

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№3 (34) май-июнь 2013

Военная ипотека:
как получить кредит?
стр. 4

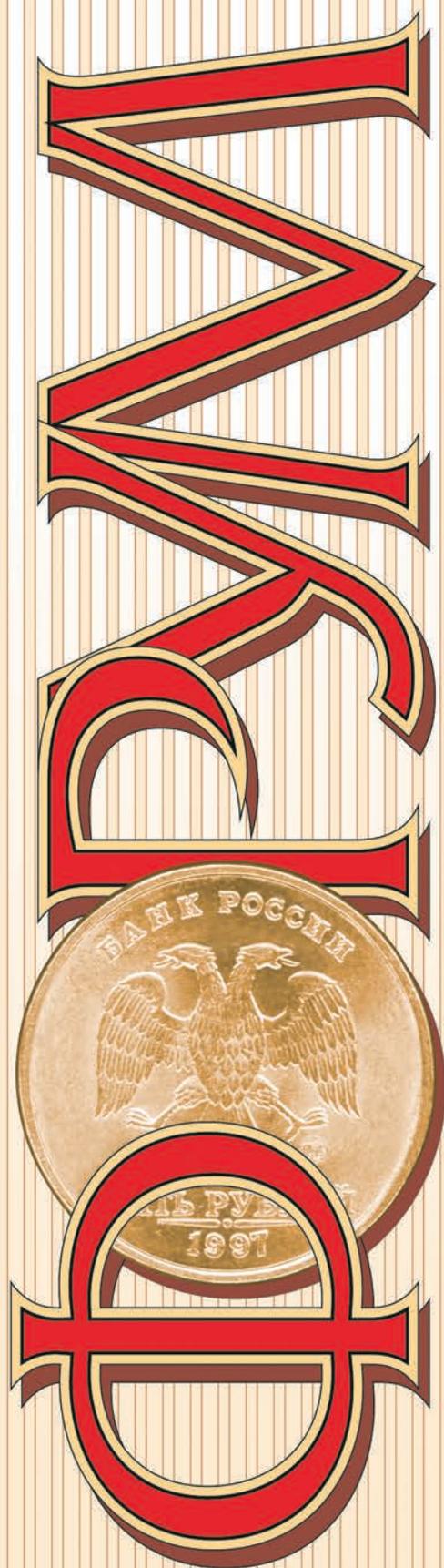
Квартиры-студии:
выгодная инвестиция?
стр. 8

Столичный «эконом»:
где можно найти недорогую недвижимость?
стр. 12

Сертификат или вклад:
чем удобны сберегательные сертификаты?
стр. 22

**Гид
по кредитам
стр. 34**

Программы лояльности:
цена вопроса
стр. 26

**ОРГАНИЗАТОР:****АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ**

ПРИ УЧАСТИИ

ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ**УСТРОИТЕЛЬ:**

Всероссийское ЗАО

«Нижегородская ярмарка»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

Полномочного представителя

Президента РФ в Приволжском
Федеральном округе

Правительства Нижегородской области

29-30 августа**2013 года****КОНТАКТЫ****Ассоциация российских банков**

Телефон / факс

+7 (495) 690-22-48

E-mail

penkin_sa@arb.ru

Всероссийское ЗАО "Нижегородская ярмарка"

Телефон

+7 (831) 277-55-95,
277-54-14, 277-56-90,

Факс

+7 (831) 277-54-87

E-mail

alla@yarmarka.ru, irina@yarmarka.ru

URL

<http://www.yarmarka.ru>

Главный редактор
Софья Ручко

Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас, Елена
Изюмова, Людмила Мехонцева

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 №. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2
События	3; 18; 31; 32
Ипотека	
Ипотека в погонах: как получить кредит военнослужащим	4
Недвижимость	
Модное мини: кто и почему покупает квартиры-студии	8
Жилье дешевым не бывает?	12
Вопрос-ответ	20; 30
Инвестиции	
Сертификат заменит вклад: чем удобны сберегательные сертификаты	22
Потребительский кредит	
Цена верности: чем выгодны банковские программы лояльности	26
Гид по кредитам	34
Style	
Дневник Елены Портмоне	46
Анкета заемщика	47



ДЕШЕВО – ЕЩЕ НЕ ХОРОШО

Часто хочется купить дешевле и лучше. Особенно если дело касается такого дорогостоящего товара, как недвижимость. Учитывая ее стоимость, попытки сэкономить вполне понятны: цены на квартиры часто достигают запредельных величин. Купить относительно приличную квартиру в Москве можно не меньше чем за 7 млн рублей. В области – за 5 млн.

В этом вопросе очень важно правильно расставить приоритеты: чтобы за низкую цену не купить аналогичное качество. Ведь некоторые покупки таковы, что было бы лучше, если бы их не было вовсе.

Основной вопрос: насколько мы готовы «упасть» не только в цене, но и в своем стремлении к комфорту. Вполне логично предположить, что квартиры, которые можно приобрести по стоимости значительно ниже рынка, будут отличаться с точки зрения качества далеко не в лучшую сторону.

Некоторые города в Подмоскowie состоят как бы из двух частей: «старой» и новой. Первая – это хрущевки-брежневки. Новые кварталы могут выглядеть еще более удручающе. Нелепо огромные и узкие дома, стоящие неподалеку друг от друга, образуют своего рода двор-колодец, без зелени и элементарного благоустройства внутри. К тому же территория вокруг представляет собой большую стройку – что там еще будет возведено и в каком окружении окажется в конечном итоге дом, вообще неизвестно.

Конечно, таково не все Подмоскowie, но чтобы найти бюджетные варианты в приличном месте, нужно очень и очень постараться.

Имеет ли смысл покупать дешевые квартиры с инвестиционными целями? Вряд ли. Обольщаться относительно их возможной перепродажи с большой выгодой не стоит. Цены на них не будут сильно расти (они и на нормальное жилье уже не растут так, как было до кризиса – по 25% в год), к тому же найти покупателя может быть сложно.

Что делать, если нет денег на покупку недвижимости надлежащего качества? Значит, нужно брать ипотеку или просто арендовать квартиру. К сожалению, преимущества того или иного варианта просчитать сейчас не слишком легко. 

Софья Ручко,
главный редактор

ИПОТЕКА: КАЖДОМУ СВОЕ

В общих чертах условия ипотечного кредитования у банков похожи. Однако у каждого предложения есть свои нюансы.

О них рассказали представители ведущих банков, которые презентовали свои ипотечные программы на круглом столе. Он прошел в рамках Международной выставки недвижимости «Домэкспо». Организатор мероприятия – журнал «Ипотека и кредит».



Владимир Липко, начальник отдела продаж службы розничного кредитования КБ МИА

Банк «Московское Ипотечное Агентство» – это государственный банк, основанный Правительством Москвы в 2000 году.

Сейчас банк сотрудничает со 120 застройщиками и аккредитовал более 700 объектов. В КБ МИА действует 17 ипотечных программ, которые ориентированы на различные группы заемщиков.

Если говорить о первичном рынке кредитования, то важно отметить, что мы аккредитовываем объекты уже на стадии котлована. Кроме этого, у нас есть программа, по которой вообще не требуется аккредитация объекта. Также банк предоставляет кредит на строящуюся коммерческую недвижимость в жилых домах, на гаражи и машиноместа.

Для покупки недвижимости на вторичном рынке есть программа без первоначального взноса. Ей могут воспользоваться клиенты, уже имеющие в собственности недорогую квартиру. Также действует программа, разработанная для выкупа комнат и последних долей в квартире.

Для получения решения по кредиту клиент может направить заявку по электронной почте. Ее рассмотрение при полном пакете документов занимает не более двух рабочих дней.

* * *



Владимир Тимофеев, заместитель начальника отдела ипотечного кредитования Связь-банка

Связь-Банк обладает широкой региональной сетью, включающей 51 региональный

филиал, московское подразделение и сеть из 102 дополнительных офисов. В 2013 году принято решение об открытии банка в Чеченской Республике. В прошлом году банк выдал 7 308 ипотечных кредитов на общую сумму 15,4 млрд рублей, в том числе по программе «Военная ипотека» – 4 682 кредитов на 9 млрд рублей.

Связь-Банк является одним из лидеров среди банков по объему выданных кредитов в рамках государственной программы обеспечения жильем военнослужащих и занимает более 22% этого рынка.

Военнослужащим, получившим ипотечный кредит, банк предлагает потребительские кредиты на льготных условиях. В 2012 году каждый седьмой военнослужащий, имеющий ипотечный кредит, воспользовался этим предложением.

В феврале этого года Связь-Банк расширил программу ипотечного кредитования военнослужащих на приобретение строящейся недвижимости.

Также в рамках программ ипотечного кредитования клиент Связь-Банка может воспользоваться сертификатом на получение материнского капитала, который позволит увеличить сумму кредита и использовать его как первоначальный взнос при покупке недвижимости.

* * *



Елена Рощина, начальник Управления ипотечного кредитования ОАО «МТС-Банк»

МТС-Банк является активным игроком на рынке ипотечного кредитования во всех регионах присутствия. На сегодняшний день трендом рынка является повышенный спрос на кредиты для приобретения недвижимости на первичном рынке. Необходимо отметить, что в случае, когда строительство объекта находится на самом начальном этапе, клиент может рассчитывать на самые оптимальные ценовые условия. Прямые партнерские отношения МТС-Банка с девелоперской компанией Urban Group, специализирующейся на жилищном строительстве, позволяют предлагать клиентам очень выгодные варианты, где первоначальный взнос может не превышать 5% от стоимости недвижимости.

МТС-Банк гибко и лояльно относится к своим заемщикам. Мы рассматриваем заявки от клиентов, работающих на последнем месте всего один месяц (при условии успешно пройденного испытательного срока). Жилищное кредитование доступно владельцам бизнеса и индивидуальным предпринимателям на тех же условиях, что и наемным работникам.

ИПОТЕКА В ПОГОНАХ: КАК ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ ВОЕННОСЛУЖАЩИМ



Ипотека для военнослужащих – специальный продукт, который был разработан для решения жилищного вопроса защитников родины, – набирает обороты. Участники рынка прогнозируют, что востребованность «Военной ипотеки» будет расти и приведет к качественным изменениям программы.

Только для военных

Специально для военнослужащих Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) совместно с ФКГУ «Росвоенипотека»

разработали механизм жилищного кредитования, который получил название «Военная ипотека». Это была первая социально ориентированная программа из линейки ипотечных продуктов, которая учитыва-

ет не только средства заемщика, но – в первую очередь – государства.

«Военная ипотека» рассчитана на кредитование армейских служащих – участников накопительно-ипотеч-

ной системы (НИС). Она подразумевает использование денежных средств, выделяемых из федерального бюджета участникам системы.

Категории военных, которые могут воспользоваться программой, перечислены в ст. 9 Федерального закона «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих». Свидетельство участника НИС выдает «Росвоенипотека». Важное преимущество заключается в том, что правом на кредит с господдержкой могут воспользоваться все участники – независимо от того, признаны они нуждающимися в жилье или нет.

«Благодаря этой программе военнослужащие-участники НИС имеют возможность приобретать жилье уже в первые годы службы, практически не вкладывая собственные средства», – рассказывает директор департамента инноваций, методологии и стандартизации АИЖК **Мария Полякова**.

Несмотря на недолгий срок существования программы, ей уже воспользовалось большое количество заемщиков в погонах. По словам заместителя генерального директора по маркетингу ЗАО «Пересвет-Инвест» **Ирины Кирсановой**, с начала реализации программы было приобретено почти 44 тыс. квартир.

Высокая популярность данной программы объясняется ее доступностью, ведь военнослужащие практически не вкладывают собственные средства в покупку недвижимости.

В качестве первоначального взноса используется сумма накопительных взносов, указанная в свидетельстве о праве участника НИС на получение целевого жилищного займа. Погашение кредита про-



исходит ежемесячно, эти платежи осуществляются также за счет ежегодных перечислений со стороны государства.

Размер накопительного взноса на одного участника НИС в этом году составляет 222 тыс. рублей. Максимальная сумма кредита по «Военной ипотеке» – 2,25 млн рублей. Заемщик может вложить в покупку жилья свои деньги, но это не является обязательным условием участия в программе.

«Участники данной программы могут приобрести однокомнатную или двухкомнатную квартиру в Подмосковье», – констатирует Ирина Кирсанова.

Оценку квартиры и сопутствующие оформлению ипотечной сделки расходы заемщик оплачивает из собственных средств.

Для рассмотрения банком вопроса о выдаче кредита заемщику необходимо предоставить свидетельство о праве участника НИС на получение целевого жилищного займа. При этом минимальный срок участия в НИС составляет три года. Максимальный срок кредитования – 20

лет, но при этом на дату окончания этого срока возраст заемщика не должен превышать 45 лет.

Сам принцип функционирования программы накладывает на заемщика определенные обязательства: платежи за него вносит Минобороны, поэтому условие по сроку службы вполне логично. Если военнослужащий прослужил в армии меньше десяти лет, то он должен будет вернуть государству все средства целевого жилищного займа. Этот момент каждый потенциальный заемщик должен учитывать до того, как решит воспользоваться «Военной ипотекой».

Строим – в банк

Стабильно растущий спрос на «Военную ипотеку» воодушевил игроков банковского рынка сильнее конкурировать за армейских заемщиков. Причины интереса кредитных организаций к этой программе кроются, в частности, в гарантированности возврата одолженных средств (ведь эти займы обеспечены государством). К тому же за счет реализации такого востребованного продукта они получают стабильный поток клиентов.



Процедура получения кредита по «Военной ипотеке» проста, сообщает директор департамента розничных банковских продуктов «Связь-Банка» **Алексей Бахаев**. В некоторых банках решение о выдаче кредита принимается в течение часа после подачи документов. «При этом не происходит оценки платежеспособности военнослужащего, как при выдаче обыч-

ной ипотеки (однако необходимо согласование условий кредитования с «Росвоенипотекой» до предоставления кредита). Ставки по «Военной ипотеке» существенно ниже, чем при классической», – обращает внимание эксперт.

Сейчас наибольшее количество займов по «Военной ипотеке» выдается

в Московской, Ростовской, Новосибирской областях, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае. С февраля этого года военнослужащие могут взять ипотеку по ставке от 9,75%.

Как и в случае с классической ипотекой, банки предъявляют определенные требования к приобретаемой по «Военной ипотеке» недвижимости. В данном случае определенное значение имеет ее географическое расположение. Так, для субъектов Российской Федерации, находящихся в Центральном, Южном и Приволжском федеральных округах, а также Ленинградской, Калининградской областях и Ставропольском крае, приобретаемая в кредит квартира может находиться в любом населенном пункте. Для остальных регионов она должна быть в населенном пункте, расположенном не далее 50 км от города присутствия банка-кредитора или его филиала.



Набор основных характеристик жилой недвижимости стандартен. Физический износ здания, в котором расположена квартира, не должен превышать 50%. Она не может иметь незаконных переустройств и перепланировок; должна быть подключена к электрическим, паровым или газовым системам отопления.

Некоторые банки предоставляют кредиты на приобретение не только готового, но и строящегося жилья. «Таким образом, качество и площади квартиры сегодня существенным образом отличаются от того, что мы имели раньше», – заключает Алексей Бахаев.

Максимальная сумма кредита в этом случае также составляет 2,25 млн рублей. Ставка на период строительства дома – 11,3-11,5%



годовых. После окончания строительства и оформления права собственности на квартиру она снижется до 10,5%.

Размер перечислений на счет участника НИС ежегодно индексируется в соответствии с уровнем инфляции.

«В перспективе планируется усовершенствование законодательной базы НИС, которая позволит при покупке квартиры использовать средства материнского капитала», – добавляет Ирина Кирсанова. 

Елена Изюмова



МОСКВА

**21-22 ноября 2013 г.
"Президент - Отель"**

VI Международная конференция "Наличное денежное обращение: модели, стандарты, тенденции"

Темы НДО:

- Перспективы развития банковской системы России;
- Современные тенденции в наличном денежном обращении;
- Новые технологические и управленческие решения в обработке денежных знаков;
- Кассовые операции в коммерческом банке;
- Взаимодействие коммерческих банков, инкассаторских и специализированных компаний, крупных торговых сетей в процессе наличного денежного обращения;
- Рециркуляция наличных денег: технологии, международный опыт и проблемы;
- Стандартизация денежных знаков, оборудования и процессов;
- Борьба с фальшивомонетничеством. Виды подделок и способы их выявления.

(495) 785-29-93, 785-29-88

cpk@asros.ru, mts@asros.ru, kmd@asros.ru

www.asros.ru

МОДНОЕ МИНИ: КТО И ПОЧЕМУ ПОКУПАЕТ КВАРТИРЫ-СТУДИИ



Квартиры-студии – популярный формат у покупателей жилья. И это неслучайно. Их преимущество – низкая стоимость, что достигается за счет небольшой площади недвижимости.

Цена вопроса

Квартира-студия – это однокомнатная квартира, где отсутствует стена между комнатой и кухней.

Обычно такую недвижимость покупают на самых ранних стадиях строительства.

«Самыми доходными, а значит, и самыми востребованными являются объекты на этапе «котлована», – говорит генеральный директор компании «Домус финанс» **Павел Лепиш**. – Такие вложения считаются среднесрочными, а цена квартиры с начала строительства до момента вселения увеличивается в среднем на 25-30%. Безусловно, есть и более успешные проекты, доходность которых еще более высока. При этом около 15% покупателей заявляет о возможности дальнейшей перепродажи, что свидетельствует об инвестиционном характере их покупок».

Небольшие квартиры-студии находят своего покупателя в два раза быстрее, чем однокомнатные квартиры. При этом многие люди следуют нехитрому алгоритму: на стадии котлована покупается квартира-студия, после сдачи дома она продается уже по более высокой цене. На полученные деньги можно попробовать купить опять же на стадии котлована одно- или двухкомнатную квартиру. Так постепенно, через несколько лет можно стать владельцем приемлемой жилплощади.

Как сообщили в департаменте аналитики компании «НДВ-Недвижимость», «раньше недвижимости в таком формате практически не было. Студии сравнительно недавно стали появляться на рынке первичного жилья Москвы. Как и раньше, сейчас данный формат характерен



для апартаментов (за совсем редкими исключениями)».

Самые дешевые студии в Подмосковье продаются в восточном направлении. Например, 1-комнатную квартиру площадью 28,4 кв.м можно купить на старте продаж по цене от 1,4 млн руб. Но в этом случае придется поторопиться – ведь раскупается такое жилье моментально.

Особо внимательные покупатели заявляют, что если пересчитать цену на квадратный метр, то квартиры-студии из самых дешевых могут быстро превратиться в самые дорогие. Их цена порой может превосходить стоимость стандартной однокомнатной квартиры процентов на двадцать. Правда, это мало кого останавливает: ведь в абсолютном выражении по сравне-



нию с другими квартирами в доме их стоимость – самая низкая. Студии выполняют самую главную задачу для покупателя: дают возможность приобрести хоть какую-то квартиру.

Проблемные метры

Комната-студия совмещает в себе несколько функций: это и кухня, и рабочая зона, и гостиная, и спальня. Поэтому сразу после приобретения такой недвижимости встает вопрос правильной организации пространства.

Впрочем, вариантов его оптимизации существует множество. Все зависит от ежедневных потребностей жильцов.

Дизайнерские проекты для студий, как правило, украшаются стилизованными под общий интерьер вытяжками для обеденных зон. Но очень мало кто говорит о плитах, которые будут стоять под ними. При этом, согласно действующему законодательству, в жилых комнатах запрещается размещать газовое оборудование. Вряд ли в крохотной квартирке найдется место для перегородок и дверей между комнатой и кухней. Значит, ставить газовую плиту будет нельзя – придется приобретать электрическую. А это означает дополнительные расходы на электроэнергию.

Зато можно будет сэкономить на отделке. Разница в стоимости ремонта студии и однокомнатной квартиры бывает весьма существенной.

Больше всего преимуществ квартира-студия имеет для тех, кто покупает ее в целях последующей сдачи в аренду. При ощутимой разнице в стоимости с «однушкой», цены на их аренду практически не различаются.

Ипотеку – в студию

Процесс оформления студии в ипотеку в большинстве случаев не отличается от порядка кредитования стандартных квартир. Какие-то специальные программы здесь отсутствуют.

«По новостройкам-студиям у нас действуют стандартная программа «Квартира в новостройке». Воспользоваться ей может любой за-



емщик даже при наличии 10% от стоимости квартиры в качестве первоначального взноса. Отдельных предложений по квартирам-студиям банк не предлагает», – сообщили в пресс-службе банка ВТБ 24.

Впрочем, иногда, рассказал Павел Лепиш, «застройщики совместно с банками могут разрабатывать специальные программы для молодых семей, а также программы с минимальным первоначальным взносом».

«Я думаю, что квартиры-студии покупают из-за экономии, а не от желания иметь именно квартиру-студию», – один из самых распространенных отзывов об этой недвижимости выглядит именно так.

Причину сегодняшней и будущей популярности таких объектов по-



нять несложно: для большинства жителей цены на жилье являются неподъемными. Поэтому в ближайшие годы эксперты прогнозируют рост спроса на квартиры-студии. Застройщики, в свою очередь, го-

товы пойти навстречу «пожеланиям трудящихся» и в угоду уменьшения цены урезать квадратные метры. **И**

Людмила Мехонцева



20 - 21 июня 2013
Москва, Россия

Управление операционной деятельностью финансовых институтов

Рецессия+market changes: поиск оптимальной модели бэк-офиса в меняющихся условиях рынка

"Горячие" темы для обсуждения:

- Реорганизация ФСФР и ЦБ РФ: чего ждать рынку?
- Готовимся к переменам: новый режим сделок T+2 и клиринговое членство.
- Повышение эффективности без затрат на оптимизацию.
- Тенденции cost cutting для максимального результата.
- Революционная роль мидл-офиса.
- Стратегия эффективного апгрейда программного обеспечения.

По вопросам регистрации, аккредитации и медиа поддержке, обращайтесь к Наталье Азаровой
+420 773242319 Tel na@msbevent.com www.msbevent.com

ЖИЛЬЕ ДЕШЕВЫМ НЕ БЫВАЕТ?

МОЖНО ЛИ НАЙТИ НЕДОРОГИЕ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ И ОБЛАСТИ



Квартира в столичном регионе по нестоличным ценам – мечта большинства тех, кому сложно увязать свои финансовые возможности с представлениями о комфортной жизни. Может ли она стать реальностью?

Запредельные цены на жилье давно стали в России притчей во языцех. Сегодня приобрести квартиру на собственные или заемные средства в состоянии не более 26% рос-

сиян. Три четверти населения не могут рассчитывать даже на ипотечный кредит, при этом около 25% граждан проживают в аварийных домах. Различные программы, на-

правленные на решение жилищного вопроса, оказываются малорезультативными в масштабах страны, улучшая положение лишь отдельных социальных групп.

При этом рецепт доступного жилья всем известен: снижение цены квадратного метра плюс уменьшение ставок по ипотечным кредитам. Однако строительство недорогой недвижимости требует активного государственного участия, в частности, льготного кредитования застройщиков, бесплатного предоставления земельных участков под дома эконом-класса и т.д. Способствовать удешевлению метра может и внедрение инновационных технологий строительства. И то и другое существует пока только в проектах. Что же касается ипотечных ставок, то здесь тоже не обойтись без государственного вмешательства. Сначала правительство делало оптимистичные прогнозы об их снижении до 4-6%. Затем в Указе Президента РФ №600 от 7 мая 2012 года вышло постановление о снижении к 2018 году среднего уровня ставок по ипотечным жилищным кредитам до показателя инфляции плюс 2,2% (в 2012 году инфляция составила 6,6%, то есть в соответствии с этим указом ипотека должна выдаваться под 8,8%). Правда, недавно премьер-министр Дмитрий Медведев скорректировал краткосрочные планы, заявив, что в 2013 году среднюю ставку по ипотеке нужно уменьшить хотя бы до 9-10%.

К сожалению, в реальности наблюдается противоположная картина: ставки не только не падают, но продолжают расти и на данный момент находятся на уровне 12,7% годовых.

Что делать тем, кто не может годами ждать выполнения правительственных обещаний и вынужден покупать жилье сейчас, несмотря на неподъемные цены и жесткие условия кредитования? Чтобы ипотека не стала «черной дырой», в которую ежемесячно будет улетать весь семейный доход, этим людям



приходится выбирать наиболее экономичные варианты на рынке недвижимости, ограничивая бюджет покупки суммой в 2,5-3 млн рублей. При условии, что заемщик может выплатить первоначальный взнос в размере как минимум 10% стоимости жилья (например, из средств материнского капитала), сумма кредита составит 2,25-2,7 млн рублей, что при сроке кредита в 15 лет означает ежемесячные выплаты на уровне 27-32 тыс. рублей. В 2012 году средняя зарплата в Москве составляла 45 тыс. рублей, а в Московской области – 32 тыс. рублей, так что семье, в которой оба супруга работают, выплатить такой кредит, в общем-то, реально. Вопрос в другом – где найти квартиру по этой цене?

Москва слезам не верит

«Дешевое жилье в Москве» – словосочетание практически неупотребляемое, ведь мы давно привыкли считать, что любая квартира внутри МКАД стоит баснословных денег. В принципе, так оно и есть – за небольшими исключениями.

«Наиболее экономичные предложения на вторичном рынке недвижимости в Москве – это хрущевки, но их осталось не так уж и много, предложение составляет всего 5%», – сообщает руководитель аналитического центра корпорации «Инком» **Дмитрий Таганов**. Цена квадратного метра в таких квартирах составляет в среднем 155,6 тыс. рублей, что несколько ниже средней цены за «квадрат» по Москве (175,1 тыс. руб. за кв.м). Больше всего предложений квартир такого типа сосредоточено не в очень престижных округах – ВАО, ЮЗАО, ЮВАО.

По данным эксперта, стоимость самой дешевой вторичной квартиры в Москве весной 2013 года составила 3,95 млн рублей (по этой цене была выставлена однокомнатная квартира площадью 39 кв.м на ул. Булатниковской в ЮАО). На тот же минимальный ценовой порог указывает и исполнительный директор «Миэль-Сеть офисов недвижимости» **Алексей Шленов**. Самый недорогой объект в базе компании – это квартира

в Алтуфьевском районе, на третьем этаже 5-этажного кирпичного дома, общей площадью 18,1 кв.м с 3-метровой кухней. Продается такое жилье за 3,85 млн рублей.

Очевидно, что покупателям с ограниченным бюджетом придется пожертвовать качеством жилья. Квартуру с дисконтом можно найти в домах, расположенных далеко от метро, в экологически неблагоприятных районах, с неблагоустроенными, небезопасными дворами. Если говорить о типе постройки, то эконом-предложения стоит искать в старых панельных пятиэтажках или типовых панельных домах высотой 9-14 этажей: цены в них на 20-30% ниже, чем в современных монолитно-кирпичных зданиях. По сниженной цене в большинстве случаев продаются квартиры на первом и последнем этажах (минус 2-10% от стоимости), со смежными комнатами, сидячей ванной, без балкона и невыигранным видом из окон.

Жилье за МКАД: дешево и сердито

В столице даже в самых ветхих и неприглядных домах квартиру за 2-3 миллиона не найдешь. Если финан-



сы никак не позволяют рассчитывать на большее, выход один – покупать жилье в Подмосковье. Здесь можно найти объекты в пределах указанного бюджета.

Руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» **Светлана Бирина** разделяет рынок недвижимости МО на несколько ценовых зон, наиболее дорогая из которых – ближнее Подмосковье (Реутов, Мытищи, Химки, Красногорск). Здесь

можно купить жилье в среднем по цене от 100 тыс. рублей за кв.м, а среди самых дешевых предложений, за исключением комнат и долей, – квартиры стоимостью от 3-3,2 млн рублей.

Во второй зоне (более удаленные от МКАД города: Балашиха, Подольск, Ивантеевка) средняя стоимость кв. м составляет около 78 000-82 000 рублей. Стоимость предложения начинается от 2,5-2,6 млн рублей, не включая комнаты и доли.



Руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина

По какой причине объект недвижимости может продаваться по цене ниже рыночной?

Квартиры могут выставаться по цене ниже рыночной по разным причинам. Удешевляют жилье неудачное расположение, например, соседство с промышлен-

ным объектом или свалкой, незаконная планировка, наличие проблем с документами (обременения, аресты и пр.) и просто неудовлетворительное состояние квартиры и дома в целом, что в особенности характерно для старого жилого фонда. Снижает стоимость жилья и первый этаж.

Бывает и так, что никакого «подвоха» нет, а квартира выставляется с дисконтом из-за срочности продажи (переезд, внезапная необходимость в деньгах и различные семейные обстоятельства).

В зависимости от ситуации дисконт может быть совершенно разным и достигать до 25%.

Третья зона – города в пределах 30 км от МКАД – характеризуется средней стоимостью кв.м около 70 000-80 000 рублей и ценами на квартиры от 2-2,2 млн рублей.

Чем дальше в область – тем дешевле недвижимость. Тем, кому принципиальна близость к Москве, могут подойти весьма заманчивые по цене предложения дальнего Подмосковья. По данным Алексея Шленова, самый недорогой объект в этом регионе находится в городе Рошаль и продается за 800 тыс. рублей. Это двухкомнатная квартира площадью 39,6 кв.м с 6-метровой кухней, расположенная на 4-м этаже четырехэтажного кирпичного дома.

Помимо удаленности от МКАД на стоимость подмосковного жилья влияют такие факторы, как расположение дома относительно ж/д станции, загруженность автомагистралей, связывающих населенный пункт с Москвой, экологическая обстановка и уровень развития инфраструктуры. В связи с этим в таких городах, как Люберцы и Балашиха, недвижимость несколько дешевле, чем в других населенных пунктах, находящих на аналогичном расстоянии от столицы. Это связано

с тем, что трассы, ведущие от этих городов к Москве, хронически перегружены, а инфраструктура развита значительно слабее, чем, например, в Подольске или Королеве.

Надежда на новостройку

Еще один сценарий малобюджетной покупки – инвестиции в недвижимость на этапе строительства. Приобретение жилья на стадии котлована позволяет сэкономить около 30-40% его итоговой стоимости.

Правда, в Москве новостроек эконом-класса не так уж много, а цены на них все равно высокие. Впрочем, можно найти несколько проектов стоимостью порядка 100 тыс. рублей/кв.м. Заместитель генерального директора по стратегическому и инвестиционному развитию компании «НДВ-Недвижимость» **Ольга Новикова** приводит в качестве примера новый ЖК, в котором можно купить однокомнатную квартиру площадью 38,21 кв.м за 4 012 050 рублей.

В Подмосковье предложений на рынке новостроек несравнимо больше. На сумму до 3 млн рублей можно приобрести жилье

как эконом-, так и комфорт-класса. По данным компании «Метриум Групп», в начале года квартиры стоимостью до 3 млн рублей предлагались в 17 проектах эконом-класса и в 10 проектах комфорт-класса на начальной и средней стадии строительства.

Одно из самых доступных предложений на рынке подмосковных новостроек – студия в мкр. Светлый в 20 км от МКАД. Эта квартира площадью 30,5 кв.м продается за 1,413 млн рублей.

Эксперты «Метриум Групп» обращают внимание на то, что квартира в новостройке класса «комфорт» не обязательно обойдется дороже эконом-класса. Например, однушку площадью 38,65 кв.м в ЖК уровня «комфорт» в Балашихе можно купить за 2,589 млн рублей.

Объекты в том же ценовом диапазоне можно найти и в нескольких жилых комплексах, построенных более чем на 70%. Таких предложений немного, и наиболее демократичное из них – однокомнатная квартира за 2,487 млн рублей в уже построенном доме в Балашихе. Площадь такого жилья – 38,86 кв.м.



Генеральный директор компании «Мизель-Новостройки» Софья Лебедева

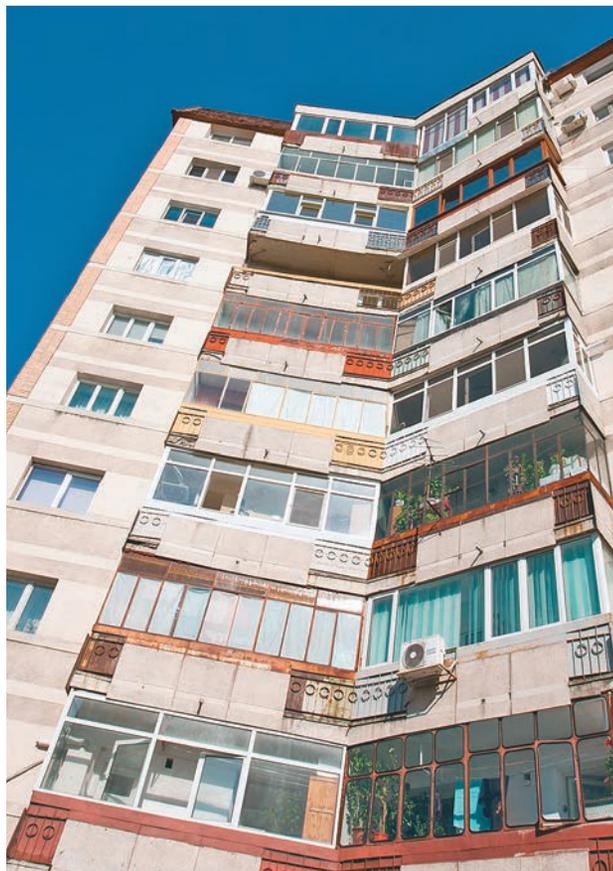
Какова сейчас минимальная стоимость квартиры в новостройках Москвы и по каким причинам строящиеся объекты могут продаваться по заниженной цене?

Если рассматривать квартиры в пределах МКАД, то одно из самых доступных предложений на данный момент – это однокомнатная квартира площадью 35,73 кв.м

в ЮАО в районе Москворечье-Сабурово стоимостью 4,22 млн руб.

Что касается причин снижения цены на новостройку, то среди наиболее очевидных можно назвать низкую стадию строительной готовности. При покупке квартиры в доме на начальной стадии строительства риски покупателя, несомненно, высоки, однако он может снизить их, обратившись к крупному застройщику или риэлтору с большим опытом на рынке.

Также цены ниже среднерыночных значений встречаются на проблемных объектах – это может быть долгострой или новостройка, которая реализуется в обход 214 ФЗ.



Обратная сторона дешевизны

Любая сделка с недвижимостью требует тщательной подготовки и проверки, особенно это касается предложений с заниженной стоимостью, предупреждает Светлана Бирина. Стремление покупателя приобрести жилье по максимально выгодной цене понятно, однако в

случае, когда стоимость является единственным критерием выбора, велика вероятность оказаться жертвой недобросовестных продавцов.

Если недвижимость продается по цене более низкой, чем большинство аналогичных объектов, для этого могут быть очевидные и неочевидные причины.

Для вторичного рынка очевидными причинами можно считать состояние дома и самой квартиры. Для новостроек решающим фактором ценооб-

разования, помимо расположения и класса объекта, является стадия строительства.

Если очевидных причин нет, или они являются недостаточными основаниями для предоставляемого дисконта, стоит всерьез задуматься о том, что может стоять за столь заманчивым предложением.

Рассмотрим пример: в Северо-Восточном округе Москвы продается однокомнатная квартира площадью 40 кв.м на 14-м этаже 16-этажного современного панельного дома по цене 5,25 млн рублей. В квартире сделан евроремонт, застеклен балкон, окна выходят во двор. До метро «Алтуфьево» можно доехать за 7 минут.

В то же время, по данным ГК «Индикаторы рынка недвижимости», средняя цена кв.м в современном панельном доме в районе Алтуфьевский составляет 147 505 рублей. Рассматриваемая нами квартира предлагается по цене 131 250 руб. за кв.м, что на 11% ниже среднего значения. В описании квартиры единственным параметром, снижающим стоимость жилья, является удаленность от метро (1,5 км). В соответствии с применяемыми формулами оценки такое расстояние до метро может уменьшить стоимость недвижимости в среднем на 7%. В то же время качественный ремонт в квартире, как правило, повышает ее стоимость на 10-15%.

Таким образом, в данном случае оправданность дисконта в 11% от средней цены вызывает сомнения. Вполне вероятно, что у продавца есть другие причины, по которым он желает поскорее продать свое жилье, уступив в цене. Чаще всего таким способом пытаются скрыть



**Директор ипотечного
отделения ГК «МИЦ»
Константин Шибецкий**

Какова вероятность снижения средней ставки по ипотеке до 9-10% в этом году?

Теоретически такую вероятность исключить нельзя. Однако не стоит забывать, что на

формирование процентных ставок оказывают влия-

ние рыночные механизмы. Ставки – это производная от целого ряда рыночных факторов, их величина зависит от стоимости привлекаемого ресурса, рейтинга заемщика, уровня правовых и кредитных рисков, темпов развития экономики в стране.

Существующие сегодня в нашей стране ставки вполне адекватны и соответствуют реалиям рынка. Корректировка процентных ставок будет происходить медленно в пределах 0,5-1%. Вполне возможно, что к концу года их уровень снизится до 12,4%.



проблемы с правоустанавливающими документами, надеясь, что покупатель, привлеченный выгодным предложением, не будет слишком придирчив. Излишне говорить, что в такой ситуации, напротив, требуется тщательный анализ юридической истории объекта, чтобы избежать в будущем столкновения с родственниками и наследниками бывших владельцев, заявляющими о своих правах на квартиру.

При покупке новостройки титульные риски практически исключены, однако и на первичном рынке стоит опасаться заниженных цен. Суперпредложение на поверку может оказаться простым мошенничеством, и встречается такое довольно часто.

Так, в начале прошлого года шли активные продажи квартир в рамках проекта Румянцево. Застройщик обещал возвести малоэтажный клубный дом в 2 км от МКАД по юго-западному направлению, в поселке с раз-

витой инфраструктурой, обустроить территорию и ввести объект в эксплуатацию в I квартале 2013 года. Купить однокомнатную квартиру в этом доме можно было за 2 млн рублей, причем с полной внутренней отделкой. Стоит ли говорить, что для Новой Москвы, да еще и на минимальном расстоянии от кольцевой автодороги, такое предложение было уникальным. Квартиры разошлись быстро, правда, сделки заключались не по ФЗ 214. К концу 2012 года дольщики обнаружили, что строительство не только не началось, но и вряд ли вообще когда-либо станет возможным, так как земля под проектируемый дом имеет назначение «для ведения личного подсобного хозяйства», и получение разрешения на строительство многоквартирного дома на таком участке затянулось на неопределенный срок. К слову, владельцы квартир в других домах того же застройщика оказались не в лучшем положении: два проекта попали в реестр незаконных строений в Московской области, опу-

бликованный на официальном сайте Комитета МО по жилищному строительству. Цены в незаконно возводимых домах также были более чем доступны.

Конечно, не стоит заранее причислять все недорогие новостройки к мошенническим проектам: в большинстве случаев риски вложения в недвижимость на стадии котлована оправдываются последующей прибылью, а для покупателей с ограниченным бюджетом такие инвестиции являются практически единственной возможностью приобрести новое качественное жилье. Кроме того, покупка недвижимости – это скорее логическая задача, чем лотерея: тщательный анализ данных о продавце и объекте с привлечением опытных специалистов позволяет относительно точно прогнозировать исход сделки и минимизировать существующие риски. **И**

Татьяна Баирампас

СТАНДАРТЫ ДЛЯ БАНКОВ

В Уфе прошла традиционная конференция «Банки. Процессы. Стандарты. Качество». Ее участники могли поделиться разработанными стандартами работы, которые в том числе повышают качество обслуживания клиентов. Ведь именно его уровень влияет на выбор людьми того или иного банка.

Это мероприятие Ассоциация российских банков (АРБ) ежегодно проводит на базе Национального банка Республики Башкортостан.

«Для нас это традиционная банковская конференция, которая важна своим содержанием. Здесь обсуждаются прикладные и очень важные системные вопросы, которые потом реализуются в повседневной практике», – сказал президент Ассоциации российских банков **Гарегин Тосунян**.

Он отметил, что нужно разрабатывать «не только стандарты процессов, но и продуктовые стандарты. Это важно, потому что определяет успешность игроков на этом /финансовом/ рынке».

Разработка банковских стандартов нужна финансистам и еще по одной причине.

«Почти все банкиры побывали в судах, – напомнил вице-президент Ассоциации региональных банков России **Олег Иванов**. – Каждый год



мы узнаем, что суды, когда речь идет о кредитах потребителям, как то по-новому начинают читать законодательство, находить его новую трактовку, что приводит к серьезным банковским потерям».

Так, в 2011 году заемщики подали 213 тыс. исков о возврате ранее уплаченных банковских комиссий. В прошлом году их количество сократилось до 170 тыс., что все равно довольно много.

Банковская стандартизация позволяет «пройти путь превращения стандарта в действующую норму права». «Мы должны преподать свои кредитные стандарты как некоторую юридически жесткую конструкцию. Стандартные договоры должны внести большую юридическую определенность, защитить банкиров в суде», – заявил Олег Иванов.

Своими наработками нужно делиться с коллегами. «Пришло понимание, что это здорово, когда ты имеешь результат, которым можешь поделиться; если рынок воспринимает твой результат, значит, ты многого добился», – уверен Гарегин Тосунян.

Среди банков-«локомотивов стандартизации» глава АРБ назвал МСП

Банк, НомосБанк, Новикомбанк, Абсолютбанк.

По мнению Тосуняна, среди факторов, которые влияют на выбор банка клиентами, сейчас лидирующее место занимает качество оказываемых услуг. Оно опережает такие условия, как размер комиссий или ставка по кредитам.

«У нас население, которое восприимчиво к банковским услугам. Нам есть с кем работать», – подчеркнул Гарегин Ашотович. Он отметил такую проблему, как усиление поляризации доходов населения. Сейчас «у многих людей нет потребности в финансовых услугах, потому что банковские услуги непростые и недешевые».

Среди наиболее востребованных банковских программ – те, которые помогают решить жилищный вопрос.

Один из новых вариантов ипотеки реализуется в Казахстане. Там с 2003 года работает система жилищных сбережений.

При принятии соответствующего закона, рассказала председатель правления АО «Жилстройсбербанк Казахстана» **Нурбути Наурызбае-**



ва, использовался опыт стройсберкасс в Германии. В прошлом году в программе участвовали 90 тыс. человек. На их счетах аккумулировано около 1 млрд долларов. Всего за этот период было выдано жилищных займов более чем на 1 млрд тенге.

Суть программы заключается в том, что сначала человек копит на специальном вкладе средства, которые потом может использовать как первоначальный взнос при ипотеке. То есть в данном случае вкладчик и заемщик представлены одним лицом. Сейчас действует четыре программы, которые различаются сроками накопления и ставками по кредитам.

«Ежегодно государство выплачивает премии нашим клиентам. Это является хорошим аргументом для людей», – подчеркнула Нурбуби Наурызбаева.

Еще один востребованный продукт у банковских клиентов – вклады. Пока лучшей альтернативы сбережений – учитывая эффективную работу системы страхования вкладов и довольно высокие ставки по депозитам – нет.

Сейчас обсуждается вопрос о повышении максимального размера

страхового возмещения с 700 тыс. до 1 млн рублей.

По словам заместителя генерального директора Агентства по страхованию вкладов (АСВ) **Андрея Мельникова**, после обсуждения на совещании в правительстве соответствующего законопроекта он был отправлен на доработку.

Основной вопрос – в изменениях, которые ограничивали бы риски Агентства, связанные с излишне агрессивной политикой некоторых банков в сфере кредитования.

В первоначальном варианте банкам, которые устанавливают ставки по вкладам выше рыночных, предлагалось платить в фонд страхования более высокие взносы. По мнению представителей Федеральной антимонопольной службы, такой подход нарушает конкуренцию. Есть предложение ввести дифференцированные взносы, которые учитывали бы не только ставку по депозитам, но и другие финансовые показатели кредитной организации.

Сейчас «рынок вкладов развивается очень активно», – сказал Андрей Мельников. В прошлом году в банковскую систему ежедневно посту-

пало более 4 млрд рублей. Общий объем банковских вкладов составил 14 трлн рублей.

Рост депозитных ставок несколько замедлился. За последнее время они повысились меньше чем на 1%. В крупнейших банках ставка составляет в среднем 9,9%. При этом, по данным опроса, 40% людей при принятии решения о размещении вклада интересуется именно доходность депозита и только 27% – какие-то дополнительные опции.

«Не может быть в бочке меда все хорошо», – отметил Андрей Мельников и рассказал о случаях мошенничества банков. Так, осенью прошлого года была попытка получить компенсацию из фонда страхования вкладов «через нарисованные несуществующие вклады».

Еще одна проблема связана с рынком сберегательных сертификатов. «Нас немного беспокоит эта мода, потому что количество банков с сертификатами растет», – сообщил спикер. При этом не все инвесторы знают, что средства, размещенные на сертификатах, не являются застрахованными, а значит, при банкротстве банка эти вкладчики будут являться кредиторами третьей очереди. **И**



**Анна Любимцева,
руководитель
аналитического
центра Агентства
по ипотечному
жилищному
кредитованию
(АИЖК)**

**Под какие проценты
можно получить сей-
час ипотечный кре-
дит?**

С августа прошлого года ставки по ипотечным программам банков начали расти. За этот период, помимо Сбербанка, поднявшего ставки второй раз за год, стоимость ипотеки увеличили еще 19 банков. Одновременно с этим у отдельных игроков наблюдалось смягчение требований к заемщикам как по величине первоначального взноса (ВТБ 24), так и по способу подтверждения дохода (Росбанк).

В то же время было отмечено снижение ставок рядом банков, в том числе такими активными игроками рынка, как Дельтакредит, Запсибкомбанк и Уралсиб.

Сейчас средняя ставка по выдаваемым банками кредитам (срок 15 лет, первоначальный взнос – 30%) составляет 13-14%.

* * *



**Владимир Лопатин,
председатель совета
директоров компании
«ВСК-Ипотека»**

**На какой срок лучше
всего оформлять ипо-
течный кредит?**

Все зависит от того, что более критично для заемщика: абсолютная ставка по кредиту (от которой зависит размер так называемой процентной переплаты) или сумма ежемесячного платежа по кредитному графику. Увеличение номинального срока кредита влечет за собой

ощутимое снижение регулярной платежной нагрузки, но при этом растет совокупная стоимость кредита. И наоборот.

Отсюда мои рекомендации потенциальному заемщику. Если ежемесячный платеж по предполагаемому кредиту близок к пределу ваших финансовых возможностей, то лучше брать кредит на максимально возможный срок. Гасить его досрочно в любом удобном для вас режиме никто не запретит.

Если же у вас имеется солидный запас по доходам даже на коротком кредите, то какой смысл переплачивать лишнее? Короткий и берите.

* * *



**Асет Гайрабекова,
генеральный
директор
компании «Девико.
Девелопмент
и Консалтинг»**

**Что будет со стоимо-
стью загородной не-
движимости в 2013
году (рост, стагнация,
падение)?**

В настоящее время на рынке загородной недвижимости действуют несколько факторов,

которые оказывают противоположное влияние на цены. С одной стороны, «рынок покупателя», значительное превышение предложения над спросом, должны приводить к снижению цен.

С другой стороны – в последний год активно развивается ипотека, банки предлагают разнообразные продукты, с помощью которых можно приобретать не только таунхаусы, но и участки, и дачные дома. Безусловно, увеличение кредитных возможностей приводит к расширению круга потенциальных покупателей и – как следствие – к росту спроса и цен.

Еще один фактор – более тщательная проработка девелопером каждого предложения, расширение спектра дополнительных сервисных услуг для покупателя, повышение качества самого продукта. Все это тоже может способствовать повышению стоимости на участки и дома в тех или иных поселках.

Таким образом, суммарно уровень цен окажется, скорее всего, на прежнем уровне. Возможны незначительные колебания в ту или иную сторону, которые в краткосрочном периоде будут скорректированы. А вот отдельные предложения могут подорожать или подешеветь вполне ощутимо: в зависимости от качества каждого конкретного поселка.

* * *



Сергей Арзянцев,
директор
департамента
ипотечного
кредитования
Номос-Банка

Какие заемщики и при каких условиях могут рассчитывать на понижение ставок по ипотеке?

Самые низкие ставки банки предлагают заемщикам, которые берут кредит в размере не более 50% от стоимости квартиры на срок до 7 лет. Подтверждение дохода официальными справками от работодателя позволяет дополнительно снизить ставку по кредиту.

На какой срок лучше всего оформлять ипотечный кредит?

Рекомендуем выбирать срок кредита таким образом, чтобы размер платежей по всем кредитам не превышал 45% от ежемесячного дохода семьи. Это позволит бюджету заемщика иметь дополнительный запас прочности на случай непредвиденных ситуаций.

* * *

Михаил Сероштан, начальник отдела разработки кредитных продуктов Департамента ипотечного кредитования ВТБ24

Как накопить на первоначальный взнос по ипотеке?

Часто источником первоначального взноса на жилье являются средства от реализации существующего жилья или иных активов заемщика – в таком случае вопрос, как правило, решается с использованием схемы альтер-

нативных сделок, когда продажа старого и приобретение нового жилья происходит одновременно. Это довольно распространено на ипотечном рынке.

Если же речь действительно об инструментах накопления – то, пожалуй, наиболее распространенным является вклад в надежном банке. Нечасто, но все же на рынке встречаются специальные вклады, предназначенные для тех, кто копит на жилье. Они могут обладать специфическими преимуществами, например, дисконт по ипотечной ставке в будущем при получении кредита в этом банке. Раньше такую программу предлагали своим клиентам и мы, но сейчас она приостановлена, так как не пользовалась заметным спросом. Все-таки надо признать, что пока в нашей стране клиенты не привыкли копить длительное время.

* * *



Сергей Джамалутинов,
руководитель
Центра ипотечного
кредитования
Абсолют Банка

Выгодна ли для заемщиков ипотека с нулевым первоначальным взносом? Есть ли перспективы для широкого распространения таких программ?

Такие продукты, безусловно, выгодны для заемщиков, у которых остро стоит жилищный вопрос, но при этом еще не успевших накопить на первоначальный взнос.

Однако не стоит забывать, что такой кредит является весьма рискованным.

Во-первых, нулевой первоначальный взнос означает максимальную ставку по кредиту. Во-вторых, по такому продукту отказов больше, чем при наличии первоначального взноса.

Есть также психологический аспект: если клиент накопил первоначальный взнос, то он более ответственно относится к кредиту и понимает, как нужно распределять семейный бюджет, чтобы своевременно делать ежемесячные взносы в будущем. **U**

СЕРТИФИКАТ ЗАМЕНИТ ВКЛАД?

чем удобны сберегательные сертификаты



Российским вкладчикам теперь доступен новый банковский продукт – альтернатива срочному депозиту. Это сберегательные сертификаты. От обычных вкладов они отличаются не только повышенной доходностью, но и более высокими рисками.

Из банка – с бумагой

Сберегательный сертификат появился на российском банковском рынке относительно недавно. Этот продукт представляет собой одновременно и банковский вклад, и ценную бумагу. Приобретая такой сертификат, человек открывает тот же депозит в банке, а выдаваемая ему бумага удостоверяет сумму и условия по вкладу. Сберегательный сертификат можно в любой момент подарить или продать другому лицу.

Российские банки выпускают сберегательные сертификаты двух типов: именные и на предъявителя. На именном сертификате указываются данные владельца, поэтому при его передаче другому человеку необходимо оформить уступку требования, заполнив соответствующие поля на обороте документа или в приложении к нему. Сертификат на предъявителя передается без какой-либо специальной процедуры, простым вручением. Большинство банков реализует сертификаты на предъявителя, и только единицы – именные. Сертификаты обоих типов выпускаются на специальных бланках, защищенных от подделки практически так же, как денежные знаки.

Спрос на данный продукт растет. По данным Центробанка, за 2012 год в России было продано сберегательных сертификатов на сумму в 20 раз большую, чем за 2011-ый. Но предложений в этом сегменте не так уж много: подобные ценные бумаги выпускают менее тридцати банков, среди них Сбербанк, Банк Москвы, Петрокоммерц, Гарант-Инвест, «Евромет». Но, вероятно, в ближайшем будущем их станет больше: некоторые кредитные организации заявили о своем намерении включить сберсертификаты в свою линейку.



Сертификаты, как правило, выдаются на срок от месяца до трех лет. По истечении этого срока банк возвращает владельцу деньги вместе с начисленными процентами. По истечении времени действия сертификат можно продлить, переоформив его на новый срок.

Условный доход

Ставка по сертификатам фиксируется на весь период действия договора. Владелец не может частично снимать или пополнять вложенные средства, а при досрочном погашении сертификата проценты рассчитываются по текущей ставке до востребования.

Как и по обычным депозитам, ставки по сертификатам зависят от срока и суммы вложений.

Доходность по сертификатам, как правило, выше, чем по депозитам того же банка. Это объясняется тем, что ценные бумаги такого типа не участвуют в системе страхования вкладов, а значит, банк в данном случае экономит на отчислениях в страховую фонд. Впрочем, разница невелика: обычно ставки по сберсертификатам всего лишь на 0,5-1% выше, чем по вкладам.

Доходность годовых сертификатов обычно составляет 8-10%. При сроке вложений в 3-6 месяцев она не превысит 6-7,5%. Максимальная доходность – при трехлетнем сроке – может достигать 11%.

Обычно банк устанавливает нижнюю границу суммы сертификата на уровне 10-50 тыс. рублей. Некоторые банки позиционируют этот продукт как предложение премиум-класса и поднимают минимальную сумму до 1 млн или даже до 3,5 млн рублей.

Доходы по сберегательным сертификатам облагаются налогами по тем же правилам, что и банковские депозиты. Согласно ст. 214.2 НК РФ, «в отношении доходов в виде процентов, получаемых по вкладам в банках, налоговая база определяется как превышение суммы процентов, начисленной в соответствии с условиями договора, над суммой процентов, рассчитанной по рублевым вкладам исходя из ставки рефинансирования ЦБ, увеличенной на 5%». Сейчас ставка рефинансирования составляет 8,25%. Значит, владельцу сертификата придется платить налог только в том случае, если доходность превысит 13,25%

годовых. Но таких ставок на рынке сберсертификатов нет.

Идея «высокой доходности» сберегательных сертификатов весьма условна: хотя сами банки, действительно, назначают по ним более высокие ставки, чем по обычным вкладам, на рынке депозитов можно найти предложения с аналогичными или даже более высокими процентами. В данный момент максимальные ставки по вкладам находятся на уровне 12% годовых, что на 1 пункт выше, чем по самым прибыльным сертификатам.

Сертификат в подарок

По мнению финансового советника **Павла Шатрова**, неоспоримое преимущество сертификата – это удобство его передачи третьему лицу: например, как подарок на свадьбу – не деньгами в конверте, а в виде солидной ценной бумаги. Особенно удобны в этом плане сертификаты на предъявителя, коих на рынке большинство.

Сберсертификат можно завещать наследникам. Впрочем, это не вполне удобно для владельца, так как сроки действия сертификата невелики, и

каждый раз по окончании действия документа его придется переоформлять. Реквизиты сертификата при этом меняются, а значит, каждый раз владелец будет вынужден вносить изменения и в завещание.

Кроме того, сберсертификат можно использовать в качестве залога по кредиту. В этом случае сертификаты остаются на хранении у кредитора до тех пор, пока заемщик не погасит полностью задолженность. При этом клиент ничего не теряет: вложенные в сертификат деньги продолжают «работать», и как только обременение с сертификата будет снято, его можно будет обналичить.

Практичные люди оценят еще одну особенность сертификатов: они не учитываются при разделе имущества в случае развода супругов (в отличие от банковских депозитов). Такой документ принадлежит только его непосредственному владельцу, который не теряет своего права единолично распоряжаться сертификатом даже при расторжении брака.

Как считает вице-президент, директор департамента частного капита-

ла Промсвязьбанка **Петр Терехин**, сберегательный сертификат интересен бизнесменам, которые имеют серьезные накопления. Они могут использовать его для диверсификации своих средств. «Эти клиенты находятся в пограничном состоянии: с одной стороны, им нужно сохранить денежные средства, с другой – постоянно использовать их для роста своего бизнеса», – объясняет эксперт.

Сберегательные сертификаты могут использоваться как альтернатива срочным банковским депозитам. По мнению независимого финансового советника **Сергея Галкина**, в консервативной стратегии инвестирования, предполагающей минимальные риски, использование сберегательного сертификата эффективно только при условии приобретения его в банке, входящем как минимум в топ-10 по рейтингу надежности. В этом случае риски потери вложений будут минимальны.

Незастрахованный вклад

Основной недостаток сберегательных сертификатов заключается в



том, что по ним отсутствуют государственные гарантии: то есть такие вложения не застрахованы. Это означает, что в случае отзыва лицензии у банка никто не гарантирует вкладчикам возврат их средств.

«Ввиду отсутствия страховки от АСВ приобретателю приходится самостоятельно просчитывать риски банка-эмитента данной бумаги. В случае банкротства он может получить гораздо меньше денег, чем вложил», – предупреждает Павел Шатров.

По сравнению с банковскими депозитами условия по сберегательным сертификатам гораздо менее гибкие. Частичное снятие средств невозможно, поэтому в сертификат вряд ли стоит вкладывать все имеющиеся деньги: если возникнет непредвиденная ситуация и вам срочно понадобится какая-то часть отложенных средств, придется досрочно

гасить сертификат, что означает почти полную потерю процентов.

Отсутствие возможности пополнения также может быть весьма неудобно для клиента. Многие люди, формируя накопления, регулярно добавляют сэкономленные деньги к уже отложенным, и очевидно, что для таких целей сберегательный сертификат не подходит.

Еще один серьезный минус – при утрате сертификата его владелец может восстановить свои права только через суд. Опасность заключается еще и в том, что в случае кражи или потери сертификат на предъявителя может быть с легкостью обналичен злоумышленниками. В этой ситуации необходимо незамедлительно обратиться в любой офис банка-эмитента и подать заявление об утрате сертификата, а потом обратиться с заявлением в суд. «Восстановление прав

по утраченным сертификатам производится судом в порядке, предусмотренном гражданско-процессуальным законодательством, – сообщает пресс-служба Сбербанка. – Получив на руки копию решения суда о восстановлении прав по утраченному сертификату, владелец должен передать ее в банк. После проведения правовой экспертизы документа решение суда будет исполнено путем оплаты утраченного сертификата либо выдачи взамен него нового».

Естественно, такая процедура восстановления отнимет огромное количество сил и времени. Оптимальный вариант – хранить документ в сейфовой ячейке банка. Некоторые кредитные организации обеспечивают бесплатное хранение сертификатов своих клиентов, в других – эта услуга стоит примерно 4-7 тыс. рублей в год. **И**

Татьяна Баирампас

Гражданский Жилищный Форум

**САНКТ - ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

2-4 октября **ОТЕЛЬ
«ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»**

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- **Жилищное строительство**
- **Информационные ресурсы**
- **Риэлторский бизнес**
- **Рынок загородной недвижимости**
- **Ипотечное кредитование**
- **Анализ и прогноз развития рынка**

Регистрация участников на сайте www.gilforum.ru (раздел «Жилищный конгресс», рубрика «Регистрация»)
Предусмотрены два пакета участия: платный и бесплатный

ОРГАНИЗАТОР  БЮЛЛЕТЕНЬ НЕДВИЖИМОСТИ
+7 (812) 329-49-86 www.gilforum.ru

ЦЕНА ВЕРНОСТИ

ЧЕМ ВЫГОДНЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ БАНКОВСКИЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ?



В бизнесе, в том числе и банковском, действует правило Парето: 20% потребителей дают 80% прибыли. И банки всеми силами стараются создавать, а затем расширять круг постоянных клиентов, которые приносят стабильный доход.

Лояльный клиент ценен вдвойне – он не только сам пользуется услугами кредитной организации, но и рекомендует ее родным и знакомым.

В финансах как в любви: привязанность должна быть взаимной. За верность банки платят клиентам различными преференциями.

Вклад с сюрпризом

Чем шире пакет услуг, которыми пользуется клиент, – тем лучше для

банка. Поэтому если человек уже приобрел тот или иной финансовый продукт, он может рассчитывать на особые условия по другим предло-

жениям – например, по депозитам. Правда, здесь банки не слишком щедры при расчете ставок: обычно доходность по вкладам «для своих»

выше стандартной не более чем на 0,3-0,5%.

Дополнительным стимулом для новых клиентов могут стать небольшие подарки и розыгрыши призов при открытии вклада.

Также, по словам вице-президента банка «Интеркоммерц» **Александра Турскова**, для вкладчиков нередко предусматриваются скидки по тарифам на аренду индивидуальных банковских сейфов; льготные платежные карты без взимания комиссии за открытие и первый год обслуживания. Чем крупнее вклад – тем выше будет статус предложенной клиенту карты. Такой «подарок» от банка в денежном эквиваленте может достигать 2-4 тыс. рублей в год, в зависимости от тарифов за пользование ячейкой и обслуживание «пластика».

Большинство банков поощряет повторное приобретение одного и того же продукта, в данном случае – пролонгацию депозита. При продлении срока вклада клиент может рассчитывать на повышение ставки на 0,5-1% годовых, а также на более гибкие условия: например, на предоставление возможности частичного снятия суммы без потери начисленных процентов.

Лояльный «пластик»

Льготы держателям банковских карт занимают особое место в программах лояльности. Можно сказать, что «пластиковые» бонусы – наиболее популярный метод поощрения клиентов.

Чаще всего владельцам кредиток предлагается дисконтная программа, благодаря которой они могут пользоваться скидками в размере 5-20% при приобретении товаров и услуг в компаниях-партнерах банка: сетевых магазинах, туристических агентствах, бутиках, ресторанах, развлекательных центрах, клубах, салонах красоты, медицинских клиниках. По картам, выпущенным совместно с авиакомпаниями, клиенты получают бонусные мили за каждый совершенный перелет.

Кроме того, банк может включать функцию cash-back, то есть возвращать определенный процент от потраченной по карте суммы (например, на счет мобильного телефона клиента). По программе «Спасибо от Сбербанка» держатели карт за большинство операций с «пластиком» получают подарочные «рубли-спасибо», которые потом могут потратить в магазинах-партнерах кредитной организации.

Часто с помощью бонусных программ банки стараются стимулировать активное пользование картой и рост оборотов по счету. Например, устанавливается определенный лимит транзакций по счету карты, и если клиент превышает его, в следующем году он пользуется картой бесплатно, то есть не платит комиссию за обслуживание. Кроме того, ряд банков начисляет проценты на остаток по карте. Иногда размер ежемесячного оборота непосредственно влияет на доходность по остатку на карточном счете.

Кредиты для друзей

Большинство банков охотно предоставляют кредиты своим постоянным клиентам, так как риск невозврата в данном случае гораздо меньше, чем в случае с заемщиками «со стороны».

Часто вкладчики или держатели зарплатных карт получают уведомление о том, что по инициативе банка им одобрен кредит или овердрафт по карточному счету – достаточно лишь прийти в отделение и предъявить минимальный набор документов. Однако клиентам нужно иметь в виду, что соглашаться на такие предложения



Максим Чубак, начальник отдела инноваций и развития работы с клиентскими сегментами Нордеа Банка

Каковы стандартные программы лояльности банков и неординарные подходы к удержанию клиентов?

Обычно при работе с действующими клиентами упор делается на дополнительные ценовые и сервисные преференции: повышенную ставку при пролонгации вклада, упрощение условий

оформления второго и последующих кредитов и т.п. В целях удержания ключевых клиентов банки могут предлагать оформление карт премиальных категорий с бесплатным обслуживанием, услуги персональных консультантов и даже специализированные офисы обслуживания.

Из последних тенденций можно отметить популяризацию продаж продуктов «пакетами». Их стоимость оказывается ниже, чем в случае приобретения входящих в его состав продуктов по отдельности. В состав таких пакетов обычно входит одна или несколько карт, расчетные и накопительные счета, мобильный и интернет-банк, скидки на сейфовые ячейки и т.п.



стоит, лишь сравнив условия по аналогичным кредитам в нескольких банках. Дело в том, что преимущество постоянного клиента при оформлении кредита порой заключается лишь в том, что решение о выдаче ссуды может быть принято в кратчайшие сроки и при минимальном пакете документов (иногда достаточно только паспорта). Просто банк в данном случае знает клиента и уверен в его платежеспособности, поэтому выдает деньги без лишней волокиты. Однако есть вероятность того, что в соседнем банке можно получить кредит на те же цели, но по ставке на несколько процентов ниже.

Что касается кредитных карт, которые банк готов открыть для вкладчиков и зарплатных клиентов, то ставки по ним обычно не отличаются от среднерыночных, зато получить такую кредитку можно без каких-либо дополнительных справок и с приятным бонусом в виде бесплатного первого года обслуживания.

Впрочем, есть и по-настоящему выгодные предложения для «проверенных» заемщиков. В некоторых банках ценообразование по кредиту зависит от риск-профиля клиента: чем меньше вероятность невозврата или просрочки – тем ниже ставка. Как сообщили в пресс-службе банка Уралсиб, для таких клиентов по потребительским кредитам ставки снижаются на 3-5% годовых от стандартных значений, а по ипотеке – на 0,5-1% годовых. Есть банки, которые предлагают своим клиентам снижение ставки – до 1% в год – по действующему кредиту, если в течение 12 месяцев платежи вносились без просрочек.

Преимущества «доверительных» кредитов не обязательно заключаются в пониженной ставке: подобные предложения могут быть выгодны за счет минимальных требований к заемщику и обеспечению по займу, повышенной сумме кредита.

Это особенно актуально для ипотеки: заявку на жилищный займ одобрит далеко не любой кредитор, а на сбор всех необходимых документов и ожидание решения у заемщика уйдет не одна неделя. Здесь постоянный клиент банка находится в выигрышном положении: у него гораздо больше шансов получить одобрение по ипотеке, чем у заемщика «с улицы», а документов, скорее всего, понадобится значительно меньше. Так, для «зарплатных» клиентов часто не требуются подтверждение минимально допустимого стажа на текущем месте работы и справки о доходах – банк уже располагает этими сведениями, обслуживая «зарплатную» карту.

Льготными условиями по ипотеке могут воспользоваться и вкладчики банка. Некоторые кредиторы предлагают таким клиентам жилищные кредиты по сниженным ставкам и готовы рассмотреть заявку с сокращенным пакетом документов. Правда, подобные акции имеют свои ограничения: например, льготы по кредиту обычно предоставляются клиентам, которые открыли депозит на сумму, превышающую определенный лимит, не менее чем за 3-6 месяцев до обращения за ссудой.

Некоторые кредиторы разрабатывают целые многоступенчатые бонусные системы, по которым клиен-



Михаил Воронко,
руководитель Департамента
маркетинга и электронных
сервисов банка Уралсиб

Каких клиентов банки стремятся удержать в первую очередь?

Прежде всего, это, конечно, надежные клиенты, проверен-

ные временем. Чтобы такой ценный клиент не воспользовался предложениями «на стороне», банк готов предложить ему эксклюзивные условия по своим продуктам. Льготные программы разрабатываются для вкладчиков банка, держателей «зарплатных» карт, заемщиков с положительной историей, успешно погасивших кредит в данном банке. В то же время такие программы направлены не только на поощрение существующих, но и на привлечение новых клиентов.

ты могут «зарабатывать» все более высокие статусы лояльности и вместе с ними – дополнительные скидки на услуги и ставки по кредитам. Так, в Нордеа Банке в зависимости от активности пользования услугами и уровня оборотов по счетам клиент может получить категории от «бронзовой» до «золотой» и пользоваться, например, автокредитами по ставкам на 1-2% ниже стандартных значений, а потребительскими займами – на 2-4% дешевле базовых тарифов.

«Свои люди»

«В условиях конкурентной борьбы для банков интересны и важны все клиенты, вне зависимости от статуса или уровня доходов», – утверждает начальник отдела инноваций и развития работы с клиентскими сегментами Нордеа Банка **Максим Чубак**. И все-таки в реальности это не совсем так. «Просто хороший человек» – неактуальный критерий для кредитора; приоритетных клиентов банк определяет исходя из собственных, вполне логичных соображений.

Пожалуй, самая ценная категория – это добросовестные плательщики, то есть люди с положительной кредитной историей, причем желательно в данном банке. Для них кредитор готов понижать ставки и



увеличивать лимиты – низкие риски при работе с такими заемщиками в любом случае обеспечивают максимальную доходность.

Еще одна группа, которой, безусловно, дорожит кредитор, – это VIP-клиенты, то есть состоятельные люди. С ними выгодно работать как по вкладам, так и по кредитам, поскольку здесь чаще всего речь идет о весьма крупных суммах. Неудивительно, что для таких клиентов банк

разрабатывает разнообразные программы поощрения, включающие широкий спектр дополнительных и подчас эксклюзивных услуг.

Привлекательность клиентов для кредитора во многом определяется и их профессией. С этой точки зрения лучшими клиентами являются сотрудники банковской сферы (они хорошо знают условия работы с финансовыми организациями и осознают последствия неисполнения обязательств), а также публичные люди – цена свою репутацию, они вряд ли будут нарушать договор с банком.

Среди своих клиентов банк также желает видеть менеджеров высшего звена, сотрудников крупных известных компаний и государственных служащих. А вот к индивидуальным предпринимателям, водителям и разнорабочим банки обычно относятся с предубеждением. **И**



Иван Пятков, директор департамента розничных продуктов и технологий Промсвязьбанка

Как банки поощряют «проверенных» заемщиков?

Один из бонусов для проверенного заемщика – право взять «паузу» по кредиту: возможна как отсрочка погашения основного долга с ежемесячной оплатой только начисленных процентов, так и отсрочка всего платежа по кредиту на 1-2 месяца.

Татьяна Баирампас



На вопросы читателей отвечает юрист ОООП «ФинПотребСоюз» Игорь Кузнецов

Что делать, если человек приобрел квартиру, но выяснилось, что на нее имеют права и другие люди (например, вернувшиеся из тюрьмы, армии родственники бывшего собственника и т.п.). Несет ли риэлтор ответственность за проведенную сделку купли-продажи жилья?

Покупка жилья на вторичном рынке сопряжена с определенными рисками. На данном рынке существует много мошенников. Покупатель, прежде чем принять решение, должен рассмотреть каждое предложение подробно, изучить множество документов. Особенно подробно следует изучать предложения, цена которых значительно ниже рыночной. Очень часто у покупателей не хватает времени, знаний, чтобы проделать данную работу, и они обращаются к посредникам, то есть риэлторам. Квалификация риэлтора играет здесь большую роль. Но в любом случае при покупке квартиры на вторичном рынке мало кто из риэлторов может дать стопроцентную гарантию «чистоты квартиры». Ситуации, когда к купленному жилью появляются притязания со стороны третьих лиц, каждый раз рассматриваются отдельно. Многое здесь зависит от того, является покупатель добросовестным или нет.

Согласно Постановлению Пленума Верховного суда РФ №17 от 28 июня 2012 года, на посреднические услуги на рынке сделок с недвижимостью распространяется действия Закона РФ «О защите прав потребителей». Согласно ст. 4 этого закона, исполнитель должен оказать услугу, качество которой соответствует заключенному договору. В силу п.3 статьи 401 ГК РФ, если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. Покупатель может требовать возмещения убытков на основании ст. 14 Закона «О защите прав потребителей»: «Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конструктивных, производственных, рецептурных или иных недостатков услуги, подлежит возмещению в полном объеме». Стоит отметить, что в настоящее время многие риэлторы страхуют свою ответственность перед потенциальными клиентами. Следует помнить, что претензии к купленному жилью третье лицо может предъявить в любой момент. Дело в том, что согласно статье 112 ГПК РФ, людям, пропустившим установленный федеральным законом процессуальный срок по причинам, признанным судом уважительными, пропущенный срок может быть восстановлен. **И**



AHConferences
www.ahconferences.com

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ИННОВАЦИИ РЫНКА

20 Июня 2013 - Москва, Sheraton Palace Hotel

Участник выставки
НАУКА · СВЯЗЬ
Многофункциональный оператор связи

Партнер
AHORUS.ru

Ключевые темы Конференции:*

Секция первая. Управление бизнес-центром и эффективная эксплуатация

- Особенности управления бизнес-центром
- Продажа площадей в бизнес-центре: маркетинговая стратегия и экономика
- Повышение доходности бизнес-центра
- Снижение затрат при обслуживании бизнес-центра

Секция вторая. Торгово-развлекательный комплекс в условиях рынка

- Выбор формата торгового центра
- ТРЦ: нетрадиционные и малые формы
- Есть ли будущее у российских ритейл-парков?
- Привлечение новых территорий к зонам обслуживания

Секция третья. Актуальные тенденции на рынке коммерческой недвижимости

- Что предлагается потенциальному арендатору сегодня?
- Влияние европейского экономического кризиса на российский рынок коммерческой недвижимости. Прогнозы развития взаимного влияния

*Полный список тем смотрите на сайте www.ahconferences.com

Условия участия:

- Для специалистов компаний, работающих на рынке коммерческой недвижимости - **15 000 рублей + НДС 18 %**
- Для поставщиков решений и услуг - **27 000 рублей + НДС 18 %**

Стратегический партнер: **Галерея** (www.g.ru)

Информационные партнеры:

INDICATORS РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ARENATOR.RU

SKLADNO.RU

RETAIL MARKETING

C R I e

ТОЧКА ПРОДАЖ

ПАНОРАМА

РУССТРОЙ

SHOP MALL

R&L RETAIL & LOYALTY

PRO Retail

RETAIL.RU

ТОРГОВЛЯ

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

ЖУРНАЛ «Вопрос-Ответ»

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

ЕВРОПЕЙСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

В Москве прошла вторая международная конференция «Инвестиции в Центральную и Восточную Европу». На мероприятии собрались более 400 инвестиционных банкиров, бизнесменов реального сектора, представителей регуляторов из России, Украины, Белоруссии, Польши, Чехии, Венгрии, Румынии и Болгарии. Они обсудили инвестиционную привлекательность стран европейского региона. Организатором мероприятия выступила Ассоциация CFA (Россия).

Насыщенная деловая программа конференции была разделена на несколько дискуссионных панелей. Пленарное заседание открыл председатель совета директоров CFA Institute **Алан Мейдер**: «Для проведения конференции в этом году Россия была выбрана неслучайно. На мой взгляд, Москва как крупнейший город Европы обладает невероятным потенциалом роста. Аналитики, которые работают в России, – одни из лучших в мире».

В рамках обсуждения инвестиционного климата и привлекательности европейских стран свою точку зрения озвучил исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) **Александр Мурычев**: «На мой взгляд, совершенно правильная логика организаторов конференции в том, что нужно искать позитив



в сегодняшних рецессионных проявлениях, которые наблюдаются в экономике некоторых стран. Из кризисов всегда следовали прагматичные выходы, и сейчас новыми возможностями нужно воспользоваться для развития двусторонних и многосторонних отношений между Россией и странами Центральной и Восточной Европы».

«Сейчас большинство инвесторов инвестируют глобально. В этом смысле какие-то локальные привлекательности, локальные «пряники», конечно, имеют право на существование, но, в принципе, почти любая хорошая идея повышения привлекательности какого-то конкретного рынка тут же подхватывается другими странами, и в итоге то или иное преимущество существует недолго», – считает председатель прав-

ления Инвестбанка **Константин Корищенко**.

Еще одним важным дискуссионным вопросом мероприятия стали долговые рынки и возможности работы на них международных инвесторов. В рамках своего выступления первый вице-президент Газпромбанка **Екатерина Трофимова** отметила: «В целом по региону долговая нагрузка в странах Центральной и Восточной Европы остается умеренной, возможности для развития долгового рынка – серьезные, поэтому уровень дефолтности, который мы видели в кризис, невелик. С моей точки зрения, торможение мировой экономики связано с замедлением технического развития в мире, которое аккумулировалось с начала двухтысячных годов. Если это отставание наверстать, откроются перспективы для роста». **И**



«ФИНАНСОВЫЙ ОЛИМП-2012» НАЗВАЛ ВЕДУЩИХ ИГРОКОВ РЫНКА

29 мая 2013 года прошла торжественная церемония награждения лауреатов ежегодной профессиональной премии в области финансов «Финансовый Олимп» по итогам 2012 года.

Одно из самых заметных событий для финансового сообщества России по традиции состоялось в столичном отеле The Ritz Carlton. Поздравить победителей пришли ведущие российские финансисты, аналитики и эксперты рынка, представители законодательной

и исполнительной власти: заместитель председателя Внешэкономбанка Михаил Копейкин, депутат ГД Алексей Митрофанов, председатель ФСС РФ Андрей Кигим, президент Ассоциации региональных банков России Анатолий Аксаков, генеральный директор ММБА Александр Борисов, председатель консультационного совета акционеров ВТБ Владимир Тарачев, ректор Финансового университета при Правительстве РФ Михаил Эскиндаров и другие.

Лауреатов в 23 номинациях одной из старейших деловых премий определил Независимый экспертный совет, состоящий из руководителей профильных министерств, депутатов Государственной Думы, экспертов, а также представителей законодательной и исполнительной власти, аудиторских и консалтинговых компаний. Престижную награду получили компании, которые показали лучшие результаты в 2012 году.

Гости поздравляли победителей, а те в свою очередь рассказывали, что для них означает статус лауреата и в чем секрет их успеха.

«Здесь собрались люди, которые занимают ведущие позиции на финансовом рынке, все мы – большая финансовая семья, – считает член правления финансовой группы БКС **Дмитрий Юрцвайг**. – Победа для нас – это признание заслуг».

«Получить премию – большая честь для всего нашего коллектива, мы рады, что заслужили такую высокую оценку, – сказал вице-президент, начальник департамента организации розничных продаж Газпромбанка **Роман Жуков**. – Секрет нашей победы в командной работе».

«Премия определяет настоящих лидеров финансовой отрасли, важность этой награды не поддается сомнению», – считает вице-президент Лукойл-Гаранта **Юрий Кривошеев**.

Лауреаты премии «Финансовый Олимп-2012»

Розничный банк (Результат и успех)	ЗАО «Райффайзенбанк»
Депозитный банк (Результат и успех)	ОАО «Газпромбанк»
Корпоративный банк (Результат и успех)	ОАО «Альфа-Банк»
Банк-кредитор малого и среднего бизнеса (Результат и успех)	ОАО «Номос-Банк»
Корпоративный банк (Динамика и эффективность)	ОАО «Кит Финанс»
Региональный банк (Динамика и эффективность)	ОАО АКБ «Югра»
Региональный банк (Потенциал и перспектива)	ОАО «АКБ Саровбизнесбанк»
Крупнейшая инвестиционная компания (Результат и успех)	ООО «Компания БКС»
Стратегия инвестирования (Результат и успех)	«ИК «Ю ЭФ ЭС Финанс»
Самая клиентская ИК (Динамика и эффективность)	ОАО ИК «Церих Эпитал Менеджмент»
Популярный ПИФ (Результат и успех)	ОПИФ «Сбербанк – Фонд облигаций «Илья Муромец» под управлением ЗАО «Сбербанк Управление Активами»
Доходный ПИФ (Результат и успех)	ОПИФА «Альфа-Капитал Потребительский сектор» под управлением ООО «УК «Альфа-Капитал»
Стратегия управления УК (Результат и успех)	ООО «УК «Райффайзен Капитал»
Крупнейшая страховая компания (Результат и успех)	ООО «Росгосстрах»
Автостраховщик (Результат и успех)	ОСАО «РЕСО-Гарантия»
За эффективную работу по привлечению инвестиций в российскую экономику	ЗАО «ВТБ Капитал»
Надежный НПФ	НПФ «Лукойл-Гарант»
За высокие темпы роста	ЗАО АКБ «Национальный клиринговый центр»
За развитие международного факторинга в России	ОАО «Промсвязьбанк»
Потенциал и перспектива	Банковский холдинг ООО «Финхолком»
За вклад в развитие рынка брокерских услуг	ООО «Инвестиционный республиканский банк»
Динамично развивающаяся компания	ОАО «РФК»
Лучший бизнес-спикер. Номинация учреждена совместно с премией в области финансовой журналистики «Медиа-капитал»	Олег Тиньков (Банк «Тинькофф Кредитные Системы»)



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 ЯРМАРКУ», 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

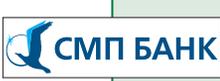
bis@mirexpo.ru | www.mirexpo.ru

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 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%
 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%
 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

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
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

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	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
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 10,5
	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%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 12,75%
	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%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Поместье»	рубли	от 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	от 13,00%
	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%
	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%
	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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 5 до 25 лет	-	Моратории на досрочное погашение отсутствует, 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
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

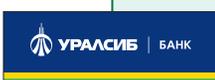
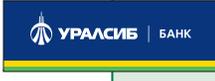
Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 СМП БАНК ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новостройка» (первичный рынок)	рубли, доллары США, евро	от 400 000 рублей/ 15 000 долларов США/ 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	от 11,25% в рублях, от 9,25% в долларах США, евро (ставки указаны после оформления собственности, до оформления - на 1% выше).
 СМП БАНК 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
 ФИНАМ Менеджмент 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
 УРАЛСИБ БАНК 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)
 УРАЛСИБ БАНК 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)
 УРАЛСИБ БАНК 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
 УРАЛСИБ БАНК ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Целевой кредит под залог	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	13-14,5% годовых
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 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%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Стандарт	Доллары США	От 20 000\$-600 000\$	От 8,25-10,75%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 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%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 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%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 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
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 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%

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

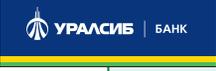
Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 3 до 30 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения - 10 000 рублей РФ/ 400 долларов США/ 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа.	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
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

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

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

 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;
 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 <small>Генеральная лицензия ЦБ РФ №11885</small>	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-СТАНДАРТ	Рубли РФ	До 100 000	25%
 ФОРАБАНК <small>Генеральная лицензия ЦБ РФ №11885</small>	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 <small>Генеральная лицензия ЦБ РФ №11885</small>	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАРПЛАТНЫЙ	Рубли РФ	До 300 000	До 21% годовых
 ФОРАБАНК <small>Генеральная лицензия ЦБ РФ №11885</small>	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 <small>Генеральная лицензия ЦБ РФ №11885</small>	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	18% годовых

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).
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

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Классический автокредит на новые и подержанные автомобили	Рубли	100 тыс. – 4 млн. руб.	11,5% - 15% (новые а/м) 13% - 17% (подержанные а/м)
 Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Классический автокредит «Люкс»	Рубли	100 тыс. – 4 млн. руб.	10%-13,5%
 Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	«Два документа» (новые и подержанные 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 МОСОВЛБАНК ОАО Тел. +7(495)626-21-01 www.mosoblbank.ru	«Малина»	Валюта РФ	от 50 000 до 10 000 000	14%
 АКБ МОСОВЛБАНК 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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
До 60 мес. (новые), до 48 мес. (подержанные)	От 15%		Расходы по страхованию	<p>1. максимальная сумма кредита на подержанные автомобили – 1 700 000 рублей;</p> <p>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%.</p> <p>3. 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.</p> <p>4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора</p>
До 60 мес.	От 30%		Расходы по страхованию	<p>1.Тариф на приобретение новых автомобилей иностранных марок стоимость более 1 200 000 рублей.</p> <p>2. при сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%</p> <p>3. Дополнительна 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.</p> <p>4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора</p>
До 60 мес. (новые), до 48 мес. (подержанные)	От 30%		Расходы по страхованию	<p>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.</p> <p>2. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора</p>
До 36 мес.	От 15%		Расходы по страхованию	
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	<p>В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ.</p> <p>При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит.</p>

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

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 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			

НЕМОДНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ



Раньше я была уверена, что коллекционеры – чудные люди. Разумеется, я не имела в виду собирательниц туфель, сумочек и французских духов. Странными я считала тех, кто тратил время на составление коллекций из абсолютно бесполезных вещей вроде марок, спичечных этикеток или монет. Ну разве будет нормальный человек платить тысячи рублей за старую театральную программку или потертую марку времен Первой мировой?

Увы, мой благоверный тоже коллекционер. Не хватит и часа, чтобы перечислить весь список его «безделушек», среди которых, кстати, попадаются и весьма дорогие вещицы. Например, старая голландская запонка с черной жемчужиной, по словам супруга, стоит больше, чем все мои шубки из баргузинского соболя. Впрочем, я ничего не имею против такого хобби. Вернее, не имела – ровно до тех пор, пока супруг не вручил мне в подарок какую-то тусклую монетку.

Он явно ожидал слов благодарности и восторгов, но я смогла только протянуть:

– Дорогой, я же не нумизмат...

– Ты просто ничего не понимаешь в действительно ценных вещах! – неожиданно взорвался супруг.

Уже на следующий день я благополучно забыла о презенте.

Как-то ко мне забежала Танька и увидела ту самую монетку. Глаза у нее загорелись. Я же не могла понять, чем ей так понравилась безделушка, и когда подруга попросила отдать ее, с удовольствием это сделала.

Спустя какое-то время муж поинтересовался, «жив» ли его подарок.

– Раньше ты вроде бы не заботился о том, что происходит с твоими презентами, – не удержалась я от иронии.

– Эта монета выпущена тиражом всего в несколько тысяч экземпляров. Со временем она будет стоить гораздо больше, чем те 100 долларов, которые я отдал за нее банку, – терпеливо объяснил он.

И тут только до меня дошло, что коллекционирование может быть не только развлечением, но и удачной инвестицией. Судя по всему, Танька оказалась прозорливее меня или просто интересовалась в жизни чем-то еще, кроме новой коллекции Prada...

Но я была сама во всем виновата, и о том, чтобы потребовать подарок назад, не могло быть и речи. К тому же больше, чем потеря монеты, меня печалила необходимость сообщить обо всем мужу. Но делать было нечего.

Нужно ли рассказывать, как он злился, узнав подробности, характеризующие меня не самым лучшим образом? Впрочем, супруг довольно быстро сменил гнев на милость, взяв с меня обещание не требовать никаких подарков ровно полгода.

Впрочем, у всей этой истории было одно положительное последствие: я в корне изменила свое отношение к коллекционированию. Теперь у меня есть своя (и, кстати, довольно внушительная) кучка металлических денежных знаков. И мысль о том, что в будущем она может превратиться в пачку милых сердцу бумажек, согревает меня – особенно пока я считаю дни до конца «бесподарочного» срока. **И**

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

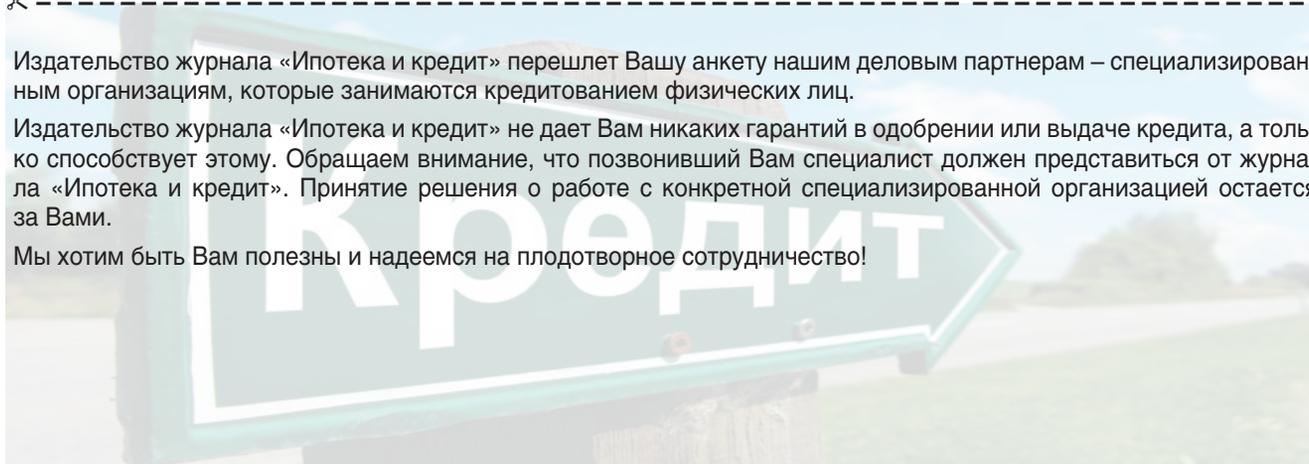
1. Вид кредита				
Потребительский <input type="checkbox"/>	Ипотека <input type="checkbox"/>	Автокредитование <input type="checkbox"/>		
2. Цели получения кредита				
Приобретение квартиры на вторичном рынке <input type="checkbox"/>	Приобретение коттеджа на вторичном рынке <input type="checkbox"/>	Приобретение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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!



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

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

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

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205X265)

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

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 regulation 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

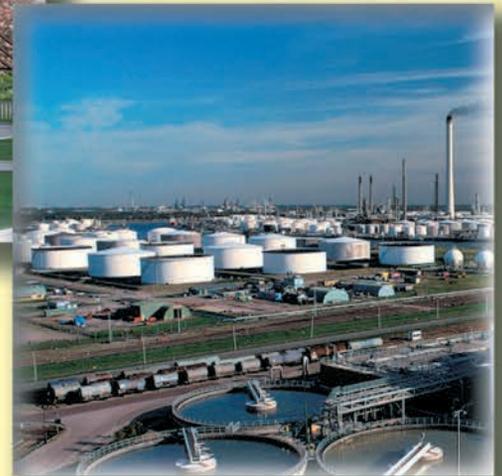




оценка природных ресурсов



оценка недвижимости



оценка бизнеса



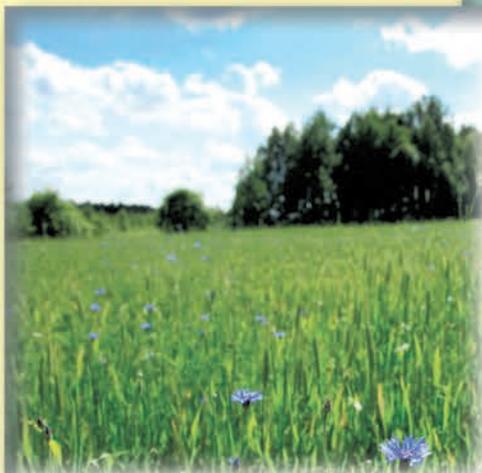
оценка машин и оборудования



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

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



оценка земли



оценка нематериальных активов



оценка ценных бумаг