

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

Журнал важных решений



№6 (43) ноябрь-декабрь 2014

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



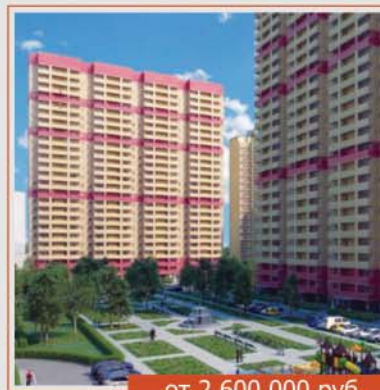
от 3 600 000 руб.

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 РОЩА, 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

Генеральный директор, издатель
Даниил Слуцкий

Главный редактор
Софья Ручко

Коммерческий директор
Юлия Островская

Обозреватели
Татьяна Баирампас, Дарья
Гетманова, Ирина Овечкина

Верстка
Татьяна Котелкина

Корректор
Инна Кроль

Рекламная служба
Дмитрий Грицак, Андрей Злобин,
Анастасия Лисица,
Дмитрий Силенко

Фото
Даниил Слуцкий, shutterstock

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

Размещение рекламы:
info@ipocred.ru.

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

Номер подписан в печать
в 18 часов 03.12.2014

Тираж 25 000 экз.
Отпечатано в ООО «Формула
Цвета».

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

Слово редактора 2

Автокредитование 4

События 8; 30

Пластиковые карты
Больше тратишь – больше прибыли:
как заработать на cashback? 9

Недвижимость
Осторожно – квартира:
как выбрать жилье на вторичном рынке 17
Аренда недвижимости: цена вопроса 20

Ипотека
Заемщик под защитой: насколько выгодно
страхование ответственности? 24
Легкая ипотека:
кому выдадут кредит на льготных условиях? 27

Оценка
Генеральный директор некоммерческого
партнерства НП «АРМО» Елена Петровская:
«Мы объединяем лучших» 32
Интервью с экспертом НП «АРМО»
Сергеем Лазуткиным 36

Дистанционный банкинг
Банк на диване: как стать ближе к клиенту? 35

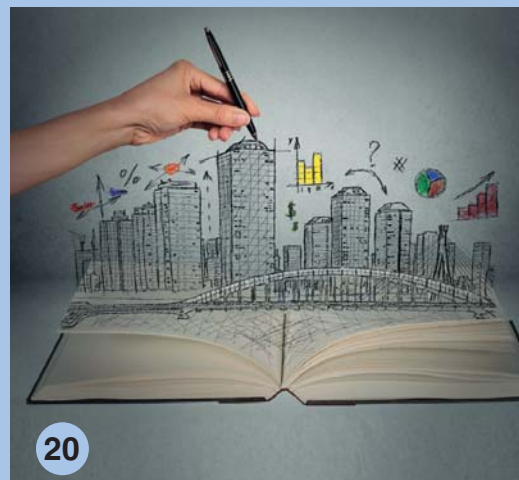
Гид по кредитам 42

Style
Дневник Елены Портмоне 48

35



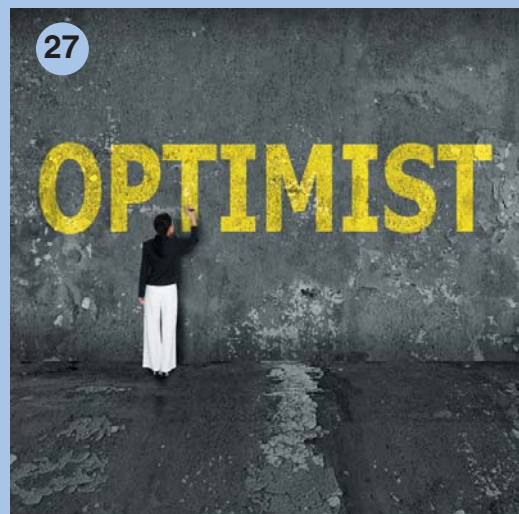
4



20



24



27

КОНСТАНТА СТАБИЛЬНОСТИ


Стоимость недвижимости сейчас не растет. Во всяком случае, не растет так, как раньше. Этот факт радует потенциальных покупателей и огорчает продавцов, а также тех, кто квартиру уже купил, особенно с инвестиционными целями.

Но поводов для беспокойства нет. Недвижимость в России всегда была и будет самым лучшим приобретением.

Отношение к собственности в стране – особое. Может быть, поэтому и нормального рынка арендного жилья здесь, в отличие от Европы, нет. Люди хотят именно приобретать квартиру, а не снимать ее. И в первую очередь, когда появляются свободные деньги, отправляются за этой покупкой. При том неважно, какой она будет по счету – первой, второй, третьей или четвертой. Эта уверенность – в важности и надежности таких приобретений – присутствует на ментальном уровне. И действительно, что лучше может защитить средства и принести доход в будущем?

Поэтому, какими бы там ни были колебания рубля, кризисы, падения, недвижимость всегда будет в тренде. Она может дешеветь, стагнировать, но в итоге в долгосрочной перспективе постоянно дорожать.

Ипотека помогает решить квартирный вопрос, и с этой точки зрения ее можно рассматривать не только как кредитный, но и как инвестиционный инструмент. Хотя он и имеет такую отложенную во времени отдачу. Квартира, приобретенная на заемные средства, будет приносить доход все-таки после того, как вы расплатитесь с банком. Но все равно будет.

Законы рынка недвижимости просты и понятны. Квартира не приносит собственнику каких-то грандиозных хлопот и опасений. Это не просто стены с крышей. А много больше. Как минимум – уверенность в завтрашнем дне. 

Софья Ручко,
главный редактор

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ



ЭЛИТА
НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ

24 декабря
2014 года

г. Москва
ГК «Президент-Отель»



Тридцать четвертая

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ «ЭЛИТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»

Учредители Премии: Фонд содействия развитию предпринимательства и Международный бизнес клуб (МБК).

Премия учреждена в 2008 году по инициативе членов комитета Государственной Думы ФС РФ по экономической политике и предпринимательству.

Премия проводится при одобрении Государственной Думы ФС РФ, Совета Федерации ФС РФ, Счетной палаты РФ, Министерства экономического развития и торговли РФ, Совета Министров Союзного Государства Беларуси и России, Московской городской Думы, Ассоциации региональных банков России и Российского союза налогоплательщиков.

Традиционно церемонии награждения Премией «Элита национальной экономики» проходят в торжественной обстановке с участием представителей государственной власти, звезд эстрады, известных политиков и общественных деятелей.

РЕКЛАМА



Для того, чтобы принять участие в Премии, необходимо обратиться в ФСРП:
8 (495) 542-34-40, 8 (495) 539-63-19

www.fsrp.ru



КРЕДИТ НА КОЛЕСАХ:

КАКИЕ ПРОГРАММЫ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ДЕЙСТВУЮТ СЕЙЧАС?

На рынке автокредитования присутствуют самые разные предложения: займы на новые авто и подержанные, со страхованием и без страхования, с нулевым первоначальным взносом и обратным выкупом. Многие из них по-настоящему выгодны для клиентов, так как позволяют оперативно купить авто на приемлемых условиях, не дожидаясь повышения цен.

Антирекорды курса рубля отражаются не только на табло обменных пунктов, но и на стоимости импортных товаров. О необходимости повышения цен уже объявили такие концерны, как BMW и Audi. Некоторые марки сохраняют уровень цен 2014 года до весны, поэтому начало следующего года можно считать оптимальным временем для покупки авто, в том числе и за счет кредитных средств.

Сами автокредиты тоже постепенно дорожают: неблагоприятные внешние и внутренние экономические факторы заставляют банки поднимать ставки практически по всем кредитным продуктам. На текущий момент кредит на приобретение ТС выдается в среднем под 12-20% годовых. Ставки зависят от типа автомобиля, размера первоначального взноса, срока и суммы кредитования, наличия тех или иных страховых полисов. Дороже всего обходятся кредиты на поддержанные авто, приобретенные у неофициальных дилеров, – ставки по ним достигают 30% годовых и выше.

Впрочем, с начала 2015 года вступает в силу ограничение ставок по потребкредитам в соответствии с законом № 353-ФЗ «О потребительском кредите». Максимальная ставка по кредитам на приобретение новых авто установлена на уровне 20,3%, на покупку машин с пробегом – 31,2% годовых.

Еще недавно автомобиль эконом-класса можно было купить в долг на весьма привлекательных условиях: государство было готово субсидировать часть процентной ставки по займам на новые машины стоимостью до 750 тыс. рублей, и клиент платил за пользование кредитом лишь 7-8% годовых. Однако сейчас программа льготного кредитования свернута. Как сообщает Минпром-

торг, в конце 2014-начале 2015 года приоритетным является поддержка не частных, а муниципальных покупок автотранспорта, в частности грузового и автобусного. Правда, министерство обещало отслеживать ситуацию на рынке эконом-авто, прежде всего российского производства, и в случае необходимости возобновить программу льготного кредитования физлиц. Однако пока – в ситуации экономической нестабильности – это представляется маловероятным.

Сегодня большинство автокредитов выдаются на срок от 6 месяцев до 5-7 лет. Самые выгодные условия обычно предоставляются по займам сроком до 12 месяцев с первоначальным взносом 30-50% от стоимости автомобиля: ставки по ним составляют 12-15%. Также на рынке немало предложений с нулевым первоначальным взносом и ставками в диапазоне 15-27%. Многие банки выдают автокредиты по минимальному пакету документов. В ряде случаев официальное подтверждение доходов по форме НДФЛ требуется только тогда, когда сумма кредита превышает 800 тыс. –1 млн рублей.

Новый друг лучше старых двух

Выгоднее всего приобретать на заемные средства новые авто. Каждый автопроизводитель стремится реализовывать свою продукцию по привлекательной кредитной программе, а для выполнения планов продаж предлагает клиентам скидки на автомобиль при покупке в кредит. Распространена схема, по которой скидка от производителя покрывает часть процентной ставки по кредиту. Это устраивает всех участников сделки: у дилеров растут продажи, у банков – клиентская база, а покупатели получают новые авто, не дожидаясь, пока на счете накопится достаточная для такого приобретения сумма.

Например, в рамках программы Ford Credit от ООО «Форд Соллерс Холдинг» при покупке в кредит автомобилей Ford Focus, Mondeo, Kuga, Explorer предоставляются такие специальные цены, что в итоге клиент платит столько же, сколько бы он заплатил за авто в кредит под 6,5% годовых. При этом базовая ставка банка-кредитора составляет 15,5% годовых, так что производи-



тель компенсирует более половины стоимости кредита. Подобные условия предоставляются и в рамках программы Opel Finance на покупку автомобилей Opel. Продукцию корпорации Toyota Motor можно приобрести в кредит по сниженным ставкам, воспользовавшись программами автокредитования от Тойота Банка: например, авто Toyota Prius и ряд моделей Lexus продаются в кредит под 8,9% годовых при сроке займа 12 месяцев и первоначальном взносе от 50% стоимости залога.



В 2014 году пользовалась спросом программа утилизации старых авто, позволяющая клиентам получить дополнительную скидку при приобретении новых автомобилей. Сдав в утиль автохлам, можно сэкономить на покупке новой машины в среднем 40-50 тыс. рублей. В частности, Hyundai предоставляет покупателям, предъявившим акт о сдаче старого авто на утилизацию, оформленный не ранее 1 сентября 2014 года, скидку в 50 тыс. рублей от розничной цены на ряд своих моделей. Скидки по программе утилизации можно получить и на автомобили марок АвтоВАЗ, ГАЗ, KIA, Renault и некоторые другие.

Из рук в руки

Если получить кредит на новое российское авто или иномарку не столь сложно, то принять в качестве залога подержанный автомобиль готова далеко не каждая кредитная организация. При этом по статистике в России на покупку одного нового автомобиля приходится почти три сделки купли-продажи авто с пробегом. Многие из них приобретаются в обход автосалонов, напрямую от собственников. Немногие банки выдают автокредиты на такие покупки и, разумеется, компенсируют свои риски повышенными ставками. Например, в Быстро-

Банке действует программа покупки подержанных авто, в рамках которой можно получить кредит под 20-36% в зависимости от размера первоначального взноса и возраста транспортного средства. Аналогичная программа действует в АйМаниБанке: по базовой ставке 20% годовых можно получить деньги на покупку авто не старше 15 лет у частного лица, при этом первоначальный взнос должен составлять как минимум 30% от стоимости транспортного средства.

На покупку подержанного авто напрямую у прежнего владельца можно взять обычный потребительский кредит: из всего разнообразия программ потребкредитования можно выбрать предложение с более выгодными условиями. Если же планируется приобретать машину с пробегом в автосалоне, то вполне реально получить автокредит на щадящих условиях: Газпромбанк, банк «Союз», «Кедр» и другие готовы кредитовать покупателей российских и иностранных подержанных авто под 13-19% годовых. Из своих средств заемщику придется оплатить как минимум 15-20% стоимости транспортного средства.

Наиболее мягкие условия по кредитам на машины с пробегом пред-

лагаются в рамках совместных программ банков и официальных дилеров подержанных авто. Например, по программе Nissan Approved можно купить автомобили с пробегом марки Nissan, ввезенные в Россию официальным импортером Ниссан Мотор Рус и прошедшие полную техдиагностику, в кредит от ЮниКредит Банка под 14-16% годовых. Специальные программы кредитования по ставкам 13-15% годовых действуют в Газпромбанке для покупателей подержанных авто таких марок, как Honda, Mazda, Subaru, Ford и других.

Автообмен

Более половины российских автовладельцев хотели бы менять машину каждые три года, при этом каждый раз при покупке нового авто они сталкиваются с проблемой продажи старого. Выгодно реализовать прежнюю машину, потратив на это минимум времени и сил – задача нетривиальная, если собственник намерен продавать авто через каналы частных объявлений и сарафанного радио. В то же время многие салоны предлагают покупателям схему трейд-ин, по которой дилер покупает у клиента старое авто, засчитывая его стоимость в счет оплаты нового автомоби-

ля. Клиенту нужно лишь доплатить разницу из собственных или кредитных средств – и его повидавшая виды тыква вновь превратится в сияющую свежей краской карету. Важным преимуществом трейд-ин является возможность получить кредит на новое авто без первоначального взноса – на его уплату будут направлены средства, вырученные за прежнюю машину.

В то же время по трейд-ин авто-владелец, скорее всего, получит за старую машину меньше, чем при свободной продаже. Иногда потеря в цене стоит сэкономленных времени и сил, иногда нет: каждая ситуация индивидуальна. Владельцу нужно иметь в виду, что при трейд-ин салон проводит тщательную юридическую и техническую проверку автомобиля. Если машина участвовала в серьезном ДТП, приведшем к нарушению геометрии кузова и другим серьезным последствиям, то салон может отказать в приеме автомобиля по трейд-ин или назначить за него очень низкую цену. Тем же, кто не сомневается в ликвидности своего автомобиля, механизм трейд-ин поможет сэкономить время и обменять машину на новую в кратчайшие сроки.

Также существует схема обратного выкупа – buy-back. Ее смысл заключается в том, что, приобретая авто в кредит, покупатель может выбрать схему погашения с отложенным платежом: в таком случае 20-40% суммы основного долга на конец действия кредитного договора останутся непогашенными. Клиент может либо оплатить отложенный платеж, либо «вернуть» автомобиль в салон, который переведет плату за него в счет погашения задолженности, а остаток вернет клиенту либо перечислит в качестве оплаты новой машины по аналогии со схемой трейд-ин.

Основным плюсом buy-back является низкий ежемесячный платеж по кредиту в течение всего срока погашения, так как значительная часть долга откладывается вплоть до последнего платежного периода.

Со страховкой дешевле

Преобладающая часть программ автокредитования предусматривает обязательное страхование КАСКО залогового автомобиля. Это ощутимо увеличивает бюджет покупки, ведь полная страховка машины по всем видам рисков обходится примерно в 10% от ее стоимости. Заемщик должен оформить полис на весь срок кредитования, а значит, если кредитный договор заключается на 3 года, клиент переплатит примерно 30% от цены авто, что может быть сопоставимо с размером переплат по самому кредиту. Однако это не прихоть банков: вероятность повреждения автомобиля или угона есть, а кредитор не может рисковать залогом. Заемщику тоже спится спокойнее: например, если машину угонят, то он, по крайней мере, не останется без авто и с непогашенным кредитом, так как по его обязательствам перед банком ответит страховая компания.

И все же некоторые покупатели не согласны платить за КАСКО. Вари-

ант автокредита найдется и для них: есть банки, готовые выдавать деньги под залог незастрахованного авто. Программы без КАСКО предлагают, в частности, ВТБ24, банк «Союз», «Акцепт», «Зенит», Татфондбанк. Разумеется, процент за пользование таким кредитом выше среднего.

На ставку по автокредиту может повлиять и наличие страхового полиса жизни и трудоспособности заемщика: например, в банке Ак Барс при оформлении личного страхования ставка снижается на 2%, в Московском кредитном банке – на 1%.

Помимо традиционных видов страхования, на рынке автокредитования встречаются и весьма экзотические. По словам начальника отдела разработки продуктов департамента автокредитования Русфинанс Банка **Алексея Бессонова**, это «страхование от потери работы, GAP страхование (оно позволяет клиенту получить возмещение разницы между первоначальной стоимостью автомобиля и суммой возмещения по КАСКО в случае утраты машины), ДМС при ДТП (обеспечивает оказание экстренной и стационарной неотложной медицинской помощи при полученной травме при ДТП)». **И**

Татьяна Баирампас



ПОСЛЕ БУМА

Бум потребительского кредитования, видимо, миновал. Сейчас на первый план выходят его последствия – ситуация с просроченной задолженностью. На 1 октября 2014 года объем просрочки физлиц составил 600 млрд рублей. Это на 43% больше, чем было в январе.

Возможности решения и развития ситуации обсудили на круглом столе «Проблемы защиты прав потребителей в условиях нового регулирования финансового рынка», который прошел в Совете Федерации.

По словам председателя Комитета по вопросам собственности Госдумы РФ **Сергея Гаврилова**, «особенно остро проблема должников стоит в регионах, и в условиях обострения социальных проблем может серьезно срезонировать ситуация с ростом просроченной задолженности в сфере потребительского кредитования».

В среднем один заемщик должен банку более 70 тыс. рублей. В отдельных регионах (Бурятия, Калмыкия, Ульяновская область) – 90 тыс. рублей. Наиболее рискованные заемщики – одинокие мужчины средних лет; самые дисциплинированные – матери-одиночки. По мнению экспертов, «основная проблема не в существенных объемах задолженности». Серьезные опасения вызывает то, что наибольшая за кредитованность – у самых бедных слоев населения, а в структуре задолженности преобладают потребительские кредиты (самые дорогие и необеспеченные).

«10% людей с доходами ниже прожиточного минимума обслуживают ипотеку, 43% – кредитные карты. Это заемщики с доходами меньше 6 тыс. рублей в месяц», – подчеркнул пред-



седатель правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП) **Дмитрий Янин**.

Поможет ли людям закон о банкротстве физических лиц? Сейчас он готовится ко второму чтению в Госдуме. Этот закон позволит реструктурировать задолженность заемщиков, превышающую 500 тыс. рублей.

Закон о потребительском кредите, который был принят летом, не решил основные проблемы должников. «Так, Центральный банк посчитал среднюю процентную ставку по так называемым «займам до зарплаты», опубликовал релиз, согласно которому займы под 891% годовых признаются легальными», – сказал Дмитрий Янин.

По словам финансового омбудсмена **Павла Медведева**, на первом месте среди жалоб заемщиков стоит вопрос, связанный с реструктуризацией кредитов. Также люди жалуются на некорректный сбор долгов, причем не только коллекторами, но и сотрудниками самих банков. «Сейчас встретить должника одного банка практически невозможно. Обычно люди прокредитованы в 3–5 банках. Рекорд – 31 кредит в 16 банках», – поделился Павел Медведев.

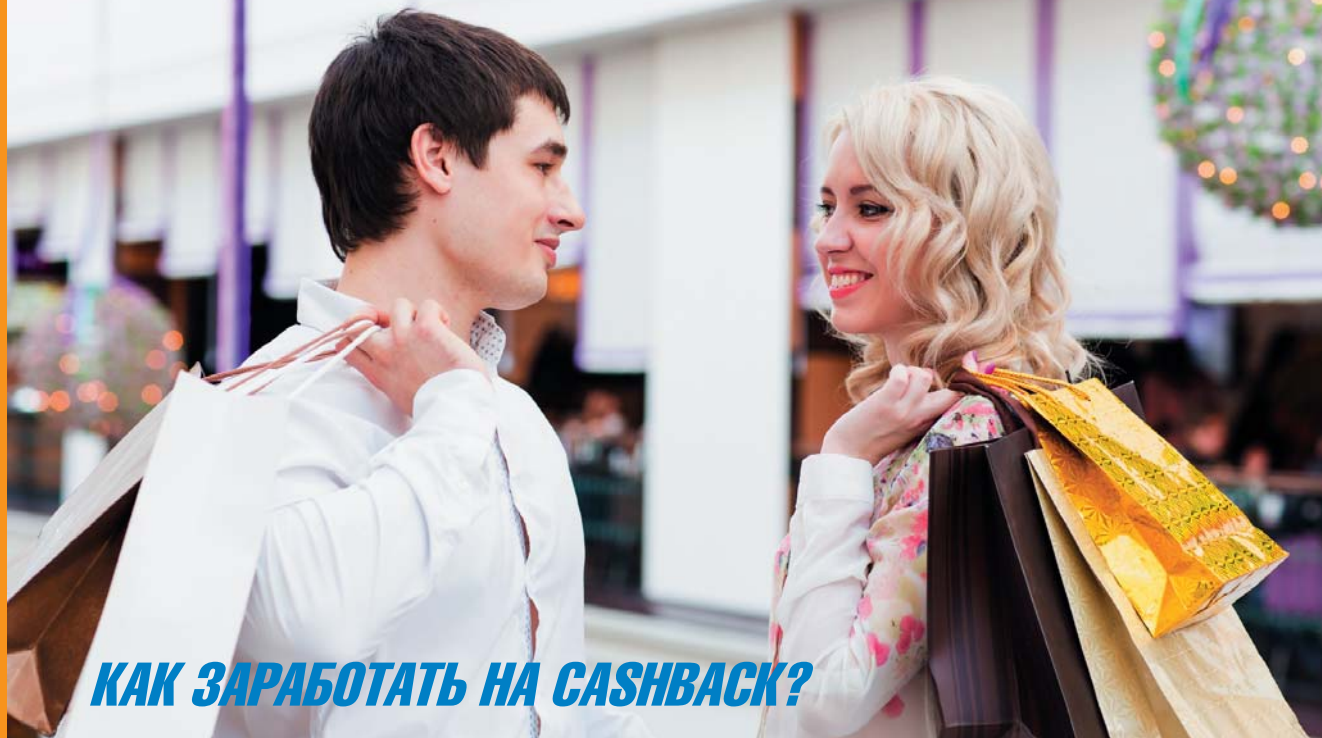
По данным генерального директора Национального агентства

финансовых исследований **Гузели Имаевой**, «больше половины россиян (57%) считает, что их права как потребителей финансовых услуг никак не защищены». У 25% людей есть потребительский кредит, при этом уровень информированности о том, что делать в случае наступления материальных трудностей, крайне низок. Программами рефинансирования пользовалось менее 4% должников. «При наступлении финансовых сложностей заемщики часто выбирают неправильный вариант поведения – они перекредитуются в банках или МФО», – отметила руководитель НАФИ.

К сожалению, не все банки и не всегда выбирают взвешенную политику в вопросах кредитования и финансируют граждан вопреки здравому смыслу. «Мы будем стремиться к тому, чтобы кредитные организации передавали заемщику всю информацию о кредите до выдачи заемных средств. Банки и микрофинансовые организации должны более требовательно относиться к заемщикам», – подчеркнул руководитель Службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Центрального банка **Илья Кочетков**. 

Софья Ручко

БОЛЬШЕ ТРАТИШЬ – БОЛЬШЕ ПРИБЫЛЬ:



КАК ЗАРАБОТАТЬ НА CASHBACK?

С помощью пластиковой карточки можно не только тратить деньги, но и зарабатывать. Конечно, если это карта с функцией cashback. Многие активные пользователи банковского пластика ежемесячно получают часть потраченного обратно на свой счет как бонусными баллами, так и реальными деньгами. Впрочем, бывает, что за такой щедростью банка скрываются не самые выгодные условия по кредитным и дебетовым картам.

«Чем быстрее тратишь, тем больше получаешь», – утверждал Петр Капица, и правоту его слов единодушно подтвердят все банки-эмитенты карт с cashback. Именно этот принцип заложен в механизм cashback: банк стимулирует клиента увеличивать безналичные траты, возвращая ему в качестве вознаграждения определенный процент от суммы совершенных покупок. Английский термин cashback, дословно означающий «возврат наличных денег», в России пока не формализован ни в написании, ни в понимании: им могут обозначать как бонусную про-

грамму для держателей карт, которым за покупки начисляются баллы, так и схему зачисления на карточный счет небольшой доли от суммы всех или некоторых расходных транзакций. Собственно, cashback в чистом виде – это именно второй вариант, наиболее выгодный для клиента: когда за каждую покупку он получает на счет деньги, которые затем может потратить по своему усмотрению. Такую опцию предоставляет Банк Хоум Кредит, Банк Москвы, Ситибанк и некоторые другие, но в целом кредиток с «правильным» cashback на рос-

сийском рынке немного. Чаще банки предпочитают возвращать часть потраченных средств в виде бонусных баллов, которые потом можно потратить в партнерских компаниях, или перечисляют вознаграждение в счет оплаты мобильной связи клиента. Это тоже весьма приятные преференции для держателей пластика, но в данном случае люди ограничены в возможностях расходования возвращаемых банком средств. Такие бонусные программы предлагают Сбербанк, банк «Уралсиб», «Тинькофф Кредитные Системы», МТС-банк и другие.

Ты мне, я тебе

Российские банки, работающие по схеме классического cashback, декларируют возврат своим клиентам от 0,5 до 5% от суммы безналичной покупки. Как правило, стандартный cashback предполагает возврат порядка 1% от суммы совершенных покупок по карте. При этом банк оставляет за собой право начислять cashback по повышенной ставке (в размере 3–5%, а иногда и 10%) на определенные категории товаров и услуг. «Банк может предоставлять право выбора категорий клиенту или назначать их сам и менять с определенной периодичностью», – уточняет начальник управления стратегических коммуникаций Банка Хоум Кредит **Ирэн Шкаровская**. Например, владельцам карты банка «Тинькофф Кредитные Системы» возвращается 1% от большинства покупок и 5% от покупок в категориях повышенного вознаграждения, которые банк меняет по своему усмотрению ежеквартально. Например, недавно «призовыми» были категории «Транспорт», «Аптеки», «Автоуслуги» и «Топливо». Держатели карты

«Мои условия» банка ВТБ 24 также получают cashback в размере до 5% от суммы покупок в одной из бонусных категорий, выбрать которую они могут самостоятельно из четырех предложенных: «Автозаправки», «Рестораны, бары, кафе», «Аптеки» и «Магазины косметики». Изменять категорию можно не чаще одного раза в квартал.

Как правило, банки устанавливают верхний предел суммы ежемесячного вознаграждения. Он может быть привязан к сумме кредитного лимита по карте или выражаться фиксированной суммой (в среднем 3-5 тыс. рублей в месяц).

Большинство банков не начисляют cashback за такие операции, как снятие наличных, перевод денег между счетами клиента и на счета третьих лиц, оплата коммунальных платежей, госуслуг, штрафов, налогов и сборов, пополнение электронных кошельков, покупка лотерейных билетов, ценных бумаг и драгоценных металлов.

И на том спасибо

К картам с cashback условно можно отнести те программы, по которым владельцам пластика возвращают процент от покупок не деньгами, а премиальными баллами. Как объясняет управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-Банк» **Дмитрий Григорович**, основной особенностью данного вознаграждения является ограниченный спектр применения и срок использования.

Наиболее масштабной программой такого плана является «Спасибо от Сбербанка». На бонусный счет владельца карты Сбербанка начисляется 0,5% от суммы безналичной оплаты товаров, работ или услуг в торгово-сервисных предприятиях по всему миру. Кроме того, ком-

пани-партнеры банка начисляют владельцам карт дополнительные бонусы-спасибо в рамках срочных акций. Накопленными «спасибо» можно расплатиться у партнеров Сбербанка: список этих компаний регулярно обновляется.

Подобное предложение действует и для держателей «Прозрачных карт» банка «Ренессанс Кредит». Программа BonusBack предполагает возврат на бонусный счет 1% от суммы обычных покупок и 5% от суммы операций по акциям банка. Баллами можно оплатить товары и услуги партнеров банка на условиях 1 бонус = 1 рубль.

Банк «Уралсиб» также готов благодарить своих карточных клиентов, но, в отличие от Сбербанка, по-французски: за безналичные покупки начисляются «комплименты». Затем их можно конвертировать в нечто более осязаемое на специально созданном сайте: обменять на авиабилеты, товары, подарочные сертификаты или перевести на благотворительный счет. Накопленные «комплименты» аннулируются, если в течение года на бонусном счете участника не было зафиксировано ни одной операции.

Еще одна форма поощрения держателей карт – возврат процента от покупок на счет мобильного телефона. Например, владельцы «Телефонных карт» банка «Уралсиб» получают на счет своего мобильного телефона 3% от суммы безналичных покупок, оплаченных кредитными средствами. Сегодня крупные операторы мобильной связи предоставляют возможность оплаты некоторых категорий товаров и услуг со счета мобильного телефона. Следовательно, вознаграждение банка, переведенное на абонентский счет, можно потратить как обычные деньги.





Возможность выбора между классическим cashback и его «телефонной» альтернативой предоставляется клиентам МТС-Банка: к карте МТС Деньги могут быть под-

ключены опции Mobile или Shopping, позволяющие получать обратно вплоть до 3% от суммы покупок на абонентский счет МТС или на карту. Эти опции бесплатны: Mobile стоит 300 рублей в год, а Shopping – 1200 рублей.

Выбрать и выиграть

Клиенты отдают предпочтение той или иной банковской карте на основании сравнения множества параметров. Может ли функция cashback иметь решающее значение при выборе пластиковой карты?

Ответ на этот вопрос во многом зависит от того, какую карту предстоит выбрать: кредитную или дебетовую. Если речь идет о кредитке, то на первый план выходят такие параметры, как кредитный лимит, проценты за пользование заемными средства-

ми и продолжительность льготного периода. Безусловно, наличие функции cashback добавляет карте привлекательности. Однако если процентная ставка выше среднерыночной, а льготный период – короткий, то возвращаемые банком 1-3% от покупок не сделают такую карту по-настоящему выгодной. Велика вероятность того, что вы не сможете погасить задолженность в рамках грейс-периода, и уплата процентов по повышенной ставке сведет на нет все преимущества cashback.

Ирэн Шкаровская советует при сравнении кредитных карт с cashback учитывать также такие характеристики, как стоимость выпуска и обслуживания, наличие и размер комиссий за различные операции по карте, например, за снятие наличных, возможность внесения собственных средств.

VII Межбанковская Конференция КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ БАНКА 2015 Москва, 19 – 20 марта 2015

Как обеспечить высокую долю комиссионного дохода в структуре доходов банка за счет развития и модернизации продуктовой линейки и взаимовыгодного сотрудничества с партнерами

прими компетентное решение®
Quorum

Тел.: (495) 789-38-17
www.quorum.guru/KBM15

Дмитрий Григорович рекомендует обращать особое внимание на максимальную сумму вознаграждения, а также на установленные банками ограничения, когда cashback не начисляется. Например, большинство банков приостанавливают начисление cashback при наличии просроченной задолженности по карте или блокировке кредитного лимита. Так что максимум выгоды от карты с cashback может получить только дисциплинированный пользователь.

Что касается максимальной суммы возврата средств, то этот параметр в основном имеет значение для людей с уровнем ежемесячных трат выше среднего. Например, если по карте начисляется cashback в размере 2% от суммы покупок, а лимит вознаграждения установлен на уровне 2 тыс. рублей в месяц, это означает, что владелец карты получит премиальные с покупок общей суммой не более 100 тыс. рублей, а остальные траты останутся без поощрения. Фактор лимита cashback придется учитывать при планировании нескольких крупных покупок: если максимальная сумма вознаграждения невелика, дорогостоящие товары лучше приобретать в разные месяцы, чтобы извлечь

из программы возврата средств наибольшую прибыль.

При выборе дебетовой карты с cashback основное значение имеют такие параметры, как размер и условия начисления вознаграждения, стоимость обслуживания карты и дополнительных сервисов (например, смс-оповещения), возможность начисления процентов на остаток денежных средств.

«Реальную выгоду от программы cashback легко посчитать, – объясняет Ирэн Шкаровская. – Например, в месяц вы тратите по карте на различные покупки 50 тыс. рублей. Если cashback составляет 2%, то это значит, что 1 тыс. рублей вы получите обратно». В этом случае годовая прибыль от cashback может достигать 12 тыс. рублей. Допустим, обслуживание такой карты стоит 1,5 тыс. рублей в год, а другой банк предлагает карту за 900 рублей в год с cashback 1%. Нетрудно посчитать, что при тех же тратах на вторую карту будет возвращаться лишь 500 рублей в месяц, и прибыль за год окажется на 6 тыс. меньше. Очевидно, что в этой ситуации выгоднее оформить карту с более дорогим обслуживанием.



Отслеживать начисление cashback можно в личном кабинете в интернет-банке, с помощью банковского мобильного приложения или через смс-оповещения. Как предупреждает Ирэн Шкаровская, вознаграждение обычно выплачивается не сразу после окончания месяца, а по истечении платежного периода, то есть примерно через 50 дней после начала пользования картой. И

Татьяна Баирампас



IC ENERGY

19 - 20 февраля 2015
Москва, Россия

3-Я ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«УПРАВЛЕНИЕ ЗАЛОГОВЫМ ИМУЩЕСТВОМ»

Регистрация и дополнительная информация:
Tel: +(420) 226 239 739 marketingcz@icenergy.co.uk www.icenergy.co.uk

ВЫБИРАЙ

ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ

**ДОМ СДАН
СОБСТВЕННОСТЬ
ЗАСЕЛЕНИЕ**

**ИПОТЕКА
МАТ. КАПИТАЛ
СУБСИДИИ
СЕРТИФИКАТЫ**

**Устал
от острых ощущений?**



 www.7888265.ru
ИРОГОВСКИЙ
ж и л о й к о м п л е к с

(495)

7-888-265

Собственник квартир ИП Можав В.В.
Подробности на сайте www.7888265.ru
ОАО «Сбербанк России» Генеральная лицензия Банка России №1481
от 08.08.2012г.

ОСТОРОЖНО: КВАРТИРА

КАК ВЫБРАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ



К вопросу покупки квартиры нужно отнестись предельно внимательно, обратив внимание при проведении сделки на разные аспекты. В противном случае можно лишиться не только комфорта, но и денег.

Сколько вешать в миллионах?

Недвижимость на вторичном рынке – это недвижимость, которую перепродают ее собственники. Такая квартира может быть как в старом жилом фонде, так и в новостройках. Поэтому в данном сегменте представлены самые разные предложения – от недорогого жилья в спальных районах до элитных комплексов в центре города.

В первую очередь стоимость квартиры зависит от района, в котором она расположена. Чем дальше от центра – тем дешевле недвижимость. Кроме того, важную роль играют этаж, вид из окна, состояние подъезда, качество постройки дома и инфраструктура.

Сколько нужно денег, чтобы приобрести недорогую «двушку» в спальном районе города? По словам генерального директора компании «Метриум Групп» **Марии Литинецкой**, двухкомнатная квартира площадью около 50 кв.м, расположенная в самых дешевых районах Москвы, – Бирюлюво, Внуково, Ново-Переделкино и Южном Бутово, будет стоить около 6,5-7 млн рублей.

«Всё зависит от района и типа дома. Например, в старых девятиэтажных домах двухкомнатную квартиру небольшой площади (38-40 кв.м) возможно приобрести за 7-8 млн рублей. В более современных домах (семнадцатизэтажных) квартиру 54 кв.м в среднем предлагают за 9 млн рублей», – рассказывает

начальник отдела компании «Пересвет – Недвижимость» **Галина Фабрицкая**. В монолитных домах квартира обойдется еще дороже. Так, в районе Чертаново стоимость квартир площадью 90-110 кв.м в новом жилом комплексе начинается от 15,5 млн рублей, а в районе Алексеевской квартира площадью 84,8 кв.м стоит 26 млн рублей.

Старые скелеты в новых шкафах

Итак: у клиента есть требуемая сумма – пора искать квартиру. На что следует обратить внимание при первом осмотре?

«Начните осмотр еще на улице. Посмотрите, кто сидит во дворе, обо-

рудована ли детская площадка, где паркуются машины. Зайдите в подъезд – по его виду поймете, что за контингент жильцов тут проживает», – советует руководитель вторичного отделения агентства недвижимости «Азбука Жилья» **Андрей Банников**. «Идеальная» лестничная площадка должна быть отремонтированная, чистая, украшена цветами. Но даже если все эти составляющие присутствуют, «ложкой дегтя» могут стать шумные соседи. Как этого избежать? Есть несколько вариантов. Первый и самый безопасный – это познакомиться с участковым милиционером и узнать, есть ли проблемные жильцы в доме. Как правило, представитель правоохранительных органов знает имена любителей потанцевать и попеть по ночам. Еще один вариант – расспросить соседей о том, спокойно ли им живет. Если кто-то нарушает тишину, то

люди с удовольствием расскажут об этом во всех подробностях. Конечно, если они сами не являются этими нарушителями.

Когда осмотр дома завершен, можно переходить непосредственно к изучению квартиры. Посмотрите, куда выходят окна – на тихий двор или проезжую часть. Неверный выбор – и испорченный сон нивелирует радость от покупки. Также стоит обратить внимание на этаж, где расположена квартира. Лучше не покупать жилье на первом этаже – звуки с улицы будут доноситься постоянно, и придется научиться спать под чужие разговоры и шум машин. Кроме того, квартиры на первых этажах чаще всего подвергаются кражам.

Необходимо проверить качество инженерных коммуникаций в доме. Откройте кран и посмотрите,

те, насколько сильный напор воды, чистая ли она. Можно еще поинтересоваться у соседей, бывают ли перебои с водой, электричеством, газом. Стоит обратить внимание на год постройки дома: чем старше строение – тем больше может быть проблем с коммуникациями.

Также нужно внимательно изучить технический паспорт на квартиру, где указаны точные параметры помещения. Прежние хозяева оставили всё без изменений? Или сломали стену в ванной, сделав совмещенный санузел? Тогда жилищная инспекция должна была дать разрешение на все переустройства. В противном случае незаконная перепланировка станет проблемой нового собственника. «Подобная перепланировка является административным правонарушением и влечет за собой весьма ощутимые штрафы. При этом покупатель



20 лет **БАНК ИТБ**
ПРАВИЛЬНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК

Социальная ипотека от 11,1%*

«Социальная ипотека» - льготная программа кредитования для учителей, врачей, молодых семей, работников бюджетной сферы **

- Первоначальный взнос от 10%
- Учет средств материнского капитала в первоначальном взносе
- Возможность использования гос. жилищных сертификатов
- Возможность привлечения до 3-х созаемщиков

* Процентная ставка 11,1% годовых, в случае если сумма кредита не превышает Базовую сумму 1500000 руб. Минимальная сумма кредита 300000 руб., срок кредитования до 30 лет.
** С полным перечнем всех социальных категорий граждан и подробными условиями программы вы можете ознакомиться на сайте www.bankitb.ru и по бесплатному номеру телефона: 8-800-555-00-77. БАНК ИТБ (ОАО), г. Москва, ул. Шумкина, д. 20, стр.1, лицензия ЦБ РФ №3128 от 25.03.2008 г. Реклама. Рекламодатель - ООО «Инвент».

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

не сможет доказать, что ремонт делал не он, а предыдущий хозяин», – предупреждает Мария Литинецкая.

Кроме того, незаконная перепланировка осложнит покупку квартиры по ипотеке или даже сделает ее невозможной. Многие банки стараются не выдавать кредит на приобретение подобного жилья. Но даже если клиент найдет банк, готовый предоставить ипотечный кредит, узаконить планировку после проведения сделки станет обязательным условием. И если БТИ откажется давать разрешение на уже сделанную перепланировку, то новому собственнику придется восстановить первоначальный вид квартиры.

Что написано пером

Если квартира соответствует всем требуемым параметрам, можно переходить к «документальной» части. Для начала нужно узнать, кто является собственником жилья и каким образом квартира попала в собственность, а также не ограничен ли этот человек в праве распоряжаться квартирой.

Право собственности на недвижимость могло появиться на основании договоров приватизации, дарения, купли-продажи, долевого участия, свидетельства о праве на наследство. Проверьте наличие этих документов. Далее необхо-

димо получить выписки из Единого реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП) и домовой книги, чтобы понять, кто является собственником квартиры, наложены ли на нее какие-либо обременения и кто на данный момент в ней зарегистрирован.

Кроме того, нужно узнать, не прописаны ли здесь лица, отбывающие в данный момент наказание. В противном случае старые «хозяева» могут объявиться и предъявить свои права. Для этих целей нужно ознакомиться с архивной выпиской, где указаны ранее проживающие в квартире люди.

К тому же, если клиент не хочет остаться без квартиры и денег, лучше перестраховаться и попросить продавца показать справки, свидетельствующие о его дееспособности, – из психоневрологического и наркологического диспансеров. Даже если человек выглядит вполне адекватно, стоит попросить представить этот документ. В противном случае, если вдруг окажется, что продавец недееспособен, сделка купли-продажи будет признана недействительной.

Также стоит поинтересоваться, состоял ли собственник на момент покупки недвижимости в браке. Следует помнить, что муж и жена имеют право на свою долю в квар-

тире и могут в дальнейшем на нее претендовать.

«Согласно Семейному кодексу, имущество, которое супруги нажили совместно в браке, является их совместной собственностью (статья 34), если, конечно, супруг не докажет, что данную недвижимость он приобретал на денежные средства, которые накопил до вступления в брак. В силу СК РФ и ГК РФ супруги должны пользоваться и владеть имуществом по обоюдному согласию, если иное не установлено договором между ними», – рассказывает юрист межрегиональной общественной организации по защите прав потребителей на рынке финансовых услуг «Союз потребителей финансовых услуг» **Игорь Кузнецов**. По словам юриста, если муж и жена не договорятся между собой (то есть вторая половина не даст согласие на продажу недвижимости), то потом сделка купли-продажи может быть признана недействительной.

Впрочем, разобраться во всех тонкостях сразу покупателю будет не просто. Лучше всего обратиться за помощью к профессиональному риэлтору, который сможет провести комплексную проверку объекта. В этом случае вероятность ошибок при выборе квартиры будет сведена к минимуму. **И**

Дарья Гетманова



Начальник Управления развития ипотечного кредитования ЗАО «Банк ЖилФинанс» Татьяна Андрианова

Что выгоднее: арендовать квартиру или приобрести ее в ипотеку?

Рассмотрим в качестве примера двухкомнатную квартиру, расположенную в спальном районе Москвы. Приобретая ее в кредит, за-

емщик будет платить банку порядка 40 тыс. рублей в месяц. Арендовать такое жилье можно за 30-35 тыс. Однако преимущества собственного жилья (даже и переданного в залог банку) перед арендуемым очевидны. Это независимость от арендаторов, возможность и желание сделать ремонт, определенная стабильность и ряд других преимуществ. Кроме того, в последующем погашать ипотеку можно досрочными платежами, сокращая либо срок кредита, либо ежемесячный платеж.

НЕДВИЖИМОСТЬ 2015

ОТ ЛИДЕРОВ

19–22 МАРТА

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ОТ КРУПНЕЙШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ,
АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПЕРОВ И БАНКОВ



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

www.exporealty.ru

Четверг - 11:00 - 19:00
Суббота

Воскресенье 11:00 - 17:00



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



Вся недвижимость Москвы и Московской области

АРЕНДА КВАРТИРЫ: ЦЕНА ВОПРОСА



Анекдот, предлагающий делить москвичей на коренных и тех, кто прожил в столице меньше восьми месяцев, неплохо иллюстрирует реальность. Москва действительно по большому счету – город приезжих. Сюда всегда стремились жители из самых разных регионов страны: одни – заработать и сделать карьеру, другие – проявить таланты и получить хорошее образование. Но какие бы мотивы ни двигали людьми, первой и самой насущной проблемой для любого решившегося на переезд человека был и остается «квартирный вопрос».

Далеко не все могут сразу позволить себе покупку жилья. Поэтому для большинства приезжих освоение Москвы начинается с поиска съемной квартиры. Впрочем, и москвичи – совсем не редкость среди арендаторов.

Кто-то не может оставаться на одной территории с экс-супругом, кому-то хочется самостоятельности и независимости от родителей – ситуации у всех разные. А выход из них, получается, один – аренда квартиры.

Главный вопрос

Каждый, кто хоть раз занимался подбором съемной квартиры, знает, что дело это хлопотное и часто непредсказуемое. Обычно потенци-

альный арендатор начинает поиск с изучения предложений и составления собственных представлений о том, на какое жилье он может рассчитывать, исходя из своего уровня доходов. При этом у каждого квартиросъемщика есть определенный набор требований к временной жилплощади. Во главу угла в большинстве случаев ставятся два фактора – цена и территориальная доступность. Далее в списке, как правило, идут состояние квартиры и качество ремонта, этажность, наличие или отсутствие мебели, бытовой техники.

Директор Департамента аренды квартир «Инком-Недвижимость» **Галина Киселева** отмечает, что самым высоким спросом традиционно пользуются дешевые квартиры, в «горячий сезон» спрос на них превышает предложение в 10 раз, а в другие, более спокойные периоды – в 2-3 раза. Самый активный период на рынке аренды начинается с середины августа и длится до середины сентября. К концу октября происходит традиционное падение спроса, что сказывается на снижении арендных ставок, но не существенно – до 2%.

Больше половины арендаторов заинтересованы в найме однокомнатной квартиры – 57% подыскивают именно такой вариант жилья (на двухкомнатные приходится 31%). Средняя цена аренды однокомнатной квартиры в эконом-сегменте к середине осени составила 31 тыс. рублей, двухкомнатной – 41,5 тыс. рублей, трехкомнатной – 55,5 тыс. рублей. Отступления в большую и меньшую стороны связаны с престижностью округа и района, транспортной доступностью, состоянием и оснащенностью жилья. Что касается последнего, то если еще несколько лет назад чуть ли



не треть всего арендного фонда составляли «бабушкины квартиры», то сегодня количество такого жилья сократилось почти до 10%. То есть хотя бы незатейливый косметический ремонт перед сдачей квартиры собственники стараются сделать.

Самые дорогие варианты расположены в Центральном округе, где средняя цена за «однушку» стартует от 44 тыс. рублей, самые доступные – в Восточном и Юго-Восточном округах (28-30 тыс. рублей). Удаленность от метро, необходимость добираться до станции автобусом или маршруткой может снизить цену квартиры (при прочих равных условиях) на 15-20%.

В среднем в бизнес-классе однокомнатную квартиру можно снять в среднем за 44 тыс. рублей, двухкомнатную – за 65 тыс. рублей, трехкомнатную – за 96 тыс. рублей, четырехкомнатную – за 135 тыс. рублей. В премиум-сегменте средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры составляет 71 тыс. рублей, двухкомнатной – 95 тыс. рублей, трехкомнатной – 138 тыс. рублей, четырехкомнатной – 205 тыс. рублей.

«Едем за город мы, где так недорого...»

Наверное, большинство потенциальных арендаторов, работающих в Москве, хотели бы поселиться в самом мегаполисе. Но далеко не все могут себе это позволить – столь высокие арендные ставки «кусаются». Цены на подмосковное жилье более щадящие. Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в Подмоскovie обойдется в 22 тыс. рублей, двухкомнатной – в 31 тыс. рублей, трехкомнатной – в 41,5 тыс. рублей. Если в Москве однокомнатную квартиру можно снять минимум за 25 тыс. рублей, то в Подмоскovie этот минимум составляет 15 тыс. рублей. За такие деньги в столице можно арендовать разве что комнату. Поэтому арендатор может выбирать: будет ли он жить в отдельной квартире, но добираться на работу подольше, либо снимет комнату или квартиру с кем-то вскладчину, но рядом с работой.

Цена неплохой однокомнатной квартиры в городах, расположенных не далее 15 км от МКАД, составляет 20-25 тыс. рублей. Как правило, за такие деньги предлагается жилье в новых домах с хорошим ремонтом



и современной мебелью. В Москве аналогичную квартиру предлагают уже за 35-40 тыс. рублей.

Специалисты риэлторских компаний отмечают, что спрос на аренду недвижимости в ближнем Подмоскowie в последние годы растет. Хотя разница в цене не всегда является очевидной. По словам руководителя департамента аренды компании «НДВ-недвижимость» **Юлии Лукиной**, «в локациях с очень удачным местоположением стоимость арендной ставки заметно выше». Так, повышенным спросом пользуется жилье в городах-спутниках, расположенных рядом с Москвой, – в Химках, Мытищах, Красногорске, Реутове. Если квартира расположена рядом с метро (как, например, в Реутове), то арендная ставка увеличивается: в таких случаях она приближается к ценам на съемное жилье в спальнях районах Москвы.

Квартиры в Подмоскowie нередко снимают семьи, для которых состояние и площадь квартиры имеют большую значимость, чем для одиноких квартиросъемщиков. В области они за те же деньги могут снять

более просторную квартиру, нежели в столице. Но в любом случае фактор транспортной доступности своей актуальности не теряет. Работающие в Москве люди продумывают, как они будут добираться до дома. Поэтому нередко снимают жилье в том направлении, где находится место работы. То есть человеку, офис которого расположен в районе метро «Владыкино», логично будет подобрать квартиру в Лобне – и ставки ниже московских, и дорога до дома не отнимет много времени.

Дом для аренды

В дореволюционной России в городах находилось немало доходных домов – только в Москве их было более 800 (с квартирами и комнатами разных ценовых категорий). В Европе и США это и сегодня весьма распространенный формат жилья. Под доходными домами подразумеваются многоквартирные здания, принадлежащие одному или нескольким владельцам, все квартиры в которых сдаются в аренду на длительный срок. В постсоветской России речь о возврате к такому институту цивилизованной аренды ведется с 1990-х

годов, но пока сделано в этом направлении крайне мало.

Летом этого года был принят закон о некоммерческом найме жилья, который должен создать условия для массового строительства доходных домов. Чтобы заинтересовать застройщиков, власти обещают предоставить им определенные льготы при выделении земли под строительство, затратам на подключение зданий к коммуникациям, а также гарантии для получения льготных кредитов на строительство. Кроме того, для стимулирования интереса частных инвесторов в законодательство были внесены поправки, разрешающие часть квартир (но не более 50%) отдавать под коммерческий найм.

По словам генерального директора Агентства финансирования жилищного строительства (АФЖС) **Андрея Шелкового**, в России уже сейчас успешно реализуются несколько проектов в сфере строительства домов, предназначенных для сдачи в аренду. Но в настоящее время создание арендного фонда чаще всего связано с необходимостью обеспечить жильем специалистов конкретных предприятий.

Планируется, что до конца 2018 года в России будет сдаваться около 230 тыс. квартир в доходных домах. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) разработало специальный продукт – «Арендное жилье», который в настоящее время реализует АФЖС. Главная задача программы – оказать поддержку предприятиям и бюджетной сфере, построить арендные дома, в которых работники могли бы легально оформлять договорные отношения о найме жилья, а также арендовать квартиру дешевле, чем на «не организованном» рынке. Арендаторы получают

возможность жить в комфортном, обеспеченном необходимой мебелью и бытовой техникой жилье эконом-класса по демократичной цене. Сейчас участие в программе «Арендное жилье» принимают Новосибирская, Пензенская, Нижегородская области, ХМАО и Республика Алтай, Ярославль, Татарстан.

Так, зимой в Пензенской области было построено три жилых дома, предназначенных для сдачи в аренду работникам нового цементного завода ООО «Азия Цемент». Квартиры в них сдаются с мебелью и бытовой техникой по цене 3808 руб. в месяц (однокомнатные), 5146 руб. (двухкомнатные), 7496 (трехкомнатные). В то время как рыночная стоимость аренды такой недвижимости составляет 11900 руб., 14000 руб. и 19400 руб., соответственно. Размер платежа за найм жилья сформирован в том числе за счет компенсации части расходов предприятием.

Если в каких-то регионах страны дело сдвинулось с мертвой точки, то в Москве, где арендное жилье востребовано как ни в одном другом городе, пока доступных недорогих домов нет. В столице на сегодняшний день реализовано лишь несколько подобных проектов – дом в Большом Николоворобьинском переулке и комплекс «Баркли-Плаза» на Пречистенской набережной. Квартиры в этих домах относятся к сегменту элитного жилья, и арендная ставка в них высока – от 3-5 тыс. долларов за однокомнатную квартиру.

Застройщики ждут от городских властей конкретных преференций. Генеральный директор ООО «Лаборатория арендного жилья» **Максим Бойко** считает, что основными способами привлечения инвесторов к созданию доходных домов могут стать освобождение их от отчислений на развитие инфраструктуры города и оплаты долевого участия

на развитие городских инженерных сетей, субсидирование процентной ставки по кредиту; безвозмездное предоставление земельных участков на конкурсной основе и введение льготной ставки арендной платы за землю, предоставленной под строительство.

Пока же инвестору выгоднее построить и быстро продать жилой дом поквартирно, чем сдавать его в аренду, – уж очень долгим получается срок окупаемости. Однако, полагает Максим Бойко, интерес к участию в таких проектах может усилиться на фоне развивающегося кризиса, когда большинство застройщиков будут вынуждены перейти от вопроса «как заработать» к вопросу «как сохранить заработанное». И, быть может, в ближайшее время девелоперы все же станут строить арендное жилье. **И**

Ирина Овечкина

Online & Retail
Offline International
PLUS-Forum

Международный Форум
‘Online & Offline Retail’

30-31
Марта
2015

Организаторы:



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

Формат Форума: **Конференция. Выставка. Круглые столы**

Количество ключевых участников: **1000+**

1000+
КЛЮЧЕВЫХ УЧАСТНИКОВ

Воспользуйтесь возможностью презентовать продукты, решения и сервисы вашей компании более, чем 1 000 участникам.

Успейте зафиксировать наилучший вариант участия в крупнейшем мероприятии индустрии ритейла и представить вашу компанию в числе лидеров рынка по льготной цене

PLUS-Forum.com



150+
CEOs

100+
CMOs

100+
CIOs

200+
компаний

50+
спикеров

По вопросам спонсорского и партнерского участия обращаться:

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

ЗАЕМЩИК ПОД ЗАЩИТОЙ:

КОМУ ВЫГОДНО СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ?

Практически любой человек, обращаясь в банк за ипотечным кредитом, рассчитывает расплатиться полностью и вовремя, а в идеале – досрочно. Но получается это, к сожалению, не у всех. При возникновении серьезных материальных проблем и невозможности погашать кредит заемщики могут оказаться не только без жилья, но и с долгом, который может остаться даже после продажи квартиры. Чтобы избежать столь неприятной ситуации, клиенты с низким первоначальным взносом могут застраховать свою ответственность перед банком.



Ипотека – дело чаще всего не быстрое. Средний срок, на который берется такой кредит, составляет 17 лет. А жизнь не всегда идет по намеченным сценариям. Потеря работы, разводы, болезни, рождение детей – всё это вносит серьезные коррективы в планы любого человека, иногда коренным образом меняя их. От личного дефолта не застрахован никто. При этом, по оценкам аналитиков, лишь 10% семей, приобретающих жилье в ипотеку, име-

ют накопления «на черный день», которые позволили бы пережить кризисную ситуацию.

Без жилья, но с долгами

Во времена относительной стабильности количество заемщиков, которые теряют жилье из-за невозможности выплачивать кредит, невелико. Но при ухудшении общей социально-экономической ситуации доля таких должников резко увели-

чивается – в кризис 2008-2009 годов она достигала 10%.

Как быть тем, кто оказывается не в состоянии выплачивать долг по ипотечному кредиту? Самый бессмысленный и бесперспективный сценарий развития событий для заемщика при возникновении финансовых затруднений – не известить об этом банк, не выходить с ним на связь и надеяться, что «всё как-нибудь само рассосется». Го-

раздо правильнее – поставить кредитора в известность о возникших проблемах и совместно искать компромиссные решения, не доводя ситуацию до судебного рассмотрения. Кредитные организации чаще всего идут навстречу добросовестным заемщикам и готовы рассматривать взаимовыгодные условия дальнейшего взаимодействия. Если у кредитора возникнет четкое понимание перспектив изменения ситуации в лучшую сторону, он может предложить некоторые варианты решения вопроса: например, изменить схему выплат, предусматривающую временное снижение ежемесячных платежей. В том случае, если компромисса достичь не удастся и реструктурировать кредит не представляется возможным, банк может предложить продажу недвижимости. В этом случае лучше не доводить дело до судебных разбирательств, вследствие которых квартира будет выставлена на торги и реализована с дисконтом,

а самому подключиться к реализации недвижимости. Это, по крайней мере, дает шанс продать ее по рыночной цене.

Самое неприятное заключается в том, что когда заемщик оказывается в ситуации дефолта, он может не просто лишиться жилья, но и остаться перед ним в долгу. Такие случаи возможны в условиях падения цен на рынке недвижимости. Как показывает практика кризисных лет, примерно в половине случаев должники после продажи квартиры оставались должны банкам суммы, составляющие 20–40% от размера взятого кредита.

Страховка: за и против

Летом этого года вступили в силу изменения в закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Они, в том числе, предусматривают страхование ответственности заемщика за неисполнение обязательства перед

кредитором. Владельцам такого полиса долг прощается, даже если после продажи квартиры они остались должны банку. Такой вид страховки – не нов. Но закон ввел ряд дополнений в уже имеющиеся правила.

Существовавший ранее механизм плохо работал на практике, потому что все равно, если квартира не продавалась с торгов, долг прощался любому заемщику. Поэтому банки неохотно предлагали этот страховой продукт (справедливости ради, стоит отметить, что и сейчас этот вид страховки нельзя назвать популярным ни у кредитных организаций, ни у заемщиков, ни у страховщиков).

«С этого года защищенность кредитора и заемщика значительно повысилась: вступившие в силу поправки в закон «Об ипотеке» должны сделать ипотечное страхование надежным инструментом снижения банковских рисков. В частности, из-



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. Подробнее о сроках проведения акции уточняйте по телефону: 8 800 200 6 600 или на сайте www.mseb.ru
**От 9,1% годовых, устанавливается в соответствии с действующими процентными ставками по программе АИЖК.

РЕКЛАМА. ЗАО «М БАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 988

www.mseb.ru



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

ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ

менена норма о «прощении долга заемщику». Теперь она будет действовать лишь для тех клиентов, которые заранее подумали о своей защите, то есть только при наличии страховки», – отметил генеральный директор ОАО «СК АИЖК» **Андрей Языков**.

Приобретение полиса страхования ответственности может быть в определенных случаях интересно заемщику. Дело в том, что одним из инструментов, используемых банком для того, чтобы обезопасить себя от невыплаты долга, является требование к размеру первоначального взноса. Чем больше сумма собственных накоплений – тем гуманнее процент по кредиту. И здесь многие люди сталкиваются со сложной ситуацией: в стремлении накопить необходимую сумму они откладывают оформление кредита на более поздний срок. Но цены на жилье бывают несопоставимы с ростом накоплений, и в этой «гонке преследований» не всегда побеждает потенциальный покупатель недвижимости. Пока он старается накопить «еще немного», цены снова «идут на повышение». Развитие института страхования ответственности дает возможность не откладывать на потом оформление ипотеки даже при наличии не самого большого стартового взноса.

Начальник отдела продаж Управления ипотечного и частного креди-

тования МБанка **Анна Чернышева** уверена, что принятые в законодательстве изменения – шаг в правильном направлении. Существующая на ипотечном рынке тенденция к увеличению размера минимального первоначального взноса лишает возможности уже сейчас изменить свои жилищные условия людей, располагающих небольшими накоплениями. Предложенный же нововведениями механизм позволит кредитору благожелательнее смотреть в сторону клиента с небольшим первоначальным взносом. А заемщику – чувствовать себя увереннее, поскольку защищает его от возникновения крайне неблагоприятных ситуаций в тех случаях, когда он не может погасить кредит.

Однако многие эксперты сомневаются, что новый механизм станет стимулом развития ипотеки. Ведь высокие процентные ставки плюс необходимость оплачивать несколько страховок (не будем забывать и про обязательное ипотечное страхование) – удовольствие не из дешевых и вряд ли потенциальных заемщиков привлекут новые условия. Начальник юридического департамента банка ИТБ **Елена Любименко** полагает, что в результате изменений в законе не исключено повышение ставок по ипотечным кредитам. Дело в том, что банки могут предпринимать меры по стимулированию клиентов на заклю-

чение таких договоров. А это, как известно, можно сделать только путем предоставления заемщику, купившему полис страхования ответственности, более выгодных условий получения кредита. Поэтому ставки на ипотеку в целом могут быть подняты, а понижать их банк будет уже для лояльных клиентов.

Взнос или полис?

По закону заемщики обязаны страховать лишь предмет залога от повреждения и полного уничтожения. Но банки-кредиторы, как правило, предлагают заинтересованным в получении ипотечного кредита гражданам дополнительно застраховать жизнь, трудоспособность и риск утраты права собственности на недвижимость (титул) – в среднем размер выплат страховщикам составляет 1-1,5% в год от остатка по кредиту.

Дополнительное страхование ответственности, предложенное законодательством – дело добровольное.

По словам вице-президента, начальника управления развития залоговых продуктов «Ханты-Мансийского банка Открытие» **Анны Юдиной**, «как правило банки требуют заключения договора страхования ответственности заемщика при сумме первоначального взноса от 20% (не включая) до 10% (включительно)».



**Генеральный директор
ОАО «СК АИЖК» Андрей Языков**

Чем выгодно страхование ответственности для ипотечного заемщика?

Ожидается, что у заемщиков появится еще один стимул – более выгодные ставки по кредиту: если инструмент зарабатывает, то риски банков реально снизятся, и они смогут быть более уступчивыми. Нами подсчитано, что плата за полис, который приобретается один раз, при снижен-

ных ставках по кредиту «отобьется» для заемщика уже через 2,5-3 года.

Вместе с тем законодатель избавил заемщика от необходимости переживать за достаточность размера своей страховой защиты – долг заемщика после страховой выплаты прощается в полном объеме. В такой конструкции банк должен самостоятельно оценить свои риски по конкретному кредиту и предложить заемщику приобрести страховку на определенную сумму (прописана лишь минимальная планка в 10% от стоимости залога) в обмен на снижение процентной ставки.

Сумма страхования и страховые выплаты могут быть уменьшены, когда будет погашено более 30% основного долга. По оптимистичным прогнозам, стоимость нового страхового продукта будет достигать 2–4% от суммы займа – в зависимости от стартового взноса, срока, на который берется кредит и его размера.

«Стоимость страхования ответственности заемщика зависит от размера первоначального взноса, срока кредитования, суммы кредита и программы кредитования. При этом надо оговориться, что в данном виде страхования нет единых тарифов, как, например, в ОСАГО (хотя и там появился «коридор»). Поэтому даже при одинаковых условиях в разных компаниях стоимость страхования может различаться в пределах 10-20%», – отмечает директор Дирекции имущественного страхования СК «МАКС» **Александр Агапов**.

Так, при покупке в кредит недвижимости стоимостью 8750000 рублей и 20%-ом первоначальном взносе в размере 1750000 рублей тариф по страхованию ответственности может составить 5,06% (70840 рублей) и 4,43% (62020 рублей) при достижении соотношения кредит/зalog в 70% (то есть когда взнос за счет ежемесячных платежей заемщика увеличится до 30%).

По мнению Анны Чернышевой, возникшие дополнительные расходы заемщика по оплате страхового взноса нельзя назвать незаметными, но они не могут идти в сравнение с уровнем расходов при необходимости увеличения размера первоначального взноса, который потребуется для выдачи кредита банком на приемлемых условиях. Елена Любименко тоже считает, что в более выигрышном положении окажутся те клиенты, которые примут решение в пользу страхования

ответственности. Заемщики, отказавшиеся от приобретения такого полиса, скорее всего, будут вынуждены довольствоваться кредитами с увеличенными ставками.

В любом случае клиентам, решившим застраховать свои риски, придется нести дополнительные расходы. Так что эти люди окажутся перед выбором: взять кредит по сниженным ставкам, но заплатить дополнительную страховую премию, или отказаться от страхования ответственности и платить в течение всего срока кредитования повышенный процент. Пока оценивать состоятельность новых норм рано: на сегодняшний день ажиотажного спроса на дополнительное страхование среди заемщиков не наблюдается. Банкиры тоже не торопятся предлагать ипотечные продукты с дополнительной страховкой. **И**

Ирина Овечкина

VI Всероссийский банковский форум

БАНКИ И 2015 СТРАХОВЩИКИ

18 марта 2015, Москва

**Как обеспечить эффективное взаимодействие
между банками и страховыми компаниями
для увеличения прибыли**

прими компетентное решение®
Quorum

Тел.: (495) 789-38-17
www.quorum.guru/BSM15

ЛЕГКАЯ ИПОТЕКА:

КОМУ ВЫДАДУТ КРЕДИТ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ?

ОПТИМИСТ



Может ли ипотека быть инструментом поддержки малообеспеченного населения, нуждающегося в жилье? В классическом понимании — нет, ведь ипотечные продукты рассчитаны, прежде всего, на людей с доходами среднего и выше среднего уровня. Однако в случае, если посредником между социально уязвимыми категориями граждан и банками выступает государство, жилищные кредиты вполне могут стать решением квартирного вопроса.

В свое время на федеральном и региональном уровнях было разработано несколько схем решения жилищного вопроса с помощью ипотечных кредитов для различных социальных категорий заемщиков. Важную роль в формировании линейки социальных ипотечных продуктов сыграло Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

По единому стандарту

АИЖК имеет опыт разработки и внедрения таких специальных льготных ипотечных программ, как «Молодые ученые», «Молодые учителя», «Военная ипотека», «Материнский капитал». Самостоятельно эти продукты будут действовать до конца года. Затем они начнут реализовываться в рамках программы

«Социальная ипотека» по единым условиям.

Решение об унификации ипотечных программ для социально приоритетных категорий населения Агентство приняло относительно недавно. А летом этого года запустило программу «Социальная ипотека», предлагающую льготные условия для заемщиков, относя-

щихся к определенным категориям населения. Как сообщают в АИЖК, льготные кредитные продукты стали более адресными и экономичными. Произошли изменения в основных параметрах кредитования – в том числе, в ставках и сроках.

«Список категорий граждан, которые могут получить социальную ипотеку, достаточно широк», – отметили в АИЖК. В частности, к ним относятся следующие категории граждан:

- ▶ люди, проживающие в жилье, где на одного члена семьи приходится не более 18 кв.м общей площади;
- ▶ проживающие в жилых помещениях, признанных непригодными для проживания;
- ▶ состоящие на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, предоставляемых по договорам социального найма;
- ▶ имеющие одного и более детей, если при этом возраст супругов не превышает 35 лет;
- ▶ имеющие двух и более несовершеннолетних детей и являющиеся получателями материнского (семейного) капитала;
- ▶ ветераны боевых действий;

▶ участники накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих;

▶ работающие в государственных и муниципальных учреждениях, являющихся научными организациями, образовательных учреждениях, учреждениях здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта.

Одним из основных преимуществ предлагаемых социальных продуктов можно считать низкую ставку по кредиту. В рамках программы заемщики могут получить кредит на покупку жилья у банков-партнеров АИЖК по ставке от 10,6 до 11,10% годовых, в то время как средний уровень ставок по классической ипотеке сейчас уже достигает 13,5% и выше. При этом льготная ставка действует не только на готовое жилье, но и на новостройки. По минимальной процентной ставке – 10,6% – кредит могут получить заемщики, которые готовы оплатить более 30% стоимости жилья из собственных средств.

Привлекательность предложения обеспечивается и за счет низкого первоначального взноса – 10% от стоимости приобретаемой не-

движимости. Максимальная сумма социального ипотечного кредита устанавливается в зависимости от региона, в котором находится приобретаемое жилье. Кредиты выдаются на срок от 10 до 30 лет.

Квартиры по карману

Низкие ставки по кредитам – лишь одна сторона медали в вопросе обеспечения населения доступным жильем. Строительство недорогой недвижимости эконом-класса является также необходимым условием решения жилищной проблемы. Попытка массовой качественной и дешевой застройки предпринимается в рамках государственной программы «Жилье для российской семьи», условия которой были утверждены Постановлением Правительства РФ № 404 от 5 мая 2014 года.

До 1 июля 2017 года планируется сдать в эксплуатацию 25 млн кв.м нового жилья. Цена квадратного метра в возводимых по программе домах не должна превышать 30 тыс. руб./кв.м. Так как в некоторых областях такая стоимость метра соответствует рыночной, было введено еще одно условие: цена недвижимости должна быть как минимум на 20% ниже среднерыночной по региону.



Виктория Новская, начальник отдела партнерских продаж и специальных проектов Управления розничного кредитования Департамента розничного бизнеса банка «ЗЕНИТ»

С какими продуктами социальной ипотеки банки работают наиболее охотно?

По сути, все социальные ипотечные продукты – это продукты с самой минимальной доходностью для банка. Поэтому крайне важно, чтобы такие кредиты отличались высокой надежностью, что позволило бы компенсиро-

вать их невысокую доходность. Это предполагает, что заемщики должны быть из социально стабильных и защищенных слоев населения. Таким условиям отвечает военная ипотека: поддержка со стороны государства дает почти 100% гарантию возвратности этих кредитов, а устойчивое финансовое положение самих военнослужащих и их беспорядная дисциплинированность, которая проявляется и при погашении кредитов, позволяют банкам предложить таким клиентам более низкую ставку по сравнению с другими категориями заемщиков. При этом с уверенностью могу сказать, что вопрос выгоды социальной ипотеки для банка – это, скорее, вопрос выгоды не отдельно выданного кредита, а взаимодействия с клиентом в целом.



обретение жилья экономического класса в рамках программы.

Для всех категорий покупателей, указанных в программе, будет доступно ипотечное кредитование на льготных условиях, которые разрабатывает АИЖК. Ставка по этим кредитным продуктам будет ограничена «сверху». Она должна рассчитываться следующим образом: инфляция плюс маржа, которая будет постепенно снижаться: с 4,3% в этом году до 2,2% к 2017-му.

Заявки на участие в программе «Жилье для российской семьи» уже подали 65 регионов России. В дальнейшем список может расшириться. Однако вряд ли в нем окажется Москва: разрыв между рыночной стоимостью столичного жилья и пороговой ценой квадратного метра по программе слишком велик. И

Татьяна Баирампас

То есть если, например, в регионе квартиры реализуются в среднем по цене 35 тыс. рублей за кв.м, то построенное в рамках программы жилье должно продаваться не дороже чем за 28 тыс. руб./кв.м.

Приобрести недвижимость на столь привлекательных условиях смогут люди, на долю которых приходится менее 18 квадратов общей жилой площади; граждане, проживающие в аварийных помещениях; семьи с двумя и более детьми; ветераны

боевых действий. Кроме того, на эконом-жилье могут претендовать отдельные категории россиян, совокупный семейный доход которых составляет в среднем 45 тыс. рублей в месяц.

Тем, кто заинтересован в покупке социального жилья, нужно обратиться в орган местного самоуправления субъекта РФ, являющегося участником программы, и подать заявление на включение в список граждан, имеющих право на при-



**Ирина Александровна Гришаева,
Начальник Управления ипотечного
и частного кредитования
ЗАО «М БАНК»**

Востребована ли в настоящее время социальная ипотека?

На этот вопрос не задумываясь можно ответить – да, востребована. Приобрести жилье в России, особенно в Москве, для многих людей является невыполнимой задачей. Единственным решением этой проблемы является привлечение ипотечных средств.

В сентябре 2014 года ОАО «АИЖК», запустило новую программу «Социальная ипотека: квартира» – ипотечный кредит для повышения эффективности реализации государственной программы «Жилье для российской семьи», которая позволяет некоторым категориям граждан улучшить жилищные условия, взяв ипотечный кредит с льготной процентной ставкой. Программа увеличила доступность ипотечных кредитов для населения.

Так, с момента запуска программы «Социальная ипотека: квартира» в М БАНКе ощутимо увеличилось коли-

чество кредитных заявок, а 80% из них – это заявки по программам с государственной поддержкой. В рамках программы доступной ипотеки взять кредит на льготных условиях могут военные, учителя, ученые, молодые семьи, а также работники государственных и муниципальных учреждений.

Ипотека для молодых семей – одна из наиболее востребованных программ в банке. Ее участниками могут стать российские семьи, в которых есть хотя бы один ребенок, а возраст каждого из супругов не превышает 35 лет. Ипотечная программа для обладателей сертификата на материнский (семейный) капитал также пользуется большим спросом, поскольку обладает весомым преимуществом – возможностью направления средств материнского капитала на оплату первоначального взноса по ипотечному кредиту. Также средства МСК можно направить на досрочное погашение уже имеющегося жилищного кредита.

Всё чаще и чаще обращаются в банк с целью получения ипотечного кредита сотрудники государственных и муниципальных образовательных учреждений, учреждений здравоохранения, культуры, социальной защиты, а также сотрудники научных организаций или организаций научного обслуживания.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОРЯДОК



В международном мультимедийном пресс-центре МИА «Россия сегодня» состоялся брифинг заместителя председателя Правительства Московской области **Германа Елянюшкина**.

Тема конференции – «Изменения в строительной отрасли Подмосковья». Одна из новаций состоит в том, что со следующего года право выдачи разрешений на строительство в Московской области перейдет к правительству региона (ранее этим занимались муниципалитеты).

«Некоторые муниципалитеты, планируя свою градостроительную политику, не всегда смотрели на то, что происходит у соседей, и не всегда увязывали планы своего строительства с соседними регионами», – пояснил спикер. Это, в частности, привело к пробкам на дорогах, завышениям объемов жилищного строительства в определенных населенных пунктах, отсутствию необходимых социальных объектов в них. «Так, ситуация в Балашихе совсем критичная. Город оказался в транспортном коллапсе, и сейчас будет сложно найти решение, чтобы как-то стабилизировать ситуацию», – отметил чиновник.

В настоящее время объемы строительства растут рекордными темпами. Объем договоров долевого участия в области составляет примерно 700 млрд рублей. «Пока на территории Московской области не появилось ни одного нового обманутого дольщика там, где застройщики работают по 214-ФЗ», – отметил Герман Елянюшкин. По его словам, «при покупке квартир по другим схемам такого защитного механизма нет, и в случае банкротства застройщика человек останется один на один со своей проблемой».

Разрешения на индивидуальное жилищное строительство будут выдаваться муниципалитетами, поэтому

физические лица не почувствуют никаких ухудшений. Контроль за «высотками на шести сотках» будет усилен. «По нормативам коэффициент ИЖС на участке не должен превышать 40%, а у нас пока все строят, как хотят и сколько хотят, и часто весь участок занимают дома», – пояснил Герман Елянюшкин.

ИПОТЕЧНОЕ ГАДАНИЕ

«С 2013 года объемы ипотечного кредитования устойчиво растут. По прогнозам, за этот год будет выдано кредитов на сумму 1,7 трлн рублей», – заявил, выступая на Финансовом форуме России, организованном газетой «Ведомости», генеральный директор АИЖК **Александр Семеняка**.

По мнению старшего вице-президента банка ВТБ24 **Елены Тарасовой**, наблюдающийся рост ипотечного рынка был обусловлен, в частности, тем, что люди вкладывались в недвижимость, беря на эти цели кредиты. «Тот отложенный спрос, который был, уже реализован, платежный спрос в дальнейшем будет ограничиваться», – полагает она.

«Банки с большим интересом смотрят на ипотеку в условиях сдувания «мыльного пузыря» на рынке потребкредитования. Риски есть, и они медленно дрейфуют вверх, но ипотечный рынок не является угрозой для финансовой стабильности. Необходимости мер по стимулированию этого рынка нет, он и так растет», – сказал директор департамента финансовой стабильности Центрального банка РФ **Сергей Моисеев**.

Сейчас средняя ставка по ипотеке составляет 13,5%. Вероятно, она будет расти. Председатель правления банка «ДальтаКредит» **Сергей Озеров** объясняет это увеличением стоимости фондирования и повышением ключевой ставки Центральным банком. Хотя, по его словам, «трудно делать прогноз по ипотеке в связи с волатильностью на рынке».

Елена Тарасова считает, что в первом квартале стоимость ипотеки будет выше 13%, хотя в том случае, если процентные ставки привлечения для банков снизятся, не исключен разворот ставок.

Рост цен на жилье – пока устойчив, но уже не такой, как в былые времена. «Цены не повышаются резко, рост находится в пределах инфляции – от 0 до 8%. Ни в одном регионе сейчас стоимость недвижимости не растет быстрее инфляции», – подчеркнул Сергей Озеров. **И**

ИПОТЕКА: В ПОИСКАХ КЛИЕНТА



Все чаще и чаще люди приобретают недвижимость с помощью ипотеки. Нестранно в рамках выставки российской и зарубежной недвижимости «Домэкспо» свои программы представляют банки. Это позволяет посетителям не только подобрать объект или агентство недвижимости, но и найти недостающие средства для покупки.

В рамках состоявшейся 31 международной выставки недвижимости «Домэкспо» прошел круглый стол, на котором свои кредитные программы представили ведущие ипотечные банки. Генеральным информационным партнером мероприятия выступил журнал «Ипотека и кредит». «На этом мероприятии банки могут презентовать свои ипотечные программы, – сообщил на открытии конференции, генеральный директор ООО «Оценка Бизнеса и Консалтинг» (ОБИКС), издатель журнала «Ипотека и кредит» **Даниил Слуцкий**. – На рынке ипотеки сложно изобрести велосипед. Так или иначе вводные продуктовых предложений у всех банков похожи. Как правило, программы отличаются нюансами, но именно они и по-

могают «зацепить» клиента. Рынку нужен креативный подход. Именно за ним – будущее».

«С МИА – возможно всё!» – под этим девизом прошла презентация программ этого банка. Ее представила управляющая центра ипотечного кредитования на Бауманской банка МИА Мария Слепенкова.

Банк работает в Москве и Московской области. У него довольно широкая продуктовая линейка. Есть кредиты на приобретение новостроек, недвижимости на вторичном рынке, комнат, апартаментов, машиномест. Также можно получить кредит на любые цели под залог имеющегося у заемщика жилья. Востребованы продукты, позволяющие использовать средства материнского капитала. Для таких клиентов первоначальный взнос может быть снижен до 10% (тогда как по стандартным программам он составляет 15%).

По мнению следующего докладчика – руководителя группы продаж ипотечных кредитов по г. Москве Банка жилищного финансирования **Антон Королева**, «поми-



Даниил Слуцкий, издатель журнала «Ипотека и кредит»

Актуальность выставки «Домэкспо» очевидна. Идея организации в ее рамках проекта «Ипотека и кредит» появилась в связи с тем, что жилищные кредиты сейчас востребованы как никогда. Ведь часто только с их помощью люди могут решить квартирный вопрос. В принципе, ипотека доступна многим.

В зависимости от своих желаний и материальных возможностей можно подобрать разную недвижимость, найти программы с подходящими требованиями к размеру первоначального взноса и доходам заемщика.

Но банкам важно донести информацию до аудитории. На сайте и с помощью колл-центра не расскажешь всего необходимого. В этом случае необходимо непосредственное общение потенциальных клиентов с менеджерами банка. «Домэкспо» предоставляет такую возможность. Здесь на стендах работают сотрудники банков, которые с удовольствием рассказывают посетителям о своих программах и их возможностях.

На круглом столе «Ипотека и кредит» банки смогли адресно представить самые интересные предложения. Есть много задумок о развитии этой идеи в дальнейшем. Думаю, было бы неплохо привлекать к диалогу застройщиков, ипотечных брокеров, финансовых консультантов.

мо процентной ставки, для заемщиков важно получение кредита в короткие сроки и на те цели, реализация которых ему необходима». В этой связи БЖФ активно развивает залоговое кредитование.

Связь-Банк в своей стратегии сделал особый акцент на развитии «Военной ипотеки». По данным директора по розничным продажам Связь-Банка **Олега Тухватшина**, сейчас чаще всего военнослужащие приобретают новостройки. Помимо этого, банк предлагает традиционные кредиты на покупку недвижимости на первичном и вторичном рынках, коттеджей, загородной недвижимости, апартаментов.

Начальник отдела по работе с партнерами Управления ипотечного кредитования МТС-Банка **Анастасия Советова** рассказала об ипотечной программе «Единое решение», которую банк реализует с ключевыми застройщиками. Здесь действует единая ставка на весь срок кредитования. Также в банке можно получить кредит на любые цели – под залог имеющейся у заемщика недвижимости. Востребованными становятся программы рефинансирования ипотеки, когда люди переводят валютные кредиты в рубли.

Один из вопросов, который встает перед потенциальным заемщиком: стоит ли в принципе брать ипотеку или лучше арендовать недвижимость. Ответ на него прозвучал в докладе руководителя отдела продаж банка «ДельтаКредит» **Оксаны Фроловой**.

Заемщикам следует помнить, что стоимость недвижимости постоянно увеличивается. Так, в 2000 году она составляла 19 тыс. рублей за квадратный метр, а сейчас – уже 175 тыс. рублей за квадратный метр. То есть ее рост составил почти 900%. При этом уровень зарплат по сравнению с 2000 годом вырос более чем в 17 раз.



Ирина Яковлева, руководитель проекта «Ипотека и кредит» («Домэкспо»)

Деловая программа, которая прошла в рамках международной выставки недвижимости «Домэкспо», собрала большое количество слушателей. К выступающим было много вопросов, связанных, в частности, с повышением процентных ставок по ипотечным кредитам. Но всё здесь оказалось не так страшно, как кажется на первый взгляд. Все докладчики отметили лояльность банков к клиентам.

Срок погашения ипотечного кредита составляет в среднем 10 лет, хотя берут ипотеку обычно на более длительный срок. Это обусловлено тем, доходы заемщиков растут, и у них появляется возможность досрочного погашения кредита.

Также с помощью ипотеки можно заработать – например, приобретая недвижимость на первичном рынке. Так, на начальном этапе строительства можно купить квартиру за 2,8 млн рублей. К моменту сдачи дома она будет стоить уже 3,9 млн рублей, а после оформления права собственности – 4,4 млн рублей.

Так что, принимая решение о получении кредита, следует помнить, что ипотека – это актив, тогда как аренда жилья представляет собой исключительно статью расходов. Но не стоит брать ипотеку любой ценой и в любом случае. Прежде нужно взвесить все за и против этого решения, опираясь в первую очередь на свои доходы и их стабильность в будущем. Если ипотеке вы сказали «да», то можно начинать выбирать банк. В программе каждого из них могут быть свои особенности, которые подходят конкретному заемщику в тот или иной ситуации.

Организаторы «Домэкспо» учредили специальную премию за «Лучший ипотечный (банковский) проект». Награждение победителей состоялось в первый день выставки.

В номинации «Лояльная ипотека» и «Выгодная ставка» победил банк «ДельтаКредит»; «Связь-Банк» наградили за «Универсальную ипотечную программу «Твоя ипотека» и «Лучшее сезонное предложение». КБ МИА стал лучшим в номинации «Ипотека на новостройку». Банк Жилищного Финансирования получил приз «За клиентоориентированность», а МТС-Банк – за «Быстрый кредит». **И**

В этом году наблюдается новая тенденция среди посетителей выставки: ко мне часто обращались с вопросом о том, в каких российских банках можно получить кредит на покупку зарубежной недвижимости. К сожалению, на сегодняшний день это очень редкий продукт, и среди банков, представленных на выставке, такой программы не было. Но мы развиваемся, и, надеюсь, на следующей выставке, которая пройдет со 2 по 5 апреля 2015 года, будет еще больше участников с разнообразными кредитными предложениями. Пользуясь случаем, хочу пригласить всех на весеннюю выставку «Домэкспо»!

ЕЛЕНА ПЕТРОВСКАЯ: «МЫ ОБЪЕДИНЯЕМ ЛУЧШИХ»



О результатах кадастровой оценки, правилах выбора оценочной компании и успехах саморегулирования, в интервью журналу «Ипотека и кредит» рассказала генеральный директор некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация ассоциации российских магистров оценки (НП «АРМО»)» Елена Петровская

Елена Владимировна, что представляет собой НП «АРМО»? Какие основные задачи этой саморегулируемой организации?

Девиз АРМО: «Мы объединяем лучших». Я считаю, что мы должны соответствовать этому девизу.

АРМО помогает своим участникам осуществлять деятельность на про-

фессиональном уровне. Мы организуем образовательные сессии для оценщиков, проводим экспертизу их отчетов, защищаем интересы оценщиков. Основная же задача АРМО – защита потребителя оценочных услуг через выработку стандартов оценочной деятельности и последующего контроля за их соблюдением. Таким образом мы гарантируем, что если люди обращаются к оценщику, состоящему в АРМО, то работа будет выполнена на должном уровне.

АРМО также ведет законотворческую работу. Что нового происходит в этой сфере?

АРМО принимает активное участие в обсуждении законопроектов, нормативных актов. К сожалению, пока у нас получается только небольшая корректировка новаций, принятых регулятором, хотя нам – как профессионалам – хорошо видны проблемы и возможные пути их решения.

Мы считаем, что в России должна действовать национальная система стандартов, как в Америке. Регулятор же полагает, что мы должны принять международные стандарты оценки. Это неправильно, потому что Россия – особенная страна, со своей спецификой. К тому же международные стандарты не являются сводом правил, стандартов. Это просто методология оценки, которая дает очень большой маневр для оценщика, и в результате применение стандартов не означает, что результат отчета будет адекватным и правильным. Национальные стан-

дарты оценки нужны в первую очередь для защиты потребителей.

Если потребитель не согласен со стоимостью оценки, то каким должны быть его действия в этом случае?

Можно обратиться в саморегулируемую организацию для проведения стоимостной экспертизы или в суд. В суде для установления справедливой стоимости тоже будет привлечен эксперт. К сожалению, вовсе необязательно, что это будет лучший эксперт: суды могут привлечь любую компанию, в том числе малоизвестную, оценщик которой может быть даже исключен из саморегулируемой организации.

Результаты кадастровой стоимости недвижимости сейчас часто оспариваются?

Да, и примерно 58% исков потребителей удовлетворяется судами. С 22 июля 2014 года вступили в силу поправки к закону об оценочной деятельности, которые предусматривают обязательный досудебный порядок оспаривания стоимости. То есть нельзя сразу пойти в суд и принести рыночный отчет, нужно сначала сходить в комиссию, и только если там откажут в корректировке стоимости, обращаться в суд.

Сейчас кадастровую стоимость определяет оценщик. Потом потребитель может уже индивидуально определить рыночную стоимость своей недвижимости, и тогда суды могут принять эту рыночную стоимость в качестве кадастровой.

Мы считаем, что основной причиной, по которой результаты кадастровой оценки оказались не всегда корректными, является то, что в России два налога существует отдельно: земля и объек-

ты капитального строительства облагаются разными налогами. Для определения кадастровой стоимости земельного участка и кадастровой стоимости дома, расположенного на этом земельном участке, нужно искусственно выделить из рыночной стоимости единого объекта стоимость земли и стоимость строения. Ведь дома всегда продаются вместе с земельным участком. Оценщик фактически должен определить стоимость объектов капитального строительства, приближенную к рыночной, а ее как таковой в природе не существует. И вот мы видим результат кадастровой оценки: фактически получилось, что стоимость местоположения как ценообразую-

щий фактор учтена и в земельном участке, и в постройке, то есть дважды. В результате налогоплательщики попадут под двойное налогообложение.

Как потребителям выбрать оценщика, чтобы быть уверенным в качестве выполненных работ?

При выборе оценщика потребителю стоит обратиться в саморегулируемую организацию и спросить – рекомендует ли она данного оценщика, проводились ли уже экспертизы его отчетов, выполняет ли он требования СРО. Сейчас информация обо всех оценщиках размещена на сайте саморегулируемых организаций.

С нового года вести единый реестр оценщиков будет Росреестр.

То есть стоит обращать внимание именно на оценщика, а не оценочную компанию?

Да, нужно в первую очередь рассматривать кандидатуру оценщика. Оценщики из одной оценочной компании могут состоять в разных саморегулируемых организациях. Что касается квалификации оценщиков, то после того, как появились саморегулируемые организации, которые стали курировать оценщиков, проверять их отчеты, качество работы оценщиков очень сильно выросло. **И**

Беседовала Софья Ручко

РОССИЙСКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ КОНГРЕСС CBONDS и РУСИПОТЕКА

WWW.RUSIPOTEKA.RU
WWW.CBONDS-CONGRESS.COM

19 февраля 2015 года
Москва, «Кортъярд Марриотт Москва Центр»

Организаторы:



РУСИПОТЕКА
кредитование и секьюритизация

Ипотечное кредитование из года в год показывает значительные темпы роста. Не стал исключением и этот год. Несмотря на продолжающийся рост рынка, он сопровождается не очень благоприятным экономическим фоном. Организаторы конгресса предлагают экспертам и участникам рынка встретиться и обсудить ключевые проблемы и точки роста ипотечного кредитования в России.

Участники обсудят следующие темы:

- текущее состояние рынка ипотечного кредитования
- пути и проблемы фондирования ипотечных банков
- эффективность мультиоригинаторных сделок
- каналы привлечения ипотечных заемщиков
- поведение ипотечных заемщиков в разных регионах
- роль региональных ипотечных компаний в новых условиях
- законодательные новации

Программа и спонсорство
Ипполитов Альберт
Тел.: +7 916 113-80-01
E-mail: office@rusipoteka.ru

Спонсорство
Гриценко Екатерина
Тел.: +7 (812) 336-97-21 (доб. 223)
E-mail: kate@cbonds.info

Регистрация
Мокрицкая Елена
Тел.: +7 (812) 336-97-21 (доб. 104)
E-mail: elena@cbonds.info



СЕРГЕЙ ЛАЗУТКИН: «ОЦЕНОЧНУЮ ОТРАСЛЬ НЕОБХОДИМО ПОПУЛЯРИЗИРОВАТЬ»



Саморегулируемые организации контролируют деятельность оценщиков, а через них в определенной степени и оценочных компаний, в которых эти специалисты работают. Некоторые из форм такого контроля – проверка, и при необходимости – корректировка отчетов об оценке, рассмотрение жалоб потребителей оценочных услуг и третьих лиц. О работе экспертного совета некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация ассоциации российских магистров оценки» (НП «АРМО») рассказал эксперт Сергей Лазуткин.

Сергей, Вам в своей деятельности приходится сталкиваться

с жалобами потребителей оценочных услуг и с экспертизой работы оценщиков. Какие основные ошибки в работе оценочных компаний можно выделить?

Основные ошибки выделить сложно, они разнообразны. Если говорить об оценке для оспаривания кадастровой стоимости, то я бы отметил недоработки в описании объекта оценки. Это касается описания участков и идентификации объектов капитального строительства: содержащиеся в отчетах сведения не позволяют составить полное представление об объекте со всеми его особенностями. Также есть методологические ошибки. Часто возникают некорректные ситуации при выделении доли земли в стоимости единого объекта, когда оценщики вынуждены искусственно (так уж сложилось в силу законодательства) «отрывать» улучшения от земельного участка. Хромает в некоторых отчетах и анализ рынка: оценщики недооценивают его роль, ограничиваясь формальным подходом. Ну и конечно, бывает обидно, когда отчет «губят» формальные несоответствия содержания требованиям стандартов и Закона об оценочной деятельности.

Что чаще не устраивает потребителей услуг: итоговая цена или неэтичное поведение оценщика?

Так как в основе причин любой оценки лежат имущественные

взаимоотношения, то чаще всего приходится иметь дело с имущественными спорами, в широком их проявлении. Несогласие с результатами оценки – основной мотив стороны, подающей жалобу. И чаще всего результаты рассмотрения жалобы люди планируют использовать в уже идущем или предстоящем судебном процессе.

Были случаи, когда к нам приходил человек с жалобой на оценщика, мы выслушивали его, разбирались в возникшей проблеме и не доводили дело до подачи жалобы, а то и до суда. При этом права потребителя никоим образом не нарушались. У нас нет такой политики, чтобы наказать оценщика, так сказать, на всякий случай, или, наоборот, завернуть жалобщика, не разобравшись в его претензии.

Как стать экспертом в области оценки?

В НП «АРМО» есть экспертный совет, и любой, кто чувствует в себе силы и высокий профессиональный уровень, может стать экспертом. Естественно, мы говорим о людях с опытом работы в этой области. И конечно, существуют определенные требования для этого – нужно сдать единый квалификационный экзамен и быть избранным в состав экспертного совета НП «АРМО».

Хотелось бы, чтобы как можно больше людей были осведомлены о том, что такое оценка, и о тех возможностях, которые с этим связаны. Это – часть экономических знаний, а отчасти и правовых, которые помогли бы людям лучше распоряжаться своим имуществом – и большим и малым, а также бизнесом, принимать обоснованные решения. Я считаю, что необходимо популяризировать эту область. **И**

БАНК НА ДИВАНЕ: *КАК СТАТЬ БЛИЖЕ К КЛИЕНТУ?*



Большинство банковских услуг сегодня можно получить дистанционно, экономя при этом не только время, но и деньги – достаточно лишь соблюдать основные правила безопасности.

На протяжении многих десятилетий банки подчеркивали свою респектабельность монументальными зданиями с богатым интерьером – чем солиднее выглядело банковское учреждение, тем охотнее клиенты соглашались доверить ему свои деньги. Сегодня

банк может обслуживать сотни тысяч клиентов, имея лишь один скромный офис, при этом признаками солидности вместо мраморных колонн становятся развитые системы дистанционного обслуживания и новейшие технологии защиты данных. Среди требова-

ний, предъявляемых современными пользователями к банковской услуге, – скорость, доступность, удобство и приемлемая цена, причем цена далеко не всегда имеет решающее значение (возможность самостоятельно воспользоваться сервисом в любое время и в любом

месте для некоторых клиентов оказывается гораздо важнее).

Банки уже достаточно давно начали осваивать способы «стать ближе к клиенту». Каналы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) на сегодняшний день включают телефонную связь, интернет и устройства самообслуживания (банкоматы, платежно-справочные терминалы и т. д.).

Телефонные консультации были самым первым удаленным банковским сервисом. Позднее он был усовершенствован с помощью систем интерактивного речевого взаимодействия (IVR: Interactive Voice Response): клиенты получили возможность, позвонив в контакт-центр, с помощью автоматического голосового меню получать информацию о банковских продуктах, проверять остаток средств по картам, вкладам и счетам, выяснять размер задолженности по кредиту, блокировать карту в случае ее утери или кражи. С развитием телекоммуникационных технологий через канал мобильной связи клиентам стали предоставляться более широкие возможности для дистанционного управления финансами. Так появились мобильные банки: с помощью sms-сообщений, коротких команд USSD, а также через специальные банковские приложения для мобильных устройств пользователи смогли проверять состояние счета, переводить средства, оплачивать товары и услуги. Некоторые мобильные банки «умеют» еще больше: например, приложение «Альфа-Мобайл» от Альфа-Банка предоставляет возможность поиска на карте ближайших банкоматов или банковских отделений и отображения их загруженности, просмотра актуальных курсов валют, получения оперативных консультаций через форму обратной связи.



Одной из наиболее востребованных услуг, которая может быть частью сервиса мобильного банка или подключаться отдельно, являются sms-оповещения о каждой транзакции по карточному счету, изменении баланса и статуса карты. За подключение мобильного банка с услугой sms-информирования, как правило, взимается небольшая абонентская плата (в среднем 20–70 рублей в месяц). Мобильным банком без sms-оповещений в большинстве случаев можно пользоваться бесплатно.

Также все без исключения банки предоставляют клиентам возможность управления счетами и получения банковских услуг через банкоматы и терминалы – собственные или партнерские. Функционал этих механизмов постоянно расширяется. Несколько лет назад через банкомат можно было лишь снять деньги с карты или получить выписку по счету, для решения всех остальных вопросов приходилось идти в отделение банка. Сейчас с помощью платежно-справочных терминалов можно как снимать, так и вносить наличные на счет, переводить средства на другие карты и счета, оплачивать

разнообразные услуги, в том числе и коммунальные, а также налоги и госпошлины. И, разумеется, получать полную информацию о состоянии счетов, задолженности по кредитам и совершенных банковских операциях. По сути, такой терминал вполне заменяет собой отделение банка в плане оказания наиболее востребованных банковских услуг.

Банкоматы и терминалы позволяют клиентам не зависеть от графика работы и территориального расположения отделений, избавляют от необходимости стоять в очереди, а также минимизируют вероятность ошибки оператора при проведении операции. Впрочем, не будем забывать и о недостатках устройств самообслуживания. Во-первых, далеко не всем категориям клиентов под силу выполнить многошаговые операции через терминал без помощи сотрудника банка; во-вторых, нередко эти устройства временно отключаются в силу разных причин; в-третьих, во время транзакции механизм может дать сбой, а установленная программа – «зависнуть». В результате клиент в лучшем случае не сможет воспользоваться услугой, а в худшем – его карта или

наличные средства будут задержаны автоматом, после чего придется обращаться в управляющее данным терминалом отделение банка и ждать решения вопроса.

Самым «молодым» каналом дистанционного банковского обслуживания является интернет. Сегодня многие банки реализуют практически полный спектр своих услуг через системы онлайн-банкинга, позволяющие клиенту в любой момент из любой точки земного шара управлять своими счетами и картами, осуществлять платежи и переводы, открывать вклады и подавать заявки на кредиты. Интернет-соединения и базовых компьютерных навыков достаточно для того, чтобы пользоваться практически всеми необходимыми банковскими услугами, не выходя из дома.

По данным начальника управления дистанционного банковского обслуживания банка ИТБ Юлии Деевой, наиболее популярны такие удаленно оказываемые услуги как проверка балансов счетов и карт, установка лимитов по счетам/картам, совершение моментальных платежей, оплата коммунальных услуг, кредитов, налогов, штрафов ГИБДД,

а также переводы средств в рублях и валюте. Кроме того, весьма востребованы онлайн-услуги подачи заявлений и предоставления выписки по счету. Также через онлайн-банк можно пополнять электронные кошельки, конвертировать валюту, подключать автоматические платежи (например, за мобильную связь или ЖКХ).

Подключить онлайн-банкинг можно либо в отделении, либо удаленно, через банкомат или веб-сайт (для этого нужно уже обслуживаться в банке). Подключение и пользование интернет-банком, как правило, бесплатны для клиента. При этом за некоторые операции (например, за перевод средств на счет в стороннем банке или оплату ЖКХ) все же придется платить комиссию – впрочем, как и при совершении этих операций в отделении банка.

Быстрее и дешевле

Дистанционное обслуживание удобно не только клиенту, но и банку: оказание услуги через систему интернет-банкинга обходится дешевле, чем выполнение той же самой операции сотрудником офиса. Неудивительно, что банки стараются



простимулировать клиентов на использование дистанционных сервисов.

Пользуясь каналами ДБО, клиент экономит, прежде всего, свое время. Кроме того, получая банковские услуги через мобильный или интернет-банк, пользователь сокращает транспортные расходы, так как ему не приходится ездить в банковское отделение. Однако, по мнению Юлии Деевой, основная экономия происходит за счет комиссий за обслуживание. Многие банки отказались от большинства комиссий при совершении операций через интернет либо снизили их по сравнению с тарифами на обслуживание в отделении банка. Например, в Альфа-Банке за перевод на счет в стороннем банке через отделение взимают вплоть до 2,5% от суммы транзакции, а через интернет-банк «Альфа-Клик» – 0,3%. Таким образом при переводе полумиллиона рублей можно сэкономить 11 тыс. рублей. Оплачивать коммунальные услуги также выгоднее через онлайн-банкинг: так, в отделениях банка Хоум Кредит за оплату ЖКХ берут 250 рублей, а при совершении той же операции через интернет – всего 10 рублей.

Банки постоянно расширяют круг поставщиков товаров и услуг, платежи которым можно совершать



через интернет без комиссии. На сегодняшний день это, прежде всего, операторы мобильной связи, кабельного, спутникового и цифрового телевидения, интернет-провайдеры и организации по продаже авиабилетов. Компании-партнеры становятся участниками системы моментальных платежей: клиенту не приходится вручную заполнять форму платежных реквизитов, так как все данные получателя средств уже внесены в автоматически формируемый счет на оплату, и перевод денег занимает лишь несколько минут.

«Используя интернет-банк, можно не только сэкономить время и деньги, но и заработать», – утверждает директор департамента развития сегментов и клиентского маркетинга Росбанка **Наталья Хмелевская**. В частности, в Росбанке клиент, воспользовавшийся опцией «Депозит-онлайн» для размещения вклада в рублях, получит ставку выше стандартной на 0,3%. В Сбербанке ставки по онлайн-вкладам на 0,15-0,5% выше, чем по аналогичным офлайн-продуктам.

За семью замками

Сам принцип дистанционного пользования банковскими услугами, помимо всех перечисленных преимуществ для клиента, имеет и один серьезный недостаток – отсутствие контакта с сотрудником банка открывает дополнительные возможности для мошенничества. Хотя, по мнению директора по мониторингу электронного бизнеса Альфа-Банка **Алексея Голенищева**, несмотря на то, что удостоверение личности клиента происходит вне визуального контакта, используемые банками различные способы удаленной идентификации и аутентификации позволяют минимизировать риск мошенничества.



Для подтверждения совершения платежей и переводов банки, как правило, запрашивают одноразовые пароли, которые либо присылаются пользователю в смс-сообщениях, либо содержатся на физическом носителе (например, на заранее распечатанном через банкомат чеке с набором паролей). Некоторые банки применяют и другие способы удаленной аутентификации, в частности с помощью электронных брелоков-токенов, генерирующих одноразовые пароли.

«Кроме того, практически все банки, предоставляющие услугу интернет-банкинга, используют SSL-шифрование данных, передаваемых от компьютера пользователя в систему банка и обратно. Эта мера безопасности позволяет исключить распространенные виды мошенничества», – добавляет Юлия Деева. По ее словам, в настоящее время примерно одинакова степень риска мошенничества как при пользовании пластиковыми картами, так и при совершении операций через интернет-банкинг. Эксперт напоминает также о том, что банковских клиентов защищает 9 статья 161 ФЗ «О национальной платежной системе», согласно кото-

рой банки обязаны информировать клиента обо всех совершенных операциях, а клиент, заподозривший факт мошенничества, имеет право в течение суток обжаловать сомнительную транзакцию.

Впрочем, безопасность пользователей дистанционных банковских сервисов во многом зависит от них самих. Алексей Голенищев советует каждому клиенту внимательно знакомиться с правилами защиты данных при использовании мобильного банка, интернет-банка и устройств самообслуживания и последовательно соблюдать рекомендованные меры предосторожности.

Прежде всего, желательно запоминать свой логин и пароли и не сохранять их в памяти телефона или других устройств, которые с большой долей вероятности могут оказаться в чужих руках. Большинство людей предпочитает как можно дольше пользоваться одним и тем же паролем, однако в целях безопасности рекомендуется регулярно изменять пароли для доступа в систему управления счетами. Оптимальной считается ежемесячная смена паролей. При входе в систему браузер может предложить

вам сохранить логин и пароль для последующих посещений – этого нельзя делать ни в коем случае, так как любой человек, получивший минутный доступ к вашему компьютеру, без труда может просмотреть список сохраненных таким способом паролей.

Если по электронной почте, в социальных сетях или через смс вам приходят подозрительные сообщения якобы от вашего банка, не спешите выполнять предложенные в них действия или переходить по неизвестным ссылкам. Это фишинг – на сегодняшний день самая распространенная мошенническая схема. С помощью поддельных банковских уведомлений злоумышленники вынуждают людей раскрывать конфиденциальную информацию: номера, пин-коды и CCV2-коды пластиковых карт, пароли от личного кабинета в онлайн-банкинге,

кодовые слова для управления счетами. Например, мошенники могут попросить сообщить данные карты под предлогом утери сведений системой, чтобы избежать блокировки счета и т.д. Такие сообщения лучше не только игнорировать, но и немедленно удалять.

Юлия Деева дает еще несколько советов клиентам банков, желающим максимально обезопасить себя от мошенников: при переходе на страницу входа в интернет-банк необходимо обращать внимание на адресную строку браузера. В ее начале должно стоять https, что свидетельствует об использовании протокола с шифрованием. При вводе пароля важно использовать виртуальную клавиатуру – она предназначена для того, чтобы мошенники не могли «читать» ваши регистрационные данные при вводе их с обычной клавиатуры

с помощью компьютерных вирусов – «троянов». Также эксперт рекомендует пользоваться интернет-банкингом только с проверенного или своего личного компьютера, на котором должен быть установлен регулярно обновляемый антивирус. Эти же правила актуальны и для пользования дистанционными банковскими услугами с мобильных устройств.

Если у вас еще не подключена услуга смс-информирования, стоит ей воспользоваться, так как мгновенные сообщения, поступающие после совершения каждой банковской операции или входа в систему онлайн-банкинга, позволят оперативно отреагировать в том случае, если мошенникам все-таки удалось получить доступ к вашим счетам. **И**

Татьяна Баирампас

Courtyard by Marriott Moscow
V Национальная Конференция










**КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ
БАНК 2015** **26-27 февраля 2015**

Quorum в 5й раз соберет ключевых экспертов по клиентоориентированности в банках для обмена опытом, который Вы сможете применить в своем банке.

прими компетентное решение®
Quorum


Тел.: (495) 789-38-17

www.quorum.guru/BCSMB15

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	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»	«Квартира»	Рубли РФ	От 300 000 руб. – до «без ограничений»	От 14,25%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«КВАРТИРА-ИНВЕСТ»	Рубли РФ	От 300 000 руб. – до «без ограничений»	От 15,25%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека БЖФ» – «Универсальный-найм» (Покупка / под Залог)	Рубли РФ	От 450 000 до 15 000 000	ПОКУПКА: от 13,74% до 22,74%; ПОД ЗАЛОГ: от 14,99% до 24,49%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека БЖФ» – «Универсальный» (Покупка / под Залог)	Рубли РФ	От 450 000 до 15 000 000	ПОКУПКА: от 15,49% до 24,49% ПОД ЗАЛОГ: от 16,24% до 25,74%

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 5 до 25 лет	От 5%	Нет ограничений	Нет	Возможно подтверждение дохода справкой по форме банка
От 5 до 25 лет	От 20% при приобретении основного / дополнительного жилья; от 50% при приобретении жилья для сдачи в аренду	Нет ограничений	Нет	Покупка квартиры по Договору Долевого Участия (ДДУ)
От 1 до 20 лет	Квартира: покупка от 20%; залог КЗ – 70%; Дом: 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	– компания-работодатель (заемщика) должна иметь официальный сайт и численность сотрудников не менее 20 человек); – возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал; – в залог принимается квартира третьих лиц; – при кредитовании под залог имеющейся недвижимости в объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица; – 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%; 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 зарегистрированы третьи лица

ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка	
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека БЖФ»– «Экспресс» (Покупка / под Залог)	Рубли РФ	От 450 000 до 10 000 000	ПОКУПКА: от 15,99% до 24,99% ПОД ЗАЛОГ: от 16,49% до 25,99%
 Банк Жилищного Финансирования	ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Ипотека БЖФ» – «Лайт» (Покупка / под Залог)	Рубли РФ	От 450 000 до 7 000 000	ПОКУПКА: от 16,99% до 26,49% ПОД ЗАЛОГ: от 17,99% до 27,99%
 БРК Банк Российский Кредит	ОАО «БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ» www.roscredit.ru тел. +7 (495) 967-34-43	Строительство жилья под залог прав требования	Рубли РФ	300 тыс. руб. (регионы) / 600 тыс. руб.	От 13,5%
 БРК Банк Российский Кредит	ОАО «БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ» www.roscredit.ru тел. +7 (495) 967-34-43	Рублевый	Рубли РФ	300 тыс. руб. (регионы) / 600 тыс. руб.	От 14,25%
 ГЛОБЭКС банк решений	ЗАО ГЛОБЭКС тел.: 8 (495) 745-96-05 www.Globexbank.ru	Вторичный рынок / дифференцированный платеж Покупка квартиры, комнаты, нежилых помещений, выкуп доли,	Рубли РФ	300 000 – 45 000 000 руб.	От 12,2%
 ГЛОБЭКС банк решений	ЗАО ГЛОБЭКС тел.: 8 (495) 745-96-05 www.Globexbank.ru	Новостройка / дифференцированный платеж	Рубли РФ	500 000 – 45 000 000 руб.	От 12,2%
 ГЛОБЭКС банк решений	ЗАО ГЛОБЭКС тел.: 8 (495) 745-96-05 www.Globexbank.ru	Вторичный рынок и новостройка / аннуитетный платеж	Рубли РФ	500 – 45 000 000 руб.	От 12,5% первые 5 лет. Далее mosprime6M + надбавка Банка
 БАНК ГОРОД	АКБ «ГОРОД» ЗАО тел.: 8 (495) 710-29-07 www.bankgorod.ru	Социальная ипотека – АИЖК	Рубли РФ	Зависит от региона. Максимально 10 000 000 руб.	От 10,60%
 БАНК ГОРОД	АКБ «ГОРОД» ЗАО тел.: 8 (495) 710-29-07 www.bankgorod.ru	Военная ипотека – АИЖК	Рубли РФ	2 300 000	От 9,5% до 11,5%
 БАНК ГОРОД	АКБ «ГОРОД» ЗАО тел.: 8 (495) 710-29-07 www.bankgorod.ru	Кредит Стандартный	Рубли РФ	Нет ограничений	От 12,25%
 БАНК ИТБ	БАНК ИТБ тел.: 8 (800) 555-00-77 www.bankitb.ru	Новоселье стандарт	Рубли РФ	До 10 млн	От 11,7%*

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 1 до 20 лет	Квартира: покупка от 30%; залог КЗ – 60%; Дом: 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	– возможно подтверждение дохода справкой по форме банка; – возможно подтверждение дохода заявительной формой (без справок с работы) при сумме кредита до 4 000 000 руб.; – возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал; – в залог принимается квартира третьих лиц; – при кредитовании (под залог имеющейся недвижимости) в объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
От 1 до 20 лет	Квартира: 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 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 зарегистрированы третьи лица
До 25 лет	От 15%	Без моратория, комиссий и штрафов. Минимальная сумма досрочного погашения 60 000 / 30 000 (регионы)	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно) в соответствии с тарифами страховой компании; Оценка квартиры – в соответствии с тарифами оценочной компании; В зависимости от способа расчетов и выбранных условий до 1% от суммы кредита, но не более 50 тыс. руб.	Нет
До 25 лет	От 15%	Без моратория, комиссий и штрафов. Минимальная сумма досрочного погашения 60 000 / 30 000 (регионы)	Оформление пакета страховых услуг (ежегодно) в соответствии с тарифами страховой компании; Оценка квартиры – в соответствии с тарифами оценочной компании; В зависимости от способа расчетов и выбранных условий до 1% от суммы кредита, но не более 50 тыс. руб.	Нет
3-30 лет	20% жилые помещения и апартаменты; 50% коммерческая недвижимость	Без комиссий, моратория, штрафов. Уменьшается либо срок кредита, либо сумма платежа	Страхование комплексное. Расходы, связанные со сделкой, – оценка, регистрация, ячейка, пересчет денежных средств	
3-30 лет	20% жилая недвижимость; 30% апартаменты	Без комиссий, моратория, штрафов. Уменьшается либо срок кредита, либо сумма платежа	Страхование личное. Перевод на счет застройщика – 1500 руб.	
3-30 лет	20% жилая недвижимость; 30% апартаменты	Без комиссий, моратория, штрафов. Уменьшается либо срок кредита, либо сумма платежа	Расходы, связанные со сделкой, – вторичный рынок. Страхование – личное или комплексное. Перевод на счет застройщика – 1500 руб.	
10-30 лет	От 30%	Нет ограничений	1% по тарифам за открытие аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном рынке
до 45 лет	От 10%	Нет ограничений	1,5% по тарифам за открытие аккредитива	Приобретение квартиры на вторичном рынке
5-25 лет	От 15%	Нет ограничений	Дополнительная услуга от Банка: снижение процентной ставки до 1,5%	Приобретение квартиры, жилого дома или части жилого дома с земельным участком, таунхауса с земельным участком, последних комнат/комнаты в квартире, последних долей/доли в квартире, отдельной комнаты/доли. Кредитование квартир на вторичном и первичном рынках
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.	Максимальное количество Заемщиков – 4 человека

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
ГИД ПО ИПОТЕКЕ				
 БАНК ИТБ 8 (800) 555-00-77 www.bankitb.ru	Материнский капитал Премиум	Рубли РФ	До 18 млн	От 12,25%*
 МБАНК тел.: +7 (495) 787-38-38 www.mseb.ru	«Социальная ипотека: квартира» АИЖК	Рубли РФ	От 300 000 до 10 000 000	От 11,10%
 МБАНК тел.: +7 (495) 787-38-38 www.mseb.ru	«Выгодный 5/7»	Рубли РФ	От 600 000 без ограничения	От 13,25%
 МБАНК тел.: +7 (495) 787-38-38 www.mseb.ru	«Квартира. Рубли»	Рубли РФ	От 600 000 без ограничения	От 13,75%
 МБАНК тел.: +7 (495) 787-38-38 www.mseb.ru	«Новостройка»	Рубли РФ/ доллары США	От 600 000 до 20 000 без ограничения	От 13,5%
 МТС Банк тел.: 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 13,5%
 МТС Банк тел.: 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.	От 13,5%
 МТС Банк тел.: 8 (800) 250-0-520; 8 (495) 777-000-1 www.mtsbank.ru	Загородная недвижимость	Рубли РФ	От 300 000 руб. до 25 000 000 руб.	От 15%
 МТС Банк тел.: 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 16,5%
 МТС Банк тел.: 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 13,5%
 МТС Банк тел.: 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 14,5%
 СМП БАНК тел.: +7(495)981-81-81 www.smpbank.ru	СМП Новые Метры	Рубли РФ	От 400 000 руб.	От 15,00%
 СМП БАНК тел.: +7(495)981-81-81 www.smpbank.ru	СМП Новостройка	Рубли РФ	От 400 000 руб.	От 15,00%

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 5 до 25 лет	От 5%	Без ограничений, минимальный размер частично досрочного погашения 60 000 руб.	*Платеж за снижение процентной ставки 4,5% от суммы кредита, но не менее 15 000 руб.	Максимальное количество Заемщиков – 4 человека, возможно подтверждение дохода по форме банка
От 3 до 30 лет	От 10% (от 5% при наличии субсидии)	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)
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, 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
До 10 лет	От 30%	Без ограничений	Отсутствуют	Удалённость объекта не более 120 км от Москвы
От 3 до 10 лет		Без ограничений	Отсутствуют	В залог принимается квартира третьих лиц; В объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
До 25 лет		Без ограничений	Отсутствуют	Сумма кредита определяется платёжеспособностью клиента, но не более остатка ссудной задолженности
До 25 лет	От 35%	Без ограничений	Отсутствуют	
3-25 лет	От 30% ¹	Без моратория, штрафов и комиссий. Сумма досрочного платежа от 10 000 рублей без учета суммы ежемесячного платежа	Без комиссий за рассмотрение заявки, подготовку документов к сделке, обналичивание и выдачу кредита	Процентная ставка может быть снижена для клиентов, являющихся работниками компаний льготной и особо льготной группы
3-25 лет	От 30%	Без моратория, штрафов и комиссий. Сумма досрочного платежа от 10 000 рублей без учета суммы ежемесячного платежа	Без комиссий за рассмотрение заявки, подготовку документов к сделке, обналичивание и выдачу кредита	Процентная ставка может быть снижена для клиентов, являющихся работниками компаний льготной и особо льготной группы ²





¹ Указанные условия действуют с 17.11.2014 года.

² Для включения в льготную группу компания должна отвечать следующим требованиям: сотрудничество с Банком в рамках зарплатного проекта, количество карт, открытых в рамках зарплатного проекта с Банком, более 50, ФОТ не менее 2 миллионов рублей.


ГИД ПО ИПОТЕКЕ

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России www.bankuralsib.ru	Новостройка	Рубли РФ	От 300 тыс. до 15 млн рублей по Москве (10 млн рублей по Мос. обл.)	13,5% ¹ годовых
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России 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% ¹ годовых
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России www.bankuralsib.ru	Кредит на строящееся жилье	Рубли РФ	От 300 тыс. до 15 млн рублей по Москве (10 млн рублей по Мос. обл.)	13,75%-15% ¹ годовых (на этапе строительства); 13,25%-14,5% ¹ годовых (после окончания строительства и выдачи закладной)
 ФОРАБАНК Выигрываем вместе! АКБ «Фора-Банк» (ЗАО), Единая справочная служба: тел.: 8 (495) 775 6555; 8 (800) 100 9889 www.forabank.ru	«Все по карману» (вторичный рынок)	Рубли РФ	Мин. сумма – 10% от стоимости недвижимости. Макс. сумма – 8 млн руб. Сумма, превышающая заявленную, оговаривается в индивидуальном порядке	От 13,5% до 17,2%. Преференция в размере 0,5% к ставке (клиент, имеющий зарплатный проект в Банке, оплата единовременной комиссии в размере 1,5%)
 ФОРАБАНК Выигрываем вместе! АКБ «Фора-Банк» (ЗАО), Единая справочная служба: тел.: 8 (495) 775 6555; 8 (800) 100 9889 www.forabank.ru	«Фора-Материнский капитал» (вторичный рынок)	Рубли РФ	Мин. сумма – 600 000 руб., но не менее 10% от стоимости недвижимости. Макс. сумма – 6 млн руб. Сумма, превышающая заявленную, оговаривается в индивидуальном порядке	От 13,5% до 17,2%. Преференция в размере 0,5% к ставке (клиент, имеющий зарплатный проект в Банке)

ГИД ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

 БАНК ИТБ тел.: 8 (800) 555-00-77 www.bankitb.ru	Деньги под рукой	Рубли РФ	До 100 000	От 28% годовых
 БАНК ИТБ тел.: 8 (800) 555-00-77 www.bankitb.ru	Достаточный	Рубли РФ	До 500 000	От 23% годовых
 ЗАО «М БАНК» тел.: +7 (495) 787-38-38 www.mseb.ru	Кредит наличными	Рубли РФ	От 50 000 до 1 000 000	24% - от 200 000 руб. 28% - до 200 000 руб.
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит без обеспечения «4 документа» (Без залога и поручителей: паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах, документ, подтверждающий наличие имущества)	Рубли РФ/ доллары США/евро	Min – 50 тыс. руб. Max – 750 тыс. руб.	22,5 % в рублях РФ; 18,5% в долларах США и евро

ГИД ПО АВТОКРЕДИТОВАНИЮ

 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве 8 (800) 200-55-20 по России www.bankuralsib.ru	Программа «Автомобили в кредит»	Рубли РФ/ доллары США/евро	Min – 80 тыс. руб. Max – 3 млн. руб.	13,5% - 16,5% ² в рублях РФ; 10,0% - 12,5% ² в долларах США и евро
--	------------------------------------	----------------------------------	---	---

¹ 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.

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

Срок кредитования	Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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
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
1-30 лет	От 30%	Без штрафных санкций, отсутствуют лимиты по мин. и макс. значению	Оценка жилого помещения; услуги страховой компании	Документы можно направить на ipoteka@forabank.ru
1-30 лет	От 25%	Без штрафных санкций, отсутствуют лимиты по мин. и макс. значению	Оценка жилого помещения; услуги страховой компании	Документы можно направить на ipoteka@forabank.ru

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 вместе с выпиской по зарплатному счету в любом банке)
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	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
--------------------	--------	---	-------------	--



ПРИЯТНЫЙ СПУТНИК

ДНЕВНИК ЕЛЕНА ПОРТМОНЕ

В современном мире лучшие друзья девушек – пластиковые карты. С их помощью можно купить и бриллианты, и другие милые сердцу вещицы. Тем более, когда девушка оказывается в Милане, где каждая витрина привлекает взгляд, а в руки так и просится новая сумочка. Хорошо еще, что моя пластиковая карта – дебетовая, и деньги, которые каждый месяц на ней появляются, любезно перечисляет муж. Только вот во время последней поездки в Италию мой «кошелек» сильно «похудел». Новые шарфики, платья, сумочки и туфли, которые я приобрела в поездке, ударили по семейному бюджету. Как-то раз в перерыве между магазинами я с подругой Кристиной зашла в кафе. Довольная, разложила я свои многочисленные пакеты.

– Скажи, а тебе возвращают проценты с покупок? – спросила Кристина.

– То есть ты хочешь узнать, доплачивают ли мне за то, что я трачу деньги? Конечно, нет! Ну ты и скажешь! – ответила я.

– А зря, – улыбнулась Кристина. – Разве ты не знаешь, что можно купить, например, это платьишко, и при этом вернуть часть его стоимости, которую хватит, скажем, на шарфик?

И моя финансово грамотная подруга рассказала о том, что в поездке можно не только тратить, что всегда было для меня привычно, но и экономить. То есть вполне реально рассчитывать на то, что после похо-

да в магазин на карточку вернуться 1-2%, а то и 3% от суммы покупки. Конечно, если это карта с функцией cash back, которая позволяет возвращать обратно часть потраченных денег на счет.

Допив кофе, мы с Кристиной продолжили шопинг. «Смотри, какие красивые запонки! Думаю, моему другу понравятся, что скажешь?». Запонки и вправду были ничего.

«Запонки – супер, но разве тебе на них хватит?», – вздохнула я. Кристина подошла к кассе... и скоро покупке уже заворачивали в подарочную упаковку. Оказалось, что у ее карты есть еще одно полезное свойство – на деньги, которые там хранятся, начисляют проценты. «Только не каждый банк предоставляет такие условия, нужно потратить много времени, чтобы найти «свою» карту», – заметила подруга.

Итак, значит, если сделать правильный выбор, можно не просто сэкономить, но и немного подзаработать! В этот момент я представила, какое лицо было бы у моего мужа, если бы у меня получилось такое «управление финансами». Думаю, на радостях он купил бы мне не только новую шубку, но и машину – под цвет.

Вернувшись домой, я уже знала, что нужно делать. Несколько часов проведенных в интернете, и я была во всеоружии. Как выяснилось, есть специальные карты для путешествий. Они, помимо прочего, дают возможность копить мили для полета, которые потом могут превратиться в бесплатный билет, например, в Ниццу.

Только что позвонила Кристина и предложила рвануть с ней на юг Франции. Почему бы и нет? Тем более, что теперь я знаю, какую карту нужно для этого оформить. И

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ В ШВЕЙЦАРИИ

15 марта 2015 года

ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ СЕССИЯ

Женева, Швейцария

www.orgkomitet.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ ФОРУМА

- Государственная Дума
 - Совет Федерации
- Министерство финансов
 - Министерство экономического развития
 - Центральный банк РФ
- Федеральная служба по финансовому мониторингу
 - Агентство стратегических инициатив
- Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций
 - Агентство по ипотечному жилищному кредитованию

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



СПОНСОРЫ



ПАРТНЕРЫ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ХРОНОГРАФ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПОСТАВЩИК



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