

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№5 (36) сентябрь-октябрь 2013

Банк для маленьких:
какие продукты предлагают банки детям?
стр. 4

Денежная квартира:
как правильно сдать недвижимость?
стр. 9

Недвижимость Подмосквья:
как найти подходящий объект?
стр. 12

Ипотека на новостройку:
где получить выгодный кредит?
стр. 18

Гид
по кредитам
стр. 32



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 «ЮНИПРАВЭКС».

В КАЧЕСТВЕ ОСНОВНЫХ ДОКЛАДЧИКОВ ПРИГЛАШЕНЫ:

- Руководители профильных департаментов крупных банков;
- Руководители профильных департаментов крупных страховых компаний;
- Представители европейских оценочных сообществ TEGoVA, ATASA, ASSOVI, ASAVAL, 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:



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



ГЛАВНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Скатов Максим +7 (916) 800-4048
 Бобырев Максим +7 (916) 734-9100
 Некрасова Дарья +7 (495) 984-8290, доб. 112, +7 (926) 763-7361
 Халиуллина Александрина +7 (343) 389-8738, +7 (912) 296-1 680, 8 (800) 333-8738
 Заявку направляйте на e-mail: edu.svod@gmail.com
 Сайт <http://etalon.timepad.ru/event/74982/> или <http://www.srosvod.ru/>

EVENT-PARTNER:



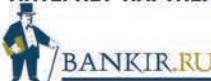
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



ПАРТНЕРЫ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ СПОНСОРЫ:



Независимый
консалтинговый
центр

Эталонь



000 «АБН Консалт»

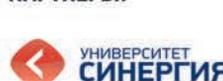
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР:



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ:



РЕЙТИНГ-ПАРТНЕР:



ЖУРНАЛ
«ИПОТЕКА И КРЕДИТ»
№5 (36), сентябрь-октябрь, 2013

Главный редактор
Софья Ручко

Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас, Елена
Изюмова, 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 «Вива-Стар».

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; 17

Инвестиции

Деньги детям не игрушка:
какие продукты предлагают банки
подрастающему поколению 4

Недвижимость

Доходная квартира:
как выгодно сдать недвижимость 9
Новостройки Подмоскovie:
купить и выиграть 12

Ипотека

Деньги на котлован:
где получить кредит для покупки новостройки 18

Е. Рощина: «Самым интересным
направлением является «Новая Москва» 28

Вопрос-ответ 25

Гид по кредитам 32

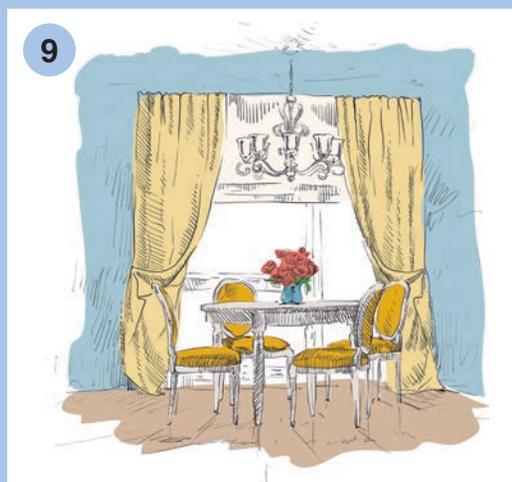
Style

Дневник Елены Портмоне 46

4



9



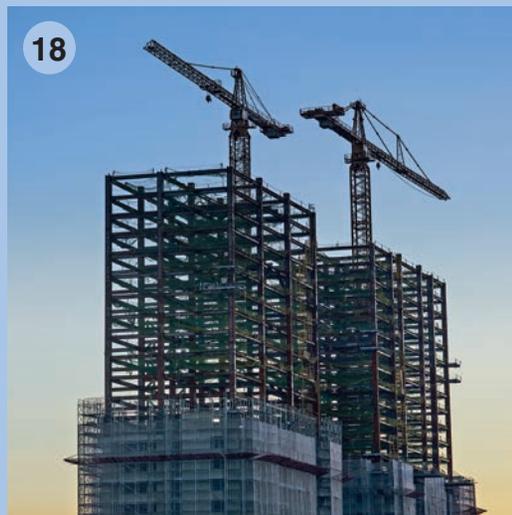
12



28



18



РАЗЫСКИВАЕТСЯ ЗАЕМЩИК

Складывается ощущение, что за услугами в банк приходят одни и те же клиенты.

По данным Национального бюро кредитных историй, число людей, которые обратились за кредитами повторно, уже больше, чем «первичных» заемщиков. Это опасный сигнал.

Сейчас увеличивается количество людей, имеющих несколько кредитов. Займов, по которым не было проведено ни одного платежа, стало по сравнению с прошлым годом почти в полтора раза больше. Свыше 4,5 млн кредитов имеют просрочку. Ее объем превышает 400 млрд рублей. Много кредитов берется на погашение уже имеющихся займов.

«Пять миллионов российских заемщиков существуют «от кредита до кредита», – заявил президент банка «ВТБ 24» Михаил Задорнов.

Банки не всегда внимательно проверяют качество заемщиков. Многим удобнее компенсировать возможные риски повышенными ставками. Ведь люди все равно идут за кредитами, особо не учитывая свои финансовые возможности.

66 млн человек брали кредит хотя бы один раз в жизни, сообщают в кредитном бюро «Эквифакс Кредит Сервисиз». При этом все кредитоспособное население составляет 70-80 млн. То есть примерно 10 млн человек – это потенциальные клиенты банка. Почему они не обращаются в кредитные организации?

Если оставить за скобками тех, кому дополнительные средства не нужны, то получается, что люди просто не знают об удобстве финансовых продуктов и не доверяют банкирам.

Прямая реклама не всегда выполняет свои задачи по привлечению новых клиентов. В ней нет адресности. Она для всех и ни для кого конкретного. Чаще всего здесь сообщается о ставках, редко об имидже банка и совсем никогда – о сути финансовой услуги, которая рекламируется.

Сейчас нужно объяснять людям преимущество банковских продуктов – и кредитных, и инвестиционных. Это окупится. По крайней мере, в банк придут думающие клиенты.

В данном контексте представляется очень важной задача финансового просвещения. Скоро в журнале появится новая рубрика – «Финансовая азбука». В ней будем рассказывать о финансовых услугах для «дилетантов» – людей, которые не знают, как выбрать банк, не понимают, что кредит – это не страшно, а полезно (при правильном понимании своих целей и возможностей), а банковские вклады – самый надежный способ сохранения средств.

Надеемся, к нашей работе присоединятся банкиры! 

Софья Ручко,
главный редактор

ПОДЗЕМНОЕ СЧАСТЬЕ

В следующем году должно появиться продолжение Сокольнической ветки метро после станции «Юго-Западная» от станции «Румянцево» до «Саларьево». В 2017 году завершится строительство участка «Раменки»-«Новопеределкино» Калининско-Солнцевской линии метро, где откроют шесть новых станций. К 2019 году метро появится в районе Коммунарка. Длина новой ветки составит около 12,5 км, на ней будет находиться пять станций.

В ПОИСКАХ ДЕПОЗИТА

Постепенно ставки по депозитам начинают снижаться. Так что потенциальным вкладчикам нужно поспешить – вдруг этот тренд примет длительный характер.

Наиболее дорогие депозиты сейчас предлагают банки, которые специализируются на розничном кредитовании. На рынке можно найти предложения вкладов под 11-12% годовых.

НАКОПИТЬ НА СТАРОСТЬ

Пенсии, которые выплачивают гражданам негосударственные пенсионные фонды (НПФ), не будут облагаться подоходным налогом.

Инициатива Минтруда, который разработал соответствующий за-



конопроект, призвана повысить доверие россиян к НПФ, в которые серьезного притока средств пока не наблюдается. По результатам исследования ВЦИОМ, доверять свои средства НПФ готовы всего лишь 8% респондентов.

КРЕДИТНЫЙ SOS

Каждый пятый российский заемщик должен банкам больше, чем может отдать, учитывая свои доходы. По мнению аналитиков Альфа-банка, может начаться кредитный дефолт, который приведет к системному кризису.

В регионах наблюдается разная степень критичности ситуации, но почти половина заемщиков входит в «зону риска». Лидируют по соотношению уровня долга к доходам жители Новосибирской, Воронежской, Самарской, Иркутской областей и Хабаровского края.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПЯТИЛЕТКА

Правительство Московской области утвердило государственные программы

«Жилище» и «Экология и окружающая среда Подмосковья». Они будут реализовываться с 2014 до 2018 года.

На улучшение качества окружающей среды планируется направить 18 млрд рублей, которые, в том числе, пойдут на обеспечение безопасности гидротехнических сооружений, систему учета радиоактивных веществ. В рамках программы «Жилище» продолжится расселение аварийного фонда жилья.

ИПОТЕКУ – В МАССЫ

Сейчас «почти каждая вторая квартира в стране продается с помощью ипотеки», – заявил на встрече с Владимиром Путиным глава Сбербанка Герман Греф. При этом половину ипотечных кредитов выдает Сбербанк.

По данным Грефа, «за последние месяцы ситуация с ликвидностью стабилизировалась, и видна тенденция по снижению ставок на рынке». Средняя ставка по ипотеке сейчас составляет 12,5%. По специальным программам для молодых семей – 10,5%.

ДЕНЬГИ ДЕТЯМ НЕ ИГРУШКА?

какие продукты предлагают банки подрастающему поколению



Деньги, как и честь, нужно беречь смолodu, но научиться этому можно только на практике. Такая возможность предоставляется подрастающему поколению в рамках детского банкинга.

Представьте себе ситуацию: в офисе банка консультант беседует с клиентом. Стандартная мизансцена: стол, банковский сотрудник в строгом костюме, а перед ним в кожаном кресле... семилетний малыш. И на столе вместо чашки кофе – молочный коктейль с разноцветными трубочками. Возможно подобное в реальности? В России – вряд ли. А вот на Западе случайный свидетель такой картины нисколько бы не удивился. Более того, есть банки, где подобная ситуация является ежедневной практикой: например, Young Americans Bank в США обслуживает только клиентов в возрасте до 21 года.

За рубежом дети получают первое представление о личных финансах еще в дошкольном возрасте. Чуть повзрослев, они уже могут самостоятельно открыть вклад или получить банковскую карту. Детский бандинг в этих странах – полноценный сегмент банковского бизнеса. «С целью организации учета интересов детской и молодежной аудитории было создано международное движение «Child and Youth Finance International» (<http://childfinanceinternational.org/>), которое уже объединило множество финансовых организаций из самых разных стран мира», – добавляет директор Института финансового планирования **Евгения Блискавка**. Эта организация занимается в том числе разработкой стандартов качества финансовых услуг, рассчитанных на детей.

В России детский бандинг пока существует больше в теории. Нежелание финансовых организаций активно развивать этот вид услуг объясняется его низкой прибыльностью и отсутствием массового спроса. Отношение родителей к идее раннего знакомства детей

с банковскими инструментами неоднозначно: с одной стороны, взрослые осознают необходимость воспитания и образования своих чад в финансовых вопросах, с другой – настороженно относятся к намерениям банков включить детей в круг потенциальных клиентов, подозревая, что кредиторы просто ищут легкую жертву.

На самом деле банки могли бы заинтересоваться работой с детской аудиторией. И дело здесь не в сиюминутной прибыли. Для банкиров работа с детьми – это задел на будущее: обслуживая малышей, они «выращивают» для себя лояльных и добросовестных клиентов. Вполне вероятно, что ребенок продолжит пользоваться услугами того же банка и во взрослом возрасте; кроме того, с детства знакомый с финансовой грамотой, он, скорее всего, станет «идеальным» клиентом – надежным заемщиком, активным пользователем карт и т.д.

Пока уровень финансовой грамотности молодежи, мягко говоря, невысок. В школьной программе нет дисциплин, которые обучали бы управлению личными финансами, а семья в большинстве случаев не может привить ребенку необходимые в этой области навыки, так как сами родители зачастую не имеют опыта финансового планирования. В результате многие молодые люди, начинающие зарабатывать собственные деньги, не умеют не только делать сбережения, но и равномерно распределять траты в течение месяца. На практике это выражается риторическим вопросом: «Как дожить до следующей зарплаты?»

Российское законодательство не препятствует тому, чтобы дети пользовались определенными ви-

дами банковских услуг. Как объясняет руководитель департамента маркетинга и банковских продуктов Росбанка **Лидия Каширина**, Гражданский кодекс позволяет детям старше 6 лет совершать мелкие бытовые сделки, а подросткам в возрасте от 14 до 18 лет – самостоятельно управлять полученным ими доходом (заработком, стипендией и т.п.), с согласия законных представителей вносить вклады в кредитные учреждения и распоряжаться ими.

Детский пластик

Отдельной программы по предоставлению пластиковых карт детям в большинстве банков нет, однако практически в любом из них взрослые клиенты могут привязать к собственному счету дополнительную карту, выпущенную на ребенка. Для этого родителю достаточно принести в банк свидетельство о рождении или паспорт будущего владельца пластика. Такая карта может быть только дебетовой, так как по закону выдавать кредиты несовершеннолетним запрещено. Самостоятельно пользоваться картой могут дети старше 6 лет.

«Стоимость карты зависит от ее категории: например, дополнительная карта, к доходной дебетовой карте Visa Classic/MasterCard Standard, будет стоить примерно 25 рублей в месяц, или 300 рублей в год», – объясняет заместитель директора департамента дистанционного банковского обслуживания Бинбанка **Светлана Лесняк**.

По мнению Лидии Кашириной, такие карты удобны прежде всего родителям: с их помощью можно легко контролировать повседневные расходы своего чада. Это можно делать как через личный



кабинет в системе онлайн-банкинга, так и с помощью смс-уведомлений – они будут приходить на телефон держателя основной карты после каждой транзакции по дополнительному пластику.

«Кроме того, родители могут установить ограничения как по объемам снятия, так и по суммам транзакций», – добавляет Светлана Лесняк. Лимит на расходные операции зависит в первую очередь от возраста ребенка и от целей использования карты. Совсем маленьким детям устанавливают лимиты на снятие до 200 рублей в день, чтобы малыш просто научился пользоваться этим финансовым инструментом.

Еще одно важное преимущество детского пластика заключается в том, что гораздо безопаснее дать ребенку карту, чем крупную сумму наличных. Особенно актуально, когда он уезжает на отдых.



Если у ребенка закончатся деньги, родителям не придется платить за срочный перевод – достаточно увеличить лимит по карте. Однако стоит иметь в виду, что детям часто оформляют карты начального уровня: Visa Electron или Maestro, а они в некоторых случаях не принимаются к оплате товаров и услуг. Поэтому если вы заказываете дополнительную карту на ребенка специально к его поездке, стоит выбрать категорию повыше: Visa Classic или MasterCard Standard.

Лидия Каширина сообщает еще об одной услуге, которая потенциально может быть интересна детям – возможности выбрать индивидуальный дизайн для пластиковой карты. Картинку для лицевой стороны пластика можно найти в каталоге изображений, имеющегося в банке, или использовать собственный дизайн-макет.

Депозиты на вырост

Второе направление детского банкинга в России – специальные депозитные вклады.

Они делятся на две группы: вклады для детей до 14 лет, которые открываются родителями, бабушками/дедушками или опекунами/попечителями в пользу ребенка, и вклады для подростков от 14 до 18 лет, которые могут оформить как законные представители ребенка, так и он сам с их разрешения. «Если сберегательный счет открывают родители ребенка, то и управляют средствами они, получая право вносить и снимать деньги. Попечители же и опекуны обязаны получить разрешение от органов опеки и попечительства на отдельные операции по управлению данным депозитом», – говорит Лидия Каширина.

Преимущество детских вкладов может заключаться в гибких усло-

виях вклада, включающих низкий порог минимальной суммы, возможность пополнять счет в любое время без потери процентного дохода.

Такие вклады можно оформить в Росбанке, СДМ-Банке, банке «Зенит», Россельхозбанке, Внешпромбанке и некоторых других кредитных организациях. Доходность по таким депозитам несколько ниже среднерыночной: она составляет в среднем 8-8,5% годовых, однако есть предложения под 9-11%. Как правило, детские вклады открываются на длительный срок: минимальный период составляет 2-3 года, реже – полгода-год. Частичное снятие средств обычно не допускается, однако возможно пополнение вклада и его пролонгация. При этом некоторые банки разрешают до истечения срока депозита использовать часть размещенных на нем средств для безналичной оплаты медицинских и образовательных услуг, оказываемых ребенку, на имя которого открыт вклад.

Минимальная сумма по детским депозитам обычно устанавливается на уровне 10-15 тыс. рублей. Проценты капитализируются (присоединяются к сумме вклада).

По вкладам, открываемым самими детьми, условия могут быть более гибкими. Например, по вкладу «Эталон Юниор+» от Росбанка минимальная сумма составляет 1 тыс. рублей, а снимать деньги и пополнять счет можно в любое время без потери процентного дохода. Доходность по таким депозитам составляет 6,5-7% годовых.

Достигший 14 лет школьник имеет право не только самостоятельно открыть счет, но и выпустить

к нему карту на свое имя. Таким образом, у него исчезнет необходимость пользоваться дополнительной картой, привязанной к родительскому счету, – он может по собственному усмотрению распоряжаться доступными средствами и управлять настройками своего дебетового пластика.

Умные деньги

На этом предложения российских банков для несовершеннолетних практически исчерпываются, однако есть еще один продукт, который можно условно отнести к «детской» линейке, – образовательные кредиты.

Выдача кредитов лицам, не достигшим 18 лет, по российским законам не допускается. Однако образовательные кредиты являются исключением из этого правила: на сегодняшний день банки, предоставляющие подобные займы, готовы выдавать средства на обучение подросткам в возрасте от 14 до 18 лет. Для оформления образовательного кредита на несовершеннолетнего потребуется



нотариально заверенное согласие его законных представителей и при необходимости разрешение органов опеки и попечительства.

Такие предложения есть, в частности, у Сбербанка, банка «Союз», Росинтербанка, Европейского индустриального банка. Деньги на

образование можно получить в среднем под 12-16% годовых на срок до 3-5 лет.

Кроме того, реализуются программы образовательного кредитования с государственным субсидированием, по которым ставка для заемщика на данный момент



**ФИНАНСОВЫЙ
ФОРУМ
ПО КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
2014**

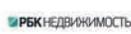
20 ФЕВРАЛЯ 2014, МОСКВА, LOTTE HOTEL MOSCOW
WWW.ARENDATOR.RU/FINANCE, +7 495 518 36 01

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ
ДО 27 ДЕКАБРЯ

Организатор
ARENDATOR.RU

Юридический партнер
**П⁸
pepeliaev group**

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ • ЖАРКИЕ ДИСКУССИИ • ТОЛЬКО РУКОВОДИТЕЛИ



составляет 5,06% годовых. Погасить эту задолженность можно в течение десятилетнего срока после окончания обучения.

Максимальная сумма образовательных кредитов определяется стоимостью обучения и ограничивается верхней планкой в 500 тыс.-1 млн рублей. Для оформления образовательного кредита на абитуриента потребуется его паспорт, договор с вузом, а также нотариально заверенное согласие его законных представителей, и при необходимости разрешение органов опеки и попечительства.

Всё под контролем

Тема родительского контроля в контексте детского банкинга часто становится предметом обсу-

ждения. Во многих семьях считается, что финансовые операции должны совершаться ребенком только с разрешения и под присмотром взрослых. В то же время некоторые эксперты полагают, что степень родительского контроля должна зависеть от возраста ребенка и уровня его финансовой грамотности.

Евгения Блискавка называет возраст от 7 до 12 лет периодом повышенного интереса к теме денег, благоприятным для знакомства детей с возможностями финансовой индустрии и правилами безопасности в этой сфере. По ее мнению, на первых порах ребенок, безусловно, должен пользоваться новыми для него инструментами под присмотром родителей, но для того чтобы он мог закрепить

знания на практике и научиться самостоятельно ориентироваться в мире финансов, ему нужно постепенно делегировать все больше свободы – разумеется, вместе с ответственностью.

Среди детей спрос на банковские услуги возрастает. Евгения Блискавка приводит следующий пример: портал Tvidi.ru провел опрос более чем 3 тыс. пользователей интернета в возрасте от 6 до 14 лет. Его результаты показали, что практически половина респондентов совершает в Сети регулярные самостоятельные покупки. Для оплаты интернет-услуг и товаров 21% опрошенных используют терминалы, 23% – смс, 8% – банковскую карту. **И**

Татьяна Баирампас



Секьюритизация и структурные продукты в России и СНГ

Новые возможности для стратегических инвестиционных решений

28 – 29 ноября 2013 | Москва

Компания C5 рада объявить о проведении практической конференции «Секьюритизация в России», которая состоится **28 – 29 ноября** в Москве, Россия. Мероприятие соберет вместе представителей ведущих российских и международных кредитных организаций, пенсионных фондов и страховых компаний и представит к рассмотрению вопросы, возникающие при секьюритизации активов:

- Кто сегодня инвестирует в России в ABS/RMBS и что необходимо предпринять для увеличения интереса инвесторов
- Как включение секьюритизированных облигаций может повлиять на инвестиционные возможности и портфельные показатели
- Размещение сделок по секьюритизации в условиях существующей нормативно-правовой базы
- Развитие вторичного рынка секьюритизированных облигаций
- Выбор источников финансирования: синдицированные кредиты или секьюритизация
- Самые крупные сделки за последнее время и их влияние на динамику рынка

Более подробная информация о мероприятии находится на сайте www.c5-online.com/securitisation. Для читателей журнала «Ипотека и Кредит» предоставляется специальный дисконт на участие в конференции в 10%. Код регистрации 600CRED. По вопросам участия обращаться к Анне Кибл, a.keable@C5-Online.com.

ДОХОДНАЯ КВАРТИРА!

КАК ВЫГОДНО СДАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ?



Для владельца столичной жилплощади, желающего получать постоянный доход, наилучшим решением представляется сдача квартиры в аренду. Но, как и в любом другом бизнесе, к предполагаемой прибыли здесь прилагаются и немалые риски.



ды должна быть адекватной. Чтобы определиться со стоимостью, арендодатель может посмотреть, за сколько сдается аналогичная недвижимость, или проконсультироваться по этому вопросу у профессионального риэлтора.

Под защитой договора

С арендатором нужно обязательно заключать договор аренды. Даже сдавая квартиру знакомым или друзьям, лучше все оформить официально, ведь неизвестно, что станет с приятельскими отношениями даже через месяц. Договор позволяет минимизировать риски собственников. Как правило, он подписывается на один год.

В документе нужно максимально подробно прописывать все правила проживания арендаторов.

«Обязательно должны быть указаны сроки аренды, лица, которые будут проживать в квартире, чтобы вместо оговоренных двух студентов в ней не проживали десяток человек. Нужно указать время и порядок внесения арендной платы, чтобы в случае задержки арендатором платежей, собственник имел законные основания требовать своевременного расчета», – подчеркивает первый заместитель директора компании «Мизель-Аренда» **Мария Жукова**.

Средняя стоимость аренды квартиры эконом-класса в Москве

Кол-во комнат	Цена, руб./мес.
1	30 165
2	37 940
3	43 579

Средняя стоимость аренды квартиры бизнес-класса в Москве

1	46 988
2	67 064
3	98 101

По данным компании «Мизель-Аренда»

Аренда в цифрах

По данным компании агентства «Антер-Недвижимость», стоимость минимальной арендной платы за однокомнатную квартиру в Москве составляет 27-30 тыс. рублей в месяц. Сдать элитное жилье площадью 150-200 кв.м в столице можно за 500-850 тыс. рублей.

Недвижимость эконом-класса в ближайшем Подмосковье снимают за 20-25 тыс. рублей в месяц. Здесь действует простое правило: чем дальше от Москвы – тем дешевле аренда.

С приближением делового сезона (в конце июля) спрос на городскую аренду возрастает. Связано это с началом учебного года, завершением сезона отпусков и приездом в столицу сезонных рабочих. Соответственно, и цены на аренду осенью незначительно, но увеличиваются.

Конечно, любой собственник хочет сдать недвижимость подороже. И здесь у некоторых людей может появиться идея сделать в квартире грандиозный ремонт. Однако вкладывать крупные сум-

мы в улучшение жилья эконом-класса риэлторы не советуют.

«Достаточно сделать легкий косметический ремонт с элементами «евро», а также приобрести новую мебель – современную, но недорогую», – считает руководитель департамента аренды компании «НДВ-Недвижимость» **Юлия Лукина**.

Хотя, безусловно, здесь не стоит впадать в другую крайность и забывать, что для большинства арендаторов важно, чтобы в квартире имелась мебель, бытовая техника, а сама она находилась в хорошем состоянии.

«Если арендодатель ограничен в средствах, то я бы порекомендовал докупить то, что необходимо: в первую очередь стиральную машину, минимум мебели, бытовую технику и обязательно произвести косметический ремонт, если у вас его давно не было», – советует директор агентства недвижимости «Антер-Недвижимость» **Олег Томайлы**.

Чтобы квартира долго не задерживалась в экспозиции, цена арен-

В договоре должны быть прописаны правила проживания в квартире и санкции за их нарушение, составлен список находящегося в квартире имущества и описано его состояние. Также обязательно должно быть указано количество проживающих лиц и их паспортные данные.

«Можно предусмотреть пункт, что квартиросъемщик не получает обратно страховой депозит, если съедет с квартиры ранее указанного срока, – рекомендует Юлия Лукина. – Если наниматель оповещает наймодателя о расторжении договора менее чем за месяц, страховой депозит также не возвращается. Еще в договоре при описи квартиры можно указать стоимость имущества. Тогда, если жилец нанесет ущерб имуществу и страхового депозита будет недостаточно, чтобы его покрыть, то арендатору придется доплачивать за повреждение дополнительно».

Эксперты рекомендуют осторожно относиться к вопросу регистрации арендаторов по месту жительства. Если данный пункт отсутствует в договоре, то выписать квартирантов досрочно будет непросто.

Аренда как инвестиция

Имеет ли смысл покупать квартиру исключительно с целью ее последующей сдачи в аренду? Насколько прибыльны инвестиции такого рода?

По данным Марии Жуковой, годовая доходность от сдачи в аренду двухкомнатной квартиры стоимостью 7 млн рублей составляет 6,7%. Аренда однокомнатной квартиры, расположенной в 15 минутах ходьбы от метро, с ремонтом, мебелью и бытовой техникой, стоит около 45 тыс. рублей в месяц. Инвестиция в такую не-



движимость окупится только в течение 13-14 лет.

Тем не менее, в компании «Миэль-Аренда» считают инвестиции в недвижимость наиболее надежным инструментом сохранения капитала.

Руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» **Андрей Владыкин** думает иначе. По его словам, сегодня на рынке московского региона действует такое правило: «Стоимость аренды недвижимости равна 1/180 стоимости квартиры». Зарабатывать на аренде квартиры эксперт считает нецелесообразным. Доходность около 7,2% годовых – меньше, чем даже ставка по вкладам в банке. Это при том что в расчете не учтены расходы на ремонт, содержание жилья, налоги, страховка и возможные форс-мажорные обстоятельства.

Но использовать аренду можно для снижения расходов при выплате ипотечных платежей (если данная недвижимость покупалась в кредит и заемщику есть где жить).

«Например, если приобрести квартиру в кредит с 50% первоначальным взносом, на 15 лет и ставкой 12% годовых, то аренда будет равна ежемесячному платежу по ипотеке. Если у вас есть другое жилье, вы можете сдавать квартиру, купленную в ипотеку, и вырученные деньги использовать для погашения кредита», – рекомендует Андрей Владыкин. Правда, сделать это можно только с согласия банка, что объясняется повышением риска повреждения предмета залога арендатором.

Кроме того, считает эксперт, возможно, что через пару лет ставки по кредитам пойдут вниз. Тогда заемщик сможет рефинансировать свой кредит и значительно уменьшить ежемесячный платеж.

Олег Томайлы считает такую покупку выгодной только для заемщиков, имеющих большой первоначальный взнос: в этом случае сумма ежемесячного аннуитетного платежа по ипотеке будет примерно равна арендной плате. **И**

Людмила Мехонцева

НОВОСТРОЙКИ ПОДМОСКОВЬЯ:

КУПИТЬ И ВЫИГРАТЬ



Покупка жилья в строящемся доме в Подмоскowie может оказаться весьма выгодной сделкой – всё зависит от умения покупателя выбрать подходящий объект недвижимости, перспективный район и надежного застройщика.

Московская область сейчас считается одним из наиболее активно застраиваемых регионов в России. По итогам прошлого года в области было введено в строй 6,7 млн кв.м жилья. Для сравнения, в Москве за то же время было сдано 2,5 млн кв.м. Ожидается, что к концу этого

года в Подмоскowie будет введено в эксплуатацию еще 6,5 млн кв.м недвижимости.

Пока большая часть областных новостроек относится к объектам эконом-класса. Но в последнее время растет доля новостроек комфорт-класса.

Экономная покупка

Основная причина привлекательности областных новостроек – более низкие (по сравнению с Москвой) цены.

Стоимость квадратного метра определяется в первую очередь

удаленностью объекта от столицы. Эксперты рынка недвижимости разделяют Московскую область на три пояса: ближнее (0-5 км от МКАД), среднее (5-30 км от МКАД) и дальнее Подмоскowie (более 30 км от МКАД).

По данным аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости», средняя цена кв.м в ближнем Подмоскowie составляет 86 390 руб., в среднем поясе – 67 620 руб., а в дальнем – 51 270 руб.

Небольшую двухкомнатную квартиру без отделки площадью 55 кв.м в непосредственной близости от Москвы на начальной или средней стадии строительства можно купить в среднем за 4,7 млн рублей. Такая же квартира в Подольске или Лобне (15-20 км от МКАД) будет стоить уже порядка 3,2-3,5 млн рублей, а в Звенигороде или Ногинске, удаленных от МКАД более чем на 30 км, – 2,7 млн рублей.

Цены на самые экономичные объекты в областных новостройках – однокомнатные квартиры и студии площадью 25-30 кв.м – начинаются от 1,5 млн руб. в среднем Подмоскowie и от 2,8 млн руб. – в ближнем Подмоскowie.

В последнее время рост цен на областные новостройки заметно сбавил темп. За прошлый год стоимость квадратного метра первичного жилья выросла не больше чем на 8%, за исключением некоторых районов: по данным компании ПИК, например, в Мытищах рост составил 9%.

Как отмечает руководитель центра «Индикаторы рынка недвижимости» **Олег Репченко**, цены могли бы даже снизиться, так как предложение на первичном рынке Московской области в последние

годы постоянно увеличивалось, создавая риск затоваривания. Однако этому воспрепятствовали ограничительные меры новой областной администрации (снижение этажности, пересмотр инвестиционных контрактов и т.п.).

Новостройка без риска

Приобретать квартиру в новостройке выгоднее на начальном или хотя бы среднем этапе строительства. Еще не существующие в реальности метры стоят дешевле, однако 100%-ной гарантии того, что дом действительно будет построен, у клиента нет.

«На рынке много замороженных проектов, обманутых дольщиков и долгостроев, а также исчезнувших застройщиков», – констатирует генеральный директор агентства недвижимости «Антер-Недвижимость» **Олег Томайлы**. Именно поэтому покупателю приходится выбирать не только и не столько сам объект, сколько строительную компанию.

На подмосковном рынке новостроек работает ряд крупных компаний, реализовавших множество проектов и внушающих доверие потенциальным клиентам. Однако помимо них областные земли осваивает немало других застройщиков, чьи предложения могут оказаться не менее выгодными. В то же время сталкиваясь с незнакомым названием организации, покупатель часто теряет: с одной стороны, нравится объект и цена, с другой – как ему, рядовому обывателю, проверить надежность компании? Очевидно, что на словах любой продавец представит себя в лучшем свете и никогда не пустит клиента на свою внутреннюю кухню. Тем не менее, подготовленный покупатель в со-

стоянии самостоятельно проанализировать риски предстоящей сделки.

Сначала нужно составить общее представление о компании. Как правило, знакомство начинается с изучения сайта: на нем должна быть информация о том, сколько лет компания работает на рынке, кем управляется, какие проекты реализовала и над какими работает в данный момент. Оценить проектный портфель компании – ключевая задача для покупателя. «У успешно развивающейся компании обычно в реализации находится сразу несколько проектов, – отмечает директор департамента по связям с общественностью ГК ПИК **Наталья Иванова**. – Кроме того, у нее не должно быть недостроя».

Проверить это несложно. По мнению руководителя отдела новостроек ГК «МИЦ» **Александра Энгеля**, достаточно почитать отзывы о застройщике в интернете, пообщаться с теми, кто уже купил квартиру в данной организации, – таких людей несложно найти на соответствующих интернет-форумах.

Следующий этап – анализ предложения, которое вас заинтересовало. Желательно, чтобы строительство объекта велось в соответствии с 214 ФЗ.

Изучая представленные на сайте сведения о жилом доме или комплексе, ознакомьтесь с проектной декларацией. К ней должно быть приложено заключение Государственной строительной экспертизы, подтверждающее, что проект соответствует нормативным требованиям и техническим регламентам. Если вы не обнаружили декларацию на веб-странице проекта, это повод задуматься, так как

по правилам застройщик должен размещать ее для публичного ознакомления на своем сайте или в средствах массовой информации.

Если представленные в Сети данные о проекте и отзывы о застройщике вас не разочаровали, можно переходить к стадии очного знакомства с компанией-продавцом. «Поездка в центральный офис застройщика полезна не только в плане ознакомления с разрешительной и проектной документацией: заодно вы сможете оценить сам офис, его расположение и размер, количество и квалификацию сотрудников. Офис продаж – лицо компании», – считает Наталия Иванова.

Однако основной задачей покупателя при визите в офис является изучение пакета документов застройщика. В первую очередь нужно посмотреть его учредительные документы, к которым относятся устав фирмы, свидетельство о внесении в ЕГРЮЛ, свидетельство ИНН, свидетельство ОГРН. Также можно попросить показать утвержденные годовые отчеты и три последних годовых бухгалтерских баланса.

Кроме того, компания обязана предоставить вам оригинал разрешения на строительство. Читая документ, удостоверьтесь, на какой именно объект он выдан и каковы конечные сроки разрешения.

Также клиенту необходимо узнать, какими правоустанавливающими документами на землю располагает застройщик. Наименьшие опасения вызывает свидетельство о праве собственности – при условии, что назначение земли позволяет строительство планируемого объекта. Если же девелопер пользуется землей по

договору аренды, обратите внимание на срок его действия. «Он не должен истекать ранее, чем завершится строительство, и дом будет введен в эксплуатацию», – предупреждает Наталия Иванова.

Для тех, кто намерен приобрести квартиру в новостройке на заемные средства, одним из критериев выбора объекта и компании является также наличие предложений по ипотеке. Получить кредит можно только в определенных банках – тех, которые аккредитовали данную строительную компанию. Чем больше список банков, аккредитовавших выбранный вами дом или комплекс, – тем шире будет выбор ипотечных программ. «При этом нужно понимать, что наличие аккредитации в одном или нескольких банках никак не гарантирует, что объект вовремя построится, и не снижает вероятность других возможных проблем», – подчеркивает Олег Томайлы.

Со следующего года у дольщиков появятся дополнительные гарантии того, что вложенные в новостройки деньги не пропадут: с 1 января вступит в силу закон об обязательном страховании ответственности застройщиков. Если строительная компания обанкротится, страховщик компенсирует ее клиентам средства, вложенные в недостроенный проект. Однако необходимость оплачивать страховые взносы заставит девелоперов повысить цены на новостройки примерно на 3-4%, то есть в конечном счете за дополнительные гарантии заплатят сами покупатели.

«Карточные домики»

Клиенту мало быть уверенным в том, что дом будет возведен и сдан, – каждому дольщику хочет-

ся надеяться на то, что через год после сдачи в доме не деформируются стены, жильцам не придется скидываться на ремонт протекающей крыши, а детям хватит мест в близлежащих детских садах и школах.

Перспектива столкнуться с серьезными строительными недоделками после сдачи дома пугает многих покупателей новостроек. Эти опасения во многом основываются на публикуемых в интернете отзывах уже въехавших в новые квартиры жильцов, недовольных качеством строительных материалов и работ. Однако, как полагает Александр Энгель, в подобных жалобах зачастую много преувеличений.

Строительство любого жилого дома осуществляется согласно строительным нормам и правилам (СНиП), в соответствии с которыми за каждой стройкой ведется государственный надзор. После окончания строительства готовые дома принимает государственная комиссия. «Если хотя бы одно из требований СНиПов будет нарушено, объект не будет введен в эксплуатацию, а такой исход застройщикам не нужен», – уверена заместитель генерального директора по продажам компании «НДВ-Недвижимость» Яна Сосорева.

Впрочем, строительный брак в новых подмосковных квартирах все же не редкость. Правда, обычно недостатки могут быть легко устранены. Так, «в монолитных домах в квартирах без отделки могут быть недостаточно ровные стены и пол», – приводит пример Александр Энгель. Однако нужно понимать, что в этих помещениях в любом случае надо будет делать стяжку, в процессе чего дефект будет исправлен.



Намного больше вопросов возникает у покупателей квартир с готовым ремонтом, особенно в домах бизнес-класса. Здесь для отделки используются дорогие материалы (венцианская штукатурка, дорогой облицовочный кирпич и т.д.), прокладываются инженерные сети повышенного качества, однако ремонтные работы выполняют те же подрядчики, что и на объектах эконом-класса. Количество претензий к отделке у новоселов в таких домах достаточно велико. В связи с этим наиболее требовательным покупателям, возможно, лучше предпочесть квартиру без отделки, чтобы впоследствии лично контролировать ход ремонтных работ.

На случай, если вы все-таки столкнетесь с ситуацией, когда в доме, прошедшем госкомиссию, обнаруживаются строительные недоработки и просчеты, имейте в виду, что на новые дома существует гарантийный срок (3-5 лет), в течение которого покупатель имеет право потребовать от застройщика устранения дефектов.

Что касается возможных проблем новоселов с инфраструктурой, то,

по мнению экспертов, в последнее время этот вопрос теряет актуальность. «На сегодняшний день власти уделяют данному вопросу большое внимание. Инвестконтракты на строительство жилых проектов, в рамках которых есть нарушения по обеспечению объектами социальной инфраструктуры, расторгаются», – поясняет Александр Энгель. Это мнение разделяет и Яна Сосорева: по ее словам, любой проект изначально проходит процесс утверждения местной администрацией. Если речь идет о строительстве микрорайона, то правительство, как правило, обязывает застройщика включить в проект школы, детские сады, поликлиники, физкультурно-оздоровительный центр и т.д. А точечная застройка обычно не сильно влияет на загруженность уже работающих объектов района. Впрочем, если по проекту предполагается, что жители новостройки будут пользоваться уже имеющейся инфраструктурой населенного пункта, покупатель может заранее лично пообщаться с администрациями ближайших школ, детских садов и других интересующих его учреждений и

выяснить у них, насколько они загружены в данный момент и способны ли обслуживать также и жильцов нового дома.

Инвестиции в котлован

Вложение средств в недвижимость остается одним из самых надежных способов сохранить и приумножить накопленное. Наиболее распространены два инвестиционных сценария: купить, чтобы затем продать по более высокой цене, или купить, чтобы потом сдавать и получать регулярный доход от аренды.

Среди инвесторов особой популярностью пользуются новостройки. Как правило, это краткосрочные вложения: люди предпочитают продавать квартиры вскоре после сдачи дома или даже незадолго до нее.

По словам Наталии Ивановой, стоимость квартиры за период от начального этапа строительства до сдачи дома в эксплуатацию в среднем вырастает на 30%. Это значит, что вложив в покупку на стадии котлована 3 млн рублей, можно через 1,5 года продать квартиру уже за 4 млн рублей.

Для последующей перепродажи инвесторы, как правило, выбирают квартиры, выставленные по минимальной цене квадратного метра. По данным Яны Сосоревой, дешевле среднерыночной цены объекты продаются, как правило, в двух случаях: на низкой стадии готовности дома и при их расположении в местах с неудобным транспортным сообщением.

Олег Репченко советует быть очень осторожными при выборе объекта вложений – неудачные новостройки с плохой транспорт-

ной доступностью и слабой инфраструктурой могут не только не вырасти, но даже просесть в цене.

Лучший вариант для инвестора – строящиеся объекты в перспективных районах, где пока сохраняется относительно невысокий уровень цен на жилье, при этом уже ведутся (или планируются) работы по улучшению транспортного сообщения с Москвой, что в будущем приведет к росту стоимости квадратного метра в районе. «Например, к 2015 году планируется построить дублер Щелковского шоссе, а жители Котельников в скором времени смогут добираться в Москву на метро», – указывает на привлекательные с инвестиционной точки зрения районы Олег Репченко. По данным эксперта, для каждого конкретного дома улучшение транспорт-

ной доступности может добавить к цене квартиры от 5 до 15%, а в отдельных случаях и еще больше (например, после завершения реконструкции Киевского шоссе отдельные объекты подорожали даже на 30%). Но стоит учитывать, что рост цен может произойти, только если улучшения будут действительно ощутимыми, а не приведут, как часто бывает, просто к переносу пробки с одного участка дороги на другой.

По мнению Олега Репченко, примерный портрет инвестиционно-привлекательной квартиры в Подмосковной новостройке включает следующие характеристики: расположение недалеко от железнодорожной станции и на относительно неплохом с точки зрения пробок шоссе (например, Киевском, Симферопольском, Но-

ворижском, Минском), рядом с объектами городской инфраструктуры. При этом наиболее ликвидным и доходным сейчас является комфорт-класс – с относительно невысокими ценами, но при этом с продуманной внутренней инфраструктурой. Удачной для инвестора может оказаться покупка квартиры с отделкой.

При этом эксперты советуют ориентироваться не только на планы развития и динамику цен целого района или города Подмосковья, но и оценивать каждый объект в отдельности. Ведь времена, когда дорожало любое жилье, давно прошли. Так что покупка квартиры в некачественном проекте с неудобным расположением прибыли не принесет. **И**

Татьяна Баирампас

Гражданский Жилищный Форум

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

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

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

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

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

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

НЕДОСТУПНАЯ МОСКВА

По результатам исследования агентства «РИА Рейтинг», в рейтинге доступности ипотеки среди регионов России последнее место заняла Москва.

Жители столицы с ежемесячным доходом в 108 тыс. рублей могут купить в кредит всего лишь малогабаритную «однушку». В данном случае рассматривался пример с кредитом, оформленным на 20 лет, при наличии 20% первоначального взноса. При этом предполагается, что семья будет тратить на погашение долга не более 40% своих доходов.

Наиболее доступно жилищное кредитование в Ямало-Ненецком автономном округе, Магаданской и Мурманской областях. В этих регионах семьи со средними доходами могут купить в ипотеку небольшую трехкомнатную квартиру.

Подобная статистика неслучайна. Ведь недвижимость в Москве – самая дорогая. По данным Российской Гильдии Риэлторов, средняя стоимость квадратного метра в столице составляет около 200 тыс. рублей.

Второе место по дороговизне квадратного метра – 108,4 тыс. рублей – занимает Санкт-Петербург. Третье – Московская область, где недвижимость стоит 84,9 тыс. рублей/кв.м.

Затем идут Хабаровск (74,6 тыс. рублей/кв.м), Екатеринбург (70,2 тыс. рублей/кв.м), Нижний Новгород (62 тыс. рублей/кв.м), Уфа (61 тыс. рублей/кв.м), Ростов-на-Дону

(59,6 тыс. рублей/кв.м), Иркутск (58 тыс. рублей/кв.м), Самара (57 тыс. рублей/кв.м).

БОГАТАЯ ИПОТЕКА

Вэтом году количество кредитов, выданных на покупку дорогой недвижимости, увеличилось. По данным компании «Авангард М», обеспеченные покупатели часто предпочитают брать ипотеку.



Дело не в том, что этим заемщикам не хватает средств на новоселье, просто они не хотят вынимать деньги из бюджета. Более разумным представляется получить кредит на покупку квартиры. Хотя он недешев. В среднем ставка по ипотеке составляет 13% годовых.

Чаще всего – особенно в ситуации с состоятельными должниками – кредит погашается досрочно: в среднем за пять лет.

РАЙ ДЛЯ ЗАЕМЩИКА

Вряде европейских стран ставки по ипотеке очень низкие.

По информации Indriksons.Ru, во Франции они находятся в диапа-

зоне 2,1-4% годовых; в Австрии – 2-3,5%; в Великобритании начинаются от 2,5%.

Минимальный первоначальный взнос составляет 15% от стоимости недвижимости и зависит непосредственно от ее цены. Политика банков такова, что чем дороже недвижимость – тем выше должен быть первоначальный взнос по ипотеке.

Такие щадящие условия действуют лишь для резидентов. Россиянину оформить кредит за рубежом будет довольно проблематично.

НА ЛЮБОЙ КОШЕЛЕК

Врейтинге самых дорогих стран Евросоюза сейчас лидирует Дания. На последнем месте находится Болгария, где цены на потребительские товары самые низкие, сообщает Газета.Ru.

Второе и третье места в списке заняли Швеция и Финляндия.

ВИРТУАЛЬНАЯ СТРАХОВКА

Взакон об организации страхового дела могут быть внесены изменения. Они предусматривают, что полис, оформленный через интернет, «уравнивается в правах» с бумажным документом.

В электронной форме договора страхования смогут оформляться по упрощенной схеме. Вступать в силу этот документ будет после оплаты страхователем первого взноса.

ДЕНЬГИ НА КОТЛОВАН:

где выгодно получить кредит
для покупки новостройки



Самое дешевое жилье – это жилье строящееся. Но даже для покупки новостройки у многих покупателей не хватает собственных средств. Где можно выгодно получить ипотеку на объекты первичного рынка?

На заре российской ипотеки банки одалживали деньги исключительно на покупку готового жилья – эфемерные квадратные метры, существующие лишь в планах застройки, практически никем из кредиторов в залог не принимались. Однако уже через несколько лет строительные риски перестали отпугивать банкиров, и на ипотечном рынке появились механизмы, позволяющие учитывать жилье в новостройках в качестве обеспечения по кредиту.

Сейчас получить кредит можно практически на любую новостройку. В этом покупателю готовы помочь и риэлторы, и ипотечные брокеры, и сами застройщики. До того момента, как объект будет построен, обеспечением по ипотеке является залог прав требования по договору участия в долевом строительстве или иному инвестиционному договору.

Любой банк, выдавая деньги под виртуальные метры, закладывает свои риски в стоимость кредита. Так что, как правило, на период строительства процентная ставка по ипотеке будет повышена в среднем до 13,5-15% годовых. Как только объект будет сдан и оформлен в собственность заемщика, ставка снизится на 1-1,5% – до среднерыночного уровня. Если застройщик нарушит сроки сдачи дома в эксплуатацию, платить за это все равно придется заемщику.

Рассмотрим пример: ипотечный кредит в размере 4 млн рублей выдан на 15 лет по ставке 14% на время строительства и 12,5% после регистрации права собственности. Предполагается, что оформить жилье в собственность заемщик сможет через год. В течение первого года ежемесячные аннуитетные выплаты составят 53 270 рублей, а после



снижения ставки – 49 459 рублей. Если же сдача дома задержится на год, то заемщик продолжит платить по 53 270 рублей ежемесячно, а значит, за второй год погашения кредита из-за повышенной ставки он потеряет 45 732 рубля.

Покупатели недвижимости на первичном рынке могут выбрать оптимальную программу кредитования из довольно широкого спектра банковских предложений. Довольно интересными являются программа «Новостройка» от АИЖК, которая реализуется банками-партнерами Агентства, программа Внешэкономбанка, а также совместные предложения кредиторов и застройщиков.

Ипотека с господдержкой

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) несколько лет назад разработало кредитную программу на приобретение жилья в строящихся и недавно построенных домах эко-

ном-класса, которая позволяет людям из определенных социальных групп снизить расходы по ипотеке. Ставки по кредитам находятся в диапазоне 7,9-11% годовых в рублях после оформления залогового жилья в собственность. Процентная ставка зависит от срока кредитования и размера первоначального взноса. Минимальная ставка – 7,9% – устанавливается для заемщиков, располагающих первоначальным взносом не менее 50% от стоимости жилья и берущим кредит на срок до пяти лет. Дополнительные вычеты из процентной ставки (0,25-0,5%) предоставляются многодетным родителям, владельцам государственных жилищных сертификатов, участникам подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей». Если заемщик имеет право на предоставление сразу нескольких вычетов, их величина суммируется. Первоначальный взнос по кредитам на новостройку от АИЖК должен составлять как минимум 20% от цены приобретаемой недвижимости.



Сумма кредита ограничивается максимальными значениями, установленными для каждого региона России. В частности, в Москве и Санкт-Петербурге не выдаются кредиты на сумму свыше 8 млн рублей. Также размер кредита определяется платежеспособностью заемщика: выплаты по ипотеке не могут превышать 45% от его ежемесячного дохода. Чтобы повысить совокупный доход, который учитывается банком, заемщик может привлечь до четырех созаемщиков.

По требованиям Агентства заемщик должен застраховать только передаваемую в залог квартиру

от рисков утраты или повреждения. Личное и титульное страхование оформляется по желанию клиента. Банки-партнеры АИЖК могут устанавливать дополнительные условия по страхованию – например, требовать от клиента оплаты личного страхования на весь срок кредитования и страхования титула сразу после регистрации права собственности. При отказе банк оставляет за собой право повысить процентную ставку на 0,7-3%.

В 2010 году *Внешэкономбанк* запустил программу по поддержке рынка ипотеки и инвестиций в проекты строительства доступ-

ного жилья. Для этого была разработана схема предоставления банкам относительно дешевых ресурсов, которыми они должны кредитовать заемщиков под невысокий процент. В рамках этой программы с Внешэкономбанком сотрудничают Газпромбанк, Сбербанк, Уралсиб, банк «Ак Барс», «Зенит» и др.

Партнеры ВЭБа готовы выдавать покупателям строящегося жилья ипотеку под 11-11,5% годовых, однако эти ставки действуют только после регистрации заемщиком права собственности на жилье и оформления залога. На период строительства ставка будет выше на 1-2%.



Александр Энгель,
руководитель отдела
новостроек ГК «МИЦ»

Какие преференции могут предоставляться заемщику в рамках совместных программ ипотечного кредитования застройщиков, риэлторских компаний и банков?

В рамках совместных акций клиент может получить двойную выгоду: застройщик предоставляет

ему скидку, а банк снижает процентную ставку по ипотеке. Например, по действующей сейчас акции покупатели квартир в одном из подмосковных жилых комплексов получают скидку в размере 1 000 рублей с квадратного метра, а кредитор уменьшает для них стандартную процентную ставку на 1%.

Совместные акции возможны в разных вариантах: например, застройщик может вместо скидки включить в цену те или иные услуги, а банк – выдать кредит без дополнительного обеспечения, несмотря на то, что строительство объекта еще не началось.

Кредиты по программе с государственной поддержкой выдаются на срок до 30 лет с первоначальным взносом не менее 20% от стоимости жилья. Как правило, приобрести на эти средства можно недвижимость в определенных домах и жилых комплексах, аккредитованных в банках; нередко устанавливаются ограничения по сроку сдачи объектов.

Требования к страхованию могут существенно различаться. Например, при отказе заемщика от личного или титульного страхования некоторые кредиторы повышают ставку на 2-3%. Для многих банков крайне желательно оформление личного страхования заемщика на инвестиционном этапе – то есть до оформления жилья в собственность.

Программа Внешэкономбанка продлится до конца следующего года.

Предложения тандемов

Выгодно кредитоваться можно не только в рамках государственных

программ, но и участвуя в *специальных акциях застройщиков*.

Долгосрочные партнерские отношения между банками и девелоперами – не редкость. В этом случае банк кредитует строительную компанию, а затем предлагает специальные условия по ипотеке для ее клиентов: пониженные ставки или первоначальный взнос, упрощенные процедуры подачи и рассмотрения заявки. Продавец жилья, в свою очередь, тоже предлагает бонусы заемщикам: например, делает дополнительную скидку или бесплатно оказывает те или иные услуги.

Так, один застройщик предлагал своим покупателям, оформляющим ипотеку в Сбербанке в рамках акции «12-12-12», 2%-ную скидку от стоимости жилья. В рамках программы ставка по ипотечному кредиту составляет 12% годовых в рублях после оформления объекта в собственность, первоначальный взнос – от 12%, срок – 12 лет. Благодаря скидке от продавца

переплата заемщика по ипотеке в реальности будет равна расходам на погашение кредита, выданного под 11,3% годовых. Подобные сезонные акции периодически запускаются и у других кредиторов: ипотеку на схожих условиях можно было получить в рамках предложения «Легкое лето» МТС Банка или «Квартира-новостройка 2013 (11-13-15)» банка «Возрождение».

В некоторых случаях совместные предложения банков и застройщиков позволяют сэкономить на ипотеке отдельным категориям заемщиков. Например, по программе «Ипотека для родителей» от Газпромбанка, действующей для покупателей квартир в одном из новых ЖК Московской области, ставка в течение всего срока погашения кредита может снижаться на 0,5% при рождении ребенка в семье заемщика.

«Снижение годовой процентной ставки на 0,5-1% в рамках совместного предложения бан-



Олег Томайлы,
генеральный директор
АН «АНТЕР-Недвижимость»

Можно ли получить ипотеку на новостройку в банке, где приобретаемый объект и застройщик не аккредитованы?

Шанс получить ипотеку здесь, безусловно, есть. Нередки случаи, когда покупатель строящегося жилья обращается к риэлтору, чтобы тот помог ему получить ипотеку в банке, где этот строящийся объект не аккредитован.

В такой ситуации риэлтор сам инициирует аккредитацию объекта в интересующем банке, предвари-

тельно согласовав это с застройщиком. Пакет документов, требуемый банком, минимален, поэтому получить данные бумаги от застройщика можно достаточно быстро. Безусловно, банки проводят глубокий анализ объекта и строительной компании, но при этом не создают каких-либо искусственных препятствий для аккредитации. При этом, конечно, надо учитывать особенности выбранного объекта – если проект рискованный, если продавец не может в полном объеме предоставить разрешительную документацию и другие требуемые документы, если строительство ведется с серьезным нарушением сроков или заморожено, вряд ли стоит рассчитывать на аккредитацию в банке.

Если документы в порядке и объект соответствует банковским требованиям, аккредитацию можно провести в срок от двух недель до одного месяца.

ка и застройщика или риэлтора позволяет клиенту, берущему кредит в размере 4 млн рублей на 15 лет, сэкономить за весь срок погашения 235-468 тыс. рублей», – приводит пример руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» **Андрей Владыкин**. Кроме того, заемщик может рассчитывать и на другие преференции – в частности, на ускоренное рассмотрение заявки. Это возможно, когда документы передаются непосредственно андеррайтерам – сотрудникам, которые занимаются проверкой предоставленной информации и рассмотрением заявки. Иногда заявки от клиентов-участников акций рассматриваются вне очереди в течение двух часов.

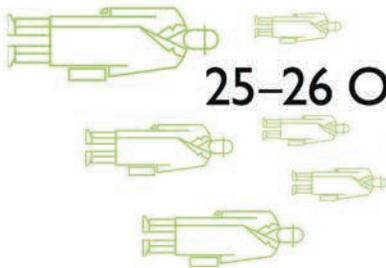
Кредит с альтернативой

Если купить новостройку в ипотеку в большинстве случаев можно без особых затруднений, то совместить получение кредита с проведением альтернативной сделки бывает весьма непросто. Речь идет о тех случаях, когда для приобретения строящегося жилья покупателю приходится продавать старую квартиру и дополнительно брать заем в банке.

Здесь главным критерием успеха является оперативность проведения сделки. По мнению руководителя отдела новостроек ГК «МИЦ» **Александра Энгеля**, жилье в новых домах выгоднее всего покупать на начальном этапе строительства: «Стартовые цены обычно наиболее привлекатель-

ны для покупателя. Многие клиенты крупных застройщиков отслеживают выход на рынок новых проектов и специально ждут момента объявления стартовых условий. Когда проект выходит в продажу по минимальной цене, действовать нужно быстро, ведь ждать, пока клиент продаст имеющуюся недвижимость, никто не будет. Поэтому те покупатели, которые хотят сэкономить, к началу продаж готовы заранее».

Если строительство объекта уже запущено, а старая квартира еще не продана, то реализовать ее лучше в кратчайшие сроки. Если продажа затянется, покупатель рискует ощутимо проиграть в цене нового жилья. Как отмечает Александр Энгель, повышение стоимости квартиры по мере



25–26 ОКТЯБРЯ

МОСКВА
МЕЖДУНАРОДНЫЙ МУЛЬТИМЕДИЙНЫЙ ПРЕСС-ЦЕНТР **РИА-НОВОСТИ**

ФОРУМ БОЛЬШОЙ КОНСАЛТИНГ

УЧАСТНИКОВ: 300 +
СПИКЕРОВ: 50 +
**СЕКЦИОННЫЕ ДИСКУССИИ,
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ,
МАСТЕР-КЛАСС ОТ ШКОЛЫ SEO СКОЛКОВО**

Нововведения и основные тенденции на рынке консалтинга

Что такое мультибизнес?
Оптимизация деятельности, управление стоимостью и эффективностью мультибизнесов

Как своевременно предвидеть основные угрозы экономической безопасности бизнеса?

Управление земельными ресурсами. Как дешево владеть землей?

Альтернатива государственным программам и кредитованию: проектное и структурное финансирование, ГЧП. Какая экономика проектов наиболее актуальна?

Развитие института закупок. Внедрение федеральной контрактной системы

При участии:

Правительство Москвы
Департамент внешнеэкономических
и международных связей



Организатор



Генеральный
информационный партнер

РИА-НОВОСТИ

Партнеры Форума



Оргкомитет Форума:
Телефон/факс: +7 (495) 604-41-69, 604-41-70.
E-mail: info@smao.ru

WWW.BK-FORUM.RU

возведения дома может составлять 1-2% в месяц. Всего за период строительства, по расчетам «НДВ-Недвижимость», цена недвижимости вырастает в среднем на 30-35%.

Средний срок экспозиции жилья на вторичном рынке составляет 3-4 месяца. За это время выбранная квартира в новостройке может подорожать на 3-8%. В связи с этим покупатели строящегося жилья продают старую квартиру с дисконтом. Это позволяет реализовать недвижимость в более короткие сроки – в течение 1-2 месяцев. Обычно дисконт составляет 3-7% от среднерыночной цены квартиры.

Например, семья продает двухкомнатную квартиру в Ногинс-

ке за 3 млн рублей и покупает четырехкомнатную в Реутове в доме на начальном этапе строительства за 8 млн рублей с привлечением кредитных средств. Допустим, по рыночной цене квартира в Ногинске продается за 4 месяца. Новое жилье за это время может подорожать на 4-8%, то есть на 320-640 тыс. рублей. Если выставить старую квартиру на продажу со скидкой в 7%, то есть за 2 млн 790 тыс. рублей, то вполне вероятно, что ее удастся продать через 1-1,5 месяца. За это время в новом доме если и произойдет повышение цен, то не более чем на 1-2%, то есть новая квартира может подорожать на 80-160 тыс. рублей. Значит, всего покупатель потеряет 290-370 тыс. рублей (против 320-640 тыс. ру-

блей при продаже старого жилья по рыночной цене).

Промедление при покупке жилья в новостройке опасно еще и тем, что через 2-3 месяца квартир выбранного типа может уже не быть в наличии. В удачно расположенных домах от известных застройщиков квартиры ходового метража раскупаются в первые месяцы после старта продаж, поэтому если покупатель нацелен на покупку жилья в конкретном жилом комплексе, ему стоит рассмотреть иные схемы реализации имеющейся недвижимости. Здесь предусмотрен такой механизм, как *трейд-ин*.

В этом случае риэлторская или девелоперская компания выкупает у клиента его старую квар-

Организатор:



Партнер секции:



При участии:



IV Ежегодная конференция ИПОТЕКА В РОССИИ – 2013

31 октября 2013 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- ❖ Ипотека на первичном рынке недвижимости: резервы дальнейшего роста.
- ❖ Совместные программы банков и застройщиков по строительству нового жилья.
- ❖ Механизмы снижения рисков недоострой на жилищном рынке.
- ❖ Качество ипотечных портфелей: есть ли повод для беспокойства?

Аналитической базой мероприятия станет исследование, включающее анализ направлений и рисков развития ипотеки на первичном рынке, а также рэнкинг ипотечных банков.

Руководитель проекта – Юлия Барыбина
Тел.: (495) 617-07-77 (доб. 1651), e-mail: baribina@raexpert.ru

www.raexpert.ru

По вопросам партнерства – Мария Черникова
Тел.: (495) 617-07-77 (доб. 1674), e-mail: chernikova@raexpert.ru

тиру и направляет полученные средства на оплату нового жилья. Одновременно с этим человек может получить ипотечный кредит, первоначальным взносом по которому будут считаться деньги, вырученные от продажи прежней квартиры. Такая схема позволяет провести сделку в короткие сроки и с минимальным риском для клиента. Однако для компании, выкупающей вторичное жилье, риск есть – неизвестно, как быстро и за какую цену она сможет потом реализовать приобретенную у заемщика квартиру. Поэтому цену на старую квартиру при трейд-ин назначают с дисконтом. Его размер зависит, прежде всего, от степени ликвидности объекта недвижимости. Чем больше шансов быстро и выгодно его продать – тем меньше будет дисконт. В лучшем случае он составит порядка 10% от среднерыночной стоимости. Если же у компании есть серьезные претензии к приобретаемому объекту (неудачное расположение, непрозрачная юридическая история и т.д.), скидка может достигать 50%.

Еще одним решением может стать обмен старого жилья на новостройку по схеме взаимозачета. В этом случае риэлтор не выкупает квартиру у клиента, а способствует ее скорейшей продаже: рекламирует через собственные ресурсы и ресурсы партнеров, рекомендует собственнику способы повышения ликвидности объекта на рынке. При этом квартира продается по рыночной цене или с минимальным дисконтом менее 5%. Одновременно риэлтор резервирует для своего клиента квартиру в выбранной новостройке, однако цена не фиксируется, и если продажа имеющейся недви-

мости займет много времени, стоимость новой квартиры может значительно вырасти.

Также вариантом решения проблемы обмена является программа «Переезд» от АИЖК. Воспользовавшись этим предложением, клиент может одновременно получить два кредита: основной ипотечный под залог приобретаемого жилья в новостройке и дополнительный под залог имеющейся квартиры. Таким образом, покупатель сразу получит в распоряжение сумму, необходимую для оплаты приобретаемой недвижимости и избежит необходимости срочной продажи старой квартиры. Сумма дополнительного кредита не может превышать 70% стоимости имеющегося жилья. Процентная ставка зависит от соотношения размера кредита и стоимости залога, а также от срока займа и составляет от 12,1 до 13,25% годовых. Ежемесячные выплаты по этому кредиту не производятся – он гасится разово вместе с процентами после продажи квартиры.

Вернемся к рассмотренному ранее примеру: квартира стоимостью 3 млн рублей обменивается на квартиру стоимостью 8 млн рублей. Если покупатель воспользуется программой «Переезд», он сможет получить кредит размером 2 млн 100 тыс. рублей под залог имеющегося жилья. На недостающие 5 млн 900 тыс. рублей он оформит ипотеку под залог приобретаемой квартиры. Таким образом, появится возможность без промедления внести средства за новостройку, а затем без спешки заняться продажей старого жилья. Если дополнительный кредит будет оформлен на шесть месяцев, ставка по нему составит 12,35% годовых. Полгода вполне достаточно для реализации квартиры, а переплата по «займу на переезд» за это время составит 129 675 рублей. Это значительно меньше финансовых потерь в случае повышения цены на строящуюся квартиру или срочной продажи старого жилья с существенным дисконтом. **И**

Татьяна Баирампас





На вопросы читателей отвечает юрист ОООП «ФинПотребСоюз» Игорь Кузнецов

Может ли заемщик изменить условия кредитного договора?

Согласно Гражданскому кодексу РФ (ст. 819), банк обязуется предоставить денежные средства в размере и условиях, предусмотренных договором, а заемщик возвратить полученную сумму и уплатить проценты за нее. Кредитный договор должен быть заключен в письменной форме (ст. 820 ГК РФ). В Гражданском кодексе говорится о равноправии участников гражданских правоотношений: граждане и юридические лица свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора. Но так ли это на самом деле, может ли заемщик изменять условия кредитного договора?

Физические и юридические лица свободны при заключении договора. Договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» и Закону «О

банках и банковской деятельности», в кредитном договоре должны быть указаны:

- процентные ставки по кредитам;
- стоимость банковских услуг и сроки их выполнения;
- имущественная ответственность сторон за нарушение договора, включая ответственность за нарушение обязательств по срокам осуществления платежей;
- график погашения кредита;
- порядок расторжения договора.

На практике оформление кредита выглядит следующим образом. Человек обращается в банк, сотрудник которого, изучив кредитоспособность заемщика и его кредитную историю, предлагает заключить кредитный договор. Кредитный договор, или Условия предоставления кредита – это объемистый документ листов на тридцать, написанный мелким шрифтом. Составляют его профессионалы в банковской сфере.

Эти шаблоны утверждаются руководством банка, и потребитель на практике лишен возможности влиять на содержание договора. Заемщик может только изменить запрашиваемую сумму (в сторону уменьшения), срок предоставления кредита, а также согласиться или отказаться от дополнительных услуг. Таким образом, заемщик просто присоединяется к условиям, которые разработали специалисты кредитной организации, и вся его свобода сводится лишь к принятию решения о том, заключать договор на данных условиях или нет.

В настоящее время судебная практика признает кредитный договор договором присоединения: «В случае разработки банком в одностороннем порядке проекта кредитного соглашения, существенно нарушающего баланс интересов сторон, суд вправе применить к соглашению правила о договоре присоединения, то есть изменить или расторгнуть вышеуказанное соглашение».

Так что потребитель может изменить или расторгнуть кредитный договор, но только через суд.

В некоторых случаях заемщик может изменить условия договора с согласия кредитной организации. Например, человек, попавший в затруднительное финансовое положение, обращается в банк с письменным заявлением о реструктуризации кредита. Она подразумевает увеличение сроков возврата кредита или предоставление льготного периода. Банк, изучив заявление должника, может пойти ему навстречу и реструктурировать кредит.





Игорь Жигунов, первый заместитель председателя правления «Банка жилищного финансирования»

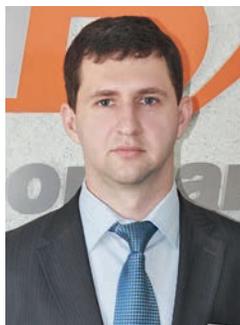
Как влияет на ставку по кредиту форма подтверждения дохода заемщика? Каким должно быть соотношение платеж/доход?

Ставка по кредиту зависит в разных банках от разных параметров. Это может быть формат предоставления данных о платежеспособности клиента, тип залога (квартира, дом, земля, коммерческий объект), валюта кредита, величина первоначального взноса и т.д.

Если говорить о влиянии на ставку формы предоставления данных о доходах заявителя, то, как правило, чем более полный пакет документов по платежеспособности предоставлен – тем ниже будет ставка. Например, при предоставлении информации о доходах при работе по найму по форме 2НДФЛ ставка может быть ниже, чем, например, при доходах от бизнеса (отчетность компании, ЗНДФЛ). При этом также важно, какая часть стоимости залога вносится из собственных средств клиента.

Таким образом, ставка может в среднем варьироваться от 11-12% до 17-19% годовых (все зависит от банка, программы, условий кредита).

Если говорить о соотношении платеж/доход, то оно также разнится в зависимости от программ банков. В среднем по рынку этот показатель находится в районе 40-50%.



Сергей Конев, начальник отдела организации кредитного процесса и развития потребительского кредитования Азиатско-Тихоокеанского Банка

Каковы преимущества и недостатки покупки недвижимости на вторичном рынке?

Среди преимуществ приобретения вторичного жилья (к нему относятся все жилые помещения, право собственности на которые уже оформлено в установленном законом порядке) можно назвать следующие:

1. Квартиру можно купить с уже готовым ремонтом и сразу переехать, что актуально при ограниченных финансовых возможностях.
2. Возможность приобрести квартиру практически в любом удобном районе, с развитой инфраструктурой.
3. Качество и планировку квартиры можно оценить не в теории, как в случае с новостройкой, а на практике, лично осмотрев жилплощадь.

Но у такой покупки могут быть и недостатки:

1. Большая степень износа здания и инженерных коммуникаций, а также социальная неоднородность жильцов дома.
2. Цены на вторичное жилье более высокие по отношению к подобному объекту на первичном рынке. Найти на данном рынке квартиру с подходящим соотношением цены и качества бывает непросто.
3. Риски в области правообладания квартирой. Квартира может иметь слишком длинную юридическую историю, и не всегда «чистую».

Каждый потенциальный покупатель сам выбирает критерии, которыми руководствуется, делая выбор в пользу покупки недвижимости на вторичном рынке. Прежде чем сделать свой выбор, взвесьте все «за» и «против», поговорите со специалистами в данной сфере, которые помогут подготовить необходимые документы для приобретения квартиры и осуществить покупку с минимальным риском.



Ирина Кажикина, руководитель ипотечной службы компании «Релайт-Недвижимость»

Как заемщик может реструктурировать ипотечный кредит?

Реструктуризация кредита в случае возникновения у заемщика *временных* финансовых трудностей, не позволяющих ему исполнять обязанности по кредитному договору в полном объеме, может быть осуществлена в виде стандартных процедур:

1. Увеличение срока кредита (если позволяет возраст заемщика).
2. Перевод кредита из одной валюты в другую (например, брали кредит в долларах/евро/японских йенах/швейцарских франках и реструктуризируют его в рубли).
3. В редких случаях к указанным выше процедурам могут быть добавлены так называемые «кредитные каникулы».

Кредитные каникулы – это определенный временной промежуток, в течение которого заемщик оплачивает банку только проценты по кредиту или только тело кредита. В совсем исключительных случаях – в течение 1-3 месяцев заемщик вообще не исполняет свои обязательства по кредиту. После окончания «кредитных каникул» заемщик единовременно или путем перераспределения денег на оставшийся срок кредитования выплачивает банку невыплаченное тело кредита или проценты по нему.

Нужно помнить следующее:

- при реструктуризации будут применяться действующие процентные ставки, а не ставки, ко-

торые действовали на момент получения кредита;

- при реструктуризации валютного кредита возможны расходы по конвертации;
- кредитные каникулы в виде отсутствия исполнения обязательств по кредитному договору на определенный срок (1-3 месяца) возможны в случае, если ипотечный заемщик решил продать квартиру, купленную в кредит, и полностью исполнить обязательства по кредитному договору;
- все договоренности по реструктуризации должны быть оформлены путем составления соответствующих документов между заемщиком и банком-кредитором. **И**

Организатор:



Генеральный партнер:



При участии:



III Ежегодная конференция СТРАХОВАНИЕ ОСОБО ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ

23 октября 2013 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- ➔ Новшества 2013 года: страхование государственных ОПО и переклассификация опасных объектов.
- ➔ Упрощение порядка страховых выплат – подводные камни.
- ➔ Шахты и АЗС: нужны ли корректировки тарифов и лимитов?
- ➔ Возможность включения в покрытие договора ОС ОПО экологических рисков и расширения перечня лиц с правом возмещения.

Аналитической базой мероприятия станет исследование, включающее среднесрочный прогноз развития рынка страхования ОПО, анализ способов оптимизации процесса выплат в ОС ОПО, снижения уровня недострахования и сокращения объема скрытых комиссий.

Руководитель проекта – Ирина Лазарева
Тел.: (495) 617-07-77 (доб. 1824), e-mail: lazareva@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Мария Черникова
Тел.: (495) 617-07-77 (доб.1674), e-mail: chernikova@raexpert.ru

www.raexpert.ru



ЕЛЕНА РОЩИНА:

«Сейчас самым интересным направлением является «Новая Москва»

Почему выгодно покупать новостройки, можно ли сдавать ипотечную квартиру в аренду, как быть, если заемщик потерял работу, в интервью журналу «Ипотека и кредит» рассказала начальник Управления ипотечного кредитования МТС Банка Елена Рощина.

Елена, кому и когда выгодно приобретать в кредит новостройку?

Покупатели квартир на первичном рынке совершенно разные. Новостройки приобретают как молодые семьи, так и люди более старшего возраста (в том числе для своих детей). Эта недвижимость используется и для собственного проживания, и для последующей сдачи в аренду.

Квартиры на первичном рынке выгодно покупать, потому что цены на них ниже, чем на недвижимость вторичного рынка, особенно когда строительство дома находится на этапе котлована.

Сейчас самым интересным направлением является «Новая Москва». Квартиры здесь не такие дорогие, как в Москве. Транспортное сообщение с этими районами активно развивается: строится метро, дороги, развязки. Дальнее Подмосковье не настолько интересно клиентам.

Как растет цена квартир по мере строительства дома?

Самая низкая стоимость – на этапе котлована. Чем выше стадия строительства – тем дороже стоят квартиры. Даже когда дом уже построен, но еще не сдан, стоимость недвижимости будет ниже, чем после оформления права собственности. Поэтому покупка новостройки – это действительно выгодное вложение денег.

Средняя стоимость квартиры на этапе котлована – около 3 млн рублей. В доме, построенном более чем наполовину, цена возрастает уже до 4 млн рублей. Но даже такая сумма выглядит довольно

заманчиво на фоне столичных расценок. В Москве за однокомнатную квартиру придется заплатить минимум 5,5-6 млн рублей.

Есть варианты новостроек с отделкой?

Да, некоторые застройщики предлагают квартиры с отделкой. Такая недвижимость стоит дороже, но незначительно. У клиентов подобные предложения пользуются большим спросом.

Сколько в среднем длится строительство дома?

По-разному. Одни застройщики сдают дома отдельными корпусами, другие – отдельными блоками или секциями. Помимо домов обычно строят детские сады, школы, торговые центры, парковки.

Как правило, строительство многоэтажного дома занимает от одного года до полутора лет. Возведение малоэтажных домов идет значительно быстрее.

Какие сроки кредитования в МТС Банке?

От 3 до 25 лет. Можно погашать кредит досрочно в любое время, начиная с первого месяца кредитования.

На какие строящиеся объекты можно получить ипотеку в МТС Банке?

Сейчас у нас аккредитовано более 50 застройщиков в Москве и Московской области.

В рамках акции «Легче не бывает», которая стартовала этой осенью, мы работаем с несколькими застройщиками. Это ГК «Абсолют», «Текта Групп», ГК «МИЦ», «Авгур

Эстейт», ГК «Ремикс», «Мартемьяново», «Домус Финанс».

Какие условия кредитования действуют по этой акции?

По акции «Легче не бывает» действует очень выгодная ставка – 12%. Она не изменяется в течение всего срока кредитного договора. Первоначальный взнос – 12%. Срок кредитования – до 25 лет.

Акция продлится до 31 декабря. До этого момента клиентам необходимо получить решение банка и выйти на сделку.

Какие требования к заемщикам в МТС Банке?

МТС Банк относится к заемщикам лояльно. Например, мы предъявляем минимальные требования к стажу на последнем месте работы. Потенциальный заемщик может подать заявку на кредит, проработав всего один месяц (при условии успешного прохождения испытательного срока или его отсутствия). Доход может быть подтвержден как справкой 2 НДФЛ, так и справкой по форме банка. Собственники бизнеса и индивидуальные предприниматели также могут быть нашими клиентами на аналогичных условиях, что и наемные сотрудники.

Каким должен быть предельный возраст заемщика?

Максимальный возраст заемщика – 65 лет на момент погашения кредита, минимальный – 18 лет. Клиентам в возрасте от 18 до 23 лет необходимо привлечь созаемщика.



Предположим, человек хочет взять ипотеку в МТС Банке, а потом сдавать приобретенную недвижимость. Есть ли здесь какие-то ограничения?

Такой вариант возможен. При желании клиент может сдавать свою квартиру. Для этого достаточно подать соответствующее заявление в банк и получить разрешение.

Сейчас часто при ипотеке происходят альтернативные сделки. Когда человек продает имеющееся жилье, вносит полученные деньги в качестве первоначального взноса, берет ипотеку и покупает новую квартиру. Всё это бывает довольно

непросто. Как может помочь банк в таких ситуациях?

Такие сделки проходят в нашем банке. Нет никаких ограничений по количеству квартир в цепочках альтернативных сделок. Решение на получение ипотечного кредита действует 4 месяца, поэтому у заемщика достаточно времени, чтобы найти для себя подходящий вариант.

С какими риэлторскими компаниями сотрудничает МТС Банк?

Мы работаем с крупнейшими риэлторскими компаниями. Периодически проводим обучение специалистов в «Школе ипотеки», существующей в нашем банке с января 2011 года. Занятия проходят в Ипотечном центре в Москве.

Сотрудники управления ипотечного кредитования знакомят риэлторов с основными требованиями к заемщикам, особенностями проведения ипотечных сделок, также рассказывают о том, какие квартиры могут выступать предметом залога. По окончании обучения проводится тестирование и выдаются именные сертификаты.

Кредит на ремонт особенно актуален для людей, которые купили квартиру в новостройке. На каких условиях его можно получить?

В МТС Банке действуют специальные условия по потребительским кредитам для добросовестных заемщиков, которые находятся на обслуживании в банке, в том числе по ипотечному кредиту. Ставка по таким кредитам снижена по сравнению с базовым предложением. Если платежеспо-

собность заемщика позволяет, то банк может одобрить ему еще и потребительский кредит.

Как работаете с заемщиками, у которых возникли материальные трудности?

Таких клиентов не очень много, поскольку на этапе рассмотрения и одобрения заявок банк проводит очень тщательный анализ и отбор заемщиков.

Если же у заемщика все-таки возникли проблемы с платежеспособностью, то он может подать заявку на реструктуризацию кредита. Таким образом возможно улучшить условия кредитного договора, адаптировав их под текущую финансовую ситуацию. Чтобы воспользоваться реструктуризацией, клиент должен обратиться в банк и получить список необходимых документов для подачи заявки.

Это ведет в дальнейшем к удорожанию кредита?

Суммы, которые заемщик не платит в льготный период, переносятся на конец срока кредитования. Если реструктуризация не помогает, заемщику предлагается продать квартиру и погасить кредит.

Что должен сделать заемщик, прежде чем взять кредит?

Взвесить все «за» и «против». И только после этого принять решение о покупке квартиры в ипотеку. Ведь кредит на квартиру – это очень серьезные обязательства клиента перед банком. **И**

Беседовали Даниил Слущкий, Софья Ручко



Ипотека на первичном рынке

12x12x25

Программа «Легче не бывает»

12% годовых ставка по кредиту, 12% первоначальный взнос, 25 лет максимальный срок кредита. Срок действия программы: с 1 октября по 31 декабря 2013 г. Сумма кредита: от 300 000 до 25 000 000 руб. Ставка по кредиту: 12,00% годовых на весь срок кредитования (+4% при отсутствии личного страхования). Первоначальный взнос: 12% от стоимости приобретаемой недвижимости. Срок кредита: от 36 до 300 месяцев. Штраф за неисполнение обязательств по кредитному договору: 0,2% от суммы просроченной задолженности ежедневно. Штраф за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по досрочному возврату кредита, предусмотренных в заявлении заёмщика о досрочном возврате кредита, направленному в ОАО «МТС-Банк» – 1,0% от суммы заявленного платежа, но не менее 1 000 руб. Штраф за нарушение обязанности по своевременному продлению срока действия договоров страхования (оплаты очередной страховой премии) за каждый факт нарушения сроков продления полисов страхования – 10 000 руб.



МТС Банк

8 800 250 05 20 • www.mtsbank.ru

ОАО «МТС-Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №2268 от 13.02.2012 г. Реклама.

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%
 Банк Жилищного Финансирования 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%
 Банк Жилищного Финансирования 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%
 Банк Жилищного Финансирования 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%
 Банк Жилищного Финансирования 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%
 Банк Жилищного Финансирования 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
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	АКЦИЯ «Легче не бывает»	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	12%

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 первонач. 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 MosPrime3М
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	Отсутствуют	Приобретение недвижимости на вторичном/первичном рынке под залог имеющейся в собственности квартиры с обязательным подтверждением целевого использования кредитных средств. После подтверждения целевого использования, ставка снижается на 1%
От 3 до 25 лет	От 12%	Без ограничений	Отсутствуют	Приобретение недвижимости на первичном рынке жилья у аккредитованного Банком застройщика в рамках Акции

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Квартира на вторичном рынке	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 11,75%
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Квартира в новостройке	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 11,75% (после регистрации ипотеки); от 13,75% (на этапе строительства)
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Загородная недвижимость	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 14,5%
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	На любые цели (Кредит под залог квартиры)	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 16%
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Рефинансирование	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 12,25%
 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%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира+ Материнский капитал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,75%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка + Материнский капитал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Поместье»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Кредит на первоначальный взнос»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Ипотека плюс»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 15,25%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Свободные метры»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
 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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 3 до 25 лет	От 10%	Без ограничений	1% от суммы кредита	
От 3 до 25 лет	От 15%	Без ограничений	1% от суммы кредита	Приобретение квартиры у аккредитованной Банком компании-застройщика
До 10 лет	От 30%	Без ограничений	1% от суммы кредита	Удалённость объекта не более 120 км от Москвы
От 3 до 10 лет		Без ограничений	1% от суммы кредита (не менее 15 000 руб. и не более 100 000 руб.)	В залог принимается квартира третьих лиц; В объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
До 25 лет		Без ограничений	1% от суммы кредита	Сумма кредита определяется платёжеспособностью клиента, но не более остатка ссудной задолженности
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); - имуществовное (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); - имуществовное страхование (после оформления права собственности) - обязательно
3-20 лет	От 10%	Без комиссий и маратория	Нет	Страхование: - личное (рекомендуемое); - титульное (рекомендуемое); - имуществовное (обязательно)

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Военная ипотека» (новостройка)	Рубли	До 2,2 млн	От 11,3 % годовых – на период строительства квартиры; 10,5% годовых после оформления права собственности на квартиру
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Твой гараж»	Рубли	До 3 млн	От 12,5%
	ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новые метры» (вторичный рынок)	Рубли, доллары США, евро	От 400 000 рублей / 15 000 долларов США / 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	От 11,5% в рублях, от 9,5% в долларах США, евро
	ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новостройка» (первичный рынок)	Рубли, доллары США, евро	От 400 000 рублей / 15 000 долларов США / 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	От 11,25% в рублях, от 9,25% в долларах США, евро (ставки указаны после оформления собственности, до оформления - на 1% выше)
	ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Доходные метры» (кредит под залог жилой недвижимости в собственности на любые цели, за исключением предпринимательских)	Рубли, доллары США, евро	От 400 000 рублей / 15 000 долларов США / 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	От 15,95% в рублях, от 11,5% в долларах США, евро
	ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» Д.У. Закрытым паевым инвестиционным кредитным фондом «Финам Кредитный» тел.(495)796-93-88. http://www.fdu.ru	Кредитование под залог существующего жилья	Рубли РФ	От 1 000 000 (один миллион)	От 24% годовых
	ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья с государственной поддержкой	Рубли	От 300 тыс. руб. до 8 млн руб.	11% (после регистрации ипотеки); 13,0-13,5% (на этапе строительства)
	ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	12,0-14,5% (после регистрации ипотеки); 13,0-15,5% годовых (на этапе строительства)
	ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение жилья на вторичном рынке	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	12,0-14,5% годовых
	ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Целевой кредит под залог	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	13-14,5% годовых
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Всем по карману	Рубли РФ	До 8 000 000	11,4-15,5%
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Стандарт	Доллары США	От 20 00-600 000	8,25-10,75%
	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Стандарт Рублевый	Рубли РФ	От 300 000 до 18 000 000	От 12,25 до 15,00%

* 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
3-20 лет	От 10%	Без комиссий и моратория	Нет	Страхование: - личное (рекомендуемое); - имущественное страхование (после оформления права собственности) - обязательно
3-30 лет	От 20%	Без комиссий и моратория	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
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

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-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 квар- тиры	12-17%

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%
 МОСОБЛ БАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50 000-3 000 000 руб.	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
 МОСОБЛ БАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (495)626-21-01	Пенсионный	Рубли	10 000-300 000 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
 МОСОБЛ БАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50 000-3 000 000 руб.	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
 МОСОБЛ БАНК	АКБ МОСОБЛБАНК ОАО (495)626-21-01	Пенсионный	Рубли	10 000-300 000 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
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Экспресс-кредит (Кредит наличными на любые цели без залога и поручительства. До 250 000 рублей за 30 минут)	Рубли РФ	От 20 000 руб. до 250 000 руб.	От 34,9% до 59,9%
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	«Стандартный» (Потребительский кредит на любые цели без залога и поручительства)	Рубли РФ	От 20 000 руб. до 1 000 000 руб.	От 17,9% до 34,9%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Плавающая ставка, зависит от ставки MosPrime3M
10 и 20 лет	От 15%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Плавающая ставка, зависит от ставки MosPrime3M
10 лет	-	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Кредит на любые цели под залог имеющейся квартиры

6-60 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)
От 3 до 60 месяцев	Отсутствует	Досрочное погашение возможно в любом объеме, в любую дату, без дополнительных комиссий.	Отсутствует	Кредит выдается наемным работникам, работающим пенсионерам, владельцам бизнеса, индивидуальным предпринимателям
От 3 до 60 месяцев	Отсутствует	Досрочное погашение возможно в любом объеме, в любую дату, без дополнительных комиссий.	Отсутствует	Кредит выдается наемным работникам, работающим пенсионерам, владельцам бизнеса, индивидуальным предпринимателям; Время принятия решения до 3 рабочих дней. Срок действия решения — 90 календарных дней

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	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
 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
 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
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-СТАНДАРТ	Рубли РФ	До 100 000	25%
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ТрансКредит	Рубли РФ	До 1 000 000	От 17 до 19% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАРПЛАТ-НЫЙ	Рубли РФ	До 300 000	До 21% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАЛОГОВЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	От 16 до 18% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	18% годовых

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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 одновременной 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 одновременной 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 кредитного договора
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	<ol style="list-style-type: none"> Максимальная сумма кредита на подержанные автомобили – 1 700 000 рублей. 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%. 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. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора
До 60 мес.	От 30%		Расходы по страхованию	<ol style="list-style-type: none"> Тариф на приобретение новых автомобилей иностранных марок стоимостью более 1 200 000 рублей. При сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%. 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. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	«Два документа» (новые и поддержанные а/м)	Рубли	200-800 тыс. руб.	12-15,5% (новые); 13,5-17,5% (подержанные)
 Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Выгодный автокредит	Рубли	150 тыс. руб. – 1,5 млн	12%
 АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Тел. +7(495)626-21-01 www.mosoblbank.ru	«Малина»	Валюта РФ	От 50 000 до 10 000 000	14%
 АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Тел. +7(495)626-21-01 www.mosoblbank.ru	«Счастливый. Валюта»	USD, EUR	От 2 000 до 300 000	12%*
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «Автомобили в кредит»	Рубли РФ, доллары США, евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 3 млн. руб.	12,5-15,5%* в рублях РФ; 9,0-11,5%* в долларах США и евро

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
До 60 мес. (новые), до 48 мес. (подержанные)	От 30%		Расходы по страхованию	1. 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
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 долями, 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 Непокрытая – обеспеченная движимым и недвижимым имуществом			



НИЧЕГО ЛИШНЕГО

Мой знакомый любит говорить, что мы живем во время господства бесполезных вещей. Эта мысль не без доли истины. Во всяком случае в том, что от бесчисленного количества кредиток вреда может быть больше, чем пользы, я убедилась на собственном опыте.

Конечно, неплохо иметь кредитные карточки, как говорится, на все случаи жизни, но моя коллекция – явный перебор. Особенно трудно при использовании этого «пластикового кошелька» не забыть, куда, когда и сколько нужно вернуть денег. С этим всегда были проблемы. Хорошо еще, что мой благоверный периодически произносит выражение «грейс-период», при этом сурово глядя на меня.

К слову, такой «денежный круговорот» имеет свои очевидные плюсы. Регулярно расплачиваясь кредитками, можно получить весомый бонус. Недавно муж посоветовал обзавестись кобрендинговой карточкой, накапливающей мили. Возможность получать бесплатные билеты за то, что пользуешься карточкой, показалась мне очень соблазнительной, и я решила не откладывать необходимую процедуру денежных трат.

Я с редким рвением взялась за всевозможные домашние дела, которые способствовали постоянному использованию кредитки. Поменяла мебель, автомобиль, затеяла очередное обновление гардероба.

В общем, последние недели перед планируемым путешествием были настолько загружены, что в какой-то момент я от всего этого устала.

«Ну и хватит», – решила я наконец остановиться и набрала телефон банка, чтобы узнать порядок получения завет-

ного «приза». Каково же было мое возмущение, когда голос по телефону сообщил, что условия накопления миль мной не выполнены.

– Минуточку! – вымолвила я. – Но ведь я пользовалась вашей кредиткой весьма исправно.

– За последний месяц вами не было совершено ни одной платежной операции по этой карте, – все так же мило повторил голос в трубке.

Открыв свой кошелек, я поняла, что все это время действительно пользовалась не той кредиткой – просто она была очень похожа на другую, «бонусную». Тяга к коллекционированию сильно подвела меня.

«В самом деле, какой смысл заводить десяток кредиток, если по каждой из них у меня и так внушительный лимит?», – раздумывала я, одновременно сочиняя версию для мужа, которая позволила бы мне не выглядеть так глупо.

Конечно, я извлекла урок из этой печальной истории – добрая половина моих кредиток была изъята из употребления. Оказалось, что для полного счастья мне достаточно и трех. Без сомнения, все к лучшему. 



AHConferences
www.ahconferences.com

XV ФОРУМ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

4 декабря 2013 г., Москва, Sheraton Palace Hotel

СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ



УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- Для менеджмента и руководителей ИТ-служб банков, страховых, инвестиционных компаний, нпф, представителей платежных систем **участие бесплатное**
- Для поставщиков ИТ-решений и услуг – 27 000 руб. + 18% НДС

Официальное
информационное
агентство:



Официальный
интернет-партнер:



bank.ru

Информационные
партнеры:

it-world.ru

allCIO.ru

it-contact.ru

it-weekly.ru

Manager



TADVISER



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



конференция
«Микрофинансирование
в России»

НАУМИР
национальное партнерство
участников микрофинансового рынка

23-25 октября 2013г. в Москве пройдет XII Национальная Конференция по микрофинансированию и финансовой доступности «Инновации и защита прав потребителя – фокус на клиенте».

Национальная конференция по микрофинансированию и финансовой доступности – главное публичное событие года в области микрофинансирования, важнейшее событие отрасли, место обсуждения самых актуальных вопросов развития микрофинансирования. Дискуссии и решения конференций становятся основой для развития российского микрофинансового рынка на следующий год.

Традиционно в конференции участвуют первые лица регулятора и профильных органов власти, а также представители бизнес сообщества со всей России. Партнерами выступают крупнейшие банки, институты развития и ведущие средства массовой информации.

До 30 августа 2013 г. открыта льготная регистрация!

По вопросам участия в конференции обращайтесь по телефонам: +7 (495) 258-68-31, 258-87-05
или электронной почте: conference@rmcenter.ru

Он-лайн регистрация открыта на сайте www.conf.rusmicrofinance.ru



AHConferences
www.ahconferences.com

ВРМ | IX ФОРУМ

12 декабря 2013, Москва,
Sheraton Palace Hotel

BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

СЕРЕБРЯНЫЙ СПОНСОР:



УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- Для менеджмента компаний - потребителей BPMS и консультационных услуг **участие бесплатное**
- Для представителей ИТ-компаний и консультантов – 27 000 руб. + 18% НДС

Официальное
информационное
агентство:



Генеральный
информационный
HR-партнер:



Информационные
партнеры:

it-weekly.ru

it-world.ru

it-contact.ru

allCIO.ru

Академия CRM

ИПОТЕКА КРЕДИТ

intelligent



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

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

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

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

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.



Уважаемые читатели журнала!

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

Письма направляйте по адресу редакции:

info@ipocred.ru

**ПЯТАЯ ЮБИЛЕЙНАЯ
РОССИЙСКО-КАЗАХСТАНСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
ТРЕТИЙ АЛМАТИНСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ
EXPO-RUSSIA KAZAKHSTAN 2014**



4-6 июня 2014 г.

Республика Казахстан, г. Алматы
RIXOS ALMATY



Машиностроение
Автомобильная промышленность
Электроэнергетика и энергоэффективность
Строительство и проектирование
Нефтехимическая и газовая промышленность
Металлургия, новые технологии
в металлургической промышленности
Водное хозяйство
Горнодобывающая промышленность
Транспортная инфраструктура

III АЛМАТИНСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ

ОРГАНИЗАТОР:

ОАО «Зарубеж-Экспо»

СООРГАНИЗАТОРЫ:

Торгово-промышленная Палата Российской Федерации
Международная Ассоциация Фондов Мира (МАФМ)
Торгово-промышленная Палата Республики Казахстан
Торгово-промышленная Палата г. Алматы

ПАТРОНАЖ:

Торгово-промышленная Палата РФ
Совет руководителей Торгово-промышленных Палат
государств-участников СНГ

ПОДДЕРЖКА:

Министерства иностранных дел РФ, отраслевых
Министерств РФ и отраслевых министерств и ведомств
Республики Казахстан, Посольства и Торгового
представительства РФ в Республике Казахстан

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

RIXOS ALMATY
Республика Казахстан, г. Алматы

КОНТАКТЫ:

Москва, ул. Пречистенка, 10
Тел.: +7 (495) 637-50-79, +7 (499) 766-99-17
многоканальный номер: +7 (495) 721-32-36
E-mail: info@zarubezhexpo.ru
www.zarubezhexpo.ru
www.exporf.ru



оценка природных
ресурсов



оценка
недвижимости



оценка бизнеса



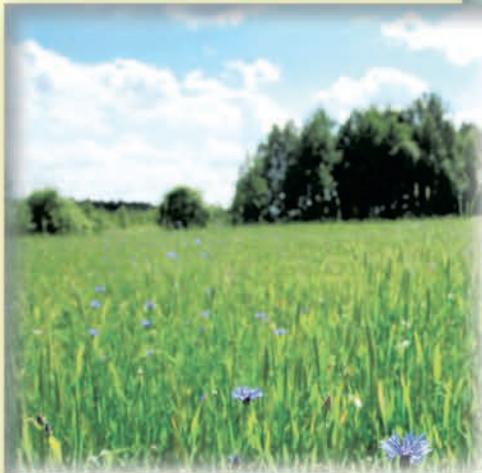
оценка машин
и оборудования



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

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



оценка земли



оценка нематериальных
активов



оценка ценных бумаг