

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№5 (42) сентябрь-октябрь 2014



Ипотека в погонах:

как получить жилищный кредит
военнослужащим
стр. 4

Ипотека или аренда:

уравнение со всеми неизвестными
стр. 12

Новостройка в кредит:

купи и выиграй
стр. 23

Финансовые посредники:

осторожный выбор
стр. 35

8 800 250 05 20
www.mtsbank.ru

Ипотека — простое решение
квартирного вопроса

Счастлив дома

 МТС Банк

ОАО «МТС-Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №2268 от 13.02.12 г. Реклама.

Встречай осень новосельем

Реализация объектов ведется по программе "Военная ипотека"

Компания "Пересвет-Инвест" предоставляет комплексный подход в реализации программы "Военная ипотека", основанный на принципе "Одного окна".



от 4 000 000 руб.

ЖК БАРБАРИС, МО, г. Мытищи

Дом готов к заселению
Развитая инфраструктура района



от 4 500 000 руб.

ЖК ПАЛИТРА, МО, пгт. Нахабино

Высокая степень готовности
Собственная бытовая инфраструктура



от 3 600 000 руб.

ЖК ЦЕНТРАЛЬНЫЙ, г. Лыткарино

Комплексная застройка квартала
Благоустроенная территория



от 3 000 000 руб.

ЖК КРАСНОГОРСК ПАРК, МО

г. Красногорск, мкрн. Опалиха
Собственная бытовая инфраструктура



от 2 600 000 руб.

ЖК АЛЕКСЕЕВСКАЯ РОЦА, МО

г. Балашиха, севернее квартала Лукино
Паркинг, собственная инфраструктура



от 14 616 000 руб.

ЖК ВЕРСИС, ЮЗАО, ул. Вавилова

Уникальная архитектура
Свободные планировки квартир



от 2 415 000 руб.

ЖК НИКОЛЬСКИЙ КВАРТАЛ, МО

г. Дзержинский, 2 км от МКАД
Подземный паркинг, инфраструктура

Реализация квартир осуществляется по 214-ФЗ, что гарантирует прозрачность и безопасность сделки, соблюдение сроков строительства, гарантия качества строительства.

* - продажи по Военной ипотеке не ведутся

+7 (495) 789 8888

ЗАО "Пересвет-Инвест", 115088, Москва,
ул. 1-я Дубровская, д. 14, корп. 1



ПЕРЕСВЕТ
ГРУПП

www.peresvet.ru

Главный редактор
Софья Ручко

Коммерческий директор
Юлия Островская

Рекламная служба
Андрей Злобин, Дмитрий Грицак,
Дмитрий Силенко

Корректор: Инна Кроль

Над номером работали:
Татьяна Баирамгас,
Дарья Гетманова, Ирина Овечкина

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

В банк шагом марш:
как получить ипотеку военному? 4

Владимир Шумилин:
«Военнослужащие – одна из самых надежных
категорий заемщиков для банков» 9

Ипотека или аренда? 12

Ипотечные ставки:
объявляется рост 18

БАНК ИТБ:
мы работаем для того, чтобы ваши мечты
стали реальностью 34

Евгений Чикин:
Социальная направленность ипотеки
с государственной поддержкой 40

События 17, 22

Недвижимость

Новостройка в кредит:
партнерские акции 23

Новостройка:
риски или выгода? 29

Финансовые посредники:
сделка без риска? 35

Оценка

Спартакиада:
в начале пути 41

Вопрос-ответ 47

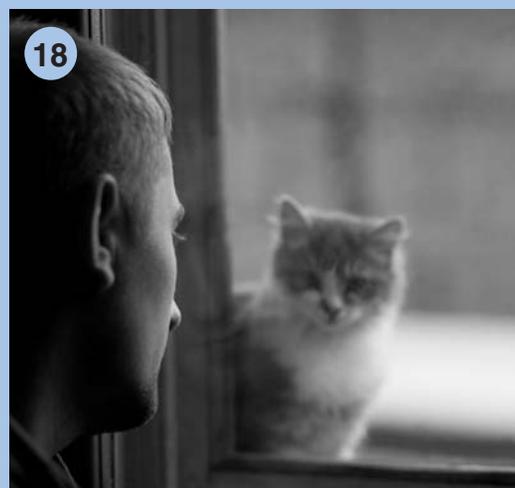
Гид по кредитам 48



4



12



18

35



23



BEAUTIFUL HOUSES
**Красивые
дома** 

V МЕЖДУНАРОДНАЯ
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
И ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

КРАСИВЫЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА

БЕСПЛАТНЫЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ
АРХИТЕКТОРОВ
ДИЗАЙНЕРОВ
И СТРОИТЕЛЕЙ



**23-26
октября
2014**

ОРГАНИЗАТОР
WEG
World Expo Group
+7 (495) 730-55-91
weg@weg.ru

ПРИ СОДЕЙСТВИИ
КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

Вятский дом
ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ГРУППА

ПАРТНЕРЫ



МЕДИА-ПАРТНЕРЫ



МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

Екатерина Новожилова:

«Недвижимость – хорошая инвестиция»

Об оптимальных сроках кредитования и преимуществах досрочного погашения кредита рассказала Начальник Ипотечного Центра Департамента ипотечного кредитования Банка «Петрокоммерц» Екатерина Новожилова.

Екатерина, на какой срок заемщику лучше брать ипотечный кредит и почему?

На мой взгляд, лучше смотреть не на срок, а на условия платежа. Здесь следует учитывать, что чем меньше срок кредитования – тем больше будут ежемесячные выплаты, и наоборот. Каждый человек должен сам решить, какая долговая нагрузка является для него приемлемой.

Как срок кредитования влияет на процентную ставку по кредиту?

Как правило, чем короче срок кредитования – тем ниже ставка по кредиту. Правда, сейчас наметился новый тренд, когда банки вводят опционные предложения по продуктам, где действуют одинаковые ставки, не зависящие от сроков кредитования. На уровень процентной ставки в этом случае влияет сумма или размер первоначального взноса.

Многие заемщики стараются погасить кредит досрочно. Какие условия досрочного погашения действуют в банках?

В конце 2011 года был отменен мораторий на досрочное погашение кредитов. Сейчас многие банки не регламентируют минимальные суммы досрочных платежей: то есть заемщик может внести любую сумму в качестве частичного досрочного погашения кредита. Единственное, нужно за 30 дней уведомить Банк о планируемом погашении. Некоторые кредитные организации могут сократить этот срок.

По статистике, средний срок, на который заемщики берут ипотечный кредит, составляет 15 лет, но фактически многие расплачиваются с банком за 5-7 лет.

Есть два варианта частичного досрочного погашения. В первом случае сокращается ежемесячный платеж, во втором – срок кредитования. Что выгоднее для заемщика?

Выбирая тот или иной вариант дальнейшего обслуживания кредита, заемщик должен опираться на свои финансовые возможности. Если для него размер платежа комфортен, то можно сократить срок кредитования. В противном случае правильным будет оставить текущий срок кредитования, но уменьшив ежемесячный платеж.

Сколько примерно экономит заемщик при досрочном погашении кредита? Например, если он брал ипотеку на 15 лет, а вернул долг через 10 лет.

Сейчас средняя сумма ипотечного кредита по Московскому региону составляет 3,5 млн рублей. При досрочном погашении такой суммы кредита за 10-летний срок вместо 15 лет экономия составит примерно 1,5 млн рублей. Нужно учитывать, что при обслуживании ипотечного кредита первые 3-4 года заемщик в основном гасит проценты по кредиту, тело кредита при этом сокращается незначительно. Поэтому если досрочное погашение происходит

именно в этот период, то экономия клиента будет больше.

Если у человека, наоборот, не хватает средств для погашения долга, то может ли он, по согласованию с банком, удлинить срок кредитования?

В нашем банке есть специальная программа рефинансирования. Этот продукт предлагается как нашим заемщикам, так и клиентам, имеющим ипотечный кредит в других банках. При переводе ипотечного кредита в Банк «Петрокоммерц» клиент может не только изменить срок кредитования, но и подобрать более выгодную ставку, исключить (или, наоборот, дополнительно включить) созаемщиков и т.д.

Что будет со ставками в следующем году, по Вашим прогнозам?

Сейчас наметились изменения в сторону увеличения процентных ставок. Некоторые банки их уже подняли, и, вероятно, эта тенденция сохранится. Сказать достоверно, какой именно она будет к концу года, сложно, особенно учитывая геополитическую обстановку, курсовые риски и т.д.

Вы советуете людям брать кредит сейчас или повременить?

Если финансовые возможности семьи позволяют обслуживать кредит, то не нужно бояться его брать. Недвижимость – хорошая инвестиция, инвестиция в свое будущее. Приобретение недвижимости позволяет защитить и преумножить свои накопления.

Могут ли сильно упасть цены на недвижимость?

Скорее всего, нет. Даже кризис, который был в 2008 году, сильно не повлиял на стоимость недвижимости. **И**

Беседовала Софья Ручко

В БАНК ШАГОМ МАРШ: как получить ипотеку военному?



Нелегкое дело служения отечеству должно справедливо вознаграждаться. Своих защитников родина обязана обеспечить хотя бы базовыми жизненными благами, одно из которых – собственное жилье. Программа льготного ипотечного кредитования для военнослужащих позволяет приобретать недвижимость, не дожидаясь установленной выслуги лет.

Уже многие «люди в погонах» воспользовались (и планируют воспользоваться) программой ипотечного кредитования военнослужащих, которую разработало Мин-

обороны совместно с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). В основе программы «Военная ипотека» – накопительно-ипотечная система

(НИС), сформированная в соответствии с положениями Федерального закона №117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения воен-

нослужащих». Военнослужащие, участвующие в НИС, имеют право воспользоваться безвозмездными денежными субсидиями на приобретение недвижимости (этот механизм сменил существовавшую ранее систему предоставления в собственности ведомственного жилья).

Теперь каждому участнику НИС государство ежегодно перечисляет на счет фиксированную сумму – накопительный взнос. Размер взноса каждый год индексируется с учетом инфляции. Соответственно, чем дольше военный служит – тем больше денег накапливается на его счете. С введением военной ипотеки отпала необходимость 20 лет ждать собственного жилья: теперь военные могут оформить льготный жилищный кредит и приобрести недвижимость уже через три года после вступления в НИС. При этом от заемщика не требуется собственных вложений: накопленные субсидии направляются на оплату первоначального взноса по ипотеке, а последующие государственные перечисления идут на погашение кредита. По данным Росвоенипотеки, на начало 2014 года более 280 тыс. военнослужащих являлись участниками накопительно-ипотечной системы, а более 74 тыс. из них уже приобрели квартиры с использованием целевого жилищного займа.

Избранники системы

По закону в НИС в обязательном порядке включаются те, кто окончил военное учебное заведение и заключил первый контракт о прохождении службы после 1 января 2005 года. Получение первого воинского звания офицера становится основанием для регистрации в НИС. Также обязательное участие в накопительно-ипотеч-



ной системе предусмотрено для прапорщиков и мичманов, заключивших первый контракт о прохождении военной службы после 1 января 2005 года, общая продолжительность военной службы по контракту которых составляет три года. Это же относится и к военнослужащим, по собственному желанию вернувшимся на службу из запаса, если прежде они были уволены по состоянию здоровья, в связи с организационно-штатными мероприятиями или по семейным обстоятельствам – и не воспользовались накоплениями для жилищного обеспечения. Если до увольнения они даже не были участниками НИС, то после восстановления на службе они получают право включения в накопительно-ипотечную систему.

Кроме того, законом определены категории служащих, которые могут стать участниками НИС в добровольном порядке. К ним относятся сержанты и старшины, солдаты и матросы, заключившие второй контракт о прохождении военной службы не ранее 1 января 2005 года; прапорщики и мичманы, общая продолжительность во-

енной службы по контракту которых по состоянию на 1 января 2005 года составляла менее трех лет. Также в НИС добровольно включаются все, кто окончил военные учебные заведения после 1 января 2005 года, но первый контракт о прохождении военной службы заключил до 1 января 2005 года.

Участие в накопительно-ипотечной системе практически гарантирует возможность оформления жилищного кредита. Банки охотно заключают договоры по военной ипотеке. Как объясняет начальник отдела партнерских продаж и специальных проектов банка Зенит **Виктория Новская**, для них это, прежде всего, надежные кредиты: методика оценки платежеспособности военных заемщиков проста и стандартизирована, и все участники НИС получают положительное решение о кредитовании, предоставив лишь паспорт и свидетельство НИС. Риски по военной ипотеке для банков минимальны: ежемесячные платежи осуществляются государством, что практически полностью исключает просрочку по кредитам. Виктория Новская отмечает, что сегмент во-



еннослужащих насчитывает около 1 млн потенциальных заемщиков. Привлечение таких надежных и стабильных клиентов является для банков одной из важных задач, поскольку помимо ипотечного кредитования в последующем военнослужащие довольно активно пользуются и другими банковскими продуктами и услугами.

Льготы и ограничения

Сейчас по программе военной ипотеки работают многие банки. Параметры ипотечных продуктов для военнослужащих определяются кредитором, но в рамках общих условий: размер кредита не может превышать 2 млн 400 тыс. рублей; его срок составляет от 3 до 25 лет, но на момент полного погашения задолженности заемщику должно быть не более 45 лет. Минимальный первоначальный взнос по военной ипотеке – 10% от стоимости жилья, но некоторые банки повышают планку до 20 и даже до 30%. Военнослужащий может купить в ипотеку недвижимость в любом регионе страны, вне зависимости от его текущей регистрации и места службы.

Принципиальным отличием военной ипотеки от классической является то, что сумма кредита никак не зависит от доходов заемщика, а определяется стоимостью приобретаемого жилья и итоговым размером государственных перечислений. Предположим, что в январе 2011 года в НИС зарегистрировался военнослужащий в возрасте 34 лет. Право получить военную ипотеку у него возникает через три года, то есть в 2014 году. К этому моменту на его счете накопилось примерно 617 тыс. рублей (сумма накопительных взносов за 2011, 2012 и 2013 годы), которые он сможет использовать в качестве первоначального взноса по ипотеке. В год получения кредита заемщику исполнилось 37 лет, а значит, ипотеку он сможет получить максимум на 8 лет. В 2014 году годовой накопительный взнос составляет 233 100 рублей. Возьмем эту цифру с учетом ежегодного индексирования в соответствии с прогнозом уровня инфляции за основу расчета итоговой суммы госсубсидий, которые военнослужащий получит за время погашения кредита. Итак, за 8 лет на накопительном счете заемщика может быть накоплено около 2 230 000 рублей. Следовательно, при фиксированной процентной ставке в 10,5% годовых банк может выдать заемщику 1 500 000 рублей, так как за 8 лет с учетом процентов общая сумма выплат кредитору составит 2 223 000 рублей. В таком случае заемщик сможет купить жилье не дороже 2 117 000 рублей.

Ставки по военной ипотеке ниже среднерыночных, при этом их конкретное значение определяется кредиторами. По данным директора ипотечного отделения ГК «МИЦ» **Константина Шибецкого**, в настоящий момент минималь-

ный размер процентной ставки по программе «Военная ипотека» составляет 9,4%, максимальный – 11,5% годовых. Как правило, минимальная ставка действительна для объектов недвижимости на вторичном рынке жилья, максимальная – на объектах, находящихся на стадии строительства.

Кстати, возможность приобретать за счет льготной ипотеки новостройки появилась у военных относительно недавно – в 2011 году. Единственное ограничение, действующее сейчас: новостройка обязательно должна быть аккредитована в банке, который занимается выдачей кредитов по программе «Военная ипотека». Требования к вторичному жилью также минимальны. В квартире не должно быть деревянных перекрытий, незаконных перепланировок, дом не должен находиться в аварийном состоянии.

С 2103 года программа военной ипотеки стала распространяться также на таунхаусы и загородные дома с земельными участками на вторичном и первичном рынках. Так как загородное жилье традиционно считается менее ликвидным и повышает риски банка-держателя залога, при военной ипотеке на таунхаусы и загородные дома кредиторы могут устанавливать повышенный первоначальный взнос – до 20-30% в зависимости от степени удаленности недвижимости от города.

Мелким шрифтом

Принимая решение о покупке жилья с помощью ипотеки, военнослужащий должен учесть несколько нюансов. Прежде всего, нужно понимать, что хотя кредит и будет выплачиваться из государственных средств, но на этапе оформления заемщику все-таки понадобятся

собственные накопления. Как поясняет директор департамента развития розничного бизнеса Связь-Банка **Алексей Бахаев**, из своего кармана придется оплатить услуги оценочной компании и требуемые кредитором страховки. Хотя по закону заемщик обязан оформлять только имущественное страхование, банки настаивают на том, чтобы клиент оплатил также полисы страхования жизни и титула. В противном случае кредитор повысит ставку по кредиту, причем зачастую весьма ощутимо – на 2-3%. Казалось бы, какая заемщику разница: ведь платить за него будет Минобороны? Однако так как банк определяет сумму кредита исходя из общего объема государственных накопительных выплат, то чем выше будет ставка по ипотеке – тем меньше военнослужащий получит в долг на покупку жилья.

Ипотечных средств может оказаться недостаточно для приобретения приглянувшейся квартиры. Около четверти военнослужащих хотели бы купить недвижимость в столице, но установленный государством лимит кредита на уровне 2 млн 400 тыс. рублей делает эту мечту неосуществимой. При том что квадратный метр на московском рынке вторичного эконо-жилья обходится в среднем в 170 тыс. рублей, кредитных денег хватит лишь на 14 квадратов жилплощади. В связи с этим военным приходится приобретать недвижимость в Подмосковье и других регионах России или вносить в покупку свои собственные средства. Также для решения вопроса можно взять в банке дополнительный, потребительский кредит и с его помощью увеличить первоначальный взнос. Можно

воспользоваться льготными потребительскими кредитами, которые предлагают военным служащим некоторые банки. «Этот кредит может быть использован как для увеличения первоначального взноса, в случае пожелания клиента купить более дорогое жилье, так и для последующего ремонта и благоустройства приобретенного объекта недвижимости», – отмечает вице-президент банка ВТБ24 **Нина Крючкова**.

Константин Шибецкий предупреждает потенциальных заемщиков еще об одной особенности программы: при покупке квартиры на вторичном рынке у них могут возникнуть сложности в связи с тем, что полная сумма денег будет перечислена продавцу жилья только после регистрации нового права собственности. Далеко не все продав-



20 ЛЕТ **БАНК ИТБ**
ПРАВИЛЬНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК

Доступная ипотека от 8,5%*

Преимущества ипотеки в БАНКЕ ИТБ:

- Первоначальный взнос от 5%**
- Максимальная сумма кредита - не ограничена
- Ипотека по 1-му документу (паспорт)
- Социальные ипотечные программы (для учителей, ученых, военных, молодых семей, работников бюджетной сферы)
- Возможность привлечения до 3-х созаемщиков

8-800-555-00-77
www.bankitb.ru

*Ставка по программе «Молодые учителя»
**По программе «Материнский капитал Премиум»
Подробные условия программ на сайте www.bankitb.ru
Рекламодатель - ООО «Инвент», БАНК ИТБ (ОАО), г.Москва, ул. Шумкина, д.20, стр.1, лицензия ЦБ РФ №3128 от 25.03.2008 г. Реклама.

цы соглашаются на такую систему расчетов и готовы ждать. Поскольку обычно речь идет о жилье эконом-класса, то, как правило, участники сделки рассчитывают получить деньги наличными. По этой причине часто военнослужащие стараются купить строящееся жилье.

Ипотека на «погонные» метры

Получение жилищного кредита по программе военной ипотеки не вызывает каких-либо серьезных затруднений, особенно у людей, за годы службы привыкших к четкой организации и жесткой дисциплине. Чтобы в полном объеме воспользоваться государственными льготами, необходимо как можно раньше подать рапорт для внесения в реестр участников НИС. Желая оформить военную ипотеку желательно успеть зарегистрироваться в НИС до 39 лет.

Через три года военнослужащий может подать рапорт на имя командира части на получение Свидетельства о праве на целевой жилищный заем. Как только свидетельство будет на руках, можно начинать поиски квартиры и кредитора. Разумеется, заемщику необходимо сравнить условия по военной ипотеке в разных банках, чтобы выбрать оптимальные параметры кредита: ставку, сумму, размер первоначального взноса и срок погашения. Когда будет получено одобрение ипотечной заявки от банка и согласие продавца на сделку с привлечением средств военной ипотеки, заемщику предстоит подготовить необходимые документы и подписать договор целевого жилищного займа с Министерством обороны, ипотечный договор с банком и договор купли-продажи с продавцом недвижимости.

После оформления права собственности на имя заемщика реги-

стрируется ипотека в пользу кредитора и в пользу Российской Федерации (указывается конкретный уполномоченный федеральный орган). Затем в течение пяти дней заемщик должен предоставить в банк выписку из ЕГРП, подтверждающую регистрацию ипотеки в пользу банка и РФ, копию свидетельства о праве собственности и копию договора купли-продажи недвижимости. После этого Росвоенипотека начнет перечислять деньги в счет погашения кредита.

Когда все бюрократические стадии будут благополучно пройдены, заемщик может справлять новоселье, не беспокоясь о выплате долга, который за него вернет государство. Впрочем, если военнослужащий пожелает досрочно уйти с военной службы без льготных оснований, погашение задолженности полностью ляжет на его плечи. И

Татьяна Баирампас



Олег Пронин,
Генеральный директор
ЗАО «Пересвет-Инвест»

Какие требования предъявляются к недвижимости, которую можно приобрести в рамках программы «Военная ипотека»?

В настоящее время в рамках программы «Военная ипотека» можно приобрести квартиру как на вторичном рынке жилья, так и в новостройке.

На рынке новостроек для банка-кредитора и ФГКУ «Росвоенипотека» важно, чтобы формой Договора, по которому военнослужащий приобретает права на квартиру, был Договор долевого участия. Квартиру в новостройке можно приобрести напрямую от Застройщика, только если он работает по 214-ФЗ. При этом банк-кредитор тщательно проверяет деловую репутацию Застройщика и объект креди-

тования. Пройти данную аккредитацию очень непросто, ведь два залогодержателя (банк-кредитор и ФГКУ «Росвоенипотека») должны быть уверены, что объект залога (дом) будет построен качественно и в срок. Зачастую банки-кредиторы по программе «Военная ипотека» готовы кредитовать новостройки на этапе не менее 30-50% готовности. Что касается особенности проведения сделок в рамках программы «Военная ипотека» на вторичном рынке жилья, то они очень похожи на обычные сделки с привлечением кредитных средств. Требования к объекту залога практически однотипны. Отличается только схема проведения сделки. Продавец должен быть готов к тому, что денежные средства за квартиру он сможет получить только через 1,5-2 месяца после подачи полного пакета документов на квартиру в банк-кредитор. И уже после регистрации доступ к денежным средствам будет у него только после предоставления в банк-кредитор покупателем (военнослужащим) выписки из ЕГРП о переходе права на нового владельца квартиры с правильным указанием залогодержателей.



Яркие очертания будущего



Потребительский кредит для военнослужащих



Скидка -1%

при предъявлении купона

- Ставка от 12,5%* годовых
- Сумма до 1 млн рублей
- Срок до 7 лет

ОАО Банк ЗЕНИТ. Генеральная лицензия ЦБ РФ №3255 от 07.08.2012.

* Кредит предоставляется исключительно по усмотрению ОАО Банк ЗЕНИТ. Ставка указана с учетом скидки. Скидка 1% от базовой ставки 13,5% предоставляется клиенту при предъявлении им купона. ОАО Банк ЗЕНИТ вправе при необходимости увеличить срок рассмотрения заявления. Все условия кредитного договора опубликованы на сайте www.zenit.ru, а также предоставляются в отделениях ОАО Банк ЗЕНИТ. Сумма кредита - от 30 000 руб до 1 000 000 руб. Срок кредита - от 1 года до 7 лет. Процентная ставка устанавливается в индивидуальном порядке в размере от 13,5 до 20% годовых. Уплата процентов по кредиту производится ежемесячно равными долями, в соответствии с договором, который подписывается между Клиентом и Банком. Комиссия за досрочное частичное/полное погашение кредита отсутствует.

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Скидка -1%

при предъявлении купона

Потребительский кредит
для военнослужащих

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Скидка -1%

при предъявлении купона

Потребительский кредит
для военнослужащих

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Скидка -1%

при предъявлении купона

Потребительский кредит
для военнослужащих

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Скидка -1%

при предъявлении купона

Потребительский кредит
для военнослужащих

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Скидка -1%

при предъявлении купона

Потребительский кредит
для военнослужащих

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Один купон распространяется на оказание одной услуги для одного лица и не суммируется с другими предложениями.
Срок действия акции до 01.03.2015.

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Один купон распространяется на оказание одной услуги для одного лица и не суммируется с другими предложениями.
Срок действия акции до 01.03.2015.

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Один купон распространяется на оказание одной услуги для одного лица и не суммируется с другими предложениями.
Срок действия акции до 01.03.2015.

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Один купон распространяется на оказание одной услуги для одного лица и не суммируется с другими предложениями.
Срок действия акции до 01.03.2015.

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

Один купон распространяется на оказание одной услуги для одного лица и не суммируется с другими предложениями.
Срок действия акции до 01.03.2015.

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



Яркие очертания будущего

Военный супермаркет от Банка ЗЕНИТ

- **Военная ипотека.**
Приобретение квартир на первичном и вторичном рынке жилья в г. Москве, Московской области, г. Санкт-Петербурге, Ленинградской области или в регионах присутствия филиалов / операционных офисов ОАО Банк ЗЕНИТ;
- **Потребительские кредиты на любые цели.**
Возможно использовать средства на первоначальный взнос по программе «Военная ипотека»;
- **Кредитные карты с льготным периодом кредитования** с множеством дополнительных преимуществ;
- **Специализированный вклад для военнослужащих;**
- **И другие специальные предложения для защитников Родины.**

ОАО Банк ЗЕНИТ. Генеральная лицензия ЦБ РФ №3255 от 07.08.2012.

8-800-500-66-77

www.zenit.ru



ВЛАДИМИР ШУМИЛИН:

«Военнослужащие – одна из самых надежных категорий заемщиков для банков»

О том, как развивается «Военная ипотека» и ее преимуществах перед стандартными кредитными продуктами, в интервью журналу «Ипотека и кредит» рассказал руководитель ФГКУ «Росвоенипотека» Владимир Шумилин.

Владимир, чем программа «Военная ипотека» отличается от стандартных ипотечных предложений?

Программа «Военная ипотека» появилась в 2005 году, после вступления в силу соответствующего Федерального закона «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих». Основная задача заключалась в том, чтобы заменить натуральную форму обеспечения военнослужащих жильем, переведя ее в денежную форму в виде накопительной ипотечной системы.

Суть программы в том, что каждый военнослужащий, который включен в эту систему, ежегодно получает от государства определенный денежный накопительный взнос. Средства зачисляются на его именной счет и накапливаются на нем до тех пор, пока военнослужащий не получит право ими воспользоваться (оно появляется через три года участия в системе). После чего потенциальный заемщик, оформив соответствующее свидетельство, может обратиться в любой из банков, который работает по программе «Военная ипотека», и получить там ипотечный кредит. Объединив накопленные средства и кредит банка, военнослужащий приобретает жилье.

Существенное отличие накопительной ипотечной системы от ранее существовавшей формы обеспечения военных жильем заключается, в частности, в том, что сейчас приобрести жилье военный может уже через три года после начала службы, а не через 20 лет, как это было раньше. Также он сам выбирает недвижи-

мость для покупки. От обычных заемщиков военнослужащий отличается в первую очередь тем, что обязательства по ипотечному кредиту, который он получил, исполняет государство в лице «Росвоенипотеки». По этой причине для кредитных организаций категория заемщиков «в погонах» является очень надежной, поэтому и ставки по «Военной ипотеке» значительно ниже. Средняя ставка по нашим программам составляет примерно 10,5%, тогда как ставки по стандартным ипотечным программам находятся в диапазоне 13-14%.

Какой сейчас размер ежемесячных взносов по накопительной ипотечной системе?

На 2014 год взнос установлен в размере 233,1 тыс. рублей. В 2015 году он будет повышен на уровень инфляции.

То есть за три года на именном счете накапливается примерно 700 тыс. рублей. Эти средства военнослужащий вносит как первоначальный взнос, плюс еще свои средства он тоже может использовать для покупки жилья?

Да, он может использовать и собственные накопления. Также мы с рядом банков запустили программы потребительского кредитования военнослужащих на вполне адекватных условиях, гораздо более привлекательных, чем для других категорий заемщиков. Предполагается, что эти средства будут направляться военнослужащими тоже на приобретение недвижимости и позволят купить жилье большей площади.

Максимальная сумма ипотечного кредита составляет 2,4 млн рублей. Чем дольше военнослужащий находится в системе, тем больше средств он накапливает на своем счете, что снижает сумму заимствований. По нашей статистике, средняя площадь приобретаемых квартир составляет 60 кв.м, а средняя цена квадратного метра – 49 943 рубля (без учета Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга).

Каким должен быть максимальный возраст заемщика на момент погашения кредита?

Максимальный срок кредита рассчитывается исходя из предельного срока службы военнослужащего, который составляет сегодня 45 лет. С 30 сентября для ряда вновь пребывающих на военную службу он увеличен до 50 лет.

Какие дополнительные расходы несут заемщики по программе «Военная ипотека»? Они должны приобретать полис комплексного страхования?

Единственным обязательным видом страхования для военнослужащего является страхование имущества. В отличие от других заемщиков у военнослужащих нет обязанности страховать свою жизнь и потерю трудоспособности. В случае наступления трагических событий предусмотрена норма, согласно которой военнослужащий (или его семья) получают средства, дополняющие накопления, что позволит расплатиться по кредиту.

Что пользуется большей популярностью у военнослужащих – вторичка

или новостройка, и какие есть требования к приобретаемой недвижимости?

Требования к недвижимости предъявляют банки-кредиторы, потому что именно к ним квартира поступает в залог в первую очередь. Они могут варьироваться от банка к банку, но в любом случае обязательно должна быть проведена независимая оценка. Цена сделки купли-продажи не может превышать оценочную стоимость недвижимости.

Сейчас около 15% сделок совершается на первичном рынке. Чаще всего новостройки приобретают в регионах с высокой стоимостью недвижимости – в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области. Также популярностью у заемщиков пользуется Краснодарский край, Ростовская и Калининградская области.

Если военный увольняется раньше срока, то что происходит с его долгом?

Все зависит от того, как он увольняется. Если это увольнение с сохранением права на накопления, то заемщик получает средства, дополняющие накопления, которых достаточно для того, чтобы погасить обязательства перед банком. Если же военнослужащий увольняется без права на накопления (это может происходить по причине нарушения условий контракта), то в этом случае он обязан вернуть всё, что было за него заплачено банку, и в дальнейшем самостоятельно обслуживать свой долг.

Сколько военнослужащих купили квартиру в рамках программы?

Примерно 300 тыс. человек являются участниками накопительной ипотечной системы. Почти 100 тыс. заемщиков уже приобрели жилье с помощью ипотеки. Ежегодно количество военнослужащих, которые берут ипотечные кредиты, растет. Если в прошлом году было 30 тыс. человек, то в этом году ожидается 35-36 тыс. военнослужащих, которые воспользуются ипотечными кредитами. В целом объем «Военной ипотеки» составляет около 8% от общего объема всего ипотечного рынка России.

Основная задача «Росвоенипотеки» на сегодняшний день – обеспечение стабильности системы. Мы видим, что покупательная способность военнослужащих сохраняется. Очень важным моментом является расширение возможности военнослужащих по получению информации о доступных программах, об их статусе в системе, что стало реальным благодаря нашему сайту www.rosvoenipoteka.ru, который ежемесячно посещают более 40 тысяч человек.

Какие банки лидируют по выдаче ипотечных кредитов военным?

Безусловным лидером по выдаче является ВТБ24, у него порядка 30% от всех выданных ипотечных кредитов. Второе и третье место делят АИЖК и Связь-Банк – более 22%. Далее следуют Газпромбанк, Сбербанк и банк «Зенит».

Какие-то кардинальные изменения запланированы в рамках программы «Военная ипотека»?

Сейчас мы вносим ряд изменений в законодательство, которые позволят военнослужащим

– участникам НИС, состоящим в браке, объединить свои средства накоплений и заемные средства для приобретения квартиры в общую собственность. Кроме того, в ближайшее время планируем запуск программы, позволяющей военнослужащим приобрести жилое помещение большей площади за счет возможности одновременного использования средств по «Военной ипотеке» и обычного ипотечного кредита, осуществлять погашение по которому военнослужащий будет самостоятельно.

Как думаете, что будет со ставками по ипотеке?

В ряде европейских стран ставки по ипотеке находятся на уровне 2%. Задачи по снижению ставок в России тоже поставлены президентом, правительством, и определенные шаги в этом направлении делаются. Но говорить о снижении ставок в текущей ситуации не приходится.

Один из вариантов развития ипотечного рынка – это использование швейцарского опыта: то есть предоставление ипотечных кредитов на сроки, выходящие за пределы ожидаемого срока дожития заемщика. Там кредиты выдаются на 50 и даже на 100 лет. Человек, которому, допустим, 50 лет, может взять ипотеку на 50 лет. Банк понимает, что в конце срока кредита у него будет либо другой заемщик, либо – если наследники откажутся принимать на себя обязательства по кредиту – недвижимость будет продана. Это, наверное, то направление, которое может развиваться и у нас, при условии наличия плавающих ставок по таким продуктам. **И**

Беседовала Софья Ручко

ИПОТЕКА ИЛИ АРЕНДА:

кому противопоказана ипотека и как аренда может помочь накопить на собственное жилье?



Два пути решения жилищного вопроса – снимать квартиру или купить в ипотеку – ставят перед сложным выбором тех, у кого недостаточно собственных средств для приобретения недвижимости. Влезать в кредитные обязательства на много лет страшно, отдавать деньги «чужому дяде» за съемную квартиру – обидно. Главный аргумент противников аренды состоит в том, что при ипотеке хоть и переплачиваешь банку, да и ежемесячные расходы, как правило, гораздо выше, чем при аренде, все-таки отдаешь деньги уже за собственное жилье. Но во всех ли случаях справедлив этот довод?

Что почему

Выбор между ипотекой и арендой зависит от многих факторов: уровня доходов и накоплений, характера работы, личных и семейных планов на ближайшее будущее, наконец, особенностей психологического склада человека.

Покупка жилья в кредит предполагает гораздо более высокие требования к финансовому положению человека, нежели съем квартиры. Первоначальные расходы при ипотеке как минимум на порядок выше, чем при аренде. Квартиросъемщику необходимо оплатить собственнику первый месяц проживания и депозит, а также комиссию риэлтору, что в общей сложности обычно равно трехкратному размеру арендной платы. При оформлении ипотеки заемщику необходимо оплатить первоначальный взнос, равный 10-30% стоимости жилья, а также услуги оценщика, госпошлину, страховой полис, требуемый банком.

Рассмотрим пример с арендой и приобретением в кредит двухкомнатной квартиры эконом-класса площадью 50 кв.м на окраине Москвы. Арендная плата за такое жилье составляет сегодня в среднем 35-45 тыс. рублей, а стоимость его колеблется в пределах 7,5-10 млн рублей. Для того чтобы снять такую квартиру, семье нужно накопить не менее 100 тыс. рублей. Чтобы получить ипотечный кредит на покупку этого жилья, им придется собрать около миллиона рублей – при стоимости квартиры в 8 млн рублей минимальный первоначальный взнос составит 800 тыс. рублей и еще по крайней мере 100 тысяч уйдет на дополнительные расходы.

Размеры ежемесячных платежей тоже говорят не в пользу ипоте-



ки. Если аренда эконом-«двушки» обойдется примерно в 40 тыс. рублей в месяц, то платеж по кредиту на 7 млн 200 тыс. рублей, взятому под 13% на 20 лет, составит 84 тыс. рублей. Не стоит забывать и о страховых взносах – в первые годы за ипотечное страхование придется платить около 70 тыс. рублей.

Сравним общие суммы расходов арендатора и ипотечного заемщика. За 20 лет квартиросъемщик выплатит 9 млн 600 тыс. рублей, если допустить, что цена аренды – 40 тыс. рублей – останется неизменной. Ипотечный заемщик за тот же срок отдаст банку 20 млн 245 тыс. рублей. По сравнению с арендой расходы по кредиту будут выше, однако заемщик станет собственником двухкомнатной квартиры.

Теперь представим, что человек, доходы которого позволяют выплачивать ипотеку, все-таки предпочтет снимать жилье, а разницу между арендным и ипотечным платежом будет ежемесячно вносить на пополняемый депозит под 8% годовых – эта ставка на сегодняшний день даже ниже сред-

нерыночной доходности. На этот же депозит арендатор изначально перечислит и сумму, равную первоначальному взносу по ипотеке, – 800 тыс. рублей. За 20 лет при сохранении ставки и капитализации процентов на счете квартиросъемщика окажется 29 млн 816 тыс. рублей – сумма, на которую можно купить одну трехкомнатную и две двухкомнатные квартиры в Москве, после чего в одной из них жить, а остальные сдавать и получать всю жизнь стабильный доход. Впрочем, арендатору совсем необязательно ждать двадцать лет – за десятилетний срок при соблюдении графика пополнения депозита он накопит 9 млн 600 тыс. рублей и сможет приобрести желаемую квартиру за наличные.

Расчет наглядно демонстрирует, что аренда может быть гораздо выгоднее ипотеки – но только в идеальных условиях. В реальности могут вырасти цены и на аренду, и на недвижимость или снизится доходность депозитов, в результате чего накоплений не хватит на запланированную покупку. Кроме того, скорее всего, кварти-

росъемщик не будет столь последователен в пополнении вклада: одно дело выполнять долговые обязательства, и совсем другое – добровольно на протяжении многих лет ограничивать свои траты. Сблaзн потратить свободные деньги на отдых или новый автомобиль так велик, что вкладчик почти неизбежно будет нарушать регулярность довлoжений.

Рискует все

Итак, для людей с минимальными собственными накоплениями ипотека однозначно будет гораздо более тяжелым финансовым бременем, нежели аренда жилья. Кроме того, оформление крупного долгосрочного кредита всегда чревато следующим риском: у заемщика нет никаких гарантий, что в течение всего срока выплат он будет сохранять стабильно высо-

кую платежеспособность. Заемщик не застрахован от потери работы или снижения зарплаты, кроме того, его финансовые возможности может уменьшить рождение детей, болезнь родственников и т.д. 15-20 лет – слишком долгий срок для точных прогнозов. Естественно, денежные затруднения могут возникнуть и у квартиросъемщика, но в случае с арендой можно просто поменять съемное жилье на гораздо более доступное или в сложный период пожить у родственников. Также можно попробовать договориться с собственником об отсрочке или временном снижении платежа, объяснив ситуацию, – многие хозяева готовы пойти навстречу аккуратным и порядочным жильцам. В ситуации с банковским кредитом человеческий фактор не работает: за просрочкой обязательно последует штраф и другие не-

гативные последствия – вплоть до продажи недвижимости. Еще один риск, присущий покупке жилья, в том числе в ипотеку, – вероятность повышения налога на недвижимость, которыми облагаются собственники. Со следующего года планируется изменение его расчета (возможно, он будет рассчитываться, исходя из рыночной стоимости жилья).

Аренда недвижимости – тоже весьма рискованное дело. Прежде всего, цены на съемное жилье могут ощутимо вырасти. Условия договора найма фиксируют ежемесячную плату лишь на короткий период – как правило, не более года. Впрочем, в последнее время арендные ставки не только замедлили рост, но и незначительно снижаются. В эконом-сегменте однокомнатные квартиры сдаются в среднем за 32 тыс. ру-

V
Ежегодная конференция

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

Информационный правовой партнер:
КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

Партнер:
Ренессанс
страхование

Партнер секции:
БРК
Банк Российский Кредит

ИПОТЕКА В РОССИИ – 2014

29 октября 2014 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- Инструменты развития ипотеки в условиях замедления кредитного рынка
- Неценовые методы повышения доходности ипотечных кредитов
- Новый закон о секьюритизации: перспективы для рынка ипотечных ценных бумаг
- Методы стимулирования спроса на ипотеку

Аналитической базой конференции станет исследование ипотечного рынка по итогам первого полугодия 2014 года

www.raexpert.ru

На правах рекламы

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

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

блей в месяц, двухкомнатные – за 39 500 рублей, трехкомнатные – за 53 500 рублей. Бюджет покупки среднестатистической бюджетной «однушки» составляет 6 млн 500 тыс. рублей, двухкомнатной квартиры – 9,2 млн рублей, трехкомнатной – немногим более 12 млн рублей. Пока эксперты не предвидят резких скачков арендных ставок и стоимости жилья – если ситуация на внутреннем рынке недвижимости или макроэкономические факторы не спровоцируют неожиданных изменений.

Большинство съемщиков пугает не столько повышение цены, сколько перспектива в одночасье остаться на улице. Такие случаи не редкость – если собственнику срочно понадобится его квартира, он выдворит жильцов, не соблюдая положенный по договору срок

в 30 дней, при этом права квартиросъемщиков в такой ситуации практически никак не защищены. Но чаще неопытные съемщики страдают не от произвола хозяев, а от откровенного мошенничества: сдачи квартир по поддельным документам или без согласия других собственников. В таких случаях арендаторы рано или поздно сталкиваются с разгневанными владельцами жилплощади, которые выставляют их за порог, а проводившие сделку риэлторы просто растворяются в воздухе.

Разумеется, подобных ситуаций можно избежать, соблюдая определенные меры предосторожности, но риск остается риском. Так, даже если собственник выселит жильцов в соответствии с условиями договора, то есть предупредив за месяц, для съемщиков

это все равно означает дополнительные расходы – им придется оплачивать комиссию риэлтора за поиск нового жилья, депозит следующему хозяину и переезд. Смена местожительства сопряжена и с другими проблемами – сменой школы или детского сада, паркинга и иных привычных элементов инфраструктуры.

Помимо этого, аренда подразумевает и такие неудобства, как зависимость от собственников, которые имеют право контролировать состояние жилья, количество и состав проживающих, невозможность оформить постоянную регистрацию, обставить и декорировать квартиру по своему вкусу и чисто психологический дискомфорт от присутствия в жизни чужих вещей и чужих людей. Именно поэтому людям с тягой к по-

Организатор:



Официальный страховой партнер:

РОСГОССТРАХ

Информационный правовой партнер:



Партнер:



Партнеры
финансовой секции:



8 октября 2014 года, Москва

X ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ КРУПНОГО БИЗНЕСА «ЭКСПЕРТ-400»:

КТО СОЗДАЕТ ЭКОНОМИКУ РОССИИ

- ▲ Масштабные инвестпроекты как мультипликатор роста экономики и производительности труда.
- ▲ Современный опыт создания и модернизации промпредприятий: возможности тиражирования.
- ▲ Санкции и импортозамещение: выгоды и риски.
- ▲ «Длинные» деньги для больших проектов: бюджет, налоговые льготы или ЧГП?

Каждому участнику в подарок специальное юбилейное издание
«Эксперт-400»: итоги двадцатилетия»!

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

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

стоянству и обустроенности будет комфортнее в собственной квартире, даже если покупка в кредит до минимума урежет семейный бюджет. Напротив, арендовать квартиру удобнее людям с высокой степенью личной свободы, склонным к перемене мест работы и проживания.

Разумная ипотека

Эксперты рынка недвижимости не рекомендуют оформлять ипотечный кредит людям, недавно переехавшим в другой город, плохо знающим транспортные, экологические и инфраструктурные особенности разных его районов и не вполне уверенным в собственных профессиональных перспективах на новом месте – первое время им лучше снимать жилье. Также не стоит топиться с жилищным кредитом молодым специалистам, которые еще

не обзавелись семьей и готовы к карьерным зигзагам. На тот период, когда собственное будущее видится неясно и даже представления о подходящем жилье еще окончательно не сформировались, безусловно, лучше предпочесть аренду. Например, хотя бы потому, что человек, купивший для собственного проживания маленькую студию в кредит на 20 лет, за это время с большой долей вероятности создаст семью и обзаведется детьми, а поменять заложенную банку недвижимость на более просторную квартиру будет очень непросто.

Ипотека становится оптимальным решением для тех, кто четко представляет свои профессиональные и личные планы на следующее десятилетие, чьи компетенции и опыт работы позволяют рассчитывать на достойный заработок практически в любых обстоятель-

ствах, а представления о подходящей недвижимости основаны на реальных потребностях семьи. Лучше всего оформлять ипотеку в том случае, если собственных средств хватает на 40-50% стоимости жилья.

Вернемся к приведенному выше расчету по кредиту на покупку квартиры за 8 млн рублей: если заемщик возьмет в банке лишь половину требуемой суммы, он может рассчитывать на более низкую процентную ставку, так как во многих банках ее значение дифференцируется в зависимости от размера первоначального взноса. Сумма ежемесячного платежа по кредиту на 4 млн рублей, взятому на 20 лет по ставке 12,5% годовых, составит 45 450 рублей, то есть почти сравняется с арендной платой. **И**

Татьяна Баирампас

Национальная конференция по микрофинансированию и финансовой доступности



Становление и эволюция рынка в условиях мегарегулирования.

Вызовы и возможности для КПК и МФО

С 19 по 21 ноября 2014 г.

в Санкт-Петербурге в гостинице «Прибалтийская»



Традиционно Национальная конференция по микрофинансированию и финансовой доступности является главным публичным событием года в области микрофинансирования в России, в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Основной целью Конференции является определение ключевых векторов развития микрофинансовой отрасли в России на последующие годы для обеспечения эффективности ее функционирования и повышения доступности финансовых услуг для потребителя.

Ежегодно на площадке Конференции собирается более 500 участников, состав которых отражает весь широкий спектр организаций, причастных к формированию и функционированию микрофинансовой отрасли – это первые лица регулятора и профильных органов власти, представители кредитных кооперативов, микрофинансовых организаций, банков, организаций инфраструктуры, представители бизнес сообщества.

Партнерами выступают крупнейшие банки, институты развития и ведущие СМИ.

Регистрация: на сайте Конференции <http://www.conf.rusmicrofinance.ru/register/>

Специальные условия размещения для участников Конференции в отеле «Прибалтийская». вы также сможете найти на сайте конференции.

Приглашаем Вас посетить Конференцию!

«ЕДИНОЕ РЕШЕНИЕ»

ОАО «МТС-Банк» запустил новую программу ипотечного кредитования «Единое решение». С ее помощью можно приобрести жилье на первичном рынке в десяти крупнейших регионах России.

С помощью ипотечной программы «Единое решение» клиенты МТС Банка смогут приобрести квартиры в многоквартирных домах на первичном рынке. Процентная ставка на этапе строительства и после оформления права собственности составит от 12,5% годовых. Сумма минимального первоначального взноса – 10%. Максимальная сумма кредита – 25 млн рублей на срок до 25 лет.

Программа действует для покупки недвижимости от утвержденного Банком перечня застройщиков в десяти городах: Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Челябинске, Тюмени, Уфе, Нижнем Новгороде и Хабаровске.

Оформить кредит могут любые дееспособные лица – граждане РФ в возрасте от 18 до 65 лет. Трудовой стаж заемщика на последнем месте работы должен составлять не менее 3 месяцев, общий трудовой стаж – не менее 3 лет. Допускается кредитование без оформления личного и титульного страхования.

Новая программа «Единая ставка» предназначена для покупки недвижимости в новостройках, возводимых крупнейшими за-

стройщиками в регионах-участниках. Поэтому МТС-Банк может предложить заемщикам минимальную процентную ставку и наиболее комфортные условия кредитования. Участие в программе принимают более 30 крупнейших застройщиков из различных регионов, благодаря чему заемщик может выбирать недвижимость из достаточно большого количества объектов.

МАМИНА ИПОТЕКА

Согласно постановлению «О внесении изменений в Правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий», МСК можно будет использовать также для оплаты процентов и основного тела кредита при покупке жилья по ипотеке. Чтобы получить льготу, владелец материнского капитала должен предоставить документ, подтверждающий получение кредита.

НЕ ВСЕМ ПО КАРМАНУ

Ипотека в Москве по-прежнему остается самой недоступной по сравнению с другими российскими регионами. И дело здесь не столько в стоимости кредитов, сколько в цене недвижимости. Средняя стоимость московского квадратного метра составляет сегодня примерно 160 тыс. рублей. По результатам исследования «РИА Рейтинг», семья со средним доходом может приобрести в кредит квартиру площадью всего лишь 31,6 кв.м.

Наиболее доступным для покупки жилья по ипотеке является Ямало-Ненецкий автономный округ, где в кредит можно приобрести

квартиру площадью 123,3 кв.м., а также Магаданская и Мурманская области.

БАНКОВСКИЕ ФАВОРИТЫ

Быстрее всего в сегменте розничного кредитования сейчас растет рынок кредитных карт и ипотека – на 12,8 и 14,4% соответственно. Рынок POS- и автокредитов, напротив, сокращается (на 13,2 и 1,25%).

Одна из причин заключается в действиях регулятора. Сейчас Центральный банк предпринимает меры по сокращению количества необеспеченных кредитов, ужесточая требования по коэффициентам риска и резервам. Также банкам самим стало сложнее заниматься беззалоговым кредитованием из-за закрепитованности заемщиков и нежелания продолжать работать с высокорискованным сегментом клиентов.

МФО: В ЗОНЕ РОСТА

По прогнозам, к концу этого года объем рынка микрофинансовых организаций достигнет 120 млрд рублей, а к 2017 – уже 350 млрд рублей. При этом количество МФО в России снизилось за год более чем в 7 раз. Причины – усиление контроля за этим, ранее практически никак нерегулируемым рынком, со стороны Центрального банка. Сейчас у нас работает чуть более 4 тыс. микрофинансовых организаций.

Весьма активно будет расти рынок так называемых «займов до зарплаты». По прогнозам экспертов, в течение ближайших нескольких лет он будет ежегодно увеличиваться на 30-40%.

ИПОТЕЧНЫЕ СТАВКИ: объявляется рост



Приобрести недвижимость на собственные средства может далеко не каждый желающий. Купить квартиру в кредит – тоже, поскольку последующие ежемесячные платежи не всем под силу. Что будет со ставками по ипотеке в ближайшее время и насколько оно подходит для того, чтобы становиться заемщиком?

Зависимый процент

Ипотека становится реальной «палочкой-выручалочкой» для тех, кому нужно улучшить свои жилищные условия. Выплачивая ежемесячные платежи банку, нередко сопоставимые со стоимостью аренды, заемщик становится собственником квартиры. Но ипотека – это недешевые кредитные обязательства, к тому же долгосрочные. По этой причине ипотечные заемщики становятся особенно чувствительными к величине про-

центной ставки (хотя это и не главный фактор, влияющий на комфортность кредитных платежей).

Банки устанавливают размер процентной ставки, учитывая несколько факторов. По словам начальника службы розничного кредитования КБ «МИА» **Наума Либкинда**, на величину ставок влияет стоимость банковского фондирования, операционные издержки банка (расходы на содержание офисов, персонала, развитие и обслужи-

вание инфраструктуры, а также на обработку заявки); норма прибыли.

Ставки по ипотеке сейчас нельзя назвать стабильными. Внешняя политическая ситуация, ограничивающая доступ крупнейших российских банков к дешевым западным деньгам, а также увеличение ставки рефинансирования Центрального банка ведут к их повышению. Продолжится ли эта тенденция в дальнейшем?

«Снижения процентных ставок ожидать не стоит. Уже в конце I квартала текущего года наблюдалось изменение ставок в сторону повышения, размер которого составлял 0,5-1% годовых. На сегодняшний день среднее значение процентной ставки варьируется от 12 до 15% годовых. Существует вероятность того, что до конца года данные цифры могут вырасти, но будем надеяться, что незначительно», – говорит начальник отдела продаж Управления ипотечного и частного кредитования М Банка **Анна Чернышева**. По ее мнению, «к подорожанию ипотеки в следующем году может привести повышение ставки рефинансирования ЦБ. Но даже при самом неблагоприятном раскладе рост ставок по ипотечному кредитованию вряд ли превысит размер ставок 2008-2009 годов, когда ставка рефинансирования достигала 13%, что в полтора раза выше сегодняшних значений».

«В текущем году точно не стоит ожидать снижения ставок по кредитам, – уверен первый заместитель председателя правления ЗАО «Банк Жилищного Финансирования» **Игорь Жигунов**. – По ряду продуктов ставки могут даже немного подрасти. По следующему году пока рано делать прогнозы, во многом будет наблюдаться зависимость от ситуации на финан-

совых международных рынках и на российском рынке привлечения долгосрочных ресурсов».

«Стоимость фондирования для банков будет продолжать расти на фоне неблагоприятных экономических прогнозов и закрытия внешних рынков. По моим прогнозам, до конца года средневзвешенная процентная ставка по ипотеке вырастет на 0,4-0,6%», – прогнозирует Наум Либкинд.

«Анализируя сложившуюся ситуацию на рынке, можно сделать вывод, что в следующем году понижения процентных ставок по ипотечному кредитованию не предвидится. Скорее, наоборот, произойдет их повышение в диапазоне 0,5-1%. К данным показателям приблизятся все банки, занимающие лидирующие позиции на рынке кредитования», – под-

тверждает заместитель начальника Отдела развития программ кредитования физических лиц Связь-Банка **Вера Веднева**.

Каждому по способностям

Средневзвешенная ставка по ипотеке составляет сейчас 12,5%, ее максимальное значение может доходить до 18-19%. Размер ставки для каждого заемщика определяется индивидуально: то есть в одном и том же банке разные клиенты могут получить ипотеку под разные проценты. Это зависит от ряда факторов.

Во-первых, от первоначального взноса: чем меньше у заемщика собственных средств – тем выше будет процентная ставка. Анна Чернышева объясняет это

тем, что «для кредитных организаций первоначальный взнос является показателем финансовой дисциплинированности заемщика и его умения планировать свой бюджет». Также ставка зависит от срока кредитования: чем он длиннее – тем дороже стоимость кредита и формы подтверждения заработка заемщика. К «белым» доходам кредиторы относятся лояльнее и готовы предоставить таким клиентам более выгодные предложения.

«Еще одним важным аспектом при формировании процентной ставки является рынок, на котором заемщик планирует приобрести квартиру (вторичное жилье или новостройка). Ставка по кредитам на вторичное жилье, как правило, ниже на 1-2% по сравнению со ставкой по кредиту на приобретение квартиры в строя-

Рождественский бал финансовой и политической элиты

СНЕЖНАЯ КОРОЛЕВА

Сбор гостей с 20:00
Начало бала в 21:00
Окончание бала 02:00

11 декабря 2014 г.
Бальный зал отеля
The Ritz Carlton

По мотивам сказки
Г.Х. Андерсена «Снежная
Королева»



Организаторы: журнал «Банковское дело», клуб «КапиталистЪ»
www.finansbal.ru

щемся доме. Это связано с повышенным риском для банка на этапе строительства жилого дома, так как до момента оформления права собственности существуют только права требования на предмет залога. После оформления недвижимости в собственность процентная ставка становится равной ставке кредита на вторичное жилье», – рассказывает Анна Чернышева.

Ну и конечно, на процентную ставку влияет наличие у заемщика страховки. По закону обязательным является только страхование приобретаемого имущества. Страхование титула, а также жизни и здоровья заемщика – дело добровольное. Однако на практике отказ от приобретения полиса комплексного страхования чреват повышением ставки по кредиту, и часто весьма существенным.

Кредит не для всех

Не только уровень процентной ставки влияет на доступность ипотеки. Один из главных факторов здесь – стоимость недвижимости. Она, особенно в крупных российских городах, находится за пределами разумного, делая приобретение комфортного жилья невозможным в принципе, даже с использованием кредитных ресурсов.

«РИА Рейтинг» составил рейтинг городов России по доступности приобретения недвижимости с помощью ипотеки. Первые строчки в нем заняли в основном северные, нефтедобывающие и дальневосточные регионы. Лидер рейтинга – Ямало-Ненецкий автономный округ, жители которого могут, учитывая их доходы, приобрести в ипотеку квартиру площадью около 124 кв.м. В кон-

це списка – Москва, где из-за дороговизны недвижимости семья со средним доходом может купить в кредит квартиру не очень высокого качества площадью всего 31,6 кв.м.

Согласно опросу, брать ипотечный кредит в ближайшем будущем планируют 2,3% населения (это примерно 1 млн ипотечных кредитов). Среди причин, препятствующих получению кредита, треть опрошенных назвала цены на недвижимость и высокие требования к первоначальному взносу. На процентные ставки «пожаловались» 24% респондентов.

В частном порядке

Несмотря ни на что, ипотеку люди продолжают брать. И весьма активно. За два квартала этого года



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 № 945

www.mseb.ru



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

ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ

было выдано 387 тыс. ипотечных кредитов (в 2010 году такое количество было предоставлено банками за весь год). У наблюдающейся сейчас ситуации есть несколько причин.

Во-первых, без ипотеки решить квартирный вопрос часто просто не представляется возможным. Во-вторых, некоторые люди соглашаются на «компромиссный» вариант и приобретают то жилье, которое соответствует их нынешним финансовым возможностям, планируя в будущем его продажу и дальнейшее улучшение своих жилищных условий. В-третьих, положительную роль играют социальные программы (ипотека для военных, молодых учителей, молодых ученых, программы, позволяющие использовать заемщикам средства материнского капитала). Немаловажно и то, что ряд банков стали либеральнее к заемщикам: снизили требования к размеру первоначального взноса, стали

принимать во внимание «серые доходы», не требовать обязательного наличия поручителей и т.д. И, наконец, напуганные возможным масштабным кризисом люди начали закрывать свои банковские вклады и приобретать недвижимость как пока еще самую надежную в нашей стране инвестицию.

«Сейчас банки немного повысили процентные ставки, при этом спрос на рынке недвижимости остается на достаточно высоком уровне. Это обусловлено тем, что многие закрывают вклады и инвестируют в недвижимость. По нашим прогнозам, спрос на покупку недвижимости будет расти: население вкладывает денежные средства в недвижимость даже с привлечением ипотечного кредита», – утверждает директор департамента розничных продаж Промсвязьбанка **Марина Спиридонова**.

Благоприятно ли сейчас время для получения ипотеки, одноз-

начно сказать нельзя. Ведь помимо экономических факторов и условий кредитования у каждого человека есть еще и какие-то личные обстоятельства. Их надо учитывать как раз в первую очередь.

Принятие решения о кредитовании для улучшения жилищных условий – это, скорее, не вопрос рыночных факторов, а понимание реальной необходимости в приобретении недвижимости именно сейчас. Если есть деньги на первоначальный взнос и вы уверены в стабильности своих доходов, то имеет смысл получить ипотечный кредит и купить квартиру.

Также нужно учитывать, что повышение ставки на 1% не является чем-то фатальным для заемщика, поскольку увеличивает размер ежемесячного платежа по кредиту примерно лишь на 1 тыс. рублей. **И**

Софья Ручко



Руководитель Розничного Центра ОАО АКБ «Балтика» Игорь Селезнев

Что будет со ставками по ипотеке в следующем году?

Сильных изменений, скорее всего, не произойдет. Если ставки и будут повышаться, то незначительно. Предположи-

тельно, увеличение произойдет на 0,5-1 процентных пункта годовых в рублях, но это не приведет к недостатку спроса на ипотечные кредиты.

От чего зависят процентные ставки по ипотеке?

Если говорить в целом о формировании процентной ставки, то, безусловно, основными показателями являются стоимость денег на рынке заимствований и стоимость риска, который принимает на себя банк при выдаче кредита. Если говорить о ценообразо-

вании ипотечного продукта со стороны клиента, то можно выделить следующие основные факторы:

- рынок недвижимости: первичный или вторичный;
- платежеспособность заемщика;
- размер первоначального взноса;
- срок кредитования.

Какие сейчас в среднем ставки?

По данным российских аналитиков, средние ставки по ипотеке составляют около 12-13% годовых в рублях.

Как скажется на ежемесячных платежах по ипотеке изменение ставок на 1-2%?

В абсолютных величинах при среднем размере кредита изменение платежа будет незначительным и малозаметным для потребителя. Однако стоит понимать психологию людей, которые, в первую очередь, обращают внимание не на размер платежа, а на процентную ставку. В таких случаях спрос на ипотеку может незначительно снизиться.

ЗАРПЛАТЫ ПОД КОНТРОЛЕМ

Со следующего года регулятор финансового рынка получит право ограничивать размер оплаты труда сотрудников кредитных организаций в случае несоответствия размеру их вознаграждения результатам деятельности и уровню принятых рисков. Требования к доходам будут зависеть от размера активов и объема привлеченных средств вкладчиков.



курса рубля в ближайшее время продолжит расти (ведь даже в собираемых локально ТС используется много импортных деталей). Активизация рынка может начаться не раньше, чем через четыре года.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ДОХОД

В условиях сжатия рынка потребительского кредитования банки ищут новые способы заработка. Один из них – получение комиссионных доходов. В целом за первые шесть месяцев этого года доход российских кредитных организаций увеличился на 12% и составил 387,8 млрд рублей. Хотя у некоторых (в том числе крупных игроков) наблюдалось сокращение комиссионных доходов, которые часть из них компенсировала повышением штрафных санкций. Банками было начислено 43,3 млрд рублей штрафов (это на 32% больше, чем годом ранее).

АВТОРЫНОК: В РЕЖИМЕ ПАДЕНИЯ

По оценке агентства PricewaterhouseCoopers, до конца этого года российский авторынок упадет на 8-12%. Среди основных причин – резкое замедление экономики и девальвация рубля. В прошлом году рынок сократился на 5,5% (всего было продано 2,6 млн автомобилей). Стоимость автотранспорта по причине низкого

ВЗГЛЯД ИЗ-ЗА ОКЕАНА

Американские инвестиционные банки понизили прогнозы роста российской экономики до 0,5%. По данным Bank of America, инфляция в этом году достигнет 6,8% и немногим менее – 6,6% – в 2015-ом. Также банк прогнозирует дальнейшее понижение курса российской валюты (к декабрю он может составить 39 рублей за 1 доллар). Эти цифры практически совпадают с прогнозами Министерства экономического развития РФ.

МОСКВА СПОРТИВНАЯ

Через пару лет – после окончания строительства стадионов к чемпионату мира по футболу – Москва войдет в тройку городов мира по количеству футбольных стадионов.

Как сообщает РИА «Новости» со ссылкой на заместителя мэра Москвы по градостроительной политике и строительству **Марата Хуснуллина**, сейчас в столице идут строительные работы на стадио-

нах «Динамо», «ЦСКА», «Спартак» и арене «Лужники». Еще 10 тренировочных футбольных полей планируется построить в течение ближайшего времени.

КИЛОМЕТРЫ ПОД ЗЕМЛЕЙ

За два года в российской столице должны открыть примерно 60 км линий метрополитена. По словам Марата Хуснуллина, с 2015 по 2017 годы должно быть построено 33 станции метро. Рамочное соглашение о прокладке ветки метро в поселок Коммунарка подписано с китайской железнодорожной строительной корпорацией. Стоимость проекта составляет примерно 2 млрд долларов.

Первые станции метро – «Тропарево», «Румянцево», «Саларьево» – откроются на территории «новой Москвы» до конца этого года. Также планируется «расширить» Таганско-Краснопресненскую ветку: там появятся станции «Спартак» и «Котельники».

ЗАРУБЕЖНЫЙ ИНВЕСТОР

Зарубежная недвижимость (в том числе из-за возможности более низкого порога входа на рынок) по-прежнему привлекает российских инвесторов.

По прогнозам, сильнее всего на вторичном рынке в ближайшее время будет дорожать недвижимость курортных городов Средиземноморья, Альп, Южной Африки и Карибских островов. В целом жилая зарубежная недвижимость может принести инвестору прибыль в размере от 2,5 до 6% годовых.

НОВОСТРОЙКА В КРЕДИТ:

партнерские акции



Приобретение новостройки становится все более привлекательным для покупателей. Ведь это и новый дом, и современные планировки, и более низкая по сравнению со вторичным рынком стоимость недвижимости. Застройщики «подогревают» такой спрос, разрабатывая совместные продукты с банками. Сколько можно сэкономить на покупке строящегося жилья в ипотеку, воспользовавшись специальными предложениями?



помощь в подготовке и подаче заявки на оформление ипотеки в банке-партнере. Банк в свою очередь предоставляет клиентам от застройщика услугу экспресс-рассмотрения документов: иногда заемщик может получить одобрение по кредиту даже в течение нескольких часов. Покупателей, безусловно, привлекает такая возможность, ведь если обращаться в банк не от застройщика, а «с улицы», то заемщик, во-первых, потратит немало времени и сил на сбор документов, а во-вторых, рискует прождать не одну неделю в ожидании ответа банка, в то время как выбранная им квартира может подорожать или будет забронирована другим клиентом.

В рамках таких акций для оформления кредита заемщикам потребуется минимум усилий – бывает, что кредитору нужно предоставить всего два документа: паспорт и водительское удостоверение или свидетельство о пенсионном страховании. Правда, за комфорт придется заплатить по повышенной ставке.

Мелочь, а приятно

Совместные акции банков и застройщиков довольно часто сводятся к символическому бонусу для покупателей жилья. Например, иногда покупатели могут рассчитывать на бесплатное оформление в собственность квартир или получают в подарок определенную денежную сумму. Подобные реверансы в сторону клиента делают и банки-партнеры застройщика: например, дают право отказаться от страхования жизни и здоровья без повышения ставки по кредиту. Таким образом, заемщик может ежегодно экономить на страховке от 0,5 до 1,5% от суммы задолженности.

Еще недавно залогом успешных продаж строящегося объекта было оптимальное соотношение цены и качества, удачное расположение и эффективная рекламная кампания. Сегодня застройщик должен обеспечить еще одно обязательное условие – возможность приобретения жилья в ипотеку по выгодной кредитной программе. Более половины сделок на первичном рынке недвижимости в эконом-сегменте совершается с привлечением заемных средств, а значит, покупатели-ипотечники становятся основной целевой аудиторией девелоперов и застройщиков.

Чтобы сделать строящийся объект интересным для клиентов, необходимо, прежде всего, аккредитовать его в нескольких ипотечных банках: на покупку жилья в неаккредитованных новостройках жилищные кредиты, как правило, не выдают. Впрочем, одного этого недостаточно: сегодня

аккредитацию в банках имеет абсолютное большинство строящихся жилых комплексов. Чтобы обогнать конкурентов, застройщику необходимо предложить покупателям ипотечную сделку на условиях, выгодно отличающихся от стандартных программ. Застройщики определили несколько вариантов взаимодействия с банками, при которых и волки сыты, и овцы целы: продавцы и кредиторы сполна получают запланированную прибыль, а покупатели – приятные бонусы.

Без формальностей

Частая опция, предлагаемая продавцами недвижимости, – оформление ипотечного кредита в банках-партнерах по упрощенной схеме, что предполагает сокращение пакета требуемых кредитором документов и срока рассмотрения заявки. Многие девелоперские и строительные компании безвозмездно оказывают покупателям

Очевидно, что выгода для покупателя невелика, подобные акции в основном направлены на привлечение внимания к тому или иному строительному проекту. Сами по себе они не могут служить основным стимулом к заключению сделки, однако в случае, если клиента устраивают характеристики и стоимость объекта, а также условия кредитования, дополнительный бонус может подтолкнуть его к решению о покупке.

Дисконт в подарок

Наиболее интересны для покупателей те программы застройщиков и банков, по которым можно получить кредит по сниженной ставке или скидку от стоимости жилья. Так как речь идет о весьма крупных суммах, то скидка в 2-3% от цены квартиры уже может означать для клиента существенную экономию. Подобные предложения регулярно появляются на рынке и позволяют клиентам сэкономить 200-500 тыс. рублей (при среднем диапазоне цен в 7-10 млн рублей).

Оценить, насколько искренен застройщик, предлагающий скидку покупателям-ипотечникам, мож-



но, сравнив цены на один и тот же объект при 100% оплате и приобретении в кредит. Если те, кто оплачивает жилье одновременно из собственных средств, также получают скидку, причем гораздо более значительную, то, возможно, цены на объект были изначально завышены, и застройщик просто имитирует проведение акции.

Обычно скидки на новостройки носят сезонный характер. Чаще всего специальные предложения выводятся на рынок летом, ког-

да традиционно снижается спрос на жилье. Данный момент не должен настораживать покупателей – краткосрочные акции проводятся для увеличения продаж в период, когда компании испытывают необходимость в привлечении финансирования. Это нормальная практика многих крупных игроков первичного рынка недвижимости. Долгосрочные акции, напротив, могут вызвать подозрение клиентов: если застройщик в течение длительного времени предлагает квартиры со скидкой, это может



Начальник Управления ипотечного кредитования ОАО «МТС-Банк» Елена Рощина

Какие преференции предлагают банки и застройщики покупателям жилья в рамках партнерских программ?

В рамках совместных акций банки, как правило, предлагают снижение процентных ставок, уменьшение размера первоначального взноса, короткие сроки рассмотрения заявок, быстрый выход на сделку и т.д. Застройщики же могут

предоставить скидку в цене приобретаемого объекта, бесплатную бронь на квартиру на период рассмотрения заявки на ипотеку и другие бонусы.

На сколько может быть снижена процентная ставка по ипотеке в рамках партнерской программы с застройщиком?

Каждый банк сам определяет для себя возможные преференции по партнерским программам. Например, в МТС-Банке размер скидки составляет от 0,5% от базовых условий. В том случае, если заемщик является зарплатным клиентом, то размер скидки значительно увеличивается.



означать, что изначально установленные цены были выше реальных, либо объект малопривлекателен для инвестирования и не пользуется спросом.

Ставки ниже

Преференции заемщикам, устанавливаемые банком в рамках совместных программ с застройщиками, могут предлагаться как на определенный период, так и на

весь срок реализации строительного проекта. Обычно речь идет о снижении процентной ставки и порога первоначального взноса, или об увеличении максимально-го срока кредитования и нивелировании разницы между ставками на период до и после оформления новостройки в собственность заемщика.

Большинство банков не могут уменьшить ставки для клиентов партнерских компаний более чем на 0,5-1%. Однако и такая скидка от стоимости кредита выгодна заемщику. Предположим, если человек берет в ипотеку 6 млн рублей на 25 лет и будет выплачивать долг по ставке 12,5% вместо 13% годовых, то за весь срок пользования займом ему удастся сэкономить около 675 тыс. рублей.

Многие крупные ипотечные банки разрабатывают комплексные программы ипотечного кредитования, в которых участвуют все партнеры-застройщики. Одно из интересных предложений, которое будет действовать до конца года, позволяет заемщикам оформить

жилищный кредит с льготным периодом: в течение первого года проценты по ипотеке начисляются по ставке 1% годовых. Начиная со второго года действуют ставки от 13,75% до 14,75% в зависимости от величины первоначального взноса. Общая переплата по этой программе при условии оформления кредита на 15 лет на сумму 3 млн рублей по ставке 13,75% годовых будет аналогична переплате по кредиту под 12,5% годовых, что вполне укладывается в границы среднерыночных ставок. Однако в данном случае у заемщиков появляется возможность «расслабиться» в первый год погашения: это особенно важно для тех, кто покупает новостройку на этапе сдачи объекта в эксплуатацию, и в первый год столкнется с дополнительными расходами на оформление жилья в собственность, ремонт и покупку мебели.

Потенциальным покупателям недвижимости на первичном рынке не стоит сбрасывать со счетов дополнительные бонусы и преференции от застройщика и его партнеров, особенно если при-



IX ФОРУМ «ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ»

2 декабря 2014, Москва, Sheraton Palace Hotel

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

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

Ведущий информационный партнер



Официальный интернет-партнер




Генеральный информационный HR-партнер



Информационные партнеры:



























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

обретать жилье планируется на заемные средства. При выборе одного из нескольких понравившихся вариантов решающим фактором может стать предоставляемый застройщиком дисконт или возможность оформить ипотечный кредит на выгодных условиях. Хотя, разумеется, скидки и акции не являются основным критерием выбора: покупателю, прежде всего, следует обращать внимание на репутацию строительной компании, количество и качество реализованных ею проектов, а также на характеристики жилья: территориальное расположение, класс постройки, планировку квартиры, тип отделки, инфраструктуру. Важную роль играет баланс цены и качества недвижимости.



По оценкам компании «Метриум Групп», средняя цена квадратного метра в московских новостройках эконом-класса составляет примерно 140 400 рублей, в проектах бизнес-класса – 239 600 рублей. В Подмосковье квадратный метр стоит в среднем около 73 000 рублей. В последние годы рост цен на жилье незначителен и практи-

чески не превышает темпы инфляции. Поэтому инвестировать в недвижимость в надежде, что за несколько лет она в любом случае ощутимо вырастет в цене, весьма рискованно. Получить максимальную прибыль за минимальный срок можно, лишь вложив деньги в удачный строительный проект на самой ранней стадии. Как правило, новостройки от этапа котлована до сдачи объекта в эксплуатацию «набирают» в цене 30-40%.

Учитывая, что срок реализации проекта в среднем составляет 1-2 года, такая инвестиция выглядит весьма заманчиво. Для того чтобы минимизировать риск покупки жилья, которое в будущем окажется низколиквидным, при выборе строящихся объектов стоит тщательно оценивать перспективы как самих проектов, так и территорий, на которых они расположены. **И**

Татьяна Баирмгас



AHConferences
www.ahconferences.com

XVII ФОРУМ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

2 декабря 2014, Москва, Sheraton Palace Hotel

СЕРЕБРЯНЫЙ СПОНСОР



УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

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

Ведущий информационный партнер



Официальный интернет-партнер



Генеральный информационный HR-партнер



Информационные партнеры:


















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

20
СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**ГОТОВЫХ
КВАРТИР**



**ИПОТЕКА • МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ
СУБСИДИИ • СЕРТИФИКАТЫ**

 www.7888265.ru
Пироговский
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

(495) 7-888-265

НОВОСТРОЙКА:

риски или выгода?



Потенциальный покупатель квартиры может встать перед вопросом: что лучше – искать подходящий вариант на вторичном рынке или покупать квартиру в новостройке? Безусловно, новое жилье – всегда привлекательнее. Но отдавая предпочтение новостройкам, надо хорошо осознавать преимущества и риски, сопутствующие этому решению.

Большой комфорт за меньшие деньги

Цена за квадратный метр в новостройке ощутимо меньше, чем на

рынке вторичного жилья аналогичного класса. Чем ниже стадия готовности дома – тем меньше стоимость недвижимости, и если приобретать ее на стадии котло-

вана, то можно сэкономить около 30%. При этом в новостройках (даже в сегменте эконом-класса) предлагаются современные и более комфортные планировки. На



Рискуют все

Теперь о минусах. Все, кто считает, что никаких рисков жилье «без истории» не несет, ошибаются. Как вы думаете, почему ипотечный кредит на период строительства банки дают под повышенные проценты? Именно потому, что считают риски при его покупке более высокими. Пример 2008 года, когда было заморожено немало строящихся объектов, показывает, что влияние общей экономико-политической ситуации на строительный сегмент весьма существенно.

По закону № 214 (закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости») с 1 января 2014 года застройщики, привлекающие средства дольщиков по договорам долевого участия, обязаны страховать свою ответственность перед дольщиками. Это, конечно, огромный плюс в плане сохранности вложенных сумм. Но эксперты предостерегают, что и сегодня у дольщика нет стопроцентной гарантии того, что дом будет сдан в срок и вообще будет сдан. В ходе его возведения могут возникнуть проблемы, из-за которых строительство может быть приостановлено (к примеру, появятся разногласия с административными органами или подрядчиками). На любом этапе строительства могут измениться цены на стройматериалы, банковские условия кредитования для застройщиков и т.д. Закон от такой «просрочки» дольщика не защищает.

Так что покупка жилья в новостройке в любом случае сопряжена с риском, а договор долевого участия не гарантирует его успешной реализации. Поэтому потенциальные покупатели должны тща-

рынке вторичного жилья большинство предложений подобным уровнем комфортности не обладают. Материалы и технологии, используемые в современном строительстве, могут также быть более качественными. Кроме того, в новостройке вы сами можете спланировать и обустроить по своему вкусу «внутренности» квартиры в соответствии со своими потребностями. Другое серьезное достоинство такого жилья состоит в том, что оно, не в пример старому фон-

ду, не потребует капитального ремонта – дополнительных усилий и затрат на замену проводки, прогнивших коммуникаций.

В пользу нового жилья говорит и тот факт, что, став первым жильцом в квартире, вы не столкнетесь с неприятным сюрпризом в виде ее прежних обитателей – вернувшихся из мест лишения свободы заключенных, обманутых пожилых людей и незаконно лишившихся квадратных метров малолетних детей.



тельно изучать историю деятельности выбранного застройщика, его репутацию, проверять наличие разрешительных документов.

Если на какой-то стадии строительства вы соберетесь расторгнуть договор и вернуть вложенные деньги, то будьте готовы к тому, что сделать это окажется не просто. Во-первых, причины для такого шага должны быть основательными. На практике поводом нередко становится изменение стоимости, метража и планировки квартиры, но чаще всего – серьезное затягивание сроков строительства. Но и здесь есть свои нюансы. Если компания-застройщик заранее известила дольщиков о переносе сроков с объяснением причин, то суд, скорее всего, будет на ее стороне. Если же застройщик соблюдает все взятые на себя обязательства – расторгнуть заключенный договор будет практически невозможно.

Можно, конечно, свести вероятность потери вложенных в строительство денег к минимуму, оформив индивидуальный страховой полис добровольного страхования, гарантирующий возмещение финансовых вложений дольщиков. Подобная страховка предусматривает и дополнительную ответственность перед участником долевого строительства – в том числе, по срокам строительства и передаче жилья в собственность. А в случае, если дом так и не будет построен, ему полностью вернут всю вложенную сумму. Стоимость страхового полиса определяется в каждом случае индивидуально: при оценке рисков учитываются этап строительства, репутация застройщика, территориальная привлекательность новостройки. Но эта услуга, хоть и дает гарантию возврата средств,



непопулярна. Во-первых, в силу своей дороговизны. Во-вторых, ее редко предлагают страховые компании, которые до сих пор считают строительный рынок неустойчивым, а происходящие на нем процессы слишком невнятными.

Дольщики могут столкнуться и с другими проблемами. Так, въехать сразу в новостройку, даже когда дом уже построен, вряд ли получится. Большинство предложений на рынке первичного жилья – это квартиры без отделки. Чтобы довести их до «жилого» состояния, придется довольно серьезно вложиться – отделка такого жилья начинается от 5 тыс. рублей за квадратный метр. Разумеется, за неделю отремонтировать квартиру не получится, потребуется несколько месяцев, и это становится серьезной проблемой для тех, кто арендует недвижимость, поскольку помимо затрат на отделку, приходится платить и за съемное жилье.

Следует помнить и о том, что новые кварталы не всегда обеспе-

чены необходимой инфраструктурой: школами, детскими садами, магазинами, поликлиниками. Впоследствии все эти вопросы решаются, просто к временным трудностям надо быть готовым.

Если, взвесив все «за» и «против», вы остановились на варианте приобретения квартиры в новостройке, то стоит определиться с районом и ценой, которая, в свою очередь, напрямую зависит от месторасположения дома.

Не нашли в «старой» – едем в «новую»

Генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость» Павел Лепиш уверен, что серьезных колебаний спроса в ближайшее время ожидать не стоит. Небольшой рост в настоящее время, по его мнению, объясняется интересом покупателей из ближнего зарубежья и экономической напряженностью, которая заставляет людей вкладывать средства в недвижимость. Но в сегментах эконом и комфорт – традиционно

высокий процент инвесторов, поэтому на общей ситуации это почти не отразится.

К концу первого полугодия на московском рынке нового жилья общее количество объектов превысило 230 объектов, при этом три четверти из них находилось в ценовом диапазоне от 130 до 290 тыс. рублей за квадратный метр.

Если вы не нашли ничего подходящего в пределах «старой» Москвы, стоит прицениться к Москве «новой». В сегменте эконом- и комфорт-класса почти половина квартир предлагается за 90-100 тыс. рублей/кв.м.

Многие аналитики сходятся во мнении, что покупательский интерес к рынку «новой Москвы» будет расти. И это вполне объяснимо: выбор привлекательных ва-

риантов здесь гораздо шире, экология лучше, а цены – доступнее. Запуск в ближайшем будущем новых станций метро на присоединенных территориях во многом решит и проблему транспортной доступности.

«Присоединение к Москве новых территорий оказалось фактором смещения интереса за МКАД, покупатель стал менее категоричен в тяготении к столице. Выбор в пользу области обоснован: комплексы находятся в городах с хорошей инфраструктурой. Значительное влияние на перспективы Подмосковья оказывают планы региона по развитию транспортной инфраструктуры. Речь здесь идет не только о вынесении за МКАД линий метро или реконструкции автодорог, но и о создании собственной сети легкого рельсового транспорта, который

соединит подмосковные города», – комментирует Павел Лепиш.

Работа над ошибками

«Запас прочности» у современного жилья уже больше, чем у новостроек 1990-х и начала 2000-х годов. В большинстве типовых домов, к примеру, электропроводка в квартирах рассчитана на использование большого количества бытовой техники. Как правило, в современных новых квартирах устанавливаются счетчики расхода воды и электричества, остекляются лоджии. Основные претензии новоселов по качеству строительства касаются дефектов, допущенных при установке окон, межкомнатных перегородок, стяжке пола. Кроме того, новоселы жалуются на трещины в кирпичной кладке, протечку



IC ENERGY

13.10-14.10.2014
Москва, Россия

5-Я ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«Оптимизация операционной деятельности финансовых институтов»

Регистрация и дополнительная информация:

Tel: +(420) 226 239 723 julia.malina@icenergy.co.uk
Fax: +(420) 246 063 420 www.icenergy.co.uk

кровли, неровную укладку балконных плит. Все эти недостатки застройщик или компания-подрядчик должны исправить по требованию жильцов.

Застройщик в договоре долевого строительства обязан указать гарантийный срок, в течение которого он будет устранять обнаруженные новоселом недостатки. Согласно закону №214, этот срок не может быть меньше пяти лет.

Ипотека вам поможет

Ипотечные кредиты на жилье в новостройках выдают многие банки. Условия кредитования, размер первоначального взноса и ставки у них могут отличаться. Первоначальный взнос колеблется от 10 до 40%, сроки погашения – до 30 (а в ряде банков и 50 лет). Став-

ки на первичное жилье, как правило, несколько выше, чем при кредитовании вторички. После сдачи дома и получения прав собственности на квартиру размер ставки, как правило, снижается на 1-2%. Влияние на стоимость кредита может оказать размер первоначального взноса (чем он выше – тем ниже ставки). Для участников зарплатных проектов банки, как правило, тоже готовы снизить ставку в среднем на 0,5%. Существует и специальная услуга уплаты разовой комиссии, позволяющая уменьшить ставку на 0,5-1%. А вот отказ от оформления страховки жизни заемщика, напротив, влечет за собой повышение ставки.

Сегодня опасения многих потенциальных покупателей связаны с увеличением ставок по ипотеке из-за осложнения экономической ситу-

ации. Руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» **Кристина Шульгина** считает их обоснованными, поскольку повышение ключевой ставки (процентная ставка, по которой Центральный банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам) до 8% влечет за собой и рост процентных ставок по кредитам для заемщиков. Играть свою роль и санкции, введенные против банковского сектора России. Одним из первых изменения по ипотечным программам внес Сбербанк. Не будет большой неожиданностью, полагает Кристина Шульгина, что вслед за ним и другие банки сделают свои кредиты дороже на 0,5-1%. Скорее всего, во втором полугодии ставки по ипотеке окажутся на уровне 13-14%. **И**

Ирина Овечкина



**РОССИЙСКИЙ
БАНКОВСКИЙ
ФОРУМ**

21* ЕЖЕГОДНЫЙ



2-4 декабря 2014
Jumeirah Carlton Tower, Лондон

ИННОВАЦИИ, РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ, СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ВСЕМ
ЧИТАТЕЛЯМ
СКИДКА 10%*
VIP-код
AS2333ADIK
*условия
и ограничения



Суржит Самра
Генеральный директор по
Управлению Рискми
Kamalyata Corporation



Сергей Дубинин
Председатель
Наблюдательного Совета
ВТБ



Денис Бурри
Управляющий директор
Customer Вуорку, Финский
Управляющий директор
Abbey National



Мароска Заник
Председатель
Национальный Банк Чехия



THOUGHT LEADER:



СПОНСОРЫ:





ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



T: +44 20 7017 7444 / +7 495 232 6852
events@adamsmithconferences.com
www.russian-banking.com

БАНК ИТБ:

мы работаем для того, чтобы ваши мечты стали реальностью

БАНК ИТБ (КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ИНВЕСТРАСТБАНК) был создан 19 октября 1994 г. и вот уже 20 лет стабильно работает на рынке финансовых услуг. Специализируясь на ипотечном кредитовании физических лиц, БАНК ИТБ на протяжении нескольких лет, по данным самых авторитетных рейтингов, входит в число крупнейших участников ипотечного рынка России. Основными факторами, позитивно влияющими на кредитоспособность банка, являются высокий уровень достаточности собственных средств и положительный опыт сотрудничества с ОАО «АИЖК» (Агентство по ипотечному жилищному кредитованию).

География деятельности БАНКА ИТБ охватывает в настоящее время 22 города в шести федеральных округах РФ, сеть продаж насчитывает 34 офиса. Надежность финансовой организации подтверждена рейтингом «А» (Высокий уровень кредитоспособности) рейтингового агентства «Эксперт РА».

В 2013 году в России было выдано 824 792 ипотечных кредита на общую сумму 1 353,6 млрд рублей. В БАНКЕ ИТБ число выданных ипотечных кредитов за тот же период составило 2752, их общая сумма превысила 4,66 млрд рублей. Таким образом, в списке крупнейших ипотечных банков России, составленном агентством «Эксперт РА»

по итогам прошлого года, БАНК ИТБ занял 25-е место по объему ипотечного кредитования.

Ипотечное кредитование – основное направление деятельности БАНКА ИТБ, поэтому мы можем предложить клиентам широкий выбор условий, подходящих для различных слоёв населения. В БАНКЕ ИТБ действует 18 программ: для государственных служащих, молодых учителей, врачей, учёных и многих других категорий граждан. Пониженные ставки предлагаются для семей с двумя и более детьми. Есть специальная программа с использованием средств материнского капитала, особые условия для военнослужащих. Кстати, согласно статистике, военные в БАНКЕ ИТБ получают стопроцентное одобрение заявок на кредит.

Основная задача БАНКА ИТБ – предлагать своим клиентам и партнерам новые возможности для повышения доступности программ ипотечного кредитования, а также обеспечивать их современными инструментами управления персональными финансами. К примеру, наш интернет-банк «Заплати-Online» позволяет настроить автоплатежи и погашать ипотеку в любом месте земного шара, где есть выход в интернет. Помимо этого, БАНК ИТБ предлагает

еще массу способов для погашения кредитов дистанционно, без посещения офиса банка. В ближайшее время будет внедрено и удаленное рассмотрение заявок клиентов на ипотечный кредит. Кстати, срок рассмотрения заявки с момента подачи клиентом полного пакета документов в нашем банке составляет не более 2 рабочих дней!

Специально для поддержки ипотечных заемщиков, оказавшихся в трудной жизненной ситуации (потеря работы или источника постоянного дохода), нашим банком реализуется программа, разработанная государственным Агентством ипотечного жилищного кредитования. Данная программа реструктуризации задолженности позволяет нашим клиентам осуществлять ежемесячные платежи по ипотечным кредитам согласно их текущему финансовому положению.

Кроме того, разместив в БАНКЕ ИТБ пополняемый вклад «Ипотечный», можно накопить сумму, необходимую для первоначального взноса по любой из 18 программ ипотечного кредитования.

И конечно, с помощью ипотечного кредита от БАНКА ИТБ можно приобрести не только квартиру вашей мечты, но и отдельную комнату, а также дом с участком и даже популярный сегодня формат жилья – дуплекс или таунхаус.

Мы работаем для того, чтобы ваши мечты стали реальностью!

www.bankitb.ru

8-800-555-00-77
**(круглосуточная бесплатная
справочная служба БАНКА
ИТБ)**

ФИНАНСОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ: сделка без риска?



Приобретение недвижимости – важная статья расходов. Иногда помочь сэкономить здесь могут посредники – риэлторы и кредитные брокеры. Найти контакты специалистов несложно. Но есть вероятность попасть на мошенников. Как этого избежать?

Осторожный выбор

При поиске *агентства недвижимости* стоит обратить внимание на его имя и репутацию. Лучше всего остановить свой выбор на крупных

компаниях, которые давно работают на рынке.

Следующий этап – заключение договора между заказчиком и агентством, предполагающий начало

поиска объекта недвижимости. Если в компании подписывать соглашение отказываются, то лучше искать другое агентство, советует руководитель аналитического и консалтингового центра Est-a-Tet **Владимир Богданюк**. Нужно внимательно ознакомиться с текстом документа, посмотреть, прописана ли в нем возможность клиента в одностороннем порядке расторгнуть договор и какая ответственность за это предусмотрена. Стоит позаботиться о том, чтобы договор давал возможность прекратить сотрудничество с агентством, если оно в течение определенного срока не подберет объект, удовлетворяющий требованиям клиента. Однако доказать нарушения со стороны риэлтора часто бывает практически невозможно. По мнению юриста Межрегиональной общественной организации по защите прав потребителей на рынке финансовых услуг «Союз потребителей финансовых услуг» **Игоря Кузнецова**, одна из причин этого заключается в том, что риэлтор в любом случае формально будет предоставлять возможные варианты. И тот факт, что они не понравились покупателю, совсем не доказывает невыполнение обязательств.

Следующей «ловушкой» может стать предложение агентства заключить «эксклюзивный» договор. Согласно такому соглашению, покупатель не имеет права пользоваться услугами других компаний. Однако это условие противоречит статье 10 Гражданского кодекса РФ, которая не допускает «использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции». Кроме того, по словам Игоря Кузнецова, этот договор не гарантирует, что в определенный срок риэлтор найдет приемлемые для клиента варианты недвижимости.



работы с такими посредниками. Кроме того, перед походом в фирму можно почитать отзывы о ней в интернете. Однако нужно помнить, что довольно часто авторы сообщений и представители фирм, о которых в них идет речь, – одни и те же люди.

«Стоит также обратить внимание на то, где находится офис компании и какой он. Если есть сертификаты, выданные банками-партнерами, то и на них стоит обратить внимание. Также очень важно, сколько лет конкретная компания работает на рынке кредитования», – добавляет генеральный директор компании «Кредитный и страховой брокер «Класс!» **Алексей Казарин.**

Для пользы дела

Зачем вообще нужны посредники при покупке квартиры?

Риэлтор проводит консультацию, в ходе которой помогает определиться с форматом жилья, его месторасположением и другими особенностями, учитывая финансовые возможности потенциального покупателя. Специалист старается сориентировать клиента во множестве предложений, которые есть на рынке, найти лучший вариант в заданной ценовой категории и организовать его просмотр.

В обязанности риэлтора входит и юридическая проверка объектов недвижимости. Особенно актуально это для квартир на вторичном рынке. Агент запрашивает необходимые справки и проверяет правоустанавливающие документы. «Если есть какие-либо сомнения, то риэлтор не порекомендует проводить сделку. Например, если квартира слишком часто переходила от одного собственника

С договором на оказание *брокерских услуг* нужно ознакомиться не менее внимательно. Как правило, в нем прописываются права и обязанности обеих сторон, а также стоимость услуги, возможности досрочного расторжения договора. Перед подписанием документа нужно обратить внимание на то, в какой момент клиент должен оплатить услуги. В случае полной или частичной предоплаты, нужно предусмотреть возможность вернуть деньги, переданные брокеру, если банк не одобрит кредит.

Если договор с клиентом заключать отказываются или компания не внушает доверия, то луч-

ше найти другого брокера. Иначе можно попасть на так называемых «черных кредитных брокеров», которые берут за свои услуги до 60% от суммы кредита. Кроме того, подобные специалисты могут предложить незаконные способы получения займа, используя для этого подделку документов, предоставление фальшивых поручителей и т.п. Когда обман раскроют, эти данные о клиенте могут попасть в кредитную историю, которая будет испорчена.

Для того чтобы найти «правильного» кредитного брокера, можно воспользоваться советами знакомых, которые уже имели опыт

к другому, или есть подозрения, что были нарушены чьи-то права во время приватизации жилья», – рассказывает руководитель департамента городской недвижимости «НДВ-Недвижимость» **Светлана Бирина**. При этом следует учитывать, что никакой ответственности в случае последующего признания сделки неправомочной риэлтор не несет.

Также риэлтор может предложить услугу бронирования, которая позволяет «закрепить» квартиру за клиентом на определенный срок. Для этого составляется так называемый авансовый договор между покупателем и продавцом. «Если речь идет о жилье на первичном рынке, то цена такой услуги уже «вшита» в стоимость квартиры и составляет 1,5-2% от цены объекта», – сообщает генеральный директор компании «Метриум Групп» **Мария Литинецкая**.

При покупке квартиры на вторичном рынке авансовый платеж составляет в среднем 30-50 тыс. рублей. Как правило, если покупатель передумает приобретать данную квартиру, сумма аванса ему не возвращается. Передумать продавать заавансированную квартиру может и продавец. Как в этом случае вернуть аванс? По словам Игоря Кузнецова, передачу денег лучше оформить письменно, чтобы в случае возникновения спора покупатель имел возможность доказать факт передачи денег. «Согласно статье 56 Гражданского процессуального кодекса, каждая сторона обязана доказать те обстоятельства, на которые ссылается. Я советую заключить с продавцом предварительный договор купли-продажи (статья 429 Гражданского кодекса РФ), – комментирует юрист. – Если продавец отказывается или



уклоняется от заключения основного договора с покупателем, то последний может обратиться в суд с требованием о понуждении заключить основной договор (п. 5 статьи 445 ГК РФ)».

После того, как будет подписан договор купли-продажи, риэлтор может организовать дополнительный осмотр недвижимости. Это нужно для того, чтобы покупатель смог еще раз побывать в квартире и, например, сделать необходимые для ремонта замеры. Напомним, что новый собственник, как правило, въезжает в новое жилье не сразу после заключения сделки, а только по истечении определенного периода. Чаще всего новый собственник ждет переезда от двух недель до месяца (этот пункт обязательно нужно прописать в договоре).

Задача кредитного брокера – помочь клиенту получить ссуду на максимально выгодных условиях. «Работа кредитных брокеров заключается в том, чтобы предоставить клиенту оптимальную

программу кредитования исходя из потребностей и планов каждого конкретного заемщика. Брокер помогает клиенту оценить его кредитоспособность и в дальнейшем может представлять его интересы в банке: оказать помощь в сопровождении сделки и грамотно оформить все необходимые документы», – рассказывает начальник управления развития залогового кредитования «Райффайзенбанка» **Наталья Морозова**. По словам начальника управления ипотечного кредитования банка «Открытие» **Сергея Столбунова**, как правило, в результате хорошей работы брокера сделки с недвижимостью проходят быстро и легко.

Кредитный брокер может помочь клиентам, которые не обладают достаточной квалификацией для того, чтобы грамотно оценить банковские продукты. Так, например, разница в процентной ставке в 1-2% может оказаться весьма существенной, о чем могут знать не все потенциальные заемщики. Например, если клиент берет потре-



размера предполагаемой суммы привлекаемых кредитных средств. Кредитный брокер в такой ситуации получает вознаграждение из фактически сэкономленных на переплате средств», – комментирует Артем Круглов.

Брокеры предоставляют и другие услуги. Например, запрос кредитной истории. Как рассказали в «Финарди», стоимость такой услуги составляет в среднем 1000-1500 рублей. Артем Круглов объясняет ее появление низкой доходностью с одного клиента у некоторых ипотечных брокеров. Здесь нужно помнить, что бесплатно отчет о своей кредитной истории один раз в год может получить любой человек. Это право закреплено в статье 8 закона «О кредитных историях».

Два в одном

Сегодня все большей популярностью пользуются агентства недвижимости, одновременно предоставляющие и брокерские услуги. На первый взгляд польза от них очевидна – они позволяют сэкономить время, поскольку все действия в данном случае происходят в режиме «одного окна». Но так ли это на самом деле?

«В некоторых случаях подобные агентства сотрудничают с небольшим списком банков. При этом стоимость кредита у них может быть выше», – полагает аналитик финансового сектора в «Инвесткафе» **Михаил Кузьмин**. Особенно это касается компаний, предоставляющих брокерские услуги бесплатно. Как объясняет руководитель отдела продаж ООО «Первое Ипотечное Агентство» **Сергей Топорников**, в этих фирмах брокер получает вознаграждение от банка. В свою очередь, банков, которые пла-

бительский кредит в размере 500 тыс. рублей сроком на три года, то разница в 2% (скажем, между 25% и 27%) может вылиться в переплату 18-20 тыс. рублей за весь этот период, подсчитывает директор НП «Национальный союз кредитных брокеров» **Артем Круглов**. А если кредит в 2 млн рублей берут на 15 лет, то разница в процентной ставке в 1% принесет клиенту экономию в 234,18 тыс. рублей за весь срок кредитования, информирует генеральный директор компании «КредитМаркет» **Евгений Иванов**.

Сэкономить и более внушительные суммы можно, если уже действующие заемщики воспользуются услугой рефинансирования. Рефинансирование кредита означает получение в банке нового займа на более выгодных условиях для полного или частично-

го погашения имеющегося кредита. Если, например, клиент взял в свое время ипотеку под 18%, то он может воспользоваться услугой рефинансирования, которую предлагают брокерские компании, и снизить ставку (и, соответственно, ежемесячные платежи) до ныне действующих рыночных значений (12-13%). Комиссия брокера за данную услугу окупится примерно на пятый месяц после первого платежа по «новому» кредиту, уверяют в компании «Финарди, ООО, кредитный брокер». Помимо снижения ставки, клиент, воспользовавшийся рефинансированием, может рассчитывать и на другие бонусы. Среди них – пересмотр сроков кредитования на более комфортные для заемщика.

«Стоимость услуги рефинансирования рассчитывается исходя из

тят посредникам, на рынке мало и у них не самые низкие ставки по кредитам. В таком случае возникает конфликт интересов: клиент хочет получить максимально выгодную ставку, а брокер будет предлагать ему лишь несколько банков, которые вряд ли готовы предоставить лучшие условия кредитования. Однако обычно по такой схеме работают только мелкие риэлторские компании. Серьезные агентства недвижимости сотрудничают со многими крупными банками, поэтому они могут подобрать кредит на выгодных условиях, а также предоставить дополнительные скидки (например, снизить ставки на 1%).

В принципе, компании, оказывающие одновременно и риэлторские, и брокерские услуги, заинтересованы в продолжении работы с клиентом после того, как он получит кредит. «Недобросовестно выполненная работа по выбору условий

кредитования и процессу одобрения заявки может поставить крест на дальнейшем сотрудничестве клиента и компании», – добавляет руководитель отдела жилой недвижимости «Спик» **Зоя Глазырина**.

Цена вопроса

В настоящее время существует два способа оплаты услуг *риэлторов*. Первый и, наверное, самый известный – это процент от стоимости квартиры, который варьируется от 2 до 6%. Второй способ – это фиксированная плата по тарифу.

Стоимость услуг *кредитных брокеров* рассчитывается, исходя из необходимой суммы кредита, сложностей конкретной ситуации, целей кредитования, от наличия (и качества) кредитной истории потенциального заемщика. В среднем цена работы брокеров варьируется от 0,5 до 20%.

Существует несколько подходов к тому, когда оплачивать брокерские услуги. Некоторые компании берут 100% предоплату, другие – требуют внесения аванса, передачу которого обязательно необходимо отразить в договоре. Безусловно, лучше платить за работу посреднику по факту получения кредита. «Тем самым компания дает гарантию качества своих услуг и остается полностью заинтересованной в одобрении кредита клиента. Наиболее успешные и надежные фирмы работают именно по этой схеме», – подчеркивает Артем Круглов.

При покупке ипотечной квартиры риэлторы и брокеры могут существенно облегчить жизнь, сэкономить время, а иногда и деньги клиента. Однако к их выбору нужно относиться с тем же вниманием, что и к выбору приобретаемого жилья. 

Дарья Гетманова

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ АГРАРНАЯ ДЕРЖАВА

Государственно-частное партнерство

27-28 ноября
МОСКВА

ДИАЛОГ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

По вопросам регистрации и сотрудничества:
+7 (495) 797 9056 / at@b2bevent.ru



Социальная направленность ипотеки с государственной поддержкой

Евгений Чикин – генеральный директор ЗАО «НАДЕЖНЫЙ ДОМ»

В соответствии с утвержденной Правительством РФ Стратегией развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года, одним из направлений повышения доступности жилья стало развитие программ льготного ипотечного кредитования для отдельных категорий граждан – молодых семей, получателей материнского (семейного) капитала, военнослужащих, молодых учителей, молодых ученых, молодых специалистов, участников федеральных и региональных программ и иных категорий заемщиков.

Разработкой и внедрением социальных ипотечных программ занимается созданное Правительством Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) при тесном взаимодействии с профильными министерствами и ведомствами, банками и другими кредитующими организациями. В разные периоды были запущены программы «Материнский семейный капитал», «Военная ипотека», ипотека для молодых учителей, молодых ученых.

Одной из самых действенных программ можно считать возможность использования материнского капитала для покупки недвижи-

мости. Схема применения средств МСК удобно встроена в систему ипотечного кредитования. Материнский капитал можно использовать для увеличения суммы кредита, оплаты первоначального взноса, можно направить в качестве досрочного платежа по кредиту.

Особенность программы «Военная ипотека» заключается в предоставлении военнослужащему возможности купить жилье, практически не тратя собственные сбережения. В период прохождения службы ипотечный кредит будет погашаться за счет средств, поступающих на именной накопительный счет военнослужащего. Программы кредитования «Молодые ученые», «Молодые учителя» были распространены значительно меньше.

С августа этого года на смену всем вышеперечисленным ипотечным продуктам пришла новая программа – «Социальная ипотека», рассчитанная на различные категории граждан, имеющих право на поддержку государства при приобретении жилья. Она устанавливает единые критерии определения процентной ставки, предоставляет единый механизм использования различных субсидий для оплаты первоначаль-

ного взноса, дает возможность выбора заемщиком условий погашения кредита. Программа является социально ориентированной, что выражается в первую очередь в сниженной процентной ставке: она составляет 10,6-12,4% (в зависимости от размера первоначального взноса и условий погашения кредита). В рамках программы заемщик может выбрать условия погашения кредита: это может быть фиксированная на весь период погашения процентная ставка и фиксированный размер платежа. Также возможен вариант погашения кредита, когда процентная ставка ежегодно снижается, но размер платежа при этом не изменяется, что позволяет минимизировать расходы заемщика по погашению кредита в части оплаты процентов по нему.

Приобрести жилье можно как на вторичном, так и на первичном рынке. При покупке квартиры на этапе строительства процентная ставка в период с выдачи кредита и до окончания строительства и регистрации права собственности на заемщика не повышается.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию реализует разрабатываемые программы через своих аккредитованных партнеров. Одним из них является закрытое акционерное общество «НАДЕЖНЫЙ ДОМ», осуществляющее свою деятельность в 68 регионах РФ. Во всех регионах деятельности «НАДЕЖНОГО ДОМА» присутствуют банки-партнеры компании. На протяжении последних пяти лет внедрения и развития социальных программ ипотечного кредитования ЗАО «НАДЕЖНЫЙ ДОМ» регулярно награждалось АИЖК за активное участие и высокую социальную ответственность при реализации ипотечных программ, а также за наибольший объем и качество поставок закладных по ипотечным продуктам АИЖК в России. И



СПАРТАКИАДА: В НАЧАЛЕ ПУТИ

В Сочи прошла первая Спартакиада «Оценщики России SOCHI OPEN». Ее организатор – Общероссийское отраслевое объединение работодателей профессиональных оценщиков и НП «АРМО». Цель мероприятия – популяризация спорта, здорового образа жизни, развитие профессии оценщика, поддержка внутреннего туризма. В рамках мероприятия прошла образовательная секция, во время которой участники могли посетить семинары по темам, касающимся изменений в оценочном законодательстве, оценки для целей возмещения ущерба, оценки земельных участков и объектов капитального строительства для целей оспаривания кадастровой стоимости, и задать интересующие вопросы экспертам. По окончании обучения участники получили образовательные сертификаты.

«Организация с историей»

Некоммерческое партнерство «САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ АССОЦИАЦИИ РОССИЙСКИХ МАГИСТРОВ ОЦЕНКИ (НП «АРМО»)» – ведущая саморегулируемая организация оценщиков России. Ее цель – развитие цивилизованного рынка в сфере оценочной деятельности, повышение профессионального уровня оценщиков, престижа и конкурентоспособности профессии.

«НП «АРМО» – организация с историей, – подчеркнула генеральный директор НП «АРМО» Елена Петровская. – Наша задача – защита интересов оценщиков и оказание профессиональной поддержки нашим членам. Мы часто выступаем в судах на стороне наших оценщиков, отстаиваем их позицию, и доказываем, что оценщики НП «АРМО» – высококвалифицированные специалисты. Вы – профессионалы и должны расти, совершенствовать

свои навыки и знания, а саморегулируемая организация должна в этом помогать и всячески способствовать, не забывая при этом про функцию контроля и надзора».

В настоящее время АРМО участвует в разработке стандартов оценки. Их основная задача – урегулировать взаимоотношения оценщиков и заказчиков. Однако Министерство экономического развития пока настаивает на том формате стан-



дартов, которые являются, скорее, методологией оценки. «Это не очень хорошо для нас самих, значит, мы должны выработать какие-то отдельные правила, чтобы себя защищать. В НП «АРМО» приняты внутренние стандарты и правила оценочной деятельности, разработанные, к нашей гордости, самими членами партнерства. Эти правила во многом закрывают те пробелы, которые есть в федеральных стандартах оценки, и способствуют повышению уровня и качества оказываемых услуг», – сказала Елена Петровская.

Общероссийское отраслевое объединение работодателей профессиональных оценщиков – это новая страница в истории оценочного сообщества. Идея создания объединения пришла в середине 2012 года, когда активно обсуждались вопросы создания профессиональных стандартов труда в области оценки. «В первую очередь мы стремились объединить ведущие оценочные компании из большинства регионов России, занимающих активную позицию и способных мобилизовать интеллектуальные ресурсы. Мы стремимся стать консультантами для органов государственной власти по вопросам оценочной деятельности. Саморегулируемые организации представляют интересы физических лиц, и до определенного момента мнение работодателей-юридических лиц никто не поддерживал. Хотя кто как не работодатели лучше всех разбираются в особенностях ведения оценочного бизнеса и потребностях оценщиков, ведь в большинстве компаний руководители сами в прошлом являлись оценщиками. Можно сказать, что нам очень повезло, мы смогли создать общероссийское объединение за очень короткий срок. Как это ни странно, но представители оценоч-

ных компаний сами были очень заинтересованы в наличии подобной организации. Мы угадали с местом и временем. Основу объединения составляют оценочные компании двух саморегулируемых организаций оценщиков – НП «АРМО» и НП «ДСО». Обе саморегулируемые организации занимают активную позицию и способствуют развитию оценочной отрасли», – сообщила генеральный директор Общероссийского отраслевого объединения работодателей профессиональных оценщиков **Маргарита Власова**.

Сейчас объединение работодателей ведет работу с Минтруда и Минэкономразвития России по вопросам разработки профессиональных стандартов в области оценочной деятельности.

Оценщики: работа над ошибками

Отчет дисциплинарного комитета НП «АРМО» представил его руководитель **Алексей Смирнов**.

Этот комитет рассматривает жалобы на членов АРМО, оценщиков. «В свое время мы достаточно хорошо поработали и выработали жесткие требования к подаче жалоб. Теперь немотивированные жалобы у нас не проходят. Жалобы всегда должны быть обоснованными», – подчеркнул докладчик.

В прошлом году была рассмотрена 51 жалоба на отчет об оценке, притом что в год оценщики НП «АРМО» в среднем составляют более 150 000 отчетов. Структура жалоб изменяется: увеличивается количество претензий, которые подают физические лица. Часто для составления заявлений люди привлекают профессиональных юристов,

которые составляют грамотный текст, отвечающий требованиям законодательства. Но в целом сегодня виден положительный тренд: количество жалоб по сравнению с 2008-2009 годами существенно уменьшилось. И в этом большая заслуга НП «АРМО», которое регулярно проводит образовательные сессии и мастер-классы для оценщиков по актуальным вопросам оценочной деятельности.

«В прошлом году мы вынесли несколько дисциплинарных взысканий. Но при этом не вынесли ни одной рекомендации об исключении. Наша задача – научить оценщика лучшим современным практикам оценки. Исключение из членов – это крайняя мера, применяемая только при систематических и грубых нарушениях. Но в отчетном году таких случаев не было», – сообщил Алексей Смирнов.

«В 2013 году в НП «АРМО» вступило 40 новых членов. И мы очень рады, что в большинстве случаев это были люди, которые до этого уже работали помощниками оценщиков НП «АРМО». Мы стремимся создать по-настоящему крепкую команду и уделяем большое внимание развитию корпоративного духа. Что касается функций по контролю и надзору, то мы осуществляем плановые проверки не реже одного раза в три года для каждого члена партнерства. Члены партнерства полностью проверяются на предмет соответствия их деятельности основным требованиям закона, правил саморегулирования и кодекса деловой этики. В том числе проверяем и соблюдение ими требований страхового законодательства», – проинформировала Маргарита Власова. По ее словам, в редких случаях оценщики игнорируют проведение плано-

вой проверки и не предоставляют партнерству необходимые документы. Специалисты должны помнить, что предоставление документов по требованию саморегулируемой организации предусмотрено законодательством. В случае вынесения дисциплинарного взыскания оно никогда не удаляется из реестра и с сайта НП «АРМО»: то есть информация об имеющихся и имевшихся взысканиях навсегда остается публичной. В скором времени публичный реестр начнет вести и Росреестр, в котором также эти сведения будут дублироваться. Очень многие потребители уже активно пользуются реестрами саморегулируемых организаций при выборе оценщиков для работы. Многие банки предъявляют требования к уровню деловой репутации оценщика. А суды часто отказывают в привлечении оценщика в качестве судебного эксперта в случае наличия у него дисциплинарных взысканий.

По закону

«Нужно очень щепетильно относиться к полису страхования и своевременно его продлевать, а также следить, чтобы такие документы, как договор на проведение оценки, задание на оценку и сам отчет строго соответствовали требованиям закона», – подтвердил руководитель юридического департамента НП «АРМО» **Никита Власов**.

Он рассказал о работе НП «АРМО» в части взаимодействия организации с органами государственной власти, например, с Минэкономразвития. В течение прошлого года и в первой половине 2014 года НП «АРМО» активно работало над разработкой предложений по внесению изменений в закон об оценочной деятельности. Благодаря деятельности организации в него



были внесены важные для оценочного сообщества изменения.

Так, изначально предлагалось, что оценочные компании должны сдавать отчетность каждые 10 дней, благодаря НП «АРМО» сейчас это нужно делать один раз в квартал. Также были внесены изменения в порядок проведения государственной кадастровой оценки и способы ее оспаривания, процедуры подачи и рассмотрения жалоб на оценщиков. «С середины следующего года оценщик должен размещать в открытом доступе сведения об отчете об оценке, включающие в себя дату, порядковый номер, основания, сведения об оценщике, описание объекта, его рыночной стоимости и пр. Изменились требования к оформлению договора на проведение оценки, в котором необходимо указывать цель оценки, описание объектов оценки, позволяющие осуществить их идентификацию, сведения о договоре страхования ответственности юридического лица», – сообщил Никита Власов.

Иным стал и порядок подачи жалоб, а также алгоритм действий партнерства в случае непредоставления оценщиком информации на полученный запрос. «Конечно, саморегулируемая организация поддерживает оценщиков, но когда встает вопрос осуществления контроля – тут партнерство действует в четком соответствии с требованиями закона. Непредоставление информации автоматически влечет за собой наложение дисциплинарного взыскания», – уточнил Никита Власов. Также законом регламентирована обязанность оценщика хранить подписанные отчеты (делать это можно как на бумажных носителях, так и электронных).

Никита Власов рассказал и о деятельности НП «АРМО» по защите интересов оценщиков. «Только за последние два месяца я участвовал в судебных заседаниях в Санкт-Петербурге, Ярославле, Казани, Москве и Московской области. И все эти дела были связаны с деятельностью оценщиков.

Ситуации бывают самые разные. Кто-то оспаривает отчет об оценке, кто-то пытается переложить на оценщика ответственность за неудачную сделку и взыскать убытки. Большую долю занимают споры по определению рыночной стоимости земельных участков при оспаривании кадастровой стоимости и споры по выкупу арендуемых помещений. В этих процессах каждая из сторон приходит со своим отчетом об оценке и пытается доказать суду, что именно их отчет и есть истина в последней инстанции. А в сентябре, например, удалось в прямом смысле спасти оценщика от одного из крупных банков. При непосредственном участии НП «АРМО» суд отказал банку в удовлетворении требования о взыскании с оценщика 283 204 000, 00 рублей», – сообщил спикер.

Экспертное мнение

О том, как работать оценщику в качестве судебного эксперта, рас-



Елена Петровская,
генеральный директор НП «АРМО»

Идея провести Спартакиаду родилась тогда, когда мы посмотрели, какие объекты были построены к Олимпиаде. Мы были впечатлены тем, во что прев-

ратились Сочи, Имеретинская низменность. Здесь всё изменилось, все сделали с нуля, с чистого листа, построили необыкновенную красоту, и стало понятно, что мы как россияне обязательно должны там побывать и это увидеть. Мы должны гордиться российскими достижениями. Для России это очень знаковые объекты. Обидно, если россияне не будут туда ездить, мы должны там отдыхать, чтобы этот регион стал посещаемым.



Даниил Слуцкий, генеральный директор ООО «ОБИКС», издатель журнала «Ипотека и кредит»

У меня только два вопроса: во-первых, почему нам пришлось ждать Спартакиады оценщиков России более 20 лет, и, во-вторых, почему этот праздник длился всего 1 день, а не 5?

А если серьезно, то получился очень позитивный, реальный и спортивный праздник. Благодаря атмосфере Олимпийского Сочи, хочется если уж не побить мировые рекорды, то хотя бы поучаствовать в максимальном количестве соревнований. И главной здесь была даже не победа, а общение, благодаря которому вчерашние конкуренты превращаются в твоих друзей и единомышленников.

Если честно, то я уже начал подготовку к зимней Спартакиаде.

сказал менеджер департамента единого реестра и контроля НП «АРМО» **Сергей Лазуткин**.

Необходимость привлечения оценщика как эксперта в процессе судебного разбирательства возникает при вопросах, связанных с имуществом (с определением его стоимости). Это может быть востребовано как в гражданском, так и в уголовном процессе. Оценщику, когда его привлекают в качестве судебного эксперта, нужно руководствоваться Законом «О государственной судебно-экспертной деятельности» и положениями соответствующих кодексов – АПК РФ, ГПК РФ, УПК РФ.

«Когда для вынесения решения нужны ответы на вопросы, требующие специальных знаний, суд назначает экспертизу. Каждая из сторон вправе задать вопрос, который может быть разрешен с по-

мощью проведения экспертизы. Если вопросы заданы некорректно, эксперт вправе подсказать суду правильную формулировку», – пояснил Сергей Лазуткин.

Если эксперт полагает, что какие-то обстоятельства могут помочь решить поставленный вопрос, то он может включить эти факты в свое экспертное заключение, даже если такие вопросы не были поставлены судом. В случае противоречия заключений разных специалистов суд имеет право назначить дополнительную или повторную экспертизу. Необходимо помнить, что за дачу заведомо ложного заключения эксперт несет уголовную ответственность.

Кадастровая оценка

Кадастровая оценка земель (и особенно ее результаты) – вопрос

очень актуальный. Здесь есть много спорных моментов и изменений, которые касаются в том числе и работы оценщиков.

Очень интересна возможность рассмотрения споров о результатах кадастровой стоимости. «У оценщиков появилась возможность оспаривать результаты кадастровой оценки. Вот вывесили отчет на сайте Росреестра, вы позвонили заказчику и сказали, что вместо того, чтобы в будущем ему втягиваться в судебные разбирательства, вы как эксперт можете высказать свои замечания еще на этапе формирования кадастровой стоимости. Многие оценщики не делают кадастровые отчеты (поскольку эти работы производят только крупные компании), а вот зарабатывать на оспаривании результатов им вполне возможно», – отметил в своем докладе **Дмитрий Блеканов**. В настоящее время 90% оспариваний



Юрий Сафонов,
председатель экспертного
совета СРО «Кадастр
оценка»

Это прекрасное мероприятие, очень позитивное, активное. Для его проведения выбрано замечательное место. Изменения, произошедшие в Сочи, не могут не радовать. Велодорожка вдоль берега, набережная, море, погода вызывают исключительно положительные эмоции. Спартакиада – это вполне жизнеспособный формат, и если данное мероприятие расширится за счет новых участников, а также усилится с точки зрения профессионального общения, то, на мой взгляд, оно вполне может стать заметным событием в жизни оценочного сообщества России. Думаю, что учитывая специфику нашей профессии, в программу можно добавить такие виды спорта, как шашки и шахматы. Я, со своей стороны, с удовольствием буду рекомендовать коллегам посещение данного мероприятия в будущем.



**Алексей Михайлович
Рогов, депутат
Волоколамского
районного совета
депутатов Московской
области, директор ЗАО
«Ресурс»**

В современных условиях деятельность любого профессионального сообщества регламентирована законами, стандартами и другими правовыми актами. Поэтому у меня, как и у подавляющего большинства моих коллег, членство в саморегулируемой организации ассоциировалось прежде всего с контролем за деятельностью оценщиков. Первая Спартакиада оценщиков России «Sochi-open» показала, что есть механизмы еще более тесного объединения единомышленников. Я считаю, что такие мероприятия очень полезны. Они сплачивают наше сообщество. В следующем году я планирую обязательно участвовать в Спартакиаде вновь.

кадастровой стоимости касается земель населенных пунктов.

«Быстрее, выше, сильнее!»

Кульминационной частью мероприятия стала Спартакиада. Среди ее целей – популяризация спорта, активного и здорового образа жизни, поддержка внутреннего туризма. В рамках Спартакиады прошли соревнования по нескольким видам спорта: волейболу, футболу, большому и настольному теннису. Завершил мероприятие велопробег, в котором приняли участие все желающие.

Спартакиада оценщиков состоялась впервые. В этом году НП «АРМО» решило совместить сугубо внутреннее корпоративное мероприятие с масштабным спортивным праздником для всех оценщиков и их семей.

«На протяжении последних 7 лет мы регулярно проводили общие собрания членов партнерства в Подмоскowie, совмещая официальную часть с образовательными сессиями. Подмосковная природа отлично настраивает на позитивный лад и все 3-4 дня мероприятия проходили в теплом дружеском общении с

оценщиками. В этих мероприятиях участвовало большое количество людей, но оценщикам из регионов было не очень удобно добираться. В НП «АРМО» 2000 профессиональных оценщиков, мы объединяем все регионы – от Калининграда и до Владивостока. В этом году мы решили изменить подход к проведению мероприятий. Теперь мы поехали к оценщикам, и эта стратегия себя полностью оправдала. Участников было очень много. Нам было очень приятно, что в нашей Спартакиаде участвовали не только оценщики НП «АРМО», но и представители других саморегулируемых организаций оценщиков», – говорит Никита Власов.

«В последнее время у оценочного сообщества сложилась не очень хорошая репутация. Отчасти это связано с огромными проблемами кадастровой оценки. Нам важно было показать обществу, что оценщики это не «какие-то механические калькуляторы, облакающие в бумагу прихоти заказчика», а настоящие профессионалы, адвокаты стоимости, специалисты, отвечающие за результат своей репутацией и именем, и просто хорошие люди, которым не чужд здоровый спортивный

азарт. Спартакиада как нельзя лучше продемонстрировала эти качества оценщиков. Отдельную благодарность хотелось бы выразить Сергею Вячеславовичу Пилосяну – руководителю Департамента физической культуры и спорта Администрации г. Сочи. Благодаря его поддержке Спартакиада оценщиков прошла на высшем уровне», – говорит Елена Петровская.

Спартакиада стала первым большим мероприятием, которое поддержало 7 из 14 саморегулируемых организаций оценщиков. Планируется, что теперь летние игры станут проходить каждый год. Вероятно, состоится и зимняя Спартакиада, где, помимо прочего, можно будет поиграть в керлинг и покататься на горных лыжах.

«Мы будем и дальше проводить такие массовые мероприятия, в рамках которых планируем организовывать круглые столы, где примут участие чиновники, представители бизнеса. Мы будем говорить о себе, нас будут слышать, и профессия оценщика будет становиться всё более ценной и востребованной», – поделилась планами Елена Петровская. **И**



Сергей Лазуткин, член экспертного совета НП «АРМО»

От прошедшей Спартакиады остались самые замечательные впечатления. Проведение этого мероприятия – отличная идея, которую можно расширять в плане представительства участников. Оценочное сообщество довольно большое и существует немало смежных с оценкой ведомств, организаций,

госструктур, с которыми мы делаем одно общее дело. Такие мероприятия могли бы быть площадкой для неформального общения участников рынка, обсуждения проблем, нахождения новых точек взаимодействия и взаимопонимания между ними.



Виктор Волкорезов, ЗАО «Икс»

Впечатления от Спартакиады остались самые лучшие. Я люблю такие меро-

приятия, где музыка не гремит, где слышно людей, здесь было именно так. Хотелось бы, чтобы мероприятие повторилось в будущем.



**Начальник
отдела продаж
Управления ипо-
течного и част-
ного кредитова-
ния ЗАО
«М БАНК» Анна
Анатолевна
Чернышева**

Что выгоднее сейчас: покупать квартиру на первичном или вторичном рынке? Какие ставки действуют по ипотечным программам на покупку новостроек и недвижимости на вторичном рынке?

То, где приобретать квартиру, – в новостройке или на вторичном рынке жилья и что в итоге выгоднее, зависит исключительно от ваших возможностей и потребностей. Сегодня мы не будем говорить об элитной недвижимости, речь пойдет о жилье бюджетного уровня.

Имея определенную сумму денежных средств или планируя взять ее в кредит, необходимо понимать, что на вторичном рынке жилья на эту сумму вы приобретете меньше квадратных метров, чем на первичном (при условии начального этапа строительства).

Однако если вам срочно необходимо жилье, то будет правильнее сделать выбор в пользу вторичной недвижимости. В таком случае вы сразу сможете въехать в квартиру и, при скромных запросах с вашей стороны, затратить меньше средств на ее ремонт. При приобретении в кредит квартиры на вторичном рынке вы заплатите меньше процентов, так как обычно процентная ставка по ипотеке на покупку такой квартиры будет ниже, чем по кредиту на приобретение новостройки. Связано это с тем, что банк берет квартиру в залог и тогда кредит считается обеспеченным. Если говорить о выгодной ставке – М БАНК предлагает ипотечную программу «Классический», где ставки на покупку вторичного жилья составляют от 9,1 до 12,4% годовых.

Если жилье у вас уже есть, но вы хотите улучшить условия проживания, либо приобрести квартиру в качестве инвестиций – ваш выбор новостройка. В этом случае вы получите боль-

шее количество собственных метров, а также возможность сделать ремонт и планировку квартиры «под себя». При этом важно знать, что ставка по ипотечному кредиту на приобретение квартиры в строящемся доме будет выше, и вам придется отрывать от семейного бюджета большую сумму на ежемесячные платежи до момента оформления квартиры в собственность и передачи ее в залог банку.

Если говорить о процентной ставке по ипотечным кредитам на приобретение квартиры на первичном рынке жилья, то в настоящий момент М БАНК предлагает обратить внимание на программу «Новостройка», в рамках которой действует акция «13-14-15». Согласно условиям акции, процентная ставка по кредиту является фиксированной и составляет 13% годовых, размер первоначального взноса должен быть не менее 14%, срок кредитования составит 15 лет. При этом новоселам также стоит подумать о средствах на ремонт и обустройство новой квартиры.



**Руководитель
аналитическо-
го центра АИЖК
Михаил
Гольдберг**

Что превалирует сейчас в ипотечном кредитовании: кредиты на покупку недвижимости на первичном или вторичном рынке?

В 2013 году наблюдалась тенденция роста доли сделок с ипотекой в новостройках. По оценкам АИЖК, доля ипотеки в реализации нового жилья составляет до 40%, а по некоторым объектам сделки с ипотекой составляют более 50% и доходят до 70-80% объема продаж.

Опережающие темпы роста ипотечного кредитования на приобретение жилья в новостройках связаны с тем, что все большее число граждан при покупке жилья ориентируется именно на этот сегмент.

Как правило, при приобретении жилья одного класса в одном районе более выгодным по цене является жи-

лье на первичном рынке. Стоимость строящегося объекта недвижимости на более ранних сроках строительства может быть еще ниже. Кроме того, в условиях экономической нестабильности и снижения курса рубля растет привлекательность недвижимости как инвестиционного инструмента.

Недвижимость – это инструмент долгосрочной инвестиционной стратегии: на длинном периоде времени цены на жилье обычно растут, несмотря на то, что во время кризиса здесь возможны серьезные колебания. Заемщик, рассчитывающий сохранить свои средства от обесценения, вполне может воспользоваться кредитным плечом и взять ипотеку. Дополнительную привлекательность недвижимости обеспечивает то, что сейчас количество понятных долгосрочных инвестиционных инструментов для неквалифицированных инвесторов достаточно мало.

С инвестиционной точки зрения более выгодно приобретение квартир на первичном рынке недвижимости на максимально ранней стадии строительства и продажа объекта после регистрации права собственности. При этом такой объект должен обладать высокой степенью ликвидности (то есть на него должен быть высокий спрос).

Нужно отметить, что покупатели новостроек сейчас достаточно хорошо защищены на законодательном уровне. При приобретении квартиры в строящемся многоквартирном доме наиболее защищенными являются участники долевого строительства в рамках 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ». В этом случае с участником долевого строительства заключается договор участия в долевом строительстве (если второй стороной является застройщик) или договор уступки прав требований по договору участия в долевом строительстве (если есть посредник). Такие договоры подлежат государственной регистрации. **И**

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

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

 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»	«Доступная ипотека»	Рубли РФ	От 300 000 руб. до суммы, в зависимости от региона присутствия Банка	От 10,6% до 11,1%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека БЖФ» – «Универсальный- найм» (Покупка/ под Залог)	Рубли / Доллары США	От 450 000 до 15 000 000	ПОКУПКА: от 12,49% до 21,49%; ПОД ЗАЛОГ: от 12,99% до 22,49%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека БЖФ» - «Универсальный» (Покупка/ под Залог)	Рубли / Доллары США	От 450 000 до 15 000 000	ПОКУПКА: от 12,99% до 21,99% ПОД ЗАЛОГ: от 13,99% до 23,49%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека БЖФ» – «Экспресс» (Покупка/ под Залог)	Рубли / Доллары США	От 450 000 до 10 000 000	ПОКУПКА: от 13,99% до 22,99% ПОД ЗАЛОГ: от 14,99% до 24,49%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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 10 до 30 лет	От 20%	Нет ограничений	Нет	– Хотя бы одним из заемщиков-залогодателей должен являться гражданин, относящийся к Перечню социальных категорий – Размещение Заемщиками на текущем счете средств в размере 2 аннуитетных платежей на момент выдачи кредита и до последнего числа срока, предусмотренного для уплаты третьего платежа
От 1 до 20 лет	Квартира: покупка от 20%; залог КЗ - 70%; Дом: покупка от 50%; залог КЗ- 50%; Комм. нед.: покупка от 40%; залог КЗ - 50%; при использовании средств мат капитала на первый взнос по Квартире размер ПВ может быть уменьшен на 10%	Нет ограничений	Нет	Компания-работодатель: При залоге: – Возможна выдача кредита одновременно в полной сумме или несколькими частями – Траншами (Кредитная линия). – Возможно использование кредита на закрытие других кредитных обязательств клиента
От 1 до 20 лет	Квартира: покупка от 20%; залог КЗ – 70%; Дом: покупка от 50%; залог КЗ – 50%; Комм. нед.: покупка от 40%; залог КЗ – 50%; при использовании средств мат капитала на первый взнос по Квартире размер ПВ может быть уменьшен на 10%	Нет ограничений	Нет	- возможно подтверждение дохода справкой по форме банка; - возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал; - в залог принимается квартира третьих лиц; - при кредитовании (под залог имеющейся недвижимости) в объекте залога могут быть зарегистрированный третий лиц; - Возможна выдача кредита одновременно в полной сумме или несколькими частями – Траншами (Кредитная линия). - Возможно использование кредита на закрытие других кредитных обязательств клиента
От 1 до 20 лет	Квартира: покупка от 30%; залог КЗ – 60%; Дом: покупка от 50%; залог КЗ – 50%; Комм. нед.: покупка от 40%; залог КЗ – 50%; при использовании средств мат капитала на первый взнос по Квартире размер ПВ может быть уменьшен на 10%	Нет ограничений	Нет	- возможно подтверждение дохода справкой по форме банка; - возможно подтверждение дохода заявительной формой (без справок с работы) при сумме кредита до 4 000 000руб.; - возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал; - в залог принимается квартира третьих лиц; - при кредитовании (под залог имеющейся недвижимости) в объекте залога могут быть зарегистрированный третий лиц; - Возможна выдача кредита одновременно в полной сумме или несколькими частями – Траншами (Кредитная линия). - Возможно использование кредита на закрытие других кредитных обязательств клиента

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека БЖФ» – «ЛАЙТ» (Покупка/под Залог)	Рубли / Доллары США От 450 000 до 7 000 000	ПОКУПКА: от 15,49% до 24,99% ПОД ЗАЛОГ: от 16,49% до 26,49%
 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%
 БРК Банк Российский Кредит	ОАО «БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ» www.roscredit.ru тел. +7 (495) 967-34-43	Военная ипотека	Рубли РФ До 3 000 000	От 9,5%
 БРК Банк Российский Кредит	ОАО «БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ» www.roscredit.ru тел. +7 (495) 967-34-43	Стандарт	Рубли РФ 300 тыс. – 10 млн. руб. (в зависимости от региона)	От 9,1% до 12,4%
 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 ЗЕНИТ БАНКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ	ОАО Банк ЗЕНИТ +7 (495) 777-57-07 +7 (495) 937-07-37 www.zenit.ru info@zenit.ru	Ипотечный кредит на квартиру	Рубли РФ 540 тыс. – 14 млн. руб. (в Москве и Московской области) 270 тыс. – 10,5 млн. руб. (в других регионах присутствия Банка)	12,6–15,0%
 БАНК ЗЕНИТ БАНКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ	ОАО Банк ЗЕНИТ +7 (495) 777-57-07 +7 (495) 937-07-37 www.zenit.ru info@zenit.ru	Военная ипотека первичный рынок	Рубли РФ 300 тыс. – 2,3 млн. руб.	12,5% на этапе строительства 10,5% после оформления права собственности
 БАНК ЗЕНИТ БАНКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ	ОАО Банк ЗЕНИТ +7 (495) 777-57-07 +7 (495) 937-07-37 www.zenit.ru info@zenit.ru	Военная ипотека Вторичный рынок	Рубли РФ 300 тыс. – 2,35 млн. руб.	10,5%
 ИНВЕСТОРБАНК	Инвесторбанк	Надежный – приобретение жилья на вторичном рынке	Руб. РФ, Долл. США Min. 300 000 руб., эквивалент долл. США – Max. 20 000 000 руб., эквивалент долл. США	От 11,5 – долл. США, От 13,4 – руб. РФ
 ИНВЕСТОРБАНК	Инвесторбанк	Фундаментальный + - приобретение строящегося жилья	Руб. РФ Min. 300 000 руб. – Max. 10 000 000 руб. (Москва, МО, Санкт-Петербург), 5 000 000 руб. (Прочие регионы)	От 13,1 – на этапе строительства, 13 – после оформления права собственности

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 до 20 лет	Квартира: покупка от 50%; залог КЗ – 50%; Комм. нед.: покупка от 50%; залог КЗ – 50%; при использовании средств мат капитала на первый взнос по Квартире размер ПВ может быть уменьшен на 10%	Нет ограничений	Нет	<ul style="list-style-type: none"> - возможно подтверждение дохода заявительной формой (без справок с работы); - возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал; - в залог принимается квартира третьих лиц; - при кредитовании (под залог имеющейся недвижимости) в объекте залога могут быть зарегистрированный третий лиц; - Возможна выдача кредита одновременно в полной сумме или несколькими частями – Траншами (Кредитная линия). - Возможно использование кредита на закрытие других кредитных обязательств клиента
От 1 до 20 лет	Кредит предоставляется под залог жилой и коммерческой недвижимости. Соотношение Кредит / залог – от 50%	Нет ограничений	Нет	<ul style="list-style-type: none"> - 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)
До 20 лет	От 20%	Без ограничений по срокам, комиссий и штрафов	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
До 30 лет	От 10%	Без ограничений по срокам, комиссий и штрафов	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
3-30 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
До 30 лет	От 15%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Подтверждение доходов справкой по форме Банка. Кредитование квартир в собственности менее 3-х лет
От 1 года и до достижения военнослужащим возраста 45 лет	От 10% до 70%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Предоставляется только участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих
От 1 года и до достижения военнослужащим возраста 45 лет	От 50% до 70%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Предоставляется только участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих
36–360	От 20 %	Допускается полное или частичное досрочное погашение кредита, без каких – либо ограничений	Страхование (личное, имущественное, титульное) – по тарифам страховых компаний Оценка предмета залога – по тарифам оценочных компаний Услуги по государственной регистрации – по тарифам госорганов	Отсутствуют
36–360	От 20 %	Допускается полное или частичное досрочное погашение кредита, без каких – либо ограничений	Страхование (личное, имущественное) – по тарифам страховых компаний Оценка предмета залога – по тарифам оценочных компаний Услуги по государственной регистрации – по тарифам госорганов	Отсутствуют

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 20 лет БАНК ИТБ 8(800)555-00-77 http://www.bankitb.ru	Новоселье стандарт	Рубли	До 10 млн.	От 11,5%*
 20 лет БАНК ИТБ 8(800)555-00-77 http://www.bankitb.ru	Материнский капитал Премиум	Рубли	До 18 млн.	От 10,75%*
 МБАНК МОССТРОЙЭКОНОМБАНК 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 www.mseb.ru +7 (495) 787-38-38	«Выгодный 5/7»	Рубли РФ	От 600 000 без ограничения	От 11,75%
 МБАНК МОССТРОЙЭКОНОМБАНК www.mseb.ru +7 (495) 787-38-38	«Квартира. Рубли»	Рубли РФ	От 600 000 без ограничения	От 12,5%
 МБАНК МОССТРОЙЭКОНОМБАНК 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 9,5% в долларах
 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 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Единое решение	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	12,9%
 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 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 8-800-250-0-520; 8(495)777-000-1; www.mtsbank.ru	Ипотека по 2-м документам	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 12,75%
 20 лет 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 15,25 %
 20 лет 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 16,25 % (до оформления права собственности); от 11,5 % до 15,25 % (после оформления права собственности)

La Terra

НЕДВИЖИМОСТЬ
Москвы и Подмосковья

www.100kvm.ru

- аренда, найм
- купля-продажа, обмен
- сопровождение
- оформление
- регистрация
- ипотека, военная ипотека

г. Москва
ул. Павловская, 6, оф. 13
+7 (495) 782-53-64
+7 (925) 504-54-75



СТОЛИЧНЫЙ
ЦЕНТР
КРЕДИТОВАНИЯ

www.dc-credit.ru
Тел.: 8 (495) 953-01-15
e-mail: info@dc-credit.ru

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ:

- на покупку квартиры
- на покупку коттеджа
- на покупку таунхауса
- специальные условия для государственных служащих
- ипотека по 2-м документам с первоначальным взносом от 30%

КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ:

- наличные деньги под залог квартиры
- наличные деньги под залог коттеджа

Metrium

Новостройки Москвы и Московской области

Широкий выбор ипотечных программ банков-партнёров

Статус Риелт
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

ул. Садовая-Каретная | +7 (495) 960-39-26 | status-r@status-r.com
д. 8, стр.6, Москва | +7 (915) 349-38-98 | status-r.com

РусКапиталГрупп
Микрофинансовая организация
Кредитное агентство
Надежность и доверие

Инвестиции «Золотая осень»
доход до 36% годовых

ООО «Кредитное агентство «РусКапиталГрупп»
Москва, Рязанский пр-т, д.24, корп. 2, офис №1104, этаж 11
8 495 225 6018
8 800 700 7993
investing@rkgrupp.ru

**АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
«АКСИОМА»**

www.axiomreality.ru
8 (495) 979-53-83 | 8 (903) 774-85-15

СРОЧНЫЙ ВЫКУП ♦ ИПОТЕКА ♦ КУПЛЯ-ПРОДАЖА
БЕСПЛАТНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

**НОРОЕ
ИЗМАЙЛОВО**

**КВАРТИРЫ
С ОТДЕЛКОЙ**
МИКРОРАЙОН ЗАСЕЛЕН

ИПОТЕКА ОТ 8,5%

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495 **995 888 0**

**НОВОЕ ТУШИНО
UP! КВАРТАЛ**

**КВАРТИРЫ
С ОТДЕЛКОЙ**
АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ИПОТЕКА ОТ 8,5%

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495 **995 888 0**

**ЗАПАДНОЕ КУНЦЕВО
UP! КВАРТАЛ**

**КВАРТИРЫ
С ОТДЕЛКОЙ**
ИДЕТ ЗАСЕЛЕНИЕ

СКИДКИ ДО 5%*

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495 **995 888 0**

MHOUSE

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

ИПОТЕКА ОТ 8,5%

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

495 **995 888 0**



КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ:

Целевые кредиты
Кредит без залогов и поручителей
Потребительские Кредиты наличными
на любые цели

ЭКСПРЕСС КРЕДИТЫ
КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ
КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

www.dc-credit.ru
Тел.: 8 (495) 601-90-00
e-mail: info@dc-credit.ru

- ОЦЕНКА БИЗНЕСА
- ОЦЕНКА ЦЕННЫХ БУМАГ
- ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ
- ОЦЕНКА МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ
- ОЦЕНКА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ
- ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ
- ОЦЕНКА ЗЕМЛИ

125212, Москва
ул. Адмирала Макарова, 8
Тел.: +7 (495) 380-11-38, 411-22-14
E-mail: info@obiks.ru • www.obiks.ru



Статус Риелт

жилая • загородная • коммерческая • элитная
недвижимость

гибкие цены индивидуальный подход



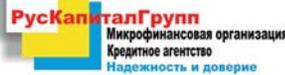
Новостройки Москвы
и Московской области

Широкий выбор ипотечных программ банков-партнёров

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

- ОЦЕНКА БИЗНЕСА
- ОЦЕНКА ЦЕННЫХ БУМАГ
- ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ
- ОЦЕНКА МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ
- ОЦЕНКА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ
- ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ
- ОЦЕНКА ЗЕМЛИ

125212, Москва
ул. Адмирала Макарова, 8
Тел.: +7 (495) 380-11-38, 411-22-14
E-mail: info@obiks.ru • www.obiks.ru



Займы за 15 минут
для жителей Москвы и МО до 50 000 рублей

ООО «Кредитное агентство «РусКапиталГрупп»
Москва, Рязанский пр-т, д.24,
корп. 2, офис №1104, этаж 11
8 495 225 6018
8 800 700 7993
zaim@rkgрупп.ru

НОВОЕ ТУШИНО UP! КВАРТАЛ

ТУШИНСКАЯ

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

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



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 АКБ "СВЯЗЬ БАНК".
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ И ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ: WWW.FSK-LIDER.RU.



495 995 888 0

MHOUSE

100 МЕТРОВ ОТ УЛ. АК. ЯНГЕЛЯ

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

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



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". ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДО 30.11.2014
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ И ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ НА САЙТЕ: WWW.FSK-LIDER.RU.



495 995 888 0

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 8 до 30 лет	От 10%	Без ограничений	*платеж за снижение процентной ставки 1,9% от суммы кредита, но не менее 15 000 руб.	До 3-х созаемщиков по кредиту
От 5 до 25 лет	От 5%	Без ограничений	*платеж за снижение процентной ставки 4,5% от суммы кредита, но не менее 15 000 руб.	До 3-х 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 10%	Без ограничений	Отсутствуют	Специальное предложение на приобретение квартиры в новостройках у застройщиков-участников программы
От 3 до 10 лет		Без ограничений	Отсутствуют	В залог принимается квартира 3-х лиц; В объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
До 25 лет		Без ограничений	Отсутствуют	Сумма кредита определяется платёжеспособностью клиента, но не более остатка судной задолженности
До 25 лет	От 35%	Без ограничений	Отсутствуют	
От 1 год (12 мес) до 30 лет (360 мес)	От 10%	Без ограничений	Комиссия: Плата за снижение процентной ставки на 1 п.п., 0,5 % от суммы кредита, но не менее 9 000 рублей и не более 50 000 рублей. Опция кредитования «Снизь свою ставку!»	–
От 1 год (12 мес) до 30 лет (360 мес)	От 20%	Без ограничений	Комиссия: Плата за снижение процентной ставки на 1 п.п., 0,5 % от суммы кредита, но не менее 9 000 рублей и не более 50 000 рублей. Опция кредитования «Снизь свою ставку!»	–

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 Промсвязьбанк ОАО «Промсвязьбанк» Тел. 8 800 555 20 20. http://www.psbank.ru	«Новостройка»	RUR	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб	12,75% – после регистрации права собственности, +1% до регистрации права собственности
 Промсвязьбанк ОАО «Промсвязьбанк» Тел. 8 800 555 20 20. http://www.psbank.ru	«Вторичный рынок»	RUR	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб	11,5-13,25%
 Промсвязьбанк ОАО «Промсвязьбанк» Тел. 8 800 555 20 20. http://www.psbank.ru	«Залоговый кредит целевой»	RUR	От 500 000 руб. до 30 000 000 руб	11,5-13,25%
 УРАЛСИБ ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Новостройка	Рубли РФ	От 300 тыс. до 15 млн рублей по Москве (10 млн рублей по Мос.обл)	13,5%* годовых
 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
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1985	«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 12,5% до 16,5%. 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

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

 БАНК ЗЕНИТ БАЛКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ	ОАО Банк ЗЕНИТ +7 (495) 777-57-07 +7 (495) 937-07-37 www.zenit.ru info@zenit.ru	Потребительский кредит для военнослужащих	Рубли РФ	30 тыс. – 1 млн. руб.	12,5**–20,0%
 БАНК ЗЕНИТ БАЛКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ	ОАО Банк ЗЕНИТ +7 (495) 777-57-07 +7 (495) 937-07-37 www.zenit.ru info@zenit.ru	Потребительский кредит на любые цели	Рубли РФ	60 тыс. – 1 млн. руб. (в Москве и Московской области) 30 тыс. – 300 тыс. руб. (в других регионах присутствия Банка)	16,0–23,35%
 БАНК ЗЕНИТ БАЛКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ	ОАО Банк ЗЕНИТ +7 (495) 777-57-07 +7 (495) 937-07-37 www.zenit.ru info@zenit.ru	Потребительский кредит под залог жилой недвижимости	Рубли РФ	540 тыс. – 14 млн. руб. (в Москве и Московской области) 270 тыс. – 10,5 млн. руб. (в других регионах присутствия Банка)	12,0–18,0%

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

** Ставка указана с учетом скидки при предъявлении купона на скидку.

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 36 до 300 месяцев	15–80%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма частичного досрочного погашения неограниченна	Отсутствуют комиссии за выдачу кредита, ведение счета, досрочное погашение. Страхование осуществляется по желанию клиента. 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. Страхование осуществляется по желанию клиента	В случае предоставления справки по форме банка ставка не увеличивается
От 36 до 300 месяцев	–	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма частичного досрочного погашения неограниченна	Отсутствуют комиссии за выдачу кредита, ведение счета, досрочное погашение. Страхование осуществляется по желанию клиента	В случае предоставления справки по форме банка ставка не увеличивается
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
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
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 1МРОТ), 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 iroteka@forabank.ru , срок рассмотрения заявки до 2 рабочих дней

До 7 лет.	Отсутствует	Без ограничений	Отсутствуют	Возможность использования потребительского кредита в качестве первоначального взноса по программе «Военная ипотека»
До 5 лет	Отсутствует	Без ограничений	Отсутствуют	При подтверждении доходов справкой по форме Банка, ставка по кредиту увеличивается на 2 %
До 15 лет.	–	Без ограничений.	Комиссии по кредиту отсутствуют	Кредит на любые цели не связанные с предпринимательской деятельностью под залог жилой недвижимости Размер кредита до 60 % от стоимости

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ИНВЕСТТОРБАНК	Премиальный – кредит под залог недвижимости	Руб. РФ, Долл. США	Min.: 500 000 руб. (Москва, МО, Санкт-Петербург), 300 000 руб. (Прочие регионы), эквивалент долл. США – Max. 40 000 000 руб. (Москва, МО, Санкт-Петербург), 20 000 000 руб. (Прочие регионы), эквивалент долл. США	От 10,5 – долл. США, От 14,5 – руб. РФ
 БАНК ИТБ 8(800)555-00-77 http://www.bankitb.ru	Деньги под рукой	Рубли РФ	До 100 000	От 28% годовых
 БАНК ИТБ 8(800)555-00-77 http://www.bankitb.ru	Достаточный	Рубли РФ	До 500 000	От 23% годовых
 М БАНК www.mseb.ru +7 (495) 787-38-38	Кредит наличными	Рубли РФ	От 50 000 до 1 000 000	24% от 200 000 руб. 28% – до 200 000 руб.
 Банк Петрокоммерц 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Потребительский кредит без обеспечения Стандарт+	Рубли РФ	от 50 000 до 3 000 000 рублей	От 13% до 24% годовых
 УРАЛСИБ	Потребительский кредит без обеспечения «4 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах, документ, подтверждающий наличие имущества)	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 50 тыс. руб.; Max – 750 тыс. руб.	22,5 % в рублях РФ; 18,5% в долларах США и Евро

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 Банк Петрокоммерц 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	Формула – авто	Рубли РФ	До 4 500 000 в зависимости от первоначального взноса и предоставленных документов	От 12% до 14,5% годовых
 УРАЛСИБ	Программа «Автомобили в кредит»	Рубли РФ, Доллары США, Евро	Min – 80 тыс. руб.; Max – 3 млн. руб.	13,5%–16,5%* в рублях РФ; 10,0%–12,5%* в долларах США и Евро

ГИД ПО КРЕДИТАМ МСБ

 Банк Петрокоммерц 8-800-200-6-411 www.pkb.ru	КП Частный	Руб.	До 150 млн руб.	От 14,25%
---	------------	------	-----------------	-----------

* Процентная ставка зависит от размера первоначального взноса и срока кредитования. Процентная ставка за пользование кредитом увеличивается на 1,5 процентных пункта при приобретении подержанных транспортных средств.

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
6–120	–	Допускается полное или частичное досрочное погашение кредита, без каких – либо ограничений	Страхование (личное, имущество, титульное) – по тарифам страховых компаний Оценка предмета залога – по тарифам оценочных компаний Услуги по государственной регистрации – по тарифам госорганов	Процентная ставка действует при оплате Заемщиком комиссии за снижение процентной ставки по кредитному договору – 1,5%. При неуплате комиссии указанная процентная ставка повышается на 2% годовых
До 3 лет	Нет	Без моратория и штрафов	Нет	Срок принятия решения о выдаче кредита – от 10 минут. Документы – только паспорт. Беспроцентный период – до 56 дней. Без подтверждения доходов. Возобновляемый лимит
До 3 лет	Нет	Без моратория и штрафов.	Нет	Возможно подтверждение дохода справкой по форме банка
От 1 до 36 мес.	Отсутствует	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Нет ограничений по минимальной сумме	Нет	Подтверждение занятости и дохода (справка 2-НДФЛ/по форме банка или налоговая декларация).
От 3 месяцев до 7 лет.	Не предусмотрен	Без ограничений	Не предусмотрены	Не предусмотрены
12–60 мес.	–	Без моратория и комиссии за досрочное погашение.	Отсутствуют	Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для клиентов, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Без заключения указанного договора страхования процентная ставка увеличивается на 3 процентных пункта. По программе «4 документа» ставка уменьшается на 1 процентный пункт при условии предоставления клиентом Заявления о регистрации в системе информационного обмена Пенсионного фонда с указанием страхового номера индивидуального лицевого счета (СНИЛС) в момент подачи документов для рассмотрения кредита

От 1 года до 5 лет.	Не менее 10% от стоимости автомобиля.	Без ограничений	Единовременный процентный платеж: 6 000 рублей.	Автомобиль должен быть застрахован по риску КАСКО в течение всего срока кредитования.
От 1 года до 5 лет	От 15%	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Отсутствуют	В качестве первоначального взноса по кредиту возможен trade-in по автомобилю, находящемуся в собственности, либо в залоге в БАНКЕ УРАЛСИБ. При расчете суммы автокредита может быть учтен совокупный доход семьи. Возможно оформление автомобиля в собственность ближайшего родственника. Возможно оформление КАСКО в кредит

До 10 лет	От 15%	-	-	Страхование не предусмотрено
-----------	--------	---	---	------------------------------

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ В МОНАКО

22 ноября 2014 года

ВТОРАЯ СЕССИЯ



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ ФОРУМА

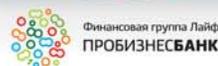
- Государственная Дума
 - Совет Федерации
- Министерство финансов
- Министерство экономического развития
 - Центральный банк РФ
- Агентство по страхованию вкладов

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ



www.orgkomitet.com

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



СПОНСОРЫ



ПАРТНЕРЫ



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

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

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

Рубрики

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

Общие данные:

Формат А4 (205Х265)

Периодичность 6 раз в год

Объем 48 полос +

Тираж 15 000 экз.

ЗАДАЙ ВОПРОС БАНКИРУ

Уважаемые читатели!

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

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

Здравствуйте, уважаемый читатель!

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

✂ -----

АНКЕТА ЗАЕМЩИКА

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

✂ -----

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

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

Мы хотим быть Вам полезны и надеемся на плодотворное сотрудничество!



ГАЗПРОМБАНК



**ГИБКИЕ
УСЛОВИЯ**

ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ

8 800 100 07 01

(звонок бесплатный на территории РФ)

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

gazprombank.ru

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия Банка России №354. Реклама

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