

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№4 (41) июль-август 2014

Материнский капитал:

как заемщику использовать МСК?

стр. 4

Покупка недвижимости:

зачем нужен риэлтор?

стр. 14

Оценка:

рейтинг делового потенциала

стр. 20

Деньги для бизнеса:

кому помогут гарантийные фонды?

стр. 26



ОБЪЕДИНИ ВСЕ СВОИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ И КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ В ОДИН!

- Выгода до 40% от ежемесячного платежа
- Платеж в одном месте
- Всего два документа (паспорт + любой второй документ)
- Сами погасим вашу задолженность в других банках

129085, г. Москва, Проспект Мира, 95, стр.1 м. Алексеевская (1 мин. пешком)
Тел. +7 (495) 617 39 89 www.stolica-m.ru e-mail: info@stolica-m.ru



Столица-М
Кредитные решения

- ипотека
- кредит под залог недвижимости
- кредит под залог квартиры
- кредит под залог дома/коттеджа
- кредит под залог коммерческой недвижимости

ИПОТЕКА

ОАО АКБ «Балтика» Генеральная лицензия Банка России №967 от 15.03.2012 года

РЕШЕНИЕ
о выдаче кредита
ЗА 3 ЧАСА
по одному
документу



(495) 984-55-55

г. Москва
Трубниковский пер., д. 13, стр. 1
www.baltica.ru

Главный редактор
Софья Ручко

Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирампас,
Петр Сенчук

Верстка: Александр Романов
Фото: 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

Материнская ипотека:
чем поможет заемщику МСК? 4

Алексей Семенов:
«Необходимость ипотеки очевидна» 24

События 9; 19; 37

Недвижимость

Недвижимость: цена вопроса 10

Покупка квартиры: с риэлтором и без 14

Оценка

Оценка: на пониженных оборотах 20

Кредиты бизнесу

Деньги для МСБ: кредит гарантирован 26

Инвестиции

С точностью до процента:
как найти «свой» вклад 32

Гид по кредитам 40

4



10



14



20



14-я Международная выставка-форум ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА



7-8 НОЯБРЯ

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВЛИ г. МОСКВЫ

www.pw-expo.ru

PW
PROPERTYWORLDWIDE

ОРГАНИЗАТОР
ВЫСТАВКИ:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



e-mail: info@mb-expo.ru | телефон +7 (495) 660-06-84 | pw-expo.ru

II ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ РЫНКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

investments

INTERNATIONAL FORUM

4 сентября

Здание правительства
Москвы

- Инвестиционная привлекательность зарубежных стран и регионов.
- Финансовые инструменты на рынке зарубежной недвижимости.
- Инвестиции в строительство: обзор, правовое регулирование и практический опыт.
- Актуальные вопросы рынка зарубежной недвижимости и инвестиций
- Основные тенденции строительной отрасли за рубежом.
- Правовые аспекты строительной отрасли за рубежом.



ЕВГЕНИЙ ЛАПИН:

«Наличие первоначального взноса показывает банку платежеспособность заемщика»

О первоначальном взносе при ипотеке рассказывает директор по розничным продуктам и сегментам Промсвязьбанка Евгений Лапин.

Евгений, первоначальный взнос является для некоторых заемщиков «камнем преткновения». Из-за его недостаточного размера или отсутствия многие люди не могут получить ипотеку. Как накопить на первоначальный взнос?

Наиболее оптимальный способ для этого – использовать депозитные программы банков, то есть открыть пополняемый вклад.

Также есть такой банковский инструмент, как накопительные счета. Он дает возможность в любой момент снимать денежные средства со счета, что позволяет вкладчику более свободно распоряжаться своими финансами.

Каким должен быть размер первоначального взноса, чтобы заемщику было комфортно обслуживать кредит в дальнейшем?

Здесь нет единой рекомендации, всё индивидуально. Чем большим первоначальным взносом располагает заемщик, тем меньше будет сумма ипотечного кредита и, соответственно, размер ежемесячного платежа. Думаю, 20-30% – это нормальный первоначальный взнос.

Рекомендуемая сумма ежемесячного платежа должна составлять не более 40% от дохода клиента. Зная это, человек может рассчитать сумму кредита и понять, какой первоначальный взнос ему будет необходимо внести.

Могут ли появиться программы с нулевым первоначальным взносом, которые были распространены до кризиса?

На рынок такие программы рано или поздно вернуться, потому что аппетиты к риску у ряда банков возрастают. По этим программам будут повышенные ставки, потребуются более усложненный пакет документов, хотя в целом их условия будут похожи на классические ипотечные продукты.

Но такие продукты – не путь Промсвязьбанка. Мы подбираем себе совершенно другого клиента, предпочитаем работать со средним классом. Поэтому у нас таких программ не было и никогда не будет.

Заемщикам стоит брать кредиты в рамках таких программ?

Наличие первоначального взноса косвенно показывает банку плате-

жеспособность заемщика. Кроме того, пока человек накапливает на первоначальный взнос, у него формируется финансовая культура поведения, он приучается откладывать определенную сумму каждый месяц. То же самое ему придется делать в будущем, погашая ипотечный кредит.

Те люди, которые хотят взять ипотеку без накоплений, часто могут не рассчитать свои возможности по дальнейшему обслуживанию долга.

По программе страхования ответственности заемщика, которая применяется при низком первоначальном взносе, стоимость полиса достаточно высока. Что выгоднее: оплатить эту страховку или накопить средства для увеличения первоначального взноса?

Я бы рекомендовал накопить достаточный первый взнос, чтобы можно было воспользоваться стандартной программой кредитования.

Что Вы можете порекомендовать людям, которые еще только решают для себя, нужно ли им брать ипотечный кредит?

Так как ипотечный кредит – кредит долгий, то есть его нужно будет возвращать не один год, то важно, чтобы человек изначально был настроен на финансовую дисциплину. В этом вопросе не нужно торопиться, использовать «манящие» программы с нулевым первоначальным взносом.

Так что основная рекомендация: как следует подготовить себя к будущей жизни в роли заемщика и использовать классические программы кредитования. **И**

МАТЕРИНСКАЯ ИПОТЕКА:

Чем поможет заемщику МСК?



Обладатели материнского (семейного) капитала, которые нуждаются в улучшении жилищных условий, могут выбрать оптимальную схему жилищного кредитования с привлечением средств МСК из различных вариантов, предлагаемых сегодня банками.

На сертификат МСК имеет право женщина, родившая (усыновившая) второго или последующих детей после 1 января 2007 года, а также мужчина, единолично усыновивший второго или последующих детей начиная с той же даты. Сумма капитала ежегодно увеличивается и, как обещает Министерство труда и социальной защиты РФ, к 2017 году достигнет 490 тыс. рублей.

430 тысяч рублей – много или мало? Ответ зависит от того, на что эти деньги предстоит потратить. Материнский капитал, «доросший» в 2014 году до этой планки (сейчас его размер составляет 429 408,5 рубля), можно направить на улучшение жилищных условий либо обучение детей, а также перевести на счет накопительной части будущей пенсии матери. Большинство семей выбирают первый вариант и используют средства МСК на покупку жилья или погашение ипотечного кредита. В отдельных регионах России за полмиллиона можно купить деревенский дом или даже небольшую городскую квартиру, то есть в данном случае государственная субсидия действительно позволяет решить жилищный вопрос. Если же говорить о Москве, то здесь цены на самые скромные «однушки» начинаются от 5 млн рублей.

В связи с этим в столичном регионе основная часть людей может потратить материнский капитал на покупку недвижимости только с привлечением кредитных средств. За несколько лет реализации государственного проекта поддержки молодых семей банки отработали механизмы использования средств МСК при ипотечном кредитовании, и сейчас у заемщиков есть несколько способов исполь-

зовать средства семейного капитала.

Погашение ипотеки

Если семья, в которой появился второй или третий ребенок, уже выплачивает ипотечный кредит, то заемщики могут направить средства материнского капитала на его досрочное погашение. Это наиболее простой и отработанный способ использования МСК при ипотеке. По такому принципу готовы работать большинство банков, так как данная схема не представляет для них никаких рисков. Для заемщика этот вариант удобен тем, что не нужно дожидаться, пока ребенку, с появлением которого возникло право на МСК, исполнится три года: в соответствии с постановлением Правительства РФ от 4 декабря 2009 г. № 994

средства материнского капитала можно направить на погашение ранее взятого ипотечного кредита вне зависимости от возраста ребенка. Кредит, на выплату которого можно использовать семейный капитал, может быть оформлен на любого из супругов.

Для досрочного погашения ипотеки можно использовать весь семейный капитал или его часть. После поступления средств банку-кредитору заемщику будет уменьшен срок выплаты кредита или размер ежемесячного платежа.

Чтобы реализовать свое право на погашение ипотеки средствами государственной субсидии, клиенту нужно уведомить банк о своем намерении и получить справку о размере остатка основного долга, а также задолженности по упла-

те процентов. С этой справкой, а также с оригиналом сертификата на МСК, копиями кредитного договора, прошедшего госрегистрацию договора об ипотеке, и свидетельством о праве собственности на купленное в ипотеку жилье, с паспортом, выпиской из домовой книги и копией финансового лицевого счета заемщику предстоит отправиться в территориальное отделение Пенсионного фонда РФ и написать заявление о распоряжении материнским капиталом.

Если у ПФР не возникнет претензий к предоставленному пакету документов, деньги будут направлены в банк не позднее чем через три месяца после подачи заявления (Пенсионный фонд обязан рассмотреть заявку в течение одного месяца и при положительном решении завершить процеду-

ВЕДОМОСТИ

THE WALL STREET JOURNAL | информация | субъекты | FINANCIAL TIMES

18 СЕНТЯБРЯ 2014
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Реклама



«Корпоративный банкинг: стратегии, технологии, риски»

КОНФЕРЕНЦИЯ

*КАКИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ
В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ПЕРСПЕКТИВНЫ?*

*КАК ПРОСТИМУЛИРОВАТЬ ВЫБОР БАНКА КОРПОРАТИВНЫМ
КЛИЕНТОМ?*

*ЕСТЬ ЛИ ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕХВАТА КЛИЕНТА
У КОНКУРИРУЮЩЕГО БАНКА?*

Партнер

Training manager
системы банковского развития



Руководитель проекта Елена Еликова
(conference@spb.imedia.ru)

www.vedomosti.ru/events
+7 (812) 325-60-80

* Стоимость указана без учета НДС

Совместно с Financial Times, The Wall Street Journal и Independent Media



ру перевода средств в двухмесячный срок). Средства МСК нельзя расходовать на уплату штрафов и комиссий по кредиту. Если таковые имеются, их нужно погасить до обращения в ПФР, а в период ожидания перевода средств не допускать просрочек и других нарушений, ведущих к начислению штрафов.

Прежде чем тратить семейный капитал на досрочное погашение кредита, взвесьте все за и против. По закону недвижимость, купленная с привлечением средств МСК, должна быть обязательно оформлена в собственность всех членов семьи, в том числе несовершеннолетних детей. Если с помощью сертификата была погашена ипотека на квартиру маленькой площади, купленную до рождения детей, то вполне вероятно, что через некоторое время семье понадобится обменять жилье на более просторное. При продаже родители обязаны оформить новую квартиру также в собственность всех членов семьи, включая детей. Если

этого не произойдет, то в будущем сделка по продаже жилья, на оплату которого был потрачен семейный капитал, может быть оспорена в суде. Кстати, по этой причине покупателям квартир, собственники которых имеют право на семейный капитал, стоит запросить у них справку из Пенсионного фонда об остатке средств МСК. Если капитал не был потрачен, беспокоиться не о чем, а если средства хотя бы частично использованы, то необходимо выяснить, куда они были направлены. Квартиру, приобретенную с помощью МСК, можно покупать, только убедившись, что детям бывших собственников выделяется доля в новой недвижимости.

Увеличение суммы кредита

Одна из наиболее распространенных опций для заемщиков – обладателей семейного капитала – увеличение размера кредита на сумму неиспользованного остатка МСК. Например, семья, доходы которой позволяют получить кре-

дит на 3 млн рублей, за счет материнского сертификата может рассчитывать на ипотеку в 3 млн 430 тыс. рублей, что дает возможность приобрести более комфортное жилье.

Заемщикам, желающим воспользоваться такой программой, следует при оформлении заявки на предоставление ипотеки указать, какую сумму средств МСК планируется использовать для оплаты приобретаемой недвижимости. К пакету документов нужно будет приложить сертификат на семейный капитал и справку из Пенсионного фонда о размере остатка МСК. Если кредитор одобрит заявку и сделка состоится, заемщик должен в установленные банком сроки подать в отделение ПФР соответствующее заявление об использовании средств материнского капитала.

Нулевой первоначальный взнос

Одна из предусмотренных законодательством целей использования средств материнского капитала – уплата первоначального взноса по ипотечному кредиту. Для многих семей это имеет принципиальное значение, так как накопить на первый взнос по ипотеке нередко оказывается непосильной задачей. С сертификатом на семейный капитал возможность купить жилье в ипотеку получают даже те, кто не имеет никаких сбережений.

Однако на практике использовать этот шанс непросто. Прежде всего выбор кредитора ограничен: выдавать предьявителю сертификата кредит в размере 100% стоимости залога сегодня готовы единицы банков. В то же вре-

мя есть кредитные организации, которые допускают уменьшение первоначального взноса на сумму семейного капитала, при этом заемщик все равно должен внести собственные средства в размере 5-10% стоимости приобретаемой недвижимости. Например, семья, покупающая жилье за 6 млн рублей по ипотечной программе с 15% минимальным первоначальным взносом, должна внести собственные средства на сумму 900 тыс. рублей. По согласованию с банком эта сумма может быть уменьшена, допустим, до 500 тыс. рублей (оставшиеся 400 тыс. обеспечиваются сертификатом на МСК).

Впрочем, в тех банках, которые выдают владельцам семейного капитала ипотеку с нулевым первоначальным взносом, обойтись без личных накоплений удастся

лишь в том случае, если средств МСК хватит на первый взнос по выбранной программе кредитования. Так, если нижняя планка первоначального взноса находится на уровне 10%, то заемщик, планирующий полностью покрыть первый взнос средствами МСК, может претендовать на жилье не дороже 4 млн рублей.

Использование семейного капитала в качестве первоначального взноса по ипотеке происходит по следующей схеме. Банк выдает заемщику кредит, состоящий из двух частей. Первая часть – это обычная ипотека по выбранной программе, а вторая – кредит на первоначальный взнос, который будет одновременно погашен деньгами материнского капитала. Этот кредит выдается не бесплатно – по нему также начисляются проценты.

Чтобы воспользоваться такой программой, заемщик должен подать в банк заявку на оформление кредита с использованием средств материнского капитала в счет первоначального взноса. Если банк предварительно одобрит выдачу ипотеки, клиенту предстоит собрать требуемый кредитором пакет документов, который обязательно будет включать сертификат на МСК и справку из ПФР об остатке средств материнского капитала на счете заемщика. Этот документ нужно запрашивать уже после получения предварительного одобрения банка, так как справка действительна только в течение одного месяца.

После заключения ипотечного договора заемщик получит кредит на полную стоимость жилья. Как только сделка будет завершена и клиент зарегистрирует право соб-

16

СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ



«Строительная неделя Московской области» – проекция основных векторов развития градостроительной политики региона

ПОДМОСКОВЬЕ - ОТКРЫТЫЙ РЕГИОН
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПОДМОСКОВЬЯ
РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
СОЗДАНИЕ ГОРОДОВ-СПУТНИКОВ

- 20 000 кв. м. выставочной площади
- более 300 экспонентов
- 15 000 участников
- более 50 деловых мероприятий
- 150 экспертов рынка
- презентация инвестиционных проектов Подмоскovie, встречи с главами районов Московской области



МВЦ «Крокус-Экспо»
www.stroymosreg.ru
info@stroymosreg.ru
+7 (495) 651-61-05



с нулевым взносом выше средне-рыночной (она может составлять 13,1% годовых (и более) при средней ставке 12,2% годовых). Таким образом, за 15 лет погашения кредита на сумму 4 млн рублей по ставке 13,1% заемщик выплатит на 423 тыс. рублей больше, чем это было бы по ставке 12,2%. Кроме того, дополнительные расходы будут связаны и с использованием второго кредита, полученного на первоначальный взнос под обеспечение МСК (проценты за кредит на сумму 420 тыс. рублей на полгода по ставке 13,1% годовых составят около 16 тыс. рублей). В итоге всю сумму материнского капитала «съест» повышенная процентная ставка, поэтому лучше по возможности постараться самостоятельно накопить на первоначальный взнос, чтобы можно было использовать сертификат на МСК с максимальной выгодой. **И**

ственности, он может обращаться в Пенсионный фонд с заявлением о направлении средств материнского капитала на частичное погашение ипотеки. Алгоритм действий заемщика практически тот же, что и в случае с использованием капитала на выплату оформленного ранее жилищного кредита, за тем исключением, что обладателю сертификата необходимо обеспечить перевод средств

МСК в банк в срок, заранее оговоренный кредитором – как правило, он составляет 6 месяцев с момента выдачи кредита.

Возможность получить ипотеку без первоначального взноса, безусловно, привлекательна для многих. Однако стоит иметь в виду, что такой кредит в конечном счете обойдется дороже стандартных программ. Ставка по ипотеке

Татьяна Баирампас



**Алексей Бахаев, Директор
Департамента развития
розничного бизнеса Связь-Банка**

Какие есть подводные камни использования материнского капитала при ипотеке?

Проблемой, связанной с расходованием средств материнского капитала на оплату кредита, является обязанность родителей наделить ребенка долей в приобретенной квартире после выплаты кредита. Однако механизмов, позволяющих реализовать эту обязанность, на сегодняшний день нет: родители могут забыть это сделать, а ребенок и вовсе может не знать, что его права нарушены. Если после погашения ипотечного кредита, в том числе за счет средств материнского капитала, недвижимость будет продана родителями, то в результате под ударом окажется покупатель такой квартиры – сделку по продаже могут в дальнейшем оспорить контролирующие органы или сами дети, узнавшие о нарушении своих прав.



**Евгений Лапин,
Управляющий
директор
по розничным
продуктам
и сегментам
Промсвязьбанка**

В каком случае заемщику может быть отказано в направлении средств МСК на погашение ипотечного кредита?

Основная сложность возникает у тех заемщиков, которые кредитным договором не могут подтвердить целевое использование материнского капитала. Это в большей степени касается нецелевых кредитов под залог недвижимости. В таком случае Пенсионный фонд отказывает в использовании сертификата.



Банк
Жилищного
Финансирования

20 ЛЕТ С ВАМИ!

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА РАЗНЫЕ ЦЕЛИ

- НА ПОКУПКУ ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- ДЕНЬГИ НАЛИЧНЫМИ НА РАЗНЫЕ ЦЕЛИ ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ
- НОВЫЙ ПРОДУКТ:
ИПОТЕКА ПЕРЕВОД В НЕЖИЛОЕ

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- › минимум документов / все типы дохода (включая доход от бизнеса),
- › экспресс-решение по заявке (без справок)
- › наличные деньги под залог квартиры, офиса, магазина (на любые цели)
- › получение кредита траншами (экономия на процентах)
- › возможность перевода квартиры в нежилой фонд
- › спецусловия для партнеров Банка

8 (495) 772-75-20

www.bgfbank.ru

ЗАО "Банк ЖилФинанс", Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3138. Реклама. Информация на 08.08.2014





ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОНСАЛТИНГ

100 ОБИКС 000

100 ОБИКС 000

Тел.: 8 (495) 380-11-38
8 (495) 411-22-14
E-mail: info@obiks.ru
www.obiks.ru



125212, г. Москва, ул. Адмирала Макарова, д. 8

2005-2014

БОЛЬШОЕ РЕЧНОЕ ПРИКЛЮЧЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ ПАРТНЕРОВ МТС БАНКА

Сотрудники МТС Банка вместе со своими партнерами по ипотеке совершили настоящее «Речное приключение» по Москве-реке и Неве.

26 июня гостеприимный корабль-ресторан «Ватель», взявший на борт представителей агентств недвижимости и застройщиков, сотрудничающих с МТС Банком, проследовал по живописному маршруту – вдоль берегов Москвы-реки. Гостей встречали актеры в образах героев бессмертного произведения И. Ильфа и Е. Петрова, позволяя тем самым сразу погрузиться в тематику вечера.

Перед собравшимися выступили **Виктория Серебрякова**, Директор Департамента продаж Московского региона, **Елена Рощина**, начальник Управления ипотечного кредитования МТС Банка.

После чего гости снова окунулись в интригующую атмосферу известного фильма «Двенадцать стульев». У каждого присутствующего была возможность найти спрятанные «ценности» в одном из 12 стульев, принять участие в стилизованных театральных конкурсах, выковать монету «с первоначальным взносом на квартиру, где деньги лежат», сфотографироваться в образе героев эпохи НЭПа и потанцевать на зажигательной дискотеке. Зал был оформлен в стиле первых пятилеток.

Гостей развлекал поющий ведущий в образе Остапа Бендера, а артисты Московского театра мюзикла показали зрителям эпизоды из мюзикла «Двенадцать стульев».

В начале июня подобное мероприятие также прошло в Северной столице России – Санкт-Петербурге. На борту одного из самых комфортабельных теплоходов-ресторанов на Неве «Сити Блюз» собрались деловые партнеры Северо-Западного филиала Банка. Стилизованное под колесный пароход прошлого века судно отправилось в путешествие по неким просторам. От МТС Банка перед гостями выступили **Дмитрий Григорович**, Управляющий Северо-Западным филиалом, и **Татьяна Демидова**, Заместитель управляющего Северо-Западным филиалом МТС Банка.

На протяжении уже нескольких лет МТС Банк проводит целый комплекс мер по усилению позиций на ипотечном рынке. И результаты красноречивы – деятельность Банка в этом сегменте бизнеса весьма плодотворна! В 2013 году Банк выдал клиентам более 2,8 тысячи ипотечных кредитов на общую сумму 6,9 млрд рублей. При этом значительно увеличились объемы выдачи кредитов для приобретения жилья на первичном рынке.

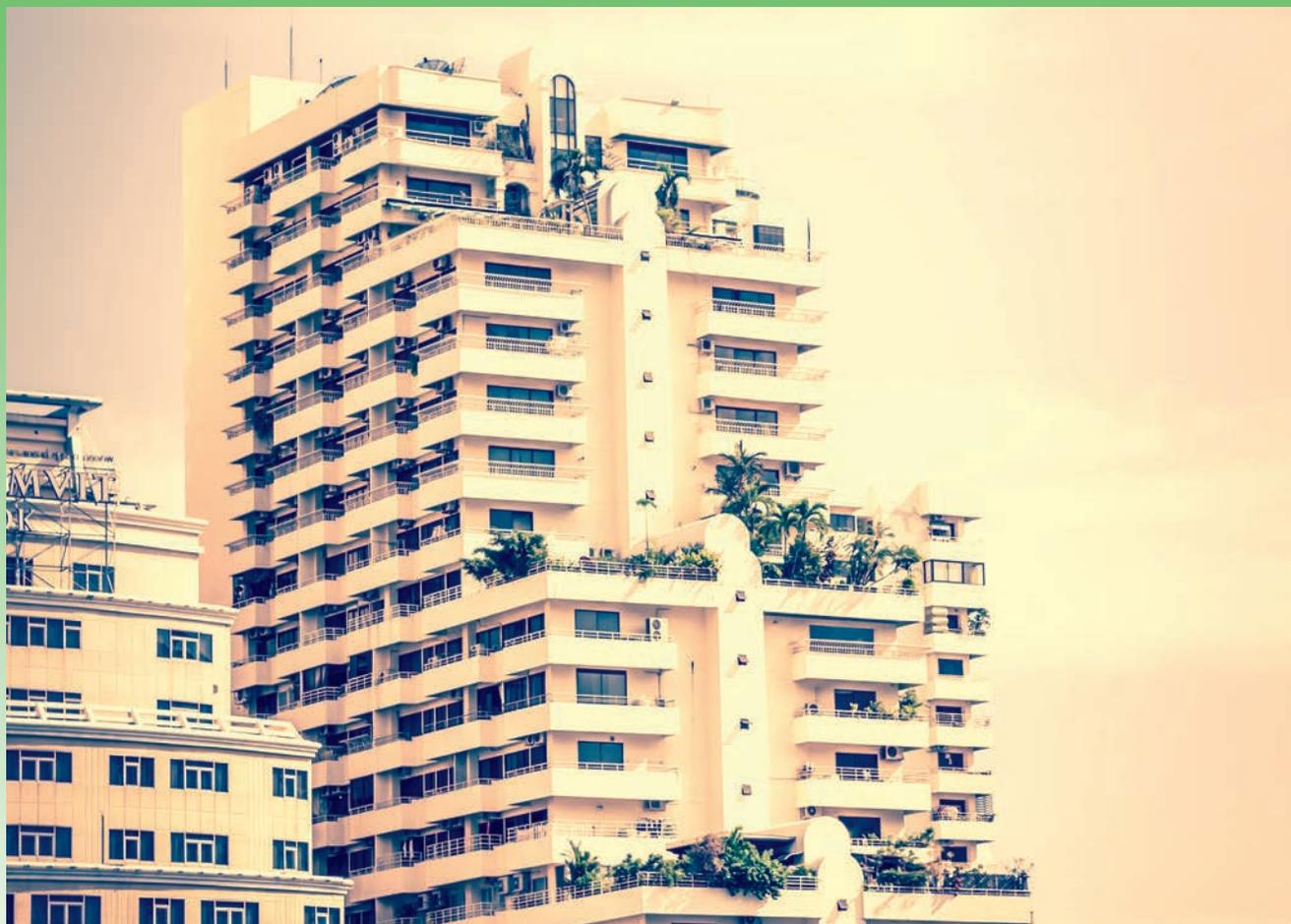
По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», Банк входит в число ведущих кредитных организаций, выдающих ипотечные кредиты. По итогам 2013 года МТС Банк занял 13-е место по объему ипотечного портфеля и вошел в топ-10 ведущих операторов рынка ипотеки на первичном рынке (7-е место в рейтинге).

И все это благодаря работе команды МТС Банка и его ипотечных партнеров! 



НЕДВИЖИМОСТЬ:

цена вопроса



Стоимость недвижимости в Московском регионе – когда быстрее, когда медленнее – но постоянно растет. Некоторой альтернативой квартиры в столице можно считать жилье в «новой Москве» и Подмоскowie. Об уровне цен и предложениях на рынке недвижимости рассказали эксперты.

Фактор цены

«Рынок недвижимости в Московском регионе – удивительное явление в истории нашей страны. За

20 с небольшим лет существования рынка столичной недвижимости квадратный метр московской квартиры в среднем подорожал бо-

лее чем в 40 раз», – отмечает заместитель генерального директора агентства недвижимости «Триумфальная арка» **Леонид Муравин.**

На стоимость недвижимости влияют разные факторы. Основной – месторасположение квартиры. «В Лондоне опытные риэлторы говорят: «Есть всего три фактора, влияющих на стоимость жилья: местоположение; место, где расположено жилье, и место его расположения». В этой старой английской шутке есть здравый смысл. И в Москве, как и в любом ином большом городе, месторасположение объекта недвижимости является важнейшим фактором, определяющим стоимость жилья», – подчеркивает Леонид Муравин.

«Естественно, по-прежнему основным фактором, влияющим на цену предложения, является местоположение объекта. Например: абсолютно одинаковые однокомнатные квартиры, продаваемые нами сейчас: в Коньково стоит 6 600 000 рублей, на Пресне – 8 900 000 рублей», – подтверждает управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate **Вадим Ламин**.

Также, помимо этого, на цену квартиры может влиять транспортная доступность района, его инфраструктура, вид из окна, удобство планировки, этажность дома, состояние квартиры и подъезда, наличие/отсутствие лифта, балкона, мусоропровода.

По словам руководителя отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука Жилья» **Дарьи Третьяковой**, важен тип дома (например, кирпич стоит дороже монолита, монолит – панели), а также уровень отделки квартиры. Однако, подчеркивает эксперт, «в этом факторе важна гармония: в большинстве случаев «товарный вид» повышает стоимость квадратного метра, а евроремонт в конечном итоге обходится дороже, нежели полученная выгода от продажи такой квартиры».

Исполнительный директор «Мизель-Сеть офисов недвижимости» **Алексей Шленов** добавляет, что «дома старого фонда – панельные и блочные пятиэтажки, известные

как «хрущевки», считаются неликвидными и, соответственно, наиболее доступными по цене из-за маленького метража квартир, неудачной планировки и невысокого качества строений». Также для многих покупателей важно состояние подъезда, неприглядный вид которого может снизить стоимость жилплощади на 10%.

Что, где, почему

Хорошие предложения (с оптимальным сочетанием цены и качества) на рынке долго не задерживаются.

По наблюдениям Леонида Муравина, «дешевых свободных однокомнатных квартир не стало: новых поступлений нет; сроки экспозиции на рынке сократились».

По данным руководителя аналитического центра компании «Домусфинанс» **Александры Бирюковой**, «в «старой Москве» (без учета ЦАО) средняя стоимость кв.м вто-



Директор Дирекции банковских продуктов, маркетинга и рекламы ОАО АКБ «Балтика» Татьяна Саласина

Что лучше: арендовать недвижимость или купить ее в ипотеку?

На первый взгляд, ответить и не так уж сложно. Каждый человек решает вопрос с жильем, отталкиваясь от своих возможностей, потребностей, желаний и сложившейся в настоящее время ситуации. Кто-то однозначно порекомендует: «Арендовать!», так как арендная плата гораздо ниже, чем платежи по ипотечному кредиту за аналогичную квартиру. А другие ответят: «Купить!», ведь отдавая деньги за съемную квартиру, расстаешься с ними навсегда,

а покупая жилье в ипотеку – получаешь свою личную крышу над головой и уверенность в завтрашнем дне.

Конечно, кто-то скажет, что ипотека – это дорого и невыгодно. Но арендуя квартиру, Вы не сможете в ней прописаться, сделать ремонт и многие другие замечательные вещи обойдут Вас стороной. А при покупке своей квартиры все это сразу же станет для Вас доступным!

Намного приятней платить за свою жилплощадь, чем пополнять кошелек постороннего человека. Через 10-15 лет квартира станет Вашей собственностью, а арендуемая – никогда. Конечно, взяв ипотеку, надо иметь стабильный доход. Есть риск остаться без работы. Но банки, как правило, идут на уступки, дают отсрочки. Если же заработок теряется по состоянию здоровья – вырчит страховка.

Средняя стоимость недвижимости в Москве (по данным «Азбука жилья»)

Количество комнат	Стоимость
1	202,6 тыс. рублей/кв.м
2	210,3 тыс. рублей/кв.м
3	220,5 тыс. рублей/кв.м

Средняя стоимость недвижимости в «новой Москве»

Количество комнат	Стоимость
1	123,0 тыс. рублей/кв.м
2	111,7 тыс. рублей/кв.м
3	105,5 тыс. рублей/кв.м

Средняя стоимость новостроек в Подмоскowie (по данным «Пересвет-Инвест»)

Количество комнат	Стоимость
1	3,4 млн рублей
2	4,7 млн рублей
3	6 млн рублей

ричного жилья сейчас находится на уровне 204 850 рублей; за год рост цен здесь составил примерно 5,8%. В «новой Москве» (в черте 30 км от МКАД) – около 125 000 рублей/кв.м (годовой рост на уровне 4%). В Подмоскowie (в радиусе 30 км от МКАД) «вторичка» стоит 80 900 рублей/кв.м (за год недвижимость подорожала примерно на 1,3%)».

По данным эксперта, сейчас «спрос смещается в сторону первичной недвижимости; кроме

того, падает востребованность дешевых квартир в старом жилом фонде».

Средняя стоимость является некоторым индикатором ситуации, но нельзя забывать, что разброс цен может быть значительным. Иногда бывает, что люди продают недвижимость дешевле рынка, потому что им срочно нужны деньги, или в квартире давно не было ремонта, или метраж жилья очень маленький. Так что очень экономичные предложения можно найти даже в Москве и ближнем Подмоскowie. Дарья Третьякова приводит в пример квартиру, расположенную на первом этаже 5-этажного дома, общей площадью 17,7 кв.м. Она стоит 3,4 млн рублей. Александра Бирюкова рассказывает, что в Подмоскowie (в пределах 30 км от МКАД) можно купить однокомнатную квартиру за 1,3 млн рублей.

Среди самых дорогих – квартира в Москве в Гранатном переулке площадью 785,0 кв.м. Она продается за 1 083 300 000 рублей.

Арендовать нельзя купить

Покупка любой квартиры – будь то в Подмоскowie и тем более в Москве – не всем по карману. Поэтому перед многими людьми встает вопрос: что лучше – арендовать недвижимость или купить ее, предположим, в ипотеку.

«Совершенно очевидно и понятно, что в конечном итоге, приобретая недвижимость в собственность с помощью ипотечного кредита, ты становишься собственником своей квартиры. В случае с арендой такая цель недостижима. Инструменты, позволяющие арендовать жилье с правом последующего выкупа, пока в полную силу не работают», – уверен Леонид Муравин.

«Ежемесячно выплачивать чужой тете или дяде пару десятков тысяч рублей за возможность проживания в чужой квартире достаточно тяжелая обязанность. К тому же у съемной квартиры множество неудобств: невозможность сделать качественный ремонт, перепланировку, ведь в любой момент есть вероятность того, что вас могут выселить», – соглашается Дарья Третьякова.

Стоимость аренды однокомнатной квартиры в Москве составляет 30 тыс. рублей. Платежи же по ипотечному кредиту будут составлять немногим больше – 35-45 тыс. рублей. «То, что переплата банку составит более половины стоимости квартиры, не должно смущать. Ведь через 20 лет ипотечная квартира уже будет в собственности, а арендная так и останется чужой. Ну и не стоит забывать о растущей инфляции: арендные ставки будут ежегодно расти, а ежемесячные ипотечные платежи останутся постоянными», – подчеркивает эксперт.

Если взор покупателя обращается в сторону Подмоскowie, то транспортная доступность часто становится определяющим фактором при выборе квартиры.

Одним из наиболее удачных (и вследствие этого дорогих) городов является Одинцово. Этот город расположен достаточно близко от Москвы. Добраться до него можно в том числе и железнодорожным

транспортом: всего 30 минут на электричке от Белорусского вокзала. Дешевле квартиры стоят в Долгопрудном. Одна из причин этого – транспортное сообщение. Из-за вечных пробок на Дмитровском шоссе доехать на машине до этого города весьма проблематично. Специалисты предлагают обратить внимание на Королев. Несмотря на проблемы с дорогами, здесь неплохая инфраструктура и экология.



Единственным плюсом можно считать только сам факт собственности на квартиру. Причем, многие забывают, что, проживая в ипотечной квартире до полного погашения кредита, они ее фактически снимают у банка, только процентная ставка здесь не 4-5%, как при обычной аренде, а 12-13%. Несомненные плюсы аренды – мобильность, возможность легко поменять арендуемую квартиру в случае необходимости и не тратить время и деньги на длительную дорогу».

но накопить на первоначальный взнос, оплатить страховку, а также понести другие затраты, связанные с получением ипотечного кредита. А еще им нужно быть готовым в дальнейшем каждый месяц на протяжении долгого периода времени отдавать деньги банку. Конечно, платить придется и арендодателю, но здесь, в случае чего, квартиру можно будет поменять на более экономичный вариант (комнату, например). Продавать же свою квартиру гораздо проблематичнее и неприятнее.

Вадим Ламин советует в существующих условиях делать выбор в пользу аренды. «При нынешних процентных ставках по ипотечным кредитам говорить о выгоде ипотеки по сравнению с арендой просто смешно, – утверждает спикер. –

Хотя, безусловно, при решении квартирного вопроса необходимо учитывать жизненную ситуацию конкретного человека. Ипотека подходит все-таки для более финансово состоятельных людей, уверенных в своем будущем. Потенциальным заемщикам нуж-

«Каждый выбирает то, что ему больше подходит в имеющихся жизненных обстоятельствах. Кроме того, нужно учитывать, что порог капиталовложений при аренде и ипотеке разный», – резюмирует Александра Бирюкова. **И**



ИПОТЕКА от М БАНКа + АРЕНДА СЕЙФОВОЙ ЯЧЕЙКИ БЕСПЛАТНО*

Преимущества ипотеки в М БАНКе

- ✓ Отсутствие комиссии за предоставление кредита
- ✓ Первоначальный взнос от 10%, с учетом материнского капитала 5%
- ✓ Возможность учета дохода, подтвержденного по форме банка
- ✓ Кредит как с фиксированной, так и с переменной ставкой на выбор
- ✓ Короткие сроки одобрения и выхода на сделку
- ✓ В Банке представлена широкая линейка ипотечных программ, включая программы АИЖК.

*Предоставление сейфовой ячейки по акции «Надежный Бонус» при проведении ипотечной сделки. Срок проведения акции с 01.06.2014 г. по 31.08.2014 г.
**От 9,10% годовых, устанавливается в соответствии с действующими процентными ставками по программе АИЖК.

РЕКЛАМА, ЗАО «М БАНК», ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 948

www.mseb.ru



(495) 787 38 38; 8 800 200 6 600

ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ

НЕДВИЖИМОСТЬ: с риэлтором и без



Выгода от сотрудничества с посредником при заключении жилищных сделок зависит как от квалификации и мотивации привлекаемого специалиста, так и от задач, которые ставит перед ним клиент.

Большинство людей, собирающихся купить или продать жилье, воспринимает предстоящую сделку как весьма рискованное дело, требующее много времени и сил. И они правы –

это сложный многоэтапный процесс с несколькими участниками, от каждого из которых в определенной степени зависит конечный результат. Особенно непросто проходят альтернатив-

ные сделки с привлечением ипотечных средств: если распадается одно из звеньев, рушится вся цепочка, а продавцам и покупателям приходится начинать все заново.

Контролировать каждый этап сделки, увязывать воедино интересы всех ее участников, находить компромиссы, следить за соблюдением сроков и планомерно доводить процесс до его логического завершения – задача посредника-риэлтора. Будучи независимым модератором сделки, он обеспечивает соблюдение всеми сторонами установленных правил.

В то же время возможности риэлтора нередко преувеличиваются, и не без стараний самих посредников: рекламируя свои услуги, они подчас приукрашивают свои реальные полномочия, обещая клиентам стопроцентную гарантию юридической чистоты сделки, продажу или покупку по лучшей на рынке цене и т.д. Разберемся, каковы же в действительности функции риэлтора и за что он на самом деле несет ответственность.

Продавцу недвижимости риэлтор может оказать следующие услуги:

- оценить жилье на основе анализа подобных предложений, зафиксированных на рынке в текущий момент, а также установленных клиентом сроков продажи;
- презентовать объект, представив о нем полную текстовую, фото- и/или видеоинформацию, включая объективные характеристики жилья и дополнительные сведения об окружающей территории, районе и т.д.;
- организовать рекламу объекта на бесплатных и платных ресурсах с отслеживанием откликов и постоянным обновлением информации;
- проконсультировать собственника по вопросам предпродажной подготовки (подсказав, какие не требующие вложений улучшения можно провести в квартире с учетом наиболее



распространенных предпочтений покупателей);

- провести просмотры квартиры и представлять интересы продавца в ходе переговоров с потенциальными покупателями;
- сопровождать сделку (подготовить необходимый пакет документов, контролировать своевременное исполнение договоренностей сторон, решать организационные вопросы и т.д.).

Набор услуг риэлтора для покупателя жилья обычно включает в себя:

- подбор вариантов покупки в соответствии с пожеланиями и возможностями клиента;
- организацию просмотра объектов и представление интересов клиента при проведении переговоров с продавцами;
- проверку «юридической чистоты» истории объекта;
- для покупателей строящегося жилья – оценку финансовых и иных рисков застройщика и проекта, а также обеспечение клиента оперативной информацией о ходе строительства вплоть до сдачи объекта в эксплуатацию;
- сопровождение сделки;

- оформление права собственности на приобретенное жилье.

Цена посредничества

За стандартный пакет услуг риэлтора и продавцу, и покупателю жилья придется заплатить от 2,5 до 6% от суммы сделки в зависимости от стоимости объекта, его расположения и ликвидности. Например, двухкомнатную квартиру в Москве в пешей доступности от метро продать гораздо легче, чем четырехкомнатную квартиру с незаконной перепланировкой в Подмосковье в 20 км от МКАД. По этой причине во втором случае работа риэлтора будет оплачиваться по повышенной ставке. В среднем комиссия составляет 3-4%; то есть риэлтор, проводящий сделку на 6 млн рублей, получит вознаграждение в размере 180-240 тыс. рублей. Суммы комиссионных не так уж велики, если предполагается, что посредник берет на себя львиную долю забот по подготовке и проведению сделки. Однако в реальности соотношение вознаграждения и оказанных услуг нередко



Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП). Федеральная регистрационная служба предоставляет всем заинтересованным лицам информацию о зарегистрированных правах на объект недвижимости и истории их перехода, о существующих на момент выдачи выписки обременениях, правопритязаниях и заявленных в судебном порядке требованиях в отношении данного объекта.

Агентам просьба не беспокоить?

Если риэлтор не дает гарантии законности проводимой сделки, то так ли необходимы его услуги? В принципе, участие посредника в сделке купли-продажи недвижимости не является обязательным. Сложность решаемых им задач обычно преувеличена: например, поиском жилья могут с равным успехом заниматься как риэлтор, так и сам покупатель. Таинственные закрытые базы с самой полной и актуальной информацией о выставленных на продажу объектах, которыми бравируют агентства, – не более чем миф, так как большинство агентов пользуется одной и той же платной базой WinNER, объявления из которой попадают и на открытые ресурсы, в частности, на сайт sob.ru. Что касается рекламы объектов, то любой интернет-пользователь в состоянии самостоятельно подать объявление о продаже на десятках бесплатных сайтов, а при желании заплатить небольшую сумму (400-1000 рублей) и воспользоваться более продвинутыми сервисами типа assis.ru, позволяющими разместить рекламу одновременно на всех наиболее

оказывается совсем иным. Дело в том, что далеко не каждый риэлтор обладает уровнем квалификации, достаточным для качественного оказания всех заявленных услуг, а иногда посредники просто не хотят выполнять свои прямые обязанности, перекладывая их на клиента. В результате покупатели сами ищут себе квартиры, продавцы самостоятельно размещают объявления на рекламных ресурсах, при этом и те и другие тратят время и нервы на сбор справок и подготовку необходимых документов, а риэлтор в итоге получает причитающуюся ему комиссию, да еще порой за спиной покупателя договаривается с продавцом о завышении цены ради дополнительного и абсолютно незаконного гонорара. Впрочем, удивительно даже не это, а то, что сотни клиентов мнят с подобным положением вещей, полагая, что платят риэлтору не столько за его усилия по организации купли-продажи жилья, сколько за само участие, гарантирующее юридическую чистоту и законность сделки.

Между тем, как отмечает начальник отдела продаж поселка «Маленькая Шотландия» **Алексей Хижняков**, риэлторы несут ответственность только за качество предоставленных услуг, то есть за поиск вариантов жилья и организацию встреч собственников и покупателей. «Юридическая проверка будущей квартиры ложится на плечи соответствующих специалистов, поэтому в случае, если сделка купли-продажи оспаривается, риэлтор, как правило, не привлекается к ответственности, а проходит по делу как свидетель», – предупреждает эксперт. Исключения составляют случаи, когда раскрывается преступный замысел посредника, изначально вступившего в сговор с продавцом, чтобы провести заведомо нелегитимную сделку.

Проверить правовую историю объекта недвижимости можно и не обращаясь к риэлтору: покупатель вправе либо обратиться напрямую к профильному юристу, либо ограничиться самостоятельным запросом сведений из

популярных сетевых ресурсах по недвижимости.

Очевидно, что с основными функциями риэлтора вполне может справиться и сам клиент при условии, что он обладает хотя бы базовыми знаниями в этой сфере и не ограничен во времени. Однако далеко не всем удастся сэкономить, отказавшись от посреднических услуг. Дело в том, что риэлтор-профессионал не только берет на себя организацию сделки, но и помогает клиенту извлечь из нее максимальную выгоду. Иногда результаты его стараний в финансовом выражении в разы превосходят размер комиссионных, и в этом случае преимущества сотрудничества с риэлтором очевидны.

Прежде всего риэлтор способен определить реальную рыночную цену объекта и не допустить, чтобы собственник продешевил, а покупатель – переплатил. Хорошо зная факторы ценообразования, риэлтор в ходе переговоров с хозяином вполне может сбить завышенную цену на объект, приглянувшийся его клиенту. Так как большинство посредников обучаются психологическим приемам успешного ведения переговоров, «обыграть» их неопытному человеку бывает сложно. «Если есть основания для торга, то лучше этот процесс доверить риэлтору, так как непрофессионал может легко разрушить сделку», – советует руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» **Светлана Бирина**.

При этом не стоит всецело доверять тем, кто обещает продать вашу квартиру дороже среднерыночной цены или найти для покупки качественный объект с дисконтом – как правило, такие пред-



ложения рассчитаны лишь на то, чтобы убедить клиента подписать с риэлтором договор о сотрудничестве. В дальнейшем посредник, скорее всего, посетует на то, что сделка затягивается, и предложит ориентироваться на рыночные цены.

Ипотечный брокеридж от риэлтора

С помощью риэлторского агентства можно сэкономить и на сопутствующих сделке расходах – в частности, на стоимости ипотечного кредита. Большинство крупных риэлторских компаний имеют индивидуальные договоренности с отдельными ипотечными банками, в рамках которых их клиентам предоставляют определенные преференции. Как объясняет исполнительный директор компании Est-a-Tet **Любовь Дружинина**, партнерские программы риэлторов и банков выгодны тем, что, как правило, ипотечная ставка для клиентов, пришедших от партнеров, на 0,5-

1% ниже, чем для других заемщиков. Кроме того, клиенты от партнеров рассматриваются в банках в ускоренном режиме и требования к таким заемщикам предъявляются более гибкие. Даже незначительное снижение ставки по ипотеке обычно позволяет заемщику ощутимо сэкономить: например, переплата по ипотеке на сумму 5 млн рублей, выданной на 20 лет, будет на 845 тыс. рублей меньше, если ставка по кредиту снизится с 13 до 12% годовых.

Стремясь привлечь клиентов дополнительными бонусами, риэлторы заключают также партнерские соглашения с различными поставщиками товаров и услуг. «Клиентам вручаются карты лояльности, позволяющие сэкономить при ремонте и обустройстве квартиры, а также, например, воспользоваться скидками от компании по организации семейного досуга», – рассказывает Светлана Бирина. В рамках партнерских программ клиенты могут пользоваться специальными предложениями ма-



«Теоретически набор риэлторских услуг может быть изменен с соответствующим понижением комиссионных, например, если клиент готов самостоятельно заниматься документооборотом», – утверждает Алексей Хижняков. Клиент может договориться об этом с риэлтором заранее, либо попросить сделать скидку на комиссию уже в процессе сотрудничества, если он, например, самостоятельно нашел покупателя на свою квартиру – на вторичном рынке это вполне распространенная практика.

газинов отделочных материалов, мебели, бытовой техники, а также ресторанов, кинотеатров и фитнес-клубов.

риэлтора, или полностью брать дело в свои руки. Но есть и третий вариант: выбрать из пакета риэлторских услуг лишь самые необходимые, а остальное сделать самостоятельно, договорившись о соответствующем уменьшении размера комиссии.

Каждый покупатель и продавец недвижимости решает сам, полагаться ему на профессионализм

Некоторые риэлторские компании уже разработали специальные эконом-предложения, позволяющие клиенту получить базовый набор услуг по минимальной цене. И

Татьяна Баирампас

1-3

октября

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ



ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

Sokos Hotel Olympia Garden

М Технологический институт

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- Жилищное строительство
- Риэлторский бизнес
- Ипотечное кредитование
- Информационные ресурсы

>

1 500 участников
40 мероприятий
250 докладов

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ:

www.gilforum.ru

+7 (812) 325-06-94

ОРГАНИЗАТОР



БЮЛЛЕТЕНЬ
НЕДВИЖИМОСТИ

16+

БОЛЬШОЙ ТЕННИС ПРИХОДИТ ВО ДВОРЫ

Лидер строительной индустрии концерн «Крост» преподнес королевский подарок жителям нового жилого комплекса ART, расположенного в городе Красногорск.

Вечер был насыщен спортивными и культурными мероприятиями, а главной интригой стало появление звезд мирового тенниса Динары Сафиной и Игоря Андреева, которые провели мастер-класс и представили публике захватывающий теннисный сет.

Мероприятие было приурочено к предстоящему открытию отделения по теннису при СДЮШОР «Зоркий» на территории комплекса и в поддержку губернаторской программы «Наше Подмосковье», в связи с чем мероприятие посетили важные государственные деятели. Среди них были министр физической культуры, спорта и работы с молодежью Московской области Олег Жолобов, глава Красногорского района Борис Рассказов и глава городского поселения Красногорск Павел Стариков, которые выразили благодарность компании «Крост» за вклад в развитие спорта среди молодежи и внедрение нового подхода в градостроительстве. **И**



ВМЕСТЕ С ГОСУДАРСТВОМ

Действие программы софинансирования пенсий продлили до конца 2014 года. Программа означает, что каждому человеку, который добровольно перечисляет в накопительную пенсию от 2 до 12 тыс. рублей в течение года, государство

докладывает сумму, равную его отчислениям.

Эта программа стартовала осенью 2008 года. В ней приняли участие около 16 млн россиян.

БАНКИ ДЛЯ ПЕНСИЙ

Центральный банк может ограничить количество финансовых

организаций, на расчетных счетах которых негосударственные пенсионные фонды смогут размещать пенсионные средства.

До сих пор пенсионные деньги можно было размещать на расчетном счете любой кредитной организации. ЦБ хочет предотвратить попадание пенсионных денег в ненадежные банки.

ОЦЕНКА: НА ПОНИЖЕННЫХ ОБОРОТАХ



За прошедший год суммарный оборот участников очередного рейтинга оценочных компаний увеличился всего на 2%. Затухающая динамика наблюдается на рынке оценки уже второй год подряд: по итогам 2012 года был зафиксирован прирост в 17% (на 6% меньше показателя 2011 года). При этом нынешние темпы роста не включают динамику изменения доходов одного из лидеров рынка – ФГУП «Ростехинвентаризация – Федеральное БТИ». Если учитывать оборот этой структуры, то рынок продемонстрировал и вовсе резкий спад – минус 18% за 2013 год.

Общая выручка участников нынешнего рейтинга составила по итогам 2013 года 10 млрд рублей против 12 млрд рублей годом ранее. Уменьшение в большей степени вызвано снижением выручки от оценки у вышеназванного

федерального БТИ (минус 94% к 2012 году) – была завершена государственная массовая оценка объектов недвижимости, что, в свою очередь, обусловило и сокращение объема работ, передаваемых ФГУПом другим оценщикам.

Впрочем, даже без закливания на финансовых результатах федерального БТИ, замедление рынка ведущих оценочных компаний очевидно. Прирост выручки 2013 года у компаний из первой десятки лидеров рейтинга, на долю которых приходится половина суммарного дохода, почти во всех случаях не превышает и 5%; а 20% компаний из числа участников рейтинга имеют по итогам 2013 года и вовсе отрицательный прирост выручки.

Снижение темпов роста доходов от оценочных услуг участники связывают со стагнационными настроениями в экономике. Даже незначительное снижение спроса на оценку в прошлом году сразу же обострило конкуренцию среди ее поставщиков, а результатом стало падение стоимости этих услуг. Свидетельством этого могут являться не только высказывания участников рейтинга, но и их данные о количестве отчетов об оценке: по итогам года их общее число увеличилось на 14,2% (до 182 тысяч). Таким образом, объем работ у оценочных компаний увеличивался гораздо стремительнее, чем доходы (+2%).

Наиболее заметно стагнация экономики повлияла на услуги по оценке недвижимого имущества (земля, коммерческая и жилая недвижимость, другие объекты строительства) – это самый массовый вид оценочной деятельности и, как следствие, наиболее конкурентный (практику оценки недвижимости имеют все участники рейтинга).

По итогам 2013 года выручка участников рейтинга от оценки недвижимого имущества снизилась на 4%. С учетом показателей ФГУП «Ростехинвентаризация – Федеральное БТИ» падение еще более стремительное – минус 43,5%.

С одной стороны, здесь сработало завершение в 2012 году массовой оценки для определения у объектов недвижимости кадастровой стоимости, которая теперь становится основой налогообложения, против рыночной балансовой стоимости. Таким образом, в 2013 году, итоги которого и отражает рейтинг, столь мощного драйвера роста на рынке оценки уже не наблюдалось.

С другой стороны, на рынке отсутствовала активность оспаривания результатов кадастровой оценки недвижимости. А ведь именно на это оценщики начали серьезно рассчитывать еще в 2012 году. Склонность российских граждан и юрицев к сутяжничеству была явно преувеличена: споры вокруг кадастровой стоимости позволили оценщикам лишь сохранить доходы в этом сегменте на определенном уровне, но судя по всему, не более того.

По словам генерального директора АКГ «Деловой Профиль» (GGI) **Елены Токарской**, сегодня предприятия в обязательном порядке по кадастровой стоимости ведут учет узкого перечня объектов недвижимости (бизнес- и торговые центры, офисные здания) и существенного роста заказов на переоценку пока не наблюдается. «Для промышленных зданий, складов и прочих строений и сооружений сохраняется учет по балансовой стоимости. Если по балансу стоимость ниже, чем по кадастру и переоценка не является обязательной, то выгодно вести учет объектов недвижимости по заниженной балансовой стоимости, сокращая налоговую на-

грузку. Расширение перечня объектов недвижимости, учитываемой по кадастровой стоимости, вероятно, будет происходить, но в перспективе», – говорит она.

Что касается физических лиц, то в основной своей массе они либо пока не знают о том, что принадлежащая им недвижимость (квартиры, дома или земля) переоценена государством, либо не придают должного значения тому, что эта новая оценка может сказаться на размере уплачиваемых с недвижимости налогов.

Тем не менее, результаты государственной кадастровой оценки все же оспариваются – несогласные считают кадастровую стоимость завышенной по сравнению с рыночной. «Спрос на оценку для оспаривания кадастровой стоимости вызван двумя причинами: многократным ростом сумм налога, вследствие перехода на новую налогооблагаемую базу (на кадастровую стоимость вместо остаточной балансовой), и завышенными показателями кадастровой стоимости относительно реальных рыночных цен на аналогичные объекты. Прежде всего, это относится к Москве и

Московской области, где для объектов недвижимости торгового и офисного назначения, площадью свыше 5 тыс. кв.м, была изменена налогооблагаемая база на кадастровую стоимость. Массовый характер государственной кадастровой оценки (ГКО) привел в ряде случаев к резкому ее завышению относительно реальной рыночной стоимости», – рассказывает заместитель генерального директора компании «Центр независимой экспертизы собственности» **Кирилл Кулаков**.

При этом речь идет о трудоемкой работе – в лучшем случае от одного до двух месяцев. «При оценке недвижимости или земельного участка для оспаривания кадастровой цены сначала проводится экспресс-оценка. Она показывает завышение, исходя из которого можно понять, покрывает ли экономический эффект от переоценки все затраты на нее, экспертизу отчета СРО, возможные судебные издержки. Затем идет непосредственно оценка рыночной стоимости и составление отчета с учетом законодательства, и, наконец, отчет передается на экспертизу в СРО, для получения заключения», – по-

ясняет генеральный директор компании «Оценка бизнеса и консалтинг» (ОБИКС) **Даниил Слуцкий**. Так или иначе, объем доходов участников рейтинга от оценки недвижимости по сравнению с другими направлениями оценки (бизнес и ценные бумаги, транспорт и оборудование, инвестпроекты, МСФО, нематериальные активы) пока что наибольший: в 2013 году это 3,8 млрд рублей, или почти 40% их общей выручки и 118 471 отчет об оценке. Согласно показателям участников рейтинга, значительная часть выручки от оценки недвижимого имущества приходится на цели текущего функционирования (кредитование/залог, страхование, аренда) – 1,914 млрд рублей, а также на цели купли и продажи активов, слияний и поглощений – 606,8 млн рублей. Еще 158 млн рублей составляет выручка от оценки недвижимости в целях реструктуризации и организации бизнеса; 100,6 млн рублей – в целях приватизации; 78,7 млн рублей – в рамках банкротства. Недвижимость остается наиболее ценным и малорисковым активом при любых сделках. 

Вартан Ханферян

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, д.8;
Телефоны: (495) 380-11-38, (495) 411-22-14



оценка бизнеса
оценка ценных бумаг
оценка недвижимости
оценка земли



оценка природных ресурсов
оценка машин и оборудования
оценка нематериальных активов

www.obiks.ru
e-mail: info@obiks.ru

Рейтинг делового потенциала оценочных компаний России по итогам 2013 года*

№	Группа компаний / компания	Центральный офис	Значение рейтингового функционала***	Выручка от оценки за 2013 год (тыс. руб.)	Численность оценщиков за 2013 год			Система менеджмента качества	Конкурсы / аккредитации федерального уровня (за 2013 год)	Премии / награды в области оценки (за 2013 год)	Число участников группы
					Члены СРО	Квалификация от СРО	Международная квалификация				
1	"Нексия Си Ай Эс" (вкл. "АБМ Партнер")**	Москва	2.3354	493,613	28	15	15	+	3	-	7
2	Консалтинговая группа ЛАИР**	Санкт-Петербург	2.2087	322,336	58	14	3	+	2	1	10
3	"АФК-Аудит"	Санкт-Петербург	2.1782	602,126	59	4	6	+	1	1	5
4	"Грант Торнтон Российская Оценка"***	Москва	2.0324	196,159	28	17	8	+	2	1	2
5	Центр независимой экспертизы собственности**	Москва	2.0001	380,747	42	22	2	+	1	1	9
6	"Евроэксперт"***	Москва	1.9944	116,442	37	5	30	+	1	3	3
7	"НЭО Центр"***	Москва	1.9800	595,877	32	6	14	+	-	1	7
8	"ФинЭкспертиза"	Москва	1.9675	838,261	74	12	4	+	-	-	29
9	"Аверс"***	Санкт-Петербург	1.9414	377,502	81	8	3	+	1	1	6
10	SRG**	Москва	1.9382	454,780	28	5	10	+	2	-	3
11	"Деловой Профиль" (GGI)**	Москва	1.9089	443,178	43	6	7	+	-	2	10
12	Агентство "Русспромоценка"	Москва	1.8374	67,400	22	6	10	+	2	2	1
13	Центр Оценки собственности	Москва	1.7552	56,841	24	14	16	+	2	-	1
14	Институт проблем предпринимательства**	Санкт-Петербург	1.6487	468,258	31	3	1	+	3	-	3
15	"2К Аудит - Деловые консультации / Морисон Интернешнл"	Москва	1.6185	756,321	33	3	3	+	1	-	н.д.
16	ФГУП "Ростехинвентаризация - Федеральное БТИ"***	Москва	1.5796	161,000	301	160	-	+	-	-	87
17	"Инвест Проект"***	Москва	1.5787	142,040	46	3	8	+	-	1	34
18	"КО-Инвест"***	Москва	1.5534	50,488	18	12	7	+	2	-	1
19	АКГ "Бизнес-КРУГ"***	Москва	1.3355	248,940	31	3	2	+	1	-	9
20	Swiss Appraisal ("Свисс Аппрэйзал Раша")	Москва	1.2568	236,710	30	6	5	+	-	-	4
21	"Ровер ГРУПП"	Москва	1.1976	180,040	26	6	5	+	-	-	14
22	"Прайс Информ"***	Москва	1.1611	47,850	8	8	7	+	1	-	2
23	"Бейкер Тилли Русаудит"	Москва	1.1436	61,390	18	3	2	+	1	1	2
24	"АДН Консалт - Международный центр оценки и финансовых консультаций"***	Москва	1.1435	20,172	34	6	3	+	-	1	1
25	"АБН-Консалт"	Москва	1.1108	84,980	32	11	1	+	-	-	2
26	Центр профессиональной оценки**	Москва	1.0674	41,313	11	15	3	+	-	-	1
27	Территориальное агентство оценки**	Самара	1.0498	42,589	17	9	2	+	1	-	1
28	"Группа Финансового Консультирования"	Москва	1.0093	181,000	15	4	1	+	-	1	4
29	Городской центр экспертиз	Санкт-Петербург	0.9914	61,292	15	3	-	+	2	-	3
30	Лаборатория независимой оценки "Болари"***	Москва	0.9913	56,170	16	3	2	+	1	-	6
31	"Атлант Оценка"***	Москва	0.9454	92,913	29	-	-	+	-	1	1
32	"Стремление"***	Москва	0.9261	57,483	20	3	-	+	1	-	1
33	Институт оценки собственности и финансовой деятельности**	Томск	0.9257	74,013	18	4	1	+	1	-	4
34	Консалтинговая группа "Высшие Стандарты Качества"***	Москва	0.9234	44,720	20	5	4	+	-	-	1
35	"Русская Служба Оценки"***	Москва	0.9001	50,325	14	4	4	+	-	-	2
36	"Развитие бизнес-систем"	Москва	0.8710	165,368	19	4	1	+	-	-	1
37	УК "Магистр"***	Санкт-Петербург	0.8295	63,218	19	1	1	+	1	-	2
38	Городское бюро оценки**	Москва	0.7874	18,959	8	2	5	+	-	-	1
39	"Финансовый Консалтинг"***	Воронеж	0.7753	25,637	9	3	1	+	1	-	1
40	Фирма "Омега"***	Москва	0.7484	13,098	9	6	2	+	-	-	1
41	"Рашн Аппрэйзл"***	Москва	0.7269	55,460	9	3	1	+	-	-	1
42	"Лабриум-Консалтинг"***	Санкт-Петербург	0.7245	31,428	12	4	1	+	-	-	1
43	"АйБи-Консалт"	Москва	0.7201	36,794	15	2	2	+	-	-	1
44	"Оценка бизнеса и консалтинг" (ОБИКС)**	Москва	0.7108	12,522	7	3	-	+	-	1	1
45	"ЛЛ-Консалт"***	Москва	0.7025	60,696	13	1	2	+	-	-	3
46	"Клиринг"***	Санкт-Петербург	0.6892	40,831	18	2	-	+	-	-	2
47	"Первая Оценочная Компания"	Москва	0.6881	55,599	10	4	1	+	-	-	1
48	"Экономико-правовая Экспертиза"	Москва	0.6880	23,126	9	5	-	+	-	-	2
49	Консалтинговая группа "Эксперт"	Москва	0.6603	24,141	10	3	-	+	-	-	1
50	СПб ГУП "Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости" (ГУИОН)**	Санкт-Петербург	0.6415	86,873	26	11	1	-	-	-	1

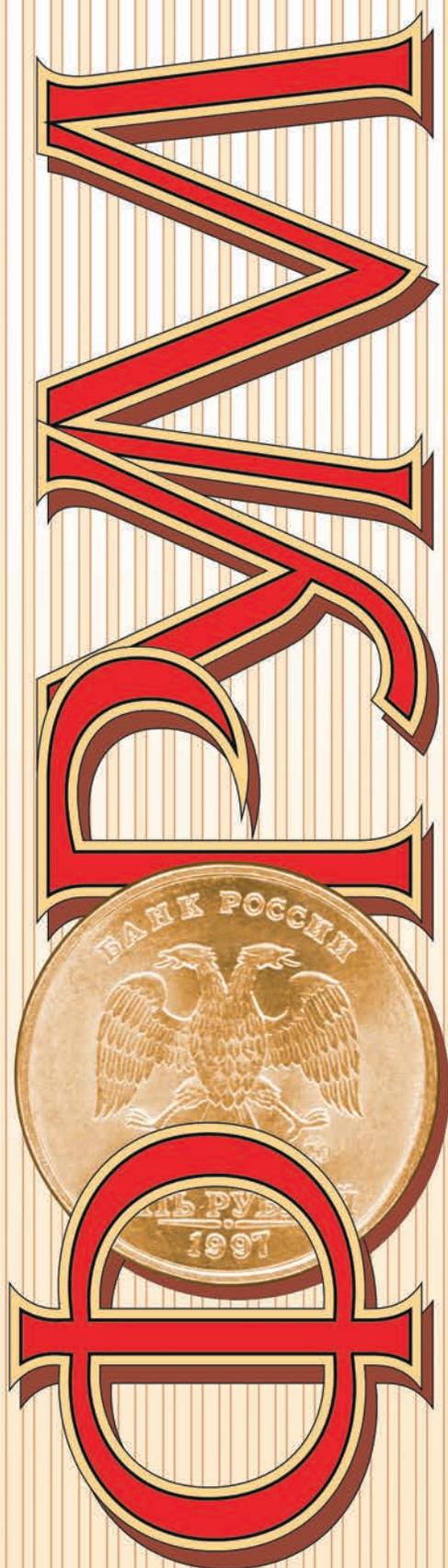
* В таблице приведены первые 50 компаний. Полная версия таблицы размещена на сайте рейтингового агентства "Эксперт РА" (см. сайт <http://www.raexpert.ru>).

** Для подтверждения выручки компания предоставила финансовую отчетность.

*** Методика расчета рейтингового функционала доступна на сайте "Эксперт РА".

Источник: рейтинговое агентство "Эксперт РА". Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна с разрешения рейтингового агентства "Эксперт РА".

15-й ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ



ОРГАНИЗАТОР:

АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

ПРИ УЧАСТИИ
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ



УСТРОИТЕЛЬ:

Всероссийское ЗАО
«Нижегородская ярмарка»



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

Полномочного представителя
Президента РФ в Приволжском
федеральном округе



Правительства Нижегородской области

25-26 сентября 2014 года

**"Банки и экономическое
развитие территорий:
от опыта регионов
к государственной политике"**

КОНТАКТЫ

Ассоциация российских банков

Телефон /факс +7 (495) 690-22-48
E-mail banks@arb.ru

Всероссийское ЗАО "Нижегородская ярмарка"

Телефон +7 (831) 277-55-95,
277-54-14, 277-56-90,
Факс +7 (831) 277-54-87
E-mail bankforum@yarmarka.ru
alla@yarmarka.ru, irina@yarmarka.ru
URL http://www.yarmarka.ru



Ипотека – совсем не новый вид кредитования в России, но многие по-прежнему относятся к нему с опаской. Хотя сейчас для большинства людей ипотека является единственным способом приобрести долгожданную собственную недвижимость. На актуальные вопросы читателей ответил Заместитель Председателя Правления ОАО АКБ «Балтика» Алексей Семенов.

Алексей Владимирович, на Ваш взгляд, насколько развита ипотека в России?

В России практика ипотечного кредитования не является столь обширной, как, скажем, на Западе. Однако в какой-то мере этот рынок можно назвать сфор-

мировавшимся или устоявшимся – определены механизмы его работы, более или менее четко прослеживаются ближайшая и отдаленная перспективы, постепенно ипотечное кредитование становится все более доступным для заемщиков. Говорить о

том, что данный рынок стабилен, а его продукт может позволить себе практически каждый, пока рано, но постепенно сфера ипотечного кредитования приходит именно в такое состояние. Необходимость такого явления как ипотека на российском рынке жилья очевидна: ведь суммами, достаточными для покупки жилья «здесь и сейчас», располагают очень немногие желающие стать новоселами. Получается, что ипотека дает возможность приобрести дом или квартиру, не подорвав при этом семейный бюджет.

Как давно Банк «Балтика» находится на рынке ипотечного кредитования?

Банк «Балтика» работает на рынке ипотечного кредитования с июня 2011 года. За период работы создана универсальная линейка программ кредитования на покупку жилья. По версии сайта Banki.ru, по итогам 2013 года «Балтика» занимает 33-е место по объему ипотечного портфеля, а рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило Банку 34-е место по объему выданных ипотечных кредитов. Мы и дальше планируем развивать и улучшать систему ипотечного кредитования в Банке «Балтика», вести гибкую политику по работе с клиентами и партнерами.

Расскажите немного об ипотечных программах Банка.

Наш Банк располагает достаточно большим выбором ипотечных программ. Например, есть интересное предложение «Новостройка - Апартаменты». Цена на такую недвижимость ниже, чем на покупку квартиры. Также, существуют программы по покупке жилья, как в строящемся доме (ипотека

«Новостройка»), так и в уже готовом (ипотека «Вторичная недвижимость»). Сейчас в Банке проходит акция «Новостройка – Лови момент». Есть ипотечная программа специально для наших региональных подразделений (Ипотека «Новостройка - Регион»). Ставки в рамках данной программы ниже, чем в Москве. Это обусловлено тем, что уровень дохода у жителей регионов меньше, чем в столице. Также в нашем Банке вы можете взять кредит на покупку коммерческой недвижимости. Приобрести ее могут как юридические, так и физические лица. Для тех, кто хочет приобрести для себя земельный участок или сразу свой частный дом, у нас также существуют варианты.

Линейка ипотечных программ, как я говорил выше, очень универсальна. Уверен, что практически каждый клиент сможет выбрать тот продукт, который нужен именно ему.

«Новостройка или вторичка?» – частая дилемма покупателя жилья. Что Вы посоветуете клиенту Банка?

Покупая квартиру в новостройке, клиент получает комфортабельное жилье с современной планировкой, новыми коммуникациями, без сомнительного прошлого, то есть череды предыдущих сделок с данной недвижимостью. К тому же это хорошее вложение денег, так как пока дом строится, цена за квадратный метр все время растет. Квартира на нулевом цикле стоит значительно меньше, чем такая же квартира в уже построенном доме. Однако процентная ставка по кредиту на покупку квартиры в строящемся доме, как правило, бывает выше, чем ставка по кредиту на покупку жилья на вторичном рынке недвижимости.

Выбор здесь всегда остается за клиентом.

Постоянно устраиваются выставки недвижимости для потенциальных покупателей жилья. Принимает ли Банк «Балтика» участие в таких мероприятиях?

Да, несомненно. Мы считаем, что участие в подобных мероприятиях необходимо как для привлечения новых клиентов, так и для изучения рынка недвижимости в целом, а также они дают возможность рассказать о своих программах и о Банке всем желающим.

Банк «Балтика» принимает участие и в других мероприятиях. Например, сейчас в Санкт-Петербурге проходит конкурс «Доверие потребителя» (2014) в номинации «Ипотечный банк, пользующийся наибольшим доверием потребителей на рынке Санкт-Петербурга». Банк вошел в состав участников. Приглашаем наших заемщиков принять участие в голосовании.

Сейчас на рынке ипотечного кредитования одним из преимуществ ипотечного банка, который предлагает кредит на строящееся жилье, является большое количество аккредитованных объектов. Как у Банка «Балтика» обстоят с этим дела?

У Банка «Балтика» с этим все хорошо (*улыбается*). У нас гибкая политика по аккредитации объектов и, как следствие, много партнеров. Банк в короткие сроки проводит аккредитацию объектов строительства, быстро принимает решения по выдаче ипотеки клиентам, но лучшего всего об этом расскажут наши Партнеры.

Руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость для Вас» Кристина Шульгина:

Наша компания не один год работает с Банком «Балтика». «Балтика» отличается высокой лояльностью по отношению к клиентам и партнерам. Это один из немногих банков, который действительно кредитует индивидуальных предпринимателей и владельцев бизнеса, помимо физических лиц. Также большим преимуществом банка является аккредитация строительных объектов на любом этапе строительства.

Руководитель отдела ипотеки компании «Миэль-Новостройки» Татьяна Гусева:

Банк «Балтика» обладает хорошей репутацией на рынке ипотечного кредитования. Несомненным удобством для клиента является принятие решения по выдаче кредита в течение трех часов. Также, Банк в короткие сроки осуществляет заключение клиентской сделки.

Какие советы Вы могли бы дать тем, кто собирается взять ипотечный кредит? Какие моменты учесть?

Безусловно, каждому человеку необходимо ответственно подойти к вопросу ипотеки. В первую очередь нужно взвесить все за и против, проанализировать свои доходы и возможности, чтобы от ежемесячных выплат не пострадал семейный бюджет. Если решение о получении ипотечного кредита все-таки принято, то следует внимательно изучить ипотечные программы и подобрать наиболее оптимальную, ведь покупка собственной недвижимости – это серьезное, но чаще всего необходимое в наши дни решение.

ДЕНЬГИ ДЛЯ МСБ:

кредит гарантирован



Предприятия, нуждающиеся в заемных средствах, но не располагающие достаточным обеспечением для оформления кредита, могут воспользоваться поручительством специально созданных для этой цели гарантийных фондов – при условии соответствия определенным критериям.

Одно из основных условий развития малого и среднего предпринимательства – своевременное финансирование. Своевремен-

ное – это значит не через пару лет успешной работы, когда с бизнесменом, как правило, начинают сотрудничать банки, а на стадии

стартапа, когда большинству новичков катастрофически не хватает средств и ресурсов, которые можно было бы использовать в

качестве обеспечения по кредиту. Механизм, позволяющий небольшим предприятиям привлекать финансирование сверх того обеспечения, которое они могут предоставить кредиторам, разработан довольно давно и эффективно применяется в европейских странах. Речь идет о гарантийных фондах для малого и среднего бизнеса, которые на возмездной основе предоставляют фирмам обеспечение для получения банковского кредита. Такие фонды действуют, например, во Франции, Италии, прибалтийских странах, а в последние десять лет активно развиваются и в России. В 2006 году на всей территории нашей страны функционировали только пять гарантийных фондов, а сейчас подобные организации работают практически в каждом регионе.

Одним из учредителей гарантийных фондов является субъект РФ или орган местного самоуправления, а основное направление работы заключается в содействии малым и средним предприятиям в получении кредитов благодаря разделению рисков кредитования с банками. На практике это реализуется так: предприниматель, которому требуется кредит на сумму, превышающую оценочную стоимость имеющегося у него залога, может обратиться в гарантийный фонд, который предоставит недостающее обеспечение по кредиту. Процент за использование финансовых гарантий не должен превышать 1/3 ставки рефинансирования и в среднем составляет от 0,7 до 2,5% годовых от суммы поручительства.

Финансовые гарантии фондов не предоставляются предпринимателям, у которых полностью отсутствует собственное обеспече-

ние по кредиту. В соответствии с приказом Минэкономразвития от 16.02.2010 г. №59 «О мерах по реализации в 2010 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» максимальный размер поручительства гарантийного фонда составляет 70% от общей суммы обязательств фирмы перед банком. Соответственно, по крайней мере, 30% кредита должны обеспечиваться залогом имущества предприятия. При этом на практике большинство фондов дают поручительство не более чем на половину суммы кредита.

Гарантийные фонды не выполняют функций кредитных брокеров – они не являются посредниками между банками и предпринимателями, не осуществляют подбор кредитных программ и не обеспечивают заемщикам преференции при оформлении кредита. Впрочем, особенности работы гарантийного фонда зависят от регионального контекста: в некоторых областях фонды подписывают партнерские соглашения с банками, в рамках которых их клиентам выдаются кредиты по сниженным ставкам (например, такое соглашение заключено между Брянским гарантийным фондом и местным отделением Сбербанка).

На сегодняшний день объем кредитов малым и средним предприятиям, выдаваемых под обеспечение гарантийных фондов, составляет всего 2-3% от общего финансирования МСБ.

Сравнительная арифметика

У предприятия, которому не хватает собственного обеспечения на



необходимый заем, невелик выбор вариантов решения проблемы: воспользоваться предложениями микрофинансовых организаций, взять беззалоговый кредит в банке или обратиться за поручительством в гарантийный фонд. Первые две возможности зачастую экономически невыгодны: ставки по микрозаймам и беззалоговым кредитам оказываются в разы выше среднерыночных. Расходы же на оплату услуг гарантийных фондов могут окупиться возможностью увеличить сумму и срок кредита с сохранением стандартных процентных ставок.

Допустим, предприятию требуется кредит на 3 года в размере

5 млн рублей, однако собственного обеспечения хватает лишь на 3 млн рублей. Бизнесмен может оформить два кредита: один с обеспечением на 3 млн, а другой – беззалоговый на 2 млн рублей. С учетом того, что микрофинансовые организации предоставляют кредиты размером не более 1 млн рублей, выбор заемщика ограничивается банковскими программами беззалогового кредитования, которых на рынке не так много, а условия по ним установлены достаточно жесткие. Прежде всего, в основном это краткосрочные кредиты. В Москве лишь немногим более 20 банков готовы предоставить юрлицу беззалоговый кредит на 2 млн рублей на 3 года, тогда как подавляющая часть программ рассчитана на срок от 1 до 24 месяцев. Ставки по среднесрочным

кредитам без обеспечения находятся на уровне 19-25%. Таким образом, предприниматель может получить 3 млн под обеспечение движимого или недвижимого имущества на 3 года, допустим, под 14% годовых (средние ставки по таким кредитам находятся в диапазоне 12,5-16%) и еще 2 млн – по программе беззалогового кредитования, например, под 22% годовых. Общая переплата по обоим кредитам за 3 года составит ориентировочно 1 млн 441 тыс. рублей. Если же заемщик воспользуется услугами гарантийного фонда, то он сможет взять один кредит на 5 млн рублей на 3 года под 14% годовых, заплатив при этом фонду около 120 тыс. рублей (из расчета 2% от суммы поручительства – 2 млн рублей в год). Общие расходы по кредиту за весь срок пользо-

вания, включая вознаграждение за поручительство, в этом случае составят 1 млн 272 тыс. рублей, то есть заемщику удастся сэкономить около 170 тыс. рублей.

Избирательная поддержка

При всей привлекательности кредитов под поручительство гарантийных фондов число воспользовавшихся ими предприятий невелико. И дело не только в том, что гарантийная система недостаточно развита – далеко не все предприятия МСБ могут рассчитывать на поддержку фондов. Ограничения на предоставление гарантий различаются в зависимости от региона, однако в целом условия взаимодействия фондов с предприятиями схожи. Претендовать на гарантийную поддержку могут исключительно малые и средние

**ДЕНЬ
ФИНАНСИСТА**
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК

САПФИР
некоммерческое партнерство

МЕЖДУНАРОДНАЯ
ГИЛЬДИЯ ФИНАНСИСТОВ

- 📌 **Всероссийская акция «Дни финансовой грамотности в учебных заведениях»**
- 📌 **Вечерний приём и церемония награждения лауреатов Всероссийской премии финансистов «Репутация-2014» — 8 сентября 2014 г.**
- 📌 **Московский Международный финансовый форум МОСИНТЕРФИН-2014: «Финансовые аспекты Евразийского экономического сотрудничества: проблемы и перспективы» — 9-10 сентября 2014 г.**
- 📌 **Общероссийский интеллектуальный культурно-деловой конкурс «Финансистка года-2014» и Праздничный вечер в «Известия Hall» — 11 сентября 2014 г.**
- 📌 **II всероссийский конгресс «Финансовое просвещение граждан: важное условие социально-экономического развития регионов России» в Краснодаре — 16 октября 2014 г.**

www.finday.ru



Кроме того, гарантиями фондов не могут воспользоваться организации-нерезиденты РФ.

Те предприятия, которые соответствуют критериям гарантийных фондов, должны подтвердить свою состоятельность, предоставив документальные подтверждения того, что они ведут деятельность не менее 3 месяцев, не имеют задолженности по налогам и сборам, не допускали в предыдущий квартал просрочек платежей и иных нарушений по кредитным договорам. Также фонд пожелает удостовериться в том, что за последние два года в отношении организации-заявителя не применялись процедуры банкротства или финансового оздоровления, а если деятельность предприятия подлежит лицензированию – проверить, не было

предприятия: потребительские кооперативы и коммерческие организации, внесенные в ЕГРЮЛ, а также индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в ЕГРИП. Предприятия должны соответствовать критериям отношения к малому и среднему бизнесу, определенным в ФЗ №209 «О развитии малого и среднего

предпринимательства в РФ». Как правило, поручительство не предоставляется кредитным и страховым организациям, инвестиционным и негосударственным пенсионным фондам, ломбардам, предприятиям, работающим в сфере игорного бизнеса или занимающимся производством и продажей подакцизных товаров.



V Международная конференция по оценочной деятельности «Стандарты и «нестандартности» в оценке залогов»

9 - 10 октября 2014 г.



ли отзыва или приостановления действия лицензии. Решение о гарантийной поддержке зависит и от цели оформления кредита: если предприниматель занимает средства исключительно для расчетов по зарплате, налоговым и кредитным обязательствам или оплаты других расходов, не связанных с основной деятельностью организации, ему придется обеспечивать кредит собственными ресурсами.

Как добавляет главный специалист по работе с заемщиками Московского областного гарантийного фонда **Ольга Воронская**, фонд может отказать в поручительстве по причинам, не имеющим прямого отношения к заемщику: например, в ситуации превышения лимита поручительств, установленного для банка-партнера.

Если заемщик получил предварительное одобрение от гарантийного фонда, ему нужно обратиться в один из банков-партне-

ров фонда с заявлением о выдаче кредита. Банк проведет собственный анализ ситуации на предприятии заявителя, причем его критерии могут значительно отличаться от критериев фонда. В случае положительного решения по заявке специалисты банка помогут подготовить документы для оформления кредита с гарантийной поддержкой и передадут бумаги в гарантийный фонд. После рассмотрения заявки, которое обычно занимает несколько дней, назначается дата подписания трехстороннего договора между заемщиком, кредитором и гарантийным фондом. На этом этапе заемщик должен оформить в пользу банка залог на имущество, покрывающий оговоренную в соглашении часть суммы кредита, а также перевести на счет фонда вознаграждение за поручительство. Как объясняет Ольга Воронская, размер платы за гарантии зависит от вида деятельности организации: в частности, Московский областной гарантийный фонд предоставляет

поручительство безвозмездно для организаций, внедряющих результаты интеллектуальной деятельности, программ энергосбережения и развивающих научно-техническую и инновационную деятельность. Организации, осуществляющие основные виды экономической деятельности (производственные, сельскохозяйственные, строительные и др.), платят за предоставление поручительства 1% годовых от его суммы. Организации, виды экономической деятельности которых не относятся к основным, выплачивают вознаграждение по ставке 1,75%, а предприятия оптовой и розничной торговли – по ставке 2% от суммы поручительства.

Оплата гарантийных услуг производится единовременно за весь срок договора. Как только средства будут перечислены на счет фонда, поручительство вступает в силу. **И**

Татьяна Баирампас

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ III ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА «ОСНОВА РОСТА-2014».

В Москве прошла Третья практическая конференция «Малый и средний бизнес: Точки роста», ставшая уже традиционной площадкой для общения малых предпринимателей с ведущими экспертами-практиками.

В рамках деловой программы конференции обсуждались как из года в год не теряющие актуальности вопросы продвижения бизнеса и форматы успешного взаимодействия малого и крупного бизнеса, так и новые темы – обеспечение информационной безопасности бизнеса и построение эффективной системы его логистики. «В этом году компания DHL Express впервые приняла участие в конференции. На наш взгляд, мероприятия подобного формата помогают крупному бизнесу понять, какие способы взаимодействия с малыми и средними компаниями возможны для них, а предпринимателям – получить практические знания об определенных аспектах развития своего бизнеса. Именно такой диалог помогает нам выработать эффективные схемы поддержки предпринимательства с точки зрения многих бизнес-процессов, в том числе и профессиональной логистики», – комментирует директор по продажам и маркетингу DHL Express в России **Анна Клинскова**.

И, конечно же, по сложившейся традиции конференция завер-



Андрей Кондратюкин,
X5 Retail Group

шилась награждением лауреатов Премии «Основа Роста-2014», вручаемой за лучшие практики поддержки и развития малого предпринимательства, победителей Третьего Всероссийского конкурса деловой журналистики и новшеством этого года – Конкурса студенческих работ на лучшую концепцию продвижения проекта в области социального предпринимательства, проводимого при поддержке банка Уралсиб.

Победителями Конкурса журналистики стали более двадцати средств массовой информации и авторов, освещающих тему малого и среднего бизнеса. Значимость объективного освещения темы и роль журналистики в популяризации предпринимательства подчеркнул заместитель директора департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы **Дмитрий Князев**. «Крайне важно говорить о проблемах поддержки малых предпринимателей, но давайте не будем замалчивать и то хорошее,



Илья Тимофеев,
«Русславбанк»

что есть, и тогда молодежь захочет открывать для себя перспективы в бизнесе», – отметил он в своем обращении к участникам конкурса.

Продолжением вечера стало вручение наград компаниями и организациям, удостоившимся звания лауреатов Премии «Основа Роста-2014» за лучшие проекты и программы поддержки и развития бизнеса.

В числе лауреатов премии были ОАО «Аэрофлот – Российские авиалинии»; DHL Express в России; банк «Зенит»; «Лаборатория Касперского»; «Манго Телеком»; «Радиус Групп»; франчайзинговая программа сети «Пятерочка» (X5 RetailGroup); АКБ «Русславбанк».

Премия в области поддержки малого и среднего бизнеса «Основа Роста» инициирована Фондом «Социальные проекты и программы» при поддержке Министерства экономического развития РФ. **U**

С ТОЧНОСТЬЮ ДО ПРОЦЕНТА:

КАК НАЙТИ «СВОЙ» ВКЛАД



Банковские вклады по-прежнему остаются одной из самых надежных инвестиций. Здесь можно гарантированно сохранить деньги и даже несколько их преумножить. Кредитные организации предлагают определенное количество депозитных программ, с учетом возможностей и требований клиентов.

Цифры и факты

Экономика и политика – вещи взаимосвязанные. Вот и в этом году большое влияние на сберегательную активность населения оказывала ситуация на внешних рынках и политические риски, связанные с событиями на Украине.

Начальник отдела депозитных продуктов банка «Хоум Кредит» **Анна Иорданская** констатирует, что прирост портфеля вкладов за первые два квартала был отрицательным: -1,2% против +6,9% за аналогичный период 2013 года. Основная причина этого – повы-

шенная волатильность обменного курса. Рубль очень сильно колебался в первом квартале, что вызвало увеличение инфляции, которая с начала года составила 4,5%, в то время как в 2013 году за тот же период она была равна 3,4%. Рост цен и постоян-

ное ослабление рубля вызвали у людей стремление к покупке иностранной валюты и стали причиной сокращения спроса на вклады. «Сейчас, по мере стабилизации валютных рынков, мы надеемся, что ситуация изменится и приток вкладов снова станет положительным», – прогнозирует эксперт.

Вице-президент банка «Интеркоммерц» **Александр Турсков** отмечает, что «высокая волатильность на валютных рынках привела к тому, что в первые месяцы 2014 года наблюдалась все большая популярность валютных вкладов. Многие, в рамках диверсификации своих рисков, предпочитают открывать часть депозитов в валюте, часть – в рублях. Таким образом, вкладчики имеют гарантированную депозитом доходность и боятся последствий колебаний на валютных рынках».

Если в прошлом году соотношение рублевых вкладов к валютным было 80 к 20, то сегодня лишь 60% депозитов размещаются в рублях, а 40% – в валюте. Точно такая же ситуация наблюдалась и в период кризиса 2008 года.

По данным аналитика инвестиционного холдинга «Финам» **Антон Сороко**, за первый квартал 2014 года снижение объема рублевых депозитов составило 5,6%, а объем валютных вкладов, напротив, вырос на 13,5%. Вероятно, в дальнейшем данная тенденция так явно наблюдаться не будет: падение отечественной валюты в марте приостановилось, а к середине мая и вовсе большая часть имевшегося снижения была «отыграна». Этому способствовало уменьшение ри-



сков, связанных с положением дел на Украине: ряд инвесторов перестали воспринимать ситуацию как повод для продажи российских активов.

Однако сейчас продолжает происходить некоторое перераспределение между сбережением и потреблением. Основное направление, на которое растут траты граждан, – непродовольственные товары (в том числе импортные). Этот фактор будет оказывать негативное влияние на рынок депозитов и его последствия будут заметны как минимум в течение еще нескольких месяцев. В целом, можно сказать, что спрос на депозиты со стороны населения несколько снизился, но говорить о каком-то повальном бегстве из банковского сектора нельзя.

Ставки сделаны

На ставки по вкладам влияют две разнонаправленные тенденции. С одной стороны, за счет замедления потребительского кредитова-

ния банки должны были сбалансировать рост активов и пассивов. Это оказывает понижающее давление на ставки (банковские депозиты начали дешеветь еще в прошлом году). С другой стороны, валютные колебания, значительный отток вкладов, увеличение ставок Центрального банка и стоимости заимствований на рынке межбанковского кредитования могут «толкать» ставки вверх.

По данным ежеквартального мониторинга максимальных процентных ставок, проводимого ЦБ в топ-10 депозитных банков, средняя ставка к концу второго квартала составляла 8,84% годовых. Это больше, чем в начале года. Постепенно – по мере насыщения банковской системы ликвидностью – рост ставок может стабилизироваться.

Советник председателя правления банка «Московское ипотечное агентство» **Дмитрий Амиров** напоминает, что максимальная процентная ставка по вкладам, рекомендованная Банком России,

Мультивалютные депозиты – вклады, когда клиент может одновременно хранить деньги в различных валютах (обычно это рубли, доллары и евро). Одно из преимуществ мультивалютного депозита – возможность безналичной конвертации средств в рамках вклада без ограничений и без потери доходности.

Пролонгация (продление) вкладов бывает автоматическая и неавтоматическая.

Автоматическая пролонгация происходит, когда вкладчик не забирает из банка свои средства в указанные в договоре сроки. Ставка по вкладу устанавливается в соответствии с действующими на момент продления ставками банка. При этом дополнительные условия вклада (возможность пополнения, досрочного снятия средств, капитализация процентов) остаются неизменными после пролонгации.

Вклады с капитализацией предусматривают присоединение начисленных процентов к сумме вклада. За счет этого каждое последующее начисление становится больше предыдущего и общая доходность по вкладу возрастает. Бывают депозиты с ежемесячной, ежеквартальной и ежегодной капитализацией.

в настоящее время составляет 10,84% годовых. Эксперт отмечает, что сейчас наблюдается перераспределение денежных средств граждан из частных банков в государственные и банки с иностранным участием, а также крупные коммерческие банки с высоким международным рейтингом. То есть многие вкладчики предпочитают повышенной доходности гарантию сохранности своих денежных средств. «Так, мы видим, например, что после долгого понижения доля Сбербанка на рынке вкладов снова начала расти», – подчеркивает Амиров.

Директор департамента розничного бизнеса и управления региональной сетью Росгосстрах банка **Вилен Ли** предлагает обратиться к показателям отечественной экономики. На фоне близких к нулю темпов ее роста в начале 2014 года и ужесточения политики регулятора многие банки сегодня переживают не самые легкие времена. В течение года, скорее всего, сохранится умеренная сберегательная активность населения, подкрепленная достаточно высокими процентами по вкладам, существующим сегодня на рынке. Кроме того, госбанки уже в ближайшее время могут пересмотреть свои ставки по вкладам в сторону повышения. Сейчас диапазон максимальных ставок в разных банках составляет от 8 до 11% годовых в рублях.

Аналитики ЮниКредит банка считают второй квартал текущего года очень интересным периодом для наблюдений за рынком вкладов в России. Дело в том, что с 1 июня 2014 года, согласно указанию ЦБ РФ, кредитные организации стали обязаны раз-

мещать на своих сайтах полную стоимость вклада. Такое требование серьезно затронет политику банков, которые предлагают не только завышенные ставки, но и дорогостоящие подарки для своих вкладчиков. В связи с этим эксперты прогнозируют, что в самое ближайшее время произойдет «усреднение» процентных ставок на рынке срочных вкладов, а также прекращение массовой практики подарков вкладчикам. Кстати, получение подарков за открытие вклада долгое время было весьма модной тенденцией на рынке сбережений. Кредитные организации соревновались друг с другом в оригинальных предложениях для своих клиентов. Подарки могли быть самыми разными – от зимних варежек и шарфа до современного планшета, в зависимости от банка, размера сбережения, особенностей программы и т.д.

Не только проценты

Что сегодня интересного предлагают финансовые институты своим вкладчикам?

Дмитрий Амиров отмечает, что в настоящее время условия по вкладам становятся более гибкими. Банки предлагают не просто высокие процентные ставки, но и возможность управления своими средствами. Это связано, с одной стороны, с тем, что люди, имея возможность пополнять и отзывать средства, частично или полностью, чувствуют себя более уверенно. С другой – из-за того, что размер процентной ставки контролируется регулятором, банки не могут бесконечно конкурировать по ценовым параметрам, и им приходится более активно предлагать дополнительные условия по вкладам.



тов. Получается, что, с одной стороны, эти средства всегда вам доступны, а с другой – они работают и приносят какой-то доход. «Исходя из нашей практики, граждане редко забирают свои средства досрочно – как правило, они находятся в банке весь срок действия договора», – дополняет эксперт.

Вилен Ли среди популярных дополнительных опций оформления вкладов отметил возможность

В числе «модных опций» можно отметить предложение повышенного процента при дистанционном открытии вклада (через мобильный или интернет-банк). Также банки предлагают различные варианты выплаты процентов. В частности, предоставляют «бонусные» проценты в конце срока вклада, что повышает заинтересованность клиентов в сохранении своих средств на депозите до окончания срока его действия. Еще один вариант – выплата процентов «вперед» (при открытии вклада), что позволяет привлекать вкладчиков, предлагая им относительно низкую процентную ставку. Некоторые банки дают возможность делать расходные операции до определенного неснижаемого остатка по вкладу без потери процентов, а также предлагают ежед-

невную капитализацию процентов (по этим программам проценты начисляются каждый день и сразу прибавляются к сумме вклада). Интересно предложение по дополнительному страхованию вкладов на сумму свыше 700 тыс. рублей. В данном случае клиент может обеспечить дополнительные гарантии надежности сохранности депозита сверх защищенной государством суммы. Минимальная сумма страхового вклада, таким образом, начинается от 700 001 рубля.

Александр Турсков считает, что наибольшей популярностью у россиян по-прежнему пользуются вклады с несгораемым процентом: это депозиты, предоставляющие возможность досрочного расторжения договора с сохранением всех начисленных процен-



Леонор Мачадо, председатель рабочей группы Европейского Платежного Совета (ЕПС) по вопросам наличного оборота



Ирит Мендельсон, директор департамента систем бухучета, платежей и расчетов центрального банка Израиля



Михаил Мостовой, генеральный директор компаний IT SERVICE Retail&Banking и СКБ ВТ «Искра»



Максим Даршин, глава управления по развитию систем самообслуживания Альфа-банка



Виктор Ионов, эксперт-консультант по банковским технологиям, член комитета по статистике и исследованиям Международной ассоциации IACA



Ирина Лобанова, руководитель Департамента исследований банковского сектора, Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ)



Банковское самообслуживание, ритейл и НДО 2014

6-й Международный ПЛАС-Форум
6–7 октября 2014 года. Москва, Форум Холл

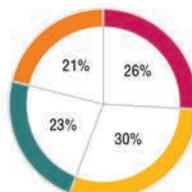


Организаторы:



Состав участников:

- Топ-менеджер – 26%
- Директор департамента – 30%
- Начальник управления – 23%
- Начальник отдела – 21%



мероприятия позволят компаниям-вендорам продемонстрировать свои продукты и решения, а также рассказать об успешных бизнес-кейсах и своих планах на ближайшее будущее.

Место проведения: **Россия, Москва, Форум Холл**

Формат Форума: **Конференция. Выставка.**

Круглые столы

Количество ключевых участников: **1200+**

По вопросам спонсорского и партнерского участия обращаться:

Константин Гризов
konstantin@plus-alliance.com
+7 495 961 1065 (доб. 1201)
+7 925 005 4005 (моб.)

В рамках Форума проводятся **конференция, выставка и круглые столы**. Признанные эксперты индустрии поделатся с аудиторией Форума собственным опытом, осветят результаты реализации проектов ключевых участников рынка, рассмотрят текущую проблематику и перспективы дальнейшего развития индустрии. Выставочная часть

его автоматической пролонгации, в том числе с увеличением ставки, выплату процентов по вкладу на дополнительно выпущенную банковскую карту, возможность конвертации средств с вклада в рублях во вклад в иностранной валюте, а также управление вкладами через интернет-банк.

Думайте сами, решайте сами

На что, помимо ставок и дополнительных опций, следует обращать внимание при выборе банка для открытия вклада?

Председатель правления Златкомбанка **Алексей Шитов** говорит, что «в условиях массовой зачистки банков выбирать банк стоит по результатам его работы: всю отчетную информацию можно посмотреть на официальных сайтах». Также спикер рекомендует выбирать банк со ставками на уровне средних и также обязательно обращать внимание

на участие банка в системе страхования вкладов.

Важно, чтобы банк стабильно работал на рынке и имел все признаки серьезной финансовой организации: хорошие рейтинги, широкую сеть офисов и банкоматов, разумную, удобную и понятную продуктовую линейку.

Если вам требуются долгосрочные вложения, то нужно предусмотреть возможность пополнения вклада и капитализации процентов: это увеличит сумму вклада, а значит, и процентный доход по нему. Если вы не знаете, когда именно вам могут понадобиться деньги, – ищите предложения с неснижаемыми в случае частичного или досрочного снятия процентами. Что касается выбора валюты и банка – выберите ту валюту, в которой будете тратить накопленное, чтобы не терять на конвертации.

Директор департамента розничных операций Инвестторгбанка **Эмма Пономарева** советует при выборе вклада учитывать свой

образ жизни. Тем, кто часто бывает за границей, можно делать часть накоплений в валюте. Но основную часть сбережений эксперт рекомендует держать в рублях, выбрав выгодный депозит. Ставки в рублях значительно выше, чем по валютным вкладам.

Вилен Ли считает, что в первую очередь клиент должен быть уверен в кредитной организации, которой он доверил свои накопления. Прежде всего, необходимо следить за информационным фоном вокруг банка. Новости об ухудшении финансовых показателей, просроченных платежах, судебных конфликтах, внеплановых проверках ЦБ, а также тех или иных предписаниях регулятора (например, запрет на прием средств населения во вклады) – могут быть сигналом того, что у банка проблемы. Нелишним будет следить за рейтингами кредитной организации: их падение также должно насторожить. **И**

Петр Сенчук



20-23 АВГУСТА 2014



B2B FOREX-ФОРУМ 2014 В СОЧИ

Медиа-поддержка



www.forexexpo.com

awards.forexexpo.com

tel: +7 (495) 646-14-15



ФИНАНСОВАЯ ЭЛИТА РОССИИ 2014

4 июня 2014 года стали известны имена компаний-лауреатов десятой юбилейной Премии "Финансовая элита России". Лауреатами в сфере коллективных инвестиций стали:



Гран-при: инвестиционная компания года



Звездочкин А.М.,
генеральный директор



Надежность



Лукьянов С.Н.,
генеральный директор



Компания года на рынке облигаций



Кузнецов А.,
председатель Совета директоров



Гран-при: управляющая компания года



Потапов В.М.,
председатель Совета директоров



Открытый паевой инвестиционный фонд года



Смирнов Е.А.,
главный управляющий активами



Компания года в сфере управления ОПИФ



Рахманов А.Ф.,
генеральный директор



Компания года в сфере доверительного управления частным капиталом



Кривошеева И.В.,
генеральный директор



Компания года в сфере управления пенсионными накоплениями



Жуйков А.Е.,
руководитель направления управления активами



Гран-при: НПФ года



Морозова Г.В.,
президент фонда



Динамика развития



Булавин А.О.,
президент фонда



Надежность



Никитченко А.Н.,
президент фонда



Фонд года в сфере негосударственного пенсионного обеспечения



Лисицына И.Г.,
президент фонда



Фонд года в сфере обязательного пенсионного страхования



Дубинин С.В.,
исполнительный директор фонда

Организатор Премии:

Вяземский Запольский

Информационные партнеры:



Генеральный партнер и консультант:



Стратегический партнер:





РАЗМЕНЯЛИ ДЕКАДУ

Престижная премия «Финансовая элита России» отпраздновала в этом году 10-летний юбилей.

Представители компаний финансового сектора собрались в начале июня в Государственной Третьяковской галерее на десятой церемонии вручения премии «Финансовая элита России». Юбилейная премия была проведена совместно со стратегическим партнером – «Альпари», благодаря которой церемония награждения в юбилейном году прошла стенах Инженерного корпуса Государственной Третьяковской галереи.

Награды получили более 30 компаний финансового сектора. Гран-при в своих подгруппах достались Бинбанку, «Ингосстраху», «ВТБ Капитал Управление Инвестициями», «Атону», НПФ Сбербанка, Промсвязьбанку, «Сбербанк лизингу», ГК «Деньги сразу», «Ренессанс жизни» и «Альпари».

Церемонию награждения вели ведущие телеканала «Россия 24» Мария Бондарева и Дмитрий Щугорев. Награды вручали в подгруппах по отраслевому признаку: «Банки», «Страховые компании», «Инвестиционные и брокерские компании», «Управляющие компании», «Негосударственные пенсионные фонды», «Лизинговые компании», «Факторинговые компании», «Микрофинансовые организации» и «Оценочные компании».

Для вручения наград победителям подгрупп на сцену поднялись представители Экспертного и Попечительского советов Премии, авторитетные представители российского делового сообщества и руководители деловых медиа: заведующий кафедрой «Регулирование финансово-кредитной деятельности» Академии народного хозяйства **Александр Турбанов**, генеральный директор «Национального рейтингового агентства» **Виктор Четвериков**, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА» **Павел Самиев**, председатель

правления «Центра регулирования внебиржевых финансовых инструментов и технологий» **Вадим Виноградов**, издатель журнала «Банковское обозрение» **Дмитрий Равкин**, научный руководитель Учебно-методического центра НАПФ **Иван Заргарян**.

«10 лет – это для российского рынка очень большой срок, за который Премии удалось создать и подтвердить репутацию независимой и авторитетной премии в области финансов в России. Мы надеемся, что за следующие 10 лет премия лишь укрепит свой авторитет и будет признаваться за рубежом», – заявил в кулуарах премии секретарь оргкомитета премии **Антон Запольский**.

Персональные награды были вручены **Анатолию Аксакову** «За вклад в развитие банковской системы России», **Владимиру Емельянову** как «Менеджеру года на рынке факторинга», **Петру Ушанову** как «Менеджеру года на банковском рынке», **Владимиру Потапову** «За вклад в развитие рынка управления активами» и **Надежде Мартыановой** «За вклад в развитие страхового рынка».

Обладателями Гран-при премии «Финансовая элита России» стали:

- ОАО «Бинбанк» – «Гран-при: банк года»
- ОСАО «Ингосстрах» – «Гран-при: страховая компания года»
- компании бизнеса «ВТБ Капитал Управление Инвестициями» – «Гран-при: управляющая компания года»
- инвестиционная компания «Атон» – «Гран-при: инвестиционная компания года»
- НПФ Сбербанка – «Гран-при: негосударственный пенсионный фонд года»



- ОАО «Промсвязьбанк» – «Гран-при: банк фактор года»
- ГК «Деньги сразу» – «Гран-при: микрофинансовая компания года»
- «Альпари» – «Гран-При: FOREX-брокер года»
- ЗАО «Сбербанк Лизинг» – «Гран-при: лизинговая компания года»
- ООО «Страховая компания «Ренессанс Жизнь»» – «Гран-при компания года в сфере страхования жизни»

В номинации «Надежность» экспертный совет и жюри Премии отметили:

- СГ «МАКС»
- ЗАО «Инвестиционная компания «Финам»
- НПФ «СтальФонд»
- компания «Деньги напракат»

Наиболее динамично развивающимися компаниями финансового сектора российской экономики были признаны следующие компании, ставшие победителями в номинации «Динамика развития»:

- ООО «ОБИКС»
- ОАО АКБ «Югра»
- СК «Согласие»
- Saxo Bank
- НПФ «Европейский пенсионный фонд»
- ООО МФО «Народная казна»

В подгруппах по сферам деятельности звания лауреатов удостоились:

- ОАО «Банк «Санкт-Петербург» – «Банк года в сфере кредитования реального сектора экономики»
- ОАО «НБ Траст» – «Банк года в сфере потребительского кредитования»
- банк DeltaCredit – «Банк года в сфере ипотечного кредитования»
- банк МФК – «Банк года в сфере private banking»
- ООО СК «Сбербанк страхование» – «Компания года в сфере долгосрочного накопительного страхования жизни»
- ЗАО «Сбербанк Управление Активами» – «Компания года в сфере управления ОПИФ»
- группа управляющих компаний «Регион» – «Компания года в сфере управления пенсионными накоплениями»
- ООО УК «Альфа-Капитал» – «Компания года в сфере доверительного управления частным капиталом»
- БК «Регион» – «Компания года на рынке облигаций»
- НПФ электроэнергетики – «Фонд года в сфере негосударственно-го пенсионного обеспечения»

- НПФ «Ренессанс Жизнь и Пенсии» – «Фонд года в сфере обязательного пенсионного страхования»
- факторинговая компания «Лайф» – «Компания года в сфере факторинга для малого и среднего бизнеса»
- ООО «Мани Мен» – «Компания года в сфере онлайн-микрокредитования»

Наиболее клиентоориентированными компаниями признаны:

- ЗАО АКБ «ВПБ»
- ООО УК «Альфа-Капитал»

Особые награды были вручены:

- ОАО «Городская Сберкасса» – «За вклад в развитие рынка микрофинансирования»
- ООО «Политекс» – «Факторинговая компания года»
- «Атон - Фонд облигаций» – «Открытый паевой инвестиционный фонд года»
- ЗАО «Метлайф» – «За вклад в развитие российского рынка страхования жизни»
- ООО КБ «Союзный» – «Открытие года»

Список лауреатов также можно посмотреть на сайте www.finelita.ru 

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Абсолют Банк АКБ «Абсолют Банк» (ОАО) +7 (495) 777-71-71 +7 (495) 995-10-01 www.absolutbank.ru	Стандарт	Рубли	300 тыс. руб. – 30 млн. руб.	10,5 – 14
 Абсолют Банк АКБ «Абсолют Банк» (ОАО) +7 (495) 777-71-71 +7 (495) 995-10-01 www.absolutbank.ru	Первичный рынок	Рубли	300 тыс. руб. – 30 млн. рублей (в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области), – 5 млн. руб. в остальных регионах действия настоящей программы	11,5 – 13,75 ¹
 Банк Балтика ОАО АКБ «Балтика» (495)984-55-55 – для Москвы 8(800)100-4-555 – для Регионов (звонок бесплатный) www.baltica.ru	Новостройка- Лови Момент	Рубли РФ	300 000 – 20 000 000	12,50%
 Банк Балтика ОАО АКБ «Балтика» (495)984-55-55 – для Москвы 8(800)100-4-555 – для Регионов (звонок бесплатный) www.baltica.ru	Новостройка	Рубли РФ/ доллары США/ евро	300 000 – 20 000 000 – в рублях РФ; 9 000 – 600 000 – в долл. США/евро	От 8,8% – в рублях РФ; от 7,7% – в долл. США/ евро
 Банк Балтика ОАО АКБ «Балтика» (495)984-55-55 – для Москвы 8(800)100-4-555 – для Регионов (звонок бесплатный) www.baltica.ru	Новостройка - Апартаменты	Рубли РФ/ доллары США/ евро	300 000 – 20 000 000 – в рублях РФ; 9 000 – 600 000 – в долл. США/евро	От 8,8% – в рублях РФ; от 7,7% – в долл. США/ евро
 Банк Балтика ОАО АКБ «Балтика» (495)984-55-55 – для Москвы 8(800)100-4-555 – для Регионов (звонок бесплатный) www.baltica.ru	Новостройка - Коммерческая недвижимость	Рубли РФ/ доллары США/ евро	500 000 – 20 000 000 – в рублях РФ; 9 000 – 600 000 – в долл. США/евро	От 8,8% – в рублях РФ; от 7,7% – в долл. США/ евро
 Банк Балтика ОАО АКБ «Балтика» (495)984-55-55 – для Москвы 8(800)100-4-555 – для Регионов (звонок бесплатный) www.baltica.ru	Вторичная недвижимость	Рубли РФ/ доллары США/ евро	300 000 – 20 000 000 – в рублях РФ; 9 000 – 600 000 – в долл. США/евро	От 8,8% – в рублях РФ; от 7,7% – в долл. США/ евро
 Банк Жилищного Финансирования ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Военная ипотека»	Рубли РФ	От 950 000 до 3 000 000	От 9,5% до 11,5%
 Банк Жилищного Финансирования ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Квартира – АИЖК»	Рубли РФ	От 300 000 руб. до суммы, в зависимости от региона присутствия Банка	От 11,4% до 12,15%
 Банк Жилищного Финансирования ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Квартира»	Рубли / доллары США	От 300 000 руб. – до «без ограничений»	От 12,00%
 Банк Жилищного Финансирования ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Квартира-Инвест»	Рубли / доллары США	От 300 000 руб. – до «без ограничений»	От 14,25%

¹ На этапе строительства ставка увеличивается на 1%.



Консалтинг Продвижение/ConPro

Зарубежная недвижимость, Бизнес проекты
Инвестиционные проекты

Валентина Макеева
Генеральный директор

Телефон: +7 (903) 277-1188
Испания: +34-602417991

E-mail: conpro.ru@gmail.com
Web: www.conprocom.ru
Facebook: Группа "Недвижимость в Европе"



**ОБЪЕДИНИ ВСЕ СВОИ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ
И КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ В ОДИН!**



- ✓ Выгода до 40% от ежемесячного платежа
- ✓ Платеж в одном месте
- ✓ Всего два документа (паспорт + любой второй документ)
- ✓ Сами погасим вашу задолженность в других банках



КАПИТАЛ НЕДВИЖИМОСТЬ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

**ВСЕ ОПЕРАЦИИ
С НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

Мы предлагаем решение!



Член НП «ГРМО» и НП «РГР»

МО, г. Химки, ул. Мельникова, д. 7 +7(495)729-88-05
<http://kapitaln.ru/> 7298805@mail.ru +7(925)085-18-00

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА

<http://www.arka.ru>

Наш опыт –
Ваша выгода!



(495) **647-00-00**
627-77-77

ПОКУПКА • ПРОДАЖА • ОБМЕН • СРОЧНЫЙ ВЫКУП

**КВАРТИРЫ
БИЗНЕС-КЛАССА**



СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ
БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ

(495) 797 49 49
www.tekta.com



Metrium

Новостройки Москвы и Московской области

Широкий выбор ипотечных программ банков-партнёров

**НОВОЕ
ИЗМАЙЛОВО**

**СТАРТ ПРОДАЖ
ПОСЛЕДНЕГО КОРПУСА**

+ ОТДЕЛКА
+ МЕБЕЛЬ В ПОДАРОК

ОТ **340 000** Р
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПО ИПОТЕКЕ



495 **995 888 0**

**НОВОЕ ТУШИНО
UP! КВАРТАЛ**

**КВАРТИРЫ
С ОТДЕЛКОЙ
А ТАКЖЕ С МАШИНОМЕСТОМ**

ОТ **430 000** Р
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПО ИПОТЕКЕ

АКЦИЯ В АВГУСТЕ



495 **995 888 0**

**ЗАПАДНОЕ КУНЦЕВО
UP! КВАРТАЛ**

**КВАРТИРЫ
С ОТДЕЛКОЙ
ИДЕТ ЗАСЕЛЕНИЕ**

ОТКРЫТА ЗАПИСЬ
В ШКОЛУ И ДЕТСАД

ОТ **500 000** Р
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПО ИПОТЕКЕ



495 **995 888 0**

MHOUSE

**КВАРТИРЫ
В МОСКВЕ**
СДАЧА ДОМА 4 КВАРТАЛ 2014

ОТ **730 000** Р
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ПО ИПОТЕКЕ

АКЦИЯ В АВГУСТЕ



495 **995 888 0**

ипотека

кредит под залог недвижимости

кредит под залог квартиры

кредит под залог дома/коттеджа

кредит под залог коммерческой недвижимости

129085, г. Москва,
Проспект Мира, 95, стр.1
м. Алексеевская (1 мин. пешком)
Тел. +7 (495) 617 39 89
www.stolica-m.ru
e-mail: info@stolica-m.ru



Столица-М
Кредитные решения
+7 (495) 617 39 89

Consulting Promotion/ConPro

Foreign property, Business projects
Investment Projects

Valentina Makeeva
Chief Executive Officer

Phone: +7 (903) 277-1188
Spain: +34-602417991

E-mail: conpro.ru@gmail.com
Web: www.conprocom.ru
Facebook: Group "Property in Europe"



КАПИТАЛ НЕДВИЖИМОСТЬ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ



- Продажа, обмен и аренда коммерческой и жилой недвижимости
- Работа с жилищными субсидиями, военными сертификатами и материнским капиталом
- Согласование перепланировок и реконструкций
- Ипотека, наследство, приватизация, страхование
- Внесение изменений и постановка на кадастровый учет
- Услуги юриста, любые сложные варианты

Metrium

Новостройки Москвы
и Московской области

Широкий выбор ипотечных программ банков-партнёров

Тел.: +7 499 270-20-20
Сайт: www.metrium.ru

ОДИН ВИЗИТ
В ОФИС ПРОДАЖ

ЗАЯВКА НА ИПОТЕКУ
СРАЗУ В 20 БАНКОВ

Вы сами
выберете наиболее
выгодные условия!



НОВОЕ ТУШИНО
UP! КВАРТАЛ

ПЛАНЕРНАЯ

- ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ, ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ
- ДЕТСКИЕ САДЫ, ШКОЛА, ПОЛИКЛИНИКА
- ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ И КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС

ЗАСТРОЙЩИК ООО "СОЮЗ АГРО". ИПОТЕКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ".
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ И ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ: WWW.FSK-LIDER.RU.

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495 995 888 0

НОВОЕ
ИЗМАЙЛОВО

НОВОГИРЕЕВО

- КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ И МЕБЕЛЬЮ
- ГОТОВЫЕ И СТРОЯЩИЕСЯ КОРПУСА
- СУБСИДИИ, МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ, ВОЕННАЯ ИПОТЕКА

ЗАСТРОЙЩИК ООО "БАЛАШИХА-СИТИ". ИПОТЕКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ".
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ И ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ: WWW.FSK-LIDER.RU.

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495 995 888 0

MHOUSE

100 МЕТРОВ ОТ ☉ УЛ. АК. ЯНГЕЛЯ

- ПОДЗЕМНЫЙ И ГОСТЕВОЙ ПАРКИНГ
- ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ
- ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ И КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС

ЗАСТРОЙЩИК ООО "АН "ЛИДЕР". ИПОТЕКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ".
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ И ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ: WWW.FSK-LIDER.RU.

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495 995 888 0

ЗАПАДНОЕ КУНЦЕВО
UP! КВАРТАЛ

МОЛОДЕЖНАЯ

- ДЕТСКИЕ И СПОРТИВНЫЕ ПЛОЩАДКИ
- СВОЙ ДЕТСКИЙ САД, ШКОЛА И ПОЛИКЛИНИКА
- ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ, ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

ЗАСТРОЙЩИК ООО "АДМИРАЛ". ИПОТЕКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ".
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ И ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ: WWW.FSK-LIDER.RU.

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495 995 888 0

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно) – в соответствии с тарифами страховых компаний. Оценка недвижимости лицензированным оценщиком – в соответствии с тарифами организации-оценщика	
До 25 лет	От 15%	Без ограничений	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно) – в соответствии с тарифами страховых компаний. Оценка недвижимости лицензированным оценщиком – в соответствии с тарифами организации-оценщика	
От 1 года до 30 лет	От 10%	Без моратория, штрафов и комиссий	Страхование от несчастных случаев, потери работы, имущества и титула – по желанию Заемщика	Любые формы подтверждения дохода. Решение о выдаче кредита по одному документу
От 1 года до 30 лет	От 10% – в рублях РФ; от 20% – в долл. США/ евро	Без моратория, штрафов и комиссий	Страхование от несчастных случаев, потери работы, имущества и титула – по желанию Заемщика	Любые формы подтверждения дохода. Решение о выдаче кредита по одному документу
От 1 года до 30 лет	От 10% – в рублях РФ; от 20% – в долл. США/ евро	Без моратория, штрафов и комиссий	Страхование от несчастных случаев, потери работы, имущества и титула – по желанию Заемщика	Любые формы подтверждения дохода. Решение о выдаче кредита по одному документу
От 1 года до 30 лет	От 15%	Без моратория, штрафов и комиссий	Страхование от несчастных случаев, потери работы, имущества и титула – по желанию Заемщика	Любые формы подтверждения дохода. Решение о выдаче кредита по одному документу
От 1 года до 30 лет	От 10% – в рублях РФ; от 20% – в долл. США/ евро	Без моратория, штрафов и комиссий	Страхование от несчастных случаев, имущества и титула – по желанию Заемщика	Любые формы подтверждения дохода. Решение о выдаче кредита по одному документу
От 36 месяцев по месяц наступления 45-летнего возраста заемщика (включительно)	При приобретении квартиры на вторичном рынке – 20% При приобретении жилого дома с земельным участком – 40% Выплата первоначального взноса осуществляется за счет накопительных взносов участника НИС	Нет ограничений	Аренда индивидуальной ячейки банковского сейфа (Ячейки) с организацией услуг «эксперт-сейфинга» – 55 000 руб.	Кредит предоставляется военнослужащим – участникам накопительной ипотечной системы на: - Приобретение квартиры по договору купли-продажи в многоквартирном жилом доме на вторичном рынке жилья. - Приобретение жилого дома с земельным участком по договору купли-продажи
От 4 до 30 лет	От 30%	Нет ограничений	Нет	
От 5 до 25 лет	От 5%	Нет ограничений	Нет	Возможно подтверждение дохода справкой по форме банка
До оформления права собственности: от 13% до 14,50%; оформления права собственности: от 12% до 13,50%	От 20% при приобретении основного / дополнительного жилья; от 50% при приобретении жилья для сдачи в аренду	Нет ограничений	Нет	Покупка квартиры по Договору Долевого Участия (ДДУ)

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека-БЖФ» – «БИЗНЕС»	Рубли РФ	От 5 000 000 до 15 000 000	От 15,49% до 16,99%
 БАНК ГОРОД	АКБ «ГОРОД» ЗАО, 8 (495)710-29-07, www.bankgorod.ru	Стандарт-АИЖК	Рубли	Зависит от региона. Максимально 10 000 000 рублей	От 9,1% до 12,25%
 БАНК ГОРОД	АКБ «ГОРОД» ЗАО, 8 (495)710-29-07, www.bankgorod.ru	Военная ипотека	Рубли	2 300 000	От 9,5% до 11,5%
 БАНК ИТБ	БАНК ИТБ 8(800)555-00-77 http://www.bankitb.ru	Новоселье стандарт	Рубли	До 10 млн	От 11,6%*
 БАНК ИТБ	БАНК ИТБ 8(800)555-00-77 http://www.bankitb.ru	Материнский капитал Премиум	Рубли	До 18 млн	От 11,75%*
 МБАНК МОССТРОЙЭКОНОМБАНК	ЗАО «М БАНК» www.mseb.ru +7 (495) 787-38-38	«Классический». Стандарт АИЖК	Рубли РФ	От 300 000 до 10 000 000	От 9,10 до 12,40%
 МБАНК МОССТРОЙЭКОНОМБАНК	ЗАО «М БАНК» www.mseb.ru +7 (495) 787-38-38	«Выгодный 5/7»	Рубли РФ	От 600 000 без ограничения	От 11,75%
 МБАНК МОССТРОЙЭКОНОМБАНК	ЗАО «М БАНК» www.mseb.ru +7 (495) 787-38-38	«Квартира. Рубли»	Рубли РФ	От 600 000 без ограничения	От 12,25%
 МБАНК МОССТРОЙЭКОНОМБАНК	ЗАО «М БАНК» www.mseb.ru +7 (495) 787-38-38	«Новостройка»	Рубли РФ/ доллары	От 600 000/20 000 без ограничения	От 12,75% в рублях / от 8,25% в долларах
 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 (деньги под залог квартиры)	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 16%
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Рефинансирование	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 12,25%
 МТС Банк	ОАО «МТС-Банк»; 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Ипотека по 2 документам	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 12,75%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 до 20 лет	Кредит предоставляется под залог жилой и коммерческой недвижимости. Соотношение Кредит / залог – от 50%	Нет ограничений	Нет	- программа кредитования для собственников бизнеса; - при отсутствии официальной отчетности по доходам от предпринимательской деятельности возможно принятие решения о кредитовании на основании выезда сотрудника банка на место ведения бизнеса; - возможна выдача кредита одновременно в полной сумме или несколькими частями – Траншами (Кредитная линия)
3-30 лет	От 30%	Нет ограничений	1% – комиссия за открытие аккредитива	Ставку 9,1% можно зафиксировать только на 1 год. Приобретение квартиры на вторичном рынке
До 45 лет	От 10%	Нет ограничений	1,5% – комиссия за открытие аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном рынке
От 8 до 30 лет	От 10%	Без ограничений	*платеж за снижение суммы кредита 1,9% от суммы кредита, но не менее 15 000 руб.	До 3 созаемщиков по кредиту
До 25 лет	От 5%	Без ограничений	*платеж за снижение суммы кредита 1,9% от суммы кредита, но не менее 15 000 руб.	До 2 созаемщиков
От 3 до 30 лет	От 10%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	Страхование имущества – обязательно, личное страхование – по желанию клиента. Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует	Приобретение квартиры на вторичном рынке. Подтверждение занятости и дохода (справка 2-НДФЛ/по форме банка или налоговая декларация)
От 6 до 25 лет	От 5% при условии в качестве первоначального взноса средств материнского капитала. Без использования средств материнского капитала – от 10%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	Страхование имущества – обязательно, личное и титульное страхование – по желанию клиента. Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует	Фиксированная ставка по кредиту на первые 5 или 7 лет, далее ставка переменная, зависит от изменения ставки MosPrime3M. Подтверждение занятости и дохода (справка 2-НДФЛ/по форме банка или налоговая декларация)
От 5 до 25 лет	От 5% при условии в качестве первоначального взноса средств материнского капитала. Без использования средств материнского капитала – от 10%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	Страхование имущества – обязательно, личное и титульное страхование – по желанию клиента. Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует	Фиксированная ставка на весь срок кредитования. Подтверждение занятости и дохода (справка 2-НДФЛ/по форме банка или налоговая декларация)
От 5 до 25 лет	От 15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	Страхование имущества – обязательно после оформления права собственности, личное и титульное страхование – по желанию клиента. Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует	Приобретение квартиры на первичном рынке жилья у аккредитованного Банком застройщика. После оформления недвижимости в собственность ставка снижается на 1%. Фиксированная или переменная ставка по кредиту. Подтверждение занятости и дохода (справка 2-НДФЛ/по форме банка или налоговая декларация)
От 3 до 25 лет	От 10%	Без ограничений	Отсутствуют	
От 3 до 25 лет	От 15%	Без ограничений	Отсутствуют	Приобретение квартиры у аккредитованного Банком компании-застройщика
От 3 до 10 лет		Без ограничений	Отсутствуют	В залог принимается квартира третьих лиц. В объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
До 25 лет		Без ограничений	Отсутствуют	Сумма кредита определяется платёжеспособностью клиента, но не более остатка ссудной задолженности
До 25 лет	От 35%	Без ограничений	Отсутствуют	

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Банк Петрокоммерц 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Квартира	Руб.	От 300 000 руб. (регионы) / от 450 000 руб. (Москва/ Санкт-Петербург) до 30 000 000 руб.	От 11,5% до 14,25%
 Банк Петрокоммерц 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Новостройка	Руб.	От 300 000 руб. (регионы) / от 450 000 руб. (Москва/ Санкт-Петербург) до 30 000 000 руб.	От 12,5% до 15,25% (до оформления права собственности); от 11,5% до 14,25% (после оформления права собственности)
 Банк Петрокоммерц 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Загородный дом	Руб.	От 300 000 руб. (регионы) / от 450 000 руб. (Москва/ Санкт-Петербург) до 30 000 000 руб.	От 12,5% до 14,15%
 Промсвязьбанк Тел. 8 800 555 20 20. http://www.psbank.ru	«Новостройка»	RUR	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	11,90% – единая ставка на весь срок кредита без надбавок до регистрации права собственности
 Промсвязьбанк Тел. 8 800 555 20 20. http://www.psbank.ru	«Вторичный рынок»	RUR	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб.	11,5-12,0%
 БРК Банк Российский Кредит www.roscredit.ru тел. +7 (495) 967-34-43	Строительство жилья под залог прав требования	Рубли РФ	300 тыс. руб. (регионы) / 600 тыс. руб.	От 12,25%
 СМП БАНК ОАО «СМП Банк», http://smpbank.ru тел. +7(495)981-81-81	СМП Новые Метры	Рубли	От 400 000 рублей	От 11,5%
 СМП БАНК ОАО «СМП Банк», http://smpbank.ru тел. +7(495)981-81-81	СМП Новостройка	Рубли	От 400 000 рублей	От 11,5%
 25 ЛЕТ УРАЛСИБ ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит на готовое жилье	Рубли РФ	От 300 тыс. до 15 млн рублей по Москве (10 млн рублей по Мос. обл.)	13–14,5%* годовых
 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
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №11885 АКБ «Фора-Банк» (ЗАО), Единая справочная служба: 8 (495) 775 6555 8 (800) 100 9889, www.forabank.ru	«Всем по карману» (вторичный рынок)	Рубли РФ	Минимальная сумма кредита – 10% от стоимости приобретаемой недвижимости. Максимальная сумма кредита: Москва. МО – 8 000 000 руб. другие города и регионы – 4 000 000 руб. Сумма, превышающая заявленную сумму кредита, оговаривается с заемщиком в индивидуальном порядке	От 11,4% до 16%. Ставка не зависит от срока кредитования. Предоставляется преференция в размере 0,5% к кредитной ставке (риэлторские компании, корпоративные клиенты Банка, клиенты, имеющие зарплатный проект в Банке), клиенту предоставляется возможность оплатить комиссию в размере 1,5% от суммы кредита, чтобы понизить ставку на 0,5%. Снижение ставки не применяется, если уже использована партнерская преференция

* Увеличивается на 2 п.п. в случае отсутствия договора страхования жизни и трудоспособности заёмщика.

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 года (12 мес.) до 30 лет (360 мес.)	От 10%	Без ограничений	Комиссия: 9 000 руб. (для регионов); 10 000 руб. (для Москвы)	–
От 1 года (12 мес.) до 30 лет (360 мес.)	От 20%	Без ограничений	Комиссия: 9 000 руб. (для регионов); 10 000 руб. (для Москвы)	–
От 1 года (12 мес.) до 30 лет (360 мес.)	От 30%	Без ограничений	Комиссия: 9 000 руб. (для регионов); 10 000 руб. (для Москвы)	–
От 36 до 300 месяцев	15%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма частичного досрочного погашения неограниченна	Отсутствуют комиссии за выдачу кредита, ведение счета, досрочное погашение. До оформления права собственности страхуется только здоровье и жизнь	В случае предоставления справки по форме банка ставка не увеличивается
От 36 до 300 месяцев	20–80%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма частичного досрочного погашения неограниченна	Отсутствуют комиссии за выдачу кредита, ведение счета, досрочное погашение. До оформления права собственности страхуется только здоровье и жизнь	В случае предоставления справки по форме банка ставка не увеличивается
До 25 лет	От 15%	Без моратория, комиссий и штрафов. Минимальная сумма досрочного погашения 60 000 / 30 000 (регионы)	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно) в соответствии с тарифами страховой компании. Оценка квартиры – в соответствии с тарифами оценочной компании. В зависимости от способа расчетов и выбранных условий до 1% от суммы кредита, но не более 50 тыс. руб.	Нет
3–25 лет	От 15%	Без моратория, штрафов и комиссий. Сумма досрочного платежа от 10 000 рублей без учета суммы ежемесячного платежа	Без комиссий за рассмотрение заявки, подготовку документов к сделке, обналичивание и выдачу кредита	–
3–25 лет	От 15%	Без моратория, штрафов и комиссий. Сумма досрочного платежа от 10 000 рублей без учета суммы ежемесячного платежа	Без комиссий за рассмотрение заявки, подготовку документов к сделке, обналичивание и выдачу кредита	–
От 3 до 30 лет (вкл.)	От 20% стоимости приобретаемой недвижимости	Без комиссий и ограничений по сроку и сумме погашения	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
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
30 лет	От 20% собственных средств для приобретения квартиры; от 30% собственных средств для приобретения таунхауса; от 40% собственных средств для приобретения жилого дома с земельным участком	Досрочный возврат кредита и процентов за пользование кредитом возможен на основании письменного заявления Заемщика, представленного Кредитору не менее чем за 5 (Пять) банковских дней до даты списания. Минимальное значение суммы досрочного погашения не установлено	Оценка жилого помещения независимым оценщиком от 4 500 руб.; услуги страховой компании от 0,5% до 1,5% от суммы кредита; услуги по регистрации договоров купли-продажи с использованием кредитных средств по тарифам регистраторов; услуги по аренде депозитарного сейфа в соответствии с тарифами Банка	Созаемщиками могут выступать Супруг(а) Заемщика, родственники первой степени родства по восходящей или нисходящей линии в количестве не более 3. Категории заемщиков: сотрудники по найму (с доходом от 1 МРОТ), собственники бизнеса, ип. При первоначальном взносе от 65% рассмотрение кредитной заявки осуществляется по 2 документам (паспорт, справка о доходах). Отменена комиссия за снятие кредитных средств. Для удобства документы можно направить на электронную почту ipoteka@forabank.ru, срок рассмотрения заявки до 2 рабочих дней

АССОЦИАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ

Association of Regional Banks of Russia

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



The Radisson Blu Paradise
Resort & Spa, Sochi



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"

Генеральный спонсор



Стратегический партнер



Партнер-спонсор круглого стола



Генеральный медиа-партнер



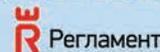
Партнер-спонсор регистрации



Главный медиа-партнер



Медиа-партнеры



{495}785-2993; 785-2988
cpk@asros.ru; mts@asros.ru;
kmd@asros.ru; kv@asros.ru
www.asros.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ 2014

ОТ ЛИДЕРОВ

25–28 СЕНТЯБРЯ

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ОТ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ,
АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПЕРОВ И БАНКОВ



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

www.exporealty.ru

Четверг - 11:00 - 19:00
Суббота

Воскресенье 11:00 - 17:00



- НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ПРОДАЖА КВАРТИР)
- АПАРТАМЕНТЫ, НЕДВИЖИМОСТЬ БИЗНЕС-КЛАССА
- ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – КОТТЕДЖИ, ТАУНХАУСЫ, ЗЕМЛЯ БЕЗ ПОДРЯДА
- ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ВСЕ ОПЕРАЦИИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ
- ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР
- ЦЕНТР ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ (ВКЛЮЧАЯ ИПОТЕКУ)

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ



Вся недвижимость Москвы и Московской области

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
НЕДВИЖИМОСТЬ & ЦЕНЫ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР
ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
Realty.dmir.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
КВАДРУМ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МУЛЬТИМЕДИЙНЫЙ ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МУЛЬТИМЕДИЙНЫЙ ПАРТНЕР ФОРУМА RREF
REGNUM

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР ФОРУМА RREF
ЭКСПЕРТ

ВЕДУЩИЙ ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР
move.su

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР ФОРУМА RREF
профиль

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР
РБК НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
reality

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!

31-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ
«ДОМЭКСПО» 16 - 19 ОКТЯБРЯ
 МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР 2014



ОРИГАНИЗАТОРЫ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:



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

ВРЕМЯ РАБОТЫ:
 16-18 ОКТЯБРЯ 11.00-19.00
 19 ОКТЯБРЯ 11.00-18.00

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



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



ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ
 ДЕЙСТВИТЕЛЕН НА 1 ЛИЦО



РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОКУПКА,
 ПРОДАЖА, ОБМЕН

ИПОТЕЧНОЕ
 КРЕДИТОВАНИЕ

БЕСПЛАТНЫЕ
 ЮРИДИЧЕСКИЕ
 КОНСУЛЬТАЦИИ

WWW.DOMEXPO.RU

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ





Ипотека для всех!



Ваша экономия до

8 2 1 9 2 5

₽*

8 800 700 53 33

unicredit.ru

Жизнь полна взлетов и падений.
Мы поддержим вас.

Добро пожаловать в
ЮниКредит Банк

* Экономия может составить до 821 925 руб. благодаря программе «Все включено», за счет оформления бесплатного комплексного ипотечного страхования, включающего страхование жизни заемщика, объекта недвижимости и титульное страхование. Данная сумма экономии рассчитана из расчета суммы кредита 10 млн руб. сроком на 15 лет. При сумме кредита менее 10 млн руб. размер экономии может быть меньше. Минимальная сумма кредита 250 тыс. руб., максимальная – 10 млн руб. Срок кредита 15 лет. Фиксированная ставка 13% годовых в рублях на весь срок кредита в диапазоне минимальной-максимальной суммы кредита. Досрочное погашение возможно в любую дату. К условиям, оказывающим влияние на стоимость кредита, относятся дополнительные затраты, связанные с оформлением ипотеки: аренда сейфовой ячейки – 1300 руб. на 30 дней; оценка объекта недвижимости, оказание услуг по регистрации права собственности и составлению договорной документации, государственная пошлина за регистрацию перехода права собственности, услуги нотариуса – в соответствии с тарифами организаций, предоставляющих услуги. Партнером Банка по программе «Все включено» выступает ООО «Страховая Компания «Согласие». В случае, если заемщик не желает быть застрахованным в ООО «Страховая Компания «Согласие», он может выбрать любую другую ипотечную программу ЮниКредит Банка и заключить договор страхования с одной из страховых организаций, соответствующих требованиям Банка, или с любой другой страховой организацией, при условии ее прохождения процедуры аккредитации. В этом случае стоимость страхования не оплачивается Банком, и заемщик несет данные расходы самостоятельно. Не является публичной офертой, определяемой положениями Статьи 437 (2) ГК РФ. Условия действительны на 18.07.2014 г. ЗАО ЮниКредит Банк. Генеральная лицензия №1 Банка России. На правах рекламы.