

# ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№6 (37) ноябрь-декабрь 2013



**Кредиты для бизнеса:**

что, где, кому?  
стр. 4

**Кредитная летопись:**

зачем нужны бюро кредитных историй  
стр. 9

**Ипотечная распродажа:**

где выгодно купить квартиру  
стр. 14

**Новая жизнь старого долга:**

как правильно рефинансировать кредит  
стр. 24

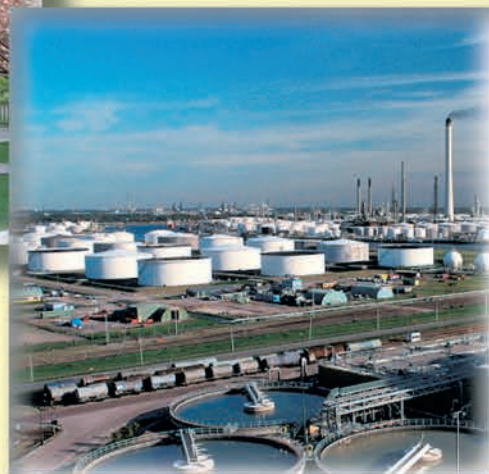
Гид  
по кредитам  
стр. 32



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](mailto:info@obiks.ru)  
[www.obiks.ru](http://www.obiks.ru)



оценка земли



оценка нематериальных  
активов



оценка ценных бумаг

Главный редактор  
Софья Ручко

Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:  
Татьяна Баирампас, Наталья  
Дубинина, Елена Изюмова

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

**Финансовая грамотность** 3

**Кредиты для бизнеса**

Деловые деньги 4

**Ипотека**

Бюро кредитных историй: вспомнить всё 9

Игорь Жигунов: «Кредитная нагрузка  
заемщика не должна превышать 40-50%  
его дохода» 20

Кредитная перезагрузка 24

**Недвижимость**

Ипотечная распродажа 14

Новостройка как инвестиция 19

**Вопрос-ответ** 29

**Style**

Дневник Елены Портмоне 31

**Гид по кредитам** 32



22-24 октября 2014 г.

г. Ереван, Армения



# ШЕСТАЯ РОССИЙСКО-АРМЯНСКАЯ ВЫСТАВКА **EXPO-RUSSIA ARMENIA** ЕРЕВАНСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ



## ОРГАНИЗАТОРЫ:

ОАО "Зарубеж-Экспо", Россия



Концерн "Мульти Групп", Армения

## СООРГАНИЗАТОРЫ:

Международная Ассоциация Фондов Мира  
Комитет Мира Армении  
Компания "Экспомедиа" (Армения)

## ПАТРОНАТ:

Торгово-промышленной палаты  
Российской Федерации  
Руководители торгово-промышленных  
палат стран участниц СНГ

## ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

Энергетика, машиностроение, металлургия,  
приборостроение, транспорт и логистика,  
геология и горная промышленность, строитель-  
ство, химическая промышленность, связь  
и телекоммуникации, информационные техноло-  
гии, инновации и инвестиции, банки и страховые  
компании, сельское хозяйство и продовольствие,  
медицина, образование

## ВХОД СВОБОДНЫЙ

### МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

Дом правительства Республики Армения,  
ул. Мелик Адамяна, дом 1

### ОРГКОМИТЕТ: ОАО «Зарубеж-Экспо»

Москва, ул. Пречистенка, 10  
Тел: +7(495) 637-50-79, 637-36-33, 637-36-66 +7(499) 766 92 82  
многоканальный номер +7 (495) 721-32-36  
info@zarubezhexpo.ru  
www.zarubezhexpo.ru

### Expomedia

+374 10-56-38-99 expo@web.am



## ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПРИ ИПОТЕКЕ

**Ведущий рубрики «Финансовая грамотность» Директор Департамента развития розничного бизнеса Связь-Банка Алексей Бахаев**

**Первоначальный взнос** – это личные денежные средства заемщика, которые используются для оплаты части стоимости приобретаемой недвижимости. Как правило, он составляет 10-50% от цены квартиры. Имея на руках необходимую сумму, можно уже планировать покупку квартиры и новоселье! То, какой именно размер первоначального взноса потребует, зависит от конкретной программы конкретного банка.

Размер первоначального взноса непосредственно **влияет на ставку по кредиту**. Как правило, чем больше размер первоначального взноса – тем ниже ставка. Дело в том, что при определении процентной ставки банки учитывают риски невозврата кредита, а этот риск уменьшается при увеличении участия заемщика своими денежными средствами в приобретении недвижимости.

Чтобы **накопить на первоначальный взнос**, нужно в первую очередь пересмотреть свои расходы, исключить из них необязательные и откладывать от 30% своего ежемесячного дохода. Идеально, чтобы эта сумма не превышала 50%. Самое главное – делать это регулярно, тогда в дальнейшем это станет привычкой, что позволит

без труда накопить на первоначальный взнос и платить по кредиту.

**Сколько же нужно ежемесячно откладывать средств**, чтобы накопить на первоначальный взнос (30-50%) в Москве или Московской области?

Средний уровень дохода в столице в этом году составлял 55 тыс. рублей. К примеру, квартира стоит 5 млн рублей. При минимальном первоначальном взносе в 10% необходимо внести 500 тыс. рублей. Если семья с доходом 100 тыс. рублей будет откладывать 50% от заработков, то на первоначальный взнос можно накопить за 10 месяцев. При этом сумма кредита составит 4,5 млн рублей, а платежи банку – 50 тыс. рублей ежемесячно.

Если говорить об **ипотеке с нулевым первоначальным взносом**, то для заемщиков подобные кредиты, безусловно, выгодны. Это связано с отсутствием кризисных рисков у заемщика. При уменьшении стоимости недвижимости или потери работы человек может просто перестать платить по кредиту, не понеся при этом больших потерь. Однако ипотека с нулевым взносом намного дороже, чем традиционный ипотечный кредит.

Банки редко предлагают кредитование без первоначального взноса. По нашему мнению, подобные кредиты не будут иметь широкого распространения, так как банкам выгоднее разделить риски с заемщиком, что увеличивает вероятность возврата кредита.

В настоящее время на рынке ипотечного кредитования присутствуют достаточно много **адресных ипотечных программ**, направленных на решение вопроса с жильем для определенных категорий граждан. Например, «Военная ипотека», где первоначальный взнос за военнослужащего оплачивает государство и продолжает в дальнейшем вносить за него платежи по кредиту; «Материнский капитал», который можно использовать как первоначальный взнос или средство досрочного погашения кредита; «Ипотека для молодых» со сниженным первоначальным взносом; «Молодые ученые» и «Молодые учителя» – программы с минимальным первоначальным взносом, предусматривающие постепенное увеличение уровня дохода молодых специалистов.

**Минимизировать риски**, связанные с ипотечным кредитом, можно с помощью страхования ответственности заемщика. Оно позволяет заемщику получить кредит с низким первоначальным взносом, застраховав свою ответственность от неисполнения обязательств по выплате кредита, и гарантирует, что в случае дефолта заемщика банк не будет предъявлять к нему дополнительных претензий. Недостатком можно считать высокую стоимость услуги – сумма страховой премии по этому виду страхования составляет 2,5-3,5% от суммы кредита. **И**

# ДЕЛОВЫЕ ДЕНЬГИ:

## СКОЛЬКО СТОИТ КРЕДИТ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНА



**О кредитовании бизнеса заявляют многие банки. Но на практике получить финансирование оказывается не всегда просто: открытию своего дела сопутствует множество рисков, поэтому перед банками стоит задача их адекватной оценки. Но если предприниматель твердо стоит на ногах и перспективы его бизнеса радужны, то он может выбрать наиболее выгодный вариант заимствования.**

Любой человек, задумывающийся об открытии бизнеса, отчетливо осознает необходимость финансовых вложений, которые к тому же нужно будет осуществ-

лять регулярно, а не только на начальном этапе.

По некоторым оценкам, каждый третий россиянин мечтает об от-

крытии собственного дела. Но только половина из числа желающих предпринимала какие-либо попытки для этого, и 5% из них смогли стать бизнесменами.

## На старт!

Если прибегнуть к простой дифференциации, то всех бизнесменов можно разделить на начинающих и действующих. Подход банков к их кредитованию различается. Первая группа потенциальных заемщиков оценивается как высокорисковая. По этой причине финансовых организаций, готовых предоставить ссуду на старт, не так уж много. А те, что есть, сначала тщательно изучат проект и его перспективы, прежде чем одобрить кредитную заявку.



Впрочем, даже в этом случае не стоит радоваться раньше времени. Условия предоставления кредитов на открытие бизнеса для разных клиентов могут сильно отличаться. Так, если проект будет признан банком низкорентабельным, заемщику предложат небольшую сумму на короткий срок и с повышенными процентами (даже по сравнению с потребительским кредитом).

Частично решить эту проблему может наличие обеспечения по займу. Ведь в этом случае у кредитора будет гарантия того, что он вернет одолженные деньги, независимо от того, достигнет заемщик финансовых успехов или нет.

Но что делать, если закладывать пока еще нечего? В подобных ситуациях теоретически помочь предпринимателю могут специальные гарантийные фонды – они выступают поручителем по таким кредитам перед банком. Но нужно иметь в виду, что у них тоже существует система пропускания через «фильтр», и они готовы поддерживать не всех желающих.

Порядок действий в этом случае достаточно прост: предприни-

матель подает заявку на кредит в банк, ставя его в известность о своем намерении воспользоваться поддержкой гарантийного фонда. Если кредитора такое обстоятельство устраивает, то подписывается трехсторонний договор, согласно которому ответственность за погашение займа ложится и на поручителя (то есть гарантийный фонд). Разумеется, у фондов есть ряд требований к бизнесменам, претендующим на кредит. Нужно иметь в виду, что иногда фонды взимают комиссию за помощь в получении кредита (2%), а некоторые банки в принципе не сотрудничают с гарантийными фондами. Таким образом, исход дела для заемщика может быть весьма печальным.

Впрочем, всегда остаются альтернативные пути поиска средств: занять у друзей, обратиться в микрофинансовые организации, взять потребительский кредит или заложить квартиру. Любой из этих вариантов может помочь решить проблему поиска стартового капитала и не стоит воспринимать их как заведомо «худшие». Глав-

ное – заранее четко понимать, как будет развиваться ваш бизнес и сможете ли вы погасить долг перед банком, оставаясь при этом в прибыли.

## Финансы для «малышей»

Если бизнесу исполнился хотя бы год и налицо положительная динамика его дальнейшего развития, то можно рассчитывать на более «гостеприимное» отношение со стороны банков. Правда, на таком этапе развития компании немногие предприниматели рискнут пойти на крупное заимствование, и в этом случае их может ожидать неприятный сюрприз.

Дело в том, что потенциальные заемщики, обращающиеся за незначительными суммами, не представляют особого интереса для кредитных организаций. «Операционные расходы по выдаче кредитов напрямую зависят от срока принятия решения и количества задействованных в кредитном процессе сотрудников. Таким образом, предоставление мелких ссуд становится нерентабельным для банка», – объясняет старший



## Срочные деньги

Одним из маркетинговых инструментов в борьбе за заемщика становится срок рассмотрения кредитной заявки. Хотя скорость принятия решения влияет и на стоимость кредита: чем она быстрее и меньше пакет запрашиваемых документов – тем выше будет ставка по кредиту.

Пока банки готовы сократить время на «обдумывание» только по небольшим займам. «В нашем банке срок рассмотрения заявки зависит от суммы кредита: он варьируется от 2 дней по кредитам на сумму не более 3 млн рублей и до 10 дней по кредитам не более 150 млн рублей», – подтверждает директор департамента кредитования малого и среднего бизнеса банка «Петрокоммерц» **Виктор Окопный**.

Так что если речь идет о большем кредитном лимите, то процесс рассмотрения может затянуться. Ведь банку нужно провести тщательную экспертизу бизнеса клиента и оценить все риски.

Здесь «полная открытость» выгодна не только кредитору, но и потенциальному заемщику. Чем большее количество документов он предоставит, тем проще будет банку провести анализ финансовой деятельности компании. Как следствие, это ускорит процедуру выдачи ссуды. «Срок принятия решения в нашем банке в среднем варьируется от 5 до 10 рабочих дней, в зависимости от программы кредитования и полноты предоставленного пакета документов», – делится своими наблюдениями Наталья Меремьянина («Абсолют Банк»).

Чтобы получить кредит, предпринимателю придется исчер-

специалист по работе с сегментом МСБ «Абсолют Банка» **Наталья Меремьянина**.

«Действительно, сложные процессы, которые применяются для оценки кредитов с более высоким кредитным лимитом, неприменимы для рассмотрения заявок с лимитом до 1 млн руб. Рассмотрение подобных заявок требует особой технологии, сопоставимой с процессами розничного кредитования», – говорит начальник управления кредитных продуктов Альфа-Банка **Анна Ермолаева**.

Получается, что если в банке не отработана процедура оценки платежеспособности «маленьких» заемщиков, то в конечном итоге выгода от предоставления кредита таким клиентам весьма сомнительна. В реальности это выливается в ситуацию, которая нередко вызывает замешательство у подавших кредитную заявку предпринимателей: когда право «на жизнь» получает кредит с большим лимитом, а не одобряется – с меньшим.

Впрочем, в последнее время многие банки стали внедрять технологию кредитования малого бизнеса, которая предусматривает оперативное принятие решения на основе скоринговой модели оценки клиента. В рамках этих программ можно получить кредит на незначительные суммы – 150 000-300 000 рублей. «Как правило, мелкие суммы выдаются по меньшему пакету документов и более оперативно по срокам», – замечает директор департамента кредитования МСБ «Номос-Банка» **Федор Сытин**.

Но в целом банкам интереснее работать с клиентами, которые более-менее уверенно стоят на ногах и нуждаются в крупных суммах для развития своего бизнеса.

Конечно, для кредитора одним из определяющих показателей является размер ежемесячной чистой прибыли. Если выяснится, что предпринимателю придется отдавать больше половины своего дохода на выплаты по ссуде, и размер этого дохода будет невелик, то вряд ли кредитор одобрит заявку.



пывающе ответить на вопросы, касающиеся времени создания компании, формы и структуры собственности, размера ежемесячной прибыли и темпов ее роста, построения работы с поставщиками и клиентами. Этот список может быть продолжен, и чем подробнее потенциальный заемщик сможет описать свою деятельность и ее результаты, тем больше у него шансов получить кредит.

Нужно иметь в виду, что словам, конечно же, никто не поверит – необходимо будет предоставить документальные доказательства (бухгалтерскую отчетность, договор аренды, договоры с поставщиками и т.д.). Важно, чтобы все документы были официальными. Хотя в любом случае сотрудники банка нередко сами выезжают на место, оценивают офис и другие активы компании. Также они могут сделать выводы о финансовых перспективах предприятия, проведя рыночный анализ той отрасли, в которой работает их потенциальный клиент.

Если случится так, что предприниматель ничем не сможет проиллюстрировать свои слова или предоставит фальшивые документы (что, как правило, всегда обнаруживается специалистами банка), то он не только не получит одобрения на кредит, но и, скорее всего, попадет в «черный список» заемщиков.

Вполне понятное желание банков минимизировать свои риски приводит к тому, что одобряется меньше половины бизнес-кредитов. «При рассмотрении кредитных заявок применяется многоступенчатая процедура проверки заявки, полностью все этапы рас-



смотрения проходят около 30% заявок», – утверждает Анна Ермолаева (Альфа-Банк).

## Проценты и комиссии

Маленький кредит для маленькой компании может обойтись довольно дорого (ставки нередко превышают 20% годовых).

Для более крупных клиентов предусмотрены несколько иные условия. Например, для владельцев бизнеса с размером годовой выручки до 300 млн рублей минимальная ставка по кредиту составляет 14%, сообщает Анна Ермолаева.

В целом, итоговое значение ставки определяется в зависимости от многих факторов: суммы и срока кредитования, результатов оценки финансовой деятельности клиента, наличия у заемщика кредитной истории и ее характера. Диапазон возможных значений достаточно велик: один кредит может быть предоставлен под 12% годовых, другой – под 30%.

«Чем больше банк знает о своем клиенте, тем выше вероятность получить кредит по более низким ставкам», – резюмирует Анна Ермолаева.

На стоимость заемных средств влияет не только ставка, но и размер комиссий, которые в сегменте кредитования МСБ довольно распространены. Например, это комиссия за расчетно-кассовое обслуживание (РКО). Дело в том, что требование о переводе финансового оборота компании на обслуживание в банк как условие получения бизнес-кредита – не редкость. В этом случае банк может позволить себе снизить процентную ставку, поскольку доходы от РКО с лихвой перекроют эту скидку. Случается и так, что по условиям договора компания заемщика утрачивает возможность обслуживаться в других кредитных организациях. Нарушение этого пункта может повлечь за собой увеличение процентной ставки – минимум на 3% или даже досрочное расторжение кредитного договора.



Также при бизнес-кредитовании взимают комиссию за рассмотрение документов и обслуживание счета. Эти комиссии могут составлять 1-2% от суммы кредита – то есть, например, при получении кредита в 1 млн рублей придется заплатить банку еще 10-20 тыс. рублей.

Набор требований к заемщику довольно стандартен: его бизнес должен находиться в регионе присутствия банка или его филиала, приносить стабильный доход как

своему владельцу, так и казне (компания должна быть добросовестным налогоплательщиком). Раньше в этот ряд можно было бы поставить необходимость обеспечения по кредиту, но сегодня это уже не является обязательным условием предоставления бизнес-кредитов.

## С залогом – в банк

По словам Виктора Окопного, в банке «Петрокоммерц» по кредитам в размере до 1 млн рублей обеспечение не требуется. При кредитовании на более крупные суммы обеспечением может выступать любое имущество, которое находится в собственности бизнесмена.

«В нашем банке возможно получить кредит в сумме до 3 млн руб. без залога», – рассказывает Федор Сытин (Номос-Банк). Альфа-Банк предоставляет бизнес-кредит на сумму до 6 млн рублей без залога.

Правда, сумма займа и срок беззалоговых кредитов будут сравнительно невелики (обычно деньги выдаются на срок до трех лет), а

процентные ставки – повышены. Тем не менее, некоторые заемщики готовы кредитоваться на более жестких условиях, зато без необходимости оформлять залог.

При кредитовании с обеспечением в качестве залога банки принимают товары в обороте, транспорт, оборудование, недвижимость и т.д.

Главное требование – залог должен быть ликвидным. Поэтому банки предпочитают недвижимость.

Оценочная стоимость залога должна покрывать всю сумму займа и процентов по нему. При этом она обычно составляет не более 70% от рыночной цены.

Меньше всего в качестве залога кредиторов интересует товар в обороте, поскольку его будет очень сложно реализовать в случае дефолта заемщика. По этой причине стоимость такого залога может быть существенно занижена. **И**

*Елена Изюмова*



**AHConferences**  
www.ahconferences.com

# BPM

## IX ФОРУМ

12 декабря 2013, Москва,  
Sheraton Palace Hotel

### BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

СЕРЕБРЯНЫЙ СПОНСОР:



ЛОГИКА bpm

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

**УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:**

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

Реклама

Официальное информационное агентство:

**интерфакс**

Генеральный информационный HR-партнер:

**SuperJob**

Информационные партнеры:

it-weekly.ru

it-world.ru

it-contact.ru

alicfo.ru

Аналитический портал

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

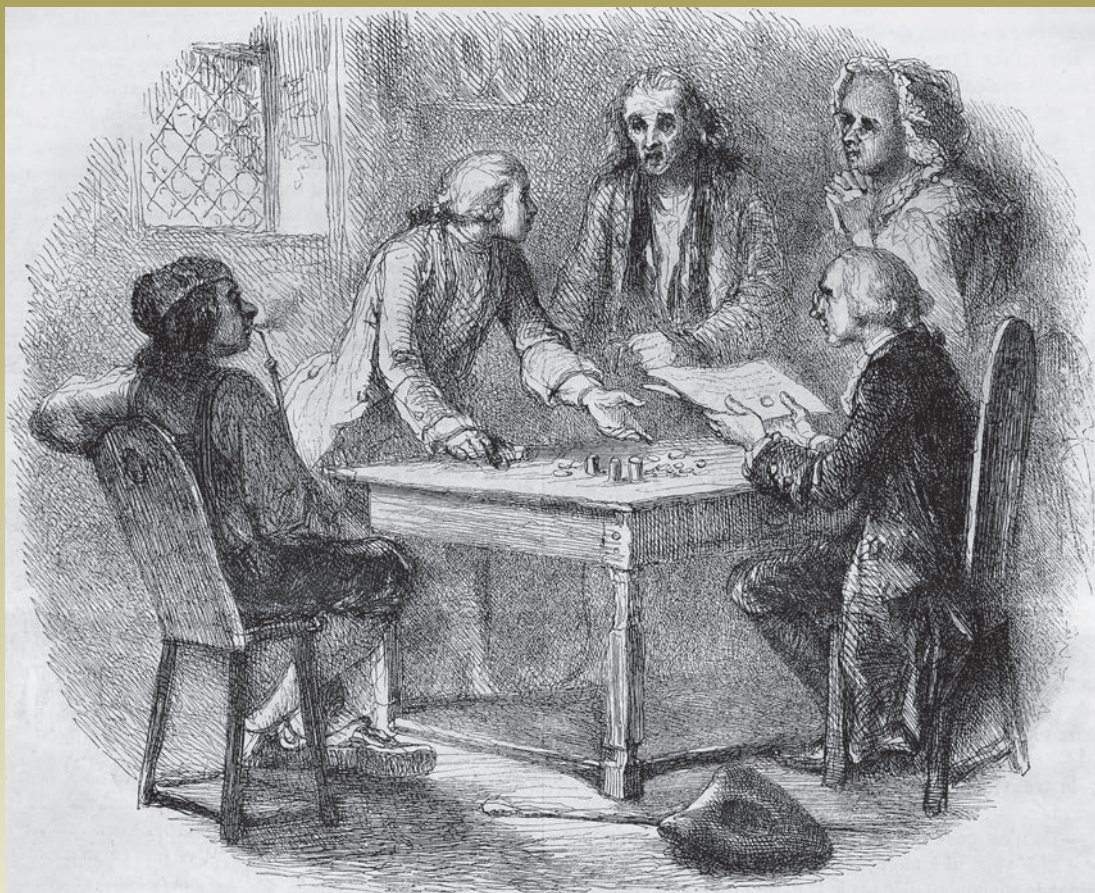
intelligent

Системный интегратор

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

# БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ: ВСПОМНИТЬ ВСЁ!

## КОМУ И ДЛЯ ЧЕГО НУЖНЫ БКИ



**Как найти сведения о прошлых кредитах, количестве просрочек по займам, узнать, почему банк не одобрил кредитную заявку? На эти вопросы заемщику поможет ответить бюро кредитных историй. Именно в них человек может получить полную информацию о своей «кредитной жизни».**



За рубежом бюро кредитных историй (БКИ) – организации, формирующие и хранящие кредитные истории заемщиков, – сформировались примерно 50 лет назад, и сейчас население активно пользуется их услугами. «Практически каждый житель США заботится о своей кредитной истории, так как испортить ее достаточно просто, а вот исправить – сложно», – рассказывает аналитик инвестиционного холдинга «Финам» **Антон Сороко**.

В России такие финансовые институты начали развиваться только в 2005 году, после принятия закона «О кредитных историях». Сначала банки неохотно подключались к этой системе, но в настоящий момент она пользуется спросом.

## Кто есть кто

Сейчас на рынке работают 26 бюро кредитных историй – именно столько организаций прошли аккредитацию. Но информация о

95% заемщиков сосредоточена всего в трех крупнейших БКИ. Это «Национальное бюро кредитных историй», «Эквифакс Кредит Сервисиз», «Объединенное кредитное бюро». В каждом из них содержится более 120 млн кредитных историй. Количество БКИ постепенно сокращается. Так, в 2011 году в реестре находились данные о 31 организации.

Полный список бюро, включающий имена руководителей, адреса и график приема клиентов, размещен на сайте Службы Банка России по финансовым рынкам ([fcsm.ru](http://fcsm.ru)) и на сайте Центробанка ([ckki.cbr.ru](http://ckki.cbr.ru)).

Интересно, что компаний, ведущих свою деятельность на территории Москвы, не так много – всего девять. Остальные рассредоточены по регионам. География охвата весьма широкая. При этом наряду с городами-миллионниками (Санкт-Петербург, Казань, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород)

и крупными городами (Иркутск, Тюмень, Новокузнецк, Тольятти) в списке значатся и небольшие населенные пункты – такие как Камышин (Волгоградская область) или Находка (Приморский край).

До 1 сентября 2013 года деятельность бюро кредитных историй регулировалась Федеральной службой по финансовым рынкам. Однако после создания на базе Центробанка мегарегулятора ФСФР вошла в структуру ЦБ, а функции по контролю перешли к Службе Банка России по финансовым рынкам.

## Выгодный альянс

В партнерстве с банками бюро выступают в качестве информационных посредников, передавая кредитным организациям нужную информацию о заемщиках – как физических, так и юридических лицах. Передача банком данных о клиенте в БКИ не считается нарушением банковской тайны, так

как при заключении кредитного договора заемщик подписывает соглашение, разрешающее кредитору делиться информацией с бюро. Более того, в соответствии с Федеральным законом «О кредитных историях», банки обязаны сотрудничать хотя бы с одним бюро и предоставлять информацию обо всех заемщиках, давших на это согласие, а также обо всех их действиях по кредиту.

## Больше знаешь – лучше спишь

И бюро, и банки рекомендуют держать свою кредитную историю под контролем, регулярно просматривая отчеты. Кредитный отчет – документ, содержащий обобщенную информацию по кредитам и их состоянию на данный момент времени.

Отчет состоит из нескольких частей:

- титульной (для физлица: ФИО, паспортные данные, ИНН, СНИЛС – страховой номер индивидуального лицевого счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования);
- основной (сведения об обязательствах с указанием суммы, сроков погашения кредита и пр.);
- дополнительной, или закрытой (содержит сведения о кредиторе и пользователях кредитной истории).

В отчет попадает каждый открытый и погашенный кредит, а также все платежи и просрочки по займам.

Проверять отчеты советуют не только бывалым заемщикам, но и тем, кто ни разу не был в денежной «кабале». Для новичков едва ли не главная причина получения отчета

кроется в вопросе безопасности – имея на руках кредитную историю, можно убедиться, что паспортными данными не пользовались злоумышленники. Заемщики, которые уже брали кредиты, могут по отчету проверить достоверность информации и при необходимости ее скорректировать. Кроме того, кредитный отчет отражает данные, которые видны самому кредитору, а это значит, что с его помощью потенциальные заемщики могут понять причину отказа банка в кредите (кстати, поводом для этого могут стать даже незначительные просрочки).

«Абсолютно всех потенциальных заемщиков наш банк проверяет через бюро кредитных историй. Данная информация крайне важна для оценки благонадежности и кредитоспособности как новых, так и существующих клиентов банка», – подтверждает начальник управления финансового анализа и андеррайтинга СБ Банка **Анна Гладиллина**.

## В поисках истории

Получение информации из БКИ – процесс довольно трудоемкий. Для начала необходимо узнать, в каком именно бюро хранится кредитная история. Эти данные аккумулируются в Центральном каталоге кредитных историй (ЦККИ). В ЦККИ попадают сведения обо всех бюро, ведущих свою деятельность на территории России.

Получить информацию из каталога можно несколькими способами. Во-первых, самостоятельно через официальный сайт Центробанка. Это возможно, если клиент помнит код субъекта кредитной истории – пароль, создаваемый заемщиком при заключении кредитного договора. Код полезно помнить, не-

смотря на то, что его применение ограничено. Помимо кода, необходимо будет ввести паспортные данные. Кстати, на сайте Центробанка можно изменить, аннулировать или сформировать дополнительный (действующий не более 30 дней) код. Нередко эти же – но платные – услуги предлагают и БКИ. Например, в Национальном бюро кредитных историй (НБКИ) услуга по операции с кодом обойдется в 300 рублей. За такую же цену в Объединенном кредитном бюро (ОКБ) сформируют дополнительный код.

Можно обойтись и без пароля. Чтобы получить информацию из ЦККИ через бюро или банк, код субъекта не нужен. Инструкция на сайте Центробанка гласит, что запрос в ЦККИ можно отправить через любой банк, любое бюро кредитных историй, нотариуса. «Наш банк может предоставить клиенту информацию, в каких бюро хранится его кредитная история. Предоставление такой информации по запросу клиентов бесплатно. Воспользоваться услугой могут как действующие, так и новые клиенты банка», – рассказывает начальник управления розничного кредитования Промсвязьбанка **Сергей Ситин**.

Что же до бюро кредитных историй, то получение справки из Центрального каталога в них – услуга платная. Например, в НБКИ и ОКБ формирование полного списка бюро, где хранится информация о клиенте-физлице на дату запроса, обойдется в 300 рублей. В БКИ «Южное» – в 350 рублей. В бюро «Поволжье» можно получить список за час, тогда цена услуги составит 550 рублей, или за 350 рублей – в течение суток. В «Приволжском кредитном бюро» услуга по запросу в ЦККИ обойдется в 50 рублей.

Узнав список бюро, где хранится кредитная история, необходимо запросить информацию в каждом из них. Это необходимо сделать для получения полной картины – централизованной базы историй в настоящее время нет, поэтому данные разных бюро могут отличаться. Условия получения кредитного отчета в БКИ стандартны и подробно описаны на сайтах кредитных бюро.

Заместитель генерального директора Объединенного кредитного бюро **Николай Мясников** рассказывает, что для получения информации о своей кредитной истории в ОКБ необходимо подать официальный запрос. Сделать это можно тремя способами.

Во-первых, письмом с вложенным заявлением по форме бюро, при этом подпись субъекта кредитной истории на заявлении должна быть заверена нотариусом. Во-вторых, телеграммой с указанием необходимых для запроса данных. Подпись субъекта кредитной истории должна быть заверена оператором отделения связи. В-третьих, лично, обратившись в офис бюро по предварительной записи. «Для того чтобы полностью идентифицировать субъекта кредитной истории и выдать именно его историю, требуются полные паспортные данные заемщика, то есть информация, содержащаяся в титульной части кредитной истории», – добавляет Мясников. Аналогичные процедуры по получению кредитного отчета предлагают и другие бюро. Есть и такие, которые выдают историю только при личном обращении.

Согласно законодательству, один раз в год БКИ предоставляют кредитный отчет бесплатно. Платно можно заказать неограниченное количество отчетов. Цены в бюро при-

мерно одинаковы. В НБКИ повторный отчет для физлиц стоит 450 рублей, в «Поволжском бюро кредитных историй» – 470 рублей. В БКИ «Южное» он обойдется в 500 рублей, столько же – в Объединенном бюро кредитных историй (ОБКИ).

Также существуют подписки на кредитные отчеты. Годовая подписка для физлиц из 12 отчетов в ОБКИ составляет 4,5 тысячи рублей, полугодовая (6 отчетов) – 2,5 тысячи рублей, годовая ежеквартальная подписка (4 отчета) – 2 тысячи. В «Эквифаксе» можно оформить годовую подписку за 495 рублей, или купить пакет из десяти (695 рублей), пяти (495 рублей) отчетов или безлимитный пакет на месяц (695 рублей).

Помимо стандартных продуктов – проверки кредитной истории и подписок на кредитный отчет – некоторые бюро предлагают расширенные сервисы. Например, контроль кредитной истории в онлайн-режиме: в этом случае клиент получает на электронную почту уведомления об оформлении нового кредита/выдаче кредитной карты на свое имя, либо сообщения о том, что кредитная история была запрошена банком для рассмотрения. Можно также подписаться на обновление перечня БКИ, в котором хранится история заемщика, и т.д.

## Работа над ошибками

Ответственным за передачу информации в БКИ является источник формирования кредитной истории, то есть банк. Николай Мясников вспоминает, что еще совсем недавно, буквально пять лет назад, когда решения по кредитам принимались вручную, не было системы и алгоритма принятия решения, большую роль играл человеческий фактор, а не объективная информация – то,

что сейчас делает технология скоринга. Помимо этого, хранилась информация также недостаточно корректно.

В связи с этим каков риск того, что в бюро попадет недостоверная информация о заемщике? Представители БКИ и банков утверждают, что вероятность этого мала. «Проблемы могут возникать при передаче кредитов на обслуживание в другой банк, то есть в бюро может быть «задвоенность» кредитов, либо кредит числится активным, а на самом деле он закрыт. Информация по одному и тому же кредиту также может отличаться в разных бюро, например, статусы платежей. Эти факты не часто, но встречаются», – рассказывает Сергей Ситин.

Руководитель пресс-службы Национального бюро кредитных историй **Владимир Шикин** подтверждает, что в кредитную историю недостоверные данные попадают нечасто. «Настолько редко, что мы не можем предоставить репрезентативной статистики, – говорит он. – Все известные нам случаи в силу их малого количества мы не можем систематизировать». «Качество данных повышается за счет модернизации инфраструктуры банка. Кредитные бюро в данном случае могут лишь указывать банку на те блоки информации, которые он заполняет недостаточно корректно и давать какие-то советы по их улучшению», – дополняет Николай Мясников.

При обнаружении некорректных данных необходимо обратиться в банк, который допустил ошибку. Если информация будет подтверждена соответствующими документами, ошибка будет исправлена. В течение месяца банк должен направить правильную информа-

цию в БКИ, а бюро, в свою очередь, внести изменения. «Случается, что банки не вносят исправления очень долгий срок. Тогда заемщик может обратиться в суд, который в итоге обяжет банк привести информацию в соответствие с действительностью», – рассказывает Николай Мясников.

Есть и другой способ – подать заявление непосредственно в БКИ (направив запрос по почте или обратившись лично). В этом случае с кредитором будет разбираться уже бюро. Оно направит недостоверную информацию в банку и, если эти данные окажутся действительно ошибочными, внесет изменения в кредитную историю субъекта. Бюро вправе проверять информацию в течение месяца с момента получения запроса. Если заемщик будет не удовлетворен результатами проверки, то он может повторно подать заявление на изменение своей кредитной истории.

«Самые забавные моменты взаимодействия БКИ и заемщиков связаны, безусловно, с просроч-

ками и просьбами эти просрочки удалить: за шоколадку, за «пожалуйста-пожалуйста», за деньги и т.п.», – рассказывает руководитель пресс-службы БКИ «Эквивафакс» **Любовь Петранина**. При этом эксперт напоминает, что если заемщик допускал просрочки при погашении кредитов, удалить эту информацию из кредитного отчета невозможно.

## Меняем ход истории

Кредитная история считается «плохой», если заемщик не внес по кредиту ни одного платежа или задержка очередной выплаты превысила 90 дней. Стоит учитывать, что банки оценивают кредитную историю по-разному – кто-то за последний год, кто-то за три или пять лет.

Нередко «проштрафившимся» дают второй шанс. «Если вы испортили кредитную историю более чем три или пять лет назад, банк может закрыть на это глаза и выдать вам кредит, как вариант – на определенных условиях», – говорит Анна Гладилина.

Представители БКИ отмечают, что заемщикам с «плохой» кредитной историей при дальнейшем взаимодействии с банком необходимо показать себя добросовестным плательщиком. Основной способ исправить свою кредитную историю – своевременно выплачивать последующие кредиты. Тем самым клиент показывает банку, что встал на путь «исправления».

«Традиционный совет – взять небольшой кредит, погасить его без просрочек, потом еще один кредит, побольше, и таким образом «закрыть» просроченный кредит – он окажется в «подвале» внимания банкиров, к тому же вырастет скоринговый балл, который оценивает уровень надежности заемщика», – рекомендует Николай Мясников.

В любом случае заемщикам, которые допускали просрочки в прошлом, по новым кредитным обязательствам нужно неукоснительно соблюдать все условия договора. **И**

**Наталья Дубинина**

ARENDATOR **RU** ПРЕДСТАВЛЯЕТ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ  
ДО 27 ДЕКАБРЯ

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

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ • ЖАРКИЕ ДИСКУССИИ • ТОЛЬКО РУКОВОДИТЕЛИ

**ФИНАНСОВЫЙ  
ФОРУМ  
ПО КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
2014**

**СБЕРБАНК**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР  
Генеральный партнер

**П<sup>g</sup>**  
pepeliaev group  
Юридический партнер

# ИПОТЕЧНАЯ РАСПРОДАЖА:

## КАК ВЫГОДНО КУПИТЬ КВАРТИРУ



**Специальные предложения застройщиков, риэлторов и ипотечных банков на первый взгляд позволяют заемщикам заметно снизить расходы на выплату кредита. При этом каждый из игроков рынка преследует собственные задачи, которые могут не совпадать с целями клиента.**

Кто из нас абсолютно равнодушен к рекламным предложениям типа «приобретите три товара по цене двух» или «совершите покупку сегодня и получите скидку в 30%»? Согласитесь, немногие. Даже те, кто совсем не склонен поддаваться на уловки маркетологов, с удовольствием получают те или иные подарки или бонусы. А когда речь идет об ипотечном кредите, то скидка, скажем, в 1% от стандартной ставки – это уже совсем не мелочь. Заемщик, берущий в долг 4 млн рублей на 15 лет под 13% годовых, за счет снижения ставки до 12% сможет сэкономить 468 500 рублей за весь срок погашения кредита.

При этом, как и на любом рынке, в сфере ипотечных кредитов специальные предложения могут обернуться как реальной возможностью сэкономить, так и обычным рекламным трюком.

### Застройщик + банк

В поисках наиболее привлекательных ипотечных предложений стоит изучить совместные акции банков и строительных компаний. Застройщики нередко вступают в партнерские альянсы с финансовыми организациями, которые кредитуют стройку, а затем выдают ипотеку покупателям жилья в возводимом объекте.

В рамках этих взаимоотношений банк нередко идет на то, чтобы смягчить условия для клиентов партнера: снизить ставку на 0,5-1% годовых, не повышать процент за пользование кредитом на период до оформления залогового жилья в собственность, уменьшить минимальный первоначальный взнос или упростить схему получения кредита. Доверять таким предложениям можно



– в большинстве случаев покупатель получает вполне реальные преференции, хотя банк действует далеко не из альтруистических соображений. Для него это удобный канал привлечения клиентов без дополнительной рекламы и необходимости каждый раз проверять застройщика и объект недвижимости, предоставляемый в качестве залога.

Примером таких предложений может служить ипотечная акция «Верная ставка», действующая для покупателей квартир от застройщика «Сити-XXI век» в кредит от банка «Московское ипотечное агентство»: приобретаемая жилая недвижимость в строящихся комплексах в Москве, Видном, Люберцах и Красногорске, клиенты могут рассчитывать на сниженные ставки, которые составляют от 11 до 14,75% годовых в зависимости от срока кредита и размера первоначального взноса. Подобные условия предлагает и банк Уралсиб совместно с компанией Tekta Group: покупателям квартир в новом ЖК в Московской области предлагается

оформить ипотечный кредит по ставке 11% годовых.

Банк «Зенит» разработал специальный продукт для кредитования покупки объектов ГК «Метриум Групп» и выдает ипотеку под 13% годовых на весь срок кредитования, включая период строительства.

Нередко спецпредложения распространяются на покупку недвижимости только у нескольких партнеров-застройщиков, иногда – на приобретение жилья во всех аккредитованных банками объектах. К подобным акциям можно отнести действительное до конца этого года предложение Сбербанка «12-12-12», по которому заемщики могут получить кредит под 12% на срок до 12 лет при первоначальном взносе от 12% стоимости жилья. Ставка 12% действует как до, так и после оформления новостройки в собственность.

Акции банков по ипотеке могут длиться всего пару месяцев: например, «Петрокоммерц» этой осенью запустил программу «Унесенные

ветром, ставки сдуло», действующую с сентября по ноябрь. Здесь заемщикам предоставляется скидка в 1% от действующих ставок по продукту «Новостройка» на период до оформления залогового жилья в собственность.

Банк ВТБ24, также реализующий сезонную акцию по ипотеке на новостройки, снизил проценты по кредиту и отменил дифференциацию ставок в зависимости от размера первоначального взноса. До конца года любой покупатель жилья в аккредитованных банком новых домах может получить ипотеку под 11,5-12,25% годовых, располагая 10% от стоимости приобретаемой недвижимости.

Помимо снижения ставок, банки могут предлагать клиентам и другие бонусы. Так, банк «Балтика» в рамках спецпрограммы «Новостройка – лови момент» готов кредитовать покупателей квартир в аккредитованных объектах по упрощенной схеме подачи пакета документов: их доходы могут быть подтверждены в любой форме или не подтверждены вовсе (но тогда



**Сергей Джамалутин**,  
руководитель центра  
ипотечного кредитования  
Абсолют Банка

*Какую выгоду преследуют застройщики, которые предлагают скидки клиентам, приобретающим жилье в ипотеку?*

Застройщики чаще всего предлагают снижение стоимости квартиры за счет быстрого выхода на сделку до намеченного периода времени. Например, если компания рассчитывает увеличить спрос на жилье к нужной дате, то она предлагает скидку при покупке в ипотеку до определенного месяца.

Основной плюс, который получает застройщик от такого сотрудничества, – увеличение продаж, поскольку клиентов, имеющих возможность приобрести жилье с помощью ипотеки, гораздо больше, чем людей со свободными деньгами. Соответственно, активное сотрудничество с банками помогает застройщикам быстрее реализовать свои объекты.

Банки же получают дополнительный поток клиентов за счет того, что менеджер компании-застройщика предлагает клиенту услуги банков-партнеров. При этом логично, что, скорее всего, клиент выберет банк, где ему предоставляется скидка и более выгодные условия оформления.



заемщикам придется застраховать финансовую ответственность перед кредитором на срок не менее трех лет). Ставки по этой программе составляют до 13,5% годовых на период строительства и 12,5% на остальной срок кредита, первоначальный взнос – от 10% стоимости недвижимости. Одна-

ко тем, кто не имеет возможности как-либо подтвердить заявленный доход, придется выплачивать кредит по повышенной ставке: 17% годовых до момента регистрации права собственности на новостройку и оформления залога.

Иногда в рамках совместной акции не только банк, но и застройщик предоставляет клиенту льготы при заключении сделки. Такие предложения обычно носят краткосрочный характер и могут длиться всего несколько дней. Например, осенью ГК «Территория» проводила акцию «Ипотечный месяц» в партнерстве с несколькими банками. Помимо специальных условий по кредитованию, покупатели жилья получали от застройщика 2%-ную скидку от стоимости выбранной недвижимости. Так, при покупке двухкомнатной квартиры площадью 71 кв.м за 7 221 500 рублей клиент сэкономил 144 430 рублей.

Часто застройщики предоставляют клиентам в рамках соглашений с банками иные, «немонетизированные» льготы. Например, компания может бесплатно ока-

зывать заемщику «услуги ипотечного брокера»: то есть подбирать кредитный продукт (разумеется, из числа предложений банков-партнеров), помогать собирать пакет документов и способствовать скорейшему рассмотрению заявки. Банки действительно рассматривают такие заявки в рекордные сроки – иногда в течение 1-2 дней.

## Банк + риэлтор

Конкуренция за клиента побуждает агентства недвижимости добиваться от банков специальных условий по ипотеке для своих покупателей в рамках долгосрочных соглашений или сезонных акций. Банкам также выгодно такое партнерство – риэлтор может обеспечить им постоянный приток клиентов и взять на себя первичную работу по консультированию заемщиков и подготовке к подаче документов.

Как правило, каждое крупное агентство постоянно сотрудничает с несколькими ипотечными банками и может предложить клиенту подбор оптимальной про-



**Елена Кураткина,**  
**заместитель начальника**  
**управления предпродажной**  
**подготовки и маркетинга**  
**Группы Компаний ПИК**

*Можно ли ипотечному заемщику действительно сэкономить на кредите, воспользовавшись совместными предложениями*

*банков и застройщиков или риэлторов?*

Акции, проводимые банками и застройщиками, дают реальную возможность сэкономить на покупке, а также же на последующих выплатах по ипотечному кредиту.

Как правило, скидка по процентным ставкам для стратегических партнеров банков составляет 1% от текущих ставок по продукту и распространяется на весь период кредитования. При этом на рынке встречаются предложения о предоставлении ипотечного кредита по сниженной процентной ставке на период до оформления квартиры в собственность клиента. Скидка в таком случае может составлять до 5% годовых.

Но необходимо учитывать, что указанные условия предлагаются для приобретения жилья в строго определенных объектах и распространяются на ограниченное количество квартир. Захочет ли клиент купить именно эту квартиру, зависит от его предпочтений и финансовых возможностей.

граммы из предложений партнеров, а также в некоторых случаях обеспечить дополнительные преференции заемщикам (например, быстрое рассмотрение заявки и снижение ставки до уровня предложений зарплатным клиентам).

Наряду с этим риэлторские агентства периодически проводят совместно с банками сезонные акции, привлекая клиентов более солидными бонусами. Например, этой осенью в течение полутора месяцев действовала совместная акция банка Уралсиб и агентства недвижимости «Ариэлтика». Клиентам агентства банк предоставлял скидку в 0,5% годовых от стандартных ипотечных тарифов, а «Ариэлтика», со своей стороны, – скидку от стоимости своих услуг в размере 10% для сделок с вторичным жильем и 30% – с первичным.

Агентства недвижимости могут также заключать с банками долгосрочные соглашения, в рамках которых их клиентам будут предоставляться эксклюзивные условия по ипотеке. Недавно агентство «Миэль» и «Банк жи-

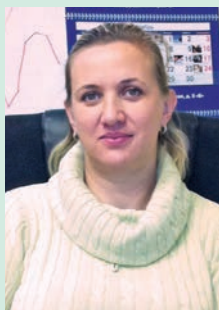


лищного финансирования» объявили о старте программы сотрудничества в Москве и Московской области. Теперь сотрудники «Миэль» смогут самостоятельно «конструировать» ипотечные продукты с учетом пожеланий клиентов, используя гибкую систему скидок и дополнительных опций по кредиту. Сотрудничество также предполагает экспресс-рассмотрение банком заявок от клиентов агентства – получить одобрение заем-

щики смогут уже на следующий день после предоставления необходимых документов.

## Когда бонус уводит в минус

Клиентам, которым застройщик или риэлтор предлагает воспользоваться текущей ипотечной промоакцией, нужно тщательно проанализировать все условия спецпредложения. Если застройщик уверяет, что только на его объ-



**Лариса Пипко, эксперт по работе с ипотекой департамента новостроек компании «Инком-Недвижимость»**

*В каких случаях застройщики и банки проводят акции для клиентов, и какова может быть максимальная реальная скидка*

*от процентной ставки по кредиту?*

Как правило, банк может предложить действительно выгодные условия по ипотеке, если он финансирует стройку реализуемого объекта. Также банк может предоставить скидку от ипотечной

ставки в рамках сотрудничества с агентством недвижимости.

Застройщик также может предоставлять скидку покупателям, оформляющим ипотеку. Большинство строительных компаний используют кредитные деньги при возведении объекта, и с помощью акций они наращивают темп продаж, чтобы побыстрее рассчитаться с банком. В целом все скидки предоставляются только в интересах застройщиков: они никогда не пойдут на то, чтобы уменьшить свою прибыль.

Заемщикам, рассчитывающим воспользоваться специальными предложениями по ипотеке, стоит иметь в виду, что реальная скидка в банке не превысит 0,5-1,5% от стандартной ставки по жилищному кредиту.



екты банк-партнер предоставляет уникальную скидку от процентной ставки, обязательно изучите информацию по данной акции в интернете, прежде всего на сайте банка: вполне может оказаться, что те же условия он предоставляет покупателям квартир и в других аккредитованных объектах. Таким образом, если вы хотите воспользоваться именно этой ипотечной программой, ваш выбор недвижимости не будет ограничен предложениями только одного застройщика.

Следует обратить внимание на то, как «льготная» ипотечная ставка по предлагаемой вам акции соотносится со среднерыночными ставками по ипотечным кредитам. Если застройщик предлагает воспользоваться ипотечным продуктом партнера со скидкой в 1,5% годовых при стартовой ставке 16% годовых, не стоит торопиться: на рынке сегодня есть немало предложений по ипотеке под 12-13% годовых.

Спецпредложения застройщиков или риэлторов, предоставляющих в купе с ипотечными преференци-

ями от банка скидку на определенные корпуса или этажи строящегося комплекса, могут оказаться попыткой сбыть с рук недвижимость со сниженной ликвидностью. В этом случае стоит отследить историю продаж на данном объекте по интернет-объявлениям и форумам покупателей: вполне возможно, что «скидка 5% на первые и последние этажи» возводимого ЖК предлагалась и раньше, а сейчас ее преподносят как выгодную сезонную акцию.

Что касается спецпредложений банков по экспресс-оформлению кредита с минимальным пакетом документов, то они могут быть выгодны только в том случае, если повышенные риски банк не закладывает в ставку по кредиту или в страховку.

По мнению заместителя начальника управления предпродажной подготовки и маркетинга Группы Компаний ПИК **Елены Кураткиной**, чтобы распознать, выгодно предложение банка и застройщика или нет, необходимо сделать два расчета. Первый должен включать все расходы по самой сделке,

которые нужно совершить сразу: стоимость бронирования квартиры и подбора программы кредитования, расходы на регистрацию сделки, нотариальные расходы, страхование, оплата комиссий банку и т.д. Второй расчет относится непосредственно к погашению ипотечного кредита – его результатом должна стать сумма ежемесячных платежей, включающая выплату долга и процентов, а также страховых взносов в течение всего срока ипотечного договора. Имея на руках эти цифры, можно корректно сравнивать условия по спецпредложению с другими ипотечными программами (по которым тоже нужно будет сделать соответствующие расчеты).

Правильный ответ могут дать только цифры, а не рекламные проспекты и заманчивые обещания менеджеров, поэтому при совершении подобных сделок не стоит торопиться, боясь упустить шанс воспользоваться промоакцией. Как правило, у покупателя в запасе есть хотя бы неделя, для того чтобы принять взвешенное решение. **И**

**Татьяна Баирампас**

# НОВОСТРОЙКА КАК ИНВЕСТИЦИЯ



## Арифметика для новосела

Самая надежная инвестиция в нашей стране – это покупка недвижимости. Особенно в строящихся домах. Ведь цены по мере возведения дома могут расти на 20-30% в год, а действие 214 ФЗ («Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости») делает инвестиции «в котлован» относительно безопасными.

Тем не менее, при приобретении квартиры в новостройке покупатель должен учитывать надежность и репутацию застройщика, инфраструктуру (особенно транспортную) района и динамику цен на недвижимость в нем. Лучше вкладывать деньги в покупку квартир, которые находятся в городах, расположенных на удалении 10-20 км от МКАД.

В Москве наиболее перспективными являются центр, запад и

юго-запад. Быстрее всего стоимость новостроек растет в сегментах комфорт- и эконом-класса.

## «Новые» инвестиции

По мнению экспертов компании «Метриум Групп», пятерка наиболее инвестиционно-привлекательных населенных пунктов «новой Москвы» выглядит следующим образом.

**1. Московский.** Этот город удачно расположен (8 км от МКАД). Он является одним из самых крупных на присоединенной территории и поэтому имеет хорошо развитую инфраструктуру. В следующем году менее чем в 10 км от границ города будет открыта станция метро «Саларьево», до которой доехать на общественном транспорте можно будет за 15 мин. Но следует отметить, что Московский не имеет железнодорожного сообщения со столицей.

**2. Щербинка.** Местная инфраструктура здесь находится на относительно неплохом уровне. Также у города неплохая транспортная доступность: до ближайшей станции метро можно добраться за 10 минут транспортом. Сам город расположен всего в 7 км от МКАД. Помимо этого Щербинка имеет железнодорожное сообщение с Москвой (электрички ходят с Курского вокзала). Однако Варшавское шоссе практически всегда загружено, а экологическую ситуацию в городе нельзя назвать благоприятной.

**3. Коммунарка.** Главное преимущество поселка – хорошая транспортная доступность. Коммунарка расположена в 4 км от столицы, недалеко находится метро «Теплый Стан» (15 мин. на общественном транспорте). Вероятно, в 2017 году в Коммунарке появится новая станция метро. Среди минусов населенного пункта – высокая плотность застройки и, как следствие, значительная нагрузка на местную инфраструктуру (в Коммунарке недостаточно школ, детских садов).

**4. Ватутинки.** Удаленность от МКАД – 14 км. Здесь нет ж/д станции, зато экологическая обстановка достаточно неплохая. Реконструкция Калужского шоссе позволит улучшить транспортную доступность Ватутинок: в будущем до Москвы можно будет добраться всего за 10-15 минут.

**5. Троицк.** Троицк – город-научный центр. Это самый крупный из рассматриваемых населенных пунктов, здесь живет более 42 тыс. человек. В городе хорошо развита социальная и коммерческая инфраструктура, благоприятная экологическая ситуация, но плохая транспортная доступность: Троицк расположен в 20 км от МКАД и не связан с Москвой железной дорогой (впрочем, реконструкция Калужского шоссе может благоприятно повлиять на развитие города). **И**

Рейтинг инвестиционно-привлекательных населенных пунктов «новой Москвы»

№	Населенный пункт	Средняя цена кв.м в новостройках, руб.	Минимальный бюджет покупки, млн руб.
1	Московский	100 718	3,7
2	Щербинка	73 158	3
3	Коммунарка	91 000	3,3
4	Ватутинки	83 818	2,5
5	Троицк	76 018	2,7



## ИГОРЬ ЖИГУНОВ:

**«Кредитная нагрузка заемщика не должна превышать 40-50% его дохода»**

**В 2013 году наблюдался рост объемов рынка ипотечного кредитования, также появился целый ряд новинок и корректив на рынке, давших возможности новым сегментам клиентов эффективно воспользоваться ипотечными программами. Об их условиях, правилах выбора банка и возможных изменениях процентных ставок в интервью журналу «Ипотека и кредит» рассказал первый заместитель председателя Правления Банка Жилищного Финансирования Игорь Жигунов.**

**Игорь, какие новые ипотечные продукты появились в этом году? Как изменились условия по действующим кредитным программам?**

По сравнению с 2012 годом рынок в России растет чуть медленнее, но положительная динамика тем не менее существенная. В этом году появился целый ряд новых программ и вариантов их применения заемщиками.

В частности, это программы для социальных категорий клиентов: новые возможности по «Военной ипотеке» и использованию средств материнского капитала на первоначальный взнос, программы кредитования и субсидирования очередников в ряде регионов и молодых учителей, врачей, а также программы для предпринимателей.

От типа программы (покупка или залог под уже имеющийся объект), типа залога (квартира, дом, коммерческий объект), типа дохода заемщика (от работы по найму, от бизнеса, по справке и т.д.) зависят условия программ. Это и ставка, и размер первоначального взноса, а также максимальный срок и размер кредита.

Отличительной особенностью социальных программ стала их всё большая вариативность и расширение целевой аудитории.

Например, материнский капитал теперь можно использовать как в качестве первоначального взноса, так и на погашение кредита. При этом, если смотреть на предварительную статистику рынка, совсем еще незначительная часть семей заявила о своем праве на использование средств



материнского капитала, а ведь возможности для этого очень велики и перспективны. Например, семья в регионе может переехать из двухкомнатной квартиры в трехкомнатную, взяв ипотечный кредит в размере около 500-800 тыс. рублей. Затем, используя средства материнского капитала, заемщики могут погасить досрочно кредит или его значительную часть.

Отдельного внимания заслуживают программы так называемого экспресс-кредитования и учета предпринимательского дохода, а также новые возможности ипотечных залоговых программ. Часто эти программы носят название «экспресс», «ломбард», «программа залог».

Основная суть этих предложений – возможность учета дохода

заемщика не только от работы по найму, но и от предпринимательской деятельности, бизнеса, сдачи имущества в аренду и т.д. Второй важный момент – более простой пакет документов и ускоренные сроки принятия решения по заявке и оформлению сделки. Для многих клиентов, особенно в конце года, это очень важно.

**На что нужно обратить внимание заемщику при выборе ипотечной программы?**

Во-первых, на валюту кредита. Как правило, сейчас население берет кредиты в рублях (так как доходная составляющая именно рублевая), однако кредиты в валюте тоже имеют спрос, поскольку ставка по ним ниже.

Во-вторых, на ставку. Она зависит от типа дохода заемщика, источ-

ника его получения, суммы первого взноса, типа залога. Как правило, по программам кредитования загородных домов ставки будут выше.

В-третьих, нужно учитывать вариант использования кредита. Сейчас при кредите под залог квартиры появилась опция «возобновляемая кредитная линия», благодаря которой клиент может брать сразу не всю сумму одобренного кредита, а использовать ее траншами, экономя на процентах. Частично досрочно погашая части траншей, заемщик может увеличивать остаток кредита (который еще не взял) – снова. Таким образом, кредитный лимит является возобновляемым. В итоге, получив одобрение на сумму 2 млн рублей при цене квартиры в 3 млн рублей, можно «обернуть» средства в разы больше, чем 2 млн рублей.

Также важно учесть сопутствующие расходы: страхование имущества, оценка, услуги риэлтора, затраты на переезд.

Нужно обращать внимание и на условия вкладов. Сегодня для вкладчиков Банка Жилищного Финансирования есть специальные условия по ипотечным программам. И, наоборот, для ипотечных заемщиков, продавцов жилья имеются спецпредложения по вкладам.

### **Для каких категорий заемщиков банк предлагает самые низкие ставки?**

Прежде всего это относится к программам целевого социального формата. Это, в частности, «Военная ипотека», а также кредиты на покупку квартир с первым взносом от 30%. Также банк может снизить

ставку для клиентов со справками о доходах по форме 2НДФЛ.

### **На какой срок лучше брать ипотечный кредит?**

Один из плюсов ипотеки заключается в том, что ее срок может составлять 15-25 лет, что позволяет снижать ежемесячный платеж по кредиту. В то же время ничто не мешает клиенту погасить ипотеку досрочно, тем самым не только сократив срок кредитования, но и уменьшив размер выплачиваемых процентов.

### **Как заемщик может использовать налоговые льготы – имущественный налоговый вычет?**

При покупке жилья на средства кредита/займа клиент получает возможность «вернуть» уплаченные налоги с доходов (облагаемых по ставке 13%), связанные с покупкой жилья (в зависимости от стоимости по договору), и проценты по кредиту (также с учетом ограничений налогового законодательства).

С 2014 года вводится целый ряд изменений в Налоговый кодекс РФ, и для покупателей жилья (в том числе тех, кто приобретает недвижимость в пользу своих детей) появляется много полезных новостей и возможностей.

### **Каким должно быть соотношение ежемесячных платежей к доходам заемщика, чтобы он мог спокойно погашать долг перед банком?**

Само по себе получение кредита – это лишь первый шаг, важный, но не единственный. Дальше встает вопрос обслуживания кредита. Как правило, при расчете суммы кредита учитывается, чтобы кре-

дитная нагрузка по всем долговым обязательствам не превышала 40-50% дохода клиента.

При обслуживании долга очень важно, чтобы все платежи были своевременными. Ведь информация о кредитной дисциплине клиента попадает в бюро кредитных историй и используется банками при дальнейшей работе с клиентом, при его обращении за другими кредитами. Таким образом, если на каком-то этапе у заемщика вдруг появляется обоснованное ощущение затруднений в платежах – ему нужно сразу же обращаться в банк-кредитор, чтобы вместе с ним выработать решение (начиная с отдельного графика погашения до реализации объекта из-под залога).

### **Когда снизятся ставки по ипотеке?**

На сегодня ситуация на рынке такова, что цены на жилье с 2010 года снова показывают рост по ряду сегментов (прежде всего дорожает комфорт- и эконом-класс с высокими потребительскими качествами). Стоимость ресурса для долгосрочных кредитов пока не снижается. Для этого нет рыночных предпосылок.

По прогнозам экспертов, в 2014 году рынок продолжит свой рост в части объемов ипотечного кредитования, но снижения ставок на какую-то значительную величину ожидать не стоит.

А вот новые ипотечные программы и опции будут появляться. Это, в частности, залоговые кредиты и программы кредитования коммерческой недвижимости. Также будет наблюдаться рост активности социальных программ и кредитования новостроек. **И**

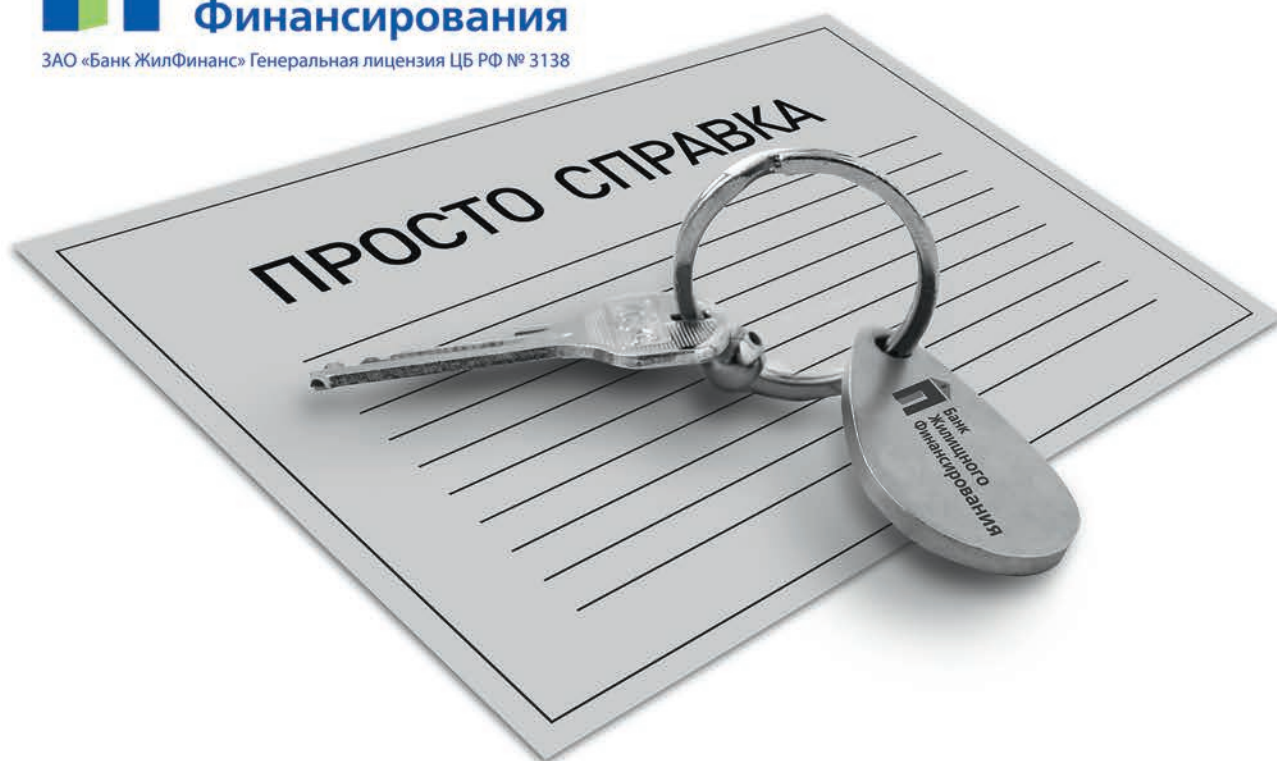




Банк  
Жилищного  
Финансирования

ЗАО «Банк ЖилФинанс» Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3138

ИПОТЕКА



# ОДНА СПРАВКА —

## НИЖЕ СТАВКА ПО ИПОТЕКЕ

- скидка по ставке в рублях РФ и долларах США по ипотечному кредиту при условии предоставления справки о доходах по форме Банка

[www.bgfbank.ru](http://www.bgfbank.ru)

\*Сезонная акция распространяется на программы по покупке квартиры на вторичном рынке жилья, а также под залог имеющейся квартиры.



Реклама

**8 800 555 00 26** звонок по России бесплатный

# КРЕДИТНАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА:

## как правильно рефинансировать свой кредит



**Если банковский кредит чрезмерно усложняет вашу жизнь, его можно попробовать обменять на новый – более дешевый и комфортный в обслуживании.**

«Кредит кредитом не погасишь», – гласит народная мудрость наших дней, но справедлива она далеко не во всех случаях. Безусловно, в спешке плодить новые долги, чтобы рассчитаться со старыми, – худший путь для попавшего в трудное положение заемщика, который неизбежно приведет к новому финансовому тупику. Однако можно поступить иначе: тщательно проанализировать действующие кредитные предложения и выявить те, условия по которым значительно выгоднее, чем по ранее взятому кредиту. Затем получить новый заем, погасить с его помощью старый, и в дальнейшем выплачивать долг с меньшими потерями – то есть провести рефинансирование кредита.



## Выгодный обмен

Банковский термин «рефинансирование» означает операцию выдачи новой ссуды с целью погашения одного или нескольких действующих кредитов. Сегодня такую услугу физическим лицам оказывают многие российские банки. Рефинансирование становится особенно актуальным тогда, когда ощутимо изменяются условия на рынке кредитования, прежде всего, снижается средняя процентная ставка. Естественно, те, кто, к примеру, оформил в свое время ипотечный кредит под 16% годовых, сегодня хотели бы перекредитоваться, так как сейчас ипотеку можно получить под 12-13%. Учитывая суммы жилищных кредитов, экономия при снижении ставки на 3-4 пункта выходит очень существенная.

У рефинансирования могут быть и другие причины. «Данная процедура позволяет пересмотреть различные параметры кредита: может быть понижена процентная ставка, увеличена сумма креди-

та, изменен срок кредитования и вид валюты», – объясняет управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-Банк» **Дмитрий Григорович**.

Кроме того, некоторые банки предлагают клиентам при рефинансировании возможность изменения предмета залога. То есть по новому кредиту, получаемому на погашение ранее взятой ипотеки, обеспечением может стать другой объект недвижимости, если, конечно, новое жилье соответствует требованиям банка к залого. Это может быть выгодно в ряде случаев. Например, супруги оформили ипотеку под залог имеющегося жилья, а на полученные средства купили квартиру детям. Сейчас они хотят продать свое старое жилье и приобрести новую недвижимость для себя. Рефинансируя ипотечный кредит, заемщики могут оформить залог по новому займу на «детскую» квартиру, тогда их жилье освободится от обременения, и с ним

можно будет свободно проводить любые сделки.

Взяв новую ссуду, можно не только снизить ставку, но и увеличить срок кредита, тем самым значительно уменьшив ежемесячный платеж.

Изменение валюты займа актуально тогда, когда кредит, взятый в иностранной валюте, становится невыгодным из-за постоянного роста ее курса к рублю. Например, на бюджете заемщика, выплачивающего долг в евро и получающего зарплату в рублях, не могло не отразиться постоянное падение курса российской валюты в течение последнего времени. Оформление нового, рублевого кредита позволит ему сократить расходы, даже несмотря на то, что процентная ставка несколько повысится.

Рефинансировать кредит можно как в собственном банке, так и в стороннем. С просьбой о перекредитовании имеет смысл прежде



всего обращаться в свой банк – возможно, не желая терять клиента, кредитор пойдет ему на уступки. Если достичь взаимовыгодного соглашения здесь не получится, то это не повод для расстройств – наверняка на рынке найдется не одна программа, по которой нынешний кредит можно будет «обменять» на более выгодный.

## «Гибкая» ипотека

«Рефинансировать сегодня можно практически любой кредитный продукт – не только ипотечный, но и автомобильный, и потребительский», – утверждает начальник управления ипотечного кредитования СБ Банка **Максим Честикин**. Однако наиболее востребованным является рефинансирование ипотечных займов. За 10-20 лет, на которые обычно выдаются такие ссуды, рыночные условия, стандарты кредитования, а также личные финансовые обстоятельства заемщика могут неоднократно измениться. Услуги рефинансирования позволяют сделать ипотеку более гибкой, «настраиваемой» в соответствии с тенденциями рынка и потребностями клиента.

Сейчас программы рефинансирования ипотечных кредитов предлагают многие банки – Сбербанк, ВТБ 24, Альфа-Банк, Росбанк, Нордеа Банк, Райффайзенбанк, Банк Москвы и т.д. Основная часть таких кредитов выдается под 12,5-14,5%. Как правило, сумма кредита не превышает 70-90% стоимости залога. Требования к страхованию соответствуют условиям стандартной ипотеки: заемщик должен обязательно застраховать объект залога и опционально – свою жизнь и титул собственника.

После заключения договора деньги в рамках нового кредита переводятся безналичным платежом в счет погашения задолженности перед прежним кредитором. После полной выплаты основного долга и процентов по первой ипотеке с залоговой недвижимости снимается обременение и сразу налагается новое: она становится обеспечением по только что выданному кредиту, а права держателя залога переходят к банку, проводящему рефинансирование.

Эксперты советуют заемщикам постоянно отслеживать ситуацию на рынке жилищных кредитов и не упускать возможности перефинансироваться на более выгодных условиях. При этом максимально эффективным будет рефинансирование в первые пять лет погашения ипотечного кредита. По мнению Дмитрия Григоровича, впоследствии эта операция теряет смысл, так как по аннуитетной схеме клиент в первые годы погашает большую часть процентов и минимальную часть основного долга.

Демонстрируя выгоды своевременного рефинансирования, эксперт приводит следующий расчет.

Предположим, клиент оформил ипотечный кредит на 2 млн рублей. Действующий кредит был выдан под 15,5%, ежемесячный платеж по нему составляет 28 762 руб. Затем заемщик проводит рефинансирование ипотеки, и ставка по новому кредиту снижается до 13,5%, а ежемесячный платеж – до 24 441 руб. Остаток ссудной задолженности по первоначальной ипотеке на момент перефинансирования составляет 1 876 000 руб. В этом случае за 15 лет погашения кредита заемщик сэкономит 777 780 рублей.

При расчете экономической выгоды рефинансирования необходимо учитывать дополнительные расходы, связанные с данной процедурой. Заемщику придется вновь оплатить услуги по оценке залогового жилья и госпошлину, связанную со снятием обременения и вторичной регистрацией залога. Кроме того, придется переключить договоры страхования в компании, аккредитованной у нового кредитора. Некоторые банки берут комиссию за выдачу кредита на рефинансирование – как правило, она составляет около 1% от суммы кредита. Также часто взимается дополнительная плата в пределах 1 тыс. рублей за совершение безналичного перевода денег в счет погашения предыдущей ипотеки.

## Три в одном

Если рефинансирование ипотеки выгодно только в первые годы погашения, то целесообразно ли рефинансировать потребительские и автокредиты, выдаваемые на сроки до 5 лет? Да, если вы погашаете кредит по дифференцированной схеме, равномерно в течение всего срока кредитования выплачивая основной долг. Одна-

ко очень немногие банки предлагают дифференцированную схему погашения автомобильных кредитов, а в сфере потребительских займов применяется практически только аннуитет. Разумеется, целесообразность определяется также разницей в ставках – перекредитовываться с 16% под 15% на последнем году погашения бессмысленно, так как дополнительные расходы при рефинансировании перекроют экономию на процентах.

Рефинансирование потребительских, автомобильных кредитов и кредитных карт клиента в сторонних банках – услуга относительно новая для российского рынка. Но всё больше банков включают ее в свои линейки. Сегодня этой услугой можно воспользоваться в МДМ Банке, Сбербанке, Россельхозбанке, ВТБ 24, Росбанке, банке «Петрокоммерц» и других кредитных организациях.

По словам начальника департамента по развитию розничного бизнеса МДМ Банка **Нatalьи Наливкиной**, основные условия и требования к заемщикам по программам перекредитования мало чем отличаются от стандартов обычного потребительского кредита. Срок кредитования составляет в среднем от 1 до 5 лет, сумма кредита – от 30 тыс. до 2,5 млн рублей. Процентная ставка зависит от категории заемщика, срока, суммы кредита и находится в диапазоне от 14,5% до 25,5%. В ряде случаев здесь требуется поручительство физического лица.

Помимо экономии на процентах, несомненным плюсом рефинансирования потребительских кредитов Наталья Наливкина считает возможность объединения нескольких долгов в один и получе-



ния средств сверх суммы, необходимой для погашения кредитов в сторонних банках.

Приведем пример. Заемщик одновременно погашает потребительский кредит, взятый на оплату турпоездки, автокредит и кредит, образовавшийся в результате покупки кухонного гарнитура по пластиковой карте. Ставка по автокредиту составляет 16%, по кредиту на отпуск – 19%, по карте – 21% годовых. По каждой из задолженностей платежи нужно вносить в разные даты.

Воспользовавшись программой рефинансирования, заемщик может одновременно погасить все три действующих кредита и выплачивать новый, допустим, по ставке 16%. При этом расходы заемщика снизятся за счет уменьшения ставки по сравнению с прежними кредитами на отпуск и по пластиковой карте, а погашение станет более комфортным, ведь вместо того, чтобы трижды в месяц вносить платежи в разные банки, теперь будет достаточно ежемесячно совершать один перевод средств кредитору. Кроме того, заемщик, если это позволяют его доходы, может полу-

чить при рефинансировании сумму, большую, чем совокупная задолженность по действующим кредитам, и потратить свободные средства на срочные нужды – покупку новой мебели, техники, обучение на профессиональных курсах и т.д.

Одновременное рефинансирование нескольких потребительских и автокредитов сегодня можно провести, например, в Сбербанке по ставке от 17% годовых, в ВТБ24 по ставкам 13,98-15,98% для зарплатных клиентов и от 19% годовых для остальных заемщиков, в Росбанке по ставке от 16,5% годовых (для зарплатных клиентов – 13-16% годовых).

Чтобы рефинансирование действительно пошло на пользу семейному бюджету, нужно внимательно изучить программу перекредитования и просчитать разницу в переплате по старому и новому кредиту. Она может оказаться меньше, чем вы рассчитывали, если кредитор включит в договор дополнительные условия: например, обяжет заемщика оформить страхование жизни и трудоспособности, а при отказе поднимет ставку по кредиту на не-



сколько процентов. Если по предыдущим кредитам личное страхование не требовалось, оплата страховки заметно сократит экономии от рефинансирования.

## Рефинансировать нельзя отказать

Несмотря на то, что банки охотно рефинансируют займы сторонних кредиторов, тем самым переманивая клиентуру конкурентов, есть ситуации, в которых перекредитоваться, скорее всего, не удастся.

Одно из возможных препятствий – мораторий прежнего кредитора на досрочное погашение или комиссия за преждевременную выпла-

ту. Впрочем, сегодня заемщики сталкиваются с такой проблемой все реже, так как большинство банков предпочитает соблюдать право клиента на полное погашение задолженности в любой удобный для него период времени.

Гораздо чаще сложности при рефинансировании возникают по вине самого заемщика. «Рефинансирование ипотечного кредита невозможно провести при наличии у клиента отрицательной кредитной истории, в частности, при текущей просроченной задолженности, непогашенной судимости», – сообщает Максим Честикин. Кроме того, если заемщик совсем недавно начал выплачивать кредит, ему, вероятно, придется подождать с рефинансированием: новому кредитору необходимо удостовериться, что по действующему займу были своевременно внесены по крайней мере шесть ежемесячных платежей.

«Также банк вряд ли даст согласие на рефинансирование, если у заемщика существенно снизился доход или он потерял работу, так

как это не позволит ему качественно обслуживать обязательства по новому кредиту», – добавляет эксперт. В большинстве банков при расчете возможной суммы кредита платеж не должен превышать 50% от суммы ежемесячного дохода.

Иногда сложности вызывает предмет залога: он устраивал предыдущего кредитора, но может вызвать сомнения у рефинансирующего банка. Подобная ситуация характерна не столько для ипотеки, сколько для автокредитования: требования банков к принимаемым в качестве обеспечения автомобилям могут существенно различаться.

Заемщику также нужно быть готовым к тому, что на период до оформления прав залогодержателя на нового кредитора может потребоваться дополнительное обеспечение по займу. Ведь пока с квартиры или машины снимается прежнее обременение, у рефинансирующего банка не будет никаких гарантий возврата выданных заемщику средств. И

Татьяна Баирампас



# 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: **интерфакс**

Официальный интернет-партнер: **bank.ru**

Информационные партнеры: **it.world.ru**, **alicio.ru**, **it-contact.ru**, **it-weekly.ru**, **it-Manager**, **TADVISER**

**BIS JOURNAL**, **BO**, **СМ**, **МИС**, **itnews**

**ИПОТЕКА И КРЕДИТ**

**PCWEEK**

**Аналитический журнал**

**fincredit.ru**

**TUBE**

**Системный администратор**

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



**Илья Иванов, начальник  
отдела проведения ипотечных  
сделок департамента ипотечного  
бизнеса АКБ «РосЕвроБанк»**

### Каковы условия ломбардного кредитования?

Ломбардное кредитование – это предоставление займа физическим лицам, обеспечением по которому является залог недвижимого имущества.

С финансовой точки зрения такие кредиты существенно выгоднее потребительских кредитов без обеспечения или потребительских с другим видом обеспечения (например, с поручительством), поскольку риско-

вая составляющая для банка здесь ниже. Ломбардный кредит является рациональным способом получения длинных и относительно дешевых денег.

При этом нецелесообразно передавать в залог имеющуюся недвижимость в том случае, когда реальный срок жизни кредита относительно мал и соизмерим со стандартным потребом: то есть составляет 1-2 года. Если заемщик понимает, что полностью погасить обязательства по ссуде он сможет в течение нескольких месяцев или максимум 1-2 лет, то залог оформлять не рекомендуется. Ведь залоговые кредиты связаны с существенными дополнительными расходами: это комиссия за рассмотрение полноты и правильности оформления документов, страховка, регистрация, оценка предмета залога и т.д. В итоге эффективная ставка будет достаточно высокой.

Срок ломбардного кредитования – до 15 лет. Процентные ставки (при наличии комплексного ипотечного страхования) составляют:

- 14% годовых в рублях (10% в долларах США и евро) в случае, когда заложенным имуществом становится квартира;
- 14,5% годовых в рублях (10,5% в долларах и евро), если в качестве заложенного имущества выступает загородная недвижимость (дом с земельным участком);
- 15,5% годовых в рублях (12,5% в долларах и евро), когда закладывается коммерческая недвижимость.

Доход заемщика обязательно должен быть подтвержден в зависимости от его статуса: как сотрудника, работающего по найму, собственника бизнеса или индивидуального предпринимателя.

Дееспособность заемщика проверяет банковский менеджер: при приеме документов на кредит, при общении по телефону либо при выезде на место его работы сотрудника банка, занимающегося оценкой кредитного риска по конкретной ссуде. Обязательство по нотариальному оформлению кредитной документации отсутствует. **И**

Организатор: **RAEX ЭКСПЕРТ РА**  
INTERNATIONAL GROUP OF RATING AGENCIES  
Moscow · Ekaterinburg · Almaty · Minsk · Frankfurt · Hong-Kong

Партнер: **ТРАСТ Банк**

## Х Ежегодная профессиональная конференция УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В РОССИИ

**12 февраля 2014 г., Москва**

Обсуждаемые вопросы:

- ⚠ Пруденциальный надзор: перенять опыт банков.
- ⚠ Требования к капиталу финансовых компаний: от количества к качеству.
- ⚠ Качество активов: повысить прозрачность.
- ⚠ Раннее предупреждение банкротств: возможности стресс-тестирования.

Аналитической базой мероприятия станет исследование, центральной темой которого является впервые сформулированный комплекс предложений по развитию пруденциального надзора на основных его сегментах.

Руководитель проекта – Ирина Лазарева  
Тел.: (495) 617-07-77, (495) 225-34-44 (доб. 1651), e-mail: lazareva@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Мария Черникова  
Тел.: (495) 617-07-77, (495) 225-34-44 (доб. 1674), e-mail: chernikova@raexpert.ru

[www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)



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

**Что делать, если нарушаются сроки сдачи нового дома?**

В 2005 году вступил в силу Федеральный закон №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Он регулирует отношения, связанные с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства многоквартирных домов, устанавливает гарантии защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства. В этом законе также прописаны требования, которые должен выполнить застройщик, прежде чем начать привлекать денежные средства физических лиц.

Нередко сроки ввода объекта в эксплуатацию задерживаются. В соответствии с п. 2 ст. 6 214-ФЗ в этом случае застройщик уплачивает участнику долевого строительства неустойку (пени) в размере одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка РФ от цены договора за каждый день просрочки. Если участником долевого строительства является физическое лицо, то неустойка уплачивается в двойном размере.

В том случае, если объект был передан покупателю с нарушением сроков, дольщик должен сначала написать претензию застройщику. Иногда застройщик добровольно выплачивает неустойку, и тогда вопрос решается в досудебном порядке. В противном случае дольщику необходимо обращаться в суд с просьбой взыскать неустойку.

В ст. 10 закона указывается, что сторона, не исполнившая своих обязательств или ненадлежаще исполнившая свои обязательства, обязана не только уплатить другой стороне предусмотренные неустойки, но и возместить в полном объеме причиненные убытки сверх неустойки. Таким образом, дольщик может компенсировать свои дополнительные расходы.

Например, если он был вынужден снимать квартиру в течение периода, на который застройщик задержал сдачу объекта, то в суд необходимо предоставить договор найма и документы, подтверждающие произведенные арендные платежи. Или, предположим, дольщик уплачивал в данный промежуток времени повышенные проценты банку (ведь до оформления квартиры в собственность устанавливаются повышенные проценты по ипотеке, которые снижаются после оформления недвижимости в собственность). Можно попробовать взыскать с застройщика и эти расходы.

Обычно, чтобы избежать уплаты неустойки, застройщики предлагают заключить дополнительное соглашение о переносе сроков сдачи. Подписывать или не подписывать этот документ, должен решить сам дольщик.

Дольщик также имеет право расторгнуть договор. В данном случае застройщик в течение 20 дней обязан вернуть ему уплаченную по договору сумму с учетом процентов за пользование чужими денежными средствами (ст. 9 214 ФЗ). И

2<sup>я</sup> практическая конференция  
**Управление операционными рисками**

22 – 24 января 2014, Москва, Россия

**Оптимизация бизнес процессов и повышение эффективности операционной деятельности банка**



Данная конференция **marcus evans** позволит Вам

- **Построить** эффективную систему оценки операционных рисков для успешного прогнозирования
- **Улучшить** сотрудничество и оптимизировать процессы операционной деятельности и комплаенс
- **Успешно бороться** с кибер-мошенничеством
- **Повысить** уровень экономической безопасности банка
- **Усовершенствовать** рабочую базу статистики для эффективного сбора и анализа данных
- **Оптимизировать** систему управления операционными рисками через KPI

Бизнес кейсы от компаний:

- **Банк Санкт-Петербург** успешно внедряет план финансового самооздоровления
- **УкрСиббанк, BNP Paribas Group** оптимизирует систему управления операционными рисками посредством контроля ключевых индикаторов риска
- **Альфа Банк** внедряет Advanced Measurement Approach (AMA) подход к успешному управлению операционными рисками
- **ОТП Банк** выстраивает рабочую базу статистики для эффективного сбора и анализа данных
- **КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК** интегрирует "Лин-менеджмент" как инструмент управления операционной эффективностью

Спонсор мастер-класса:



Партнер по развитию бизнеса:



По вопросам участия в конференции, пожалуйста, обращайтесь:  
**Veronika Sapronova**, Маркетинг – Россия/СНГ  
**marcus evans** London  
Tel : +44 203 002 3435, Fax: +44 203 002 3016  
E-Mail: [VeronikaSa@marcusevansuk.com](mailto:VeronikaSa@marcusevansuk.com)

**marcusevans** conferences



# Жадность как ловушка



Каждый раз в преддверии новогодних праздников мне приходится ломать голову над вечным вопросом: «Что подарить своему благоверному?». Сама необходимость решать эту проблему (притом что я привыкла к обратному действию – получать подарки) выводит меня из равновесия.

Возможно, именно в этом состоянии я и находилась, когда за ужином предложила нестандартное решение: «А давай на этот раз каждый сделает себе подарок сам?»

Так жребий был брошен, и отступать стало некуда. Всю оставшуюся до Нового года неделю я думала о том, как купить на свои скромные на тот момент сбережения хоть что-нибудь стоящее.

Как всегда, на помощь пришли подружки. «Ты же хотела новую машину!», – напомнила Ольга. «Да, хотела», – сказала я, не скрывая досады от того, что так опрометчиво и несвоевременно решила стать оригинальной.

Тут в разговор вмешалась Света – самая «независимая» из нас. По ее словам, она всего добивалась сама, покупала, а не выпрашивала себе всё, что только желала. Правда, она не распространялась лишний раз о том, что весь ее пусть и немаленький заработок уходит на то, чтобы выплачивать бесконечные кредиты.

Тем не менее, ее слова возымели действие, и я стала всерьез изучать предложения банков по автокредитам. Особенно меня грело предвкушение удивления мужа в тот момент, когда он увидит мой подарок самой себе! О том, что я осознавала в полной мере

всю ответственность за внушительный кредит, не могло быть и речи. Честно говоря, я не рассчитывала нести груз долговых обязательств в одиночку. По моим подсчетам, первые месяцы я спокойно могла выплачивать ссуду из тех денег, что любезно переводил мне на карточку супруг. А дальше будет видно. Вероятность того, что муж, в конце концов, изъявит желание погасить мой автокредит, была велика.

Процесс выбора кредитного предложения оказался весьма утомительным. Но тут на помощь снова пришли подружки. Они рассказали, что предновогодними бывают не только распродажи одежды. Банки тоже делают своим клиентам разного рода подарки, и один из них мне показался соблазнительным. Так, мне предложили купить желанное авто с бесплатным страхованием КАСКО на весь период кредитования. Это показалось настолько заманчивым, что я не удосужилась даже вникнуть в детали кредитного договора.











И вот... я приезжаю домой на новом авто и в новом платье – с размахом встречать Новый год. Каково же было мое удивление, когда благоверный вместо того, чтобы с удивлением и завистью посмотреть на всю эту красоту, учинил мне самый настоящий допрос с пристрастием. Его интересовало всё, что угодно, включая имена кредитных менеджеров и подробное описание каждого пункта кредитного договора, но только не мои эмоции и чувства.

По словам моего финансово грамотного супруга выходило, что мне «впарили кредит на чудовищных условиях». Если конкретно, то процентная ставка по нему была существенно выше рыночного предложения. Увы, такой оказалась цена банковского «подарка».















Нет смысла перечислять здесь все «комплименты», которыми одарил меня муж. На следующий день мне пришлось расстаться со своей новенькой машиной, с банком (к счастью, еще можно было расторгнуть договор) и с мыслями о том, чтобы когда-нибудь еще взять кредит самостоятельно. Ведь если где-то и существуют интересные банковские акции, то их нужно внимательно искать. Равно как и читать кредитный договор. **И**

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 стоимости имеющейся недвижимости	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 MosPrime3M
От 5 до 25 лет	От 30%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует, минимальная сумма в зависимости от региона и выбранной программы	Отсутствуют	Приобретение жилого дома или части жилого дома/ таунхауса с земельным участком на вторичном рынке недвижимости
От 5 до 25 лет	-	Мораторий на досрочное погашение отсутствует, минимальная сумма в зависимости от региона	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
	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%
	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)
	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%
	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%
	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 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 10,5%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира+ Материнский капитал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,75%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка + Материнский капитал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Поместье»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Кредит на первоначальный взнос»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Ипотека плюс»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 15,25%
	НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Свободные метры»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Твоя ипотека»	Рубли	До 60 млн	От 11%
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Новостройка»	Рубли	До 30 млн	От 12,5%
	ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Военная ипотека» (готовое жилье)	Рубли	До 2,2 млн	10% годовых – на первый год кредитования; 10-10,5% годовых – на второй и последующие годы

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 моратория	Комиссия за оформление закладной – 1,5% от суммы кредита (не менее 30 тыс. руб., но не более 100 тыс. руб.)	Страхование: - личное (рекомендуемое); - титульное (рекомендуемое); - имущественное (обязательно)
3-30 лет	От 20%	Без комиссий и моратория	Комиссия за оформление закладной – 1,5% от суммы кредита (не менее 30 тыс. руб., но не более 100 тыс. руб.)	Страхование: - личное (рекомендуемое); - имущественное страхование (после оформления права собственности) - обязательно
3-20 лет	От 10%	Без комиссий и моратория	Нет	Страхование: - личное (рекомендуемое); - титульное (рекомендуемое); - имущественное (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); - имуществовное 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); - имуществовное (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	
 <b>ФОРАБАНК</b> 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%
 <b>ФОРАБАНК</b> 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
 <b>ФОРАБАНК</b> 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

 <b>Банк Жилищного Финансирования</b>	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Правильный выбор»	Рубли РФ	От 50 000 до 500 000	От 24%
 <b>Банк Жилищного Финансирования</b>	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Партнер»	Рубли РФ	От 30 000 до 750 000	От 19%
 <b>Банк Жилищного Финансирования</b>	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Партнер +»	Рубли РФ	От 30 000 до 750 000	От 15,9%
 <b>МОСОВБАНК</b>	АКБ МОСОВБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50 000-3 000 000 руб.	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
 <b>МОСОВБАНК</b>	АКБ МОСОВБАНК 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
 <b>МОСОВБАНК</b>	АКБ МОСОВБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50 000-3 000 000 руб.	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
 <b>МОСОВБАНК</b>	АКБ МОСОВБАНК 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
 <b>МТС Банк</b>	ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	<b>Экспресс-кредит</b> (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%
 <b>МТС Банк</b>	ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	<b>«Стандартный»</b> (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 одновременной 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"> <li>1. Максимальная сумма кредита на подержанные автомобили – 1 700 000 рублей.</li> <li>2. При сумме кредита более 1 700 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 30%. При сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%.</li> <li>3. Дополнительная опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5-1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 6 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке.</li> <li>4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора</li> </ol>
До 60 мес.	От 30%		Расходы по страхованию	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тариф на приобретение новых автомобилей иностранных марок стоимостью более 1 200 000 рублей.</li> <li>2. При сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%.</li> <li>3. Дополнительная опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 12 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке.</li> <li>4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора</li> </ol>

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		-	



# PRO REALTY 2013

Профессиональная  
награда в области  
недвижимости

PRO Realty – ежегодная независимая профессиональная премия портала Realty.dmir.ru. Награда вручается лучшим компаниям и специалистам в области недвижимости по итогам прошедшего года. Победителей определяют профессионалы рынка и потребители услуг.

Основные цели мероприятия – выделить среди игроков рынка настоящих профессионалов, внести вклад в развитие российских стандартов качества девелопмента объектов недвижимости, повысить информационную открытость и прозрачность рынка.

По всем вопросам обращайтесь к Алле Мухаметжановой: (495) 933-32-18, доб. 3870 ma@dmir.ru



ProRealtyAwards.com

3 АПРЕЛЯ 2014



НОМИНАЦИИ:

- СПЕЦИАЛИСТ ГОДА
- КОНСУЛЬТАНТ ГОДА
- АГЕНТСТВО ГОДА
- ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
- ЛУЧШИЙ КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК
- ЛУЧШАЯ ЖИЛИЩНАЯ ПРОГРАММА
- ИННОВАЦИОННЫЙ РИЭЛТОР
- ИПОТЕКА ГОДА

Заявки на участие принимаются  
до 1 февраля 2014 года

ОРГАНИЗАТОРЫ:

dmir

Realty.dmir.ru

CIAN.RU

iRealtor

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЁРЫ:

Коммерсантъ Дом

профиль

АРГУМЕНТЫ И ФАКТЫ

РБК НЕДВИЖИМОСТЬ

ВЛОИТЬ

МИРКВАРТИР

газета.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ ЦЕНЫ

ИПОТЕКА КРЕДИТ

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

LENTA.RU

Галерея

недвижимость@realty.ru

banki.ru

сравни.ru

LISCHANNEL

ARXI PEOPLE

move.su

Russian Realty

INFOBOX

Novostray-M.ru

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ САЛОН «НЕДВИЖИМОСТЬ И БИЗНЕС ЗА РУБЕЖОМ»

26 ноября 2013 года  
Самара – отель «Ренессанс»

27 ноября 2013 года  
Тольятти – «Парк - отель»

- недвижимость для жизни и отдыха
- коммерческая недвижимость
- покупка бизнеса, инвестиции в бизнес
- юридическая поддержка
- кредитование сделок



+7 (846) 270 94 50

www.optimaexpo.ru



---

**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](mailto:info@ipocred.ru)**

**Здравствуйте, уважаемый читатель!**

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

✂

## АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!



30-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ  
**«ДОМЭКСПО»** 10 - 13 АПРЕЛЯ  
 МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР 2014

- КВАРТИРЫ ▪ ДОМА
- ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
- АППАРТАМЕНТЫ ▪ ВИЛЛЫ ▪ ИПОТЕКА
- КУРОРТНАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ



**ВРЕМЯ РАБОТЫ:**  
 10-12 АПРЕЛЯ 11.00-19.00  
 13 АПРЕЛЯ 11.00-18.00

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

**ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ**  
 ДЕЙСТВИТЕЛЕН НА 1 ЛИЦО



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



# РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**ПОКУПКА,  
ПРОДАЖА, ОБМЕН**

**ИПОТЕЧНОЕ  
КРЕДИТОВАНИЕ**

**БЕСПЛАТНЫЕ  
ЮРИДИЧЕСКИЕ  
КОНСУЛЬТАЦИИ**

[WWW.DOMEXPO.RU](http://WWW.DOMEXPO.RU)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ

domis alliance | RUSSIA

gdeetodotom.ru  
все о недвижимости

Поиск  
недвижимости

URBANUS  
RUSSIA  
МЕТРЫ

НЕДВИЖИМОСТЬ  
ГРУППА РИЭЛТИ

ИПОТЕКА КРЕДИТ  
КРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ

МИР ДОМ

НЕДВИЖИМОСТЬ  
ЦЕНЫ

Russian Realty  
русская недвижимость

ZagranDom.ru  
все о зарубежной недвижимости

Все поселки.ru  
все о загородной недвижимости

XO

HOMES

tpm

Галерея  
недвижимости

ИНДИКАТОРЫ  
РЫНКА  
НЕДВИЖИМОСТИ

your Holiday  
Homes

NOVOSTROY.M.RU  
новостройки

EXCELLENT

Cottage.ru

1 ДОМ

commercialreality.ru

Лесстрой

