

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

журнал важных решений

№2 (39) март-апрель 2014



БАНК МИА
московское ипотечное агентство

Позволь себе намного больше!
Ипотека от 11%*

- Привлекательные процентные ставки
- Широкий выбор ипотечных программ
- Минимальные требования к заемщику
- Скорость принятия решения
- Надежность банка

Главный офис
Селиверстов пер., д.4, стр.1

(495) 380 20 38 www.mia.ru

Дополнительный офис
Спартаксовская площадь д.16/15, стр.1

*Ипотечный кредит «Классический». Срок кредита — от 1 до 30 лет, для граждан РФ от 18 до 65 лет на дату погашения. Объект залога — квартира. Ставка — 11% (готовых) действительна при соотношении кредит-залог до 50% включительно и сроке кредита от 1 до 5 лет, страхования личным и имущественном (титულном), а также при условии уплаты комиссии. Без личного страхования ставка выше на 1,5%. Без имущественного страхования ставка выше на 3%. Без уплаты комиссии ставка выше на 0,5%. При принятии к рассмотрению дополнительного дохода ставка увеличивается на 0,5%. Сумма кредита — от 300 тыс. до 25 млн. рублей (не более 80% стоимости объекта). Форма подтверждения доходов — по формам 2-НДФЛ, 3-НДФЛ. Пени — 0,2% от просроченной суммы в день, до 2% (при задолженности более 30 дн.). КБ «МИА» (ОАО). Реклама

Лицензия ЦБ РФ №3344.

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"**

(495)785-2993; 785-2988

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

www.asros.ru



Главный редактор
Софья Ручко

Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас,
Наталья Дубинина

Верстка: Александр Романов
Фото: Даниил Слуцкий,
shutterstock.

Адрес редакции:
125212, г. Москва,
ул. Адмирала Макарова, д.8
info@ipocred.ru.
Сайт: ipocred.ru.
Тел./факс: (495) 380-11-38,
(495) 411-22-14.
Размещение рекламы:
info@ipocred.ru

Перепечатка материалов
и использование их в любой
форме, в том числе в электронных
СМИ, возможны только
с письменного разрешения
редакции. Мнение редакции не
всегда может совпадать
с мнением авторов. За точность
и достоверность изложенной
информации отвечают авторы.
Редакция оставляет за собой
право на литературную обработку
материалов. Присланные
материалы не рецензируются.
Редакция имеет право не вступать
в переписку. Редакция имеет
право отказать в публикации без
объяснения причин. Редакция
не несет ответственности
за содержание рекламных
материалов и принятых
на их основании решений.

Тираж 15 000 экз.
Отпечатано
в ООО «Вива-Стар».

Издание зарегистрировано
в Федеральной службе по
надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций и охране
культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

СОДЕРЖАНИЕ

«Финансовая грамотность» 3

Ипотека

Ипотека на вырост:
недостатки и преимущества ипотечных
программ с низким первоначальным взносом 4

В кредите отказать:
что делать, если банк не выдал ипотеку 9

Кредитный брокер:
проиграть или сэкономить? 12

Интервью с директором по развитию
«Столичной залоговой компании»
Дмитрием Панкратовым 15

События 18; 30; 31; 32

Недвижимость

Квартирный обмен:
время или деньги? 20

Инвестиции

Вклады разные нужны:
что предлагают банки своим клиентам? 24

Гид по кредитам 34

4



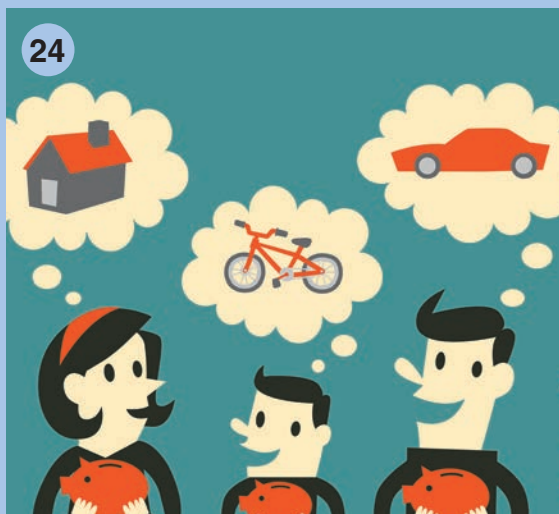
9



12



24



20





НОВЫЙ ВЕКТОР ПРЕМИИ «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО» КУРС – НА СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



29 мая 2014 г. в Москве состоится церемония награждения лауреатов X юбилейной премии «Банковское дело», которая пройдет под знаком повышения качества услуг и социальной ответственности банковского сектора. В условиях нарастания напряженности на финансовом рынке становится как никогда актуальным поощрение стабильных, надежных банков, укрепление их деловой репутации. Премия является показателем уровня доверия, оценкой значимости деятельности банков и вручается в 18 номинациях, в том числе:

«ЗА РЕАЛИЗАЦИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В РЕГИОНЕ»

- За вклад в экологические проекты
- За вклад в энергосберегающие проекты
- За вклад в поддержку малоимущих слоев населения
- За вклад в развитие бизнес-проектов в регионе, в том числе инициативы по кредитованию малого и среднего бизнеса
- За вклад в развитие спортивных проектов, поддержку спорта в регионе

«СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС»

- «Будущее страны!» – проекты, программы и инициативы, направленные на детскую и молодежную аудиторию, в том числе:
 - повышение финансовой грамотности среди молодежи
 - создание и/или финансовую поддержку образовательных проектов
 - поддержку проектов в области патриотического воспитания молодежи
 - формирование специальных кредитных программ для молодежи
- «Лучший благотворительный проект» – проекты, направленные на развитие благотворительности;
- Лучший банкир года
- За личный вклад в развитие банковского бизнеса

Специальный приз:

- для банков, поддерживающих программы для детей-сирот, детские дома
- для банков, поддерживающих программы, инициативы и проекты, направленные на оказание помощи людям с ограниченными возможностями.

Оргкомитет: +7 (499) 245-0558,
reclama@tpnews.ru, pr1@tpnews.ru, tps@tpnews.ru

www.prembank.ru



ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ СТАВКА ПО ИПОТЕКЕ

**рассказывает директор
департамента ипотечного
кредитования Банка Москвы
Георгий Тер-Аристокесянц**

В первую очередь, *размер ставки зависит от величины первоначального взноса*. Потому что, как показывает практика, чем больше человек вкладывает в покупку квартиры своих средств, тем меньше рисков будет в дальнейшем обслуживании кредита. Еще один важный критерий – это сроки кредитования и качество самого заемщика.

Также *ставка зависит от суммы кредита*. Это объясняется тем, что ипотечные кредиты стали очень быстро погашаться досрочно. Если еще два-четыре года назад средний срок жизни кредита составлял 7-9 лет, то в 2013 году – уже 4-6 лет. Эта ситуация нас немного волнует, поэтому сейчас чем большая сумма кредита нужна заемщику – тем по более низким ставкам мы готовы кредитовать его.

Как правило, *минимальный размер первоначального взноса* должен составлять 15%. Сейчас активно используется такой

механизм снижения взноса, как страхование ответственности заемщика. В этом случае он может быть уменьшен до 10%. Страховка оплачивается единовременно и составляет около 1,5% от суммы кредита.

Требования к размеру взноса на покупку новостройки и вторичного жилья одинаковы. Как показывает практика, кредиты, выданные на покупку строящегося жилья, ведут себя гораздо лучше, чем вторичная ипотека. Именно поэтому процентная ставка по кредитам на первичку сейчас примерно такая же, как и на вторичном рынке.

При одобрении кредитной заявки *соотношение платеж/доход* в среднем должно составлять 50%. Но здесь все рассматривается в индивидуальном порядке. Если у человека доход составляет, предположим, 60 тыс. рублей в месяц, то выделить из этой суммы 40 тыс. рублей на обслуживание ипотечного кредита будет сложно. Если

же он зарабатывает 6 млн, то ему вполне комфортно будет платить банку и 5 млн рублей.

Кредитная история – это ключевой элемент в системе принятия кредитного решения. Нельзя сказать, что если она испорчена, то человеку не имеет смысла обращаться в банк. По разным продуктам предъявляются несколько разные требования к качеству кредитной истории. Если была, например, чисто техническая просрочка в размере 3 рублей, то такой заемщик, безусловно, рассматривается.

Если заемщик столкнулся с финансовыми трудностями и временно не может обслуживать кредит, то он должен незамедлительно сообщить об этом в банк. Кредитор заинтересован в том, чтобы помочь заемщику войти в график, начать качественно обслуживать ипотечный кредит, не допустить продажи недвижимости.

Весь прошлый год наблюдалось *снижение ставок по ипотеке*. На сегодняшний момент ставки находятся на самом низком историческом уровне – в среднем они составляют 12,2%. Наверное, не стоит ждать, что ставки будут еще падать, а вот риск того, что банки будут их повышать, есть.

Мы начинаем отмечать изменения в настроении продавцов недвижимости, которые тоже видят серьезный спрос, нестабильность на финансовых рынках и начинают задумываться, а стоит ли продавать недвижимость, получать деньги, с которыми не совсем понятно, что в данный момент делать. Я считаю, что сейчас очень хорошее время для тех, кто планирует приобретение жилья, и лучше не затягивать с решением этого вопроса. **И**

ИПОТЕКА НА ВЫРОСТ:

недостатки и преимущества ипотечных программ с низким первоначальным взносом



Перспектива долго и упорно копить несколько сотен тысяч рублей на минимальный первоначальный взнос по ипотечному кредиту для многих выглядит довольно непривлекательно. Но чтобы на вас обратили внимание в банке, вовсе не обязательно утомительно накапливать сбережения – достаточно подобрать себе ипотечную программу с минимальным первоначальным взносом или вовсе без него.

Ипотечные программы без первоначального взноса были особенно популярны в период бума кредитования в 2006-2008 годах, когда требования банков к заемщикам были весьма лояльными, а условия ипотечных программ очень привлекательными. Впрочем, «кредитная оттепель» 2011-2012 годов, характеризующаяся смягчением требований банков к заемщикам, вернула на рынок доступные жилищные программы. Сейчас есть немало ипотечных программ с комфортным для заемщика первоначальным взносом менее 20%.

Впрочем, банки не забыли, как обожглись на высокорисковом продукте, поэтому ожидать, что они в большом масштабе вернутся к докризисной практике, не стоит. По мнению начальника отдела разработки кредитных продуктов департамента ипотечного кредитования ВТБ24 **Михаила Сероштанова**, ипотека без первоначального взноса – это уже история. Руководитель центра ипотечного кредитования Абсолют Банка **Сергей Джамалутин** согласен с таким мнением: «Не думаю, что ипотека без первоначального взноса в обозримом будущем станет широко распространена – риски при выдаче таких кредитов довольно высоки».

Лучше меньше, да лучше?

Банкиры советуют копить на первоначальный взнос, ведь именно он призван продемонстрировать банку серьезные намерения заемщика и в перспективе снизить риски невозврата по ипотечному кредиту. Тем не менее, на рынке отчетливо прослеживается тенденция к уменьшению величины взноса. Если в 2012 году его средний размер составлял 20-30% от



стоимости объекта, то уже в 2013 году банкам было достаточно 10-15% собственных средств для выдачи ипотеки.

Взять ипотеку при взносе всего лишь в 10% от стоимости жилья сегодня можно во многих крупных розничных банках, таких как Сбербанк, Связь-Банк, РосЕвроБанк, банк «Ак Барс», Альфа-Банк и другие.

«Некоторые банки предоставляют ипотечные кредиты на покупку недвижимого имущества на первичном рынке жилья с первоначальным взносом от 10% и менее, так как по окончании строительства стоимость недвижимости обычно возрастает», – дополняет начальник Отдела ипотечных кредитных продуктов банка «Зенит» **Елена Ланько**.

Что касается первоначального взноса в 15%, то его в настоящее время можно назвать оптимальным. Это не «опасные» для банка 0%, не «подозрительные» 10% и в то же время не «тяжелые» для заемщика 20-30%. Программы

с первоначальным взносом 15% присутствуют в линейках многих банков: Абсолют банка, Росгосстрах Банка, Росбанка и т.д.

Некоторые семьи, имеющие двух и более детей, сейчас легко могут решить вопрос с первоначальным взносом, даже не имея накоплений. Ряд кредитных организаций – Связь-Банк, «Банк жилищного финансирования», Банк Москвы – принимают средства материнского капитала в счет полного или частичного погашения первоначального взноса. По данным Пенсионного фонда РФ, размер семейного капитала в 2014 году составляет 429,408 тыс. рублей, и им вполне можно воспользоваться «в случае необходимости погашения основного долга и уплаты процентов по кредитам и займам, в том числе ипотечным, на приобретение (строительство) жилья».

За и против

Отношение банковских экспертов к ипотечным программам с

низким первоначальным взносом неоднозначно. Одни называют такие продукты высокорисковыми и настаивают, что низкий уровень первоначального взноса провоцирует безответственное поведение заемщика, тем самым резко увеличивая риски невозврата ипотечного кредита. «Чем больше первоначальный взнос, тем больше заинтересованность заемщика в надлежащем исполнении обязательств по кредиту и меньше желание потерять недвижимость», – говорит первый заместитель председателя правления «Банка жилищного финансирования» **Игорь Жигунов**. – Второй важный момент – это покрытие кредитного риска стоимостью залога. При кредите в 90-95% от стоимости жилья есть риск того, что при колебании цен и дефолте клиента не хватит средств от продажи объекта на покрытие долга». Еще один момент – слож-

ности с рефинансированием таких кредитов и возможностью их «участия» в сделках секьюритизации.

Другие эксперты говорят, что ипотечные программы без первоначального взноса допустимы, а повышенные риски вполне компенсируются повышенными ставками. Самые оптимистичные из экспертов рынка не исключают, что в ближайшие несколько лет такое понятие, как «первоначальный взнос», в линейке ипотечных кредитов может уйти из разряда необходимых требований банков. Впрочем, чтобы получить ипотеку в рамках таких программ, одного желания недостаточно. «Один из ключевых недостатков такой ипотеки – сложность получения: банки сегодня не слишком охотно выдают кредиты без первоначального взноса, чаще всего одобрение таких

программ предусмотрено только для надежных и проверенных заемщиков», – информирует Сергей Джамалудинов.

Ипотечные нулевые

В настоящее время лишь несколько банков из числа наиболее активных игроков ипотечного рынка предоставляют кредиты без первоначального взноса. Один из них – Инвестторгбанк. Здесь можно получить кредит на покупку жилья только в новостройках, аккредитованных банком. Базовая процентная ставка на этапе строительства составляет 15,5% и 13,75% – после оформления права собственности. До выдачи кредита приветствуется личное страхование заемщика (без него стоимость кредита вырастает на 2%).

Ипотека до 10 млн рублей без первоначального взноса в рамках

Всероссийский Форум

ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО:

итоги и перспективы

4 АПРЕЛЯ 2014
Swissotel Красные Холмы, Конференц Центр
Космодамианская наб., 52, стр. 7
www.mosforum.urbanus.ru

Организатор



Комитет города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства
www.invest.mos.ru

Соорганизаторы:





Информационные партнеры:











программы «Переезд» на небольшой срок – от 6 месяцев до 2 лет – предусмотрена в линейке продуктов Агентства по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК). Кредит выдается под залог имеющегося в собственности заемщика жилья. Ставки составляют от 12,1 до 13,25%. Они, как и в большинстве подобных программ, зависят от срока кредитования, а также соотношения «кредит/залог»: то есть чем больше кредитных средств по отношению к стоимости залога клиент возьмет у банка – тем выше будет ставка по кредиту. Ставки АИЖК выглядят весьма привлекательно, особенно если сравнить их со средневзвешенной ставкой по выданным жилищным кредитам, которую ежемесячно публикует Центральный банк. На начало этого года она составила 12,2% годовых в рублях. Но при более внимательном изучении условий становится понятно, что это базовая ставка. Так, при отсутствии личного страхования она увеличивается на 0,7%, а если имеющееся жилье обременено предыдущей ипотекой, то вырастает еще на 1%.

В настоящее время АИЖК сотрудничает с несколькими агентами, уполномоченными выдавать ипотеку по такой программе. Один из них, Инвесттрастбанк, предлагает программу на приобретение квартиры на первичном или вторичном рынке под залог имеющегося жилья. Процентная ставка, указанная на сайте, начинается от 12,1% годовых в рублях. Однако столь привлекательными условиями можно воспользоваться только при заключении договора личного страхования и с учетом опции «Ставка ниже»: она позволяет «скинуть» до 4% при единовременном платеже в 1,9% от суммы кредита. Сам срок кредитования очень короткий – займ можно взять максимум на 2 года. В продуктовой линейке другого агента АИЖК – ООО «Крэдо-Финанс» – программа «Переезд» также заявлена, однако здесь требуется первоначальный взнос в 10%.

Еще одну кредитную программу без первоначального взноса предлагает Азиатско-Тихоокеанский банк. Он выдает кредиты на приобретение недвижимости

на первичном и вторичном рынке, а также на строительство домов, но под серьезный залог: два имеющихся в собственности заемщика жилых объекта (в этом случае ставка снижается на 1%), земельный участок с домом или коммерческую недвижимость. Ипотека предоставляется на срок от 3 до 20 лет, максимальная сумма кредита составляет 6 млн рублей. Взимается единовременный платеж за выдачу денежных средств через кассу банка или за проведение расчетно-кассового обслуживания – 1,5% от суммы кредита.

Момент расплаты

Ипотечный кредит даже с большим первоначальным взносом – достаточно дорогой продукт, а без него и вовсе может превратиться в ту самую «кабалу», о которой так много говорят скептики.

«Для примера возьмем ипотечный кредит в 3,5 млн рублей с первоначальным взносом 30% на 15 лет по ставке 12%. При таких условиях ежемесячный пла-

ФОРУМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СИБИРИ '14

Инвестиционный климат

Закупки. Деловые услуги

23-25
Октябрь
КРАСНОЯРСК

- ЗАКУПКИ. ГОСЗАКАЗ
- ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ
- АУДИТ И БУХУЧЕТ

- СТРАХОВАНИЕ
- КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

- ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

МВДЦ «Сибирь»
 ул. Авиаторов, 19
 тел.: (391) 22-88-405, 22-88-611
fdu@krasfair.ru, www.krasfair.ru




















теж составит 42 тыс. рублей. Если же мы рассматриваем аналогичный срок, сумму кредита и процентную ставку, но без первоначального взноса, то платеж составит уже 60 тыс. рублей в месяц. Впрочем, платеж может быть еще выше – по кредитам без первоначального взноса ставки обычно больше рыночных», – делает расчеты Сергей Джамалудинов.

Как правило, именно повышенными ставками клиент «расплачивается» за низкий первоначальный взнос или его отсутствие. «При условии, если заемщик не может направить в счет ипотеки как минимум 20% собственных средств, процентная ставка увеличивается на 0,6% по отношению к базовой», – говорит Михаил Сероштан.

Некоторые банки, однако, не связывают первоначальный взнос с размером ставки, но в любом случае при большем взносе вероятность одобрения банком кредитной заявки значительно возрастает.

Со страховкой

Многие банки при снижении первоначального взноса предлагают клиенту застраховать свою ответственность. Этот инструмент позволяет компенсировать повышенные риски при низком первоначальном взносе.

Приобретение такой страховки снижает процентную ставку и повышает шансы заемщика на получение кредита. Однако стоит эта страховка недешево. «Стоимость такого страхования довольно существенна и составляет до 2% от суммы кредита», – говорит Сергей Джамалудинов. Так, при стоимости квартиры в 5 млн рублей страховка обойдется примерно в 100 тыс. рублей.

Оптимальный вариант

Чем больше собственных средств клиент вложит в покупку, тем лояльнее к нему отнесется банк и тем меньшим в конечном итоге будет размер переплаты по кредиту. Вспомним, что маркетинго-

вые акции с привлекательными процентными ставками практически всегда рассчитаны на большой первоначальный взнос (от 50%) и минимальный срок кредитования (до 5 лет). Если у клиента есть такие возможности, на рынке можно найти по-настоящему привлекательную ставку по ипотеке.

Для тех, кто не успел собрать достаточно средств, существует понятие «оптимальный размер первоначального взноса». Идеальным для клиента с точки зрения условий банка является первоначальный взнос от 30%. В любом случае, в банках существует «золотое правило», согласно которому размер выплат по ипотечному кредиту не должен превышать 40% (в некоторых кредитных организациях – 50%) совокупного семейного дохода заемщика. Так что иногда лучше накопить деньги на первый взнос, чем впоследствии серьезно переплачивать банку, подвергая себя риску дефолта. И

Наталья Дубинина

В КРЕДИТЕ ОТКАЗАТЬ:

что делать, если банк не выдал ипотеку



Представьте: вы давно мечтали о новой квартире, и, наконец, нашли действительно хорошее предложение и даже, возможно, успели подписать с продавцом предварительный договор купли-продажи недвижимости. Потом обратились за ипотекой в банк в полной уверенности, что получите деньги, но вам отказали. Как быть в такой ситуации?

Банкиры утверждают, что неодобрение кредитной заявки не такая уж и редкость. 20-25% потенциальных заемщиков получают отказ в кредитовании. «В нашем банке количество отказов составляет около четверти от общего объема поступающих заявок», — подтверждает статистiku заместитель начальника отдела ипотечного кредитования Связь-Банка **Владимир Тимофеев**.

Несостоявшиеся клиенты не понимают, в чем дело, а если учесть, что многие будущие заемщики

выбирают квартиру «в ипотеку» до обращения в кредитную организацию, то нетрудно представить растерянность таких «отказников».

Просроченная задолженность по ипотеке составляет чуть более 1%. Но это не усыпляет бдительность банкиров. Ипотечный кредит предполагает длительное — до 30 лет — сотрудничество с банком. Так что отчасти становится понятно, почему сотрудники кредитных организаций весьма

щепетильны при выборе заемщиков.

Отказ «в законе»

Банк имеет полное право отказать в предоставлении займа без указания причины. Дело в том, что сообщая клиенту причину отказа, кредитор должен раскрывать критерии оценки и анализа заемщиков, а это — внутренняя коммерческая тайна. «Банк имеет полное право на непредоставление сведений о причинах отказа в кредитовании, потому что клиент при получении подобной информации может при дальнейших попытках получения кредита завуалировать те или иные сведения», — поясняет аналитик АКГ «Градиент Альфа» **Егор Двинянин**.

В этом вопросе кредитные организации действуют в полном соответствии с российским законодательством. По словам начальника управления методологии, продуктов и разработки кредитной документации департамента ипотечного кредитования Номос-Банка **Сергея Столбунова**, в обязательном порядке клиент должен быть проинформирован только об окончательном решении банка, а «данные, на основании которых это решение принимается, и способ их получения до клиента могут не доводиться, так как законом такая обязанность не предусмотрена».

Почему я?

Первый вопрос, который возникает у клиента, получившего отказ по кредиту: почему так произошло? В списке наиболее очевидных причин неодобрения заявки — несоответствие требованиям банка, например, к минимальному совокупному трудовому стажу (от 12 месяцев), стажу на последнем месте работы (как правило, 6 меся-

цев), минимальному (18-21 год) или максимальному возрасту на момент окончания выплат (в среднем 55-65 лет).

При проверке потенциальных заемщиков банки в первую очередь обращают внимание на их платежеспособность и соответствие определенным требованиям. «При выдаче кредита для банка важно, чтобы заемщик был надежным и дисциплинированным, с достаточной платежеспособностью», – уточняет начальник отдела разработки кредитных продуктов департамента ипотечного кредитования ВТБ24 **Михаил Сероштан**. Отсутствие постоянной занятости или стабильного источника дохода может стать поводом для отказа в кредитовании.

Также у банка есть право не работать с клиентом при наличии обстоятельств, свидетельствующих о том, что деньги не будут возвращены в срок. «Какие именно обстоятельства и насколько очевидно они должны свидетельствовать о том, что кредит не будет возвращен в срок, закон не устанавливает. Это означает, что любое обстоятельство, которое банк сочтет таковым, может стать основанием для отказа», – поясняет Сергей Столбунов.

Бывают случаи, когда внешне «положительный» клиент с хорошей стабильной зарплатой, предоставивший все необходимые документы для получения кредита, получает отказ в предоставлении ипотеки. Связано это, как правило, с выявлением каких-либо негативных факторов, позволяющих сомневаться в успешном исполнении обязательств по ипотечному кредиту.

Например, это может быть отрицательная репутация компании-работодателя клиента. «У нас был случай, когда в процессе рассмотрения кредитной заявки на получение ипотечного кре-

дита было установлено, что компания, в которой потенциальный заемщик является учредителем и генеральным директором, имеет судебные разбирательства о взыскании с нее долгов на общую сумму около 15 млн рублей, а также иск о признании компании банкротом, – говорит начальник управления ипотечного кредитования СБ Банка **Максим Честикин**. – Понятно, что этот потенциальный клиент не стал действующим».

Также негативную роль играет и закредитованность потенциальных заемщиков. При рассмотрении заявки банк рассматривает соотношение «платеж/доход» и таким образом выясняет, какую часть своих финансовых поступлений заемщик может тратить на погашение займа. В большинстве кредитных организаций это соотношение составляет 40%, поэтому, например, при ежемесячном доходе в 40 тыс. рублей заемщик не должен тратить на исполнение долговых обязательств более 16 тыс. рублей. Если совокупный доход семьи не позволяет «потянуть» кредит, в займе может быть отказано.

«Вот еще один пример: совокупный доход супругов, обратившихся в банк за получением нецелевого кредита под залог недвижимости, – 100 тыс. рублей. В процессе рассмотрения кредитной заявки было установлено, что совокупный объем платежей по кредитам, уже предоставленным им в других кредитных организациях, составляет 50 тыс. рублей, – вспоминает Максим Честикин. – Таким образом, при предоставлении нового кредита на запрашиваемых условиях супруги будут обязаны направлять около 90% своего дохода на погашение обязательств по кредитам. Это, согласитесь, малореалистично».

Еще одной причиной отказа может стать сознательная подделка документов заемщиками. Одно дело – допущенная ошибка в заявлении, которое будущие «ипотечники» в спешке заполняли в отделении, и совсем другое – «липовая» справка о доходах 2-НДФЛ или по форме банка. «Так, однажды при рассмотрении кредитной заявки было установлено, что справка 2-НДФЛ составлена с многочисленными нарушениями, в том числе, в ней были неверно указаны коды и суммы вычетов. При этом анализ занимаемой должности, опыта и образования потенциального заемщика позволял говорить о несоответствии указанного в справке дохода среднерыночным показателям по региону», – делится еще одним случаем из практики Максим Честикин.

История подкачала

Если несостоявшийся клиент считает, что оснований для отказа у банка не было, то прежде чем обращаться за кредитом в другой банк, имеет смысл самостоятельно проверить свою кредитную историю и убедиться в том, что там нет ошибочной информации, советует Сергей Столбунов.

К сожалению, получение этих сведений занимает немало времени. При обнаружении ошибки в кредитном отчете процесс может и вовсе затянуться. Тем не менее, «можно оспорить любую информацию, содержащуюся в кредитной истории. Для этого нужно подать соответствующее заявление в бюро кредитных историй. БКИ обязано в течение 30 дней проанализировать имеющиеся данные. Законом предусмотрено, что о результатах такой проверки внесится соответствующая запись, на основании которой БКИ имеет право блокировать негативную

информацию в кредитной истории», – рассказывает Егор Двинынин. Если же БКИ отказало во внесении изменений или дополнений в кредитную историю, либо не предоставило в установленный срок письменный ответ о результатах рассмотрения заявления, то заемщик вправе обратиться в суд.

На пути исправления

Как быть, если в свое время просрочки у заемщика действительно были? Рассчитывать на новый кредит в этом случае все-таки можно.

Дело в том, что банки оценивают кредитную историю по-разному, в зависимости от своих методик, и история, однозначно отрицательная для одной кредитной организации, может быть вполне приемлемой для другой. Кроме того, банки рассматривают кредитную историю за

разные периоды: одни учитывают только последний год, другие обращают внимание на более длительный период времени. «Если вы испортили кредитную историю более чем три или пять лет назад, то банк может закрыть на это глаза и выдать вам кредит, как вариант – на определенных условиях», – комментирует Максим Честикин.

В любом случае человеку, заинтересованному в дальнейшем сотрудничестве с банками и получении кредита на приемлемых условиях, можно попробовать исправить свою кредитную историю.

«Исправить кредитную историю можно одним способом – доказать, что вы изменили свое отношение к кредитам и стали ответственнее исполнять свои обязательства», – считает Михаил Сероштан. По словам эксперта, в качестве «компенсирующего» фактора можно предъявить выпи-

ски об оплате различных счетов за последние несколько лет. Со временем положительные данные в кредитной истории перевесят негативные. Если же задержки в погашении происходили по объективным причинам (болезнь, потеря места работы и т.д.), то можно предоставить разъяснения и доказательства причин невыполнения своих обязательств.

Имеет ли смысл после отказа одного банка обращаться за ипотечным кредитом в другой банк?

Эксперты отвечают на этот вопрос утвердительно. «При отказе нужно обратиться в другой банк, а лучше сразу в несколько, чтобы не потерять время. Ведь на рынке огромное количество банков, и некоторые из них могут одобрить кредит», – утверждает Владимир Тимофеев. 

Наталья Дубинина

Организатор:



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

Генеральный партнер:



Промсвязьбанк

IX Ежегодная конференция ФИНАНСЫ РАСТУЩЕМУ БИЗНЕСУ

9 апреля 2014 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

-  Платежная дисциплина заемщиков из МСБ: влияние стагнации в экономике.
-  Повышение доходности работы с МСБ за счет некредитных услуг.
-  Новые инструменты господдержки кредитования МСБ: поиск оптимальных форматов.
-  Замедление «кредитных фабрик» как шанс для малых и средних банков.

Аналитической базой конференции станет исследование рынка финансирования МСБ по итогам 2013 года с прогнозом развития на ближайшие годы и рейтингами основных игроков рынка.

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

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

www.raexpert.ru

КРЕДИТНЫЙ БРОКЕР:

проиграть или сэкономить?



Ипотечный продукт – один из самых сложных. Нужно выбрать банк, подходящую программу, а потом собрать все необходимые документы. Один из способов упростить прохождение всех процедур – обратиться к кредитному брокеру. Однако это связано с дополнительными затратами.

Брокер может выполнить практически всю работу за клиента: заемщику останется только приехать в банк для подписания кредитного договора.

Казалось бы, это так легко и просто. Однако, предупреждает директор департамента ипотечного и потребительского кредитования СМП Банка **Наталья Коняхина**, прежде чем обращаться к кредитным брокерам, необходимо взвесить все за и против, и только после этого принимать решение.



Сейчас всю необходимую информацию можно получить в режиме онлайн. Чтобы найти финансовую организацию с подходящими условиями кредитования, достаточно просто зайти на сайт того или иного банка и изучить его кредитные продукты, процентные ставки, посмотреть список необходимых документов. Так что, условно говоря, решить кредитный вопрос можно, даже сидя за ланчем в кафе с Wi-Fi.

Однако непосредственно получение ипотечного кредита – задача все же довольно непростая. Чтобы банк одобрил заявку, у заемщика должна быть как минимум положительная кредитная история и стабильный доход. К тому же можно потратить немало времени на поиск банка с подходящей программой и процентными ставками.

Время и деньги

Преимущества обращения к брокеру очевидны. Прежде всего, это экономия времени. В таком случае заемщику не нужно самому долго выбирать подходящие кредитные программы, а также приходить несколько раз в банк, принося недостающие докумен-

ты. Брокеры располагают актуальной информацией о большинстве существующих кредитных программ. Достаточно предоставить специалисту необходимые документы и список требований (например, к сумме кредита, срокам выдачи, процентной ставке), и он сам будет искать наиболее выгодное предложение, а также сопровождать сделку по выдаче кредита.

Выступая от лица клиента, брокер презентует его банку с наиболее выгодной стороны. Нередко бывают ситуации, когда человеку отказывают в ипотеке (например, при проблемах с кредитной историей, недостатке средств для первоначального взноса и т.п.). В таком случае кредитный посредник может обратиться в свои банки-партнеры, что значительно повышает шансы потенциального заемщика на получение денег.

Если клиент уже не раз пробовал получить ипотеку и везде получал отказ, то это, наверное, тот случай, когда можно попробовать обратиться к брокерам, рассказав о сложившейся ситуации. Они разберутся в причинах отказа и

подберут тот банк, который, быть может, предоставит кредит.

Не нужно забывать и о том, что обычно у кредитных брокеров имеются договоренности с банками о предоставлении скидок их клиентам.

Впрочем, услуги брокеров не всегда могут быть целесообразны. Например, иногда новостройку кредитуют всего несколько банков. Тогда в функции брокера входит только юридическое оформление документов. Выбрать же наиболее привлекательный банк не получится, так как пул партнеров застройщика ограничен.

Но, пожалуй, главный минус для клиента – это то, что услуги посредников платные.

В основном компании, предоставляющие брокерские услуги, предлагают сначала внести взнос (примерно 10 тыс. рублей), а затем оплатить 1-5% от суммы кредита в случае его получения. Однако такие траты могут быть и не принципиальными, если брокеры помогут найти кредитное предложение со ставками ниже среднерыночных значений.



Осторожный выбор

Сейчас о своих услугах заявляет немало брокеров. Но не все они работают добросовестно, предупреждает Наталья Коняхина. Поэтому, прежде чем обратиться в посредническую организацию, необходимо тщательно изучить рынок, познакомиться с отзывами о ней. Пожалуй, главная реклама любой компании – «сарафанное радио». Нередко люди приходят к брокерам по рекомендации своих знакомых. Директор департамента розничного бизнеса Банка Интеза **Богдан Чекомасов** считает,

что обращаясь к брокеру, клиент не может быть уверен в гарантированном получении выгодного предложения. Бывает так, что брокеры специально направляют заявку на ипотеку в те банки, где процент одобрения максимально высокий, а также в кредитные организации, которые готовы платить комиссию брокерам. Если же клиент все-таки решает прибегнуть к услугам посредника, то лучше обращаться в брокерский отдел крупного агентства недвижимости, через которое планируется покупка квартиры.

«Черные агентства», как правило, действуют полулегально и не платят налогов при ведении деятельности, поэтому взыскать с них деньги при неоказании услуг бывает проблематично. В любом случае следует внимательно читать пункты «обязательства сторон» в договоре, чтобы ясно понимать, за какие услуги совершается оплата.

Универсального ответа на вопрос о том, стоит ли обращаться к кредитным брокерам, – не существует. Все зависит от конкретной си-

туации. Однако, если вы берете кредит первый раз, то лучше разобраться во всех нюансах самостоятельно, и лишь потом принимать решение о целесообразности брокерских услуг.

Человеку сведущему брокерские услуги не особо выгодны. В то же время, если заемщик не разбирается в кредитных тонкостях и не хочет тратить на это свои силы и время, то он может обратиться за помощью к квалифицированному брокеру. Переплата посреднику здесь может оказаться не самой большой – ведь неизвестно, какую кредитную программу нашел бы сам новичок. Бывает, что лучше доплатить профессионалу, чем потом расплачиваться с невыгодным кредитом. Директор департамента розничного бизнеса и управления региональной сетью Росгосстрах Банка **Вилен Ли** уверен, что стоимость работы посредника – это альтернатива стоимости времени клиента, которое он потенциально потратит, выполняя все вышеописанные операции самостоятельно. **И**

Анна Королева

ГЛАВНОЕ ЕЖЕГОДНОЕ СОБЫТИЕ НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ В РОССИИ!

XII

ВСЕРОССИЙСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

17 апреля 2014

Москва, Отель Mercure Moscow Paveletskaya

Ипотечное кредитование в России

Приглашаем всех участников рынка ипотечного кредитования.

По всем вопросам обращайтесь в Оргкомитет Конференции +7 (495) 916-71-53 www.akm.ru

Реклама 12+

AK&M
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

АИЖК

Дмитрий, «Столичная залоговая компания» работает уже 10 лет. Что является сейчас приоритетными направлениями ее деятельности?

«Столичная залоговая компания» была основана в 2004 году. Первоначально она была ориентирована на оказание брокерских услуг в сфере потребительского кредитования, чем весьма успешно и занималась. Разразившийся в 2008 году финансовый кризис кардинально изменил положение вещей на рынке кредитования. Банки фактически перестали выдавать потребительские кредиты, выставив «заградительные» ставки вплоть до 100% годовых и принимая заявки лишь «для галочки», так как решение по 9 обращениям из 10 было отрицательным, кое-как кредиты выдавались лишь зарплатным клиентам банков. Целые отрасли промышленности в то время были «зоной повышенного риска», что уж говорить о работниках этих предприятий, тщетно пытавшихся получить заемные средства, и предпринимателях, остро нуждавшихся в кредитных средствах для спасения своего бизнеса.

В это время в компанию были приглашены специалисты с опытом работы в сфере недвижимости, проведен ребрендинг, нашей основной специализацией стало брокерское и юридическое сопровождение сделок по получению ипотечных кредитов под залог имеющейся у заемщика недвижимости. Этот вид кредитования и сейчас в большинстве случаев является безальтернативным способом решить сложную финансовую ситуацию.

При этом из множества имеющих на рынке предложений нужно

Дмитрий Панкратов:

«Мы дорожим своей репутацией и принципами работы»

Чем могут быть выгодны кредиты под залог имеющейся в собственности заемщика недвижимости, как выбрать компанию, которая поможет быстро получить деньги и гарантирует безопасность сделки, в интервью журналу «Ипотека и кредит» рассказал директор по развитию «Столичной залоговой компании» Дмитрий Панкратов.

выбрать только одно – лучшее, экономически выгодное и юридически безопасное.

**Как здесь не ошибиться потенциальному заемщику?
Почему ему выгодно обращаться в «Столичную залоговую компанию»?**

Узкая специализация является нашим преимуществом, мы компетентны в том, чем занимаемся. Наши специалисты – профессиональны, грамотны и доброжелательны; наши предложения – лучшее из того, что есть на рынке на сегодняшний день.

Мы стремимся получить положительный результат в самых сложных ситуациях, а если это не в наших силах – то честно скажем об этом, объяснив причины, и не будем тратить время клиента.

Кто чаще всего обращается в «Столичную залоговую компанию»?

Всех наших клиентов можно разделить на две категории. Это желающие получить нецелевой кредит под залог имеющейся в собственности недвижимости и те, кто хочет приобрести недвижимость с помощью ипотечного кредита. У всех этих людей, как правило, есть общее желание – прийти к намеченной цели максимально быстро с минимальными затратами и хлопотами.

При этом у большинства обратившихся есть некий «нюанс», не позволяющий получить кредит напрямую в банке. Это может быть подпорченная кредитная история, большая закредитованность, отсутствие возможности подтвердить доход, прописанные в квартире несовершеннолетние дети и т.д.

Что вы предлагаете таким клиентам?

Наша задача – разобравшись во всех нюансах, предложить именно ту программу кредитования, которая позволит положительно решить каждую конкретную ситуацию.

Например, есть программа кредитования без подтверждения доходов по весьма умеренной ставке; есть программа кредитования, предназначенная для заемщиков с плохой кредитной историей; есть экспресс-программа и т.д.

При этом все наши продукты сочетают в себе простоту, лояльность по отношению к заемщику и невысокую процентную ставку. И, разумеется, мы отправляем заявку на рассмотрение только по конкретной выбранной и согласованной с клиентом программе, а не отсылаем ее наудачу в несколько банков, как делают это многие брокеры.

Проходят ли у вас какие-либо акции?

Да. Большим успехом пользуется акция, по которой при оформлении кредита под залог недвижимости на сумму от 2 млн рублей расходы по оформлению сделки (нотариальные, оценочные и регистрационные) мы оплачиваем сами.

Также в последнее время у нас очень популярна программа «Рефинансирование», в рамках которой можно получить деньги для погашения имеющихся у заемщиков потребительских кредитов. Кроме этого, есть экспресс-программа, когда кредит можно получить всего за два дня. Также у нас есть возможность до получения кредита выдать заемщику аванс.

Сколько в среднем занимает получение кредита в «Столичной залоговой компании»?

В среднем вся процедура от момента обращения к нам до получения денег занимает около трех недель. Для данного вида кредитования это очень быстро: во многих крупных банках только само принятие решения занимает иногда больше времени! Однажды к нам обратился человек, который параллельно подал заявку в один из госбанков. К тому моменту, как он уже получил у нас кредит, в том банке еще даже не было принято решение по его заявке.

Каков алгоритм работы с вами?

В «Столичной залоговой компании» действует «принцип одной встречи». Это означает, что клиент приходит к нам в офис только один раз – на первую встречу.

Если мы начинаем с ним работать, то все дальнейшие действия – заполнение анкеты, сбор недостающих документов, оценка недвижимости, согласование со страховой компанией и всё, что может еще потребоваться, – мы делаем сами, причем абсолютно бесплатно. Обо всех промежуточных результатах клиента ставит в известность персональный менеджер. Когда все готово, мы согласовываем удобное время сделки и приглашаем заемщика уже на подписание договора.

То есть у вас действуют более упрощенные – по сравнению с банками – требования?

Разумеется. Вот случай из жизни. Один наш клиент рассказывал, что при попытке самостоя-

тельно получить ипотечный кредит ему пришлось брать отпуск на работе для того, чтобы собрать все запрашиваемые банком документы, и то он в результате не успел.

У нас же – что немаловажно – для принятия решения вообще никаких документов собирать не нужно. В отличие от большинства банков, где без предоставления полного пакета документов заявку даже не будут рассматривать, мы просим предоставить только правоустанавливающие документы на недвижимость, паспорт и второй документ – эти документы всегда есть на руках. Решение принимается за день, максимум – за два.

Действительно, с вами очень выгодно работать.

Обратившись в «**Столичную залоговую компанию**», клиент получает только лучшие финансовые предложения на сегодняшний день – простые и недорогие программы кредитования под залог недвижимости, честные и прозрачные договора, по-

рядочность, безопасность, вежливость. При этом от него не требуется внесение каких-либо предоплат.

Специалисты нашей компании сопровождают сделку от начала до конца. Клиенту не нужно ходить по банкам – мы сами получим одобрение, согласуем с банком все «шероховатости», соберем все необходимые документы, уладим вопросы с задолженностью. В итоге вам останется только получить кредит.

Также «**Столичная залоговая компания**» оказывает услуги личного финансового консультирования. После того, как клиент получил кредит, мы не прощаемся с ним, а говорим: «До свидания». Заемщик может звонить нам по всем вопросам, связанным с обслуживанием или закрытием кредита, его рефинансированием в случае необходимости. В дальнейшем он может рассчитывать на получение скидки при повторном обращении. Мы дорожим своей репутацией и принципами работы.

Кредит под залог недвижимости – это не опасно?

Неопасно, при условии, что все оформляется законно. Мы работаем только по 102-ФЗ (закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)») – то есть в данном случае безопасность и юридическая чистота сделки гарантируются федеральным законодательством.

Имея в собственности недвижимость, Вы обладаете мощным инструментом для решения широчайшего круга задач – от бытовых до деловых, от ремонта квартиры до покупки коттеджа, от реструктуризации кредитов до открытия магазина! Многие люди ломают голову над своими проблемами, не догадываясь о том, что кредит под залог недвижимости – быстрый и гарантированный способ эти проблемы решить. Конечно, получить кредит – полдела. Ваша основная задача – грамотно воспользоваться денежными средствами и правильно оценить свои финансовые возможности, помня о том, что кредиты необходимо отдавать. **И**



Столичная залоговая компания

компания практического содействия

Кредиты под залог
недвижимости

- ▶ Без справок о доходах
- ▶ Без выписки зарегистрированных
- ▶ Рассматриваем плохую кредитную историю
- ▶ Рефинансирование потребительских кредитов
- ▶ Документы собираем сами – это бесплатно
- ▶ Решение за один день
- ▶ Вероятность одобрения 99%



115114, Москва,
Кожевнический проезд,
д. 4, стр. 1

Тел.: +7 (495) 649-82-62
+7 (967) 010-11-12

e-mail: moszalog@gmail.com
www.mos-zalog.ru

«БАНК ГОДА 2013» НАЗВАЛ ЛИДЕРОВ ИНДУСТРИИ

В Москве состоялось вручение премии «Банк года 2013».

Церемония, прошедшая в легендарной гостинице «Метрополь», была выдержана в духе лучших традиций золотого века российского предпринимательства. Тон празднику задавала хореографическая композиция в исполнении танцоров Большого театра. Также для гостей вечера прозвучали произведения Вивальди в исполнении Violin Dolls и вокальные номера артистов Центра оперного пения Галины Вишневской, Геликон-оперы и Новой оперы.

На церемонии присутствовали владелец Московского Кредитного Банка **Роман Авдеев**, основатель банка «Тинькофф Кре-



Елена Ищеева и Филипп Ильин-Адаев, акционеры Банки.ру

дитные Системы» **Олег Тиньков**, заместитель президента — председателя правления ВТБ24 **Михаил Кожокин**, председатель совета директоров Бинбанка **Сергей Марьин**, член правления Промсвязьбанка **Елена Махота** и многие другие известные банкиры.

Открывая церемонию, ее бесценная ведущая — исполнительный директор портала Банки.ру **Елена Ищеева** — заявила: «В этом году мы взяли на себя смелость определить имена победителей не путем народного голосования, а решением редакционной колле-





**Михаил Кожокин, заместитель
президента-председателя правления ВТБ24**



Филипп Ильин-Адаев

гии. Что означает лишь одно – мы считаем себя весомым ресурсом в индустрии и доверяем профессиональной оценке наших экспертов, аналитиков и журналистов».

Впервые на седьмой церемонии «Банк года» портал Банки.ру на-

градил кредитные организации за их лучшие продукты. Также список номинаций расширился за счет награды за информационную открытость и преданность бизнес-идеалам профессии. Победители народных рейтингов России, Украи-

ны и Беларуси традиционно были определены голосованием пользователей порталов Banki.ru, Banki.ua и Infobank.by.

Всего в ходе церемонии «Банк года 2013» были объявлены победители в 17 номинациях.

Лауреаты премии «Банк года-2013»

Банк года	Московский Кредитный Банк
Банкир года	Гагик Закарян, Юниаструм Банк
Бизнес-леди года	Елена Махота, Промсвязьбанк
Событие года	Банк «Тинькофф Кредитные Системы» выход на IPO
Рекламная кампания года	Бинбанк
Победитель Народного рейтинга	Росавтобанк
Победитель Народного рейтинга Украины	Первый Украинский Международный Банк
Победитель Народного рейтинга Беларуси	Банк БелВЭБ
Вклад года 2013	Интеркоммерц Банк, вклад «Несгораемый процент»
Потребительский кредит года	Банк «Зенит», «Потребительский кредит без залога и поручителей»
Кредитная карта года	Московский Кредитный Банк, «Единая карта»
Ипотечный кредит года	ВТБ24 «Квартира на вторичном рынке жилья»
Онлайн-заявка года 2013	Банк «Ренессанс Кредит» «Прозрачная карта»
Спецпредложение года	Юниаструм Банк, вклад «Доступный»
Пресс-служба года	ВТБ24
Лицом к клиенту	Николай Юртаев, банк «Ренессанс Кредит»
Человек года 2013	Tiagr

КВАРТИРНЫЙ ОБМЕН:

время или деньги?



Чтобы ускорить проведение альтернативной сделки купли-продажи недвижимости, клиенту могут предложить зачесть стоимость обмениваемой квартиры при оплате нового жилья. Насколько выгодна такая услуга и в каких случаях стоит ей воспользоваться?

Как известно, альтернативная сделка – это уравнение со многими неизвестными. Упростить задачу и обеспечить гарантированный результат можно с помощью схем взаимозачета или трейд-ин. Еще несколько лет назад они использовались в единичных случаях, сегодня же подобные услуги оказывают не только большинство крупных риэлторских агентств, но и многие девелоперские компании и застройщики.

Альтернатива без риска

При взаимозачете стоимость недвижимости, имеющейся у клиента, зачитывается в счет оплаты новой квартиры, чаще всего на первичном рынке. В сущности, это та же альтернативная сделка, но с предсказуемым финалом: для клиента бронируется выбранный объект в новостройке по фиксированной цене, а прежнее жилье выставляется на продажу. После его реализации деньги сразу будут перечислены продавцу.

Основное удобство заключается в том, что риэлтор или девелопер берет на себя заботы об обеих сделках, избавляя клиента от лишних хлопот с документами, и обеспечивает скорейшую реализацию имеющегося жилья. Нередко клиенту также предлагают пойти на незначительное снижение цены: с дисконтом в 3-7% от рыночной стоимости жилье купят гораздо быстрее. Генеральный директор «Миэль-Новостройки» **Софья Лебедева** подчеркивает, что в рамках взаимозачета можно продать любую квартиру, так как специальных требований к реализуемой недвижимости компании не предъявляют.

В среднем обмен старой квартиры на новостройку по схеме вза-

имозачета занимает около 1-1,5 месяцев. По словам генерального директора компании «Метриум Групп» **Марии Литинецкой**, в зависимости от характеристик продаваемой недвижимости срок ее экспозиции может затянуться и до 3 месяцев. В связи с этим не все агентства идут на то, чтобы фиксировать цену забронированной новостройки на срок действия договора о взаимозачете. Для девелопера это невыгодно, ведь за время экспозиции старой квартиры цена на строящееся жилье может неоднократно повыситься. Однако для клиента условие фиксации цены является принципиально важным. В среднем стоимость возводимого объекта ежемесячно повышается на 1-3%, поэтому покупателю, просмотревшему квартиру за 5 млн рублей на среднем этапе строительства, через полтора месяца придется заплатить за нее уже на 100-200 тыс. рублей больше. Взаимозачет с гарантией сохранения цены, действительной на момент бронирования новостройки, позволяет сэкономить на плановом повышении цен, защитить себя от непредвиденных ценовых перепадов на рынке недвижимости, а также приобрести в конечном итоге именно ту квартиру, которая вам подходит, не опасаясь, что ее купит кто-то другой, пока вы будете продавать старое жилье.

Сегодня многие компании при взаимозачете ограничивают срок бронирования квартиры по определенной цене, стремясь минимизировать собственные риски. Например, девелоперская компания Urban Group разработала программу «Квартира в зачет» для клиентов, приобретающих жилье через альтернативную сделку, в рамках которой можно заброни-



ровать квартиру на срок от 14 до 30 дней. Если за это время старая квартира не продается, бронь снимается, и клиенту, скорее всего, придется вновь начинать поиск объекта. Обычно такие условия подталкивают людей соглашаться на увеличение дисконта на свою недвижимость: чтобы продать жилье в сжатые сроки, его приходится выставлять по цене на 7-15% ниже рыночной.

Стоимость услуг риэлторов по проведению сделок с взаимозачетом обычно составляет около 150 тыс. рублей для обмена квартир стоимостью меньше 6 млн рублей и 2,5% от стоимости недвижимости для более дорогих объектов. Стоит учесть, что примерно во столько же обошлось бы риэлторское сопровождение стандартной сделки по продаже имеющегося жилья.

Сегодня многие крупные риэлторские компании готовы предложить клиентам обменять их жилье на любую новостройку из своей базы. Также сделки с взаимозачетом проводят и девелоперские

компании, например, «Жилищный капитал», «РосКомСтрой», «Бест-Новострой», которые помогают клиентам реализовать имеющуюся квартиру для покупки объекта в их строительных проектах.

Срочный выкуп

В ситуации, когда альтернативную сделку нужно провести максимально быстро, риэлторы предлагают воспользоваться схемой трейд-ин. Как и при взаимозачете, клиент выбирает и бронирует новое жилье на первичном рынке, рассчитывая расплатиться за него средствами, вырученными от продажи имеющейся недвижимости, однако старая квартира не выставляется на продажу, а сразу выкупается самим риэлторским агентством.

В качестве основного преимущества трейд-ин руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» **Светлана Бирина** называет быстроту сделки: если не возникнет осложнений, клиент может получить ключи от новой



квартиры уже через 7-10 дней после первого обращения.

Алгоритм обмена таков: риэлтор или девелопер оценивает стоимость принадлежащего клиенту жилья, определяет степень его ликвидности и называет собственнику цену с дисконтом. Если клиент согласен, можно приступать к поиску новой квартиры. Подходящий объект бронируется с фиксацией цены, после чего компания готовит два договора: купли-продажи квартиры клиента и долевого участия в строительстве для покупки новостройки. После того как будет зарегистрировано право собственности выкупающей стороны на «зачетную» недвижимость, деньги за нее перечисляются на счет продавца нового жилья.

Разумеется, за скорость и комфорт заплатит покупатель: ему придется значительно снизить цену продаваемой квартиры. Как правило, агентства назначают собственникам жилья цену на 25-40% ниже рыночной. Размер дис-

конта тем больше, чем менее ликвидна выкупаемая недвижимость: например, если в ней проведена несогласованная перепланировка, она находится на первом или последнем этаже, в помещении видны следы затопления и т.д. В пересчете на реальные цены такая скидка означает для клиента потерю сотен тысяч, а то и нескольких миллионов рублей. Например, двухкомнатная квартира в Северо-Восточном округе Москвы стоимостью 7 млн рублей может быть выкуплена за 5 млн рублей. Очевидно, что пойти на такой шаг можно только под влиянием очень сложных обстоятельств. Если необходимости в срочном завершении сделки нет, лучше предпочесть взаимозачет, при котором каждая из сторон с большей долей вероятности соблюдает свои интересы.

Впрочем, трейд-ин может быть действительно экономически выгоден. Например, клиент покупает трехкомнатную квартиру в столичной новостройке за 9 млн рублей, а продает крошечную «однушку»

в Подмоскowie стоимостью 1,5 млн рублей. Строящееся жилье приобретается в ипотеку, а деньги от продажи однокомнатной квартиры нужны в качестве первоначального взноса. За 1,5-3 месяца, которые понадобятся для продажи старой квартиры, цена строящегося объекта может вырасти на 300-500 тыс. рублей, кроме того, истечет срок действия одобрения по кредиту. В этой ситуации проще отдать имеющуюся недвижимость на выкуп агентству, снизив цену на те же 300-500 тыс. рублей, но при этом «спасти» сделку.

Важно иметь в виду, что риэлторы готовы выкупить не любую квартиру. Во-первых, это должна быть именно квартира: комнаты и доли не рассматриваются, так же как загородные коттеджи и таунхаусы. Во-вторых, агентство будет тщательно проверять юридическую историю объекта и при любых сомнениях в ее чистоте откажется от выкупа. Кроме того, владелец должен быть готов в течение 2-4 недель выехать из квартиры и выписать всех зарегистрированных в ней лиц. Если приобретается квартира в еще не достроенном доме, необходимо заранее найти жилье, в котором можно будет зарегистрироваться и жить вплоть до сдачи новостройки в эксплуатацию.

Переезд с ипотекой

Приведенный выше пример сочетания трейд-ин с покупкой недвижимости в кредит не редкость: довольно часто покупатели прибегают к подобной схеме, желая обменять свое жилье на более удобное (большей площади, лучше расположенное), не имея при этом собственных накоплений на доплату. В этих случаях на разницу в цене между новой и име-



ющейся недвижимостью нужно оформить ипотеку.

Мария Литинецкая рассматривает два наиболее распространенных сценария проведения сделки такого рода. Если у покупателя есть собственные средства хотя бы на минимальный первоначальный взнос, то он может передать свою старую квартиру на продажу агентству недвижимости и купить новостройку в ипотеку. Как только

квартира продается, деньги будут направлены на погашение части ранее взятого кредита.

Однако зачастую бюджет покупателя формируется только из денежных средств, которые он рассчитывает получить от продажи старой квартиры, и ипотеки под залог покупаемой новостройки. Клиент заранее обращается в выбранный банк с кредитной заявкой и указывает в анкете размер

первоначального взноса, равный стоимости его старой квартиры. Предположим, одобрение получено (обычно банки соглашаются на такой вариант обеспечения первого взноса), но выйти на сделку – подписание договора приобретения и кредитного договора – покупатель сможет только после того, как его предыдущая сделка будет находиться хотя бы на регистрации в Росреестре, чтобы к моменту регистрации нового договора он уже имел на руках средства от продажи первой квартиры. Если квартира выставлена на продажу по схеме взаимозачета, ее реализация может затянуться. В этом случае застройщик часто отказывается держать длительную бронь на новостройку. Это грозит не только тем, что сделка сорвется и покупателю придется выстраивать цепочку заново, но и тем, что аванс, внесенный за новое жилье, клиенту не вернут. В таком случае предпочтительней может оказаться механизм трейд-ин, позволяющий заранее просчитать сроки выхода на сделку. **И**

Татьяна Баирмпас



AHConferences
www.ahconferences.com

XVI ФОРУМ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

24 апреля 2014, Москва, Sheraton Palace Hotel

СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ




УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- менеджменту банков, страховых, факторинговых, инвестиционных компаний и НПФ – участие бесплатное
- представителям ИТ-компаний, поставщикам решений и услуг, консультантам – стоимость делегатского места 27 000 руб. + 18% НДС

Официальное информационное агентство: **интерфакс**

Ведущий информационный партнер: **Аналитический центр**

Генеральный информационный HR-партнер: **SuperJob**

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

Официальные интернет-партнеры: **Credit.ru**, **bank.ru**

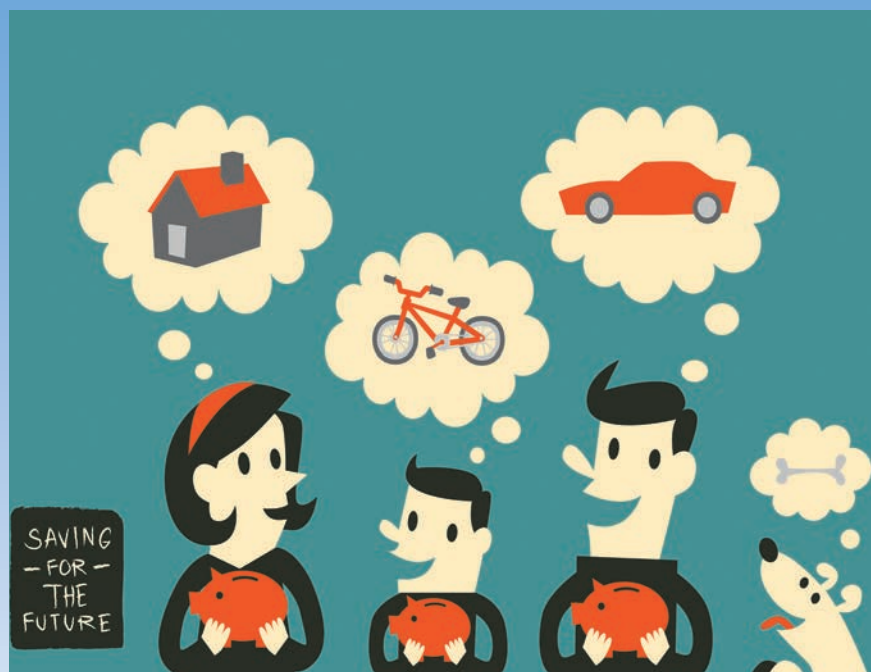
Информационные партнеры: **TADVISER**, **fincredit.ru**, **RUSINS.COM**, **ACH**, **GlobalCIO**, **itnews**, **it-manager**, **ПРАКТИКА.СРМ**

BO, **IT TUBE**, **BIS JOURNAL**, **NBJ**, **СЕРВИС**, **IT TUBE**, **ITnews**, **it-weekly.ru**

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

ВКЛАДЫ РАЗНЫЕ НУЖНЫ:

что предлагают банки своим клиентам?



Банковские депозиты привлекательны тем, что обеспечивают максимальную защиту накоплений в сочетании с пусть не очень высоким, но стабильным доходом. Эффективность таких инвестиций зависит от их соответствия финансовым задачам вкладчика.

Больше опций – меньше прибыль

Депозиты являются наиболее простым, понятным и доступным инвестиционным инструментом, а следовательно, – самым популярным у населения.

Предлагаемые сегодня банками срочные вклады (открываемые на определенный период времени) можно условно разделить на несколько видов: расчетные, накопительные и сберегательные. Основное различие между ними заключается в возможности пополнять вклад и досрочно снимать со счета средства.

Расчетные депозиты предоставляют максимальную свободу: такие вклады можно не только пополнять, но и при необходимости снимать с них деньги, сохраняя на счете лишь минимально допустимый остаток. При этом клиент не теряет своего дохода: в зависимости от условий договора при досрочном частичном снятии проценты начисляются по полной заявленной или несколько пониженной ставке.

Вклады такого типа удобны для тех, кто не ставит перед собой задачу скопить круглую сумму к определенному сроку, а просто хочет безопасно хранить свои деньги, иметь к ним свободный доступ в случае возникновения непредвиденных расходов и хотя бы частично компенсировать инфляцию.

К основным характеристикам расчетных депозитов относится возможность пополнения счета, частичного снятия средств и льготного досрочного расторжения договора. Пополнять такие вклады можно, как правило, в любой удоб-

ный для клиента момент, но не позднее чем за 30-90 дней до окончания срока действия договора.

Вкладчик может снять часть средств без потери процентов; главное, чтобы на счету оставался предельно допустимый банком остаток. Обычно он соответствует минимальной сумме вклада, но иногда приравнивается к первоначально внесенной сумме. Если вы собираетесь открывать вклад на таких условиях, обратите внимание на этот пункт: возможно, не стоит сразу нести в банк все имеющиеся сбережения, чтобы не стать заложником слишком высокого неснижаемого остатка. Остальные средства можно будет внести позже в форме пополнения вклада.

Некоторые банки разрешают снимать с вклада сумму не более определенной доли (20-70%) первоначального взноса. Такие условия действуют, например, по расчетным вкладам Акибанка, банка «Открытие». Соответственно,

здесь вкладчикам нужно, наоборот, внести изначально на счет как можно большую сумму, чтобы повысить лимит частичного снятия.

Опция льготного досрочного расторжения означает право вкладчика до истечения срока действия договора снять всю сумму вклада и закрыть счет с сохранением процентов. Напомним, что ни один банк не имеет права отказать вкладчику, решившему досрочно расторгнуть договор и забрать деньги. Однако обычно в этой ситуации проценты за истекший период пересчитываются по ставке вклада до востребования, составляющей 0,01% годовых или немного больше.

При льготном расторжении обычно применяется следующая схема: если деньги пролежали на вкладе менее определенного периода (часто полугодом), проценты начисляются по ставке до востребования, а если более – то по ставке, составляющей 50-80% от изначально установленной в до-

говоре (то есть, например, вместо 9% – по ставке 4,5-7,2% годовых).

Такой тип депозитов наиболее удобен для вкладчиков, но вместе с тем он является не очень доходным. Предоставляя клиенту право частично снимать с вклада средства и досрочно закрывать его без существенной потери процентов, банк должен быть готов к тому, что внесенные владельцем счета деньги придется в любой момент изымать из оборота. Свои возможные издержки финансовая организация компенсирует за счет понижения ставки. В среднем по расчетным депозитам банки начисляют 6-9% годовых, однако речь идет о максимально возможных ставках по вкладам, то есть открытых на срок от года и на сумму от 1 млн рублей. При этом среднестатистический вкладчик, готовый отнести в банк 150-300 тыс. рублей, во многих банках получит не более 4,5-8%.

Более доходными считаются **накопительные вклады** – депозиты



Вячеслав Губкин, начальник управления депозитных и комиссионных продуктов банка «Возрождение»

Сегодня, когда ставки по депозитам в крупных банках не слишком высоки, некоторых вкладчиков привлекают предложения малоизвестных финансовых организаций, обещающих проценты выше среднерыночных. Чем опасны такие предложения?

Ставки по вкладам выше среднерыночных – это всегда большой и неоправданный риск для вкладчиков. Особенно если речь идет о малоизвестных финансовых организациях, не являющихся банка-

ми, – такие организации не входят в государственную систему страхования вкладов, а значит, вкладчик, что называется, остается с такой организацией «один на один». Сегодня уже все понимают, что за высокими процентами подобных финансовых организаций могут стоять денежные «пирамиды», а значит, срок жизни такой компании ограничен.

На мой взгляд, в настоящее время нормальный разброс ставок составляет 3-4%. Если говорить о вкладах сроком 1,5-2 года, среднерыночные ставки находятся в диапазоне 7-10% годовых или чуть шире. Соответственно, чем дальше от этого диапазона – тем больше вероятность нерыночных принципов формирования условий депозитов, причиной которых могут быть, в том числе, финансовые проблемы или другие дополнительные риски для вкладчиков.

с опцией пополнения, но без права частичного снятия и, как правило, без возможности досрочного расторжения с сохранением процентов. Эти предложения являются оптимальными для тех, кто планирует накопить за определенный срок на крупную покупку, ремонт, первоначальный взнос по ипотеке. Вкладчик сможет добавлять к вкладу удобную для него сумму с каждой зарплаты, а запрет на снятие средств уберекет его от соблазна потратить сбережения на текущие нужды.

Предложений по накопительным вкладам на рынке гораздо больше, чем по расчетным, и средние ставки по ним несколько выше: 7-10,5% годовых. Часто банки предоставляют возможность капитализации по таким депозитам, то есть присоединения начисленных процентов к сумме вклада.

Накопительный депозит может стать отличным инструментом личного финансового планирования. Например, семья собирается

покупать в кредит квартиру стоимостью 5 млн рублей, но средств для первоначального взноса не хватает. Для получения ипотечного кредита в выбранном банке им нужно накопить 15% стоимости жилья, то есть 750 тыс. рублей, тогда как их сбережения составляют лишь 400 тыс. рублей. Вклад под 9,2% с ежемесячной капитализацией позволит им «набрать» необходимую сумму за год при условии, что будущие заемщики с каждой зарплаты будут пополнять счет на 27 тыс. рублей. Тогда доход за 12 месяцев составит 52 322 рубля, а всего на счету с учетом пополнений будет 749 322 рублей.

Депозиты третьего типа – **сберегательные** – сочетают минимум возможностей и максимум прибыли для вкладчика. Эти вклады нельзя пополнять, закрывать досрочно с сохранением доходности или снимать с них часть средств. При этом ставки здесь в среднем чуть выше, чем по накопительным депозитам, их верхняя планка может достигать 11% годовых.

Не отходя от компьютера

Открывая вклад любого типа, стоит обратить внимание на такие дополнительные характеристики, как возможность его оформления онлайн и автопродлонгации.

Обычно банки предлагают «электронным» вкладчикам повышенный процент – например, в Сбербанке, ВТБ24, Связь-Банке ставки по онлайн-депозитам выше стандартных на 0,2-0,7%. Кроме того, опция управления счетами через онлайн-кабинет сама по себе является преимуществом для клиента, избавляя его от необходимости тратить время на посещение отделений банка.

Автопродлонгация означает автоматическое продление договора по депозиту после окончания срока вклада. Если эта опция отключена, то сразу после закрытия вклада средства будут переведены на счет до востребования. Впрочем, пользоваться автопродлонгацией нужно осмотрительно:



Антон Павлов, начальник управления по работе с сегментом розницы Абсолют Банка

Какими дополнительными опциями по вкладам, помимо ставок, банки привлекают клиентов?

Как правило, привлечь внимание к вкладу банки стараются с помощью различных подарков или предоставления скидок на товары и услуги. Еще один вариант, который также используется, – это выпуск для клиентов, открывающих вклад, дебетовой карты с различными опциями: кэш-бэк, начисление процентов на остаток по карте, дополнительные скидки и бонусы в различных торговых сетях и т.д.

Также при открытии вклада клиенту может предоставляться кредитная карта на льготных условиях. Набор опций, предлагаемых вкладчикам, у каждого банка индивидуален.

В какой валюте вы советуете открывать вклады, особенно долгосрочные?

Самый логичный в сложившихся условиях вариант для тех, кто хочет диверсифицировать свои сбережения, это классический мультивалютный депозит: 50% суммы в рублях и 50% в иностранной валюте. Это поможет защитить сбережения от обесценивания в период колебания курсов. Отдельно замечу, что на волне снижения курса рубля не стоит срочно перекладывать все свои сбережения в валюту – слишком велик риск понести убытки из-за разницы между ценой покупки и ценой продажи.



вполне возможно, что на момент истечения срока депозита в банке по данному вкладу будет действовать более низкая ставка, и под этот процент по умолчанию оформят вклад на новый период.

Три в одном

Не всегда нужно держать все сбережения в одной валюте (особенно в период курсовых колебаний). Можно разделить их на равные части – в рублях, долларах и евро. Это можно сделать в рамках одного вклада – мультивалютного. Такой вид депозита позволяет разместить сбережения в разных валютах (как правило, в рублях,

долларах, евро) в предпочтительной для клиента пропорции и в течение срока действия договора конвертировать средства или их часть из одной валюты в другую. Таким образом, вкладчики, следящие за ситуацией на валютном рынке, при первых признаках роста курса доллара или евро могут перевести рублевую часть вклада в иностранную валюту, или совершить обратную конвертацию в период роста рубля. По каждой части вклада начисляются проценты по ставкам, действующим для данной валюты, и при конвертации проценты за предыдущий период не теряются.

К преимуществам мультивалютных депозитов относится и то, что конвертация происходит без комиссии, по внутреннему курсу банка, который обычно отличается от установленного Центробанком не более чем на 0,3-0,7%. На сегодняшний день такие вклады представлены в линейках многих банков – Номос-Банка, банка «Зенит», Росбанка, Альфа-Банка, Локо-банка, Военно-промышленного банка и др. Доходность по

мультивалютным депозитам составляет в среднем 5,5-9,5% годовых в рублях, 1,2-3,35% в долларах и 1-3,1% в евро. По мультивалютным вкладам в долларах и евро на рынке можно найти гораздо более высокие ставки. Но невысокая доходность мультивалютных депозитов компенсируется возможностями конвертации.

Деньги под защитой

Диапазон ставок по вкладам достаточно широк: при равных условиях договора один банк предлагает доходность 5,5% годовых, а другой – 10%. Как поступить, если соблазн воспользоваться более выгодным предложением велик, но смущает то, что банк, предлагающий высокий процент, вкладчику абсолютно неизвестен?

Уверенности клиентам банков добавляет тот факт, что депозиты в банках, входящих в систему страхования вкладов, застрахованы. Это означает, что при отзыве лицензии у банка вклады на сумму до 700 тыс. рублей вернут в полном размере.

18^я Ежегодная международная выставка биржевой индустрии

Online Trading Expo



25-26 АПРЕЛЯ 2014

м.Киевская, Пл. Европы, д.2,
Выставочный центр отеля
Radisson Славянская

Ваш пропуск в мир финансов!

ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ!

Медиа-поддержка



тел/факс: +7 (495) 646-14-15; e-mail: info@finexpo.ru; www.otexpo.ru

Вклады застрахованы



Система
Страхования
Вкладов

Это позволяет людям лишь проверить, входит ли банк в систему страхования вкладов (соответствующий логотип Агентства по страхованию вкладов (АСВ) должен быть размещен в отделении кредитной организации и на ее сайте) и соблюдать одно простое правило: не открывать в одном банке вкладов на общую сумму более 700 тыс. рублей (а по совету многих экспертов – 600 тыс. рублей, с тем, чтобы компенсация АСВ могла покрыть и набежавшие по вкладу проценты). При этом следует помнить, что некоторые продукты банка не подлежат страхованию: например, сберегательные сертификаты.

Система страхования вкладов зарекомендовала себя как эффективный механизм, позволяющий клиентам несостоятельных банков получать компенсацию вложенных средств в кратчайшие сроки. И все же большинство вкладчиков предпочло бы избежать сотрудничества с потенциальным банкротом. Выбирая банк, нужно учитывать не только уровень ставок и количество дополнительных опций по вкладу, но и репутацию банка, финансовые показатели его деятельности и позиции в рейтингах надежности, доступных на открытых интернет-ресурсах. Тем, кто уже является вкладчиком, стоит быть внимательными к таким сигналам, как сообщения о технических сбоях, приводящих к ограничению выдачи вкладов, или относящиеся к банку предупреждения и санкции со стороны ЦБ.

Пока банковские вклады являются единственным видом инвестиций с точно предсказуемой прибылью, и те, кто не готов рисковать, предпочитают именно их. По официальным данным, ежегодно ин-

фляция не превышает 6,5%. Если сравнить этот показатель со ставками по вкладам, то кажется, что задача сохранения сбережений решается. Но проблема в том, что реальная инфляция гораздо выше озвученной правительством и, по мнению некоторых экспертов, достигает 12-15%. Если верить этим цифрам, то депозиты даже с самыми высокими ставками не могут предотвратить обесценивание сбережений. Впрочем, при более рискованных вложениях неопытные инвесторы могут потерять значительно больше.

Микрофинансовые организации, которые также привлекают вклады от физических лиц, не участвуют в системе страхования и возврат денег их клиентам в непредвиденной ситуации ничем не гарантирован. МФО нередко предлагают вкладчикам 17-20% и более годовых, но в случае ухода такой компании с рынка людям, скорее всего, не вернут ни вклад, ни тем более начисленные по нему проценты. И

Татьяна Баирампас



16-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
БИРЖЕВОЙ ИНДУСТРИИ В МОСКВЕ

25-26 АПРЕЛЯ

Гостиница Radisson Славянская

ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ!

м.Киевская, Площадь Европы, д.2, Выставочный Центр Гостиницы Radisson Славянская



www.forexexpo.com awards.forexexpo.com tel: +7 (495) 646-14-15

22-24 октября 2014 г.

г. Ереван, Армения



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



ОРГАНИЗАТОРЫ:

ОАО "Зарубеж-Экспо", Россия



Концерн "Мульти Групп", Армения

СООРГАНИЗАТОРЫ:

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

ПАТРОНАТ:

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

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

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

ВХОД СВОБОДНЫЙ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

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

ОРГКОМИТЕТ: ОАО «Зарубеж-Экспо»

Москва, ул. Пречистенка, 10

Тел: +7(495) 637-50-79, 637-36-33, 637-36-66 +7(499) 766 92 82

многоканальный номер +7 (495) 721-32-36

info@zarubezhexpo.ru

www.zarubezhexpo.ru

Expomedia

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

ПЛАНЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Указ о переселении из ветхого и аварийного жилья предусматривает решение этого вопроса до 2017 года. То есть в течение нескольких ближайших лет в России должна быть реализована соответствующая программа переселения. Пока ее темпы далеки от заявленных. Так, в прошлом году вместо 42 тыс. граждан новое жилье получило чуть более 1,4 тыс. человек.

БОНУС ДЛЯ БАНКИРА

С 1 октября этого года Банк России планирует ввести ограничения на вознаграждения банкиров. Большая их часть будет выплачиваться в виде бонуса, размер которого зависит от рисков. Чиновники предлагают ограничить бонусы 30-50% от фиксированного годового заработка.

Данные ограничения могут затронуть топ-менеджеров кредитных организаций, ответственных за риски и внутренний контроль.

ИПОТЕЧНОЕ ВРЕМЯ

По данным информационно-аналитического центра «Пересвет-Инвест», средняя цена кв.м в районах «новой Москвы» составляет 92 тыс. рублей. Это на 20,7% дороже стоимости квартир в Подмоскovie. На первичном рынке больше всего квартир в монолитных домах (45,5%). Панельные дома



занимают 28,7% рынка, кирпичные – 25,8%.

По прогнозам экспертов компании «Домус финанс», в этом году три из пяти квартир в подмосковных новостройках будут покупаться в ипотеку. Жилищные кредиты становятся все популярнее, поскольку в условиях нестабильности валюты вложение денег в покупку недвижимости стало чуть ли не единственным перспективным вложением средств.

В прошлом году каждая вторая квартира в области приобреталась с использованием заемных средств. Средняя сумма кредита снизилась до 2,33 млн рублей (по сравнению с 2,8 млн годом ранее). Уменьшение размера займа напрямую связано с тенденцией вывода на рынок Подмоскovie бюджетных новостроек – квартир стоимостью от 1 млн рублей.

КВАРТИРНАЯ БЮРОКРАТИЯ

В марте прошлого года были приняты законопроекты, которые отменяют государс-

твенную регистрацию сделок с недвижимостью. После этого количество нотариально удостоверенных сделок с недвижимостью увеличилось в два раза (притом, что сейчас обязательного визита к нотариусу при покупке жилья не требуется).

В Московской области сроки государственной регистрации прав на недвижимость сокращены почти до двух недель. В дальнейшем, сообщает пресс-служба Росреестра, они еще уменьшатся.

БОЛЬНОЙ ВОПРОС

По данным опроса Фонда «Общественное мнение», больше 80% россиян не имеют финансовой возможности для решения квартирного вопроса. При этом потребность в улучшении жилищных условий есть у 61% респондентов.

По результатам еще одного исследования, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения, сейчас больше всего людей беспокоит ситуация в сфере ЖКХ (57%), 51% переживает из-за инфляции, 46% недовольны уровнем жизни.

ИНВЕСТИРОВАЛИ, ИНВЕСТИРУЮТ И БУДУТ ИНВЕСТИРОВАТЬ

В Lotte Hotel Moscow прошел юбилейный V Финансовый Форум по коммерческой недвижимости. На мероприятии присутствовали представители девелоперского и финансового сектора более чем из 20 регионов России и других стран. Организатором форума выступил информационно-аналитический портал по коммерческой недвижимости Arendator.ru.

На мероприятии поднимались актуальные и неоднозначные темы. Участники дискутировали на тему государственно-частного партнерства, рассматривали новые возможности для инвесторов и рассуждали о реорганизации промышленных зон.

Глава Министерства инвестиций и инноваций Московской области **Денис Буцаев** отметил, что инвесторов ожидает новая более открытая инвестиционная политика. Министерство планирует рассматривать в самые кратчайшие сроки заявки инвесторов, готовых инвестировать на территории области. Потенциальному инвестору обеспечен режим «одного окна», готовые юридические схемы и льготные налоговые режимы.

Глава агентства инвестиционного развития Республики Татарстан **Линар Якупов** поделился опытом взаимодействия с инвесторами в своем регионе. По его словам, страны из восточных регионов чаще готовы инвестировать в сер-

вис – например, в гостиничную и торговую недвижимость.

Директор по управлению инвестициями ГК «Глубина» **Павел Тигер** уверен, что «думать – это значит искать новые идеи». По его мнению, сейчас есть два наиболее привлекательных и перспективных направления для инвестирования. Во-первых, это реализация проектов частных пансионатов для пожилых людей. Во-вторых, создание арендных апартаментов для молодых специалистов. «Доходность у таких проектов не сильно высока, зато стабильна – на уровне 6-7%», – сообщил спикер.

Старший банкир Европейского банка реконструкции и развития **Лейла Уразбаева** рассказала о процентных ставках по кредитам. «В регионах будущий доход проекта высчитывается в рублевом эквиваленте, поэтому и кредитную линию мы открываем в рублях. Процентная ставка в нашем банке, если говорить о долларовых и еврокредитах, составляет от 6% и выше – в зависимости от риска. Акционеры не позволяют нам конкурировать с местными банковскими ставками. Если на рынке установлены определенные процентные ставки, мы не можем делать наши ниже», – отметила она. Юридические аспекты привлечения инвестиций рассмотрела руководитель практики недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» **Наталья Стенина**. В рамках темы «Новые правовые механизмы: чего ожидать инвестору и собственнику?» она затронула две темы: новую кадастровую оценку земельных участков и объектов недвижимости, а также законопроект, разработанный Минэкономразвития, «Об особенностях совершения сделок с недвижимым имуществом иностранными лицами и внесении изменений в ФЗ о государственной регистрации».



«ЗОЛОТОЙ ФЛЮГЕР»: PRO REALTY 2013 ОПРЕДЕЛИЛ ЛУЧШИХ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

3 апреля в JAGGER HALL состоялась Церемония награждения V ежегодной профессиональной независимой Премией в области недвижимости PRO Realty 2013. Награду «Золотой Флюгер» получили лучшие компании, специалисты, объекты недвижимости и ипотечные программы. Пятая, юбилейная церемония прошла в атмосфере Чикаго 20-х годов и собрала представителей столичного рынка недвижимости.

РRO Realty – ежегодная независимая профессиональная Премия, которая вручается лучшим специалистам и компаниям в области недвижимости по итогам прошедшего года. Награда учреждена в 2009 году и за пять лет своего существования зарекомендовала себя как наиболее важное и престижное событие рынка недвижимости. Лауреаты Премии определяются Экспертным советом, который представлен ведущими специалистами недвижимости и бизнеса, а также самым крупным в России профессиональным



Победители в номинации «Консультант года»

сообществом на базе портала Realty.dmir.ru.

Основные цели проведения Премии PRO Realty – это определение лидеров российского рынка недвижимости – специалистов, компаний, объектов; повышение информационной открытости и прозрачности рынка недвижимости; формирование и развитие российских стандартов качества девелопмента, продвижения и реализации объектов недвижимости; популяризация профессии риелтора.

Премия организован лидер в сфере онлайн-недвижимости – группа проектов Realty.dmir.ru, Cian.ru и iRealtor.

В этом году ведущими церемонии были Наталья Мальцева и Татьяна Грамон, известные по телепрограммам «Квартирный вопрос» и «Дачный ответ».

На сцене звучали джазовые хиты в исполнении Jazzy House. Весь вечер в зоне «Казино» гости развлекались азартными играми: рулеткой и black jack. Каждый мог попытаться счастья и преумножить

свой «стартовый капитал», полученный на входе. Шуточную условную валюту организаторов «Золотые флюгрики» можно было обменивать на ценные призы.

Церемонию награждения традиционно открыл Михаил Васильев, руководитель Realty.dmir.ru. Он поздравил всех собравшихся с пятилетним юбилеем, отметил высокую значимость Премии в определении самых лучших проектов недвижимости московского региона, доступных ипотечных и жилищных программ. Васильев подчеркнул, что всех собравшихся специалистов объединяет одна общая задача – обеспечение города доступным и качественным жильем.

Вручать премию в канун дня рождения интернет-проекта Realty.dmir.ru уже стало доброй традицией. Пять лет – «несгораемая цифра», позволяющая подвести промежуточные итоги работы, подчеркнул Васильев, и напомнил о том, что с момента проведения первой премии PRO Realty было вручено уже более сотни наград. Каждая статуэтка – знак отличия, свидетельство того, что лауреаты

находятся на правильном пути и на них стоит равняться.

Генеральный директор «Айриэлтор» Максим Мельников поблагодарил организаторов и гостей мероприятия за прекрасную возможность выделить лучшие компании и лучших специалистов в сфере недвижимости. Мельников отметил, что все они выполняют важную задачу – помогают людям найти свой дом.

Директор по продажам «Деловой Мир Онлайн» и «Айриэлтор» Дарья Падун поблагодарила партнеров и спонсоров Премии, без которых проведение мероприятия было бы невозможным: Елену Махоту и Промсвязьбанк, Ольгу Вальчук и компанию «Региондевелопмент», Алексея Печкина и компанию iBox, Варта Погосьяна и «Текта Групп».

В этом году при поддержке компании iBox была учреждена спе-

циальная номинация «Инновационный риэлтор». Награду «Золотой Флюгер» получил специалист, зарегистрированный на сайте Realty.dmir.ru, который использует инновации в своей работе, а также всегда на связи с помощью мобильного приложения iRealtor. Победителем стал Андрей Краснов, «Склад менеджмент».

Оргкомитет Премии PRO Realty 2013 учредил социальную номинацию «Лучшая жилищная программа». За вклад в решение жилищного вопроса с помощью комплексной государственной программы «Жилище» награды «Золотой флюгер» был удостоен Департамент жилищной политики и жилищного фонда города Москвы.

В развлекательной части вечера прошли выступления жонглера скрипок «Красный скрипач» и участника проекта Stand-up show Дмитрия Романова.



Банк ВТБ 24, победитель в номинации «Ипотека года»

Главным сюрпризом для всех участников стало зажигательное выступление хедлайнера Премии – музыкального коллектива Петра Налича.

Победители Премии PRO Realty 2013 «Золотой флюгер»

«Консультант года»	Даниил Пятецкий, Terra House Владимир Яковлев, «Диамант» Ирина Тиховская, «Триумф градъ» Владимир Агруц, «Центральный Департамент Недвижимости» Вадим Лященко, «РБНО»
«Специалист года»	Виктория Парфенова, частный риэлтор
«Инновационный риэлтор»	Андрей Краснов, «Склад менеджмент»
«Агентство года»	Группа компаний «Миэль»
«Ипотека года»	«Победа над формальностями» On-line, ВТБ-24
«Партнер года»	Рекламная Группа «Тандем» Рекламное Агентство «Ацтек Медиа» Коммуникационная Группа «Медиа-Шторм»
«Лучший коттеджный поселок» комфорт-класс, Московская область	«Зеленоградский», ИП Гельдт В.А
«Лучший коттеджный поселок» бизнес-класс, Московская область	«Олимпийская деревня Новогорск», Химки Групп
«Лучший жилой комплекс» комфорт-класс, Москва	ЖК «Альбатрос» в составе миниполиса Строгинский, ЗАО «Сити-XXI век»
Лучший жилой комплекс комфорт-класса, Московская область	ЖК «Валь д'Эмероль», ЗАО «Ипотечная компания М-6» (ГК «Глубина»)
Лучший жилой комплекс бизнес-класса, Москва	ЖК «Мосфильмовский», ГК «МонАрх»
Лучший жилой комплекс бизнес-класса, Московская область	ЖК «Парк Рублево», ОАО «Опин»
Лучший жилой комплекс премиум/элит-класса, Москва	ЖК «Кленовый ДОМ», ЗАО «Дон Строй-Инвест»

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%
 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 11,40%
 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 13,99/12,74%
 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 14,99/13,74%
 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 13,99/12,74%
 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 12,49/11,74%
 Банк Жилищного Финансирования ЗАО "Банк ЖилФинанс" www.bgfbank.ru +7 (495) 772-75-20	«Универсальный-Найм-залог»	Рубли РФ/ Доллары	От 300 000/10 000 до 10 000 000/300 000	От 13,49/12,74%
 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 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%

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
4-30 лет	30%	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
1-15 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
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

	Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
	БАНК МИА МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО КБ «МИА» (ОАО); (495) 380-20-38; http://www.mia.ru	«Классический»	Рубли РФ	300 тыс.руб. – 25 млн. руб.	11,0% - 13,25%
	БАНК МИА МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО КБ «МИА» (ОАО); (495) 380-20-38; http://www.mia.ru	«Новостройка»	Рубли РФ	500 тыс.руб. – 25 млн. руб.	11,5- 13,5%
	БАНК МИА МОСКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО КБ «МИА» (ОАО); (495) 380-20-38; http://www.mia.ru	«Апартаменты»	Рубли РФ	500 тыс.руб. – 25 млн. руб.	11,5% -13,5%
	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%
	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	На любые цели (Кредит под залог квартиры)	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 16%
	НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 10,5%
	НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Квартира+ Материнский капитал»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
	НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Новостройка»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,75%
	НОМОС БАНК НОМОС-БАНК 8(800)100-70-40 www.nomos.ru	«Кредит на первоначальный взнос»	Рубли	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	От 12,25%
	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%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
1 год – 30 лет	От 15% С учетом материнского капитала от 10%	Без ограничений по срокам, комиссий и штрафов	В зависимости от способа расчетов и выбранных условий до 1% от суммы кредита	Фиксированная процентная ставка
1 год – 30 лет	От 20% С учетом материнского капитала от 10%	Без ограничений по срокам, комиссий и штрафов	В зависимости от способа расчетов и выбранных условий до 1% от суммы кредита	Покупка квартиры по Договору долевого участия (ДДУ), уступке прав по ДДУ, переуступке
До 30 лет	30%	Без ограничений по срокам, комиссий и штрафов	В зависимости от способа расчетов и выбранных условий до 1% от суммы кредита	Покупка нежилых помещений (апартаментов) по Договору долевого участия (ДДУ), уступке прав по ДДУ, переуступке, либо договору купли-продажи в г. Москве в пределах московской кольцевой автомобильной дороги.
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
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
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
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	-	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
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)

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Связь Банк ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Новостройка»	Рубли	До 30 млн	От 12,5%
 Связь Банк ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Военная ипотека» (готовое жилье)	Рубли	До 2,2 млн	10% годовых – на первый год кредитования; 10-10,5% годовых – на второй и последующие годы
 Связь Банк ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Военная ипотека» (новостройка)	Рубли	До 2,2 млн	От 11,3 % годовых – на период строительства квартиры; 10,5% годовых после оформления права собственности на квартиру
 Связь Банк ОАО АКБ «Связь-Банк», 8 (800) 200-23-03 (495) 580-00-80 www.sviaz-bank.ru	«Твой гараж»	Рубли	До 3 млн	От 12,5%
 СМП БАНК ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новые метры» (вторичный рынок)	Рубли, 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
 СМП БАНК ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Новостройка» (первичный рынок)	Рубли, доллары США, евро	От 400 000 рублей / 15 000 долларов США / 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	От 11,25% в рублях, от 9,25% в долларах США, евро (ставки указаны после оформления собственности, до оформления – на 1% выше)
 СМП БАНК ОАО «СМП Банк» 8-800-555-2-555 www.smpbank.ru	«СМП Доходные метры» (кредит под залог жилой недвижимости в собственности на любые цели, за исключением предпринимательских)	Рубли, доллары США, евро	От 400 000 рублей / 15 000 долларов США / 15 000 евро, максимальная сумма кредита не ограничена	От 15,95% в рублях, от 11,5% в долларах США, евро
 Финам Менеджмент ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» Д.У. Закрытым паевым инвестиционным кредитным фондом «Финам Кредитный» тел.(495)796-93-88. http://www.fdu.ru	Кредитование под залог существующего жилья	Рубли РФ	От 1 000 000 (один миллион)	От 24% годовых
 УРАЛСИБ БАНК ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья с государственной поддержкой	Рубли	От 300 тыс. руб. до 8 млн руб.	11% (после регистрации ипотеки); 13,0-13,5% (на этапе строительства)
 УРАЛСИБ БАНК ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение строящегося жилья	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	12,0-14,5% (после регистрации ипотеки); 13,0-15,5% годовых (на этапе строительства)
 УРАЛСИБ БАНК ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Приобретение жилья на вторичном рынке	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	12,0-14,5% годовых
 УРАЛСИБ БАНК ОАО «УРАЛСИБ»* 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Целевой кредит под залог	Рубли	От 300 тыс. руб. до 15 млн руб.	13-14,5% годовых
 ФОРАБАНК Генеральный лицензиат ЦБ РФ №1985 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	Всем по карману	Рубли РФ	До 8 000 000	11,4-15,5%

* 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
3-30 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)
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%

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

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ



ЗАО "Банк ЖилФинанс"
www.bgfbank.ru
+7 (495) 772-75-20

НЦПК «Партнер»

Рубли РФ

От 30 000 до 750 000

От 19%



ЗАО "Банк ЖилФинанс"
www.bgfbank.ru
+7 (495) 772-75-20

НЦПК «Партнер +»

Рубли РФ

От 30 000 до 750 000

От 15,9%



АКБ МОСОБЛБАНК ОАО
(495)626-21-01

Потребительский кредит

Рубли,
доллары,
евро

50 000-3 000 000 руб.

Рубли
22-26%
Валюта
16-22%

АКБ МОСОБЛБАНК ОАО
(495)626-21-01

Пенсионный

Рубли

10 000-300 000 руб.

17% годовых для кредита в валюте РФ, сроком на 1 год;
18% годовых для кредита в валюте РФ, сроком на 2 года;
20% годовых для кредита в валюте РФ, сроком от 3 до 5 лет



АКБ МОСОБЛБАНК ОАО
(495)626-21-01

Потребительский кредит

Рубли,
доллары,
евро

50 000-3 000 000 руб.

Рубли
22-26%
Валюта
16-22%

АКБ МОСОБЛБАНК ОАО
(495)626-21-01

Пенсионный

Рубли

10 000-300 000 руб.

17% годовых для кредита в валюте РФ, сроком на 1 год;
18% годовых для кредита в валюте РФ, сроком на 2 года;
20% годовых для кредита в валюте РФ, сроком от 3 до 5 лет



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%

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%

ОАО «УРАЛСИБ»
8 (495) 723-77-77 по Москве
8 (800) 200-55-20 по России
(звонок бесплатный)
www.bankuralsib.ru

Потребительский
кредит без обеспе-
чения
«3 документа»
(Без залога и
поручителей:
паспорт, копия
трудовой книжки,
справка о доходах)

Рубли РФ,
доллары
США,
евроMin – 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 обеспе-
чения
«4 документа»
(Без залога и
поручителей:
паспорт, копия
трудовой книжки,
справка о доходах,
документ,
подтверждающий
наличие
имущества)

Рубли РФ,
доллары
США,
евроMin – 50 тыс. руб.;
Max – 1 млн руб.

22,0% в рублях РФ;
18,0% в долларах США и евро

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
6-60 месяцев	Отсутствует	Мораторий на полное или частичное досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма к частичному досрочному погашению не может быть менее 1000 руб.	Нет	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
12-60 мес.	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта. При подаче заявки через сайт Банка УРАЛСИБ ставка по кредиту снижается на 2% годовых
12-60 мес.	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта. При подаче заявки через сайт Банка УРАЛСИБ ставка по кредиту снижается на 2% годовых

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	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 500 000	От 22%
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ТрансКредит	Рубли РФ	До 1 000 000	От 17% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ПРЕМИУМ	Рубли РФ	До 1 000 000	От 18% годовых
 АКБ «Фора-Банк» ЗАО, 8(495) 775 6555, www.forabank.ru	ФОРА-ЗАЛОГО-ВЫЙ	Рубли РФ	До 5 000 000	От 16 до 18% годовых
 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 поддержанные автомобили	Рубли	100 тыс. – 4 млн руб.	11,5-15% (новые а/м) 13-17% (подержанные а/м)
 Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Классический автокредит «Люкс»	Рубли	100 тыс. – 4 млн руб.	10-13,5%
 Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	«Два документа» (новые и 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%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 года до 5 лет	-	Без моратория и комиссии за досрочное погашение; руб.	Дополнительные комиссии при выдаче и погашении кредита отсутствуют Дополнительные расходы заемщика: - страхование недвижимости; - услуги по оценке недвижимости; - оплата гос. пошлины при регистрации документов	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора
До 36 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Нет
До 36 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Залог – транспортное средство
До 36 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Нет
До 60 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Залог – имеющаяся в собственности недвижимость
До 60 месяцев	-	Без ограничений	Отсутствуют	Залог – имеющаяся в собственности недвижимость, без подтверждения доходов

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

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 МОСОБЛБАНК АКБ МОСОБЛБАНК ОАО Тел. +7(495)626-21-01 www.mosoblbank.ru	«Счастливый. Валюта»	USD, EUR	От 2 000 до 300 000	12%*
 УРАЛСИБ БАНК ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Программа «Автомобили в кредит»	Рубли РФ, доллары США, евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 3 млн руб.	12,5-15,5%* в рублях РФ; 9,0-11,5%* в долларах США и евро

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

 Абсолют Банк Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Овердрафт	Рубли	До 10 000 000	От 12,5-14%
 Абсолют Банк Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Микрокредит	Рубли	До 2 000 000	От 16-17% при предоставлении залога От 21-24% без залогового обеспечения
 Абсолют Банк Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Развитие	Рубли	До 20 000 000	10,5-15%
 Абсолют Банк Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Инвестиционный	Рубли	До 40 000 000	10,5-17%
 Абсолют Банк Абсолют Банк Тел. (495) 777-71-71 www.absolutbank.ru	Банковская гарантия	Рубли, 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
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



11-13 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

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

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

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

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.

ЗАДАЙ ВОПРОС БАНКИРУ

Уважаемые читатели!

Теперь есть возможность спросить о банковских услугах все то, что Вас интересует, и получить комментарии наших экспертов. Ответы будут опубликованы в журнале.

*Ждем Ваших писем по адресу:
125212, ул. Адмирала Макарова, д. 8
или на электронную почту: info@ipocred.ru*

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!



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:

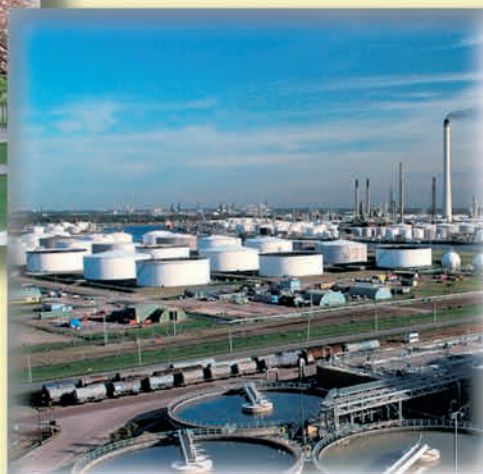




оценка природных
ресурсов



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