


ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№1 (38) январь-февраль 2014



Новые программы банков:
найди свою ипотеку
стр. 8

Московские новостройки:
цена вопроса
стр. 16

Банковская мастерская:
сколько стоит кредит на ремонт
стр. 24

**Гид
по кредитам
стр. 32**

Кредит для предпринимателя:
что предлагают МФО малому бизнесу?
стр. 27



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

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

ДАЙДЖЕСТ
 НЕДВИЖИМОСТИ

domus alliance
 RUSSIA

gdeetodotdom.ru
 ВОСЬМОЕ ПОКОЛЕНИЕ

Поиск
 недвижимости

URBANUS
 RU
 МЕТРЫ

НЕДВИЖИМОСТЬ
 РУССКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ИПОТЕКА И КРЕДИТ
 КРЕДИТ БЕЗ КОММЕРС

МНР & DOM

НЕДВИЖИМОСТЬ
 ЦЕНЫ

Russian Realty
 русская недвижимость

ZagranDom.ru
 для зарубежной недвижимости

Vseposelki.ru
 все поселения

ХИМ

HOMES

tpm

Галерея

ИНДИКАТОРЫ
 РЫНКА
 НЕДВИЖИМОСТИ

Home

NOVOSTROY-M.RU
 недвижимость новострой

EXCELLENT

Collage.ru

1 ДОМ

commercialreality.ru

Лестрой

Главный редактор
Софья Ручко

Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас,
Наталья Дубинина

Верстка: Александр Романов
Фото: Даниил Слуцкий,
shutterstock.
1 обложка: Сергей Опульс,
«Зима с крыши мансарды»

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 No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора	2
«Финансовая грамотность»	3
Ипотека	
Бизнес-дом: кому и зачем нужна коммерческая ипотека	4
Ипотечный аванград: какие новые программы предлагают банки	8
Влада Невская: «Клиенту должно быть комфортно с банком»	13
Интервью с Директором Департамента развития бизнеса Московского региона Связь-Банка Мариной Царегородцевой	14
Легкой вам ипотеки	21
Недвижимость	
Новые квартиры «старой Москвы»: сколько стоят новостройки в столице	16
События	22
Потребительский кредит	
Банковская мастерская: где взять кредит на ремонт?	24
Style	
Профессия – банкир	26
Кредиты для бизнеса	
Размер имеет значение: что могут предложить МФО малому бизнесу?	27
Гид по кредитам	32



4



8



14



24



16

НЕДВИЖИМОСТЬ ПРОТИВ ВКЛАДОВ

На фоне участвовавших случаев отзыва банковских лицензий и слухов о грядущем дефолте все более перспективными становятся инвестиции в недвижимость.

Сейчас, когда просто копить деньги стало прерогативой людей смелых, недвижимость остается чуть ли не единственной «тихой гаванью» для тех, кто хочет, по крайней мере, сохранить свои сбережения.

К риэлторам стали обращаться чаще, чем в прошлом году. Больше всего – желающих приобрести новостройки. Покупка недвижимости на первичном рынке – дело мало рискованное. К тому же стоимость квартиры по мере возведения дома и тем более получения права собственности может вырасти на 20-30%. Где еще сегодня так легко и беззаботно зарабатывается?

Спрос на вторичном рынке растет чуть медленнее. Больше всего покупают жилье эконом- и комфорт-класса. Во-первых, оно стоит относительно недорого. Во-вторых, в цене растет быстрее вариантов уровня «премиум», да и продать его при необходимости будет гораздо проще.

Помимо доходности, которую можно получить, продав через какое-то время квартиру, есть еще один способ извлечения дохода из этой покупки – сдавать недвижимость в аренду.

Ни в том, ни в другом случае не нужно быть специалистом – следить за фондовыми рынками, стоимостью нефти, мировыми новостями и за тем, не попал ли банк, где вы открыли вклад, в немилость к ЦБ. Кроме того, в долгосрочной перспективе недвижимость всегда растет в цене. И оснований для девальвации этой инвестиции и этого понятия не будет еще очень долго. **И**

Софья Ручко,
главный редактор



О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ПОКУПКИ НОВОСТРОЙКИ

рассказывает начальник
управления ипотечного
кредитования банка
«ГЛОБЭКС» Татьяна Раимова

Рынок первичной недвижимости сегодня активно развивается, что подтверждается ростом объемов спроса и предложения. Новостройка интересна с точки зрения инвестиций и получения нового комфортного жилья с современной инфраструктурой. Несмотря на существующие прогнозы о возможном экономическом кризисе в России, спрос на недвижимость первичного рынка остается стабильным. Как показала практика, в случае недавней «лихорадки», когда банки один за другим лишались лицензий, люди рассматривали вложение денежных средств в строящуюся недвижимость как надежный способ их сохранения.

Безусловно, в приобретении новостройки в ипотеку **есть как положительные, так и отрицательные стороны**.

Покупая квартиру на стадии строительства, можно существенно сэкономить, даже если

при этом используются ипотечные средства банка. Ведь в среднем к моменту готовности дома стоимость жилья повышается на 30-35%.

Однако инвестирование в строящиеся объекты всегда несет в себе определенные риски, поэтому в данном случае необходимо внимательно проанализировать рынок, оценить репутацию застройщика и инвестора объекта, проверить всю разрешительную документацию, учесть сумму планируемых процентных выплат по ипотечному кредиту и прочие расходы.

Среди **потенциальных рисков** можно выделить несколько. Во-первых, это возможность потери денежных средств вследствие нарушения норм строительства, банкротства застройщика или инвестора, срыва проекта в целом. Во-вторых, получение жилья, качество которого оставляет желать лучшего. В-третьих, риск существ-

венной задержки сроков строительства.

Прежде чем решиться на покупку квартиры в строящемся доме, необходимо проверить, работает ли застройщик по №214-ФЗ (этот закон обеспечивает оптимальные юридические гарантии при покупке жилья). Также нужно узнать, имеет ли строительная компания финансовые договоренности с банками о кредитовании своего объекта (так как банки не будут финансировать сомнительные проекты).

Цена объекта должна быть среднерыночной (низкая стоимость недвижимости настораживает). Ну и конечно, следует обратить внимание на репутацию застройщика, опыт строительства, его возможную принадлежность к группе компаний.

Если говорить о том, что **выгоднее приобретать в ипотеку – первичное или вторичное жилье**, то в первом случае при вложении денежных средств на раннем этапе строительства можно будет получить достаточную выгоду. На этом основании покупка новостройки кажется менее затратной. Однако в такую квартиру по понятным причинам нельзя сразу заехать или сдать ее в аренду, здесь, как правило, необходим ремонт, в отличие от недвижимости на вторичном рынке, где возможно подобрать жилье, которое уже на момент покупки будет отвечать всем необходимым требованиям.

Квартиры в новостройках советуем покупать тем, кто не остро нуждается в жилье, а в большей степени хочет получить прибыль и готов ждать в случае увеличения сроков строительства. **И**

БИЗНЕС-ДОМ: кому и зачем нужна коммерческая ипотека



Торговый павильон и земельный участок, цветочный ларек и ресторан, склад и офис – все эти объекты можно приобрести с помощью коммерческой ипотеки.

Коммерческая или бизнес-ипотека – один из видов целевого средне- или долгосрочного кредитования для физических и юридических лиц, при котором деньги выдаются на покупку нежилой недвижимости. С помощью коммерческой ипотеки можно приобрести самые разные объекты, в зависимости от специфики бизнеса – офисы, отдельные помещения в бизнес-центрах, склады, промышленные, административные здания и даже земельные участки (в Россельхозбанке, например, можно взять кредит на земли сельскохозяйственного назначения).

По словам банкиров, большинство клиентов приобретает офисные и торговые помещения для развития собственного бизнеса или для их последующей сдачи в аренду.

Доля коммерческой ипотеки в общей структуре кредитного портфеля банков пока невелика. Сделки с коммерческой ипотекой занимают от 2 до 6% от общего количества договоров купли-продажи. Одна из причин этого – дороговизна таких кредитов, а также то, что об их существовании знают немногие предприниматели.

Покупка или аренда?

Зачем покупать офис, ввязываться в «ипотечную кабалу», если можно без лишних хлопот арендовать недвижимость? Такая идея может показаться логичной, особенно если взглянуть на изобилие предложений и динамику арендных ставок. По данным консалтинговой компании Russian Research Group (RRG), за прошлый год средняя ставка аренды по объектам торговой недвижимо-

сти внутри Садового кольца снизилась почти на 7% (1 825 долларов за квадратный метр в год на 1 декабря 2013 года), по объектам офисной недвижимости – на 3,3% (802 долл./кв.м/год), по производственно-складским помещениям – почти на 1% (207 долл./кв.м/год). За это же время стоимость покупки-продажи объектов коммерческой недвижимости выросла: на торговые помещения, расположенные в центре столицы, – на 14% (17 369 долл./кв.м), на производственно-складские помещения – почти на 10% (1 685 долл./кв.м). Цена метра офисных помещений, расположенных внутри Садового кольца, осталась практически неизменной – 9 548 долл./кв.м в январе 2013 года против 9 567 долл./кв.м на конец года.

Эксперты, впрочем, не торопятся подсчитывать выгоду от снижающихся арендных ставок и называют свои плюсы перехода недвижимости в собственность.

«Запуск и ведение бизнеса нередко сопровождаются дополнительными капиталовложениями в недвижимость: ремонт, установка оборудования и т.д. Если помещения находятся в аренде, то подобные инвестиции сопряжены с высокими рисками для предпринимателя – арендодатель может поднять платежи или вовсе сменить арендатора», – рассказывает вице-президент, управляющий директор по развитию малого бизнеса Промсвязьбанка **Кирилл Тихонов**. Действительно, в таких ситуациях вложенные денежные средства не окупятся, а со сменой места ведения бизнеса может уйти часть клиентов. Поэтому «даже если платеж по кредиту будет несколько выше, чем ежемесячная арендная пла-



та, в долгосрочной перспективе бизнес-ипотека оказывается экономически целесообразнее», – считает эксперт. Затраты на покупку собственной недвижимости часто окупают те потери, которые предприниматель может понести в связи с убыточными вложениями в арендованные помещения. Кроме того, кредит конечен: он рано или поздно будет выплачен.

Кому кредит?

Как правило, в коммерческой ипотеке заинтересованы частные предприниматели и представители малого и среднего бизнеса, которые не хотят или не могут выводить средства из оборота компании.

Список административно-правовых форм, на которые можно оформить займ, весьма широк. Кредитуют всех: ОАО, ООО, ЗАО. В списке также собственники бизнеса или его доли, индивидуальные предприниматели, единоличные исполнительные органы предприятий ма-

лого и среднего бизнеса (генеральные директора, директора), а также фактические владельцы бизнеса.

Коммерческая ипотека представлена в продуктовых линейках немногих банков. Однако даже если банк открыто не заявляет о подобных программах, всегда есть шанс выкупить помещение, получив кредит на индивидуальных условиях.

Типовые требования к желающим воспользоваться программами коммерческой ипотеки стандартны. Как правило, компания должна быть резидентом РФ, срок ведения ее хозяйственной деятельности должен составлять не менее 6 месяцев (для всех видов деятельности, кроме сезонных) или не менее года (для сезонных видов деятельности).

Если в случае с ипотекой на жилое помещение погашать кредит можно и 25, и 30 лет, то в коммерческой ипотеке этот период ограничен 7-10 годами. Как и при обычной ипотечной сделке, есть возможность приобрести

строящийся объект недвижимости у аккредитованных в банке застройщиков. Приобретаемое имущество как предмет залога подлежит обязательному страхованию.

Обычно размер кредита составляет до 80% от стоимости приобретаемой недвижимости. То есть первоначальный взнос, как правило, необходим, хотя некоторые кредитные организации – Промсвязьбанк, ВТБ24 и др. – кредитуют без него (но только при наличии дополнительного залога).

Заемщики могут взять кредит в рублях, долларах и евро.

Иногда банки отказываются выдавать займы клиентам, сфера деятельности которых связана с повышенными рисками. Например, ЮниКредит Банк в списке некредитуемых видов бизнеса указывает шоу-бизнес, сельское хозяйство, казино, игорные заведения, производство и экспорт табачных изделий и крепких спиртных напитков, операции с ценными бумагами, финансовыми инструментами и т.д.

Дорого и сердито

Декларируемые ставки по рублевым ипотечным бизнес-кредитам варьируются в диапазоне 12-18%. Для сравнения: средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам в конце 2013 года составила 12,4%.

Банкиры объясняют разницу между кредитами на недвижимость «для жилья» и «для работы» довольно логично: «Ценовые условия розничного ипотечного кредитования формируются в рамках государственной политики по повышению доступности жилья для населения. В данном случае Агентство по ипотечному жилищному кредитованию рефинансирует ипотечные банковские кредиты, тем самым снижая риски и стоимость фондирования для банков. Как результат, банки получают финансирование по льготной цене и имеют возможность формировать более низкие процентные ставки по ипотечным кредитам для населения. В ситуации с коммерческой ипотекой целевого фондирования нет», – отмечает Кирилл Тихонов.

Если поискать, в линейках банковских продуктов можно найти действительно привлекательные условия по коммерческой ипотеке. Так, Сбербанк предлагает кредит от 150 тыс. рублей на 10 лет по ставке 10,69% при первоначальном взносе 20%. В Росбанке можно получить от 1 до 40 млн рублей на срок до 5 лет по ставке 9-13,5%.

Однако всегда стоит учитывать, что указанная на сайтах кредитных организаций ставка еще не гарантирует, что деньги будут выданы именно на таких условиях. Зачастую банки, чьи ставки на первый взгляд сильно отличаются от общерыночных в меньшую сторону, дипломатично указывают мелким шрифтом, что конечная ставка «зависит от финансового состояния заемщика» или «сумм и сроков кредитования».

В целом же заявленные условия предоставления кредита – в частности, ставки – у разных банков несколько отличаются друг от друга. Например, в Бинбанке сумма кредита начинается от 300 тыс. рублей, а ставки в зависимости от размера годового оборота компании – от



IX ФОРУМ

«ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ»

20 марта 2014, Москва, Sheraton Palace Hotel

**УСЛОВИЯ
УЧАСТИЯ:**

- Для руководителей служб ИБ, ИТ-директоров и менеджмента российских финансово-кредитных организаций – участие бесплатное
- Для представителей ИТ-компаний и консультантов – 27000 руб. + 18% НДС

Ведущий информационный партнер:



Информационный HR-партнер:



Официальные интернет-партнеры:



Информационные партнеры:


















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

12,4%. Меткомбанк предоставляет кредит от 1 до 50 млн рублей под 12-15,25%. В ВТБ24 минимальная сумма кредита составляет 4 млн рублей, максимальные суммы – несколько десятков миллионов рублей. В Промсвязьбанке предельный размер кредита – 120 млн рублей, процентные ставки – 12-17,5%.

«Коммерческая ипотека для малого бизнеса является довольно дорогостоящим продуктом, поэтому не каждый предприниматель решает на его оформление. Да и банки не спешат снижать стоимость такого продукта, ведь пока они больше нацелены на стандартную ипотеку для физических лиц. Кстати, предприниматель не является столь добросовестным заемщиком, как обычный клиент-физическое лицо», – сообщает независимый аналитик банковского сектора **Екатерина Кондрашова**.

Кредитный алгоритм

Механизм коммерческой ипотечной сделки схож с процедурой оформления обычной ипотеки на жилое помещение: анализируется платежеспособность клиента, произво-

дится оценка и страхование приобретаемого объекта недвижимости. «В структуре стандартной сделки бизнес-ипотеки залогом становится приобретаемая недвижимость», – рассказывает Кирилл Тихонов.

Сам процесс выглядит следующим образом: банк предоставляет клиенту кредит на приобретение недвижимости, резервируя эти денежные средства на специальном счете или в сейфовой ячейке. Расчеты с продавцом проводятся после предоставления в банк документов, подтверждающих факт оформления продажи недвижимости и регистрации нового собственника (заемщика). В данном случае залог возникает в силу закона: основанием является указание в договоре купли-продажи того, что недвижимость приобретается за счет кредитных средств банка.

Менеджер управления по работе с клиентами МСБ Абсолют Банка **Наталья Меремьянина** дополняет, что сделки, связанные с приобретением коммерческой недвижимости в кредит, регулируются Законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Ипотечный тихоход

По мнению Екатерины Кондрашовой, рынок коммерческой ипотеки продолжит расти, но небольшими темпами, а количество банков, заинтересованных в развитии данного сегмента рынка, будет оставаться ограниченным в силу низкой популярности такого продукта.

«На мой взгляд, в этом году темпы роста этого банковского продукта не превысят 10-16% по отношению к 2013 году», – предполагает Наталья Меремьянина, прогнозируя, что коммерческая ипотека со временем может стать столь же популярным продуктом среди представителей малого бизнеса, как и ипотека для физических лиц. «Но развитие коммерческой ипотеки в целом зависит от экономической ситуации на мировом и российском рынке. При текущих тенденциях рынок бизнес-ипотеки продолжит развиваться, и по мере его развития будет решаться проблема высокой стоимости кредитов и их краткосрочности», – заключает эксперт. **И**

Наталья Дубинина



XII КОНФЕРЕНЦИЯ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРАХОВАНИИ»

27 марта 2014, Москва, Sheraton Palace Hotel




СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ









УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- Для ИТ-руководителей и топ-менеджмента страховых компаний – участие бесплатное
- Для поставщиков ИТ-решений и услуг – 27 000 руб. + 18% НДС

Ведущий информационный партнер:



Информационный HR-партнер:



Информационные партнеры:










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

ИПОТЕЧНЫЙ АВАНГАРД

КАКИМИ НОВЫМИ ИПОТЕЧНЫМИ ПРОГРАММАМИ ПОПОЛНИЛИСЬ ЛИНЕЙКИ БАНКОВ И НАСКОЛЬКО ОНИ ВЫГОДНЫ ДЛЯ ЗАЕМЩИКОВ?



В условиях конкуренции игроки ипотечного рынка стремятся адресовать свои предложения как можно более широкому кругу потенциальных клиентов, в связи с чем на рынке постоянно появляются новые программы. Однако большинство запускаемых программ представляют собой вариации базовых ипотечных пакетов и выводятся на рынок в маркетинговых целях: так банки «напоминают о себе» и поднимают рейтинг популярности. В то же время не стоит упускать из виду обновления ипотечных линеек: вполне возможно, что именно сейчас один из банков предложит жилищный кредит, подходящий вам как нельзя лучше.

Кредит с нуля

В прошлом году появлялись программы с минимальным первоначальным взносом и либеральными требованиями к залогу. Более того, на рынок вернулись хорошо забытые с докризисных времен программы, по которым заемщик может получить ипотеку, вообще не имея собственных накоплений.

Ипотеку с нулевым первым взносом сегодня можно получить в Связь-Банке, БыстроБанке, банке «Советский». У тех, кто, не имея крупной суммы «в тумбочке», желает как можно скорее улучшить свои жилищные условия, появился выбор кредитных программ, хотя и весьма скромный. Впрочем, заемщикам нужно быть готовым к тому, что взять ипотеку на таких условиях на новостройку будет непросто: пока что выдавать кредит под залог строящегося жилья в размере его полной стоимости готово очень ограниченное количество игроков.

Банк «Советский» примет в качестве обеспечения по кредиту недвижимость, приобретаемую на вторичном рынке, остальные же

ипотечные программы предполагают оформление кредита только под залог уже имеющегося у заемщика жилья.

На практике это выглядит следующим образом: семья владеет двухкомнатной квартирой в Москве и хочет переехать в трехкомнатную в ближнем Подмосковье. Под залог имеющейся «двушки» заемщикам выдадут в кредит сумму на 10-30% меньше рыночной стоимости закладываемого жилья. На эти деньги можно подыскивать квартиру в Подмосковье, и если удастся уложиться в отведенную банком сумму, то собственные накопления, действительно, не понадобятся. Из этой практики есть исключение: Связь-Банк готов выдавать кредит в размере до 100% стоимости закладываемого жилья.

Ставки по ипотеке с нулевым взносом выше среднерыночных: 14-17% годовых. В пределах средних значений находятся ставки по тем предложениям, где в качестве обеспечения ипотеки принимается имеющееся у заемщика жилье – риски в таком случае меньше, и банки готовы кредитовать под стандартные 11,5-13%.

Ипотечный овердрафт

Принципиально новым продуктом для российской ипотеки стало предложение по открытию возобновляемой кредитной линии, обеспеченной недвижимостью заемщика. Система овердрафта знакома нам по пластиковым картам: при наличии такой услуги банк определяет для владельца карты кредитный лимит, в рамках которого клиент может в любой момент воспользоваться заемными средствами. После частичного или полного погашения задолженности кредитный лимит восстанавливается. Ипотечный овердрафт предполагает подобную схему, только суммы здесь на порядок больше, и в залоге у банка находится ваша недвижимость.

Суть программы заключается в следующем: банк определяет максимальную сумму ипотечного кредита исходя из стоимости залогового жилья (обычно не более 75% рыночной стоимости), и заемщик получает эти деньги траншами в течение срока действия договора. Когда человек полностью или частично погашает основной долг перед банком, кредитный лимит возобновляется, и клиент снова получает доступ к заемным сред-



Лидия Каширина, директор департамента маркетинга розничных продуктов Росбанка

Стоит ли ожидать, что по новым ипотечным программам, которые будут выводиться на рынок банками, требования к заемщикам будут смягчаться?

В 2013 году наблюдалась тенденция либерализации условий ипотечного кредитования. Это отрази-

лось на уровне ставок и размере первоначального взноса, на требованиях к предмету залога и подтверждению платежеспособности заемщика.

Однако стоит учитывать, что банки разрабатывают условия кредитования исходя из многих факторов. Учитывается экономическая ситуация в стране, покупательская способность населения, государственная политика, проводимая в отношении банков, и т.д. В случае стабильности указанных факторов можно предположить, что и в этом году намеченная тенденция смягчения условий ипотечного кредитования сохранится.



гашение основной задолженности предоставляется отсрочка.

Такие условия выгодны заемщикам, которым удобно тратить кредитные деньги частями с определенной периодичностью. Например, тем, кто берет ипотеку на строительство дома, – им нет никакой необходимости получать всю сумму сразу, ведь покупка материалов и оплата строительных работ растянутся на весь срок возведения объекта.

Понадобится возобновляемый овердрафт и тем, кто приобретает в кредит недвижимость и затем собирается делать в ней ремонт: как только задолженность по кредиту, взятому на покупку жилья, будет частично погашена, кредитный лимит восстановится, и заемщик сможет получить деньги, необходимые для отделки квартиры.

Ипотечный овердрафт также подойдет заемщикам, собирающимся тратить кредитные средства на

ствам в пределах первоначально одобренной суммы.

На сегодняшний день воспользоваться ипотечным овердрафтом предлагает Банк жилищного финансирования. Минимальные ставки по этому продукту находятся на уровне 13,5% годовых, срок использования кредитной линии составляет 15-20 лет.

Основное преимущество этого предложения заключается в том, что клиент сам определяет, когда и сколько денег брать в долг у банка, при этом проценты начисляются только на полученные транши, а не на всю сумму одобренного кредита. Более того, в течение первых 1-5 лет заемщик может выплачивать только проценты за использованные заемные средства – на по-



Игорь Жигунов,
первый заместитель
председателя правления
Банка Жилищного
Финансирования

Кому адресован новый продукт на рынке ипотеки – ипотечный овердрафт?

Возобновляемой кредитной линией, понимаемой под термином «овердрафт», может воспользоваться как физическое лицо, так и предприниматель, а в качестве залога может выступать как жилая, так и коммерческая недвижимость.

Цели использования кредитных средств могут быть самыми разными. Ипотечный овердрафт может быть интересен тем, кто приобретает квартиры в новостройках: пока строится «квартира мечты», заем-

щики могут взять кредитную линию под залог старой квартиры. Если удастся получить беспроцентную рассрочку от застройщика по новостройке, то за счет траншей в рамках кредитной линии можно поэтапно выплачивать ее стоимость и таким образом существенно экономить на процентах.

Целевой аудиторией данного предложения являются и предприниматели, которые могут под залог своей жилой или коммерческой недвижимости получить средства на развитие бизнеса. Важно учесть, что получая кредит траншами и досрочно частично погашая какую-то его часть, клиент вновь получает доступ к заемным средствам, так как лимит возобновляется. К примеру, имея в собственности объект стоимостью 6 млн рублей и оформив кредитную линию с максимальным размером займа 3,5 млн рублей, предприниматель может с помощью описанного механизма за несколько лет «обернуть» сумму гораздо больше 6 млн рублей и извлечь из этого солидную прибыль.

образование детей или открытие собственного бизнеса.

Деньги на комнату

Приобрести с помощью ипотеки сегодня можно практически любое жилье – за некоторыми исключениями. Проблемы обычно возникают с долями недвижимости: банки, как правило, не готовы принимать их в качестве обеспечения по кредиту. Их опасения понятны: комнаты и доли в квартирах менее ликвидны, кроме того, в случае необходимости реализации залога банк может оказаться в конфликте с совладельцами жилья. В связи с этим программы кредитования на приобретение комнаты или доли жилого помещения неохотно вводятся банками и практически всегда с условием: человек, покупающий в кредит часть квартиры, должен являться собственником остальной площади жилья. Таким образом, после завершения сделки, в которой заемщик выкупает последнюю

комнату или долю, он становится полноправным владельцем всей квартиры.

Однако недавно на рынке появились предложения, позволяющие купить в ипотеку комнату или долю в квартире вне зависимости от того, участвует ли уже заемщик в праве собственности на эту недвижимость. Подобный кредит можно получить в банках «Дельта-Кредит», «Зенит», в «Русском ипотечном банке». Первоначальный взнос по таким программам составляет как минимум 20% от стоимости комнаты, а ставки находятся на уровне 13-17% – повышенными процентами банки компенсируют риски низколиквидного залога.

Зарубежная ипотека

Зарубежная недвижимость пользуется все большим спросом среди россиян, при этом отечественные банки пока готовы давать деньги на покупку недвижимости за границей только под залог имеющихся на родине квартир и домов. В ближай-



шем будущем ситуация может измениться: некоторые игроки уже запустили пилотные ипотечные программы под залог недвижимости, приобретаемой в других странах.

Впрочем, в качестве обеспечения по кредиту пока рассматриваются только объекты в определенных жилых комплексах, аккредитован-



Алексей Бахаев, директор департамента развития розничного бизнеса Связь-Банка

Сейчас на рынке вновь появляются ипотечные программы с нулевым первоначальным взносом. Насколько они выгодны для заемщиков?

Для человека, желающего решить жилищный вопрос с помощью ипотечного кредита, но не обладающего для этого собственными средствами, ипотека без первоначального взноса – это, безусловно, привлекательный вариант. Однако банки очень осторожно относятся к такому кредитному продукту, и подобных предложений на сегодняшний день не так много.

Отсутствие первоначального взноса означает, что банк предоставляет кредит в размере полной стоимости приобретаемого объекта недвижимости. В том случае, если заемщик не платит по кредиту и квартиру нужно реализовывать с торгов, банк рискует не вернуть кредитные средства в полном объеме. С учетом данных рисков предложений ипотечных кредитов с минимальным взносом в размере 10% от стоимости недвижимости на рынке гораздо больше. Но и к этим предложениям потенциальному заемщику следует относиться внимательно – компенсируя свои риски, банки, как правило, требуют дополнительное обеспечение либо устанавливают повышенную процентную ставку, а также нередко просят оформить страхование ответственности заемщика от рисков неисполнения обязательств по кредитному договору.

ных банком. Пока на рынке действуют всего несколько подобных предложений. Так, «Кредит Европа банк» предлагает ипотеку на покупку жилья в новостройках Турции. Этот кредит выдается только в рублях и обойдется заемщику в 17-19% годовых; из собственных средств клиенту придется оплатить как минимум 20% стоимости жилья.

Иностраный заемщик

Хотя отечественный рынок ипотеки в своем развитии ориентируется на западные образцы, далеко не все ипотечные продукты, распространенные в Европе и Америке, доступны россиянам.

Например, за рубежом успешно реализуются такие программы, как *ballon loan* (шаровой кредит), по которым ипотечные платежи возрастают к концу срока. Такие программы удобны, например, молодым специалистам, чья карьера идет в гору и доходы ежегодно увеличиваются.

Зарубежные банки работают так же с так называемыми *bullet loans*,



которые можно перевести как «пулевые кредиты». Заемщики, воспользовавшиеся этим ипотечным предложением, погашают всю задолженность единовременным платежом в конце срока действия договора.

Весьма популярна среди западных заемщиков ипотека «buy-to-

let», то есть кредит на покупку недвижимости с целью ее последующей сдачи. В России такой способ вложения средств также востребован, однако при получении кредита заемщики часто предпочитают скрывать истинные цели приобретения жилья: ведь банки могут выступить категорически против сдачи залогового объекта в аренду.

Американские банки предлагают своим клиентам и такой продукт, как «обратная ипотека». По этим программам кредит выдается пенсионерам под залог имеющегося в их собственности жилья и погашается после смерти заемщиков за счет продажи недвижимости. Кредит не предоставляется сразу в полном размере, а разбивается на ежемесячные выплаты, которые зачастую существенно превышают трудовую пенсию. В России подобную программу тестирует Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), но в банковских линейках ее пока нет. **И**

Татьяна Баирампас



X CRM-ФОРУМ

25 февраля 2014, Москва, Sheraton Palace Hotel

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ФОРУМЕ:

- Для менеджмента компаний-потребителей консультационных и ИТ-услуг стоимость участия 10 000 руб. + 18% НДС
- Для консультантов и поставщиков технологий стоимость участия 27 000 руб. + 18% НДС

Генеральный информационный HR-партнер: **SuperJob**

Информационный HR-партнер: **itmozg.ru**

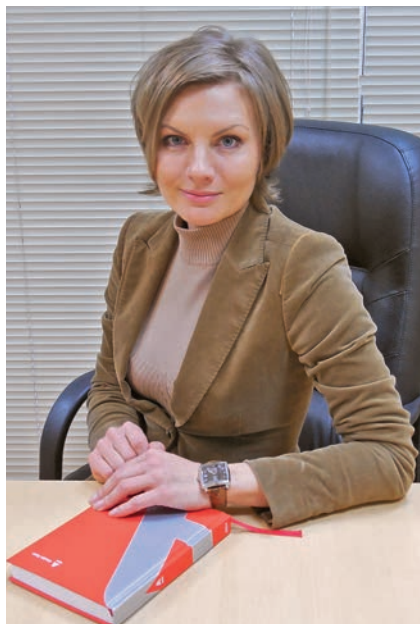
Ведущий информационный партнер: **Аналитический журнал**

Информационные партнеры: **CRMonline**, **ИПОТЕКА И КРЕДИТ** (журнал), **МИС**, **TADVISER**

fincredit.ru (кредитный интернет-портал), **National Enterprise Management**, **БО**, **www.wiki.ru**, **СНА**, **ИКС**, **Гребеников**

RUSINS.COM (страничный журнал), **NBJ**, **асн**, **CRM Experts**, **АТОМАТИЗАЦИЯ в промышленности**

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



ВЛАДА НЕВСКАЯ:

«Клиенту должно быть комфортно с банком»

Ипотека – кредит крупный и долгосрочный. На что должен ориентироваться заемщик при выборе программы, банка и кому противопоказана жизнь в займы, в интервью журналу «Ипотека и кредит» рассказала начальник управления ипотечного кредитования Альфа-Банка Влада Невская.

Что должен учитывать потенциальный заемщик при выборе ипотечного банка?

Так как ипотечный кредит – долгосрочный, клиенту должно быть комфортно с банком. Безусловно, при выборе банка потенциальному заемщику необходимо ориентироваться на условия кредитования, прозрачность тарифов, сервисную составляющую, а также на удобство погашения и сопровождения кредита.

Стоит также заранее поинтересоваться, как будет проводиться сделка и какими расходами она будет сопровождаться.

Насколько часто декларируемая банками рекламная ставка отличается от реальной (той, по которой заемщик может реально получить кредит)?

Все зависит от банка и прозрачности условий кредитования для клиентов.

Как правило, банки стараются рекламировать минимальную ставку из всех возможных вариантов, по которой в конечном итоге может

взять кредит незначительное число заемщиков, с большим количеством ограничений и дополнительными комиссиями.

Как отражается на ежемесячных платежах по кредиту повышение ставки на 1-2%?

Повышение ставки по кредиту на 1-2% при 15-летнем сроке кредитования повышает ежемесячный платеж в среднем на 5-10%. В денежном выражении размер увеличения платежа будет зависеть от суммы кредита.

Насколько сейчас популярны ипотечные кредиты в валюте и для кого они могут быть выгодны?

Ипотечные кредиты в валюте в настоящее время не пользуются спросом, заемщики предпочитают брать кредит в той валюте, в которой они получают доход (то есть в рублях).

Кредиты в иностранной валюте могут быть выгодны только для заемщиков, чьи доходы привязаны к курсу валюты кредитования.

Каков в среднем период одобрения кредитной заявки?

В Альфа-Банке стандартный срок рассмотрения кредитной заявки составляет два дня; для владельцев бизнеса – до пяти дней. Положительное решение действует три месяца.

Ваш прогноз по ипотечным ставкам на этот год.

В 2014 году возможен некоторый рост процентных ставок, в связи с экономической ситуацией в России, и, как следствие, удорожанием привлекаемых денежных ресурсов.

Когда ипотечный кредит может быть невыгоден?

Очень трудно говорить о выгоде, как о понятии, подразумевающим получение дохода, когда речь идет о кредитовании. Что касается ипотеки, то она становится выгодной, когда есть достаточное количество собственных средств для первоначального взноса и возможность погасить обязательства в течение не более чем 10 лет. При этом цена приобретаемой недвижимости должна расти на протяжении всего срока действия кредита, покрывая инфляцию. Если же приобретаемая или равноценная недвижимость, находящаяся в собственности, сдается в аренду, то это может компенсировать все проценты по кредиту.

Не стоит обременять себя долгосрочными обязательствами, если вы не можете себе этого позволить. Здесь также следует учитывать, что меняется экономическая ситуация в стране, рынок недвижимости, законодательство, и точных долгосрочных прогнозов, к сожалению, сейчас никто дать не может. **И**

ИПОТЕКА БЕЗ ОШИБОК



Взвесив все «за» и «против», все больше людей решают взять ипотеку. В этом случае квартира, в отличие от арендного жилья, становится вашей собственностью, фундаментом и подмогой в жизни для вас и ваших детей. Также недвижимость постоянно дорожает, оставаясь одной из наиболее надежных инвестиций. Ипотеку выбирают современные преуспевающие люди, которые знают, что можно и нужно жить в нормальных, комфортных условиях. Что необходимо знать об ипотеке, чтобы не ошибиться, совершая, возможно, самую важную в жизни покупку, рассказала Директор Департамента развития бизнеса Московского региона Связь-Банка Марина Царегородцева.

Марина, наших читателей интересует вопрос, в каком банке лучше брать ипотеку? Посоветуйте, пожалуйста.

Спасибо Вам за доверие и за то, что Вы прислушиваетесь к моему мнению. На наш взгляд, лучше брать ипотеку в известном кредитно-финансовом учреждении с большой историей работы на рынке. Ведь взаимодействовать с банком будет необходимо в течение длительного времени и его стоит воспринимать как финансового партнера, с которым вы заключили долгосрочную сделку. Так вы сможете относиться только к тому учреждению, информацию о котором изучили досконально.

Также необходимо посмотреть, какую долю на рынке занимает тот или иной банк. Люди обычно доверяют лидерам на рынке. К примеру, Связь-

Банк (Группа Внешэкономбанка) занимает 5-е место в рейтинге ведущих ипотечных банков в 2013 году. В 2013 году объем выданных ипотечных кредитов Банка на 16% превысил показатель 2012 года. И мы по-прежнему входим в число банков, демонстрирующих наиболее высокие темпы роста на рынке ипотечного кредитования.

На что обратить внимание заемщику при выборе банка? Только ли на размер процентной ставки?

В первую очередь будущие заемщики обращают внимание на размер процентной ставки. Однако увидев небольшие цифры, не стоит торопиться принимать решение.

Нужно обязательно обратить внимание на отсутствие скрытых комиссий. Существует практика, ког-

да банк, объявляя ставку по кредиту, не афиширует сведения о различных доплатах – за оформление документов, за страхование заемщика, за рассмотрение заявки, за выдачу средств из кассы и т.д. Вся эта информация должна быть заранее оговорена и включена в расчет.

Нужно помнить, что ипотека – это коммерческий продукт, и банки на нем зарабатывают. Ваша задача – выбрать наиболее выгодный для себя кредит. Для этого нужно вооружиться калькулятором и просчитать всё.

На какой срок лучше брать ипотеку?

Банки предлагают различные сроки погашения ипотечного кредита. Выбор нужно делать, определив, что для вас важнее: снижение общей переплаты по кредиту или более низкий ежемесячный платеж (он возможен при увеличении срока кредитования).

Большой срок кредита может испугать. Но бояться брать ипотеку на 20-30 лет не стоит. Ведь в течение этого времени недвижимость будет только дорожать, а значит, такую покупку можно расценивать как выгодную инвестицию. К тому же, как показывает практика, средний срок ипотечного кредита составляет 7,5 лет, поскольку многие заемщики погашают свои долговые обязательства досрочно.

По закону обязательным при ипотеке является только страхование предмета залога. Нужно ли заемщику страховать также свою жизнь и здоровье?

Многие банки предлагают заемщикам оформить договор страхования жизни и залога недвижимости. Не стоит пренебрегать этим предложением.

нием. Ведь если что-то произойдет, страховая выплата поможет вашей семье в непростой ситуации. Кроме того, существует практика снижения ставок для застрахованных заемщиков.

В какой валюте лучше брать сейчас кредит?

Мы рекомендуем брать ипотеку в той валюте, в которой заемщики получают свой доход. Валютные рынки имеют высокую волатильность, и неподготовленному человеку следить за этими процессами крайне сложно. В России более правильно оформлять ипотечный кредит в рублях.

Как заемщик может подтвердить свои доходы? Как способ подтверждения влияет на ставку по кредиту?

В Связь-Банке действуют достаточно гибкие условия по подтверждению доходов. Это можно сделать как по форме 2-НДФЛ, так и предоставив справку по форме Банка. При подтверждении доходов по форме Банка ставка по кредиту повышается на 0,5 п.п.

Нужны ли созаемщики и поручители при получении ипотеки?

Это дело добровольное: заемщик может сам выбрать – привлекать ему созаемщиков или нет. Если уровень заработной платы позволяет взять достаточно большой кредит самостоятельно, то участия созаемщиков не требуется. Ну а если это невозможно, то созаемщики помогут увеличить сумму кредита до необходимой.

Созаемщики должны понимать, что в том случае, если заемщик вдруг не сможет выплачивать кредит, им

придется самим возвращать деньги банку. Поэтому, как правило, созаемщиками становятся самые близкие люди – муж, жена, дети и родители.

Каков срок действия одобрения кредитной заявки?

У нас положительное решение по кредитной заявке действует четыре месяца. За это время клиент может подобрать недвижимость и выйти на сделку. Если вдруг он не успеет определиться с выбором, то всегда можно подать новую заявку на получение кредита, которая, скорее всего, будет одобрена даже быстрее, чем предыдущая.

Что нужно сначала: определиться с банком или найти квартиру, которую планируется купить с помощью ипотечного кредита?

По классической схеме обычно сначала подбирается квартира, а потом люди обращаются в банк за одобрением кредита. Но если идти таким путем, то есть риск того, что если банк откажет в получении кредита, тогда клиент проигрывает во времени, в итоге понравившаяся недвижимость «уйдет».

Если же первоначально обратиться в банк, указать максимально возможную сумму кредита, получить одобрение кредитной заявки, то тогда у вас на руках уже будет согласие банка, что даст вам как покупателю дополнительное преимущество, так как продавцы всегда охотнее идут на сделку с теми, у кого деньги уже «в кармане». То есть с точки зрения временных затрат этот путь наиболее правильный.

После того как вы подберете недвижимость, по кредитной заявке Связь-Банка можно будет либо сни-

зить сумму кредита, либо уменьшить срок кредитования – в зависимости от конкретной ситуации.

Какие специальные ипотечные программы предлагает Связь-Банк?

Я бы назвала такие программы не специальными, а социально направленными. У нас довольно давно успешно работают программы «Военная ипотека» и «Материнский капитал».

Мы как банк с социально ответственным подходом к бизнесу гордимся этими программами и считаем, что благодаря им военнослужащие и обычные российские семьи решают свои жилищные вопросы с помощью поддержки со стороны государства и участия банка в этих процессах.

Программа «Военная ипотека» распространяется как на первичный, так и на вторичный рынок жилья, что повышает доступность таких кредитов для военнослужащих. Программа «Материнский капитал» действует пока только на вторичном рынке. Однако кредиты здесь выдаются не только на приобретение квартир, но и жилых домов, таунхаусов с земельными участками.

В обеих программах нет моратория на досрочное погашение и ограничений по минимальной сумме кредита.

Надеемся, наши советы помогут вам определиться с выбором банка и ипотечной программы. Главное, не забывайте: сегодня у заемщиков есть огромный выбор, и, понимая это, серьезные банки предлагают максимально лояльные условия ипотечного кредитования. **И**

Беседовала Ольга Петрова

НОВЫЕ КВАРТИРЫ «СТАРОЙ МОСКВЫ»:

СКОЛЬКО СТОЯТ НОВОСТРОЙКИ В СТОЛИЦЕ



Еще недавно казалось, что «город чудный, город древний» будет строиться бесконечно, дабы вместить всех желающих. Сегодня уже очевидно, что массовое возведение новостроек переместилось в область, а в самой столице число квадратных метров растет весьма умеренными темпами, и в основном за счет проектов бизнес- и премиум-класса. Сколько стоит сегодня московское жилье на первичном рынке и как, вкладываясь в котлован, защитить себя от рисков мошенничества и нарушения сроков строительства?

По данным руководителя аналитического центра корпорации «Инком» **Дмитрия Таганова**, сейчас на рынке первичного жилья в границах МКАД представлены 232 комплекса (это около 14 тыс. квартир). При этом в центре Москвы застройка ведется очень ограниченно. Основная часть домов возводится в спальных районах столицы, чаще всего на месте ветхих пятиэтажек. Программа по сносу хрущевок дает возможность построить в городе 1,87 млн кв. метров нового жилья.

У желающих приобрести в Москве строящееся жилье эконом-класса выбор невелик: на этот сегмент, по оценкам руководителя департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ-Недвижимость» **Елизаветы Гудзь**, приходится не более 17% рынка. Большая часть реализуемого в пределах «старой Москвы» жилья – по-прежнему новостройки бизнес-класса. Такие предложения составляют около 56% рынка.

Классовые различия

«Средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке недвижимости «старой Москвы» составляет 175,2 тыс. рублей», – информирует Дмитрий Таганов. Впрочем, этот показатель малоинформативен для покупателей, так как при его расчете учитываются цены на все классы жилья.

«В настоящий период в сегменте эконом-класса квадратный метр стоит в среднем 131 тыс. рублей, в сегменте комфорт – 185 тыс. рублей, в категории бизнес – 243 тыс. рублей. Новое жилье класса de luxe оценивается в 578 тыс. рублей за кв.м», – констатирует эксперт.



По данным Елизаветы Гудзь, квадратный метр в новостройках эконом-класса на начальном этапе строительства стоит чуть более 122 тыс. рублей.

Самая недорогая квартира на первичном рынке столицы обойдется примерно в 3,2 млн рублей: столько стоит студия площадью 24 кв.м в Головинском районе Северного округа. Двухкомнатные квартиры эконом-класса площадью 50-60 кв.м стоят от 7 до 9 млн рублей. В бизнес-классе цены на однокомнатные квартиры находятся на уровне 9-11 млн рублей, на двухкомнатные – 14-20 млн рублей.

Генеральный директор компании «Миэль-Новостройки» **Софья Лебедева** отмечает, что жилье эконом-класса с точки зрения покупателя и застройщика – это разные понятия: «Конечно, покупатель хотел бы получить максимум: дом

должен быть монолитным, располагаться рядом с метро и парком. Застройщик же не будет реализовывать такое жилье в эконом-сегменте». В реальности здание эконом-класса – стандартный панельный дом популярной современной серии либо типовой монолитный. Сейчас повышается качество возводимого в Москве эконом-жилья: застройщики используют качественную инженерию, ставят хорошие лифты, делают приемлемую отделку.

Основные преимущества жилья бизнес-класса заключаются в повышенном уровне безопасности (системы видеонаблюдения, охрана, консьерж-услуги), наличии собственной огороженной территории, подземного паркинга, технологичной системы контроля доступа, высококачественной дорогой инженерии. Кроме того, бизнес-класс предполагает большие площади

квартир, широкий выбор планировок, интересные архитектурные решения и оформление фасадов.

Безусловно, наиболее выгодный момент для покупки жилья – старт продаж в очередном строящемся комплексе. К моменту сдачи готового дома стоимость квартир по сравнению с началом строительства вырастает на 30-50%: эта разница «набегает» за счет регулярного повышения цен в течение 1,5-2 лет реализации проекта.

Однако вкладывать деньги в котлован – дело рискованное. Были случаи, когда покупатели строящегося жилья становились жертвами недобросовестных застройщиков.

Новостройка с гарантией

Выбирая застройщика, покупатели виртуальных метров, как правило, ориентируются на его портфель реализованных проектов – если компания крупная и уже сдала в срок десятки комплексов, ей можно доверять. Однако это не означает, что нужно избегать ма-

лоизвестных девелоперов: если вам понравился объект, возводимый незнакомым застройщиком, есть несколько способов убедиться в серьезности его намерений.

Прежде всего, необходимо выяснить, по какому договору реализуется это жилье.

Согласно приводимым Елизаветой Гудзь статистическим данным, в старых границах Москвы основной объем новостроек реализуется по договорам долевого участия (согласно 214-ФЗ). Предварительные договоры долевого участия заключаются в единичных случаях: не более 0,4-0,5% объема предложения. Через жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) продается примерно 8% столичных новостроек.

«Еще один косвенный признак надежности строительного проекта – участие в нем авторитетных банков, страховых и риэлторских компаний», – полагает руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» **Андрей Владыкин**. Например, если застройщик и объ-

ект аккредитованы в нескольких известных ипотечных банках, то это можно рассматривать как дополнительную гарантию успешного и своевременного завершения проекта.

Не менее важную информацию об объекте и продавце можно почерпнуть в Сети: при этом внимательно изучить не только собственный сайт компании, но и отзывы о ней на различных ресурсах. Если в архиве застройщика есть недостроенные или некачественные объекты, то в интернете вам обязательно встретятся дискуссии дольщиков на эту тему.

В том случае, если предварительный анализ предложения свидетельствует о правильности вашего выбора, можно переходить к следующему этапу – личному знакомству с пакетом документов застройщика. В офисе компании вам обязаны показать учредительные документы, разрешение на строительство, а также правоустанавливающие документы на землю. Обратите внимание, на каком основании застройщик пользуется землей: по праву собствен-



XIII ФОРУМ BUSINESS INTELLIGENCE

26 марта 2014, Москва, Sheraton Palace Hotel

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- Для ИТ-руководителей и бизнес-руководителей компаний-потребителей ИТ-услуг и BI-решений **участие бесплатное**
- Для поставщиков ИТ-услуг и BI-решений – **27000 руб. + 18% НДС**

Ведущий информационный партнер:



Информационный HR-партнер:



Информационные партнеры:














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



ности или аренды, и если участок арендован, то на какой срок.

В любом случае решение вложить деньги в еще не построенное жилье требует внимательного изучения предложений и тщательной подготовки к сделке. При этом стоит отметить, что вероятность попасть в неприятную ситуацию сегодня невысока: по мнению Дмитрия Таганова, первичный рынок столицы находится в таком состоянии, когда накопленный опыт позволяет девелоперам избежать множества ошибок, конкуренция подстегивает, а новые игроки, входящие в строительный бизнес, четко рассчитывают свои силы и доводят начатое до конца.

Строительная схема

«Продажа новостроек по 214-ФЗ (Закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости») – это, безусловно, гарантия безопасности сделки для покупателя, а также возможность для застройщика пополнить портфель активов еще одним успешным и надежным проектом», – подчер-

кивает Дмитрий Таганов. Договор долевого участия является пред-почтительной формой сделки, так как подлежит государственной регистрации и наилучшим образом защищает покупателя от рисков двойных продаж и несвоевременной сдачи объекта.

По таким договорам сегодня реализуется большинство московских новостроек, однако на первичном рынке также распространены предварительные договоры купли-продажи и ЖСК. Как объясняет Софья Лебедева, использование предварительных договоров купли-продажи является вполне правомерной схемой оформления сделки в отношении построенной и введенной в эксплуатацию жилой недвижимости, применение к которой договоров долевого участия в строительстве невозможно в силу закона, поскольку строительство окончено и инвестиционные отношения между девелопером и покупателем уже невозможны.

Предварительный договор купли-продажи обеспечивается платежом в размере окончательной стоимости квартиры. Покупатель

дожидается, когда застройщик или инвестор оформит квартиру в свою собственность, после чего заключается основной договор купли-продажи, а оплаченный ранее обеспечительный платеж идет в зачет стоимости квартиры.

Покупка квартиры может быть оформлена и через жилищно-строительный кооператив. Для продажи через ЖСК (равно как и для продажи через долевое участие) застройщик должен получить разрешение на строительство и надлежащим образом оформить земельные отношения. Кроме того, после относительно недавних изменений в Жилищном кодексе создание такого кооператива возможно только самим застройщиком (ранее же такую возможность имели и инвесторы). В связи с этим, считает Софья Лебедева, представления о ЖСК как о «недостаточно юридически чистой» схеме в корне неверны. Однако эксперт обращает внимание покупателей на то, что в договор ЖСК, как правило, включается пункт о том, что собственник приобретает не квартиру, а пай, который после завершения строительства можно обменять на квадратные метры.

Если в ходе реализации проекта повышаются расходы и застройщику не хватает денег на строительство, то стоимость недвижимости может быть увеличена. В некоторых договорах прописывается сумма возможного увеличения стоимости и устанавливается верхний ценовой порог. В то же время есть договоры, в которых эта сумма не фиксируется. В таком случае покупатель существенно рискует: квартира может подорожать в разы.

Кроме того, при продажах по ЖСК у застройщиков нет обязательств по срокам ввода дома в эксплуатацию. В отличие от договора долевого участия, где застройщик обязан обозначить конкретный срок передачи квартиры дольщику. Если наступает просрочка, дольщик вправе требовать штрафных санкций.

Ипотека на котлован

В настоящее время перспективы ипотечного кредитования эксперты связывают прежде всего с развитием первичного рынка недвижимости.

Купить в кредит можно жилье в любом строящемся столичном комплексе: как правило, застройщики заранее аккредитуют объект в одном или нескольких банках, что упрощает покупателям процедуру оформления кредита. Однако предварительные договоры купли-продажи и договоры ЖСК для кредиторов сопряжены с повышенной степенью риска, поэтому давать деньги под такое обеспечение готовы далеко не все. Разумеется, это не означает, что те, кто покупает жилье не по ФЗ-214, останутся без кредитов, однако выбор ипотечных программ у них будет меньше, а условия по ним могут быть более жесткими.

Средняя процентная ставка по кредитам на строящееся жилье составляет 12-13%. По ипотеке на первичку банки, как правило, устанавливают повышенную ставку на период до оформления объекта в собственность. «Сейчас средняя ставка до регистрации прав собственности составляет 12,5% годовых, после регистрации – 11,5% в рублях», – сообщает Софья Лебедева.

Большинство банков выдают кредиты на строящееся жилье с минимальным первоначальным взносом от 15-20% стоимости недвижимости. Чем выше первый взнос – тем привлекательнее будет процентная ставка.

Кроме того, на ставку часто влияет согласие заемщика приобрести опциональные страховки. По закону необходимым является лишь имущественное страхование, которое можно оформить лишь после регистрации права собственности. Получается, что на период строительства заемщик вообще не обязан приобретать страховку. Однако банки, как правило, настаивают на заключении договора о личном страховании заемщика. После регистрации собственности кредитор обычно предлагает клиенту оформить комплексное ипотечное страхование (жизни, имущества и титула). При отказе от приобретения полиса ставка по кредиту может быть повышена на 1-3 пункта. 

Татьяна Баирампас



2-4 апреля 2014 г.

**III АСТРАХАНСКИЙ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ
ФОРУМ**

Место проведения: г. Астрахань
Дворец спорта «Спартак» ул. Победы, 16/55

Тел./факс: (8512) 616-773, 616-774
usagalieva@mail.ru, www.parad-expo.ru

Выставочная фирма




ЛЕГКОЙ ВАМ ИПОТЕКИ!

Сегодня ипотека – одна из самых распространенных банковских услуг. Существенный «плюс» в пользу ипотеки – вы становитесь владельцем жилья и можете жить в новой квартире или доме сразу же, после оформления сделки. Есть еще одно преимущество – заключив договор ипотечного кредитования, можно использовать предоставленное законом право на осуществление налогового вычета. Ипотека становится все более популярной и среди жителей Кубани.

После кризисного 2009 года выдача кредитов растет. По данным за 2013 год, на Кубани взяли ипотеку почти 23 тысяч человек на сумму более 35 млрд рублей.

Сегодня на Кубани предлагают ипотеку более 150 банков. Краснодарский край лидирует в ЮФО: на него приходится 40% от всего объема кредитов по округу.

В крае наблюдается строительный бум. Кубанский рынок недвижимости насыщен предложениями жилья разного класса. Застройщики остро ощущают конкуренцию, что сдерживает рост цен на дома и квартиры.

Спрос на жилье не падает и подстегивается географическим расположением региона: теплый климат и близость курортов привлекают внутренних мигрантов.

Высокий спрос на квадратные метры отражается и на процентной ставке по ипотеке, которая на Кубани зачастую выше средней по стране и ЮФО.

Однако доступность жилья зависит не только от банковской ставки, куда более сильное влияние в этом случае оказывают доходы населения и цены на недвижимость. Как

показывают результаты рейтинга регионов России, составленного экспертами «РИА Рейтинг», по доступности приобретения жилья в ипотеку Краснодарский край находится лишь на 65-м месте. Основная причина столь слабой позиции – не высокая стоимость жилья или ипотеки, а крайне низкий уровень зарплат.

Безусловно, говорить об «ипотеке для каждого» рано. Есть много людей, которые ни при каких условиях не улучшат жилищные условия за счет рыночной ипотеки. Эта часть населения нуждается в социальных программах. Речь идет о так называемой «социальной ипотеке» – покупке жилья при финансовой поддержке государства в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Государственная поддержка граждан в крае осуществляется по 4 направлениям: федеральная подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей», региональная форма господдержки граждан,

приобретающих по ипотеке строящееся или вновь построенное жилье, программа для молодых учителей, а также программа «Накопительная ипотека».

В крае постоянно совершенствуется законодательство в сфере поддержки наиболее социально незащищенных слоев населения, индексируются размеры социальных выплат, принимаются новые виды социальной помощи.

Также необходимо сделать акцент на решении жилищных проблем основной части работающего населения, располагающего средними доходами. При этом без адекватного роста объемов строительства повышение доступности ипотеки может привести к росту стоимости жилья, не сделав его реально более доступным. Сегодня дефицит строящегося доступного жилья со всей социальной инфраструктурой – одна из проблем отрасли, решение которой невозможно без помощи государства.

Несмотря на восстановление докризисных объемов ипотечного кредитования, доступность этого механизма для граждан остается на низком уровне. Чтобы увеличить объемы строительства и сделать ипотеку дешевле, нужны согласованные усилия краевых и городских органов власти, строительных организаций и финансового сообщества. **И**

Людмила Ходосевич,
главный экономист
Сводно-экономического
управления ГУ Банка России
по Краснодарскому краю

Как изменялась среднегодовая ставка по ипотеке в Краснодарском крае

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Россия	12,9%	14,3%	13,1%	11,9%	12,3%	12,4%
ЮФО	12,9%	14,4%	13,0%	12,0%	12%	12,2%
Краснодарский край	13,1%	14,4%	13,1%	12,2%	12,4%	12, %

ЭКОНОМНАЯ КВАРТИРА

Согласно проекту рекомендаций, подготовленных Министерством строительства и ЖКХ РФ, цена одного квадратного метра жилья эконом-класса будет составлять около 80% от его сегодняшней рыночной стоимости. При этом максимальное значение здесь не должно превышать 30 тыс. рублей.



Недвижимость по таким ценам (так называемое бюджетное жилье) будет строиться в рамках специального проекта «Жилье экономического класса». Приобрести его смогут люди, которые не в состоянии купить недвижимость по действующим ценам.

Стоимость жилья в России за прошлый год увеличилась всего на 2%. В некоторых регионах оно дешевет.

Больше всего квартиры подорожали в Иваново (на 8%), Калининграде (на 7%), Тольятти (на 6%).

АГЕНТСТВО ГАРАНТИРУЕТ

Министерство экономического развития подготовило проект постановления о создании в России Агентства кредитных гарантий. Оно нужно для того, чтобы государство могло стимулировать долгосрочное кредитование малого и среднего бизнеса.

Пока доля займов МСБ в структуре кредитных портфелей банков невелика и их рост замедляется. Из-за высоких рисков финансовые организации практически не предоставляют бизнесменам деньги на продолжительные (свыше 3-5 лет) сроки, хотя именно «длинные» деньги нужны предпринимателям в первую очередь.

У Агентства будет ограниченная банковская лицензия. Его уставной капитал составит 10 млрд рублей. Среди задач новой организации – координация деятельности федерального гарантийного фонда, выдача контргарантий региональным гарантийным организациям и прямых гарантий субъектам малого и среднего предпринимательства, которые занимаются реализацией инвестиционных проектов.

ВКЛАДЫ ПОДЕШЕВЕЮТ

Вероятнее всего, ставки по депозитам в этом году будут снижаться. По данным ЦБ, размер средней ставки (по результатам мониторинга банков ТОП-10) составляет 8,31% годовых.

Центробанк РФ подготовил проект указа «О порядке раскрытия банками информации о процентных ставках по договорам банковского вклада с физическими лицами». Согласно ему, с апреля этого года кредитные организации должны каждый месяц публиковать на своих сайтах данные о депозитных ставках.

МЕТРО-ЛИДЕР

Через год Москва станет лидером по объемам строительства рельсового транспорта (метро и железной дороги).

«Начали стройку новых путей по радиальным направлениям железных дорог, сейчас перевозятся 2 млн человек в сутки, после реконструкции будет 3 млн», – заявил мэр Москвы Сергей Собянин.

По данным градоначальника, в прошлом году в столице построено 12 км линий метро.

БАНК ДЛЯ ЗАРПЛАТЫ

Россияне самостоятельно смогут выбирать банк для получения зарплаты в безналичной форме. Такие поправки в Трудовой кодекс одобрены Госдумой. При этом расходы, связанные с переводом денег, лягут на работодателя.

Сейчас право такого выбора у сотрудников тоже существует, но если у компании есть зарплатный проект с другим банком, то работники сами оплачивают комиссии за перевод денежных средств.

КОМУ ВОЙНА...

Начавшийся в прошлом году массовый отзыв лицензий у банков положительно отразился на бизнесе крупнейших игроков финансового рынка.

Уже в конце прошлого года стал очевиден переток средств организаций и предприятий из частных банков в государственные. Это вполне объяснимо: ведь, в отличие от средств физических лиц, вклады предприятий не защищены системой страхования вкладов. Это означает, что при отзыве лицензии у кредитной организации они могут лишиться своих денежных средств. Сильнее всего от оттока средств пострадали небольшие банки.

Как сообщают «Известия», лидером по объему привлеченных средств предприятий и организаций стал ВТБ (только за декабрь 2013 года прирост средств в этом банке составил 262 млрд рублей). Также в этот «рейтинг» вошли Сбербанк (с притоком в 217,2 млрд рублей), Россельхозбанк (51,7 млрд рублей), Газпромбанк и Связь-Банк.

СТРАНА ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

По итогам прошлого года Россия заняла третье место по количеству иностранных инвестиций. На первых двух позициях – США и Китай. Таковы данные доклада Конференции ООН по торговле и развитию.

Приток инвестиций составил 94 млрд долларов. Эксперты про-

гнозируют сохранение этой тенденции.

По данным авторов доклада, то, что Россия поднялась с 9-го места в 2012 году на почетное 3-е, произошло в первую очередь благодаря приобретению британской компанией British Petroleum 18,5% доли в «Роснефти».

ДОЛГОВАЯ ЛЕТОПИСЬ

Комиссия Правительства РФ по законопроектной деятельности одобрила проект поправок Минфина, которые позволяют указывать в кредитных историях граждан сведения о неоплаченных долгах за коммунальные услуги и сотовую связь. Согласие должника на это не требуется в том случае, если суд вынес решение о взыскании этих сумм. До сих пор согласие человека о включении таких сведений в кредитный отчет в любом случае было необходимо.

Данные поправки также предполагают включение в кредитные истории информации о предоставленных гражданами поручительствах по кредитам.

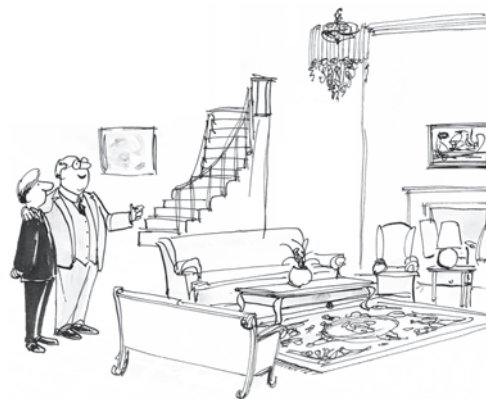
ИП ПОД ЗАЩИТОЙ

С этого года банковские депозиты индивидуальных предпринимателей включены в систему страхования вкладов.

Теперь предприниматели, так же как и физические лица, при отзыве у банка лицензии смогут получать страховое возмещение на сумму до 700 тыс. рублей.

ИПОТЕЧНЫЙ ОТЧЕТ

По данным компании «Миэль» – Сеть офисов недвижимости, за прошлый год средняя ставка по ипотечным кредитам в рублях выросла с 11,6% годовых до 12,4%. За год увеличился средний срок кредитования, а также стала более распространена ипотека с низким первоначальным взносом.



Банки продолжали проводить различные акции, в рамках которых предлагали более лояльные условия кредитования – в том числе, по пониженным ставкам.

ДИНАМИЧНЫЕ ВКЛАДЫ

Заместитель председателя Банка России **Михаил Сухов** не ожидает принципиальных изменений динамики банковских вкладов в этом году.

За прошлый год объем вкладов физических лиц увеличился на 19%, достигнув 16 трлн 957,5 млрд рублей.

БАНКОВСКАЯ МАСТЕРСКАЯ:

ГДЕ ВЗЯТЬ КРЕДИТ НА РЕМОНТ?



В прошлом году самыми востребованными у заемщиков оказались кредиты на ремонт квартир. Однако, специальных кредитных программ на ремонт банки почти не предлагают.

«Средняя стоимость ремонта в Москве различается в зависимости от типа жилья (новостройка/вторичка), вида ремонта (косметический/капитальный/евро и т.д.), а также квалификации пер-

сонала, цены отделочных материалов. Стоимость косметического ремонта начинается от 2,5-5 тыс. рублей/кв.м, капитального – от 8-15 тыс. рублей/кв.м», – информирует независимый финансовый советник **Наталья Смирнова**.

Средний размер кредита на ремонт варьируется в диапазоне от 100 тыс. до 1,5 млн рублей.

Заемщики могут воспользоваться несколькими видами программ: целевым потребительским кредитом, нецелевым потребительским кредитом и кредитом под залог квартиры.

Целевые потребительские кредиты оформляются на какие-то конкретные цели (в данном случае на ремонт недвижимости). В этом случае банк будет отслеживать целевое расходование предоставленных средств, которые заемщик должен потратить по назначению (это прописывается в кредитном договоре).

«Здесь можно отметить широкий список дополнительных обязательств заемщика: например, обязательство пользоваться услугами только аккредитованных банковскими организациями компаний-подрядчиков, оказывающих ремонтно-отделочные услуги», – говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» **Максим Клягин**.

Кредиты на ремонт предлагает довольно мало банков.

«Раньше многие банки в своей линейке кредитных продуктов отдельно выделяли кредиты под залог имеющейся недвижимости на ремонт. Сейчас чаще встречается кредиты под залог имеющейся недвижимости на любые цели, то есть банки пошли по пути универсализации.

Для банков более привлекательный продукт – целевые кредиты на приобретение квартиры (ипотека), которые менее рискованны для них», – объясняет генеральный директор «НБИК» **Евгения Таубкина**.

Нецелевой потребительский кредит оформить гораздо легче и быстрее. Обычно заемщику требуется предъявить паспорт, копию трудовой книжки и справку о доходах 2-НДФЛ или по форме банка. Потратить заемные средства заемщик может на любые нужды; для банка главное, чтобы деньги возвращались в срок.

Сумма кредита здесь, как правило, бывает меньше, чем по «целевым» программам. Риски по такому виду кредитования у банка велики, что отражается на стоимости кредита.

По данным Максима Клягина, «средние ставки по нецелевым потребительским кредитам находятся в районе 23-25% годовых, тогда как по целевым займам – как правило, на 2-3% ниже».

«Средняя ставка по кредитам физлицам на срок свыше одного года составляет 18,3%, по розничным кредитам на срок до года – 24,7%. Из-за высокого уровня за кредито-



ванности Центральный банк планирует в четыре раза уменьшить объемы потребительского кредитования, запретив выдавать потребкредиты со ставкой выше 45% и снизить ставки до 10-15% в течение двух лет путем ужесточения требования к капиталу банков. Экспресс-кредиты наличными с минимумом документов без обеспечения станут или редкостью, или уйдут в разряд микрофинансирования с очень высокими ставками», – прогнозирует Наталья Смирнова.

Еще один банковский продукт, которым можно воспользоваться, – это *потребительские кредиты под залог недвижимости*.

В этом случае на имеющуюся в собственности заемщика недви-

жимость оформляется залог в пользу банка. Обременение снимается только после полного расчета с кредитором. Процентные ставки здесь будут ниже, а выдаваемые суммы – больше. Но нужно учитывать дополнительные расходы, которые придется понести заемщику, – по оценке и страхованию предмета залога.

Ставки при отслеживании банком целей кредитования начинаются от 11,5%, при отсутствии контроля за целевым расходованием средств – от 12,5%.

«Большинство людей возьмут потребительский кредит – мало кто станет закладывать квартиру ради таких целей», – уверена Евгения Таубкина. **И**



Кредиты на ремонт

Вид кредита	Сумма	Срок
Целевой потребительский	Максимальная сумма – 3 млн рублей (здесь потребуются два поручителя). Однако это единичные случаи, на практике заемщик может рассчитывать лишь на сумму не более 1 млн рублей	5 лет
Нецелевой потребительский		
Кредит под залог недвижимости на любые цели	Размер ограничен стоимостью закладываемого объекта – банки готовы предоставить до 80% от залоговой стоимости квартиры	До 30 лет

По данным «НБИК»

ПРОФЕССИЯ – БАНКИР

Как и зачем начинать карьеру в банке?

Основные позиции, на которые могут претендовать кандидаты, начинающие свою карьеру в банковской отрасли, остаются традиционными – операционисты, консультанты по различным финансовым продуктам, андеррайтеры, сотрудники колл-центров. Некоторые банки не требуют наличия у кандидатов профильного образования, хотя оно, безусловно, является одним из важнейших факторов для дальнейшего карьерного роста.

Профессионалы банковского рынка

Если на стартовом уровне банки ориентированы на привлечение максимального числа новых работников, вписывающихся хотя бы в минимальные стандарты компании, то на более высоких уровнях ситуация меняется. Банки заинтересованы в удержании своих лучших работников и «переманивании» таких сотрудников у конкурентов. С практической реализацией этого возникают сложности.



**PROFIL
HR GROUP**

**Подбор персонала
всех уровней**

client@profil.ru
+7 495 792-81-79

Как сделать предложение человеку, который успешно трудится на своем рабочем месте? Как гарантировать, что новый высококлассный и, соответственно, высокооплачиваемый работник впишется в бизнес-модель и корпоративную культуру новой компании? Здесь на помощь банкам приходят профессионалы – рекрутинговые агентства, специализирующиеся на подборе специалистов для банковской сферы.

Рекрутинговые агентства

В настоящее время таким подбором на регулярной основе занимаются две категории агентств. С одной стороны, это крупные агентства, работающие во многих сферах, с другой, небольшие компании, декларирующие свою специализацию именно по банковскому направлению. Стоимость их услуг, как правило, начинается от нескольких ежемесячных окладов искомого специалиста, и в некоторых случаях «доращивается» до его годовой зарплаты.

Важным преимуществом, из-за которого компании предпочитают использовать этот не самый дешевый способ привлечения персонала, является наличие у крупных агентств широчайшего круга контактов, который позволяет получить рекомендации на ту или иную вакансию. Цена ошибки в подборе кадров на средних и высших позициях высока, и работодатель должен быть уверен в выбранном кандидате.

Обычно услуги агентств используются для поиска сильных специалистов среднего звена, и тогда заказчик получает 3-4 кандидатов, из которых может выбрать наиболее подходящего, или же «охота» идет за каким-то конкретным сотрудником, и тогда агентство может развернуть целую операцию по перетягиванию ценного кадра.

Многие профессионалы при желании сменить работу сами отправляют свои резюме в топовые агентства. При наличии у рекрутеров доверительных отношений с банком-заказчиком под сильного специалиста может найтись вакансия, даже если до этого она не была официально заявлена. И

Александр Царьков,
директор по развитию
кадрового холдинга
«ПРОФИЛЬ»
<http://www.profil.ru/>
client@profil.ru
+7 495 792-81-79

КРЕДИТ: РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

что могут предложить МФО малому бизнесу?



Любая бизнес-идея нередко без материальной подпитки так и остается просто идеей. Впрочем, средства нужны не только на этапе стартапа: развитие любой фирмы требует постоянных вложений. Большинству предпринимателей приходится время от времени пользоваться заемными средствами, однако взять в долг в банке на бизнес-цели бывает непросто. Иногда альтернативой банковскому кредиту могут стать предложения микрофинансовых организаций.

Микрофинансирование – это деятельность по упрощенному предоставлению краткосрочных займов в ограниченном размере. Чаще

всего микрофинансовые организации (МФО) оценивают платежеспособность заемщика не по типовым, а по индивидуальным критериям, и

предъявляют к своим клиентам минимальные требования. В связи с этим получить деньги по программе микрофинансирования нередко

бывает проще, чем оформить кредит в банке. Микрозаймы доступны многим из тех, кому в банковской ссуде было отказано. В то же время кредиты от МФО обходятся клиентам намного дороже банковских: большие риски покрываются здесь высокими процентами.

Микрокредиты впервые появились как услуга для бедных – люди, не имеющие доступа к банковским продуктам, получили возможность брать краткосрочные займы «до зарплаты». В таком формате микрофинансирование развивалось и в России, что не лучшим образом отразилось на репутации МФО: для многих людей их деятельность сейчас ассоциируется с ростовщичеством. Действительно, предложений «выдать кредит в течение часа без залога и поручителей» на рынке предостаточно, а ставки по таким займам порой превышают 700% годовых. Дело в том, что деньги в этих случаях выдаются на короткий срок, иногда всего лишь на несколько суток, под 0,5-2% в день, и переплата на первый взгляд кажется умеренной: на сумму 100 тыс. рублей за две недели по ставке 1% в день «набежит» 14 тыс. рублей. Однако если рассчитать годовую ставку по такому кредиту, которая составит 365%, то ростовщический характер подобных займов становится очевидным.

В то же время нужно понимать, что экспресс-займы физлицам – это только ограниченный сектор рынка микрофинансирования. Микрокредиты могут использоваться как цивилизованный финансовый инструмент, удобный, прежде всего, для малых предприятий, индивидуальных предпринимателей.

Сфера микрофинансирования регулируется Законом «О микрофинансовой деятельности и микрофи-

нансовых организациях». Согласно ему, статус МФО может получить любая автономная некоммерческая организация, фонд или товарищество – достаточно внести информацию о себе в государственный реестр МФО. Такая организация не может выдавать займы в иностранной валюте, привлекать вклады физических лиц, а также вести профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг. Закон ограничивает размер займов, выдаваемых одному клиенту, суммой в 1 млн рублей и запрещает МФО применять штрафные санкции при досрочном погашении задолженности.

Законодательство не ставит практически никаких преград для выхода на рынок микрофинансирования всех желающих, поэтому с момента его принятия в 2010 году ежегодно стали появляться сотни новых МФО: на сегодняшний день в Госреестре зарегистрировано более 4 тыс. таких компаний. Однако в ближайшем будущем регулирование деятельности этого рынка, скорее всего, ужесточится: микрофинансовые организации могут обязать вступать в СРО, а также, подобно банкам, раскрывать полную информацию о реальной стоимости кредитов. Не исключено, что после появления новых правил часть МФО уйдет с рынка, или, по крайней мере, из «белого» сектора. Однако объемы микрокредитования вряд ли сократятся: спрос на такие финансовые услуги стабильно высок. А вот структура портфеля может измениться: по мнению экспертов, будущее рынка микрофинансирования связано с кредитованием бизнеса.

С предпринимателем на «ТЫ»

Пожалуй, любой владелец бизнеса сталкивался с ситуациями, решить

которые можно было только с помощью заемных средств – и чем быстрее, тем лучше. Например, необходимо срочно оплатить очередную партию товара или обеспечить участие в тендере, а свободных денег у фирмы нет. Банковский кредит в таких случаях далеко не всегда является подходящим решением. Во-первых, на одобрение заявки и перевод средств может уйти не одна неделя. Во-вторых, предпринимателю зачастую нечего предложить банку в качестве залога, в то время как к обеспечению долга большинство кредиторов предъявляют жесткие требования. Если говорить о начинающих бизнесменах, то большинство банков в принципе не рассматривают в качестве заемщиков предпринимателей, ведущих свою деятельность менее шести месяцев или даже одного года.

Этот пробел на кредитном рынке с успехом восполняют микрофинансовые организации, придерживающиеся несравнимо более гибкого подхода к андеррайтингу заемщиков из сферы малого и среднего предпринимательства. МФО индивидуально оценивают платежеспособность каждого клиента, оперативно выдают займы и во многих случаях готовы кредитовать на бизнес-цели без залога и поручителей.

Микрофинансовые организации выдают кредиты юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в среднем под 25% годовых на срок от трех месяцев до трех лет. Сумма займа не может превышать 1 млн рублей. Из-за дополнительных комиссий (например, за сопровождение займа) реальная стоимость кредита иногда оказывается ощутимо выше заявленной.

По микрокредитам на сумму менее 350-500 тыс. рублей обеспечения обычно не требуется. Суммы

до 600-700 тыс. рублей выдаются под поручительство одного лица, а более крупные займы – под поручительство двух лиц или залог. В качестве залога может быть принято как недвижимое имущество заемщика или фирмы, так и оборудование, товары в обороте и автотранспорт.

Что касается требований к заемщику, список формальных критериев у МФО минимален: гражданство РФ, возраст не моложе 21 и не старше 65 лет. Также необходимым условием может быть постоянная или временная регистрация заемщика в регионе местонахо-

ждения офиса МФО и отсутствие отрицательной кредитной истории. «Впрочем, каждая заявка рассматривается в индивидуальном порядке, и предлагаются решения, которые будут максимально соответствовать предпочтениям и возможностям клиента», – подчеркивает директор по маркетингу и связям с общественностью ООО «Микрофинанс» **Ксения Хорьякова**.

Вместе с заявкой необходимо подать пакет документов, включающий паспорт и любой другой документ, подтверждающий личность заявителя, а также налоговую отчетность фирмы за последний

отчетный период, свидетельство о постановке на налоговый учет (ИНН), свидетельство о регистрации юридического лица (ОГРН). Многие МФО рассматривают заявку и принимают предварительное решение о выдаче займа в течение нескольких часов.

Деньги для стартапа

Найти средства на этапе становления бизнеса – одна из самых непростых задач для предпринимателя. Начинаящие фирмы порой не могут предложить в качестве обеспечения займа ничего, кроме бизнес-плана, но большин-



Начальник отдела продаж ипотечных продуктов Департамента ипотечного кредитования Светлана Костюкова

Какой минимальный первоначальный взнос должны внести заемщики для получения кредита в банке Петрокоммерц?

Если Вы планируете воспользоваться ипотечным кредитом и приобрести квартиру на вторичном рынке жилья, то Вам необходимо иметь как минимум 10% от стоимости квартиры в качестве первоначального взноса.

Как размер взноса влияет на ставку по кредиту и размер ежемесячных платежей?

На ставку по кредиту влияет несколько параметров: срок кредита, форма подтверждения дохода и размер первоначального взноса. Чем ниже первоначальный взнос – тем выше процентная ставка.

Например, 10% первоначальный взнос увеличит процентную ставку в среднем на 1% по сравнению с 30% первоначальным взносом, ежемесячный платеж при этом также вырастет. Если Ваших накоплений достаточно для внесения только минимального первоначального взноса, то Вы сможете уменьшить

ежемесячный платеж, увеличив срок кредита, однако переплата по кредиту возрастет. Скомпенсировать данный фактор Вы можете путем частичного досрочного погашения, так как в этом случае Вы можете уменьшить не только ежемесячный платеж, но и срок кредита.

Сколько собственных средств Вы посоветовали бы внести заемщику, чтобы обслуживание ипотеки было в последующем максимально комфортным?

Когда семья решает приобрести квартиру с использованием ипотечного кредита, одним из первых встает вопрос о размере первоначального взноса. Использовать ли все накопления или оставить определенную сумму на ремонт? Здесь нет какого-то рецепта, каждому нужно найти для себя «золотую середину»: попросить менеджера предложить несколько вариантов, рассмотреть различный процент первоначального взноса и срока кредита, подобрать комфортный ежемесячный платеж.

Но главное – это оценить сумму выплаченных процентов за весь срок пользования кредитом. При повышенной процентной ставке и увеличении срока кредита для того, чтобы сделать ежемесячный платеж комфортным, переплата по кредиту существенно увеличится. Сравнив суммы переплаты по кредиту, Вы на собственном примере убедитесь, что больший первоначальный взнос позволит сэкономить на ипотеке.

ство кредиторов это не устраивает. «На старте предпринимателю очень сложно привлечь финансирование, так как банки рассматривают вопрос о выдаче кредита, когда предприятие проработало уже хотя бы год», – поясняет Ксения Хорьякова.

Альтернативным решением являются специальные программы кредитования на развитие бизнеса, разработанные микрофинансовыми организациями. По словам спикера, займы в рамках таких программ выдаются предприятиям, ведущим деятельность не менее трех месяцев с даты государственной регистрации бизнеса.

«Специалисты микрофинансовых структур проводят оценку эффективности бизнеса потенциально заемщика. Если фирма еще ни разу не сдавала отчетность, оценивается уровень возможных доходов заемщика, проводится анализ его кредитной истории и независимая оценка имущества. Кроме того, у МФО есть свои системы скоринга, а также специальные методики определения рисков и принятия решений», – рассказывает генеральный директор МФО «Народная Казна» **Алексей Лебедев**.

Тендерный факторинг

Участие в коммерческих конкурсах на заключение крупных контрактов может способствовать активному развитию фирмы и ее переходу на новый экономический уровень. При этом предпринимателю нужно быть готовым к тому, что в случае победы в тендере ему понадобится дополнительное финансирование для своевременного исполнения контрактных обязательств. Например, небольшая строительная фирма выиграла тендер и получила долгожданный заказ на воз-

ведение муниципального объекта. Работы нужно завершить в установленный срок, однако на закупку необходимого количества материалов и организацию работ у предприятия, до недавнего времени реализовывавшего гораздо менее масштабные проекты, средств нет. Деньги на исполнение заказа можно одолжить в банке под залог самого тендерного контракта – подобная схема финансирования известна как тендерный факторинг. Однако дело в том, что банки неохотно идут на подобные сделки, если речь идет о суммах менее 3 млн рублей. В то же время есть микрофинансовые организации, специализирующиеся именно на тендерных займах и услугах по финансированию исполнения контрактов.

Эти МФО готовы в течение одного дня выдать заемные средства, необходимые для участия в государственных тендерах (в соответствии с Федеральным законом №44-ФЗ участники должны зарезервировать на счете заказчика сумму, покрывающую до 5% стоимости лота). Если же компания выиграла тендер, та же микрофинансовая организация может предоставить ей средства для исполнения контракта – по крайней мере, на начальном этапе, пока фирма еще не получает от заказчика деньги за свои услуги. Правда, стоимость такого займа может достигать 3% в месяц, то есть 36% годовых, что значительно выше среднерыночной ставки по аналогичным банковским кредитам. Однако в определенных случаях лучше переплатить за кредит, чем потерять крупный контракт.

Под крылом государства

В декабре 2012 года распоряжением Правительства Москвы был

создан Фонд содействия развитию микрофинансовой деятельности, который предоставляет займы МФО и кредитным кооперативам для того, чтобы они увеличивали объемы кредитования малых и средних предприятий. На сегодняшний день участниками программы фонда стали несколько микрофинансовых организаций, предлагающих московским предпринимателям займы на специальных условиях. Такие займы выдаются для следующих целей:

- приобретение, ремонт, модернизация основных средств;
- внедрение новых технологий;
- развитие научно-технической и инновационной деятельности;
- приобретение товарно-материальных ценностей;
- расширение деятельности или развитие существующего бизнеса.

Для решения этих задач столичные предприятия могут взять в долг до 1 млн рублей на срок от 3 до 12 месяцев по средней ставке 18% годовых.

«Особое внимание в рамках программы уделяется финансированию предприятий, занимающихся приоритетными видами деятельности», – добавляет Алексей Лебедев. В качестве приоритетных столичное правительство выделяет реализацию бизнес-проектов, в частности, в таких сферах как производство, ЖКХ, инновации, образование, здравоохранение, физкультура и спорт, транспортные перевозки, внутренний туризм, молодежное предпринимательство. Займы компаниям, занимающимся этими направлениями, выдаются по льготной ставке 13,5% годовых.

Получить деньги на таких условиях могут фирмы, зарегистриро-

ванные и действующие на территории Москвы, имеющие положительную деловую репутацию, не замеченные в нарушении кредитных обязательств и не допускающие просрочек платежей по налогам и сборам. По правилам программы займы не выдаются некоторым категориям организаций, например, страховым компаниям, инвестиционным и негосударственным пенсионным фондам, ломбардам, предприятиям игорного бизнеса.

Микрокредитная история

Получить заем в МФО, безусловно, проще, чем кредит в банке, тогда как процесс погашения задолженности в обоих случаях требует от заемщика одинаковой аккуратности и дисциплины. Распространенное мнение о том, что микро-

финансовые организации не стремятся сократить процент невозвратов и просрочек, закладывая свои риски в ставки по займам, не вполне соответствует действительности. Такая ситуация характерна лишь для компаний, занимающихся экспресс-кредитованием физических лиц без обеспечения на любые нужды, – в этом секторе доля невозвратов достигает 30%. МФО, ориентированные на кредитование бизнеса, напротив, чаще всего весьма тщательно подходят к формированию клиентской базы, и в этом сегменте уровень просроченной задолженности не превышает 5%.

Нарушение обязательств по микрозаймам ставит репутацию предпринимателя под угрозу, и ему вряд ли удастся снова воспользоваться услугами той же

МФО, тогда как подтвердившие свою надежность заемщики, напротив, получают доступ к более выгодным предложениям организации. Кроме того, некоторые МФО публикуют в Сети списки недобросовестных заемщиков, предостерегая от контактов с ними потенциальных контрагентов, а недавно принятые поправки к Закону «О кредитных историях» обязали МФО передавать сведения о заемщиках в бюро кредитных историй вне зависимости от согласия клиента. Особенно важно помнить об этом начинающим предпринимателям, впервые обращающимся за кредитом: погашая микрозаем в МФО, они закладывают основу для своего дальнейшего сотрудничества с финансовыми организациями. **И**

Татьяна Баирампас

21
марта

XVI Всероссийская банковская конференция "Банковская система 2014: взаимодействие мегарегулятора и участников финансового рынка"

«ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ»

Москва, Б.Якиманка, 24













На конференции будет обсуждаться широкий круг проблем и задач, связанных с развитием российского финансового рынка. Особое внимание будет уделено основным принципам деятельности, текущей политике и стандартам Банка России как мегарегулятора финансового сектора, а также проблемам регулирования, управления рисками и повышения устойчивости банков и некредитных финансовых организаций.

















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
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Квартира на вторичном рынке	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 11,75%
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Квартира в новостройке	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 11,75% (после регистрации ипотеки); от 13,75% (на этапе строительства)
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Загородная недвижимость	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 14,5%
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	На любые цели (Кредит под залог квартиры)	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 16%
 МТС Банк ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Рефинансирование	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 12,25%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 10,5%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира+ Материнский ка- питал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,75%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка + Материнский капитал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Поместье»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Кредит на перво- начальный взнос»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Ипотека плюс»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 15,25%
 НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Свободные метры»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 13,00%
 Связь Банк ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Твоя ипотека»	Рубли	До 60 млн	От 11%
 Связь Банк ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Новостройка»	Рубли	До 30 млн	От 12,5%
 Связь Банк ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Военная ипотека» (готовое жилье)	Рубли	До 2,2 млн	10% годовых – на первый год кредитования; 10-10,5% годовых – на второй и последующие годы

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 3 до 25 лет	От 10%	Без ограничений	1% от суммы кредита	
От 3 до 25 лет	От 15%	Без ограничений	1% от суммы кредита	Приобретение квартиры у аккредитованной Банком компании-застройщика
До 10 лет	От 30%	Без ограничений	1% от суммы кредита	Удалённость объекта не более 120 км от Москвы
От 3 до 10 лет		Без ограничений	1% от суммы кредита (не менее 15 000 руб. и не более 100 000 руб.)	В залог принимается квартира третьих лиц; В объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
До 25 лет		Без ограничений	1% от суммы кредита	Сумма кредита определяется платёжеспособностью клиента, но не более остатка ссудной задолженности
От 3 до 30 лет	– не менее 20% от стоимости квартиры или доли в квартире – не менее 10% от стоимости квартиры, при условии страхования риска ответственности заемщика по кредитному договору	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) – 1,0% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – приобретение квартиры или последней доли в квартире на вторичном рынке недвижимости
От 3 до 30 лет	От 10%	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) – 1,0% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – приобретение квартиры на вторичном рынке недвижимости, с использованием материнского капитала в качестве части первоначального взноса
От 3 до 30 лет	От 20%	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) – 1,0% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – приобретение квартиры в строящемся многоквартирном доме, аккредитованном НОМОС-Банком
От 3 до 30 лет	От 10%	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) – 1,0% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – приобретение квартиры в строящемся многоквартирном доме, аккредитованном НОМОС-Банком, с использованием материнского капитала в качестве части первоначального взноса
От 3 до 30 лет	От 30%	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) – 1,0% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – приобретение жилого дома с земельным участком или доли в праве собственности на жилой дом с земельным участком
От 3 до 30 лет	-	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) – 1,0% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – получение средств под залог имеющейся квартиры на оплату первоначального взноса по приобретаемому жилью, с оформлением ипотечного кредита в НОМОС-Банке
От 3 до 30 лет	-	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) – 1,0% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – получение наличных средств для проведения капитального ремонта и иных неотделимых улучшений жилой недвижимости под ее залог
От 3 до 30 лет	-	Досрочное погашение без ограничений (с первого дня любыми суммами)	Единовременная плата за изменение условий кредитования (снижение процентной ставки) – 1,0% от суммы кредита, но не менее 15 000 рублей и не более 100 000 рублей. Оплачивается на усмотрение клиента	Целевое назначение – получение наличных средств под залог имеющегося в собственности жилья на покупку жилой недвижимости или для инвестирования в строительство
3-30 лет	От 20% при залоге приобретаемой недвижимости (0% при залоге имеющейся недвижимости)	Без комиссий и 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); - имущественное страхование (после оформления права собственности) - обязательно
3-30 лет	От 20%	Без комиссий и моратория	Комиссия за оформление закладной – 1,5% от суммы кредита (не более 100 000 рублей)	Страхование: - личное (рекомендуемое); - титульное (рекомендуемое); - имущественное (обязательно)
От 3 до 30 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения – 10 000 рублей РФ / 400 долларов США / 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа	Страхование имущества – обязательно, личное и титульное страхование – по желанию клиента	Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует
От 3 до 30 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения – 10 000 рублей РФ / 400 долларов США / 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа	Страхование имущества – обязательно, личное страхование – по желанию клиента	Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует
От 3 до 30 лет	Сумма кредита – не более 50% от стоимости квартиры в собственности / не более 60% от стоимости дома с земельным участком в собственности	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма досрочного погашения – 10 000 рублей РФ / 400 долларов США / 400 евро без учета суммы ежемесячного платежа	Страхование имущества – обязательно, личное и титульное страхование – по желанию клиента	Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует
36 мес.	Нет	Заемщик вправе досрочно полностью или досрочно частично исполнить обязательство по возврату Суммы займа. При этом займодавец должен быть уведомлен о досрочном полном или частичном исполнении обязательств по возврату Суммы займа не позднее чем за 30 (Тридцать) календарных дней до даты предполагаемого полного или частичного погашения		Отчет об оценке рыночной стоимости и страхование предмета залога
От 3 до 30 лет	От 20%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют	Комиссии по кредиту отсутствуют	Срок сдачи объекта в эксплуатацию не позднее 01.09.2013, закладная должна быть оформлена до 31.12.2013
От 3 до 30 лет	От 20%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 3 до 30 лет	---	Мораторий и комиссия за досрочное погашение отсутствуют	Комиссии по кредиту отсутствуют	---
До 30 лет	От 20%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Минимальное подтверждение официального дохода – 20%
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Фиксированная ставка
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	0,5% за снятие наличных	Фиксированная ставка









Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Люкс	Рубли РФ	От 300 000 до 18 000 000	От 11,5 до 14,75%
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Оптимальный	Рубли РФ	От 300 000 до 18 000 000	6,00%+ MosPrime3M-7,50%+ MosPrime3M
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885	АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Фора-Нецелевой	Рубли РФ, доллары США	До 50% от стоимости закладываемой квар- тиры	12-17%

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Правильный выбор»	Рубли РФ	От 50 000 до 500 000	От 24%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Партнер»	Рубли РФ	От 30 000 до 750 000	От 19%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	НЦПК «Партнер +»	Рубли РФ	От 30 000 до 750 000	От 15,9%
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОВБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50 000-3 000 000 руб.	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
 МОСОВБАНК	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
 МОСОВБАНК	АКБ МОСОВБАНК ОАО (495)626-21-01	Потребительский кредит	Рубли, доллары, евро	50 000-3 000 000 руб.	Рубли 22-26% Валюта 16-22%
 МОСОВБАНК	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
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Экспресс-кредит (Кредит наличными на любые цели без залога и поручительства. До 250 000 рублей за 30 минут)	Рубли РФ	От 20 000 руб. до 250 000 руб.	От 34,9% до 59,9%
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	«Стандартный» (Потребительский кредит на любые цели без залога и поручительства)	Рубли РФ	От 20 000 руб. до 1 000 000 руб.	От 17,9% до 34,9%

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

6-60 месяцев	Отсутствует	Мораторий на полное или частичное досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма к частичному досрочному погашению не может быть менее 1000 руб.	Нет	Нет
6-60 месяцев	Отсутствует	Мораторий на полное или частичное досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма к частичному досрочному погашению не может быть менее 1000 руб.	Нет	Обязательно – сотрудники государственных учреждений
6-60 месяцев	Отсутствует	Мораторий на полное или частичное досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма к частичному досрочному погашению не может быть менее 1000 руб.	Нет	Сотрудник компании-партнера, аккредитованного в соответствии с «Порядком по аккредитации компаний-партнеров (ЗАО) «Банк ЖилФинанс» в рамках программы «Партнер +» по предоставлению нецелевых потребительских кредитов»
От 1 месяца до 3 лет	Нет	Возможно	Страхование (решение принимается Кредитным Комитетом Банка): при залоге автомобиля – страхование транспортного средства на срок кредитования; при залоге недвижимости – страхование недвижимости на срок кредитования; страхование жизни и здоровья Заемщика	Кредит под залог движимого и недвижимого имущества
От 1 месяца до 5 лет	Нет	Возможно	Страхование жизни и здоровья заемщика и поручителей (при необходимости) в страховой компании, рекомендованной Банком	- получение пенсии на текущий счет, открытый в АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, более 1 месяца; - размер платежа по кредиту не превышает 50% получаемой пенсии (для работающих пенсионеров – не более 70% получаемой пенсии)
От 1 месяца до 3 лет	Нет	Возможно	Страхование (решение принимается Кредитным Комитетом Банка): при залоге автомобиля – страхование транспортного средства на срок кредитования; при залоге недвижимости – страхование недвижимости на срок кредитования; страхование жизни и здоровья Заемщика	Кредит под залог движимого и недвижимого имущества
От 1 месяца до 5 лет	Нет	Возможно	Страхование жизни и здоровья заемщика и поручителей (при необходимости) в страховой компании, рекомендованной Банком	- получение пенсии на текущий счет, открытый в АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, более 1 месяца; - размер платежа по кредиту не превышает 50% получаемой пенсии (для работающих пенсионеров – не более 70% получаемой пенсии)
От 3 до 60 месяцев	Отсутствует	Досрочное погашение возможно в любом объеме, в любую дату, без дополнительных комиссий	Отсутствует	Кредит выдается наемным работникам, работающим пенсионерам, владельцам бизнеса, индивидуальным предпринимателям
От 3 до 60 месяцев	Отсутствует	Досрочное погашение возможно в любом объеме, в любую дату, без дополнительных комиссий	Отсутствует	Кредит выдается наемным работникам, работающим пенсионерам, владельцам бизнеса, индивидуальным предпринимателям; Время принятия решения до 3 рабочих дней. Срок действия решения — 90 календарных дней





Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит без обеспечения «3 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах)	Рубли РФ, доллары США, евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 500 тыс. руб.	25,0% в рублях РФ; 21,0% в долларах США и евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит без обеспечения «4 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах, документ, подтверждающий наличие имущества)	Рубли РФ, доллары США, евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 1 млн руб.	22,0% в рублях РФ; 18,0% в долларах США и евро
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит под залог имущества (на любые потребительские цели)	Рубли РФ	Min – 500 тыс. руб.; Max – 6 млн руб.	16,0% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-СТАНДАРТ	Рубли РФ	До 100 000	25%
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ТрансКредит	Рубли РФ	До 1 000 000	От 17 до 19% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАРПЛАТ-НЫЙ	Рубли РФ	До 300 000	До 21% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАЛОГОВЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	От 16 до 18% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	18% годовых

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ






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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
12-60 мес.	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с одновременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта. При подаче заявки через сайт Банка УРАЛСИБ ставка по кредиту снижается на 2% годовых
12-60 мес.	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с одновременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта. При подаче заявки через сайт Банка УРАЛСИБ ставка по кредиту снижается на 2% годовых
От 1 года до 5 лет	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; руб.	Дополнительные комиссии при выдаче и погашении кредита отсутствуют Дополнительные расходы заемщика: - страхование недвижимости; - услуги по оценке недвижимости; - оплата гос. пошлины при регистрации документов	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с 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"> 1. Максимальная сумма кредита на подержанные автомобили – 1 700 000 рублей. 2. При сумме кредита более 1 700 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 30%. При сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%. 3. Дополнительная опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 0,5-1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 6 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке. 4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора
До 60 мес.	От 30%		Расходы по страхованию	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тариф на приобретение новых автомобилей иностранных марок стоимостью более 1 200 000 рублей. 2. При сумме кредита более 3 000 000 рублей минимальный первоначальный взнос от 50%. 3. Дополнительная опция (по желанию клиента) «Абсолютная ставка»: минус 1% от годовой ставки. За подключение опции взимается единовременная плата 12 тыс. руб. от суммы кредита, в момент проведения сделки в Банке. 4. Снижение ставки на 1% при заключении договора страхования жизни на весь срок кредитного договора

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		-	

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



4-6 июня 2014 г.

Республика Казахстан, г. Алматы
RIXOS ALMATY



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

III АЛМАТИНСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ

ОРГАНИЗАТОР:

ОАО «Зарубеж-Экспо»

СООРГАНИЗАТОРЫ:

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

ПАТРОНАЖ:

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

ПОДДЕРЖКА:

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

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

RIXOS ALMATY
Республика Казахстан, г. Алматы

КОНТАКТЫ:

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



ДНИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ – 2014



13 - 15 мая 2014

Москва, Всероссийский выставочный центр
Павильон 57

- Федеральная выставка продукции лучших предприятий малого и среднего бизнеса
- Деловые мероприятия
- Конкурсная программа: смотр «Лучший регион (субъект) Российской Федерации», «Лучший инновационный проект», «Лучшая продукция, оборудование и услуги»
- Праздничные мероприятия в рамках «Дня российского предпринимателя на ВВЦ»

Организатор:

- ОАО «ГАО «Всероссийский выставочный центр»

При поддержке:

- Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации
- Министерства экономического развития Российской Федерации
- Правительства Москвы
- Региональных органов исполнительной власти

Контакты:

Департамент выставочной деятельности ОАО «ГАО ВВЦ»

Тел./факс (495) 981 92 52

Организатор



Патронаж



Стратегический
партнер



Деловой партнер:



Event партнер:



XII Международный банковский форум «Банки России - XXI век»

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

September 3 - 6, Sochi

3 - 6 сентября, г. Сочи



XVI Банковская конференция

**“Модели развития финансового сектора
в условиях глобализации:
Россия и международная практика”**

XVI Banking conference

**"Development models of the financial sector
in the age of globalization:
Russia and international practice"**



оценка природных
ресурсов



оценка
недвижимости



оценка бизнеса



оценка машин
и оборудования



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

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



оценка земли



оценка нематериальных
активов



оценка ценных бумаг

ИПОТЕКА

**БОЛЬШЕ
ПЛЮСОВ!**

**ПРОСТО. БЫСТРО.
ВЫГОДНО.**



 **Банк Петрокоммерц**

Реклама. ОАО Банк «Петрокоммерц».
Генеральная лицензия ЦБ РФ №1776.

www.pkb.ru 8 800 200 6 411

звонок по РФ
бесплатный