика, сотового оператора, розничной сети. В последнее время банки становятся изобретательнее и выпускают кобренды совместно с популярными журналами или интернет-сайтами. Схемы поощрения клиентов-держателей карт также иногда дополняются новыми возможностями.

Поехали!

Один из самых распространенных видов кобрендинговых предложений – совместные карты банков и транспортных компаний. Если еще недавно это были в основном авиаперевозчики, то теперь в игру на рынке кобрендов включились и РЖД. Такие карты позволяют владельцам копить бонусные мили/километры, которые потом можно обменять на премиальные билеты у перевозчиков или бесплатно получить с их помощью повышенный класс обслуживания.

Банки выпускают карты совместно с компаниями «Аэрофлот» и «Трансаэро», реже можно встретить кобренды с S7, British Airways, Чешскими авиалиниями и другими. Обычно 1 бонусная миля начисляется за каждые потраченные 30-100 рублей; кроме того, дополнительные мили клиенту дарят при выпуске карты и в праздничные дни. Таким образом, активный пользователь за год вполне может «заработать» бесплатный авиабилет.

Банки, стремящиеся сформировать уникальное предложение, договариваются с партнерами о дополнительных стимулах для держателей карт, таких как право пользования бизнес-залами ожидания и приоритетной регистрации на рейсы. Список привилегий тем длиннее, чем выше статус карты: уровень «голд» и «платинум» позволяют копить мили быстрее и пользоваться эксклюзивными сервисами при поездках.

Относительно недавно РЖД запустили программу лояльности, позволяющую постоянным клиентам накапливать баллы и обменивать их на бесплатные железнодорожные билеты. Банк ВТБ 24 предлагает пластиковую карту, владелец которой получает за каждые потраченные 50 рублей 1 балл на счет «РЖД-бонус». Минимальная сумма баллов, достаточная для поездки в купе на расстояние не более 500 км, составляет 6000 баллов.

На связи

Пожалуй, вторыми по популярности можно назвать карты, выпускаемые банками совместно с сотовыми операторами. Владельцы таких карт, расплачиваясь пластиком, могут получать бесплатные минуты разговора, sms или время интернет-трафика в своей сотовой сети. Также используется вариант зачисления на счет абонента суммы, равной 2-3% от потраченных в прошлом месяце средств по карте. «Телефонный» пластик не всегда означает сотрудничество только с одним оператором: есть банки (например, Уралсиб), которые предлагают держателям карт зачислять бонусные рубли на один заявленный номер вне зависимости от компании-провайдера связи.



Вокруг света

Еще один весьма распространенный вид кобрендов – пластиковые карты туристической направленности. «Выбирая такую карту и собирая с ее помощью бонусные баллы, клиент накапливает скидку на тур, авиа- или ж/д билет от туроператора-партнера банка», – рассказывает руководитель проекта отдела совместных проектов АКБ «РосЕвроБанк» **Юлия Синельщикова**. Кро-

Для тех, кто не желает ограничивать себя в выборе туроператора, выпускаются карты в партнерстве с сайтами-планировщиками путешествий, например с iGlobe.ru. Владельцы таких карт могут потратить баллы, начисленные за операции по карте, на бронирование любых услуг на сайте: авиаперелеты, проживание в отелях, трансферы и т.д. Кроме того, «туристические» кобрендинговые карты обычно обеспечивают владельцу дополнительные сервисы в путешествиях, например, бесплатные страховые программы. Некоторые банки предлагают держателям своих тревел-карт премиальную страховку во время пребывания за рубежом, которая покрывает не только медицинские расходы, но и убытки при пропаже или порче багажа.

Для настоящих фанатов шопинга наилучшим вариантом будут карты, позволяющие получать скидки в десятках магазинов одежды, обуви, техники, товаров для дома. По ним не накапливаются баллы, зато их хозяйки, расплачиваясь картой в магазинах и салонах – участниках программы, получают скидки в размере 7-20% от стоимости товаров и услуг.

ме того, часто подобные карты дают возможность сразу после оформления пользоваться скидкой постоянного клиента в определенных турагентствах.

Обслуживание карт этого же типа, но в золотом или платиновом статусе, нередко включает услугу «Консьерж», которая особенно удобна для путешественников. Данный сервис действует круглосуточно и позволяет держа-

телям карты оперативно получать данные о способах перемещения, отелях, ресторанах, аренде автомобилей и текущих развлекательных программах в разных городах мира. Клиенту также может быть оказана помощь в непредвиденных ситуациях (например, при утере документов).

Шопинг с выгодой

Довольно часто кобрендинговые карты выпускаются совместно с розничными торговыми сетями или онлайн-магазинами. Есть карты, позволяющие владельцам тратить бонусные баллы и получать скидки в магазинах Стокманн, М.Видео, ДОМО, гипермаркетах Мега и других сетях. Обычно по таким картам начисляются двойные или тройные бонусы

при покупке в партнерской сети и обычные – за все остальные покупки. Потратить накопившиеся баллы можно только в магазинах партнера. Однако для настоящих фанатов шопинга наилучшим вариантом будут карты, позволяющие получать скидки в десятках

размере 7-20% от стоимости товаров и услуг.

Немало любителей шопинга начинают день с просмотра сайтов скидочных купонов. Теперь кобрендинговые карты есть и для них: например, совместная карта Бинбанка и системы КупиКупон. При активации карты держателю начисляется 1000 баллов, затем счет пополняется при каждой покупке, а потратить накопленные бонусы можно на сайте КупиКупон.

Узнать кобрендинговую карту легко: на ней, помимо логотипа кредитной организации, обязательно размещен торговый знак и название компании-партнера: авиаперевозчика, сотового оператора, розничной сети.

Выгодные траты?

Перечисленные виды кобрендинговых карт – это далеко не полный список. Банки, следуя вкусам своих клиентов, выпускают карты для спортивных болельщиков, яхтсменов, автолюбителей и т.д.

XI

Всероссийская конференция

«Ипотечное кредитование в России»

23 апреля 2013 года
Москва, Балчуг Kempinski

Главные темы форума:

AK&M
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО



DeltaCredit
ИПОТЕЧНЫЙ БАНК. №1.

- ✓ Приоритеты развития рынка жилой недвижимости и системы ипотечного кредитования в России до 2020 года.
- ✓ Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» 2013-2020. Новый старт.
- ✓ Возможности и задачи участников системы ипотечного кредитования в рамках запущенной программы.
- ✓ Отбор проектов жилищного строительства и банков - участников для включения в госпрограмму. Каковы принципы и критерии отбора?
- ✓ Стратегия создания цивилизованного и доступного рынка арендного жилья в России, как альтернативы собственности. Роль участников ипотечного рынка в данном процессе.
- ✓ Современные требования и система контроля участников рынка ипотечного кредитования.
- ✓ Достаточно ли у рынка ипотеки денег для его наращивания? Какие инициативы могут поддержать рынок?
- ✓ Демографические риски, уровни доходов и расходов населения – оценка платёжеспособного спроса на ипотеку до 2020 года.

По всем вопросам просим Вас обращаться в оргкомитет конференции:
+7 (495) 916-71-53, +7 (495) 916-70-30, +7 (499) 132-60-75, conf@akm.ru

ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
ИЖК.РУ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРАЙМ
АГЕНТСТВО НЕИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

СЛУЖБА
РАБОТОДАТЕЛЕЙ

ИНТЕРНЕТ-ЖУРНАЛ
METRINFO.ru
ПРАКТИЧНО О КРЕДИТНЫХ МЕТРАХ

РБК НЕДВИЖИМОСТЬ

ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ ВОЗМОЖНЫХ РЕШЕНИЙ

Их цель понятна – прежде всего таким образом можно привлечь клиентов, уже пользующихся товарами или услугами компании-партнера. «Кроме того, для банка преимущество заключаются в том, что с помощью кобрендинговых карт клиенты, как правило, чаще оплачивают товары и услуги, тем самым увеличивая оборот по карте и использование кредитных лимитов», – добавляет руководитель департамента маркетинга и банковских продуктов Росбанка **Лидия Каширина**. «Кобрендинговые карты выгодны не только для банка, но и для компании-партнера, – отмечает начальник отдела по развитию продуктов и процессов бизнеса кредитных карт Альфа-Банка **Александр Жуков**. – Партнер таким образом расширяет свою программу лояльности и делает ее более привлекательной для клиентов».

Кобрендинговые карты – тот редкий случай, когда в плюсе остаются все: и клиент, и банк, и его партнеры. Пожалуй, единственная опасность для держателя карты заключается в том, что в погоне за бонусами он может необдуманно увеличивать свои расходы, а сами премиальные баллы ему придется тратить на то, что ему не очень-то и нужно. Остаться в выигрыше поможет правильный выбор кобрендинговой карты и ее рациональное использование.

Критерии выбора

Сопоставляя предложения разных банков по выпуску пластиковых карт, следует прежде всего обращать внимание не на партнерские программы, а на базовые характеристики предложения. Для дебетовой карты это стоимость го-

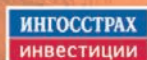


дового обслуживания, наличие и размер комиссий за такие услуги, как снятие наличных в «своих» и «чужих» банкоматах, перевод средств на счета других банков, совершение операций в другой валюте, а также плата за дополнительные сервисы, например, за sms-оповещения.

Организатор:



Партнер:



Партнеры секции:



При участии:



V Ежегодная конференция

БУДУЩЕЕ ПЕНСИОННОГО РЫНКА

23 апреля 2013 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- Мегарегулятор: внимание к надежности НПФ.
- Развитие добровольных пенсионных программ: смягчение налогового режима.
- Гарантийный механизм пенсионного рынка: формат и ответственность участников.
- Сохранность средств на длительную перспективу: инфраструктурные инвестиции.

Аналитической базой конференции станет исследование «Эксперт РА», включающее итоги 2012 г. на российском пенсионном рынке, прогнозы его развития и меры по формированию эффективной пенсионной системы в России.



Руководитель проекта – Ирина Лазарева
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1824) e-mail: lazareva@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Юлия Гуминская
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1821) e-mail: guminskaya@raexpert.ru

www.raexpert.ru



При выборе кредитных карт, помимо уже перечисленных параметров, следует обращать особое внимание на процентную ставку за пользование заемными средствами, кредитный лимит, срок льготного периода кредитования и штрафы за просрочку платежа. Если по всем этим параметрам кобрендинговая карта с логотипом вашего любимого магазина проигрывает обычному пластику той же категории, то лучше не рисковать – скорее всего, бонусы от компании-партнера не компенсируют всех дополнительных расходов по карте, которых можно было бы избежать, предпочтя другой банк.

Чтобы в дальнейшем не столкнуться с трудностями при использовании карты, Лидия Каширина советует заранее убедиться, что выбранный вами банк имеет широкую сеть отделений и банкоматов по всей России и удобные каналы дистанционного обслуживания.

Еще одно правило: компания, с которой реализован кобрендинговый проект, должна предлагать

те товары или услуги, которыми вы действительно часто пользуетесь или намерены пользоваться в будущем. Чтобы оценить потенциальную выгоду, Александр Жуков рекомендует внимательно проанализировать условия начисления бонусных баллов и вознаграждения и просчитать, сможете ли вы по данной бонусной программе набрать достаточное количество баллов для получения

Не стоит включаться в бонусную систему как в игру и азартно собирать очки – ведь в итоге вы не выиграете приз, а лишь поможете банку и его партнерам повысить свою прибыль. Наилучшая тактика – использовать карту только по ее прямому назначению, то есть как платежное средство, а премиальные баллы рассматривать как приятное дополнение.

вознаграждения, учитывая ежемесячный объем операций, который вы планируете совершать по карте. Обратите внимание на способ начисления бонусных баллов: нередко из этого списка исключаются операции по снятию наличных в отделениях и банкоматах банка.

Схема начисления бонусных баллов часто зависит от статуса карты: например, по карте Visa Classic или MasterCard Standard 1 бонусный балл может начисляться за каждые 100 потраченных рублей, а по карте Visa/MasterCard Gold – за каждые 60 рублей. Это означает, что если держатель карты оплачивает ей товары и услуги в среднем на 30 000 рублей ежемесячно, то за год по стандартной карте у него накопится 3600 баллов, а по золотой – 6000 баллов. Годовое обслуживание золотой карты обычно на 2000-2300 рублей дороже обслуживания карты класса «Стандарт», однако эта разница, вероятно, покроется за счет начисленных бонусов. Кроме того, клиент сможет пользоваться всеми дополнительными услугами, оказываемыми держателям «золотых карт».

И еще один совет тем, кто уже стал обладателем кобрендинговой карты или только присматривается к предложениям банков: бонусы, начисляемые по карте, не должны стать целью ваших покупок, иначе есть риск того, что вы неоправданно увеличите свои расходы, подчиняясь желанию накопить побольше баллов. Не стоит включаться в бонусную систему как в игру и азартно собирать очки – ведь в итоге вы не выиграете приз, а лишь поможете банку и его партнерам повысить свою прибыль. Наилучшая тактика – использовать карту только по ее прямому назначению, то есть как платежное средство, а премиальные баллы рассматривать как приятное дополнение. 

Татьяна Баирампас

ИПОТЕЧНЫЙ ТАЙМ-АУТ:

что делать, если вы не можете погашать долг



В силу разных обстоятельств заемщик может лишиться возможности обслуживать ипотечный кредит. Какие шаги следует предпринять в этой ситуации, чтобы не потерять квартиру и деньги?

Из двух зол выбирают меньшее

Принимая решение о покупке квартиры с помощью ипотеки, потенциальный заемщик должен отдавать себе отчет в серьезности данного

шага. Ведь в этом случае речь идет о довольно крупной сумме, которую нужно будет выплачивать банку в течение длительного времени. Любые нарушения графика платежей обернутся дополнительными тратами (что черным по белому прописыва-

ется в кредитном договоре). Кроме того, жилье будет находиться в залоге у банка на протяжении всего срока кредитования, а это значит, что пренебрежение своими финансовыми обязательствами может стоить заемщику квартиры. Кредитор впра-



ве продать заложенную недвижимость, если заемщик долго и упорно будет игнорировать требование банка расплатиться по счетам.

Впрочем, иногда сами заемщики не возражают против такого сценария и рассматривают его как единственную возможность рассчитаться с банком.

«Если заемщик взял кредит с минимальным первоначальным взносом и потеря дохода произошла в начале обслуживания кредита, то следует задуматься о продаже залогового имущества или заключении с банком соглашения об отступном (передаче имущества в погашение долга)», — говорит заместитель генерального директора КБ «Московское ипотечное агентство» («МИА») **Лада Краснова**.

В остальных случаях лучше не торопить ход печального события. «Взыскание должно проводиться только при невозможности реструктуризации ипотечного кредита и восприниматься как самая крайняя мера», — подчеркивает аналитик инвестиционного холдинга «Финам» **Антон Сороко**.

Важно понимать, что дефолт заемщиков не является чем-то из ряда вон выходящим, и банки готовы к такому развитию событий. Поэтому сегодня у их клиентов есть возможность реструктурировать кредит (что позволяет временно уменьшить нагрузку на семейный бюджет).

При этом банки не слишком заинтересованы в непростой процедуре взыскания предмета залога по той простой причине, что его последующая реализация не является их профильным бизнесом. «Примером может служить 2008 год, когда заметно возросла доля «невозвратов» ипотечных кредитов и у банков на балансе накопилось огромное количество залоговой недвижимости, — вспоминает Антон Сороко. — Так на рынке оказался большой объем предложения. Это привело к снижению цен на недвижимость и увеличению времени на поиски покупателя. Кредитные организации потеряли на этом деньги».

Так что процесс реструктуризации долга выгоден и банкам, и заемщикам. Но оптимальным данное решение будет только в том случае, если

финансовые затруднения носят временный характер.

«Продавать квартиру стоит, если восстановления дохода не предвидится в течение ближайших двух лет», — резюмирует руководитель центра ипотечного кредитования «Абсолют Банка» **Сергей Джамалутин**.

Реструктурируем долг

Реструктуризация не подразумевает «списание» долга. Деньги все равно придется возвращать, если, конечно, вы намерены сохранить приобретенное с их помощью жилье.

В рамках программ реструктуризации могут быть изменены условия погашения кредита: срок кредитования, сумма ежемесячных платежей, размер процентов. Таким образом у заемщика появляется временная возможность облегчить ипотечное бремя в случае наступления финансовых затруднений. Паниковать, отчаиваться или пытаться скрыться от кредитора в любом случае не стоит. Всегда можно постараться достичь договоренности с банком.

«Если финансовое положение заемщика ухудшается (например, он теряет работу, перестает получать доход на прежнем уровне в результате заболевания, которое не является страховым случаем, и т.д.) и обслуживание ипотечного кредита становится непомерной нагрузкой, то заемщику следует обратиться в банк для решения вопроса о реструктуризации кредита», — рекомендует Лада Краснова.

«Здесь важными плюсами для заемщика являются отсутствие просрочек (а, соответственно, пеней и штрафов) и то, что факт реструктуризации не отражается в кредитной истории клиента», — добавляет Сергей Джамалутин.



Универсальных программ реструктуризации в банках не существует. В каждом конкретном случае принимается индивидуальное решение, которое может быть выгодно обеим сторонам.

Вариант реструктуризации ипотечного долга зависит от возможностей заемщика и размера остатка по кредиту. Так, ипотечнику может быть предоставлена отсрочка платежа по основному долгу. Тогда он продолжает ежемесячно платить до определенной даты только проценты. «В этом случае сумма основного долга не будет меняться до даты, определенной сторонами, — разъясняет Лада Краснова. — Далее заемщик должен будет единовременно или по графику погасить невыплаченный основной долг, чтобы сохранить сумму платежа, либо быть готовым платить увеличенный платеж до конца срока кредитования».

Второй, наиболее распространенный вариант реструктуризации за-

ключается в возможности получить отсрочку по ежемесячным платежам на определенный срок. По окончании этого времени заемщик должен будет выплатить накопленную сумму долга единовременно или по графику, либо перераспределить ее до конца срока кредита равными долями.

Вот пример реструктуризации ипотечного кредита, рассчитанный Сергеем Джамалутиновым.

Предположим, заемщик платит по кредиту 45 тыс. рублей в месяц аннуитентными платежами, из них 20 тыс. идет на уплату основного долга, а 25 тыс. — в счет процентов. Заемщик просит реструктурировать долг, банк предоставляет ему льготный период по уплате основного долга на полгода. Таким образом, клиент полгода платит по 25 тыс. рублей в месяц, а 120 тыс. (20X6) переносится на конец срока кредитования (или, как вариант, распределяют-

ся равными частями на весь оставшийся срок кредитования).

Ложка дегтя

Необходимо учитывать, что процесс реструктуризации ипотечного кредита потребует от заемщиков дополнительных усилий, затрат и времени.

Нужно будет заново собирать весь необходимый для ипотечной сделки пакет документов, а также представлять банку договор и справку об остатке ссудной задолженности. Перед принятием решения о реструктуризации будет проведен полноценный анализ заемщика. Кредиторам понадобятся всевозможные документы по доходам и активам, которые подтверждали бы, что обслуживание ипотеки стало для должника непосильным бременем.

Второй момент — финансовые издержки. Хотя никаких комиссий за проведение реструктуризации в кредитных

организациях не предусмотрено, есть одно «но». Дело в том, что на предоставленные заемщику для погашения текущих обязательств денежные средства начисляются проценты. И они, как правило, выше, чем по основному ипотечному кредиту. «Таким образом, банк получает дополнительную выгоду при проведении реструктуризации долга заемщика», — замечает Антон Сороко.

«Болезнь лучше предупредить»

Попытаться уберечь себя от возможных проблем с обслуживанием ипотеки можно еще на стадии принятия решения о получении кредита.

Для этого нужно рассчитать, каково соотношение ваших доходов к платежам. Для комфортного обслужи-

вания ипотеки размер ежемесячных платежей должен составлять не более 40% от совокупного семейного дохода. Впрочем, сегодня большинство банков допускают данное соотношение на уровне 50/50%, замечает Сергей Джамалутинов. При этом надо понимать, что при доходе в 30 тыс. руб. отдавать 15 тыс. ежемесячно и жить на 15 тыс. в Московском регионе будет весьма проблематично.

Иногда у потенциального заемщика уже имеются другие финансовые обязательства (алименты, потребительские кредиты, плата за аренду и т.д.). Их наличие вовсе не означает, что на получении ипотеки можно поставить крест. Если ваш совокупный доход позволяет производить все выплаты исправно и вы уверены в своих силах на будущее, то почему бы и нет? В противном случае сомнительность получения жилищного кредита очевидна.

Когда еще лучше повременить с ипотекой? «Если человек привык жить от зарплаты до зарплаты и не собирается ужимать свои ежемесячные расходы, то это не для него», — уверена Лада Краснова.

На сайте любого ипотечного банка есть ипотечный калькулятор, который позволяет рассчитать примерную сумму ежемесячного платежа. Так что оценить свои силы можно уже на подготовительном этапе. И если вас все устраивает, то подавайте документы в банк. Кредитные менеджеры сделают более точный расчет, и если сомнений не возникнет и здесь, то можно начинать поиск ипотечного жилья. Главное, в любом случае не забывать о том, что кредит — это всерьез и надолго. И

Елена Изюмова



II CENTRAL
AND EASTERN EUROPEAN
INVESTMENT CONFERENCE
Stimulating inward investment flows
by increasing intra-regional investments



CFA Association
(Russia)

II Международная конференция «Инвестиции в Центральную и Восточную Европу»

Организатор Ассоциация CFA (Россия)

Место проведения
22 апреля 2013
РИА Новости
г. Москва
Зубовский бул., 4

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ CEE INVESTMENT CONFERENCE:

- ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕГИОНЕ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ (СЕЕ)
- ОСОБЕННОСТИ ПРЯМОГО И ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕГИОНЕ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ
- ВОССТАНОВЛЕНИЕ "ЗОЛОТОГО СТАНДАРТА" В МИРОВЫХ ВАЛЮТНЫХ СИСТЕМАХ

MSCI

СПОНСОР ВЫСТАВКИ





**На вопросы читателей
отвечает Игорь Кузнецов,
юрист ОООП
«ФинПотребСоюз»**

**Куда может пожаловать-
ся заемщик на неэтичное
поведение коллектора?
Что можно считать «не-
этичным» поведением?**

В России нет специально-го законодательного акта, регулирующего деятельность по взысканию просроченной задолженности. В своей работе агентства руководствуются только общими нормами гражданского права.

В последнее время для взыскания просроченной задолженности банки предпочитают привлекать коллекторов. Деятельность по взысканию просроченной задолженности можно разделить на два вида.

1. Кредитор остается прежний (банк), а агентства только представляют его интересы на основании возмездных договоров: договора возмездного оказания услуг (ст. 779 ГК РФ), агентского договора (ст. 1005 ГК РФ), договора поручения (ст. 971 ГК РФ) и т.д.

2. Агентства становятся новым кредитором, то есть происходит уступка прав требования (договор цессии, гл. 24 ГК РФ).

В первом случае, прежде чем заключить возмездный договор с коллекторским агентством, банк изучает юридическое лицо. Это делается для того, чтобы не пострадал престиж кредитной организации. Банки предпочитают сотрудничать с проверенными крупными коллекторскими компаниями, которые работают довольно продолжительное время.

Второй вариант подразумевает переуступку прав требования агентству. При этом банки списывают «проблемную» задолженность и возвращают часть денежных средств.

Скупив задолженность у банков, агентства приступают к активной деятельности. Должникам начинают поступать звонки от сотрудников агентств с требованием погасить долг. Агентства понимают, что в судебном порядке взыскать задолженность 2007-2009 гг. уже невозможно, поэтому пытаются получить деньги в досудебном порядке.

При взыскании денежных средств коллекторы иногда применяют психологический прессинг. Многие должники, попадая под давление, гасят задолженность в обозначенных коллекторами суммах.

Немногие знают, что при перемене прав требования, должника обязаны письменно уведомить об этом (п. 3 ст. 382 ГК РФ). Уведомление должно направляться заказным письмом. В случае получения уведомления о перемене прав требования заказным письмом должник имеет право не исполнять обязательства перед новым кредитором до предоставления ему доказательств перехода требования к этому лицу (ст. 385 ГК РФ). Таким образом, до тех пор пока должник не получит доказательств перехода прав требования в соответствии с нормативными актами РФ, действия сотрудников коллекторских агентств могут квалифицироваться по ст. 163 УК РФ (вымогательство). Должники, которым систематически поступают звонки от коллекторов без уведомления должным образом, имеют право написать заявление в правоохранительные органы или прокуратуру.

При общении с коллекторскими агентствами заемщикам можно посоветовать записывать все разговоры. К тому же следует помнить, что сотрудники агентств могут беспокоить граждан только в определенные часы. Этот промежуток времени каждый субъект РФ устанавливает самостоятельно. Например, согласно статье 3.13 Кодекса г. Москвы об административных правонарушениях, запрещается нарушать тишину с 7 утра до 23 вечера. В случае несоблюдения этой нормы виновник наказывается административным штрафом в размере от 40 тыс. рублей (юридическое лицо). **И**





ИПОТЕКА В ДЕТАЛЯХ

Как выбрать и оформить жилищный кредит, сэкономив без риска

Несмотря на кризис в Европе, российская ипотека по-прежнему идет в рост. Обвального снижения ставок пока не ожидается, но банки конкурируют

за клиентов, стараясь сделать процедуру проще и комфортней. Что необходимо знать, решаясь на получение ипотечного кредита, рассказала Заместитель Председателя Правления Связь-Банка Ольга Олейник.

Какова сейчас общая ситуация на рынке ипотеки?

В прошлом году мы фактически имели дело с рекордными объемами выданных ипотечных кредитов. По данным АИЖК, число новых кредитов достигло за 2012 год почти 700 тысяч, а их общая сумма превысила триллион рублей. Отраслевые эксперты отмечают, что это рекордный показатель, начиная с 2006 года, а именно тогда началось масштабное ипотечное кредитование в России. Сегмент жилищных займов в своих темпах развития сегодня не уступает большинству других кредитных услуг. В начале текущего года мы наблюдали некоторое охлаждение, однако у нас есть все основания ждать возобновления роста уже в самое ближайшее время.

Как влияет на это стоимость ипотечных кредитов? Чем объясняются текущие тенденции?

Сейчас можно говорить о небольшом росте процентных ставок по ипотеке, их средний размер по стране увеличился с 11,9% в 2011 году до 12,3% в прошлом году по рублевым кредитам. На это повлияли тревожные события в еврозоне, а также удорожание денег для самих коммерческих банков. Однако граждане понимают, что положение дел в экономике

действительно непростое и едва ли можно прогнозировать скорое решение глобальных финансовых проблем. Поэтому вместо того, чтобы бесконечно ожидать фантастического падения цен на само жилье и жилищные кредиты, люди просто берут ипотеку и улучшают свои жилищные условия. В такой ситуации мы заинтересованы в том, чтобы привлечь как можно больше клиентов за счет более выгодных условий. И пока, нужно отметить, Связь-Банку удастся удерживать ипотечные ставки в среднем ниже рыночных.

Следует ли сейчас опасаться «схлопывания» рынка ипотеки, как в кризисном 2009-м?

Мы видим, что сейчас население все чаще занимает именно на крупные покупки, не распыляя бюджет по мелочам. При этом платят по жилищным кредитам люди достаточно аккуратно. В выгоде остаются обе стороны: физлица получают ипотечные займы по стоимости гораздо ниже потребительских кредитов, а банки имеют невысокий уровень просрочки. Именно поэтому, на наш взгляд, никакого схлопывания не произойдет. Напротив, многие банки сделали или вскоре сделают ставку именно на ипотечные займы. Большинство экспертов считает, что объ-

ем выданной в 2013 году ипотеки может вырасти примерно на 20%.

Каковы основные этапы оформления ипотечного кредита?

Говорить о том, что ипотека — это легко и просто, не совсем разумно. Оформить, заключить и обслужить кредитную сделку — длительный процесс, требующий тщательной проработки. Необходимо, чтобы процедура выдачи жилищных кредитов была максимально отработана, понятна и не таила в себе никаких неприятных неожиданностей для клиентов. Мы постарались сделать схему выдачи как можно более прозрачной для заемщиков. Для начала можно рассчитать сумму кредита по телефону, затем заполнить заявку на кредит и направить ее нам, собрать документы клиента (паспорт, копию трудовой книжки, справку о доходах и один из дополнительных документов), документы на приобретаемое жилье (свидетельство о собственности, документ, на основании которого возникло право собственности, кадастровый или технический паспорт, паспорта всех собственников). Затем после предварительного одобрения по жилью банку понадобится отчет об оценке. Вслед за окончательным одобрением можно проводить сделку. Жилье страхуется до выдачи кредита, но все действия по организации страхования банк берет на себя.

На какую сумму может рассчитывать заемщик? Сколько ежемесячные платежи могут занимать в общем доходе семьи?

Разумеется, большое значение имеет и размер доходов клиента, и способ их подтверждения. Несмотря на борьбу с зарплатами «в конвертах», многие до сих пор не могут удостоверить уровень дохода официально, поэтому мы стремимся оценивать платежеспособность очень гибко. Но так или иначе, оптимальным считает-

ся платеж в объеме не выше 60% от ежемесячного дохода семьи. Это позволяет не создавать лишних рисков на случай увольнения или других нештатных ситуаций, но одновременно оставляет ресурс для досрочного погашения, если с доходами все будет обстоять благополучно.

Какие комиссии придется заплатить при оформлении ипотеки?

Сейчас можно говорить о том, что рынок ипотеки стал более цивилизованным, и неожиданные по сути и драконовские по размеру комиссии встречаются уже не так часто. Заемщик вполне может избежать, к примеру, высокой платы за рассмотрение заявки или за перевод денег со счета. В Связь-Банке мы по возможности сократили число дополнительных платежей и их общий объем.

Среди обязательных расходов есть и затраты на страховку. В каких случаях заемщик может рассчитывать на страховщика?

Как правило, страховкой, оформляемой вместе с ипотекой, покрываются не все риски, а прежде всего риски потери трудоспособности, нанесения ущерба квартире. Кроме того, страхуется и право собственности заемщика. При наступлении страхового случая за счет этих механизмов обеспечиваются выплаты банку. По желанию сам заемщик может оформить полис и на случай других неприятных ситуаций.

Как рассчитывается первоначальный взнос при покупке в ипотеку?

Расчет идет исходя из стоимости квартиры по оценке банка. Важно, чтобы она совпадала с выплачиваемой продавцу суммой, иначе в случае конфликтных ситуаций ваши права и деньги никак не будут защищены. Нужно отметить, что среди наших предложений есть кредиты на готовое жилье вообще без первоначального взноса.

В чьей собственности будет находиться жилье на время выплаты кредита?

Пока кредит выплачивается, квартира принадлежит заемщику, но находится в залоге у банка до момента полного погашения кредита. Сама жилплощадь при этом должна отвечать определенным требованиям. В частности, банк не вправе принять в качестве залога недостроенное жилье, так как оно находится в собственности соинвестора. В таком случае залогом, как правило, становится уже имеющаяся у покупателя недвижимость. После завершения строительства банк снимает залог со старой квартиры и переводит его на новую, приобретаемую жилплощадь.

Часто говорится о сложностях на первичном рынке. Реально ли сейчас оформить кредит на жилье в новостройке?

Действительно, процедура несколько сложнее, чем при покупке в ипотеку готового жилья. Однако можно найти банковские предложения, ориентированные на самые разнообразные объекты недвижимости. Так, в Связь-Банке ипотека оформляется не только на новостройки, но также и таунхаусы, гаражи и земельные участки.

Существуют ли сегодня надежные способы сэкономить на ипотеке?

Как и в случае с потребительскими кредитами, бесплатный или очень дешевый сыр бывает в основном в мышеловках. В погоне за экономией важно трезво и внимательно оценивать все условия. Наиболее надежный способ снизить затраты – оформить льготный жилищный займ. Одной из социальных схем, к примеру, является военная ипотека, которую выдает и наш банк на условиях более выгодных, по сравнению со среднерыночным. Нельзя забывать и о налоговых вычетах, которые тоже дают существенную экономию.

Каким образом можно осуществить возврат налога?

Налоговый вычет при покупке квартиры дается один раз в жизни – тем, кто платит подоходный налог в размере 13%. Вычет не может превышать двух миллионов рублей, он также включает и уплаченные по ипотеке проценты, сумма которых не ограничена. Существует два основных варианта: написать заявление по месту работы и не платить НДФЛ, пока не покроется сумма вычета, или же обратиться в налоговую с заявлением для перечисления вычета на счет. Чтобы налоговики посчитали выплаченные проценты, в договоре должно содержаться указание на цель кредита – покупку квартиры или дома. При покупке квартиры без отделки или оформлении кредита на строительство, отделочные и строительные работы можно включить в сумму вычета. Но так или иначе, для вычета банк должен выдать максимально полный пакет правильно оформленных документов.

Как следует выбирать банк для оформления ипотечного кредита?

Безусловно, заемщику следует обратить внимание на совокупность предлагаемых банком условий: процентная ставка, первоначальный взнос, сроки кредитования, валюта и размер кредита. Немаловажен и уровень надежности банка, его репутация. Выбирая кредитное учреждение с большим опытом, авторитетом в кредитной среде, клиенты могут рассчитывать на профессиональный подход и не ожидать подвоха в виде скрытых комиссий и платежей. Чтобы быстрее сориентироваться в огромном числе кредитных учреждений, имеет смысл изучить различные отраслевые рейтинги и выбрать банк, входящий в топы по интересующему вас продукту. И конечно, дополнительной гарантией надежности служит участие государства в капитале банка, особенно с учетом общей экономической обстановки.

Беседовал Петр Соколов

АВТО В КРЕДИТ:

роскошь или средство передвижения?



Все желающие приобрести автомобиль в кредит неизбежно сталкиваются с проблемой выбора из множества разнообразных банковских программ автокредитования. В лексиконе заемщика-автолюбителя появляются такие слова, как факторинг, трейд-ин, бай-бэк, и определить, какое из этих предложений самое удобное и выгодное, оказывается непросто.

Стоит ли сейчас покупать машину на заемные средства? Какие предложения по автокредитованию наиболее выгодны?

Классика

Основной продукт в линейке автокредитов – это классический целевой кредит на покупку автомобиля, который выдается под залог приобретаемой машины. Такие займы обычно предоставляются на срок до 5, реже – до 7 лет под 12-18% годовых. Сумма кредита определяется стоимостью залогового авто и доходами заемщика и созаемщиков. Первоначальный взнос при классическом автокредите должен составлять не менее 10-20% стоимости машины. Чем он выше – тем лучше условия займа (может быть снижена ставка или увеличен срок кредитования). Для оформления кредита заемщику предстоит собрать стандартный пакет документов (паспорт, водительские права, справка о доходах, заверенная копия трудовой книжки) и заполнить кредитную анкету. Если в кредит покупается подержанная машина, банку потребуются также заключение оценщика. На рассмотрение заявки обычно уходит от 1 до 5 дней, после чего кредитный договор подписывается прямо в автосалоне, так что ехать в банк заемщику необязательно. После оформления документов покупателю придется подождать, пока банк перечислит деньги на счет продавца, и уже затем забрать авто из салона.

По завершении сделки и постановки автомобиля на учет владелец обязан предоставить банку оригинал ПТС с отметкой о регистрации в госорганах, копию договора купли-продажи и счет-фактуру от автосалона, а также страховые полисы в соответствии с требованиями кредитора. С этого момента машина находится в залоге у банка и в случае невозврата кредита может быть продана кредитором в счет погашения просроченной задолженности.

Экспресс

Еще одним вариантом займа на покупку транспортного средства является экспресс-автокредит. Для его оформления достаточно всего двух документов (например, паспорта и водительского удостоверения заемщика), а решение по кредиту принимается в кратчайшие сроки, часто в течение часа. Правда, за удобство и быстроту выдачи займа клиенту потом придется расплачиваться повышенными процентами (в среднем 20-30% годовых), а также, вполне возможно, дополнительными комиссиями, о которых в день оформления договора заемщик может просто не узнать.

Повышенная «цена вопроса» вполне объяснима: чем меньше документов требует банк и чем быстрее он выдает деньги, тем выше риск невозврата кредита – ведь в такой ситуации нет возможности провести полноценный андеррайтинг заемщика.

Buy-back

Автокредит по схеме обратного выкупа ориентирован прежде всего на тех, кто следит за автомобильной модой, предпочитает новые модели и часто меняет машину.

Суть предложения заключается в следующем: покупатель выбирает авто и вносит первоначальный взнос, который составляет в среднем от 15 до 50% стоимости машины. Оставшаяся сумма делится на две части: одну заемщик будет погашать равными платежами в течение срока кредита (1-4 года), а вторая «замораживается» – ее называют отсроченным или остаточным платежом. В конце срока заемщику нужно будет решить, как погасить этот отсроченный платеж, который обычно составляет 20-45%

стоимости авто. Он может выбрать один из трех вариантов:

- погасить платеж разово за счет собственных средств;
- пролонгировать выплаты еще на несколько лет (по договоренности с банком) под действующие на этот период процентные ставки;
- продать залоговый автомобиль «обратно» дилеру и погасить кредит из вырученных от продажи средств.

Третий вариант – это и есть обратный выкуп (buy-back), возможность которого изначально учтена в условиях кредита. Оставшиеся от продажи авто деньги по желанию заемщика могут быть зачтены в качестве первоначального взноса по новому кредиту на покупку очередного авто. Таким образом, клиент пользуется машиной почти что в аренду, выплачивая невысокие по сравнению с обычными кредитными платежами взносы и имея возможность менять автомобиль каждые 2-4 года. При покупке по такой схеме вместе с оформлением кредитного договора подписывается «на будущее» предварительный договор купли-продажи авто, включающий порядок передачи, требования дилера к ТС при обратном выкупе и правила определения цены на подержанное авто.

Сравним расходы заемщика при покупке машины стоимостью 600 тыс. рублей в кредит на стандартных условиях и по схеме buy-back. В первом случае при сроке кредита три года, первоначальном взносе 30% (180 тыс. рублей) и ставке 15% годовых ежемесячный платеж составит 14 560 руб. Во втором случае при тех же условиях и отсроченном платеже, равном 210 тыс. рублей, то есть 35% стоимости, ежемесячный платеж составит 8 726 рублей.



Минусы данной схемы заключаются в том, что, во-первых, хотя часть основного долга и не выплачивается, проценты начисляются на полную сумму задолженности, включая отсроченный платеж. Во-вторых, велика вероятность того, что при обратном выкупе дилер оценит вашу машину гораздо ниже рыночной стоимости аналогичного авто.

Факторинг

Одно из наиболее привлекательных предложений по автокредитам – это факторинг, или покупка машины в рассрочку. Правда, встретить его можно довольно редко, и доступна такая схема для ограниченного числа марок и моделей.

Подобные кредиты предоставляет в рамках сотрудничества банка и автосалона и имеют следующие особенности: стоимость займа составляет всего 6-10% годовых (в некоторых случаях еще меньше) и из-

начально включается в стоимость авто. В качестве первоначального взноса заемщику при такой схеме нужно оплатить не менее 30% стоимости машины. Остальная часть предоставляется в кредит на срок в среднем 1-3 года, и погашается равными платежами. Если кредит выдан на два года, ежемесячный платеж составит 1/24 от задолженности, если на три – 1/36.

Вернемся к нашему примеру с покупкой авто за 600 тыс. руб. при первоначальном взносе 180 тыс. руб. В случае оформления рассрочки на три года заемщику ежемесячно придется выплачивать 12 777 руб. Напомним, что при обычном кредите под 15% годовых ежемесячный платеж составит 14 560 руб.

При факторинге заемщик должен оплатить комиссию за выдачу ссуды (примерно 6-10 тыс. руб.). Кроме того, банк может потребовать от клиента заключить договор личного

страхования в дополнение к стандартному страховому пакету при автокредите.

Trade-in

Еще одна схема, которая может применяться в сочетании с автокредитом, – это trade-in, или зачет стоимости старого авто в счет покупки нового. Сегодня многие салоны принимают б/у авто своих покупателей на достаточно гибких условиях: для trade-in подойдет практически любой автомобиль без ограничений по пробегу, главное требование – отсутствие серьезных повреждений кузова и технических неполадок, а также юридическая чистота предыдущих сделок с ТС.

Специалисты салона оценят стоимость вашего авто, после чего указанную сумму вы сможете использовать в качестве первоначального взноса по автокредиту. Trade-in сочетается с любой схемой кредитования из перечисленных выше.

Данный вариант подходит тем, кто не располагает собственными средствами на первый взнос и при этом хочет приобрести новый автомобиль как можно скорее. Самостоятельная продажа авто может затянуться на 1-2 месяца, тогда как с помощью trade-in сдать старую машину и купить новую можно буквально в считанные дни. При этом салон гарантирует клиенту безопасность сделки и берет на себя большую часть забот по оформлению документов.

Автокэш

Некоторые банки наряду с обычными автокредитами предлагают такую малораспространенную схему кредитования, как автокэш, или наличные на покупку авто.

В случае одобрения заявки на кредит заемщик получает деньги на карту, с которой он может их снять и расплатиться за машину наличными. Такой кредит может быть удобен для тех, кто хочет купить ТС по частному объявлению – обычные программы автокредитования в этом случае недоступны.

После завершения сделки заемщик должен оформить купленное авто как залоговое обеспечение по кредиту. Ставки по таким займам достигают 25-40%, что заметно выше средних значений стоимости потребительских кредитов без обеспечения. Скорее всего, в такой ситуации потребкредит окажется выгоднее, по крайней мере, потому, что из огромного количества предложений по потребительским займам можно выбрать наиболее подходящее, тогда как выбор автокредитов наличными весьма ограничен.

Кредиты от тандемов

Средняя ставка на рынке автокредитов, в последнее время сохранявшаяся на уровне 14-16%, в ближайшее время, скорее всего, будет повышаться. «Прогнозируемый рост составит в среднем 0,5-1,0 процентных пункта», – уточняет директор департамента автокредитования Русфинанс Банка **Пьерр Владимир Жолио**. По его мнению, увеличение ставок связано прежде всего с проблемой нехватки ликвидности на рынке финансового капитала, а также высокими ставками по депозитам.

При этом в некоторых автосалонах можно встретить предложения по кредитам на определенные модели под 6, 4 и даже 2%.

Как объясняет заместитель начальника территориального управле-



ния сетью и продажами Московского региона Абсолют Банка **Андрей Скрипичин**, это делается с целью максимально расположить к себе клиента и удержать его от выбора стандартных кредитных продуктов, предлагаемых другими банками.

Секрет низких ставок прост – в кредитном договоре заемщика будет значиться совсем другая ставка: 16-17% годовых. Однако большую часть расходов заемщика на уплату процентов компенсирует автодилер, предоставляя скидку от первоначальной стоимости машины.

Выбирая совместную программу банка и автопроизводителя, нуж-

но помнить, что купить машину в кредит на специальных условиях в рамках таких предложений можно только у официальных дилеров выбранной марки.

Дополнительные условия

По большинству программ автокредитования действуют примерно одинаковые условия по обеспечению займов. В большинстве случаев банки весьма демократично относятся к подтверждению доходов заемщика (часто справка 2 НДФЛ и вовсе не требуется, если первоначальный взнос составляет более 30% стоимости). Это объяснимо, так как главным обеспечением по кредиту является приобретаемый авто-



мобиль. Однако далеко не каждое авто может быть принято банком в качестве залога. Как сообщает руководитель департамента маркетинга и банковских продуктов Росбанка **Лидия Каширина**, обычно кредиторы предъявляют следующие требования к залоговым автомобилям:

- возраст автомобиля на момент окончания срока кредита не должен превышать 12 лет для иномарок и 5 лет для отечественных машин;
- пробег на момент оформления кредита должен составлять не более 200 тыс. км для иномарок и не более 100 тыс. км для отечественных машин;
- автомобиль должен приобретаться в автосалоне;

- автомобиль не может являться коммерческим.

К подержанным авто в ряде банков предъявляются дополнительные требования. Банки могут отказать в кредитовании покупки автомобиля, который сменил более трех владельцев или продается менее чем через полгода после предыдущей сделки.

По ряду кредитных предложений отечественные авто или подержанные иномарки не могут быть приняты в залог. Например, в программах факторинга и buy-back, как правило, участвуют только новые иномарки, причем определенных моделей.

Для получения кредита необходимо застраховать транспортное средство и дополнительное оборудова-

ние (при включении его стоимости в сумму кредита) от рисков повреждения, полной гибели или утраты предмета залога (по договору КАСКО). «Иногда кредит можно оформить и без страхования залогового авто, – добавляет директор департамента розничного бизнеса – начальник управления продаж розничных продуктов банка «АК БАРС» **Эльдар Галеев**. – Однако стоимость автокредита без КАСКО несколько выше ставок по стандартным программам, поскольку при отсутствии страхования залога банк сталкивается с повышенным риском невозврата кредита».

Андрей Скрипицын отмечает также активность банков по продвижению продуктов автокредитования со страхованием жизни заемщиков. В большинстве случаев оформление такой страховки остается

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ ИЦБ. ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА



16 АПРЕЛЯ 2013, МОСКВА, SWISSOTEL КРАСНЫЕ ХОЛМЫ

ПАРТНЕРЫ

ЛИНИЯ
ПРАВА

П^g
pepeliaev group

В ПРОГРАММЕ:

- Последние изменения в законодательстве "Об ипотечных ценных бумагах"
- Передовая международная практика регулирования сделок секьюритизации в Западной и Восточной Европе
- Позиция инвесторов. На каких условиях они готовы вкладываться в ИЦБ
- Ипотечные сертификаты участия (ИСУ)
- Юридические и налоговые аспекты сделок секьюритизации в новых условиях. Управление рисками

ся добровольным, однако часто влияет на ставку по кредиту – при оформлении личного страхования заемщик может рассчитывать на снижение ставки на 1-2%. Эксперты подчеркивают, что страхование выгодно всем участникам сделки, и прежде всего заемщику, так как позволяет снизить сопутствующие риски и избежать проблем с возвратом кредита. «Кроме того, в случае оплаты страховки за счет кредитных средств с одновременным снижением процентной ставки клиент получает страховую услугу на более выгодных условиях, чем если бы оформлял договор страхования самостоятельно», – подчеркивает Эльдар Галеев.

Меры предосторожности

Схемы автокредитования достаточно прозрачны, а сроки и суммы относительно невелики, поэтому такие займы вызывают у банковских клиентов гораздо меньше опасений, чем та же ипотека. И все же осторожность и внимательность – это основные качества, необходимые заемщику при выборе кредита (в том числе и на автомобиль) и его дальнейшем погашении.

Неприятный сюрприз может ожидать клиента уже на этапе изучения банковских предложений. «Нередко банки предлагают клиентам заполнить так называемую анкету на кредит, однако на самом деле клиенту предлагают подписать оферту для заключения договора на условиях банка. Подписав такой документ, заемщик соглашается взять кредит на любых условиях, в случае если банк подтвердит кредитную заявку», – предупреждает Андрей Скрипицын.

Внимательное ознакомление с условиями договора перед его подписанием поможет избежать неожиданных дополнительных расходов в виде комиссий и штрафов. Например, во многих банках будет нужно заплатить штраф за просрочку предоставления ПТС автомобиля после его постановки на учет. В таком случае за каждый день просрочки придется заплатить порядка 300 руб. Также существуют программы, по которым в период до предоставления ПТС действует повышенная ставка по кредиту.

Однако основной риск заемщика связан с вероятностью лишиться автомобиля до окончания выплат по кредиту. Риски угона и ущерба по-

крывает страхование КАСКО, однако даже у застрахованного заемщика могут возникнуть проблемы. Стоит заранее выяснить в страховой компании порядок выплаты возмещения при наступлении страхового случая. Например, бывают ситуации, когда залоговое авто угоняют и заемщик перестает платить по кредиту, уверенный в том, что задолженность погасит страховая компания. Однако страховщики не торопятся с выплатой, а по кредиту начисляются штрафы за просрочку платежей. В итоге заемщик обнаруживает, что его долг банку не только не погашен, но еще и заметно вырос.

В разных страховых компаниях могут отличаться сроки принятия решения о выплате возмещения – порой они достигают нескольких месяцев, и все это время заемщик обязан регулярно вносить платежи по кредиту. Прекратить выплаты можно только тогда, когда автовладелец получит уведомление от банка о том, что задолженность погашена страховщиком, и убедится, что договор кредитования расторгнут. 

Татьяна Баирампас



XIV ФОРУМ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ»

24 апреля 2013, Москва, Марриотт Тверская



СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ:





ИСПРЕДПРИЯТИЕ
ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ



УЧАСТНИК ВЫСТАВКИ:
ИТ аутсорсинг

Ведущий информационный партнер:



Информационные партнеры:







Интернет-партнеры:











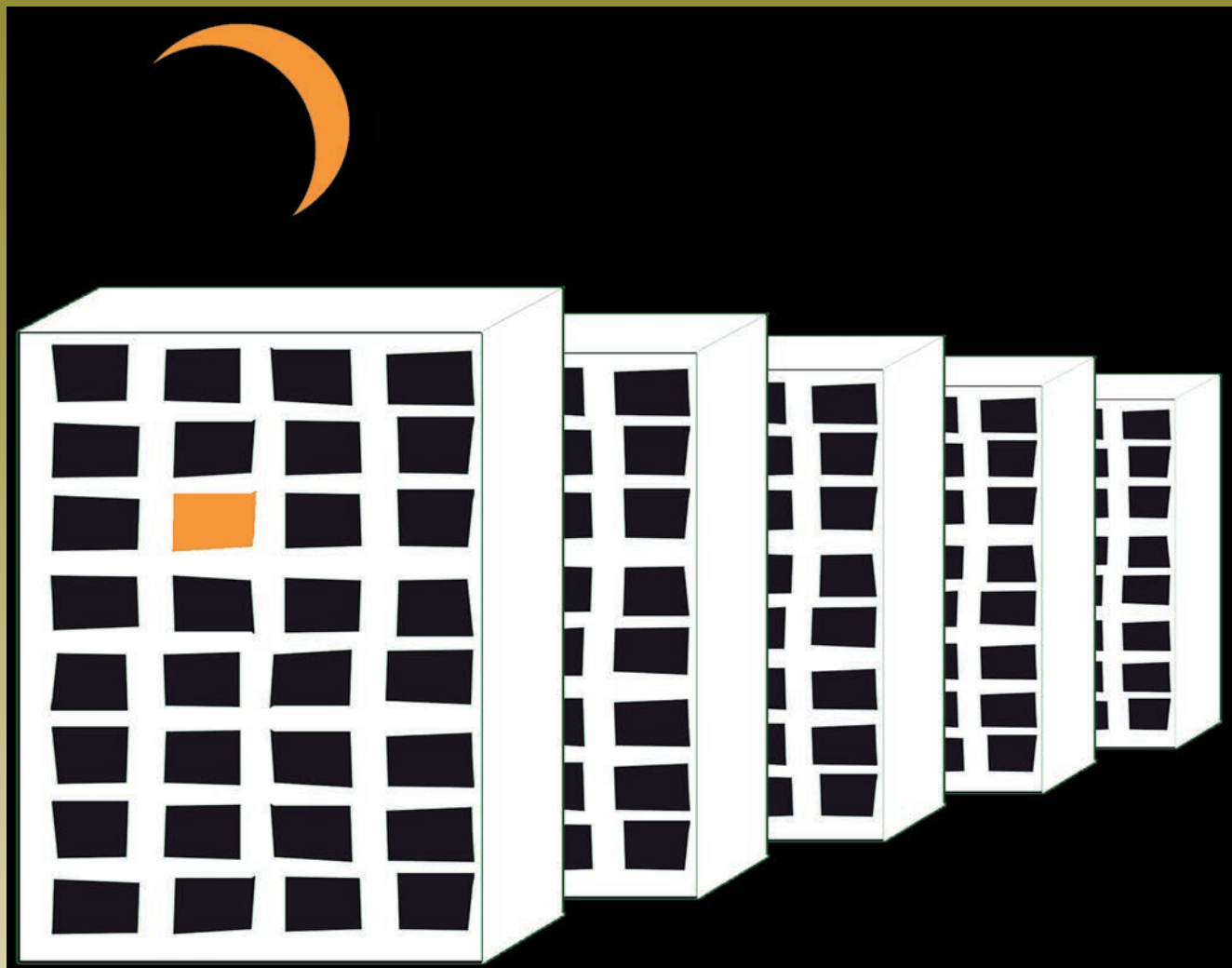





AHConferences • www.ahconferences.com • +7 (495) 790 7815 • it@ahconferences.com

СТРАХОВКА:

без шанса на выплаты



При получении ипотечного кредита заемщику придется оформлять страховой полис. По закону необходимым видом является только имущественное страхование приобретаемой недвижимости. Страхование жизни, здоровья заемщика и титульное страхование не относятся к обязательным условиям получения кредита. Однако большинство банков «мотивируют» приобретение соответствующих полисов — в противном случае ставка по ипотеке повышается.

От чего защищает заемщика наличие полиса титульного страхования?

Теория...

Страхование титула подразумевает страховку на случай того, что права собственности на приобретенный объект недвижимости будут оспорены.

«Страхование недвижимости необходимо, ведь в случае наступления непредвиденных обстоятельств гарантом безопасности выступит именно страховая компания. Если вы застраховали титул, то это защищает вас от возможной потери права собственности на недвижимость», – утверждает руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» **Андрей Владыкин**.

Эксперт приводит в пример такие ситуации.

Совершается покупка квартиры, а через некоторое время выясняется, что один из собственников на момент продажи жилья находился в местах лишения свободы, и поэтому сделка прошла без него. В таком случае после освобождения бывший заключенный имеет полное право на проживание в этой квартире.

Еще один риск – приобретение квартиры от продавца, состоящего на учете в психоневрологическом или наркологическом диспансере. Впоследствии если этот человек или его представители смогут доказать в суде, что на момент продажи продавец находился в неадекватном состоянии, то сделку могут признать недействительной.

Также нередки случаи с неожиданным появлением неучтенных наследников бывшего собственника жилья. Например, внебрачный сын, будучи прямым наследником отца, вправе требовать свою долю в том

случае, если другие родственники продали квартиру без его согласия.

При оформлении титула страховая компания должна возместить заемщику ущерб, который он может понести в подобных ситуациях.

«Титульное страхование – это единственный механизм, который действительно может застраховать интересы приобретателя жилья», – уверен исполнительный директор «Миэль-Сеть офисов недвижимости» **Алексей Шленов**.

Хорошо, если бы это было действительно так. Только вот не зря говорят: «Гладко было на бумаге, да забыли про овраги».

...и практика

К сожалению, в действительности получить возмещение от страховой компании не всегда бывает просто.

Вот один пример.

Супруги Н. решили приобрести квартиру в ипотеку. Оформили страхование, получили кредит. Но пожить в новой квартире им пришлось недолго.

Однажды к новоселам пришел молодой человек и сообщил, что он является наследником одной из бывших собственниц этой квартиры. Оказалось, что некогда здесь жила одинокая женщина. После ее смерти мошенники задним числом оформили продажу недвижимости. Затем эта жилплощадь несколько раз перепродавалась, пока не оказалась у героев нашей истории.

В этой ситуации ни риелторы, ни страховщики тщательно не проверяли историю квартиры. В итоге наследник на вполне законных основаниях обратился в суд, который

наложил арест на недвижимость. При этом страховая компания отказывается производить неудачливым новоселам положенные выплаты.

Страховая защита

Многие ошибочно думают, что при приобретении недвижимости по ипотеке можно полностью положиться на банк и страховую компанию, специалисты которых сами проверят квартиру должным образом.

Как показывает практика, заемщикам нужно быть самым очень внимательными. Нередко страховщики и кредиторы проверяют лишь последнюю сделку с недвижимостью, «не копая глубоко». Если страховщики и видят какие-то риски, то могут заключить договор, который не обязывал бы их нести ответственность за все предыдущие сделки.

«Информация о том, в каких случаях страховая компания выплачивает страховую премию страхователю, содержится в договоре комплексного ипотечного страхования или правилах страхования (в зависимости от того, как принято в страховой компании), – рассказывает руководитель ипотечной службы компании «Релайт-Недвижимость» **Ирина Кажикина**. – Очень важным моментом страхования квартиры от утраты права собственности является наличие в договоре страхования ретроспективного покрытия. То есть распространение действия договора как на заключенный страхователем (заемщиком) договор купли-продажи квартиры, так и на все предыдущие переходы права собственности».

К сожалению, достаточно большое количество заемщиков относятся к страхованию как к еще одной статье дополнительных трат при ипотечной



сделке. Договоры они читают невнимательно или не читают вовсе. Да и к выбору страховой компании и объекта недвижимости относятся порой достаточно легкомысленно.

«Нередко встречаются случаи, когда страховые компании не спешат расставаться со своими деньгами, в связи с чем приходится обращаться в суд для того, чтобы отстоять свои права. Это возможно, когда страховщиком выступает маленькая неизвестная компания. Поэтому лучше обращаться к проверенным крупным страховщикам или брокерам», — рекомендует Андрей Владыкин.

При выборе страховой компании нужно выбрать ту, которая предлагает страхование ретроспективного покрытия. И конечно, в любом случае нужно внимательно изучить правила страхования. Порой люди даже не дочитывают до конца доку-

менты, которые они подписывают. Ведь часто на это нужно потратить немало времени. К примеру, «Правила страхования недвижимого имущества на случай его утраты в результате прекращения права собственности или обременения правами третьих лиц» одной солидной страховой компании содержат 16 страниц убогистого текста. Поэтому чаще всего заемщики удовлетворяются заверением менеджера о том, что страховая компания их не обманет.

«Безусловно, верить работникам страховой компании (особенно если она крупная и давно работает на рынке) нужно, но лучше все же самому удостовериться, что вы подписываете, — говорит директор Департамента агентских продаж СК «Альянс» **Олеся Бухтоярова**. — Впрочем, серьезные страховые компании, как правило, производят выплаты, независимо от того, есть

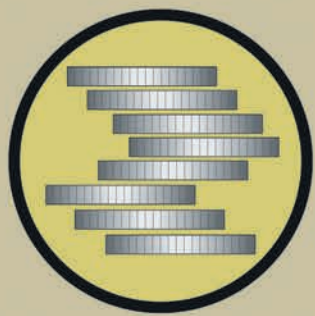
пункт о ретроспективном покрытии или нет. Правда, только при одном условии: если клиент докажет, что он не знал о предыдущих нарушениях при переходе прав собственности квартиры. А вот если он этого доказать не сможет, то увы».

Так что заемщики должны внимательно отнестись к выбору объекта недвижимости. Покупателей должно насторожить, если:

- квартира продается по цене значительно дешевле рынка;
- недвижимость перепродавалась несколько раз в течение короткого промежутка времени.

От приобретения такой жилплощади лучше отказаться или доверить ее проверку профессиональному юристу. И

Вениамин Вылегжанин



Финансовая Ярмарка

10-13 октября, 2013

Москва, КВЦ "Сокольники", павильон 2

ОРГАНИЗАТОР:



РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

- » кредитование малого и среднего бизнеса
- » кредитование физических лиц
- » микрофинансовые организации
- » страхование малого, среднего бизнеса и физических лиц
- » паевые инвестиционные фонды
- » инвестиционные услуги
- » венчурные инвестиции, фонды прямых инвестиций
- » лизинг
- » консалтинг
- » трейдинг

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:



Одной из насущных проблем в настоящее время является финансовая грамотность населения России. Лишь небольшая часть граждан ориентируется в услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами. Многие знают как зарабатывать деньги, но не знают как их сохранить.

Не менее важным вопросом современного бизнеса является финансирование субъектов малого и среднего бизнеса. В настоящее время наблюдается низкая доступность финансовых ресурсов для их развития. По оценкам экспертов, сегодня наибольшей популярностью среди предпринимателей пользуется такая финансовая услуга как микрофинансирование малого и среднего бизнеса. Оно актуально как для начинающих предпринимателей, так и для тех, что уже прочно заняли свое место на рынке.

Для обеспечения решения данных проблем, выставочная компания «Мир-Экспо» проводит «ФИНАНСОВУЮ ЯРМАКУ», которая состоится с 10 по 13 октября 2013 года в КВЦ «Сокольники», павильон №2.

Основные цели ярмарки – презентация финансовых услуг для субъектов малого, среднего бизнеса и физических лиц, повышение уровня финансовой грамотности населения, финансирование предприятий малого и среднего бизнеса.

Участниками «Финансовой ярмарки» являются банки, микрофинансовые организации, страховые и лизинговые компании, инвестиционные и венчурные фонды, консалтинговые фирмы и другие игроки финансового рынка.

Ярмарка ориентирована на широкую аудиторию посетителей.

Оргкомитет выставки: ООО «Выставочная компания «Мир-Экспо»

Россия, 115533, Москва, проспект Андропова, 22

Тел./факс: 8 499 618 05 65, 8 499 618 36 83, 8 499 618 3688

bis@mirexpo.ru | www.mirexpo.ru

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

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Стандарт	Рубли	300 тыс.-30 млн.руб.	10%-13,75%
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Первичный рынок	Рубли	300 тыс. руб. – 9 млн. руб.	На этапе строительства: 12%-13,5% После оформления права собственности: 11%-12,5%
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Новые возможности	Рубли	300 тыс. руб. – 15 млн. руб.	14,5%
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Домовладелец	Рубли	300 тыс. руб. – 9 млн. руб.	11%-13,5%
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Престиж	Рубли	300 тыс.-30 млн.руб.	11,99%
	АКБ «ГОРОД» ЗАО; тел.:8(495)710-29-07; www.bankgorod.ru	«Стандартный» (АИЖК)	Рубли РФ	От 450 000 до 10 000 000 рубли РФ	От 9,3% до 16%
	АКБ «ГОРОД» ЗАО; тел.:8(495)710-29-07; www.bankgorod.ru	«Военная ипотека – АИЖК»	Рубли РФ	До 2 200 000	От 10,25%
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), 8(800) 200-45-45, www.itb.ru	Надежный – ипотечный кредит на приобретение жилой недвижимости на вторичном рынке жилья, под залог приобретаемой недвижимости	RUR USD	Min 300 000 руб. или эквивалент в валюте, но не менее 30 % от стоимости недвижимости, max 20 000 000 руб. или эквивалент в валюте, но более 80 % от стоимости недвижимости	Рубли: 13,1% – 14% 13,60%-14,00% годовых при первоначальном взносе от 20% до 40%; 13,10%-13,40% годовых при первоначальном взносе более 40% Доллары: 11,6% - 11,9% 11,6% годовых при первоначальном взносе более 40% 11,9% годовых при первоначальном взносе от 20% до 40%
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), 8(800) 200-45-45, www.itb.ru	Фундаментальный - ипотечный кредит на приобретение жилой недвижимости на первичном рынке жилья, под залог приобретаемой недвижимости	RUR	Min 300 000 руб., но не менее 10 % от стоимости недвижимости, max 8 000 000 (для Москвы и СПб) и 3 000 000 (для иных регионов) руб., но более 80% от стоимости недвижимости	11% - 14% 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% после регистрации права собственности и ипотеки на приобретаемую недвижимость

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
До 25 лет	От 15%	Минимальная сумма досрочного погашения (сверх ежемесячного платежа): 1) 50 000 рублей РФ для Москвы и Московской области; 2) 30 000 рублей РФ для остальных регионов действия	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно); Оценка квартиры – в соответствии с тарифами организации-оценщика	Дополнительна опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 2% от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке.
До 25 лет	От 30%	Минимальная сумма досрочного погашения (сверх ежемесячного платежа): 1) 50 000 рублей РФ для Москвы и Московской области; 2) 30 000 рублей РФ для остальных регионов действия	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно); Оценка квартиры – в соответствии с тарифами организации-оценщика	Дополнительна опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 2% от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке.
До 25 лет	От 10%	Минимальная сумма досрочного погашения (сверх ежемесячного платежа): 1) 50 000 рублей РФ для Москвы и Московской области; 2) 30 000 рублей РФ для остальных регионов действия	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно); Оценка квартиры – в соответствии с тарифами организации-оценщика	Дополнительна опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 2% от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке
До 25 лет	От 20%	Минимальная сумма досрочного погашения (сверх ежемесячного платежа): 1) 50 000 рублей РФ для Москвы и Московской области; 2) 30 000 рублей РФ для остальных регионов действия	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно); Оценка квартиры – в соответствии с тарифами организации-оценщика	
До 10 лет	От 50%	Минимальная сумма досрочного погашения (сверх ежемесячного платежа): 1) 50 000 рублей РФ для Москвы и Московской области; 2) 30 000 рублей РФ для остальных регионов действия	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно); Оценка квартиры – в соответствии с тарифами организации-оценщика	
От 3 до 30 лет	От 30%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	1% - комиссия за открытие аккредитива, но не более 100 000 руб.	Приобретение квартиры на вторичном рынке
От 1 года и до достижения военнослужащим возраста 45 лет		Мораторий на досрочное погашение отсутствует	1,5% - комиссия за открытие аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном рынке
36 – 360 мес.	Не менее 20% от стоимости приобретаемой недвижимости	Без моратория, без дополнительных комиссий, min сумма для досрочного погашения 10 000 руб.	Оценка приобретаемого объекта недвижимости – от 5 000 руб. (по расценкам оценочной компании); Страхование имущества ~ 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании) По желанию клиента личное страхование и страхование титула ~ 0,7% ежегодно (по тарифам страховой компании) Безналичное перечисление кредитных средств на счет продавца – 1% от суммы перевода min 80 руб., max 1 500 руб. Аренда сейфовой ячейки – от 1775 руб. за 30 дней	Процентная ставка при отсутствии страхового обеспечения в виде личного страхования заемщиков и/или титульного страхования предмета залога в первый и последующий годы страхования – указанный в ст. 4 размер процентной ставки по кредиту, увеличенный на 2% годовых
36 – 360 мес.	Не менее 20% от стоимости приобретаемой недвижимости	Без моратория, без дополнительных комиссий, min сумма для досрочного погашения 10 000 руб.	Оценка приобретаемого объекта недвижимости – от 5 000 руб. (по расценкам оценочной компании); Страхование имущества ~ 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании) По желанию клиента личное страхование ~ 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании) Безналичное перечисление кредитных средств на счет продавца – 1% от суммы перевода min 80 руб., max 1 500 руб.	Процентная ставка при отсутствии страхового обеспечения в виде личного страхования заемщиков в первый и последующий годы страхования – указанный в ст. 4 размер процентной ставки по кредиту, увеличенный на 2% годовых

Банк, телефон, сайт		Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ИНВЕСТТОРГБАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), 8(800) 200-45-45, www.itb.ru	Фундаментальный + - ипотечный кредит на приобретение жилой недвижимости на первичном рынке жилья, под залог приобретаемой недвижимости	RUR	Min 300 000 руб., но не менее 10 % от стоимости недвижимости, max 10 000 000 (для Москвы и СПб) и 5 000 000 (для иных регионов) руб., но более 80% от стоимости недвижимости	13,25% - 15,4 % 14,00%-14,40% на этапе строительства, до последнего числа месяца, в котором Банком была получена закладная при первоначальном взносе от 40 % (включительно); 15,00%-15,40% на этапе строительства, до последнего числа месяца, в котором Банком была получена закладная при первоначальном взносе от 20% до 39,99 % (включительно); 13,25% с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором Банком была получена закладная
		Фундаментальный без первоначального взноса - ипотечный кредит на приобретение жилой недвижимости на первичном рынке жилья, под залог приобретаемой недвижимости	RUR	Min 300 000 руб., но не менее 80 % от стоимости недвижимости, max 8 000 000, но более 100% от стоимости недвижимости	14,5% - 17,5% 17,5% - на этапе строительства, до последнего числа месяца, в котором Банком была получена закладная; 14,5% - с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором Банком была получена закладная
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-09, 71-32, 71-33, 77-10, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Стандарт – АИЖК	Рубли РФ	До 10 000 000 руб.	От 9,3% до 13,6%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-09, 71-32, 71-33, 77-10, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Оптимальный	Рубли РФ	-	От 11,50%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-09, 71-32, 71-33, 77-10, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Приобретение загородной недвижимости	Рубли РФ /Доллары США	-	От 13,5% в рублях/ от 10,25% в долларах
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-09, 71-32, 71-33, 77-10, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Новое жилье	Рубли РФ /Доллары США	Не более 85% от стоимости имеющейся недвижимости	От 13,0% в рублях/ от 9,25% в долларах
 НОМОСБАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 10,5
 НОМОСБАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира+ Материнский капитал»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 12,25%
 НОМОСБАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 12,75%
 НОМОСБАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка +Материнский капитал»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 13,00%
 НОМОСБАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Поместье»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 13,00%
 НОМОСБАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Кредит на первоначальный взнос»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 12,25%
 НОМОСБАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Ипотека плюс»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 15,25%

* «Рекомендовано журналом «Ипотека и кредит»

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
36 – 360 мес.	Не менее 20% от стоимости приобретаемой недвижимости	Без моратория, без дополнительных комиссий, min сумма для досрочного погашения 10 000 руб.	Оценка приобретаемого объекта недвижимости – от 5 000 руб. (по расценкам оценочной компании); Страхование имущества – 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании) По желанию клиента личное страхование – 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании) Безналичное перечисление кредитных средств на счет продавца – 1% от суммы перевода min 80 руб., max 1 500 руб.	Процентная ставка при отсутствии страхового обеспечения в виде личного страхования заемщиков в первый и последующий годы страхования – указанный в ст. 4 размер процентной ставки по кредиту, увеличенный на 2% годовых
36 – 276 мес.	Кредитная программа без первоначального взноса!*	Без моратория, без дополнительных комиссий, min сумма для досрочного погашения 10 000 руб.	Оценка приобретаемого объекта недвижимости – от 5 000 руб. (по расценкам оценочной компании); Страхование имущества – 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании) По желанию клиента личное страхование – 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании) Безналичное перечисление кредитных средств на счет продавца – 1% от суммы перевода min 80 руб., max 1 500 руб.	Процентная ставка при отсутствии страхового обеспечения в виде личного страхования заемщиков в первый и последующий годы страхования – указанный в ст. 4 размер процентной ставки по кредиту, увеличенный на 2% годовых
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	0,5% - стоимость операции открытия аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном
От 5 до 25 лет	От 15%	Моратории на досрочное погашение отсутствуют, минимальная сумма в зависимости от региона	отсутствуют	Фиксированная ставка по кредиту на первые пять или семь лет. Переменная процентная ставка по кредиту на оставшийся срок привязана к трехмесячной процентной ставке MosPrime3M
От 5 до 25 лет	от 30%	Моратории на досрочное погашение отсутствуют, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы.	отсутствуют	Приобретение жилого дома или части жилого дома/таунхауса с земельным участком на вторичном рынке недвижимости
От 5 до 25 лет	-	Моратории на досрочное погашение отсутствуют, минимальная сумма в зависимости от региона		Приобретение недвижимости на вторичном/первичном рынке под залог имеющейся в собственности квартиры с обязательным подтверждением целевого использования кредитных средств. После подтверждения целевого использования, ставка снижается на 1%.
от 3 до 30 лет	– не менее 20% от стоимости квартиры или доли в квартире – не менее 10% от стоимости квартиры, при условии страхования риска ответственности заемщика по кредитному договору	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) - 1,0 % от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение - приобретение квартиры или последней доли в квартире на вторичном рынке недвижимости
от 3 до 30 лет	от 10 %	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) - 1,0 % от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение - приобретение квартиры на вторичном рынке недвижимости, с использованием Материнского капитала в качестве части первоначального взноса
от 3 до 30 лет	от 20%	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) - 1,0 % от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение - приобретение квартиры в строящемся многоквартирном доме, аккредитованном НОМОС-БАНКом.
от 3 до 30 лет	от 10 %	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) - 1,0 % от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение - приобретение квартиры в строящемся многоквартирном доме, аккредитованном НОМОС-БАНКом с использованием Материнского капитала в качестве части первоначального взноса
от 3 до 30 лет	от 30 %	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) - 1,0 % от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение - приобретение жилого дома с земельным участком или доли в праве собственности на жилой дом с земельным участком
от 3 до 30 лет	-	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) - 1,0 % от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение - получение средств под залог имеющейся квартиры на оплату первоначального взноса по приобретаемому жилью, с оформлением ипотечного кредита в НОМОС-БАНКе
от 3 до 30 лет	-	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) - 1,0 % от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – получение наличных средств для проведения капитального ремонта и иных неотделимых улучшений жилой недвижимости под ее залог

Банк, телефон, сайт		Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	НОМОС БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Свободные метры»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 13,00%
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Твоя ипотека»	Рубли	до 60 млн.	от 11%
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Новостройка»	Рубли	до 30 млн.	от 12,5%
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Военная ипотека» (готовое жилье)	Рубли	до 2,2 млн.	10% годовых - на первый год кредитования; 10-10,5% годовых - на второй и последующие годы
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Военная ипотека» (новостройка)	Рубли	до 2,2 млн.	от 11,3 % годовых - на период строительства квартиры, 10,5% годовых после оформления права собственности на квартиру.
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Твой гараж»	Рубли	до 3 млн.	от 12,5%
	ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новые метры» (вторичный рынок)	рубли, доллары США, евро	от 400 000 рублей/ 15 000 долларов США/ 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	от 11,5% в рублях, от 9,5% в долларах США, евро
	ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новостройка» (первичный рынок)	рубли, доллары США, евро	от 400 000 рублей/ 15 000 долларов США/ 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	от 11,25% в рублях, от 9,25% в долларах США, евро (ставки указаны после оформления собственности, до оформления - на 1% выше).
	ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Доходные метры» (кредит под залог жилой недвижимости в собственности на любые цели за исключением предпринимательских)	рубли, доллары США, евро	от 400 000 рублей/ 15 000 долларов США/ 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	от 15,95% в рублях, от 11,5% в долларах США, евро
	ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» Д.У. Закрытым паевым инвестиционным кредитным фондом «Финам Кредитный» тел.(495)796-93-88. http://www.fdu.ru	Кредитование под залог существующего жилья	Рубль РФ	От 1000000 (один миллион)	От 24% годовых
	ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья с государственной поддержкой	Рубли	От 300 тыс.руб. до 8 млн.руб.	11% (после регистрации ипотеки); 13,0-13,5% (на этапе строительства)
	ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	12,0-14,5% (после регистрации ипотеки); 13,0-15,5% годовых (на этапе строительства)
	ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение жилья на вторичном рынке	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	12,0-14,5% годовых

* Указаны базовые процентные ставки. Ставка зависит от тарифного плана, размера первоначального взноса, срока кредитования, целевого использования кредита, способа подтверждения дохода, выбранных видов страхования

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
от 3 до 30 лет	-	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) - 1,0 % от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – получение наличных средств под залог имеющегося в собственности жилья на покупку жилой недвижимости или для инвестирования в строительство.
3-30 лет	от 20 % при залоге приобретаемой недвижимости (0% при залоге имеющейся недвижимости)	Без комиссий и маратория	Комиссия за оформление закладной - 1,5% от суммы кредита (не менее 30 тыс. руб. не более 100 тыс. руб.)	Страхование: - личное (рекомендуемый); - титульное (рекомендуемый) - имущественное (обязательно)
3-30 лет	от 20%	Без комиссий и маратория	Комиссия за оформление закладной - 1,5% от суммы кредита (не менее 30 тыс. руб. не более 100 тыс. руб.)	Страхование: личное (рекомендуемое) - имущественное страхование (после оформления права собственности) - обязательно.
3-20 лет	от 10%	Без комиссий и маратория	Нет	Страхование: - личное (рекомендуемый); - титульное (рекомендуемый) - имущественное (обязательно)
3-20 лет	от 10%	Без комиссий и маратория	Нет	Страхование: личное (рекомендуемое) - имущественное страхование (после оформления права собственности) - обязательно.
3-30 лет	от 20%	Без комиссий и маратория	Комиссия за оформление закладной - 1,5% от суммы кредита (не более 100 000 рублей)	Страхование: - личное (рекомендуемый); - титульное (рекомендуемый) - имущественное (обязательно)
От 3 до 30 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения - 10 000 рублей РФ/ 400 долларов США/ 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа.	Страхование имущества – обязательно, личное и титульное страхование – по желанию клиента	Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует
От 3 до 30 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения - 10 000 рублей РФ/ 400 долларов США/ 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа.	Страхование имущества – обязательно, личное страхование – по желанию клиента	Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует
От 3 до 30 лет	Сумма кредита - не более 50% от стоимости квартиры в собственности/ не более 60% от стоимости дома с земельным участком в собственности	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения - 10 000 рублей РФ/ 400 долларов США/ 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа.	Страхование имущества – обязательно, личное и титульное страхование – по желанию клиента	Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует
36 мес.	нет	Заемщик вправе досрочно полностью или досрочно частично исполнить обязательство по возврату Суммы займа. При этом займодавец должен быть уведомлен о досрочном полном или частичном исполнении обязательств по возврату Суммы займа не позднее, чем за 30 (Тридцать) календарных дней до даты предполагаемого полного или частичного погашения.		Отчет об оценке рыночной стоимости и страхование предмета залога
От 3 до 30 лет	От 20%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Срок сдачи объекта в эксплуатацию не позднее 01.09.2013, закладная должна быть оформлена до 31.12.2013
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 10%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
	ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Целевой кредит под залог	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	13-14,5% годовых
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Всем по карману	Рубли РФ	До 8 000 000	От 11,4-15,5%
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Стандарт	Доллары США	От 20 00\$-600 000\$	От 8,25-10,75%
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Стандарт Рублевый	Рубли РФ	От 300 000 до 18 000 000	От 12,25 до 15,00%
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Люкс	Рубли РФ	От 300 000 до 18 000 000	От 11,5 до 14,75%
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Оптимальный	Рубли РФ	От 300 000 до 18 000 000	6,00%+ MosPrime3M-7,50%+ MosPrime3M
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Нецелевой	Рубли РФ, доллары США	До 50% от стоимости закладываемой квартиры	От 12%-17%

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

 ИНВЕСТТОРБАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), 8(800) 200-45-45, www.itb.ru	Премиальный – потребительский кредит, предоставляемый под залог имеющейся недвижимости (жилой и нежилой)	RUR USD EURO	Min 500 000 руб. или эквивалент в валюте (для Москвы, МО, СПб) 300 000 руб. или эквивалент в валюте (для иных регионов) Max 40 000 000 руб. или эквивалент в валюте (для Москвы, МО, СПб) 20 000 000 руб. или эквивалент в валюте (для иных регионов)	Рубли: 14,5% - 17,5% Доллары и Евро: 12,5% - 14% Размер процентной ставки зависит от срока кредитования и вида передаваемого в залог имущества
 ИНВЕСТТОРБАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), 8(800) 200-45-45, www.itb.ru	Стандартный – потребительский кредит, не обеспеченный залогом недвижимого имущества	RUR USD EURO	Min 100 000 руб. или эквивалент в валюте (для Москвы, СПб) 30 000 руб. или эквивалент в валюте (для иных регионов) Max 500 000 руб. или эквивалент в валюте	Рубли: 22% по кредитам, обеспеченным поручительством физического лица; 25% по кредитам, выдаваемым без обеспечения Валюта: 16% по кредитам, обеспеченным поручительством физического лица; 19% по кредитам, выдаваемым без обеспечения
 ИНВЕСТТОРБАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), 8(800) 200-45-45, www.itb.ru	Лояльный - потребительский кредит, не обеспеченный залогом недвижимого имущества, для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в Банке	RUR USD EURO	Min 100 000 руб. или эквивалент в валюте (для Москвы, СПб) 20 000 руб. или эквивалент в валюте (для иных регионов) Max 500 000 руб. или эквивалент в валюте	Рубли: 18% по кредитам, обеспеченным поручительством физического лица; 20% по кредитам, выдаваемым без обеспечения Валюта: 13% по кредитам, обеспеченным поручительством физического лица; 15% по кредитам, выдаваемым без обеспечения
 ИНВЕСТТОРБАНК	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), 8(800) 200-45-45, www.itb.ru	Корпоративный - потребительский кредит, не обеспеченный залогом недвижимого имущества, для клиентов – сотрудников компаний – корпоративных партнеров Банка	RUR USD EURO	Min 100 000 руб. или эквивалент в валюте (для Москвы, СПб) 30 000 руб. или эквивалент в валюте (для иных регионов) Max 750 000 руб. или эквивалент в валюте	Рубли: 17% - 19% по кредитам, обеспеченным поручительством физического или юридического лица; 19% - 21% по кредитам, выдаваемым без обеспечения Валюта: 13% - 15% по кредитам, обеспеченным поручительством физического или юридического лица 15% - 17% по кредитам, выдаваемым без обеспечения
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50000-3000000 руб	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (495)626-21-01	Пенсионный	Рубли	10000-300000 руб.	17% годовых для кредита в валюте РФ, сроком на 1 год; 18% годовых для кредита в валюте РФ, сроком на 2 год; 20% годовых для кредита в валюте РФ, сроком от 3 до 5 лет;

* Указаны базовые процентные ставки. Ставка зависит от тарифного плана, размера первоначального взноса, срока кредитования, целевого использования кредита, способа подтверждения дохода, выбранных видов страхования

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 3 до 30 лет	---	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют.	Комиссии по кредиту отсутствуют	---
До 30 лет	От 20%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Минимальное подтверждение официального дохода - 20%
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Фиксированная ставка
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Фиксированная ставка
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Плавающая ставка, зависит от ставки MosPrime3M
10 и 20 лет	От 15%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Плавающая ставка, зависит от ставки MosPrime3M
10 лет	-	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Кредит на любые цели под залог имеющейся квартиры

6-120 мес.	Отсутствует, потребительский кредит под залог недвижимости	Без моратория, без дополнительных комиссий, без ограничений по минимальной сумме	Комиссия за выдачу кредита (единовременно) – 1% от суммы предоставленного кредита Оценка приобретаемого объекта недвижимости – от 5 000 руб. (по расценкам оценочной компании); Страхование имущества ~ 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании) По желанию клиента личное страхование ~ 0,5% ежегодно (по тарифам страховой компании)	Процентная ставка при отсутствии страхового обеспечения в виде личного страхования заемщиков и/или титульного страхования предмета залога в первый и последующий годы страхования – указанный в ст. 4 размер процентной ставки по кредиту, увеличенный на 1,5% годовых
6-60 мес.	Отсутствует	Без моратория, без дополнительных комиссий, без ограничений по минимальной сумме	Выдача наличных денежных средств в валюте Российской Федерации и иностранной валюте с банковского счета через кассу Банка при предоставлении АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) кредита Клиенту – физическому лицу – 1% от суммы расходной операции	Нет
6-60 мес.	Отсутствует	Без моратория, без дополнительных комиссий, без ограничений по минимальной сумме	Выдача наличных денежных средств в валюте Российской Федерации и иностранной валюте с банковского счета через кассу Банка при предоставлении АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) кредита Клиенту – физическому лицу – 1% от суммы расходной операции	Нет
6-60 мес.	Отсутствует	Без моратория, без дополнительных комиссий, без ограничений по минимальной сумме	Выдача наличных денежных средств в валюте Российской Федерации и иностранной валюте с банковского счета через кассу Банка при предоставлении АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) кредита Клиенту – физическому лицу – 1% от суммы расходной операции	Нет
От 1 месяца до 3-х лет	Нет	Возможно	Страхование (решение принимается Кредитным Комитетом Банка): при залоге автомобиля – страхование транспортного средства на срок кредитования; при залоге недвижимости – страхование недвижимости на срок кредитования; страхование жизни и здоровья Заемщика.	Кредит под залог движимого и недвижимого имущества
От 1 месяца до 5 лет	Нет	Возможно	страхование жизни и здоровья заемщика и поручителей (при необходимости) в страховой компании, рекомендованной Банком	- получение пенсии на текущий счет, открытый в АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, более 1 месяца; - размер платежа по кредиту не превышает 50% получаемой пенсии (для работающих пенсионеров – не более 70% получаемой пенсии).

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50000-3000000 руб	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (495)626-21-01	Пенсионный	Рубли	10000-300000 руб.	17% годовых для кредита в валюте РФ, сроком на 1 год; 18% годовых для кредита в валюте РФ, сроком на 2 год; 20% годовых для кредита в валюте РФ, сроком от 3 до 5 лет;
 УРАЛСИБ БАНК	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит без обеспечения «3 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 500 тыс. руб.	25,0% в рублях РФ; 21,0% в долларах США и Евро
 УРАЛСИБ БАНК	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит без обеспечения «4 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах, документ, подтверждающий наличие имущества)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 1 млн. руб.	22,0 % в рублях РФ; 18,0% в долларах США и Евро
 УРАЛСИБ БАНК	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит под залог имущества (на любые потребительские цели)	Рубли РФ	Min – 500 тыс. руб.; Max – 6 млн. руб.	16,0% годовых
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-СТАНДАРТ	Рубли РФ	До 100 000	25%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ТрансКредит	Рубли РФ	До 1 000 000	От 17% до 19% годовых
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАРПЛАТНЫЙ	Рубли РФ	До 300 000	До 21% годовых
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАЛОГОВЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	От 16% до 18% годовых
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	18% годовых

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 Абсолют Банк	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Классический автокредит на новые и поддержанные автомобили	Рубли	100 тыс. – 4 млн. руб.	11,5% - 15% (новые а/м) 13% - 17% (подержанные а/м)
 Абсолют Банк	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Классический автокредит «Люкс»	Рубли	100 тыс. – 4 млн. руб.	10%-13,5%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 месяца до 3-х лет	Нет	Возможно	Страхование (решение принимается Кредитным Комитетом Банка): при залоге автомобиля – страхование транспортного средства на срок кредитования; при залоге недвижимости – страхование недвижимости на срок кредитования; страхование жизни и здоровья Заемщика.	Кредит под залог движимого и недвижимого имущества
От 1 месяца до 5 лет	Нет	Возможно	страхование жизни и здоровья заемщика и поручителей (при необходимости) в страховой компании, рекомендованной Банком	- получение пенсии на текущий счет, открытый в АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, более 1 месяца; - размер платежа по кредиту не превышает 50% получаемой пенсии (для работающих пенсионеров – не более 70% получаемой пенсии).
12 - 60 мес.	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта. При подаче заявки через сайт Банка УРАЛСИБ ставка по кредиту снижается на 2% годовых.
12 - 60 мес.	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта. При подаче заявки через сайт Банка УРАЛСИБ ставка по кредиту снижается на 2% годовых.
От 1 года до 5 лет	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; руб.	Дополнительные комиссии при выдаче и погашении кредита отсутствуют Дополнительные расходы заемщика: - Страхование недвижимости; - Услуги по оценке недвижимости; - Оплата гос. пошлины при регистрации документов	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением
До 24 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Нет
До 36 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Залог транспортное средство
До 24 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Нет
До 60 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Залог, имеющейся в собственности недвижимости
До 60 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Залог, имеющейся в собственности недвижимости, без подтверждения доходов

До 60 мес. (новые), до 48 мес. (подержанные)	От 15%		Расходы по страхованию	1.максимальная сумма кредита на поддержанные автомобили – 1 700 000 рублей; 2. при сумме кредита более 1 700 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 30%. При сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%. 3. Дополнительно опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5%-1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 6 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке. 4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора
До 60 мес.	От 30%		Расходы по страхованию	1.Тариф на приобретение новых автомобилей иностранных марок стоимость более 1 200 000 рублей. 2. при сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50% 3. Дополнительно опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 12 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке. 4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	«Два документа» (новые и поддержанные а/м)	Рубли	200-800 тыс. руб.	12%-15,5% (новые); 13,5%-17,5% (подержанные)
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Выгодный автокредит	Рубли	150 тыс. руб. – 1,5 млн.	12%
	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО), 8(800) 200-45-45, www.itb.ru	Автокредит – кредит на приобретение нового автомобиля отечественного или иностранного производства в салоне – официальном дилере марки	RUR USD EURO	Min 90 000 руб. или эквивалент в валюте Max не установлен	Рубли: При первоначальном взносе от 20% до 39,9% - 17% при наличии страхования КАСКО, 22% без страхования КАСКО При первоначальном взносе 40% и более – 16% при наличии страхования КАСКО, 18% без страхования КАСКО Валюта: При первоначальном взносе от 20% до 39,9% - 14% при наличии страхования КАСКО, 21% без страхования КАСКО При первоначальном взносе 40% и более – 13% при наличии страхования КАСКО, 17% без страхования КАСКО
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Тел. +7(495)626-21-01 www.mosoblbank.ru	«Малина»	Валюта РФ	от 50 000 до 10 000 000	14%
	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Тел. +7(495)626-21-01 www.mosoblbank.ru	«Счастливый. Валюта»	USD, EUR	от 2 000 до 300 000	12%*
	ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «Автомобили в кредит»	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 3 млн. руб.	12,5% - 15,5% * в рублях РФ; 9,0% - 11,5% * в долларах США и Евро

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Овердрафт	рубли	До 10 000 000	От 12,5-14%
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Микрокредит	рубли	До 2 000 000	От 16-17%/ при предоставлении залога От 21-24% без залогового обеспечения
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Развитие	рубли	До 20 000 000	От 10,5-15%
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Инвестиционный	рубли	До 40 000 000	От 10,5-17%
	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Банковская гарантия	Рубли, иностранная валюта (доллары США, евро)	До 40 000 000	Вознаграждение за выдачу банковской гарантии 3-4% годовых

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
До 60 мес. (новые), до 48 мес. (подержанные)	От 30%		Расходы по страхованию	1. Дополнительна опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5%-1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 6 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке. 2. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора
До 36 мес.	От 15%		Расходы по страхованию	
6-48 мес.	Не менее 20% от стоимости приобретаемого автомобиля	Без моратория, без дополнительных комиссий, без ограничений по минимальной сумме	Комиссия за выдачу кредита (единовременно) – 1% от суммы предоставленного кредита Безналичное перечисление кредитных средств на счет автосалона – 1% от суммы перевода min 80 руб., max 1 500 руб.	Нет
от 12 до 60 мес.	от 15%	без ограничений, комиссия не взимается	отсутствуют	Страхование НС и потери работы
от 12 до 60 мес.	от 15%	без ограничений, комиссия не взимается	отсутствуют	*Акция «Бери и рули» продлится до 31.05.2013г.
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	отсутствуют	В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ. При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит.

До 12 мес.	Без залога	Погашение процентов ежемесячно, погашение ОД- ежедневно в размере остатка денежных средств на расчетном счете в конце дня. Период обнуления до 60 дней Досрочное погашение без моратория и штрафных санкций	Комиссия за выдачу 0,5% от суммы лимита овердрафта	
До 24 мес.	-без залога для клиентов имеющих положительную кредитную историю по программе КМБ в любом банке -в ином случае при залоге движимого / недвижимого имущества	Погашение кредита – аннуитетными платежами. Досрочное погашение без моратория и штрафных санкций	Комиссия за выдачу 1% от суммы кредита	
До 36 мес.	Движимое и недвижимое имущество	-Погашение траншей 1 раз в 3 месяца -Погашение ежемесячно-минимальный ежемесячный платеж 10% от лимита ВКЛ -Погашение ежемесячно – минимальный ежемесячный платеж 10% от лимита ВКЛ -Погашение процентов ежемесячно	Комиссия за выдачу 1% от суммы лимита кредитования	
До 120 мес.	Движимое и недвижимое имущество, в том числе приобретаемое	Аннуитет, погашение равными, сезонный график	Комиссия за выдачу от 0,5-1% от суммы лимита кредитования	
До 36 мес. при возобновляемом гарантийном лимите, до 12 мес. при разовой гарантии	Покрытая гарантия – 100% залог векселя Банка Не покрытая-обеспеченная движимым и недвижимым имуществом		-	

ДОРОГИЕ СТОЛИЦЫ

Московские отели являются самыми дорогими в Европе. Средняя стоимость номера в столичной гостинице – 7,2 тыс. рублей за ночь.

На втором месте этого рейтинга находится Лондон, ночевка в отеле которого обойдется в 6,67 тыс. рублей. Затем следуют Стокгольм (6,27 тыс. рублей), Осло (6,16 тыс. рублей), Хельсинки (5,4 тыс. рублей) и Копенгаген (5,35 тыс. рублей).

Также Москва вошла в ТОП-10 городов с самой дорогой арендой торговой недвижимости. Дороже, чем в российской столице, аренда коммерческих площадей стоит в Гонконге, Нью-Йорке, Токио, Сиднее и Лондоне.

ПЕРВИЧНЫЙ РОСТ

Спрошлого года наблюдается существенный рост количества новостроек, выставленных на продажу. Это характерно как для Москвы, так и для области.

Однако количество жилья эконом-класса остается недостаточным. Частично именно поэтому средняя цена квадратного метра увеличилась на 0,5% до 129,6 тыс. рублей.

По прогнозам, в этом году цены на недвижимость будут расти быстрее инфляции. Основной рост стоимости новостроек происходит на начальной стадии строительства. К моменту сдачи дома в эксплуатацию стоимость квартир может вырасти на 25-30%.

ЖЕНСКОЕ ЛИЦО ИПОТЕКИ

Ипотечку мужчины берут реже, чем женщины.

Согласно исследованию компании «Главмосстрой-Недвижимость» (ГМСН), в прошлом году доля женщин, которые оформили ипотечный кредит в Москве, выросла до 42%, а доля мужчин – до 32%. Остальные 26% – это кредиты, оформленные семейными парами.

Возможно, эта статистика объясняется тем, что представители сильного пола не любят пунктуально вносить ежемесячные кредитные платежи, а также предпочитают накопить необходимую для покупки квартиры сумму, чем переплачивать за кредит банку.

Также мужчины реже, чем женщины, обращают внимание при трудоустройстве на то, будет ли доход официальным. В силу чего им – без справки 2НДФЛ – может быть труднее получить ипотеку на привлекательных условиях.

30 КРУПНЕЙШИХ

По сообщению Центрального банка, в прошлом году тридцатка крупнейших российских банков заработала 795,3 млрд руб., что на 20,4% больше показателей 2011 года.

В ТОП-30 в настоящее время входят: банк «АК Барс», «Русский стандарт», «Возрождение», «Альфа-банк», банк «Санкт-Петербург», «Банк Москвы», «Бинбанк», КБ «Восточный», ВТБ, «ВТБ 24», «Газпромбанк», «МДМ банк», МИНБ, «Московский кредитный банк», «Номос-банк», «Петрокоммерц», «Промсвязьбанк»,



«Райффайзенбанк», «Росбанк», «Россельхозбанк», банк «Россия», Сбербанк, «Связь-банк», «Сити-банк», «ТрансКредитбанк», «Уралсиб», «Ханты-Мансийский банк», «ХКФ-банк», «Юниаструм банк», «ЮниКредитбанк».

НЕХОРОШИЙ «ТОН»

Тон-банка, активно рекламировавшего свои услуги в интернете, на самом деле не существует.

Центральный банк России не выдавал лицензию данной кредитной организации. Лицензию под номером 2161, на которую ссылался на своем сайте банк-аферист, выдали в 1992 году «Первому Федеральному Акционерному Коммерческому Банку г. Москвы» и аннулировали в 2004 году.

Не исключено, что у «Тон-банка» могут появиться «последователи». Так что гражданам, увидевшим название незнакомого банка, имеет смысл проверить информацию о нем на сайте ЦБ или Агентства по страхованию вкладов (там можно найти список всех банков, которые имеют право на привлечение средств физических лиц).

«ПЕРСОНА ГОДА 2012» НАЗВАЛА ПОБЕДИТЕЛЕЙ

В Москве состоялась торжественная церемония награждения лауреатов ежегодной международной премии «Персона года 2012».



Лауреаты премии «Персона года 2012»

В Большом Петровском зале столичного «Президент-отеля» наградили известных людей, чей вклад в развитие политической, деловой, общественной и культурной жизни России в 2012 году был признан наиболее значимым. Независимый экспертный совет назвал 28 лауреатов в общественно-политической и деловой сферах, в специальных номинациях – Гран-при. Обладателем высшей награды – «За крупнейшую сделку в российской экономике» – стал председатель Правления ОАО «НК «Роснефть» **Игорь Сечин**.

В этом году премия проходила в двенадцатый раз, многие гости отмечали особое значение «Персоны года» и ее широкое признание в обществе.

«Эта премия завоевала авторитет, все знают и ждут «Персону года», – отметил уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей **Борис Титов**, (лауреат в номинации «За вклад в развитие экономики страны»). – Авторитет премии базируется на правильности выбора, а мнение жюри совпадает с мнением общества».

На торжественном приеме присутствовали: президент - председатель правления ОАО Банк ВТБ **Андрей**

Костин, заместитель мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики **Андрей Шаронов**, президент Торгово-промышленной палаты РФ **Сергей Катырин**, председатель правления ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» **Михаил Погосян**, председатель совета директоров ЗАО «Сбербанк-АСТ» **Николай Андреев**, генеральный директор и председатель правления ФГУП «Киноконцерн «Мосфильм» **Карен Шахназаров**, тренер по фигурному катанию **Алексей Мишин** и многие другие.

Поднимаясь на сцену за заслуженной наградой, победители благодарили за высокую оценку своей деятельности.

«Я испытываю чувство благодарности за то, что мои усилия были оценены, – сказал научный руководитель НИУ ВШЭ **Евгений Ясин** (лауреат в номинации «Персона в образовании»). – Я не такого высокого мнения о своих заслугах, но со стороны виднее – спасибо за эту премию, я надеюсь оправдать доверие моих коллег».

«РБК, его ресурсы давно стали в России серьезным брендом, поэтому быть представленным в какой-либо номинации на такой премии

почетно лично для меня, и это усиливает позиции нашей компании», – считает генеральный директор ФГУП «Почта России» **Александр Киселев** (лауреат в номинации «За социальную ответственность»).

«Хочу выразить благодарность и признательность за такую высокую премию, я даже несколько смущен этим», – признался президент Московского международного Дома музыки **Владимир Спиваков** (лауреат в номинации «Персона в культуре»).

«Награда имеет давние традиции, – отметил в своем обращении к гостям церемонии врио губернатора Московской области **Андрей Воробьев**. – То, что я стал победителем в номинации «Карьера года», очень приятно, я буду и дальше стараться оправдывать высокий статус, который РБК мне сегодня присвоил».

«Эта премия значимая, завоевавшая авторитет среди бизнесменов и общественных деятелей, – сказал председатель Совета директоров «Ренова», президент Фонда «Сколково» **Виктор Вексельберг** (лауреат в номинации «Бизнесмен года»). – Быть награжденным для меня большая честь, но, конечно же, любая персона не может состояться без людей, которые рядом. Хочу сказать всем большое спасибо».

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

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

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

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.



Уважаемые читатели журнала!

Если Вы считаете, что финансовая услуга была оказана некорректно, если у Вас есть вопросы по Вашим правам и обязанностям как заемщика или вкладчика, то Вы можете получить консультацию грамотных специалистов.

Письма направляйте по адресу редакции:

info@ipocred.ru

Ежегодная международная премия «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО-2013»

Участие в конкурсе поможет Вам:

- укрепить деловую репутацию Вашего банка;
- повысить уровень доверия к Вашим финансовым услугам;
- пропагандировать цивилизованные отношения между банками и клиентами;
- познакомиться с лучшими проектами и достижениями в области банковского дела;
- обменяться опытом эффективного руководства банковскими структурами;
- определить ориентиры для дальнейшего развития вашей деятельности.

Торжественная церемония
вручения премии
состоится
29 мая 2013 года



ПРЕМИИ ВРУЧАЮТСЯ В КАТЕГОРИЯХ:

- ОРДЕН
- БРИЛЛИАНТ
- ПЛАТИНА
- ЗОЛОТО
- СЕРЕБРО
- БАНКОВСКАЯ
КОРОНА

НОМИНАЦИИ ПРЕМИИ:

- Банкир года:
 - за большой личный вклад в развитие банковской системы России
 - лучший топ-менеджер года
- Наиболее динамично развивающийся банк региона
- Лучший банк региона
- За успехи в развитии потребительского кредитования
- За эффективную деятельность регионального банка на российском финансовом рынке
- За вклад в реализацию проектов реального сектора экономики
- Лучший благотворительный проект года
- За активное участие в международных проектах
- За активную деятельность в России (Представительство иностранного банка)
- За высокий уровень корпоративной культуры
- За высокий уровень корпоративного поведения
- За социальную ответственность банка
- За эффективную деятельность на мировом финансовом рынке
- За успехи в сфере подготовки кадров
- За успехи в развитии филиальной сети
- Лучшая PR-кампания
- Партнер банка
- За высокий уровень формирования и поддержания рациональных ожиданий у корпоративных и частных клиентов
- За активную разработку и внедрение IT-технологий в банковской сфере
- За разработку и внедрение новых форм банковских услуг в России
- Наиболее динамично развивающаяся компания года
- Наиболее динамично развивающаяся страховая компания года

России честь приумножая!

Учредители премии: журнал «Банковское дело», медиахолдинг «Агентство Информбанк».

При поддержке: Российского Союза Промышленников и Предпринимателей, Ассоциации региональных банков России и других отраслевых банковских объединений.

Оргкомитет премии принимает заявки на конкурс до 10 мая

Председатель оргкомитета: Марина Нестеренко – (495) 708-3281, reclama@tpnews.ru

Оргкомитет: (499) 245-0558, 245-0213 pr1@tpnews.ru, tps@tpnews.ru

www.prembank.ru

АССОЦИАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ

Association of Regional Banks of Russia



XI Международный банковский форум «Банки России - XXI век»

XI International banking forum "Banks of Russia - XXI century"



September 4-7, Sochi
Radisson SAS Lazurnaya

4-7 сентября, г. Сочи
Рэдиссон САС Лазурная



XV Банковская конференция:

"Надзор и регулирование финансового рынка:
Россия и международная практика"

XV Banking conference:

"Supervision and fregulation of financial market :
Russia and international practice"

Генеральный спонсор



Стратегический спонсор Партнер-спонсор регистрации



Спонсор футбольного турнира



Генеральные медиа-партнеры



Специальные спонсоры



(495) 785-2993; 785-2988

cpk@asros.ru; mts@asros.ru; kmd@asros.ru

www.asros.ru

