

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№4 (35) июль-август 2013

Первоначальный взнос:

как накопить средства?

стр. 4

Задача для арендатора:

как правильно снять квартиру?

стр. 9

Кредитная помощь:

зачем нужен брокер?

стр. 13

Private banking по-русски:

как стать важным клиентом?

стр. 19

*Теперь
и для бизнеса!*

**Гид
по кредитам
стр. 38**



**КВАРТИРЫ • ДОМА •
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ •
АПАРТАМЕНТЫ • ВИЛЛЫ •
ИПОТЕКА •
КУРОРТНАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

29-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ «ДОМЭКСПО» 17 - 20 ОКТЯБРЯ МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР 2013



ВРЕМЯ РАБОТЫ:

17-19 ОКТЯБРЯ 11.00-19.00

20 ОКТЯБРЯ 11.00-18.00

АДРЕС: Москва, Ильинка, 4
или Варварка, 3, Гостиный Двор
Проезд: м. «Площадь Революции»,
«Китай-город»

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ
ДЕЙСТВИТЕЛЕН НА 1 ЛИЦО



**ЛУЧШАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ 2011-2012 гг.
ПО ТЕМАТИКЕ «НЕДВИЖИМОСТЬ - АРЕНДА И ПРОДАЖА»**

**РОССИЙСКАЯ
И ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

**ПОКУПКА,
ПРОДАЖА, ОБМЕН**

**ИПОТЕЧНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ**

**БЕСПЛАТНЫЙ
КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ
ЦЕНТР**

WWW.DOMEXPO.RU

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ

domus alliance | RUSSIA

gdeetod.ru
сайт о недвижимости

Поиск
недвижимости

URBANUS
КАПИТАЛЬНЫЕ
МЕТРЫ

НЕДВИЖИМОСТЬ

ИПОТЕКА КРЕДИТ

МИР ДОМ

НЕДВИЖИМОСТЬ
и ЦЕНЫ

Russian Realty
русская недвижимость

Zagrandof.ru
сайт о зарубежной недвижимости

Внепоселки.ru
сайт о зарубежной недвижимости

ХО

HOMES

tpm

Галерея

ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

RealEstate
Homes

NOVOSTROY.RU
новостройки

EXCELLENT

Cottage.ru

ДОМ

commercialreality.ru

Лесстрой

Главный редактор
Софья Ручко

Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас, Наталья
Дубинина, Людмила Мехонцева

Верстка: Александр Романов
Фото: Даниил Слуцкий,
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; 36

Ипотека

Взнос преткновения: как накопить
на первоначальный взнос? 4

Кредитная помощь: зачем нужен
кредитный брокер? 13

Налоговые тонкости ипотеки 18

С. Джамалутин: "Ипотека – это не спонтанный
кредит" 24

Недвижимость

Чужие метры: как правильно снять квартиру? 9

Инвестиции

Банк для богатых: что такое
private banking по-русски 19

Вопрос-ответ 28; 34

Интеркредит

Венгрия: территория инвестиций 29

Style

Дневник Елены Портмоне 35

Гид по кредитам 38

Анкета заемщика 56

4

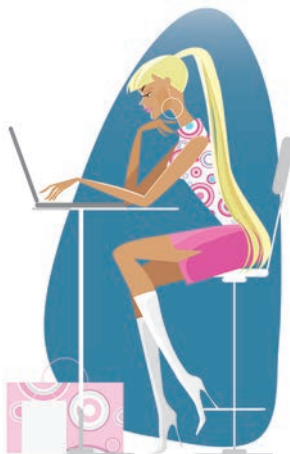


13



19

35



29



НЕ ВСЕ ВКЛЮЧЕНО

Если мнение о том, что старый друг всегда лучше новых приятелей, еще можно поставить под сомнение, то тезис, согласно которому работа с имеющимся клиентом обходится для банка дешевле, нежели привлечение нового, вряд ли.

Заемщик или вкладчик, исправно приносящий в банк свои деньги, уже понятен как минимум с точки зрения платежеспособности. Это означает, что при работе с ним риски кредитора будут меньше, чем при взаимодействии с новым клиентом «с улицы».

Почему кредитные организации не стараются его удержать?

У меня есть дебетовая карточка в одном из банков. Когда я обратилась в него за кредитом, то оказалось, что никакие преференции мне не положены. Я могла получить деньги, но только на общих условиях – по стандартной ставке и при стандартных же сроках рассмотрения заявки. Мои вполне понятные для банка доходы оказались «лишним звеном».

Такой стиль работы – не исключение. Банкиры как-то не особо задумываются о комплексном обслуживании своих клиентов. Пожалуй, единственное, что есть, – это предоставление действующим заемщикам, которые хорошо себя зарекомендовали во время обслуживания долга, следующего кредита по несколько сниженной ставке. Это, безусловно, хорошо, но все-таки недостаточно.

Хотя возможности для долгосрочного взаимодействия есть, притом выгодные и банкам, и их клиентам.

Например, финансисты жалуются на отсутствие длинных недорогих денег и безотзывных вкладов. А у заемщиков часто нет первоначального взноса для ипотеки, на который нужно как-то накопить.

Здесь можно было предложить ипотечные вклады, на которые потенциальный заемщик перечислял бы ежемесячно определенную сумму. Процент по таким депозитам может быть ниже, но зато потом банк, зная платежеспособность клиента, выдавал бы ему ипотеку под более низкий процент. Всё элементарно и востребовано. Но на рынке таких предложений практически нет.

В результате клиенты мигрируют из банка в банк – открывая вклад в одном, получая потребительский кредит – в другом, ипотеку – в третьем и т.д. А розничные банкиры продолжают делить клиентов и уповают на поколение Y, практически не обращая внимания на людей, которые ежедневно приходят к ним офис. 

Софья Ручко,
главный редактор

ПРАВО НА ОТКАЗ

Возможно, у заемщиков появится право передумать и... вернуть все деньги банку без уплаты процентов.

ДжиИ Мани Банк и Национальное бюро кредитных историй предлагают прописать этот пункт в законопроекте «О потребительском кредитовании». Согласно нововведению человек сможет отказаться от кредита в течение двух недель с момента его получения. При этом он должен будет вернуть банку все деньги без уплаты процентов.

ТЕОРИЯ ИНФЛЯЦИИ

По прогнозам Министерства экономического развития, инфляция в стране может

замедлиться и составить в августе-сентябре 5-6%.

«Я думаю, что будет меньше 6%, если не произойдет никаких скачков на рынке продовольствия», — отметил замглавы Минэкономразвития РФ Андрей Клепач.

ЦЕНА ИПОТЕКИ

Ставки по ипотечным кредитам в 2013 году не превысят 13%. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), сейчас среднее значение ставки составляет 12,7%.

Ипотека дорожает с конца 2011 года. Сигнал рынку о повышении/понижении ставок обычно дают крупные игроки, реализуя ту или иную политику в этой области. Объективными предпо-

сылками ценообразования является стоимость фондирования (привлечения денежных ресурсов) банков.

КОМУ НОВОСТРОЙКА?

По данным компании «Метриум-Групп», за первое полугодие 2013 г. новостройки эконом-класса подешевели на 2,3%. В настоящее время средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке составляет 125,9 тыс. рублей.

В основном объекты эконом-класса строятся в Южном и Юго-Восточном административных округах столицы.

А вот стоимость жилья в кирпичных новостройках, напротив, увеличилась. По сведениям компании «Пересвет-Инвест», сейчас она составляет 396 703 руб./кв.м.





26.09 - 27.09.2013
Москва, Россия

3-я ежегодная конференция

«Управление проблемной задолженностью»

Регистрация и дополнительная информация:

+420 226 239 740	телефон	anastasia@icenergy.co.uk
+420 246 063 420	факс	www.icenergy.co.uk

ВЗНОС ПРЕТКНОВЕНИЯ

как накопить на первоначальный взнос для ипотеки?



Несмотря на возможность взять ипотечный кредит, приобрести жилье «с нуля» — не располагая хоть какими-то собственными средствами — вряд ли получится. Чтобы банк одобрил кредит и выдал его по приемлемой ставке, у заемщика должны быть накопления. Они называются первоначальным взносом. Найти эту сумму бывает нелегко.

Накопить на ипотеку

Хорошо, если у потенциального заемщика есть недвижимость, средства от продажи которой можно использовать как первоначальный взнос. Именно благодаря этому большинство людей чаще всего приобретают новую жилплощадь.

Вариант альтернативной сделки – неплох. Хотя здесь есть определенные сложности. Квартиру нужно продать за 3-4 месяца – именно столько действует одобрение кредитной заявки в банке. В результате, чтобы уложиться в установленный срок, иногда приходится снижать стоимость квартиры. Также, возможно, придется идти на некоторые компромиссы при подборе нового жилья, чтобы кредитная заявка не оказалась просроченной.

При всех этих неудобствах наличие квартиры для продажи лишает человека необходимости копить на первоначальный взнос. Это является сложной задачей, учитывая сравнительно небольшие доходы многих ипотечных заемщиков, инфляцию и высокую стоимость недвижимости.

По требованию большинства банков размер первоначального взноса должен составлять не меньше 20-30% от стоимости приобретаемой квартиры. Сколько времени и какую сумму придется откладывать для этого?

«Если рассмотреть в качестве примера покупку однокомнатной квартиры за 5 млн рублей, что соответствует стоимости небольшой московской квартиры в хрущевке или современной квартиры в прилегающих к Москве подмосковных городах, то первоначальный взнос составит 1,5 млн рублей



(30%). Если необходимо накопить эту сумму в течение года, то потребуется ежемесячно откладывать около 120 тыс. рублей, при условии накопления суммы на пополняемом вкладе», – информирует директор департамента ипотечного кредитования Номосбанка **Александр Дарданов**.

Это довольно приличные «отчисления». Конечно, можно не спешить и откладывать меньшую сумму – например, 40 тыс. рублей в месяц. Тогда первоначальный взнос накопится примерно за три года. Но здесь есть один нюанс: недвижимость в столице постоянно дорожает, и не исключено, через несколько лет накопленной суммы будет уже недостаточно.

«Комфортным соотношением выплат (для накопления первоначального взноса) считается вариант, когда они не превышают 40% от общего дохода семьи. То есть ежемесячно будущий «ипотечник» должен откладывать менее половины своего дохода», – счи-

тает руководитель департамента ипотеки компании «Домус финанс» **Сабина Хамитова**.

В среднем будущие заемщики «собирают» средства на первоначальный взнос в течение двух-трех лет.

Если накопить на требуемый первоначальный взнос доходы не позволяют, можно обратить свой взор в сторону области, где недвижимость стоит дешевле. В Подмосковье можно купить жилплощадь за 3-3,5 млн рублей. По словам руководителя Центра ипотечного кредитования Абсолют Банка **Сергея Джамалудинова**, «первоначальный взнос в этом случае может составить 975 тыс. рублей; для этого придется ежемесячно откладывать 81 тыс. рублей в течение года или 27 тыс. рублей в течение трех лет».

Сохранить и преумножить

Вариантов хранения накоплений существует не так много. Как правило, потенциальные заемщики



пользуются двумя из них. Хранят деньги дома или на вкладе в банке. Последний вариант имеет неоспоримые преимущества. Во-первых, деньги гарантированно будут сохранены. Во-вторых, на них будут начисляться проценты.

Выбирая банк, следует обратить внимание на то, входит ли он в систему страхования вкладов. Это означает, что в случае банкротства кредитной организации вкладчик гарантированно получит 700 тыс. рублей. Средства, превышающие эту сумму, можно будет вернуть в ходе конкурсного производства. Но, наверное, нет смысла терпеть лишние неудобства. Можно «остаток», превышающий 700 тыс. рублей, положить на вклад в другом банке.

Сейчас в среднем ставка по депозитам в банках ТОП-100 составля-

ет 9%. У крупнейших игроков нет проблем с фондированием, поэтому они привлекают ресурсы не слишком дорого. В более мелких и региональных банках, а также в банках, которые активно работают на рынке розничного кредитования, можно найти предложения на 1-3% дороже.

Лучше открывать вклад с капитализацией процентов. Это означает, что начисляемые проценты будут автоматически присоединяться к сумме вклада. То есть в каждом следующем месяце проценты будут начисляться уже на более крупную сумму.

Также, открывая вклад, следует помнить, что они бывают срочными и до востребования. Проценты по вкладам до востребования — очень незначительные. Декларируемые банками ставки (9-12%)

относятся к срочным вкладам. При этом, если вы решите забрать деньги раньше указанного в договоре срока, то банк, скорее всего, начислит проценты такие же, как по вкладу до востребования.

Еще один интересный вариант — положить деньги на так называемый «ипотечный вклад». Он открывается в банке, где вы планируете впоследствии взять кредит. Накопленные средства будут учитываться как первоначальный взнос.

«Как правило, эти вклады рассчитаны на год и предполагают частичное пополнение равными долями, сопоставимыми с будущим ежемесячным взносом по кредиту. Таким образом, покупатель морально готовится к выплате кредита, а банк, в свою очередь, оценивает его платежеспособ-

ность и надежность. Проценты по таким вкладам довольно низкие – в среднем 8-9%», – рассказывает Сабина Хамитова.

«Однако эта услуга в России не получила широкого распространения, количество банков, предлагающих ее – единицы», – делится наблюдениями руководитель направления отдела ипотечного кредитования Связь-Банка **Игорь Кошкин**.

Помимо вкладов есть другие финансовые инструменты, которые можно использовать для накоплений. Они приносят более высокую доходность, но пользоваться ими должен человек, который хотя бы немного разбирается в финансовых вопросах.

Один из таких продуктов – паевые инвестиционные фонды (ПИФы). «Желательно выбрать стабильный фонд, показывающий стабильную прибыль на протяжении нескольких лет», – советует Игорь Кошкин. По его мнению, «прочие финансовые инструменты (вложения в акции, драгоценные металлы, операции на валютном рынке), где можно довольно много заработать, а можно и прогореть, должны использовать финансово подкованные клиенты».

Иногда накопить на взнос в силу разных причин не представляется возможным. Тогда может появиться мысль взять потребительский кредит и использовать его как первоначальный взнос. В определенных ситуациях банки могут одобрить получение двух кредитов. Но вот выгодно ли это для самого заемщика?

Вряд ли. Ведь это означает серьезное увеличение долгового бремени в дальнейшем.



«Капризная» ставка

Большой первоначальный взнос – всегда благо. Во-первых, в таком случае вам придется занимать у банка меньшую сумму денег. Во-вторых, наличие серьезных накоплений повышает шанс на одобрение кредитной заявки и снижает процентную ставку по ипотеке.

«Чем больше собственных средств использует заемщик при приобретении квартиры, тем ниже ставку он сможет получить по ипотечному кредиту, так как для банков такие кредиты несут меньший риск. Считается, что заемщик с большим первоначальным взносом умеет более эффективно планировать и распределять свои личные финансы. Следовательно, такой заемщик и дальше будет более рационально подходить к своим обязательствам и с меньшей вероятностью станет допускать просрочки по кредиту», – поясняет Александр Дарданов.

Кроме этого, здесь есть еще и некоторый «психологический» момент. Как показывает практика, при возникновении финансовых проблем человек, который внес крупный первоначальный взнос, будет более активно стараться выйти из трудной ситуации, чем заемщик, который практически не участвовал в покупке квартиры собственными средствами.

По нулям

До кризиса были ипотечные программы с нулевым первоначальным взносом. Сейчас таких предложений практически нет. А если они и встречаются, то являются крайне невыгодными.

«Ставка по такой программе будет существенно выше, чем по программам с первоначальным взносом, размер кредита для приобретения недвижимости будет больше, а сле-

довательно, будет больше и размер переплаты. Кроме этого, клиенту потребуется дополнительно к страховке недвижимости оформить страхование ответственности, тарифы по которой могут составить 4-5% от стоимости недвижимости», — сообщает Александр Дарданов.

«Чтобы купить жилье в кредит, нужно накопить хотя бы 10% его стоимости. В Московском регионе сегодня лишь один банк в сотрудничестве с застройщиком предлагает ипотеку с нулевым первоначальным взносом. Минимальная ставка по такому кредиту, выданному в рублях, составляет 16,5%», — делится наблюдениями Сабина Хамитова.

«Сегодня на рынке существуют программы без первоначального взноса, но с очень высокой комиссией до 8%, либо условия та-

ких кредитов предусматривают предоставление дополнительно залога, например, автомобиля или другой недвижимости», — добавляет генеральный директор «НБИК» **Евгения Таубкина**.

Ипотека без первоначального взноса получила широкое распространение в докризисный период. Сегодня таких предложений на рынке очень мало. Банки не хотят рисковать. Заемщики, которые не вложили в покупку недвижимости свои средства, чаще всего перестают платить банку. Если это происходит в начале обслуживания кредита, то у кредитора могут возникнуть серьезные проблемы. Ему придется продавать квартиру, и не факт, что за счет этого удастся компенсировать сумму кредита и уже тем более вернуть проценты по нему.

Некоторые банки, декларирующие программы кредитования с нулевым первоначальным взносом, имеют в виду не ипотеку в привычном понимании.

«То, что банки активно рекламируют как ипотеку с нулевым первоначальным взносом, представляет собой целевой кредит на покупку квартиры под залог имеющейся в собственности потенциального заемщика недвижимости. То есть потенциальный заемщик должен иметь в собственности квартиру или иную недвижимость, стоимость которой будет на 20-30% больше стоимости приобретаемого объекта», — говорит руководитель ипотечной службы компании «Релайт-Недвижимость» **Ирина Кажикина**.

Софья Ручко



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
БАНКОВ
РОССИИ

**Финанс
Медиа**

Москва, Марриотт Гранд-Отель
VIII-я международная конференция

**26-27 сентября
2013 г.**

Банковские карты и платежные технологии

Практическая информация для практикующих специалистов

Официальный спонсор:



Спонсоры:







Генеральный информационный спонсор:



Медиапартнеры:









Основные темы конференции:

- Роль карточных проектов в национальных экономиках и глобальном развитии индустрии безналичных расчетов.
 - Технологические инновации как основной залог развития рынка розничных безналичных платежей.
 - Межотраслевая конкуренция на рынке платежей. Новые возможности для банков.
 - Информационная безопасность и борьба с мошенничеством в карточном бизнесе.
 - Экономика и маркетинг карточных проектов.
- Развитие инфраструктуры безналичных расчетов в рамках стратегии мультиканального банкинга.
 - Безопасность и управление рисками.

Оргкомитет: 123001, Москва, ул. Большая Садовая, д. 8, стр. 1.
 Тел/факс: (495) 785-29-93, 785-29-88, e-mail: cpk@asros.ru, mts@asros.ru, kmd@asros.ru, www.asros.ru

ЧУЖИЕ МЕТРЫ:

как правильно снять квартиру в Москве?



На столичном рынке недвижимости работает сотни агентств. При необходимости в услугах «официальных» риелторов выбрать из такого количества компаний подходящую вполне реально. Для того чтобы свести свои риски к минимуму, будущему арендатору нужно знать несколько важных правил.

Нелегкий выбор

Рекомендации знакомых, которые уже пользовались услугами той или иной компании, являются одним из наиболее верных способов выбора агентства недвижимости.

Также, по словам юриста ОООП «ФинПотребСоюз» **Игоря Кузнецова**, «при выборе агентства недвижимости необходимо обратить внимание на следующие критерии: известность компании, наличие рекомендаций, стаж ее работы на рынке, квалификация сотрудников, имидж организации, а также наличие грамот, сертификатов».

При выборе агентства необходимо «изучить историю компании: как долго она существует, были ли у нее именитые клиенты и т.д. Затем стоит открыть сайт и ознакомиться с перечнем предложений и услуг, которые предоставляют риэлторы», — дополняет руководитель Управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» **Галина Киселева**.

Как правило, за свои услуги агентство берет с клиента сумму, равную ежемесячному арендному платежу.

Вполне понятное желание заплатить поменьше может сыграть с потенциальным арендатором злую шутку. Бывают случаи, когда человек подписывает так называемый «информационный договор» с агентством недвижимости, который является соглашением о предоставлении информационных услуг. В результате потенциальный арендатор получает лишь сведения о сдаваемых квартирах. Эта информация будет стоить недорого — от 2,5 до 4,5 тыс. рублей.



риэлтора, данная сумма взимается с нанимателей», – уверен Игорь Кузнецов.

«Можно, конечно, попробовать найти подходящее жилье через знакомых или в интернете, – говорит первый заместитель директора компании «Мизель-Аренда» **Мария Жукова**. – Но безусловно, лучше обращаться в риэлторское агентство. Во-первых, там вам найдут подходящий вариант в короткие сроки. Во-вторых, специалист поможет проверить документы на квартиру и грамотно составить договор аренды, который минимизирует ваши риски».

Согласно договору

«В договоре непременно должны быть прописаны сроки аренды, количество жильцов, условия посещения квартиры собственником, стоимость арендной платы, порядок внесения арендных и коммунальных платежей, возможность проведения ремонтных работ или перестановки мебели, условия досрочного расторжения и штрафные

Правда, как показывает печальная практика, она будет неактуальной. При этом вернуть отданные риэлтору деньги, скорее всего, будет невозможно.

Обычно размер вознаграждения риэлтора определяется количеством предоставляемых услуг. По словам Галины Киселевой, вопреки расхожему мнению о том, что на рынке найма недвижимости комиссия за работу риэлтора составляет 100%, в некоторых агентствах существует система скидок.

Так, 100% комиссия платится в том случае, если компания берет на себя полную ответственность за сопровождение арендной сделки. «Когда наниматель вносит 100% от ежемесячной арендной стоимости в качестве комиссии риэлтору, он платит за поиск вариантов, переговоры с владельцем квартиры, организацию просмотров, составление договора», – поясняет эксперт. Если риэлтор только подбирает вариант для клиента, то оплата его услуг

может составить 50% от ежемесячного арендного платежа.

Реально ли снять квартиру в Москве без привлечения риэлторов? «В настоящее время сделать это очень сложно. Риэлторы перехватывают практически любое предложение. Как правило, собственники квартир не платят за услуги



санкции, накладываемые на стороны», – сообщает Мария Жукова.

«Также нужно помнить, что собственник имеет полное право вносить в договор дополнительные пункты – например, о содержании квартиры в чистоте и порядке», – дополняет заместитель руководителя департамента аренды компании «НДВ-Недвижимость» **Юлия Лукина**.

Сразу после подписания договора арендодатель должен предоставить нанимателю в пользование свое имущество, перечисленное в договоре аренды. Он обязан немедленно устранить все неполадки в предоставляемом жилом помещении.

«Владелец жилья не имеет права в течение срока действия договора продавать недвижимость или сдавать ее в найм другим людям. По предварительной договоренности арендодатель имеет право периодически приезжать и проверять, все ли в порядке в квартире», – дополняет Галина Киселева.

Арендатор, в свою очередь, может пользоваться снятым помещением; при этом он обязан вовремя вносить оговоренную арендную плату, оплачивать междугородние телефонные переговоры, коммунальные услуги (по договоренности). Если у квартиранта появится желание сделать ремонт, то это возможно, но только после получения разрешения от владельца жилья. Арендатор не имеет права сдавать снятую квартиру в субаренду без разрешения наймодателя.

Немаловажным моментом в договоре найма является описание находящегося в квартире иму-



щества. Это нужно не только арендодателям.

Например, однажды к нанимателю пришли судебные приставы, чтобы описать имущество, рассказывает Галина Киселева. Оказалось, что владелец квартиры задолжал банку немалую сумму денег. Тогда кредитор обратился в суд и в отношении заемщика возбудили исполнительное производство. В результате судебные приставы пришли по месту прописки должника, чтобы изъять находившееся в квартире имущество, в том числе принадлежащее арендатору.

Прежде чем ставить подпись в договоре аренды, нужно узнать, имеет ли право арендодатель сдавать эту жилплощадь – то есть выяснить, является ли он ее собственником.

Также Игорь Кузнецов советует «прописать в договоре время, в которое наймодатель может по-

сещать жилое помещение, и отметить то, что он должен заранее предупредить вас об этом. Также предварительно наниматель должен осмотреть помещение и в акте указать все обнаруженные недостатки, дефекты».

В определенных ситуациях договор аренды может быть расторгнут досрочно.

По словам Игоря Кузнецова, это может произойти в том случае, если «наниматель не вносит плату за жилое помещение шесть месяцев, а также при разрушении жилого помещения нанимателем или другими гражданами, за действия которых он отвечает».

«Чаще всего причиной прекращения арендных отношений является нарушение арендатором условий договора. Например, если квартиросъемщик задерживает арендную плату или на него поступают жалобы от соседей на нарушение дис-



циплины и спокойствия в доме», — рассказывает Мария Жукова.

Защита для арендатора

Чаще всего арендаторы страдают от непредвиденного повышения арендных ставок или от внезапного расторжения договора владельцем квартиры.

Галина Киселева убеждена, что «права арендатора могут нарушиться только в том случае, если он снял квартиру через частных маклеров и у него нет договора найма, имеющего юридическую силу. В такой ситуации, возможно всё что угодно, начиная от долгосрочных и неожиданных визитов собственника, заканчивая воровством и прочими неприятными моментами. Если наниматель заключил договор и заверил его, то он максимально защищен от любых нарушений своих прав».

Еще одним слабым местом арендатора остается залог — так называемая плата за последний месяц, которая представляет собой «страховку от возможного ущерба» и выплачивается собственнику квартиры при заселении. Ущерб арендной квартире, конечно, иногда наносится, но значительные повреждения случаются крайне редко — обычно все ограничивается царапиной на полированной тумбочке. Так что, как правило, по истечении срока аренды недвижимость находится в том же состоянии, что и раньше, однако вернуть залоговую сумму хозяин по каким-то причинам не желает.

В этом случае юристы советуют квартиранту обращаться с иском в суд.

Ценовые факторы

Стоимость аренды зависит от ряда факторов. В первую оче-

редь это качественные характеристики дома, его месторасположение.

«Немаловажным условием, особенно в сегменте эконом-класса, является удаленность от метро: квартира, расположенная в 5 минутах от станции метро, будет стоить дороже, нежели объект, находящийся в 25 минутах. На арендную ставку влияет состояние, в котором находится сама квартира: произведены ли в ней ремонтные работы и какие, какая предоставляется мебель и бытовая техника, в каком доме расположено жилье (в старом панельном, в новом монолитном и т.д.), на каком этаже, сколько там комнат», — сообщает Мария Жукова

Немаловажен также факт проживания (или периодического появления) в квартире хозяев, а также наличие временно нежилых, закрытых на ключ комнат. Определенную роль играют такие факторы, как вид из окна, близость парков и водоемов, период инсоляции.

«Квартира на лето — так называемая «сезонная аренда» — обойдется дешевле, чем квартира, которая сдается на длительный срок», — дополняет Юлия Лукина.

На цену влияет и количество людей, которые будут проживать в квартире. Некоторые владельцы готовы сдавать свою жилплощадь хоть десяти людям, но по завышенной цене. Другие же собственники стараются придерживаться рыночной стоимости, но при этом хотят видеть в качестве квартирантов одного человека или семейную пару. И

Людмила Мехонцева

КРЕДИТНАЯ ПОМОЩЬ:

зачем нужен кредитный брокер?



Кредитный брокер может помочь заемщику ускорить процесс получения кредита, а также сэкономить определенную сумму денег. Но в некоторых случаях мнимая «помощь» брокера оборачивается вполне реальными проблемами.

Оформление кредита в банке сопряжено с непростой процедурой подбора кредитной программы и подготовкой необходимых документов. При этом далеко не каждый заемщик способен разобраться в тонкостях договора, самостоятельно просчитать разницу в стоимости тех или иных кредитных продуктов.

Для того чтобы упростить процесс оформления кредита, заем-

щик может обратиться за помощью к кредитному брокеру. Суть кредитного брокериджа заключается в оказании посреднических и консультативных услуг банковским клиентам. Брокер может подобрать банк и наиболее выгодную программу исходя из возможностей и пожеланий потенциального заемщика, а также полностью взять на себя сопровождение процесса получения

кредита – от подачи первичной заявки и подготовки пакета документов до подписания кредитного договора.

Услуги кредитных брокеров весьма популярны за рубежом: основная часть кредитов там выдается именно через профессиональных посредников. В России кредитный брокеридж еще недавно считался экзотикой. Сейчас в этой сфере работает более 2 тыс. организаций, включая как официально зарегистрированные брокерские компании, так и частных финансовых консультантов, а также специальные отделы консалтинговых и риэлторских фирм.

От А до Я

Кредитные брокеры решают вполне определенный круг вопросов, и не нужно переоценивать их возможности. К примеру, не стоит ожидать, что после первой встречи с брокером вам останется лишь сразу подъехать в банк и получить деньги.

Какие именно услуги оказывает кредитный брокер?

Прежде всего это *выбор банка и кредитной программы*. Конечно, заемщик может и сам воспользоваться поиском кредита по заданным параметрам – в интернете немало сайтов с таким сервисом. Однако результаты сетевого поиска основаны на самых общих характеристиках банковских предложений. Программа, показавшаяся вам наиболее выгодной, в действительности может содержать дополнительные и крайне непривлекательные условия, которые выяснятся только после визита в банк. Кредитные брокеры владеют более полной информацией о банковских про-



дуктах, поэтому могут подобрать оптимальный вариант, который не преподнесет в будущем неприятных сюрпризов.

Затем брокер поможет клиенту *сформировать пакет документов* в соответствии с требованиями банка. Например, зная специфику андеррайтинга, подскажет, какие документы стоит приложить к заявке в дополнение к обязательным, чтобы повысить шансы на успех.

Подача заявки также входит в список услуг. Часто брокер предлагает направить документы одновременно в несколько банков, предлагающих подходящий кредит на выгодных условиях.

«Такой подход существенно экономит время клиента: ему не нужно ездить в банки на консультации и собирать несколько пакетов документов. Кроме того, это увеличивает шансы на полу-

чение кредита», — комментирует генеральный директор компании «Подбор ипотеки» **Дмитрий Горбачев**.

Поскольку брокеры устанавливают партнерские отношения со многими банками, в рамках такого сотрудничества они могут обеспечить клиенту оперативное рассмотрение его заявки, а также способствовать одобрению кредита. Директор Национального союза кредитных брокеров **Алексей Марченко** отмечает, что по кредитным заявкам, сформированным через брокеров, примерно на треть больше положительных решений, чем по самостоятельно поданным заемщиками заявкам.

В случае неудачи брокер постарается выяснить, что именно не устроило кредитора, и либо предложит заемщику направить заявку в другой банк с более гибкими требованиями, либо порекомендует ему способы повышения своего «статуса» перед банком.

После получения одобрения брокер может провести финансовую и юридическую консультацию клиента, в рамках которой он рассчитает основные и дополнительные расходы по кредиту, сопоставит расходы при погашении кредита по аннуитетной и дифференцированной схеме, проанализирует текст кредитного договора.

Брокеры могут предложить услуги по дальнейшему сопровождению заемщика в течение всего срока погашения кредита. В частности, к специалисту можно будет обратиться при возникновении проблем с выплатой долга — он попытается договориться с банком о *реструктуризации кредита*. В случае появления на рынке кредитных продуктов, более выгодных, чем полученный заемщиком кредит, брокер может организовать процедуру рефинансирования в том же или другом банке.

Цена вопроса

За рубежом услуги кредитных брокеров обычно бесплатны для клиента – посредник получает свою комиссию от банка за продажу его кредитных продуктов. В России такая практика не распространена, и платить брокерам приходится заемщикам.

Стоимость посредничества может определяться по фиксированному тарифу или исчисляться в процентах от суммы одобренного кредита. Чаще всего фиксированные ставки применяются для клиентов, оформляющих относительно небольшие кредиты – до 1-3 млн рублей. За содействие брокера в получении такого займа нужно заплатить порядка 40-60 тыс. руб-лей. При получении более крупных займов придется отдать 1-5% от полученной суммы.

На стоимость услуг может также влиять наличие предоплаты. Некоторые брокеры предоставляют скидку клиенту, который вносит часть суммы в начале сотрудничества. Например, ипотечный брокер «Фридом» при оформлении кредитов на сумму от 6 млн рублей берет за свои услуги 1,5% от полученной клиентом суммы и 1% при условии внесения предоплаты в размере 15 тыс. рублей.

Кредитная арифметика

Расходы заемщика на брокерские услуги оправданны тем, что он экономит свои силы, нервы и время. В некоторых случаях с помощью брокера заемщик может сэкономить и на своих расходах по кредиту.

Как поясняет Алексей Марченко, такая экономия достигается, во-первых, за счет того, что брокер подбирает для заемщика наи-

более экономически выгодную программу, а во-вторых, в ряде случаев брокер может добиться сниженной ставки по кредиту для своего клиента в рамках партнерских отношений с кредитором.

В связи с этим брокерские услуги особенно актуальны при получении ипотеки: жилищный кредит считается самым «сложным» банковским продуктом и наиболее дорогим для клиента, поэтому даже минимальные преференции по условиям кредитования могут существенно сократить расходы заемщика. «Кредитный брокер имеет соглашения со многими крупными банками, по условиям которых клиентам может быть предоставлена скидка на процентную ставку и право не платить комиссию за выдачу кредита при ее наличии. По ипотеке скидка составляет в среднем от 0,25 до 1%», – уточняет Дмитрий Горбачев.

Допустим, заемщик приобретает квартиру за 8 млн рублей, из которых 6 млн рублей берется в ипотеку. Если он получает кредит на 15 лет под 12,5% годовых, то общая сумма переплаты составит 7 311 240 рублей. С «брокерской» скидкой в 0,5% годовых заемщик за все годы погашения переплатит по кредиту 6 961 816 рублей – то есть на 349 424 рубля меньше. При этом плата за услуги брокера (по тарифу 1% от суммы кредита) составит 60 тыс. рублей. В этом случае чистая выгода заемщика – почти 290 тыс. рублей. Если же брокер добьется скидки в 1% от стандартной ставки, то экономия за весь срок кредита достигнет 702 800 рублей, то есть, за вычетом брокерской комиссии, заемщик сэкономит 640 тыс. рублей.

Черно-белый брокер

От сотрудничества с кредитным брокером заемщик действительно

может выиграть – но только если этот брокер действует не на теневой стороне рынка. Чтобы не оказаться втянутым в аферу, удостоверьтесь, с кем вы имеете дело: с белым, черным или серым брокером.

Белые кредитные брокеры – это компании, действующие исключительно на законных основаниях и соблюдающие профессиональные правила. Такие компании имеют официальный статус, постоянный офис и городской телефон. Их сотрудники никогда не используют в работе противозаконные методы: не подделывают документы, не предоставляют заведомо ложные сведения. Если низкая платежеспособность заемщика или «черные пятна» в кредитной истории не позволяют получить кредит, белый брокер откровенно скажет об этом клиенту.

Явным признаком белого брокера является его членство в профессиональных ассоциациях.

Так называемые черные брокеры руководствуются противоположными принципами. Их контингент – заемщики с серьезными проблемами, отчаявшиеся получить кредит и остро нуждающиеся в деньгах. Таким клиентам черные брокерские фирмы предлагают «эффективные» способы повышения статуса: от подделки справки 2 НДФЛ и печати в трудовой книжке до привлечения подставных поручителей и использования чужих паспортных данных. За свои услуги такие брокеры берут с заемщиков вплоть до 25% от суммы выданного кредита. Однако дело даже не в том, что такие условия заемщику принципиально не выгодны. Соглашаясь на сотрудничество с черным брокером, клиент рискует не только бесповоротно испортить собственную репутацию перед кредитными орга-

низациями, но и оказаться в местах не столь отдаленных. Если банк уличит заемщика в фальсификации документов, это станет основанием для возбуждения уголовного дела по статье «Мошенничество».

Общение с черным брокером чревато и другими опасностями. По полученным от клиента копиям паспорта и других документов он может без ведома человека получить кредит на его имя. Клиент узнает об этом только тогда, когда банк обратится к нему с требованием погасить просроченную задолженность.

Определить черного брокера не сложно: обычно такие организации официально не зарегистрированы, не имеют собственного офиса и оставляют для связи лишь мобильные телефоны. Свои карты

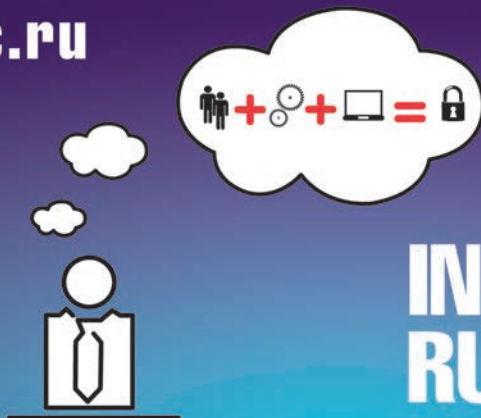
они раскрывают довольно быстро, предлагая клиенту «альтернативные» способы подготовки необходимых документов. Узнать черного брокера можно уже по рекламе типа «Кредит за час» или «Наличные в день обращения».

На грани между законом и криминалом балансируют серые брокеры – как правило, бывшие банковские сотрудники, сохранившие хорошие отношения с коллегами. Такие брокеры не идут на подлог документов, однако стараются всеми силами «протащить» сомнительного заемщика, используя свои связи в банковских кругах.

Например, они могут привести «уважительную» причину, по которой заемщик допустил длитель-

ную прострочку по предыдущему кредиту, и убедить кредитный отдел банка дать одобрение проштрафившемуся клиенту. Нередко серые брокеры, осознавая «безнадежность» заемщика в плане получения банковского кредита, находят частных инвесторов, готовых одолжить ему требуемую сумму. Такие кредиты выдаются под среднерыночный процент, однако обязательно с обеспечением. В качестве залога инвестор может принять не только жилье или машину, но и, например, драгоценности. Обычно сумма кредита составляет не более 60% стоимости залога, поэтому кредитора не слишком заботит платежеспособность заемщика: при реализации заложенного имущества он все равно останется в выигрыше.

expo.itsec.ru



INFOSECURITY RUSSIA' 2013

Выставка InfoSecurity Russia'2013 обеспечивает максимальную полезность визита для заказчика и наивысший в России ROI для экспонента.

Приём заявок на участие открыт:

www.infosecurityrussia.ru

Событие №1 для IT директоров и руководителей служб информационной безопасности, государственных и коммерческих заказчиков.

25-27 Сентября 2013

Москва, Крокус ЭКСПО



Groteck
Business Media

Товарный знак INFOSECURITY принадлежит Reed Exhibitions Limited и используется по лицензии.

Очевидно, что больше всего шансов оказаться в руках черных или серых брокеров у тех, кто при самостоятельной подаче кредитной заявки столкнулся с многократными отказами. В этом случае стоит задуматься о том, действительно ли вы в состоянии обслуживать кредит. Вполне возможно, что вместо обращения к сомнительным посредникам стоит отказаться от мысли во что бы то ни стало получить деньги.

Чего хочет банк?

Кредитные организации по-разному относятся к деятельности брокеров. Нередко банки высказывают сомнения в том, что для них может быть выгодна работа посредников, и неохотно идут с ними на контакт. Возможно, это спровоцировано многочисленными случаями недобросовестно-

го делового поведения в брокерской сфере.

«Как правило, к посредникам обращаются клиенты, имеющие определенные отклонения от стандартных требований по рынку, поэтому вопрос о сотрудничестве с такими партнерами каждый банк решает для себя сам», — заявляет директор департамента ипотечного кредитования Номос-Банка **Александр Дарданов**.

По мнению заместителя начальника управления по работе с сегментом розницы Абсолют Банка **Юлии Василевской**, «взаимовыгодное сотрудничество возможно тогда, когда банк видит в брокере дополнительный канал продаж своих кредитных продуктов». Преимущество для банка заключается также в том, что через брокера

к нему приходит подготовленный клиент с тщательно составленным пакетом документов, в результате времени на работу с таким заемщиком уходит значительно меньше. Однако банк ждет от брокера не разовых продаж, а долгосрочных отношений, в рамках которых кредитор будет на постоянной основе получать качественные заявки, максимально удовлетворяющие его требованиям.

Что касается заемщиков, то пока количество людей, получающих кредит через брокеров, невелико. Возможно, у такого взаимодействия есть будущее. Однако заемщик должен помнить, что, как правило, брокеры не делают ничего такого, чего при большом желании он не смог бы сделать сам. **И**

Татьяна Баирампас

ПРИГЛАШЕНИЕ

НЕДВИЖИМОСТЬ 2013

ОТ ЛИДЕРОВ

26–29 СЕНТЯБРЯ

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ОТ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ,
АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПЕРОВ И БАНКОВ
ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Четверг - Суббота 11:00 - 19:00 Воскресенье 11:00 - 17:00

Приглашение действительно на 2 лица. Дает право бесплатного входа в ЦДХ во время работы выставки.



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

www.exporealty.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
РУСИНВЕСТ

- ИПОТЕКА И РАССРОЧКА ОТ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ
- ИПОТЕКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА
- НОВОСТРОЙКИ, ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ, ДАЧИ, ЗЕМЛИ
- БЕСПЛАТНЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

28 сентября
«ИПОТЕЧНАЯ СУББОТА»
Все банки, ипотечные программы, брокеры в одно время в одном месте
Конференц-зал № 1

ДЕТСКИЙ ГОРОДОК
Анимационная программа для Ваших детей
2 этаж, ЦДХ

Спецпредложение от компаний застройщиков
СЧАСТЛИВЫЙ ЧАС ПОКУПАТЕЛЯ

НАЛОГОВЫЕ ТОНКОСТИ ИПОТЕКИ

Сегодня уже все знают о главной налоговой льготе для физических лиц – имущественном налоговом вычете. Основанием для вычета является приобретение жилой недвижимости (комнаты, квартиры, дома, земельного участка, долей в них).

Применение льготы позволяет вернуть из бюджета 13% от затраченных 2 млн рублей и, кроме того, от уплаченных процентов по ипотеке. Такая выплата может значительно ослабить «тиски» ипотеки.

При этом следует иметь в виду ряд моментов.

1. Воспользоваться такой льготой можно только один раз в жизни.
2. Сроки, ограничивающие возможность применения льготы, в законе отсутствуют, т.е. получать льготы можно в течение всей жизни.
3. В качестве имущественного налогового вычета рассматриваются затраты на погашение процентов за весь срок действия кредитного договора.
4. Заявлять о своем праве на вычет в размере процентов по ипотеке можно, начиная с любого года действия кредитного договора, не обязательно дожидаться полного погашения задолженности по кредитному договору.

При всей привлекательности налоговой льготы существует ряд аспектов, которые могут доставить неприятности.

Ситуация 1. Квартира приобретается на основании договора долевого участия в строительстве с использованием кредитных средств. Кредитная задолженность гасится

в соответствии с графиком. Однако воспользоваться правом на имущественный налоговый вычет налогоплательщик не может до тех пор, пока дом не будет введен в эксплуатацию.

Ситуация 2. Квартира приобретена на вторичном рынке. Продавец квартиры владел ею менее 3-х лет и обязан задекларировать доход от продажи и уплатить налог на доходы. Поэтому он убеждает покупателя указать в договоре не фактическую сумму сделки, а заниженную, например, 2 млн рублей с целью сокращения своих налоговых обязательств.

Покупатель для приобретения квартиры получает в банке кредитные средства в размере полной фактической суммы сделки, например, 7,5 млн рублей. Но в кредитном договоре указано, что банк непосредственно на приобретение квартиры предоставляет заемщику 2 млн рублей, а 5,5 млн рублей – на проведение ремонта. Такая ситуация чревата потерями для покупателя квартиры: налоговая инспекция предоставит имущественный налоговый вычет не в полном объеме уплаченных процентов по кредиту, а только в части, относящейся к 2 млн рублей.

Ситуация 3. Гражданин заключил с банком выгодный кредитный договор (ипотека) с целью приобретения жилой недвижимости под низкий процент, например, под 5% годовых. Действующая ставка рефинансирования была равна 8,5%. В этом случае, в соответствии с налоговым законодательством, у заемщика возникает налогооблагаемая

база в виде материальной выгоды. Материальная выгода определяется как разница между 2/3 ставки рефинансирования и ставкой договора. В нашем примере превышение 2/3 ставки рефинансирования над ставкой договора составит 0,66%. Исходя из этой разницы, определяется налоговая база для исчисления налога на доходы физических лиц. Освобождаются от налогообложения материальной выгоды только налогоплательщики, которые имеют право на имущественный налоговый вычет в связи с приобретением жилой недвижимости, т.е. те лица, которые еще не использовали эту льготу ранее.

Ситуация 4. Квартиру с использованием ипотеки приобретает гражданин РФ, который большую часть времени (более 183 дней в году) проживает за пределами РФ. С позиций налогового законодательства такой гражданин не является налоговым резидентом, а следовательно, не может воспользоваться имущественным налоговым вычетом в связи с приобретением квартиры и оплатой процентов по кредиту до тех пор, пока не приобретет вновь статус налогового резидента. Самостоятельно учесть все нюансы неспециалисту достаточно сложно. Поэтому советуем воспользоваться Программой «Персональный аудит», которая дает возможность физическим лицам правильно сформировать сделки купли-продажи недвижимости, в полном объеме получить налоговые льготы. На сайте www.personaudit.ru предоставляется бесплатное консультирование по вопросам налогообложения физических лиц. Специалист программы по телефону 8 (495) 632-00-82 подробно объяснит обо всех вариантах услуг.

**Федулова Ирина Генриевна,
автор Программы
«Персональный Аудит»**

БАНК ДЛЯ БОГАТЫХ:

что такое private banking по-русски



Private banking в России относительно молодой сегмент рынка, поэтому стать «важным» клиентом относительно просто – стоит только поднакопить пару миллионов рублей.

О российском private banking – индивидуальном премиальном обслуживании владельцев крупного капитала и членов их семей – заговорили сравнительно недавно.

«Такая услуга, как private banking, в России практически не представлена, так как лишь небольшое количество банков готово предложить своим клиентам то, что понимают под этим термином западные финансовые институты – управление состоянием клиента», – считает председатель правления «Меткомбанка» **Павел Логинов**.

Действительно, в России сегмент private banking находится в стадии становления, и это неудивительно: отечественной премиум-индустрии не исполнилось и 20 лет, в то время как история и стандарты обслуживания private banking в зарубежных финансовых институтах насчитывают сотни лет.

Всё не для всех

Private banking подразумевает полное сопровождение клиента по всем финансовым вопросам, в числе которых доступ к банковским и инвестиционным продуктам, консультирование по различным направлениям (например, налоговому планированию, юриспруденции, страхованию), разработка стратегии инвестирования средств, брокерское обслуживание, доверительное управление и т.д. Как правило, клиенты private banking также могут воспользоваться расширенными программами страхования с большим страховым покрытием, взять в аренду банковские сейфы со значительной скидкой, обменять валюту по выгодному курсу. Существует возможность инвестирования средств в золото, серебро, платину посредством открытия и ведения



обезличенных металлических счетов (ОМС).

Помимо масштабных продуктов и услуг есть немало приятных мелочей, в числе которых доступ в вип-залы аэропортов по всему миру, возможность получения скидок от партнеров банка. Широко распространен консьерж-сервис, стандартно включающий в себя бронирование мест в ресторанах и гостиницах, заказ авиабилетов и различную поддержку путешествующих, эвакуацию автомобилей и даже помощь по дому – вызов плотника, электрика, сантехника и многие другие услуги.

Существуют также редкие или эксклюзивные предложения, которыми банки привлекают состоятельных клиентов. Например, Номос-Банк предлагает услуги инкассации. Газпромбанк – бесплатную возможность воспользоваться счетчиком банкнот и детектором для определения их подлинности. В банке «Открытие» страхуют покупки от повреждения, кражи или утери – функция «защита покупок» автоматически «включается» на срок 90 дней с момента совер-

шения покупки на сумму более 50 долларов. В ВТБ 24 клиентами предоставляют обзоры по культурным и светским событиям Москвы и Санкт-Петербурга, помогают с организацией билетов на мероприятия. В Росбанке предлагают услуги по финансовому сопровождению расчетов с домашним персоналом, в частности – выпуск зарплатных карт для прислуги и карт с лимитом для оплаты расходов на ведение домашнего хозяйства и содержание парка автомобилей. В Альфа-Банке клиенты private banking могут открыть карту на детей от семи лет.

Один в поле не воин

Разбираться во всех тонкостях обслуживания в одиночку не придется – сегодня private banking немыслим без персонального консультанта. «Прежде всего таким клиентам необходимо индивидуальное обслуживание. Это люди, которые ценят свое время и хотят обслуживаться в банке с особым комфортом, – поясняет начальник Управления по работе с состоятельными клиентами Абсолют Банка **Любовь Давыдова**.

– Персональный финансовый менеджер помогает решать как повседневные вопросы, так и более сложные задачи, связанные с банковским обслуживанием».

Как правило, финансовые советники прикреплены к определенному клиенту в течение всего времени его обслуживания в банке. В некоторых кредитных организациях, например, в ВТБ 24, по программе private banking обслуживается не только сам состоятельный клиент, но и члены его семьи. В результате персональный менеджер становится «частным семейным банкиром» и готов максимально удовлетворить все запросы, а потому доступен для клиента большинства банков в режиме 24/7.

Цена вопроса

Банки сами устанавливают для потенциальных клиентов требования, соответствие которым позволит влиться в «высшую касту». Основное условие состоит в необходимости передачи определенного капитала под управление кредитной организации. Речь идет не только об открытии депозита, но и, например, о покупке акций банка, размещении средств в инвестиционных продуктах управляющих компаний-агентов и пр.

«У нас есть разные категории вип-клиентов, – рассказывает руководитель службы по работе с состоятельными клиентами Связь-Банка **Евгения Медведева**. – Первая категория – это те, кто разместил средства в депозиты на сумму более 10 млн рублей (для клиентов Москвы и Санкт-Петербурга), либо свыше 3 млн рублей в регионах. Вторая категория – клиенты, остаток ссудной задолженности которых при положительной кредитной истории превышает 20 млн руб-

Таблица. Базовые пакеты private banking

Название банка	Комиссия за обслуживание	Некоторые привилегии, входящие в пакет	Условия получения обслуживания по стандартам private banking (соответствие любому из перечисленных условий)
Сбербанк (программа Сбербанк1)	Условия обсуждаются при индивидуальной встрече		- минимальный объем средств, переданных в управление банку – более 8 млн руб. (Москва)/ 4 млн руб. (регионы) - остаток ссудной задолженности при положительной кредитной истории – более 10 млн руб. (Москва) / 5 млн руб. (регионы); - владение акциями банка на сумму более 200 млн руб.; - объем средств, размещенных в инвестпродуктах управляющих компаниях-агентах банка – более 8 млн руб. (Москва)/4 млн руб. (регионы)
ВТБ 24 (пакет «Прайм»)	75 тыс. руб./год	- карта Visa Infinite; - повышенная процентная ставка по вкладам (мин. сумма вклада 15 млн руб.; 8,3-9,3% годовых); - пониженная ставка по кредитам (до 3 млн руб., срок 6-84 мес., ставка – минус 3 п.п. от розничных ставок банка); - персональный менеджер	минимальный объем средств, переданных в управление банку, 15 млн руб. (или 500 тыс. долл.)
Газпромбанк	Комиссия отсутствует (при балансе текущего счета от 15 млн руб.)	- карта Visa Infinite/World Signia MasterCard; - повышенная ставка по вкладам (мин. сумма вклада 10 млн руб., 8,5% годовых); - пониженная ставка по кредитам (до 10 млн руб., срок до 3-х лет, от 12,5% годовых); - персональный менеджер	минимальный объем средств, переданных в управление банку – 15 млн руб. (Москва)
Промсвязьбанк (пакет «Винтаж»)	- 35 тыс. руб. при балансе текущего счета 20-70 млн рублей; - 15 тыс. руб. при балансе текущего счета 70-250 млн руб.	- карта Visa Platinum; - повышенная ставка по вкладам (мин. сумма вклада 1 млн руб., до 12,68% годовых); - персональный менеджер	минимальный объем средств, переданных в управление банку, – 20 млн руб. (Москва)/10 млн руб. (регионы)
Альфа-Банк (А-Клуб)	- 10 тыс. руб./месяц при балансе текущего счета менее 100 тыс. долл.; - 6,5 тыс. руб./месяц при балансе текущего счета 100-250 тыс. долл.; - при балансе текущего счета свыше 250 тыс. долл. комиссия отсутствует	- карта Visa Infinite/World Signia MasterCard; - вклады по повышенной ставке (мин. сумма – 10 млн руб., от 9% годовых); - кредиты (до 6 млн руб., на срок до 5 лет, 16,99% годовых); - накопительные счета с начислением процентов на остаток; - персональный менеджер	минимальный объем средств, переданных в управление банку, – 250 тыс. долл (Москва)
Абсолют Банк (пакет «Прайм»)	32 400 руб./год	- карта Visa Infinite; - повышенная процентная ставка по вкладам (мин. сумма – 15 млн руб., до 10% годовых); - персональный менеджер	минимальный объем средств, переданных в управление банку – 1,5 млн руб.
Меткомбанк	Комиссия отсутствует	- золотая, платиновая карта; - повышенная ставка по депозитам (до 13,5% при мин. сумме вклада 1 млн рублей); - персональный менеджер	- минимальный объем средств, переданных в управление банку – 2,5 млн руб. (Москва), 1 млн руб. (регионы)

Источник: Данные банков

лей. Также к випам относятся руководители крупных корпоративных клиентов нашего банка».

По существующим правилам мирового private banking каждый банк сам определяет сумму средств, которые человек должен передать в управление для того, чтобы претендовать на статус клиента высшего уровня. «Самый низкий порог в Евросоюзе – в Румынии – 75 тыс. евро, в некоторых странах потребуется до 1 млн

евро. У нас требования скромнее – 50 тыс. долларов, – рассказывает аналитик инвестхолдинга «Финам» **Антон Сороко**. – Это неудивительно, так как данный сегмент в России пока слабо развит и банки в погоне за клиентами готовы идти на уступки».

В российских банках минимальная сумма сильно варьируется, при этом объем средств для Москвы и регионов нередко устанавливается на разных уровнях.

Получить персональное банковское обслуживание в Абсолют Банке можно, передав в управление 1,5 млн рублей. В Московском кредитном банке – открыв вклад на сумму более 5 млн рублей. В Московский банк Сбербанка клиенты должны вложить 8 млн рублей; жители остальных регионов присутствия банка – 4 млн рублей. Столичные клиенты Промсвязьбанка передают в управление 15 млн рублей, региональные – 10 млн рублей. Газпромбанк и



ВТБ 24 установили минимальный порог в 15 млн рублей, а Уралсиб – в 1 млн долларов.

Другая сторона вопроса – комиссия за годовое обслуживание. В некоторых банках, например, в ВТБ 24, она фиксирована и составляет 75 тыс. рублей в год. В ряде банков платежи взимаются ежемесячно, в зависимости от остатка средств на текущем счете клиента. Например, в Промсвязь-банке в базовом пакете при балансе счета в 20-70 млн рублей комиссия составляет 35 тыс. рублей в месяц, а если текущий счет превысит 70 млн рублей – опускается до 15 тыс. рублей в месяц. Члены привилегированного «А-клуба» Альфа-Банка платят 10 тыс. рублей в месяц при остатке на счете менее 100 тыс. долларов и 6,5 тыс. рублей в месяц при размещенных 100-250 тыс. долларов. Если баланс счета превышает 250 тыс. долларов, обслуживание бесплатное. В Газпромбанке при балансе от 15 млн рублей комиссия отсутствует. «Ренессанс Кредит» не взимает комиссию за обслуживание. «Все зависит от категории vip-клиента, – поясня-

ет Любовь Давыдова. – К примеру, при наличии большой суммы депозита в банке, vip-обслуживание предоставляется со скидкой или вообще бесплатно».

Флагманский продукт

Кредитование и размещение средств во вклады предоставляется vip-клиентам на более выгодных условиях.

Как правило, депозитные ставки на 2-3 процентных пункта выше, но при этом сумма вклада не может быть меньше нескольких миллионов рублей. Ставки по кредитам, напротив, ниже действующих в банке, а сам размер кредита – больше. По словам начальника управления организации работы с состоятельными клиентами «Ренессанс Кредит» **Елены Разговоровой**, «банкам важно иметь конкурентный флагманский продукт; это могут быть депозиты с высокой доходностью и широким набором дополнительных опций».

Кроме того, продукты для клиентов класса «премиум» отличаются большим разнообразием. «Мы запускаем для данного сегмента клиентов три и более новых продуктов в год», – информирует Любовь Давыдова. В числе последних «новинок» – накопительная программа страхования жизни с возможностью инвестирования в нефтяной индекс Brent Oil.

Вариант «лайт»

Некоторые российские банки и их клиенты до сих пор включают в понятие «private banking» едва ли не любую услугу, которая предоставляется персональным менеджером. Однако традиционный private banking и его «облегченный» вариант – vip-

обслуживание на практике сильно различаются.

Vip-обслуживание – это прежде всего сервис и иногда специальные тарифы. По сравнению с private banking такой вид обслуживания предполагает более скромный набор возможностей. Как правило, банки предлагают vip-клиентам стандартные, но слегка адаптированные под такую аудиторию продукты из розничной линейки, а также услуги персонального менеджера. Чаше «банки оказывают лишь услуги VIP-обслуживания, адаптируя под состоятельных клиентов уже имеющийся набор продуктов и услуг», – подчеркивает Павел Логинов.

Предусмотрены и более демократичные условия вступления в такие программы. «В категорию private banking, как правило, входят клиенты с капиталом 3-5 млн долларов, в то время как vip-клиентами считаются вкладчики, открывающие депозиты, начиная с отметки в 100 тыс. долларов, – поясняет Елена Разговорова. – Конечно, порог входа и в ту, и в другую категорию устанавливается каждым банком индивидуально. Соответственно, в разных банках один и тот же клиент может относиться к разным категориям. Это будет зависеть от суммы размещенных средств, а также набора продуктов, которые предлагает финансовая организация».

От формы – к содержанию

В России во всем, что касается банковских услуг, в том числе в сегменте private banking, форма иногда превалирует над содержанием.

У нас сложилось определенное представление о состоятельном человеке: считается, что клиен-

та нужно поразить внешним антуражем, рассказывает директор по работе с vip-клиентами ИК «Велес Капитал» **Юрий Павлов**. «Шикарный офис, как правило, особняк в центре Москвы, вычурная мебель, картины в тяжелых рамах или, наоборот, – подчеркнутый хай-тек, улыбочивый персонал – все это считается неотъемлемой частью российского private banking. Однако, к сожалению, за красивой оберткой нередко прячется несоответствующее содержание», – констатирует эксперт. По его словам, у российских компаний не всегда получается предложить клиенту действительно хороший сервис. «Часто мешает многоступенчатая система принятия решений, но чаще – российский авось. Иногда, стараясь сделать отличный фронт-сервис, забывают о мидл- и бэк-офисе, ко-

торые оказываются совершенно оторваны от понимания нужд клиентов. И все эти «мелочи» влияют на восприятие российской индустрии private banking», – комментирует ситуацию Юрий Павлов.

Другая не менее серьезная проблема – многолетнее стремление состоятельных людей инвестировать капиталы вне России. «По старинке множество состоятельных людей продолжают держать свои средства в зарубежных банках, хотя часто в финансовом плане они несколько не выигрывают», – говорит Антон Сороко.

Эксперты сходятся во мнении, что в ближайшее время число состоятельных людей в нашей стране будет увеличиваться, а значит, спрос на банковские услуги про-

должит расти. Кроме того, ситуация с Кипром, наступление на банковскую тайну Швейцарии, совместные усилия правительств разных стран по контролю за доходами своих граждан, усиление контроля за валютными операциями увеличивают риски хранения капиталов за рубежом.

«Смогут ли российские банки воспользоваться этой ситуацией для того, чтобы увеличить собственную клиентскую базу, – в этом основной вопрос, от которого зависят перспективы private banking в России, – размышляет Юрий Павлов. – Как бы ни была банальна мысль, но российским банкам нужно совершенствовать сервис в его прикладном, утилитарном понимании». **И**

Наталья Дубинина

VACATION PROPERTY SALES & RENT

VII Private Exhibition
The shortest way to approach Russian Clients

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ КЛАССА ЛЮКС:
Московский Городской Гольф Клуб

УНИКАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ:
Выставка проходит
в атмосфере Званного вечера

ОТОБРАННАЯ АУДИТОРИЯ:
Вход только
по спискам / приглашениям



НЕДВИЖИМОСТЬ
ЗА РУБЕЖОМ
ДЛЯ ОТДЫХА

**VII ЗАКРЫТАЯ
ВЫСТАВКА**

5
сентября
2013

Для получения
подробной информации
обращайтесь
по телефону
+7 495 991 47 17
info@vpsrexpo.ru
www.vpsrexpo.ru



СЕРГЕЙ ДЖАМАЛУТИНОВ:

«Ипотека – это не спонтанный кредит»

Как накопить средства на первоначальный взнос? Почему выгодно покупать новостройку? Когда лучше погашать кредит досрочно?

На эти вопросы в интервью журналу «Ипотека и кредит» ответил руководитель Центра ипотечного кредитования «Абсолют Банка» Сергей Джамалутинوف.

Сергей, много потенциальных заемщиков сталкиваются с отсутствием средств для первоначального взноса. Как его накопить в условиях инфляции?

Первоначальный взнос – это, действительно, большая пробле-

ма. Часто люди имеют возможность обслуживать в дальнейшем ипотечный кредит, но у них нет первоначального взноса. Накопить его можно, откладывая часть зарплаты, делая сбережения. При текущем уровне инфляции и имеющихся ставках по

вкладам, депозиты являются инструментом для сохранения, а не преумножения средств. Сейчас в среднем ставка по вкладам составляет 10-11%.

Что касается других видов инвестиций – например, операции с

ценными бумагами, инвестиции на фондовом рынке – то они довольно рискованны. Конечно, в случае удачной экономической ситуации можно достаточно быстро преумножить вложения. Но все равно такой стабильной доходности, как по вкладам, здесь нет. Данный инструмент подходит людям, хорошо разбирающимся в финансовых вопросах.

Средства на вклад можно положить как на несколько лет, так и на пару месяцев (если первоначальный взнос уже накоплен, кредит одобрен, но вы понимаете, что поиск квартиры займет какое-то время). Если вы откроете депозит на 2 млн рублей, то начисленные проценты можно будет потратить на сопутствующие расходы при ипотеке, ремонт, оплату комиссий риэлторам.

Сколько времени имеет смысл накапливать на первоначальный взнос с учетом инфляции? Какую сумму необходимо откладывать на эти цели?

Однокомнатная квартира в Москве стоит примерно 5,5-6 млн рублей. Значит, 1-1,5 млн собственных средств у заемщика должно быть. Чтобы их накопить, нужно откладывать примерно 30-40 тыс. в месяц. Для этого средняя зарплата должна быть не менее 80-90 тыс. рублей. В таком случае накопить на первоначальный взнос можно примерно за два года.

Приобрести квартиру в дальнем Подмосковье можно за 3-3,5 млн рублей. Сумма первоначального взноса составит 700 тыс. рублей. Эти деньги можно накопить за год.

Насколько ставка по кредиту зависит от размера первоначального взноса?

Чем выше первоначальный взнос – тем ниже ставка по ипотеке. Это вполне объяснимо.

Во-первых, первоначальный взнос является неким косвенным подтверждением дохода заемщика, показывает, что у человека есть возможность накопить эти деньги. Во-вторых, высокий первоначальный взнос уменьшает соотношение кредит/залог, делая кредит более обеспеченным. Это значит, что при реализации квартиры в случае дефолта заемщика долг перед банком в любом случае будет погашен.

Какая сейчас самая низкая ставка по ипотеке?

В нашем банке это 10%. Она действует для кредитов с первоначальным взносом от 40% и сроке кредитования пять лет.

Также ставки могут снижаться для наших лояльных клиентов.

Лояльные клиенты – это кто?

Это люди, которые уже являются клиентами банка – например, имеют в нем зарплатный проект. Также к лояльным клиентам относятся те, у кого есть выплаченная ипотека или автокредиты. Такие заемщики считаются проверенными, и при обращении в банк за ипотекой им предоставляется скидка.

«Абсолют Банк» предлагает коммерческую ипотеку. В чем специфика этого продукта?

Этот продукт ориентирован на сегмент малого и среднего бизнеса. Коммерческая ипотека выдается предпринимателям, юридическим лицам для покупки нежилой недвижимости – офисов, складов.

Данный вид ипотеки достаточно востребован: ведь коммерческую недвижимость тоже лучше иметь в собственности, чтобы не зависеть от арендодателя.

Также в линейке ипотечных продуктов отдельно выделена программа кредитования на покупку жилья бизнес-класса. Почему?

Программа «Престиж» предназначена для покупки дорогого жилья. Сумма кредита здесь начинается от 15 млн рублей. В рамках стандартной программы мы тоже предоставляем крупные кредиты – в размере до 30 млн рублей. Программа «Престиж» была выделена для того, чтобы стимулировать людей на покупку более дорогого жилья. Условиями выдачи ипотеки здесь является довольно большой первоначальный взнос – от 40% и высокий доход заемщика.

Недвижимость бизнес-класса – это зачастую специфические нетиповые объекты, но за счет увеличения первоначального взноса мы готовы кредитовать в рамках программы «Престиж» по более низким ставкам.

Пока это пробный продукт, поскольку ипотека на элитную недвижимость не является для нас доминирующим направлением. В настоящее время банк в большей степени ориентируется на средний класс. В основном наши заемщики берут кредиты на сумму 3-4 млн рублей.

Насколько востребована ипотека на новостройки?

Очень востребована. В некоторых банках первичный рынок занимает половину портфеля от

общего объема выдач. У нас он меньше, потому что мы достаточно консервативно подходим к аккредитации строящихся объектов.

Ипотека на первичку востребована за счет того, что новостройки стоят на 1-1,5 млн рублей дешевле, чем недвижимость вторичного рынка. К тому же они инвестиционно привлекательны: то, что на начальном этапе строительства можно купить за 3 млн рублей, через два года будет стоить уже 5-6 млн.

К тому же сейчас строительный рынок стал более цивилизованным. Все застройщики стараются работать по 214 ФЗ. «Серые» схемы, которые активно применялись до кризиса, постепенно уходят в прошлое.

В «Абсолют Банке» выдаются кредиты на покупку квартир только в аккредитованных новостройках?

Да. Принимая решение об аккредитации, мы анализируем финансовую устойчивость застройщика, смотрим на его репутацию. Здесь мы заботимся, в том числе, и о безопасности наших заемщиков. Процедуры аккредитации помогли избежать в кризис массовых проблем с первичным рынком, когда многие компании просто замораживали строительство своих объектов и заемщики оставались без жилья.

Что делать, если заемщику понравилась какая-то новостройка, но выяснилось, что объект не аккредитован в банке?

Мы можем рассмотреть вопрос аккредитации этого объекта. Но нужно помнить, что это процедура не двух дней.

А если не аккредитуется объект? Есть какие-то другие схемы финансирования клиента? Например, ломбардное кредитование – под залог уже имеющегося в собственности жилья.

Да, можно рассмотреть такой вариант. У нас есть программа «Перспектива», в рамках которой выдается кредит под залог имеющейся недвижимости на любые цели. Здесь можно получить в долг до 15 млн рублей.

Процедура очень простая. Если у заемщика есть недвижимость, которая отвечает требованиям банка (она должна находиться в неаварийном доме, принадлежать клиенту на праве собственности и т.д.), то банк оценивает этот объект и принимает решение о сумме кредита. Обычно его размер составляет 60-70% от стоимости квартиры. Средняя сумма кредита, которую запрашивают по этой программе, не превышает 2 млн рублей. В основном такие займы берут на ремонт, обучение, лечение и т.п.

За счет того, что здесь имеется залог, ставки по ломбардным кредитам ниже, чем по потребам, – вполне реально получить кредит на срок до семи лет под 14%.

Какой средний срок ипотечного кредитования?

Обычно кредит берут на 15-20 лет, а выплачивают досрочно – в течение 5-7 лет.

При аннуитетной схеме погашения в первые пять лет идет максимальная переплата по кредиту. Если в этот срок кредит не гасится, то потом его уже не так выгодно возвращать досрочно – ведь вторую половину срока кредито-

вания выплачивается преимущественно тело кредита.

Сколько раз клиенту нужно прийти в банк до заключения договора кредитования?

Сначала нужно прийти на консультацию, а затем для того, чтобы подать документы. Все остальные вопросы можно решить по телефону или электронной почте. Третий раз заемщик может приехать уже на саму сделку.

Сколько кредитов и на какую сумму выдает «Абсолют Банк» в месяц? В год?

В среднем с августа прошлого года мы выдаем по 500 ипотечных кредитов в месяц на общую сумму около 1 млрд рублей.

Отличаются ли в банках требования к залогам? Я знаю, некоторые банки не кредитуют квартиры с перепланировками.

У нас достаточно лояльный подход к этому вопросу. Есть список перепланировок, которые мы не принимаем, но, как правило, к ним относятся только такие, которые в принципе не могут быть узаконены. В частности, это снос несущих конструкций, объединение лоджии с жилым помещением, присоединение к квартире общей домового помещения и т.д. Такие перепланировки, как объединение санузла, перенос плиты, являются обычным ремонтом. Их легко можно согласовать и получить кредит в банке.

Как часто службы банка выезжают на осмотр квартир?

В данном случае мы доверяем оценщикам. Процедура аккреди-

тации оценочных компаний у нас достаточно серьезная, их отчеты всегда выборочно проверяются. На квартиру специалисты банка выезжают только для проверки залога в случае вероятности дефолта заемщика.

Насколько легко будет продать недвижимость из-под залога, если заемщик уйдет в дефолт?

Не так сложно. Но продажа из-под залога – это уже последний этап. Сначала мы в любом случае стараемся договориться с заемщиком, предлагаем ему программы реструктуризации, которых довольно много.

Какие именно?

Это либо предоставление льготного периода – отсрочки по платежам на полгода-год; либо увеличение срока кредитования с уменьшением ежемесячного платежа. Также во время кризиса мы выдавали стабилизационные кредиты тем заемщикам, которые уже ушли в просрочку. Однако все эти программы действуют только для тех клиентов, которые могут предоставить обоснованное подтверждение того, что в ближайшее время их финансовое положение придет в норму.

Если становится очевидным, что человек в дальнейшем не сможет обслуживать кредит, то начинается процедура реализации недвижимости. Заемщик может сделать это добровольно. В таком случае он пишет в банк заявление на реализацию, находит покупателя, банк оказывает ему всяческую поддержку, размещает информацию о продаже заложенного объекта на своем сайте. Сама процедура несильно отличается



от обычной сделки купли-продажи недвижимости, просто здесь больше контроля со стороны банка, которому нужно, чтобы денег, полученных от продажи квартиры, хватило на погашение кредита.

В чем уникальность ипотеки от «Абсолют Банка»?

У нас широкая линейка продуктов, а также очень доступные ставки по ипотеке – от 10% годовых. Отсутствуют отличия по ставке для заемщиков, подтверждающих свой доход по форме 2 НДФЛ и по форме банка. Наши менеджеры готовы помочь клиенту на каждом этапе сделки – проконсультировать его по объекту недвижимости, пояснить какие-то юридические моменты.

Ваши пожелания, советы потенциальным заемщикам?

До обращения в банк необходимо здраво оценить свои возможности. Ипотека – это не спонтанный кредит.

Принимая решение об ипотеке, нужно реально понимать, что ты в состоянии себе позволить, где ты хочешь жить, сколько можешь платить по кредиту. Также нужно подумать о своих перспективах на ближайшие 5-10 лет. Бывает, что молодая семья, хорошие специалисты с большими зарплатами хотят купить дорогое жилье. Но при этом люди не всегда просчитывают какие-то изменения своих жизненных обстоятельств, то, что у них могут появиться дети, тогда женщина уйдет в декрет, расходы – увеличатся, а доходы – сократятся. К ипотеке нужно подходить очень серьезно.

Нельзя сказать, что ипотека – дорогой кредит. К тому же ипотечные программы сейчас, наверное, самые прозрачные. Там нет никаких скрытых комиссий, никаких пунктов, написанных мелким шрифтом. **И**

***Беседовали Даниил Слуцкий,
Софья Ручко***



**Генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки»
Софья Лебедева**

Какие наиболее дешевые предложения можно найти на рынке первичного жилья в Московской области? Имеет ли смысл покупать новостройки с инвестиционными целями?

В бюджете до 2 млн руб. с условием приличного расположения и адекватной транспортной доступности (наличие ж/д) имеется не так много предложений, большинство вариантов с указанной стоимостью реализуются без чистовой отделки (Табл. 1.).

При увеличении бюджета до 3 млн руб. выбор значительно расширится. Можно будет рассматривать новостройки в Видном, Железнодорожном, Химках, Красногорске, Мытищах, Одинцово и некоторые проекты в Новой Москве (Табл. 2.).

Если говорить о критериях выбора новостройки с целью вложения средств, стоит ориентироваться на начальную стадию строительства, дом должен быть удачно расположен с точки зрения транспортной доступности, в районе должна иметься вся необходимая инфраструктура. Лучше выбрать однокомнатную квартиру небольшой площади (до 40 м²) – сегодня такая недвижимость самая востребованная. Если покупатель планирует сдавать недвижимость, то стоит рассмотреть вариант с отделкой.



Инвестиционный потенциал недвижимости высок, однако покупателю стоит помнить: инвестиции в новостройку – вопрос соотношения рисков. Чем ниже стадия строительной готовности – тем больше рискует инвестор, но и возможный рост стоимости квадратного метра в этом случае значительно выше. Ведь прибыль владелец квартиры получает в первую очередь за счет роста рынка и повышения стадии строительной готовности. И

Таблица 1

Название	Город	Отделка	Мин. площадь, кв. м	Мин. стоимость, руб.
ЖК Домодедово-парк	Домодедово	нет	41,3	2 065 000
Мкр. Южное Домодедово	Домодедово	нет	23,8	1 023 400
ЖК Vesna	Апрелевка	нет	20,5	1 742 500
ЖК Марьино Град	Марьино	нет	27,7	1 855 900
ЖК Солнечная долина	Щелково	чистовая	35,5	1 990 800
ЖК Вега	Щелково	нет	40,2	1 927 200
ЖК Лукино-Варино	Анисино	нет	36,9	1 584 980
ЖК Восточная Европа	Большие Жеребцы	нет	30,3	1 605 900

Таблица 2

Название	Город	Отделка	Мин. площадь, кв. м	Мин. стоимость, руб.
ЖК Алексеевская роща	Балашиха	нет	38,1	2 285 400
мкр. Богородский	Щелково	нет	38,3	2 335 690
мкр. Центр-2	Железнодорожный	под чистовую	40,8	2 365 820
ЖК Лесной уголок	Химки	нет	27,6	2 385 504
ЖК Эко Видное	Видное	нет	35,4	2 513 400
ЖК Город набережных	Химки	нет	31,8	2 604 420
ЖК Академик-2	Мытищи	нет	27,8	2 841 000
Эдальго Garden Park	Коммунарка	нет	26,4	2 851 200

ВЕНГРИЯ:

территория инвестиций



Недвижимость в Венгрии сегодня привлекает внимание не только инвесторов, но и тех, кто ищет возможности комфортной жизни по умеренной цене.

От Буды до Пешта

История Венгрии началась две тысячи лет назад, когда ее территория вошла в состав римской провинции Паннонии. Предки современных венгров — кочевники

мадьяры — стали хозяевами страны лишь в конце IX века. В 1 000 году венгры приняли католичество, и Папа Римский благословил создание венгерского королевства. С XVI века власть перешла к

династии Габсбургов. В XIX веке было образовано единое государство Австро-Венгрия, просуществовавшее до 1918 года. После Второй мировой войны в Венгрии был установлен советский режим,



и только в 1989 году страна пришла к демократическому правлению. В 2004 году Венгрия вступила в Евросоюз.

Особенно ярко историческое наследие страны проявляется в Будапеште – одном из красивейших городов Европы. Расположенный на месте древнеримского Аквинкума, он соединил два берега Дуная: Буду с ее старой крепостью на зеленых холмах и элегантный современный Пешт. Несмотря на столичный статус, Будапешт спокоен и умиротворен: аллеи острова Маргит, многочисленные термальные купальни и живописные парки располагают к неторопливому отдыху.

Еще одна достопримечательность Венгрии – озеро Балатон. Самое большое пресноводное озеро Европы давно известно как престижный курорт. На «венгерском море» можно не только провести пляжные каникулы, но и заняться водными видами спорта, например, яхтингом или серфингом. В нескольких километрах от Балатона находится озеро Хевиз – крупнейший в Европе термальный водоем. В его целебных водах с

уникальным химическим составом лечатся многие заболевания, в том числе сложные нарушения опорно-двигательной, нервной и кровеносной системы.

Раньше Венгрия привлекала преимущественно западно-европейских покупателей. Несколько лет назад на нее обратили внимание и россияне. Как считает директор по международным продажам и маркетингу компании «Кордиа» **Дмитрий Гуляев**, основным преимуществом Венгрии для наших соотечественников является «европейский порядок за небольшие деньги». Это действительно недорогая страна, с хорошей экологией, приятным мягким климатом, богатой историей и либеральным отношением к иностранцам. Данные факторы позволяют Венгрии занимать достаточно высокие позиции в международных рейтингах стран по качеству жизни (обычно 18-25-е место, тогда как Россия, как правило, не поднимается выше 80-й строчки). «Развивающаяся экономика предоставляет свой шанс предприимчивым людям, и свой бизнес в Венгрии начинает все больше россиян», – добавляет эксперт.

Дмитрий Гуляев условно разделяет российских покупателей недвижимости в Венгрии на три группы: те, кто покупает объекты для отдыха; инвесторы, получающие прибыль от сдачи квартир и домов аренду; люди, которые обзаводятся жильем, чтобы регулярно посещать эту страну или постоянно здесь жить.

Интерес российских покупателей сосредоточен на трех регионах: Будапешт, прибрежная зона озера Балатон и окрестности озера Хевиз. Также спросом пользуются объекты в городе Шопрон, расположенном недалеко от границы с Австрией, и популярных горнолыжных курортов в Альпах. В других областях Венгрии наши соотечественники приобретают жилье крайне редко – на долю рядовых провинций приходится не более 1% сделок.

Отдых по-европейски

Приобретение квартиры или дома в Венгрии для собственного отдыха на первый взгляд кажется не вполне логичным: ведь один из обязательных атрибутов летних отпусков для большинства россиян – это море и пляж. На самом же деле отдых на Балатоне по качеству не уступает популярным средиземноморским курортам, а если все-таки очень хочется моря, то из Будапешта за пять часов можно доехать до адриатического побережья Хорватии или Словении. Кроме того, Венгрия чрезвычайно интересна своими экскурсионными маршрутами, да и до красот Вены и Братиславы – рукой подать. При этом цены на недвижимость и стоимость жизни в Венгрии гораздо ниже, чем в популярных курортных странах (например, Греции, Италии, Испании, Хорватии, Черногории).

По данным главного редактора портала о зарубежной недвижимости Priap **Филиппа Березина**, для отдыха россияне приобретают, как правило, недвижимость на берегах Балатона и Хевиза.

Доходная аренда

В инвестиционных целях чаще всего покупают недвижимость в Будапеште. Жилье в курортных городках близ Балатона также можно приобретать для последующей сдачи, однако туристический сезон в них длится с мая по сентябрь, и найти арендаторов в другие месяцы будет непросто.

Для вложений в венгерскую недвижимость сейчас вполне благоприятный момент: эксперты отмечают признаки восстановления рынка после кризиса. «В последние 6 лет недвижимость в Венгрии дешевила. Снижение было небольшим – за последний год около 2%, но стабильным», – отмечает Филипп Березин. Как поясняет Дмитрий Гуляев, цены на недвижимость в кризисный период не показали резкого спада, так как перед кризисом не успел надуться ценовой пузырь. В связи с этим венгерский жилищный рынок не так сильно пострадал от финансового кризиса, как рынки большинства европейских стран. В то же время спрос со стороны иностранных инвесторов сократился, и в настоящий момент жилье в стране приобретают по большей части резиденты Венгрии.

Особая ситуация сложилась на первичном рынке: здесь, по данным Дмитрия Гуляева, цены практически не упали. Это связано с тем, что большинство девелоперов заморозили или вообще закрыли стройки. В итоге предложение на этом рынке сократилось быстрее, чем спрос.



С осени прошлого года падение цен на всех сегментах рынка остановилось. «Ожидать в ближайшем будущем на венгерском рынке жилья бума продаж или роста цен не приходится: цены стабилизируются, но не вырастут», – полагает Филипп Березин. Другой прогноз дает Дмитрий Гуляев: качественная недвижимость и новостройки в Венгрии уже постепенно дорожают, и эта тенденция сохранится в течение всего 2013 года. В любом случае очевидно, что ждать дальнейшего снижения цен не стоит, и вкладываться в венгерскую недвижимость выгодно именно сейчас.

Схема покупки недвижимости с целью перепродажи вряд ли актуальна. Большинство инвесторов приобретают квартиры для получения дохода от их последующей сдачи в наем. «Хотя рынок аренды в Венгрии развит не так, как в Германии, найти арендатора на хороший объект нетрудно», – уверен Филипп Березин. По его мнению, наиболее перспективен для таких инвестиций Будапешт. Впрочем, доходность вложений в арендную недвижимость не слишком велика: примерно 5-6% годовых. Так-

же нужно помнить, что прибыль от аренды облагается налогом (он рассчитывается по прогрессивной шкале от 18 до 40%).

Заветный ВНЖ

Третья категория покупателей венгерской недвижимости – те, кто часто приезжает в страну и рассматривает возможность переезда сюда на постоянное место жительства. Для этих людей также наиболее интересны столичные объекты. Главное, что нужно помнить в этом случае: покупка недвижимости не дает права на постоянное проживание в стране.

Россиянам, владеющим жильем в Венгрии, довольно просто получить визу, но находиться в стране они могут не более 90 дней в течение полугода. Впрочем, наличие собственного жилья может способствовать благоприятному решению по выдаче вида на жительство. Однако более важное условие – это регистрация в Венгрии собственного юридического лица и работа в созданной компании на директорской позиции. Регистрация фирмы обходится, как



правило, в 1 500-3 000 (440 000 – 880 000 форинтов), после чего придется оплачивать ежемесячные расходы на бухгалтерское обслуживание компании, а также производить отчисления в пенсионный и социальный страховые фонды. Это немалые траты, но только таким образом можно относительно просто и быстро (в срок от трех месяцев) получить венгерский ВНЖ и затем пользоваться всеми преимуществами страны-члена ЕС.

Каждому - по возможностям

Из венгерских городов наиболее высокие цены на недвижимость в Будапеште. Однако здесь у покупателя имеется выбор. «В городе есть как элитные районы, так и скучнейшие спальные окраины с вызывающей зевоту панельной архитектурой. Соответственно, и цены скачут от 1 000 евро (293 000 форинтов) за кв.м на задворках до 3 000 евро (880 000 форинтов) в центральных районах», – сооб-

щает Дмитрий Гуляев. При желании можно найти объекты и по цене 650 евро (190 000 форинтов) за кв.м, правда, расположение и состояние квартиры будут далеки от идеальных.

В Будапеште развито как многоэтажное, так и малоэтажное строительство. В черте города можно приобрести не только квартиру в многоэтажке, но и таунхаус или апартаменты в малоэтажном коттедже. Стоимость во многом зависит от расположения объекта и видовых характеристик (лучшие виды – на Дунай и набережные). Традиционно жилье в Буда стоит дороже, чем в Пеште.

Предложений на вторичном рынке в столице гораздо больше, чем новостроек, однако именно первичка привлекает российских покупателей. Дмитрий Гуляев объясняет это тем, что основным критерием выбора жилья является его ликвидность, поэтому покупают в первую очередь то, что затем можно будет выгодно продать. Новостройки в престижных местах немного,

но все же даже в историческом центре сейчас строится несколько современных жилых комплексов. Новую качественную студию в центре города можно приобрести за 50 тыс. евро, двухкомнатную квартиру того же класса – за 70 тыс. евро и выше.

Стоимость жилья на берегах Балатона не сильно отличается от столичной. В окрестных туристских городах-поселках (Балатонфюред, Кестхей, Шиофок) можно приобрести небольшие коттеджи и дома на расстоянии до 10 км от озера по ценам в 2-3 раза ниже, чем в прибрежных районах.

«Стоимость реальных предложений начинается примерно от 40 тыс. евро, – сообщает Дмитрий Гуляев. – Варианты дешевле – единичны или просто плохи». Небольшие квартиры и студии можно найти и по более низкой цене – от 20 тыс. евро.

Жилье в районе термального озера Хевиз еще несколько лет назад можно было купить по вполне доступным ценам. Сейчас стоимость квадратного метра здесь сравнялась с «балатоновскими» показателями. Как объясняет Дмитрий Гуляев, это произошло из-за наплыва российских покупателей, который наблюдается последние три года.

Алгоритм покупки

Как правило, у нерезидентов не возникает особых проблем при оформлении сделки. Процесс покупки жилья проходит по стандартной схеме и состоит из следующих этапов.

1. Выбор объекта недвижимости (удаленно – по описаниям агентства недвижимости или в ходе личного визита в Венгрию).

2. Проверка выбранного объекта на юридическую чистоту и оценка соответствия цены рыночным показателям.

3. Определение графика заключения сделки и оформления жилья в собственность.

4. Подписание договора купли-продажи недвижимости (на этом этапе, как правило, покупатель передает продавцу задаток, который гарантирует последующее исполнение обязательств обеими сторонами).

5. Регистрация договора в кадастровой службе.

6. Получение разрешения муниципалитета на регистрацию недвижимости на покупателя как на физическое лицо (это формальная процедура, занимающая от 4 до 8 недель, в ходе которой к покупателю не предъявляется никаких специальных требований, однако в исключительных случаях власти могут отказать в регистрации выбранного объекта).

7. Перечисление покупателем оставшейся суммы по договору купли-продажи на счет продавца (по договоренности оплата может быть произведена наличными по месту оформления сделки).

8. Регистрация права собственности в государственном кадастре недвижимости Венгрии (этот процесс занимает около 30-60 дней при условии, что подаваемые документы правильно оформлены).

Дополнительные расходы

Как только последний этап пройден, покупатель становится полноправным собственником жилья.

По сравнению со многими другими европейскими странами тарифы на коммунальные услуги в Венгрии весьма умеренные. За двухкомнатную квартиру в столице при постоянном проживании летом ежемесячно нужно платить 50-80 евро, зимой – 80-110 евро. Эта сумма включает оплату воды, газа, электричества, отопления, а также взносы на обслуживание и ремонт мест общего пользования. Если квартира пустует, расходы снижаются до 1 евро за кв.м. Тем, кто собирается сдавать приобретенное жилье, не стоит беспокоиться о коммунальных счетах – в Венгрии их традиционно оплачивает арендатор.

При совершении сделки купли-продажи покупателю придется оплатить услуги риэлтора (нередко эта сумма включается в стоимость жилья), пошлину за получение разрешения на регистрацию объекта недвижимости и за саму регистрацию в государственном кадастре (около 190 евро). Кроме того, с суммы по договору нужно уплатить разовый налог в размере 4%. В дальнейшем налоги с собственника не взимаются (исключение составляют некоторые туристические районы, но и в них ежегодный налог с владельцев недвижимости обычно не превышает 100-150 евро).

Жилье в кредит

Еще несколько лет назад иностранцы, приобретающие жилье в Венгрии, могли рассчитывать на ипотечный кредит под залог приобретаемой недвижимости, причем ставки по таким кредитам находились на уровне 3-5%. В последнее время ситуация изменилась, и сегодня получить в венгерских бан-



ках ипотечный кредит иностранцу практически невозможно.

Так что желающим купить недвижимость в Венгрии придется либо рассчитывать только на собственные средства, либо получать ипотеку по программе «на любые цели» или «на приобретение жилья за рубежом» в российской банке под залог имеющейся в нашей стране недвижимости. Ставки по таким кредитам как минимум на 1,5-2% выше, чем по стандартным ипотечным предложениям, и находятся в диапазоне 13,5-15%.

Приобрести жилье в Венгрии в ипотеку по такой схеме вполне реально, однако не стоит рассчитывать, что доход от аренды купленного жилья и ежегодный рост его стоимости быстро компенсируют расходы по кредиту. **И**

Татьяна Баирампас



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

Насколько опасно покупать недвижимость через вексельные схемы?

Почти каждый человек мечтает о собственной квартире или улучшении жилищных условий. Один из способов приобретения недвижимости — участие в долевом строительстве. В данном случае взаимоотношения между

дольщиком и застройщиком регулируются Федеральным Законом от 22 декабря 2004 г. «Об участии в долевом строительстве домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Этот закон ужесточил требования, а также надзор за застройщиками. В нем четко прописаны полномочия, обязательства и ответственность застройщика по отношению к дольщику, введена система штрафных санкций за несвоевременно сданный объект. К тому же прежде чем привлекать денежные средства физических лиц, застройщик должен подготовить ряд документов, получить соответствующие разрешения и т.д.

Для привлечения средств от физических лиц в обход закона многие застройщики стали использовать различные схемы, которые нормативными актами не запрещены, но слабо защищают граждан. Одна из таких схем — вексельная.

С человеком, приобретающим жилье по вексельной схеме, вместо договора о долевом участии в строительстве заключается договор купли-продажи векселя. То есть на практике происходит обычное кредитование застройщика физическими лицами, причем на очень выгодных для строительной компании условиях.

В результате покупатель становится держателем ценной бумаги и несет все риски, связанные с ее приобретением. При предъявлении векселя к оплате, застройщик не гарантирует клиенту, что впоследствии с ним будет заключен договор купли-продажи квартиры. Согласно действующему законодательству, при предъявлении векселя заемщик обязуется возратить займодателю только денежные средства, сумма которых указана в данной ценной бумаге и уплатить проценты за пользование денежными средствами. Ни о какой квартире здесь речи нет. Все устные договоренности о продаже жилья юридической силы не имеют.

Если застройщик будет задерживать сдачу объекта в эксплуатацию, то повлиять на него клиент никак не может. Ведь единственный договор, который связывает его с застройщиком, — это договор купли-продажи ценной бумаги, с датой, когда ее можно будет предъявить к оплате.

Так что прежде чем покупать квартиру по «вексельной схеме» гражданин должен тщательно изучить застройщика, взвесить все плюсы и минусы такого взаимодействия, помня при этом, что «вексельная схема» является одной из самых рискованных. **И**

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

НЕСЛУЧИВШАЯСЯ ПРИБЫЛЬ

Желание запастись деньгами на «черный день» возникает у меня регулярно.

— Зачем тебе сбережения? — удивленно восклицает Танька, самая беспечная моя подруга. — У тебя же есть муж, это он должен думать о таких вещах.

— Подстраховаться не помешает, — не отрывая взгляда от смартфона, изрекает Наташа. Она у нас самая деловая. Такие слова, как «инвестиции», «рентабельность», «опционы», для нее — не пустой звук.

Наташа не была замужем, но тратила суммы куда большие, чем мы могли себе позволить с разрешения «щедрых» мужей. Она-то и просветила меня как-то за ужином.

— Даже если ты ничего не понимаешь в том, как приумножить деньги, можно просто доверить это профессионалам, которые позаботятся о том, чтобы прибыльно вложить их, например, в ПИФы, — сказала она будничным тоном.

Я не была уверена в том, что поняла каждое ее слово. Но, как говорится, зерно было посеяно. Весь следующий день я провела в раздумьях и поисках в интернете информации, которая могла бы мне помочь.

Оказалось, что компаний, которых заботит финансовое благополучие других людей, не так уж мало. Все они предлагают свою помощь в инвестировании денег в паи и акции и обещают доход на уровне 30%, 50%, а то и 100%! Самое соблазнительное, что можно самому ничего не делать, — приноси денежки и жди момента, когда можно будет «стричь купоны». Ну как тут устоять!

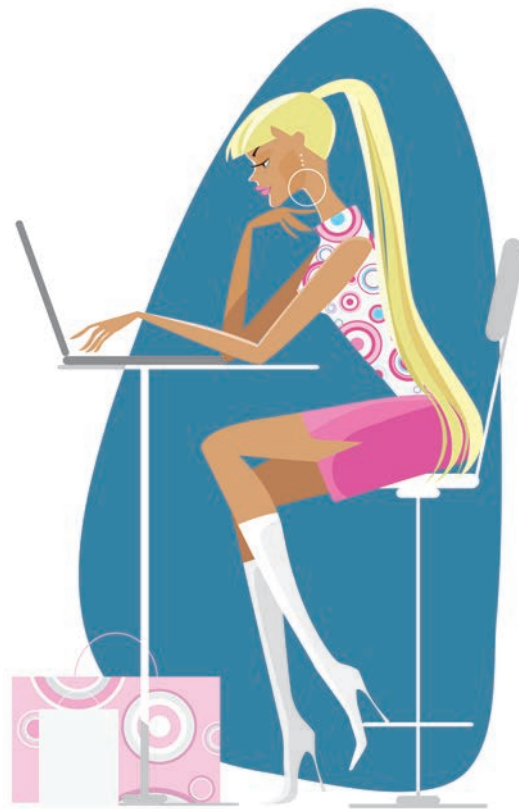
Я устремилась в первую же компанию, до которой смогла дозвониться, предварительно сняв со всех своих карточек остатки, которых было не так уж много (примерно 300 тыс. руб.). Будет сюрприз, решила я, и представила удивленное лицо своего благоверного, когда он узнает, что я могу не только тратить деньги, но и «зарабатывать».

Но, как выяснилось, для этого нужно время: мне сказали, что лучше инвестировать на долгий срок. Говорили что-то про «плату на выходе» и «плату за управление», но эта информация была слишком сложной для восприятия.

Ждать несколько лет я, конечно, не захотела. Договор был подписан на год (и то долго, не успею до весенней распродажи в Милане, сокрушалась я).

Прошел год, полный постоянных дум и борьбы с тем, чтобы никому не рассказать о своем «выгодном предприятии». За это время мне приходили какие-то отчеты и выписки, но после напрасных усилий понять, что они означают, я сдалась и решила просто забыть об этом.

В тот день, когда я явилась в свою компанию, чтобы превратить инвестиции в деньги, первым «сюрпризом» стала информация о том, что мой «ПИФ показал отрицательную доходность». Дру-



гими словами, я не то что ни копейки не заработала, а даже потеряла часть вложенных денег. Когда коллективу «талантливых аналитиков» наконец удалось меня немного успокоить, выяснилось, что они не преминули взять еще комиссионные за управление моими финансами и за то, что я получила жалкие остатки своих денег назад (так называемая «плата за выход»). Вложила 300 тысяч, получила 200 — чудесная математика, ничего не скажешь!

В тот же вечер я встретила за бокалом вина с Наташей и поведала ей о своем горе. Она стала объяснять, что следовало вложить деньги хотя бы года на три: в этом случае не было бы никакой «платы за выход», да и вообще, чем больше срок инвестиции — тем меньше рисков.

Я была тронута ее участием, и финансовое фиаско было скоро позабыто. В конце концов, каждому свое. Наташа продолжит зарабатывать, а я — просиживать деньги благоверного в кафе с лучшими подругами. Не испытывая при этом никаких угрызений совести и надеясь на то, что «черный день» никогда не наступит. И

РЕКОРДЫ БЬЮТ РЕКОРДЫ:

Кто стал «№1» на рынке недвижимости?

Этим летом в знаменитом развлекательном комплексе Golden Palace уже в четвертый раз прошла церемония награждения престижной премии «Рекорды рынка недвижимости 2013». Это ежегодная международная премия за достижения на рынке российской и зарубежной недвижимости.

В этом году было зарегистрировано рекордное количество участников – 500 номинантов, эта цифра в два раза превышает количество заявок прошлого года.

«Такой высокий конкурс за звание «№1 на рынке недвижимости» прежде всего идет на пользу покупателю, – говорит генераль-

ный директор Московского Бизнес Клуба **Анна Маркина**. – Наша премия является актуальной картиной рынка недвижимости, отражающей его тренды. В последние несколько лет бурный рост количества новых объектов в Подмосковье привел к эффективной конкуренции на рынке недвижимости, заставив застройщиков расширять собственные проекты, вводить новые элементы инфраструктуры, придумывать новые жилищные форматы, делать акцент на архитектуре, колористические решения, четко специализировать объекты, учитывая социальные потребности будущих жителей».

В этом году появились специальные клиентоориентированные номинации: «**Инфраструктура объекта №1**», «**Семейный проект №1**», «**Архитектурное решение №1**», «**Малозэтажный комплекс №1**», «**Loft-апартаменты №1**» и «**Жилой объект Санкт-Петербурга №1**».



Награждение Grand Prix - Микрорайон Царицыно, Александр Кузьмин (ГК «Настюша»)

Победители премии «Рекорды рынка недвижимости 2013»

Победитель Grand Prix (народного голосования)	мкр. «Царицыно» (ГК «Настюша»)
Loft-апартаменты №1	«Clerkenwell house loft-style apartments» («KR Properties»)
Элитный объект №1	ЖК «Литератор» («Галс-Девелопмент»)
Микрорайон Москвы №1	ЖК «Западная Долина» («RDI»)
Микрорайон Подмосковья №1	ЖК «Vesna» («ОПИИ»)
Новостройка Москвы №1	ЖК «Мосфильмовский» (Группа Компаний «МонАрх»)
Новостройка Подмосковья №1	ЖК «Парк Рублево» («ОПИИ»)
Коттеджный поселок №1	КП «EastЛандия» (Девелоперская группа «Интегра»)
Объект коммерческой недвижимости №1	SkyLight («Галс-Девелопмент»)
Жилой объект Санкт-Петербурга №1	ЖК «Премьер Палас» («Л1»)
Зарубежный объект №1	Wadigi Island («Романенко и Партнеры»)
Малозэтажный комплекс №1	Мкр. «Бутовские аллеи» («Est-a-Tet»)
Инфраструктура объекта №1	ЖК «9-18. Мытищи» («Региондевелопмент»)
Архитектурное решение №1	«Public Arts Towers» (ПСФ «КРОСТ»)
Семейный проект №1	Микрорайон «В Лесу» («Rose Group»)
Премьера года	ЖК «Новокосино» (ГК «Эксперт»)
Выбор покупателя	«Валь д'Эмероль» (ГК «Глубина»)
Рекорд самой низкой цены кв.м.	КП «Новорижский Оазис» («GOOD WOOD development»)
Девелопер №1	ПСФ «КРОСТ»
Персона №1	Владимир Воронин, президент корпорации ФСК «Лидер»
Риэлтор №1	«НДВ-Недвижимость»
Золотое бревно	«Экспериментальный музыкальный проект»



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%
	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Квартира- АИЖК»	Рубли РФ	От 300 000 до 10 000 000	От 11,50%
	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Военная ипотека- АИЖК»	Рубли РФ	От 300 000 до 2 300 000	От 9,5%
	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Экспресс-покупка»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000 до 8 000 000	От 15,24%/13,49%
	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Экспресс-залог»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000/10 000 до 8 000 000/240 000	От 16,24/14,49%
	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Универсальный-покупка»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000/10 000 до 10 000 000/300 000	От 13,74/11,49%

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	
4-30 лет	30%	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
Минимальный 3 года Максимальный ограничен: максимальным возрастом заемщика - 45 лет; максимальным сроком предоставления Целевого Жилищного Займа	20%	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
1-15 лет	30%	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
1-15 лет	нет	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
1-20 лет	10% *при использовании средств мат.капитала	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Универсальный-залог»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000/10 000 до 10 000 000/300 000	От 14,24/11,99%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Универсальный Найм-покупка»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000/10 000 до 10 000 000/300 000	От 13,74/10,99%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Универсальный-залог»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000/10 000 до 10 000 000/300 000	От 14,24/11,49%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Квартира»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000 /10 000 Без ограничения	От 12,00/8,25%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Квартира Инвест»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000 /10 000 Без ограничения	13,00/8,25%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Лайт-покупка»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000/10 000 до 5 000 000/150 000	От 16,74/14,24%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Лайт-залог»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000/10 000 до 8 000 000/150 000	От 17,74/15,24%
 БАНК ГОРОД	АКБ «ГОРОД» ЗАО; тел.:8(495)710-29-07; www.bankgorod.ru	«Стандартный» (АИЖК)	Рубли РФ	От 450 000 до 10 000 000	От 9,3 до 16%
 БАНК ГОРОД	АКБ «ГОРОД» ЗАО; тел.:8(495)710-29-07; www.bankgorod.ru	«Военная ипотека – АИЖК»	Рубли РФ	До 2 200 000	От 10,25%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-09, 71-32, 71-33, 77-10, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Стандарт – АИЖК	Рубли РФ	До 10 000 000	От 9,3 до 13,6%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-09, 71-32, 71-33, 77-10, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Оптимальный	Рубли РФ	-	От 11,50%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-09, 71-32, 71-33, 77-10, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Приобретение загородной недвижимости	Рубли РФ / Доллары США	-	От 13,5% в рублях / от 10,25% в долларах
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, тел. (495) 626-21-01, доб. 77-09, 71-32, 71-33, 77-10, 8(800) 200-14-15 – круглосуточно, по России (звонок бесплатный). www.mosoblbank.ru	Новое жилье	Рубли РФ / Доллары США	Не более 85% от стои- мости имеющейся не- движимости	От 13,0% в рублях / от 9,25% в долларах

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
1-15 лет	нет	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
1-20 лет	10% *при использовании средств мат.капитала	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
1-15 лет	нет	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
5-25 лет	от 5% при использовании в качестве псевонч. взноса средств мат. капитала, 10% при доп.страховании ответственности Заемщика, 15% при приобретении основного / дополнительного жилья	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
5-25 лет	20%	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
1-15 лет	нет	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
1-15 лет	50%	Мораторий, комиссии на досрочное погашение отсутствуют. Минимальная сумма досрочного погашения - отсутствует.	нет	нет
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 рынке
От 5 до 25 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует, 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%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы	Отсутствуют	Приобретение жилого дома или части жилого дома/ таунхауса с земельным участком на вторичном рынке недвижимости
От 5 до 25 лет	-	Мораторий 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%

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
Nb НОМОС БАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 10,5%
Nb НОМОС БАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира+ Материнский ка- питал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
Nb НОМОС БАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,75%
Nb НОМОС БАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка +Ма- теринский капитал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
Nb НОМОС БАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Поместье»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
Nb НОМОС БАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Кредит на перво- начальный взнос»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
Nb НОМОС БАНК	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%
Nb НОМОС БАНК	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Свободные ме- тры»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
Связь Банк	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%
Связь Банк	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%
Связь Банк	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
Связь Банк	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
Связь Банк	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%
СМП БАНК	ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новые метры» (вторичный рынок)	Рубли, долла- ры 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
СМП БАНК	ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новострой- ка» (первичный рынок)	Рубли, долла- ры 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)

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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., но не более 100 тыс. руб.)	Страхование: - личное (рекомендуемое); - титульное (рекомендуемое); - 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., но 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 (рекомендуемое); - титульное (рекомендуемое); - 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 (рекомендуемое); - титульное (рекомендуемое); - имущественное (обязательно)
От 3 до 30 лет	от 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения - 10 000 рублей РФ / 400 долларов США / 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа	Страхование имущества – обязательно, личное и титульное страхование – по желанию клиента	Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует
От 3 до 30 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения - 10 000 рублей РФ / 400 долларов США / 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа	Страхование имущества – обязательно, личное страхование – по желанию клиента	Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 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	Рубли РФ	От 1 000 000 (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	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	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	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	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				
Банк жилищного финансирования ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Правильный выбор»	Рубли РФ	От 50 000 до 500 000	От 24%
Банк жилищного финансирования ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Партнер»	Рубли РФ	От 30 000 до 750 000	От 19%
Банк жилищного финансирования ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Партнер +»	Рубли РФ	От 30 000 до 750 000	От 15,9%
МОСОВБАНК АКБ МОСОВБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50000-3000000 руб.	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
МОСОВБАНК АКБ МОСОВБАНК 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 года; 20% годовых для кредита в валюте РФ, сроком от 3 до 5 лет
МОСОВБАНК АКБ МОСОВБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50000-3000000 руб.	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
МОСОВБАНК АКБ МОСОВБАНК 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 года; 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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
6-60 месяцев	Отсутствует	Мораторий на полное или частичное досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма к частичному досрочному погашению не может быть менее 1000 руб.	нет	нет
6-60 месяцев	Отсутствует	Мораторий на полное или частичное досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма к частичному досрочному погашению не может быть менее 1000 руб.	нет	Обязательно - сотрудники государственных учреждений
6-60 месяцев	Отсутствует	Мораторий на полное или частичное досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма к частичному досрочному погашению не может быть менее 1000 руб.	нет	Сотрудник компании-партнера, аккредитованного в соответствии с «Порядком по аккредитации компаний-партнеров (ЗАО) «Банк ЖилФинанс» в рамках программы «Партнер +» по предоставлению нецелевых потребительских кредитов»
От 1 месяца до 3 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 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

Банк, телефон, сайт		Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-СТАНДАРТ	Рубли РФ	До 100 000	25%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ТрансКредит	Рубли РФ	До 1 000 000	От 17 до 19% годовых
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАРПЛАТ- НЫЙ	Рубли РФ	До 300 000	До 21% годовых
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАЛОГО- ВЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	От 16 до 18% годовых
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ИНВЕСТИ- ЦИОННЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	18% годовых

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 Абсолют Банк	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Классический авто- кредит на новые и подержанные авто- мобили	Рубли	100 тыс. – 4 млн руб.	11,5-15% (новые а/м) 13-17% (подержанные а/м)
 Абсолют Банк	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Классический авто- кредит «Люкс»	Рубли	100 тыс. – 4 млн руб.	10-13,5%
 Абсолют Банк	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	«Два документа» (новые и подержан- ные а/м)	Рубли	200-800 тыс. руб.	12-15,5% (новые); 13,5-17,5% (подержанные)
 Абсолют Банк	Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Выгодный авто- кредит	Рубли	150 тыс. руб. – 1,5 млн	12%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Тел. +7(495)626-21-01 www.mosoblbank.ru	«Малина»	Валюта РФ	от 50 000 до 10 000 000	14%
 МОСОБЛБАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Тел. +7(495)626-21-01 www.mosoblbank.ru	«Счастливей. Валюта»	USD, EUR	от 2 000 до 300 000	12%*

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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 – имеющаяся в собственности недвижимость
До 60 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Залог – имеющаяся в собственности недвижимость, без подтверждения доходов

До 60 мес. (новые), до 48 мес. (подержанные)	От 15%		Расходы по страхованию	1. Максимальная сумма кредита на подержанные автомобили – 1 700 000 рублей. 2. При сумме кредита более 1 700 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 30%. При сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%. 3. Дополнительная опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5-1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 6 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке. 4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора
До 60 мес.	От 30%		Расходы по страхованию	1. Тариф на приобретение новых автомобилей иностранных марок стоимостью более 1 200 000 рублей. 2. При сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%. 3. Дополнительная опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 12 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке. 4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора
До 60 мес. (новые), до 48 мес. (подержанные)	От 30%		Расходы по страхованию	1. Дополнительная опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5-1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 6 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке. 2. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора
До 36 мес.	От 15%		Расходы по страхованию	
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 31.05.2013

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «Автомобили в кредит»	Рубли РФ, доллары США, евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 3 млн. руб.	12,5-15,5%* в рублях РФ; 9,0-11,5%* в долларах США и Евро

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

 Абсолют Банк Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Овердрафт	Рубли	До 10 000 000	От 12,5-14%
 Абсолют Банк 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 Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Развитие	Рубли	До 20 000 000	10,5-15%
 Абсолют Банк Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Инвестиционный	Рубли	До 40 000 000	10,5-17%
 Абсолют Банк Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Банковская гарантия	Рубли, ино- странная валюта (долла- ры 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
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Отсутствуют	В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ. При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит

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

VIII ФОРУМ «ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ»

16 октября 2013 г., Москва, Sheraton Palace Hotel

СЕРЕБРЯНЫЙ
СПОНСОР



УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- Для топ-менеджмента компаний и ИТ/ИБ-руководителей – участие бесплатно*
- Для поставщиков ИТ-решений и услуг – 27 000 руб. + 18% НДС
- * количество мест ограничено



Реклама

Информационные
партнеры:



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

Люди | Идеи | Решения



Российский
Бизнес Форум
www.ros.biz

25 сентября
гостиница «Мариотт Тверская»
2013 Москва

ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

ПРОСТЫЕ СПОСОБЫ РЕГИСТРАЦИИ:

ПО ТЕЛЕФОНУ:
Москва 007 495 640 6097 доб.1
Лондон 0044 20 7183 7902
ПО ФАКСУ: 0044 207 183 7191
ЭЛПОЧТОЙ: registrations@ros.biz
ОН-ЛАЙН: ros.biz/events/risks2013/register/
www.ros.biz

Среди докладчиков конференции:



Екатерина Юсупова
начальник Управления
операционных рисков,
Сбербанк России



Мурат Кошенов
Глава риск-менеджмента,
Народный Банк
Казахстана



Петер Шмидт
Руководитель направления
операционных рисков,
Альфа-Банк



Глеб Хотин
Руководитель направления
управления,
анализа и страхования
операционных рисков,
Банк ВТБ и Группы ВТБ



Надежда Козырева
Директор по комплаенсу
и операционным рискам,
GE Money Bank



Светлана Беляева
Начальник Управления
контроля за
операционными рисками,
Raiffeisenbank



Владимир Киевский
Исполнительный
вице-президент,
Ассоциация
Российских Банков



Елизавета Яськова
Начальник Центра операционных
рисков и страхования -
управляющий директор,
Газпромбанк



AHConferences
www.ahconferences.com

IX CRM-ФОРУМ

24 сентября 2013, Москва, Sheraton Palace Hotel

НА ФОРУМЕ ВЫСТУПАТ:

- **Максим Мозговой**, эксперт, директор департамента клиентской аналитики, **Lamoda.ru**
- **Анастасия Захарова**, Head of Customer Loyalty Division, **ВТБ 24**
- **Андрей Сукач**, Директор Департамента Управления Обслуживанием, **МТС розничная сеть**

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ФОРУМЕ:

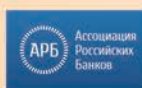
- Для менеджмента компаний-потребителей консультационных и ИТ-услуг участие бесплатно*
- Для поставщиков решений и услуг, а также представителей ИТ-компаний стоимость участия 27 000 руб. + 18% НДС
- * Обязательна предварительная регистрация

Генеральный
информационный
HR-партнер:
SuperJob
www.superjob.ru

Информационные
партнеры:



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



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>



Деревянное домостроение

19-я Международная выставка

31 октября – 3 ноября 2013

Москва, ВВЦ, павильон № 75



- Деревянные дома, дачи, бани, беседки
- Печи, камины, дымоходы
- Декор и интерьер для дома и сада
- Проекты и фундаменты деревянных домов
- Материалы для строительства и отделки
- Инженерное оборудование и очистные сооружения

NEW

- Системы безопасности и противопожарной защиты
- Земельные участки и коттеджные поселки
- Конструкции крыш, кровля
- Заборы, системы ворот
- Консультации архитекторов журнала «Современный дом»

Реклама

0+

Получите билет на www.holzhaus.ru

Организатор:



Соорганизатор:



Генеральный партнер:



При поддержке:



Под патронатом:



АССОЦИАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ

Association of Regional Banks of Russia



XI Международный банковский форум «Банки России - XXI век»

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



September 4-7, Sochi

Radisson SAS Lazurnaya

4-7 сентября, г. Сочи

Рэдиссон САС Лазурная



XV Банковская конференция:

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

XV Banking conference:

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

Генеральный спонсор



Стратегический спонсор Партнер-спонсор регистрации



Спонсор футбольного турнира



Генеральные медиа-партнеры



Специальные спонсоры



(495) 785-2993; 785-2988

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

www.asros.ru



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 ☐	Ипотека ☐	Автокредитование ☐		
2. Цели получения кредита				
Приобретение квартиры на вторичном рынке ☐	Приобретение коттеджа на вторичном рынке ☐	Приобретение комнаты/доли ☐	Отдых ☐	Приобретение автомобиля ☐
Приобретение квартиры на первичном рынке ☐	Приобретение коттеджа на первичном рынке ☐	Ремонт ☐	Образование ☐	На любые цели ☐
3. Желаемая сумма кредита				
в рублях ☐	в долларах ☐	в евро ☐		
4. Кредитование под залог				
Имеющейся недвижимости ☐	Приобретаемой недвижимости ☐	Иного имущества ☐	Без залога ☐	
5. Цели приобретения недвижимости				
Для проживания ☐	Для сдачи в аренду ☐	Инвестирование ☐	Другое ☐	
6. Сведения о заемщике				
ФИО				
Дата рождения				
Семейное положение				
Место работы				
Занимаемая должность				
Телефон для связи				
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!



СВОД

свободный
оценочный
департамент

**ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
14 – 21 ноября 2013 г.**

**«Страхование, кредитование и стоимость активов в условиях экономической неопределенности»
с посещением конференции TEGoVA (AUTUMN GENERAL MEETING OF TEGoVA)**

Место проведения конференции Португалия, г. Лиссабон

В программу входит участие в конференции TEGoVA (AUTUMN GENERAL MEETING OF TEGoVA). На конференции TEGoVA собираются квалифицированные оценщики 50 профессиональных организаций из 30 стран мира.

На конференции состоится торжественное награждение дипломами «Международной премии» – лидеров рынка бизнес-услуг в престижных номинациях интегрированного рейтинга Экспертно-аналитической и информационно-рейтинговой компании «ЮНИПРАВЭК».

В КАЧЕСТВЕ ОСНОВНЫХ ДОКЛАДЧИКОВ ПРИГЛАШЕНЫ:

- Руководители профильных департаментов крупных банков;
- Руководители профильных департаментов крупных страховых компаний;
- Представители европейских оценочных сообществ TEGoVA, ATASA, ASSOVB, ASVAL, CRIF и ForVal;
- Представители саморегулируемых организаций оценщиков: СВОД, АРМО, МСО, РОО, ОПЭО, НСЭО и др.;
- Представители крупных компаний, государственных органов, ВУЗов, фонда Сколково и др.

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

1. Актуальные проблемы оценки имущества для банков;
2. Актуальные проблемы урегулирования убытков.
3. Актуальные проблемы оценки активов.
4. Организация и работа форума – ForVal, Международного Форума Ассоциаций оценочных компаний.

ОРГАНИЗАТОР:



НП СРО «СВОД»

ГЛАВНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ:



EVENT-PARTNER:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ



ПАРТНЕРЫ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ СПОНСОРЫ:



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР:



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ:



СПОНСОР:



РЕЙТИНГ-ПАРТНЕР:



Оргкомитет конференции:

Скатов Максим +7 (916) 800-4048

Бобырев Максим +7 (916) 734-9100

Халиуллина Александрина +7 (343) 389-8738, +7 (912) 296-1 680, 8 (800) 333-8738

Заявку направляйте на e-mail: edu.svod@gmail.com

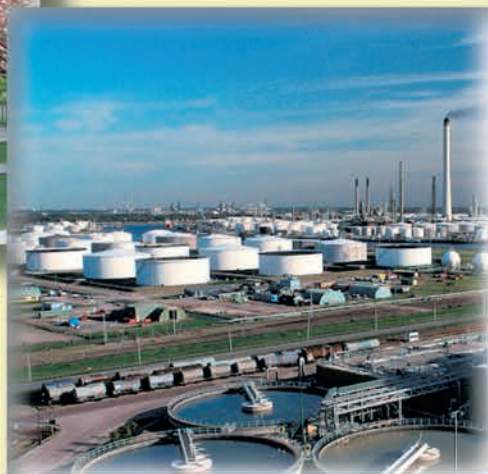
Официальный сайт <http://etalon.timepad.ru/event/74982/>



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