

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

журнал важных решений

№ 1-2 (44-45) февраль-апрель 2015





трубино



ПОЛЯРНАЯ ЗВЕЗДА



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ТРУБИНО»

Московская область, Щелковский р-н, 28 км от МКАД

РАССРОЧКА
ИПОТЕКА
214-ФЗ

www.trubino.com

info@trubino.com

Центральный офис продаж: г. Москва, м. Шаболовская, ул. Лестева, д. 18
Офис продаж на объекте: Московская обл., Щелковский р-н, п. Литвиново

Застройщик: ООО «ГТ-ТЭС «Трубино»
Проектная декларация
на сайте: www.trubino.com

8 (800) 100-82-48

8 (495) 649-21-41
8 (963) 633-02-55

Реклама



СОДЕРЖАНИЕ

ОТ РЕДАКТОРА..... 2

ИПОТЕКА

Кредитные цифры:
зачем нужна оценка при ипотеке? ... 3

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

Тайна ПСК:
как узнать, сколько стоит кредит 8

Ломбард:
инструкция по применению14

СОБЫТИЯ 31

НЕДВИЖИМОСТЬ

Интервью
с руководителем продаж
ЖК «Парковые аллеи»
Игорем Николаевичем
Ройтманом 18

Кому за городом жить хорошо:
советы покупателям
загородной недвижимости 20

Сделка без страха:
как выбрать
агентство недвижимости 25

Классное жилье:
какие категории недвижимости
бывают 26

ГИД ПО КРЕДИТАМ 32

STYLE

Дневник Елены Портмоне 36

СПЕЦПРОЕКТ «ИНВЕСТИЦИИ»

Депозиты: лови момент 1

Не вкладом единым:
когда могут быть выгодны
сберегательные сертификаты? ... 6

ЖУРНАЛ **ИПОТЕКА И КРЕДИТ**
№ 1-2 (44-45), февраль-апрель, 2015

Генеральный директор, издатель
Даниил Слуцкий

Главный редактор *Софья Ручко*

Коммерческий директор *Юлия Островская*

Обозреватели *Татьяна Баирампас,*
Дарья Гетманова, Андрей Злобин,
Алексей Прокопьев, Денис Савельев

Верстка *Александр Замаев*

Корректор *Инна Кроль*

Рекламный отдел *Андрей Злобин,*
Гертруда Кунетман

Фото *Даниил Слуцкий, shutterstock*

Адрес редакции: 125212, г. Москва,
ул. Адмирала Макарова, д. 8,
info@ipocred.ru

Сайт: ipocred.ru

Тел. /факс: (495) 380-11-38,
(495) 411-22-14.

Размещение рекламы: info@ipocred.ru.

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

Тираж 25 000 экз.

Отпечатано в ООО «Вива-Стар».

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

Ипотека без страха

Кризис заставляет пересматривать в первую очередь отношения к финансам и с финансами. Обычно в этот период на первый план выходит вопрос сохранения сбережений. Сейчас банки особенно внимательно относятся к вкладчикам, предлагая им зачастую беспрецедентно высокие ставки по депозитам. С этого номера в журнале будет новый раздел — «Инвестиции». Данная тема сегодня не менее важна, чем кредитование. Всё это является инструментами финансового планирования, которое нужно всегда, особенно в кризисные моменты.

Что касается кредитования, в ближайшее время его темпы будут сжиматься. Банкам приходится быть осторожнее в своей политике, а возможности выдавать недорогие кредиты нет. Потенциальных заемщиков пугает рост ставок, особенно по ипотеке. Кредитов даже под 12-13% годовых, как это было еще несколько месяцев назад, не найти. Но стоит ли бояться ипотеки? Вряд ли.

Сейчас банки станут более лояльными по отношению к хорошим заемщикам. К тому же у покупателей появится больший выбор недвижимости на фоне общего снижения потребительского спроса. Потом, когда ситуация на финансовом рынке нормализуется, можно будет перекредитоваться в другом банке под более низкие ставки. А вот предсказать, сколько будет стоить квартира через год и тем более через несколько лет, не может никто.

Так что отодвигать решение жилищной проблемы не имеет никакого смысла. Некоторые вопросы нужно решать просто потому, что нужно решать, без скрупулезной оценки времени и места.

Кризис — не только удачное время для сохранения, поисков чего-то нового, но и для приобретений. Только так выйти из него можно безболезненно и без потерь. И

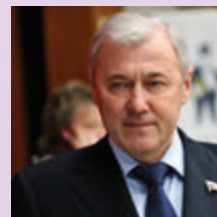
*Софья Ручко,
главный редактор*

20

марта

XVII Всероссийская банковская конференция "Банковская система России 2015: новые вызовы и решения"

«ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ»
Москва, Б.Якиманка, 24



На конференции предлагается обсудить широкий круг проблем и задач, связанных с жизненно важными вопросами банковского бизнеса и дальнейшего развития кредитного рынка в России.

Особое внимание будет уделено новым вызовам в условиях экономических санкций и финансовой нестабильности, проблемам надзора, регулирования и финансовой устойчивости банков, актуальным вопросам управления ликвидностью, активами и рисками.



КРЕДИТНЫЕ ЦИФРЫ:

зачем нужна оценка при ипотеке?



Определение независимым оценщиком рыночной стоимости жилья, передаваемого в залог банку, является обязательным условием оформления ипотеки. От этой на первый взгляд формальной процедуры зависит решение банка относительно суммы кредита и, как следствие, перспективы новоселья заемщика.

Одобрение банком заявки на выдачу ипотечного кредита многие покупатели воспринимают как гарантию успеха предстоящей сделки. Документы заемщика прошли тщательную проверку, по результатам которой банк согласился одолжить ему требуемую сумму, — казалось бы, теперь остается только подыскать подходящее жилье. На деле же сумма предварительно одобренного кредита — это далеко не окончательная цифра, и в итоге она может оказаться гораздо скромнее.

Изначально банк рассчитывает сумму займа на основе уровня доходов и степени платежеспособности заемщика. Однако ключевым фактором при определении фактического размера кредита является оценочная стоимость предмета залога. Цифра, фигурирующая в договоре купли-продажи, не имеет для банка практически никакого значения — ему важно иметь заключение независимого оценщика о реальной рыночной стоимости объекта, по которой

жилья окажется значительно ниже назначенной продавцом цены, то у покупателя может не хватить средств на покупку, так как банк выдаст кредит лишь в пределах суммы, установленной оценщиком.

Расходы на услуги оценочной компании ложатся на плечи клиента. Если речь идет о типовой городской квартире, то стоимость оценки составит в среднем 5-6 тыс. рублей. Покупателям загородной недвижимости придется заплатить оцен-

чем, каждый ипотечный банк предлагает клиенту свой список рекомендованных оценщиков, которые уже прошли тщательную проверку, и заемщик, как правило, может доверять выбору кредитора. Предложенный банком перечень оценщиков не всегда устраивает клиента: его может смутить аффилированность оценочной компании или завышенная цена на ее услуги. В этом случае заемщик вправе обратиться к любому другому оценщику, отвечающему требованиям кредитора. Правда, нужно быть готовым к тому, что процедура согласования с банком кандидатуры оценщика «со стороны» займет немало времени. Кроме того, не каждая оценочная компания будет готова тратить свои силы и время на то, чтобы предоставить по запросу банка обширный пакет документов.

Многие ипотечные банки предлагают клиенту свой список рекомендованных оценщиков, которые уже прошли тщательную проверку, и заемщик может доверять выбору кредитора.

его можно будет продать в случае неисполнения должником своих обязательств.

В независимой профессиональной оценке приобретаемого в ипотеку жилья заинтересован не только кредитор, но и заемщик: если он не сможет выплачивать кредит и будет вынужден продать недвижимость, вырученных денег должно хватить для полного погашения задолженности. В связи с этим оценка залогового жилья является обязательным условием оформления ипотечного кредита в соответствии с Федеральным законом № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Так что как только заемщик определится с выбором квартиры, ему будет нужно заказать ее оценку. Лучше не откладывать эту процедуру до выхода на сделку: если оценочная стоимость

цирку от 25 тыс. рублей и выше в зависимости от типа объекта и его удаленности от столицы. Разумеется, это средние цифры, и на рынке оценки есть предложения самых разных ценовых категорий. Однако выбирая компанию, заемщику не стоит ориентироваться только на стоимость услуг. Демпингующие фирмы-однодневки зачастую не несут никакой ответственности за свою деятельность. Поэтому прежде чем заключить договор с оценочной компанией, стоит проверить, входит ли она в состав одной из саморегулируемых организаций оценщиков и имеет ли действующий страховой полис гражданской ответственности. Кроме того, нелишним будет выяснить, сколько в ее штате работает сотрудников, есть ли у них профильное образование и каков их опыт работы. Впро-

Что, где, почему?

Сама процедура оценки проводится достаточно быстро. На первом этапе клиент заключает с оценщиком договор и предоставляет ему необходимые документы: например, для квартиры на вторичном рынке это копии свидетельства о государственной регистрации права собственности на объект и кадастрового или технического паспорта с экспликацией и поэтажным планом. Если же жилье еще строится, то вместо свидетельства о праве собственности предоставляется договор долевого участия. Также клиент должен передать оценщику копию своего паспорта.

После этого оценщик или его представитель лично осма-

тривает жилье, оценивая его по множеству параметров, фотографирует объект недвижимости. Впоследствии эти фотографии подшиваются к итоговому отчету как обоснование заключений оценщика.

Составление отчета для кредитора обычно занимает от 1 до 3 дней, по загородной недвижимости — от 4 до 5 дней. При необходимости клиент может воспользоваться услугой экспресс-оценки недвижимости (отчет будет готов в течение 24 часов), заплатив за срочность в полтора-два раза дороже.

В отчете об оценке указывается рыночная и ликвидационная стоимость жилья. Вторая цифра зачастую имеет для банка боль-

шее значение, так как под ликвидационной стоимостью понимается цена, по которой данный объект недвижимости можно реализовать в кратчайшие сроки в формате вынужденной продажи. Обычно она на 10-20% ниже рыночной стоимости.

При подготовке отчета оценщик должен ориентироваться как на Федеральные стандарты оценки и стандарты АИЖК, так и на индивидуальные требования конкретного банка. Кредитор всегда перепроверяет содержание и форму отчета и нередко отправляет его на доработку. Заемщик, у которого банк отказался принять отчет по объективным причинам, должен обратиться в оценочную

компанию с просьбой о внесении требуемых исправлений. В большинстве случаев оценщик без возражений перерабатывает отчет, но нелишним будет оговорить это условие еще на этапе заключения договора с оценочной компанией.

Оценить по достоинству

Наиболее распространенный метод оценки недвижимости при ипотеке — это сравнительный анализ аналогичных объектов. Для определения среднерыночной цены недвижимости «подбираются аналоги, наиболее схожие с нашим объектом оценки. Основные критерии, по которым подбираются аналоги — местоположение и физические ха-



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





Виктория ЛАРИНА,
Руководитель отдела оценки
жилой недвижимости
оценочной компании ОБИКС

Какие характеристики объекта влияют на тарифы его оценки?

На тарифы оценочной компании влияет то, что мы оцениваем. Если это дом с земельным участком, то на тариф влияет площадь земельного участка, общая площадь дома и месторас-

положение объекта оценки (Москва или МО и удаленность от МКАД). Если это квартира, то также учитывается месторасположение и типовая или индивидуальная планировка объекта оценки.

характеристики (общая площадь, материал стен, этажность, год постройки)», — рассказывает Руководитель отдела оценки жилой недвижимости оценочной компании ОБИКС **Виктория Ларина**. Важно помнить, что полученная цифра сохраняет актуальность на довольно ограниченном временном промежутке, так как оценщик не может предсказать изменение цен на рынке недвижимости под влиянием различных факторов в средне- и долгосрочной перспективе.

Подписывая соглашение с оценщиком, не стоит просить его заранее назвать примерную стоимость жилья — он не сможет этого сделать до того, как проведет анализ объекта по широкому перечню критериев, ряд из которых весьма

важно. Это состояние объекта оценки, этажность (первый и последний этаж существенно снижает стоимость объекта), наличие лоджии/балкона, совмещенный или раздельный санузел, незаконные перепланировки.

Каковы основные факторы снижения оценочной стоимости объекта по сравнению со среднерыночной ценой?

Одни из основных факторов — это состояние объекта оценки, этажность (первый и последний этаж существенно снижает стоимость объекта), наличие лоджии/балкона, совмещенный или раздельный санузел, незаконные перепланировки.

Какую ответственность несет оценщик в случае обнаружения ошибки оценки при необходимости реализации объекта залога банком?

Оценщик несет материальную ответственность в полном объеме при обнаружении ошибки или нанесении вреда. Также оценочная компания, где работает оценщик, рискует своей аккредитацией в данном банке и своим авторитетом в целом.

существенно влияют на итоговую цену. Так, факторами, повышающими стоимость объекта, являются изолированные комнаты в квартире, выходящие на разные стороны дома окна, просторная кухня (9 метров и более), раздельный санузел, застекленная лоджия или балкон. Оценщик также учитывает качество ремонта в квартире, степень благоустройства подъезда и придомовой территории.

Стоимость квартиры могут снизить ее расположение на первом или последнем этажах дома, высокая степень физического износа здания, неприглядный вид из окон и неблагоприятная экологическая обстановка в районе. Проигрывает в цене и то жилье, в котором требуется ремонт, а также

объекты с несогласованными перепланировками.

Проанализировав все основные и второстепенные характеристики недвижимости, оценщик подбирает в базе выставленных на продажу квартир наиболее близкие аналоги (обычно не менее пяти), рассчитывает среднюю стоимость квадратного метра в выбранных квартирах и, применив соответствующие коэффициенты, определяет цену рассматриваемого объекта.

Гораздо сложнее определить рыночную стоимость загородной недвижимости, особенно построенной не по типовому проекту. На стоимость квадратного метра влияет состояние дома и год постройки, категория земельного участка, обеспеченность инженерными коммуникациями, уровень безопасности. Ключевое значение имеет расположение жилья, удаленность от центра города, качество подъездных путей. Кроме того, на цену влияет тип поселения, экологическая ситуация в районе и уровень развития инфраструктуры.

Специфической задачей для оценщика является определение рыночной стоимости строящегося жилья, которое очень часто становится предметом залога по ипотеке. Как оценить объект, который существует только на бумаге, когда нельзя быть полностью уверенным в том, что он вообще будет построен и введен в эксплуатацию? На практике в этом случае оцениваются не эфемерные квадратные метры, а стоимость

прав на возводимый объект. Цена будущего жилья определяется исходя из стоимости уже готовых объектов со схожими характеристиками, которая затем корректируется с учетом информации о портфеле проектов застройщика, стадии строительства и различных рисков (задержки сроков сдачи, банкротства застройщика и т. д.). Как правило, строящееся жилье оценивается дешевле аналогичной недвижимости на вторичном рынке.

Может, договоримся?

Представим себе ситуацию: заемщику одобрен кредит на 5,5 млн рублей. Своих средств у него 1 млн рублей, то есть он может купить жилье стоимостью не дороже 6,5 млн рублей. Как раз столько стоит понравившийся ему вариант, принципиальная договоренность с продавцом достигнута, и риэлтор готовит документы для заключения сделки. Однако по результатам независи-

мой оценки, необходимой для выдачи кредита, выясняется, что рыночная цена данной квартиры — 5 600 000 рублей. Получив отчет об оценке, банк корректирует сумму кредита в соответствии с указанной рыночной стоимостью за вычетом первоначального взноса в размере 15% — в итоге заемщик получит лишь 4 760 000 руб. При

не будет рисковать своей репутацией. Конечно, заемщик может попробовать обратиться к другому оценщику. Если же и во второй раз квартира будет оценена значительно ниже назначенной продавцом цены, покупателю стоит серьезно задуматься: нужно ли ему жилье по цене выше рыночной, да еще и на кредитные средства?

Профессиональный оценщик не будет рисковать своей репутацией: то есть делать так, чтобы в отчете появилась нужная заемщику цифра.

этом договоренности с продавцом остаются неизменными, но теперь покупателю не хватает кредитных средств в купе с собственными накоплениями, чтобы оплатить установленную собственником сумму. Сделка оказывается на грани срыва, и чтобы спасти положение, заемщик нередко пытается «договориться» с оценочной компанией, чтобы в отчете появилась нужная ему цифра. Однако профессиональный оценщик

Возможно, результаты независимой оценки помогут договориться с собственником о дисконте, иначе заемщику придется искать другой вариант. Рассчитывать на то, что банк выдаст в долг большую сумму, нежели установленная оценщиком стоимость залога, бессмысленно — в этом случае риск и для кредитора, и для клиента будет слишком велик. **И**

Татьяна Баурампас

МЫ ОЦЕНИВАЕМ:

- БИЗНЕС
- НЕДВИЖИМОСТЬ
- ЦЕННЫЕ БУМАГИ
- ЗЕМЛЮ
- НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ
- МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ
- ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ
- ПРОЧИЕ АКТИВЫ



БАНКИ-ПАРТНЕРЫ

- ЗАО «КБ ДельтаКредит»
 - ОАО «Сбербанк России»
 - ОАО АКБ «Связь-Банк»
 - ОАО «Россельхозбанк»
 - ОАО «Газпромбанк»
 - ЗАО «Банк ЖилФинанс»
 - ОАО «Промсвязьбанк»
 - Банк «Петрокоммерц»
 - ОАО «Банк Российский Кредит»
 - АКБ «Инвестторгбанк»
 - ОАО «УРАЛСИБ»
 - ЗАО «Банк ФИНАМ»
 - ОАО «МТС-Банк»
 - ОАО «Альфа-Банк»
 - ОАО «СМП Банк»
 - АКБ «Абсолют Банк»
 - АКБ «ГОРОД»
 - ЗАО «М БАНК»
 - ООО КБ «ФИНТРАСТБАНК» и прочие
- имеется аккредитация при АИЖК

ТАЙНА ПСК:

как узнать, сколько стоит кредит?



С прошлого года в деятельность российской банковской сферы прочно вошло понятие «полная стоимость кредита», зачастую употребляемое в виде аббревиатуры – ПСК. Ее величина, согласно закону «О потребительском кредите», указывается в рамочке на первой странице кредитного договора. Именно эта стоимость (а не номинальная ставка) будет ограничиваться рассчитываемым Центробанком «потолком». Пока многие заемщики еще не вполне ясно представляют себе, что же такое эта полная стоимость.

Что такое ПСК?

Само название довольно точно отражает суть понятия. ПСК показывает, во сколько заемщику обойдется данная ссуда в процентах годовых. Однако тут нужно учитывать несколько моментов.

Полная стоимость кредита учитывает не только все платежи по процентам и основной сумме долга, но и другие «денежные потоки». Например, стоимость эмиссии и обслуживания кредитной карты; расходы на «привязанную» к кредиту

страховку; платежи за оценку залогового имущества и комиссии (если они имеются).

В ПСК не входят платежи, так или иначе зависящие от поведения заемщика. Это пени и штрафы, комиссии за обналичивание, за перевыпуск пластиковой карты и пр. Не учитываются при расчете и платежи, вытекающие из федерального законодательства, но не прописанные в договоре займа, например, расходы на ОСАГО при покупке автомобиля в кредит.

Рассчитывается ПСК по довольно сложной формуле, и человеку, далекому от математики, даже имея эту формулу перед глазами, затруднительно вычислить данный показатель для своего займа. Тем полезнее для заемщика обязанность кредитора указывать ПСК в самом начале любого кредитного договора. Впрочем, желающие всегда могут найти формулу и механизм расчета во 2 пункте 6 статьи ФЗ-353 «О потребительском кредите (займе)».

Неверно думать, что ПСК всегда точно отражает, сколько придется переплатить за пользование кредитными средствами. Как в реальной жизни сложно найти человека, попадающего под понятие среднестатистического, так и ПСК — показатель всего лишь примерный, хотя и рассчитываемый для конкретного займа. Любое отступление от первоначальных условий изменяет фактическую стоимость ссуды. Самый простой пример — человек выплачивает кредит досрочно, и фактически ПСК для него оказывается меньше

изначально указанного в договоре значения. Естественно, ПСК может измениться и в другую сторону за счет изначально не включаемых в расчет платежей, например, пени за несвоевременную выплату.

Отдельный вопрос — кредитные карты. Понятно, что, пользуясь этим продуктом, заемщик сам определяет сумму и срок займа, просчитать эти ключевые параметры заранее невозможно. Поэтому для «пластика» ПСК, указанная в договоре, рассчитывается, исходя из максимально возможных суммы, срока и минимального размера платежа. Как следствие, в большинстве случаев реальная полная стоимость «карточного» кредита существенно отличается от заявленной изначально.

Заветные цифры

Обращаясь в банк, заемщик хочет заранее знать, сколько денег ему придется в конечном итоге отдать. И он имеет на это право — согласно законам «О потребительском кредите (займе)»

Рассчитывается ПСК по сложной формуле, и человеку, далекому от математики, затруднительно вычислить показатель для своего займа. Тем полезнее для заемщика обязанность кредитора указывать полную стоимость кредита в начале кредитного договора.

и «О защите прав потребителей». В то же время нужно понимать, что для расчета банку необходимы конкретные данные. Поэтому предварительно по тому или иному виду займа кредитор может сообщить



только диапазон значений ПСК. И не только может, но и должен: согласно ст. 5 ФЗ-353, эта информация входит в перечень обязательной к размещению в офисах и на сайтах кредитующих организаций.

Иное дело — ПСК по конкретному займу. Эту информацию кредитор обязан доводить до заемщика вместе с индивидуальными условиями займа, то есть уже на стадии ознакомления клиента с текстом догово-



ра. Она должна быть прописана в верхнем правом углу первой страницы договора, размещаться в рамочке хорошо читаемым текстом. Важный момент: на стадии обсуждения условий договора (до составления документа) кредитор может, но не обязан рассчитывать ПСК для заемщика. Это не противоречит законодательству, поскольку кредитный договор

считается заключенным только после его подписания, а договор займа (получаемого в МФО, кредитном кооперативе

и пр.) — только при выдаче заемщику денег. Получив на руки договор с индивидуальными условиями и показателем ПСК в верхнем правом углу, заемщик вовсе не должен тут же его подписывать: на ознакомление закон отводит ему пять рабочих

дней, то есть календарную неделю (ст. 7 ФЗ-353), после чего гражданин может и отказаться, если что-то (например, та же ПСК) его не устроит. Таким образом, предоставление информации о ПСК только в тексте самого кредитного договора формально не противоречит требованию о своевременном предоставлении информации.

В обязанности кредитующей стороны также входит предоставление заемщику пересчитанного значения ПСК при досрочном возвращении части займа или при изменении переменной величины, к которой привязана процентная ставка (здесь имеются в виду кредиты с плавающей ставкой).

В том случае, если кредитор не выполняет своих обязанностей (например, не называет диапазон ПСК по виду кредита, или если в договоре не проставлено значение ПСК), заемщик

может обратиться с жалобой в местное отделение Центробанка или в Роспотребнадзор.

Процентные пределы

Несмотря на все нюансы, полная стоимость кредита дает наиболее приближенное к действительности представление о том, во сколько обходится заемщику та или иная ссуда. Поэтому именно ПСК, а не номинальная ставка используется Центробанком для определения кредитного «потолка» — уровня максимально допустимой дороговизны займов. Согласно все тому же ФЗ-353, ни один потребительский займ, предоставляемый физическим лицам, не может быть более чем на треть дороже среднерыночного показателя ПСК в своем сегменте. Этот запрет касается как банков, так и более мелких займодавцев: микрофинансовых организаций, кредитных кооперативов, ломбардов.

В качестве среднерыночного показателя берется средневзвешенное значение ПСК по сотне крупнейших организаций, дающих займы в данном сегменте. Если количество кредиторов в сегменте не дотягивает до трехсот, то выборка может быть меньше сотни, но не меньше трети от общего числа кредитных организаций. Центробанк рассчитывает среднерыночные значения ПСК по всем группам кредиторов и по всем сегментам займов раз в три месяца и в середине каждого квартала публикует их, а также производные от них «потолки» на следующие три месяца.

По оценкам НАФИ, россияне гораздо активнее пользуются кредитными услугами (39%) по сравнению со сберегательными (24%)

Прежде чем идти за ссудой, нелишне познакомиться с этой информацией на сайте ЦБ. В том случае, если кредитор предлагает займ с ПСК, превышающей действующий «потолок», клиент может обратиться с жалобой в местное отделение Центробанка.

Рост инфляционных и девальвационных рисков, а также резкое повышение ключевой ставки дали основания для того, чтобы Банк России отложил планировавшееся на 1 января 2015 года введение лимитов по полной стоимости кредита: уже опубликованные в середине ноября цифры стали совершенно неприменимы. «Ставки выросли в среднем на 7-12%, и ограничение максимальной ПСК по потребительским кредитам было отложено, так как в противном случае потребительское кредитование было бы полностью прекращено», — комментирует ситуацию председатель правления Росгосстрах Банка **Александр Фалев**. Отсрочка на данный момент определена на два квартала (до 1 июля 2015 года), но она может быть сокращена либо, наоборот, продлена. Во всяком случае, об отмене или долгосрочном откладывании практики «потолков» по займам речь не идет.

Борьба за процент

Предельные значения ПСК, которые изначально планировалось применить в первом квартале этого года, изначально вызвали критику со стороны банковского сообщества. «Потолок» для банковских кредитов оценивался как слишком низкий. Впрочем,

для крупных банков введение подобных жестких ограничений изменяет не так уж много: как правило, они берут масштабом кредитования, а не высокими ставками. Другое дело — средние и мелкие организации.

«Даже в стабильной ситуации, когда ставки по кредитам снижались, такая мера привела бы к сжатию рынка банковского кредитования, — считает вице-президент Ассоциации «Рос-

Полная стоимость кредита учитывает не только все платежи по процентам и основной сумме долга, но и другие «денежные потоки». Например, стоимость эмиссии и обслуживания кредитной карты.

сия» **Алина Ветрова**. — Многие банки еще с середины этого года начали рассматривать для себя вариант перевода бизнеса в организации микрофинансирования, регуляторные требования по которым значительно ниже, а ПСК в некоторых случаях выше не просто в разы, а на порядок. Соответственно, ставки по кредитам вряд ли снизились бы, скорее произошла бы монополизация рынка банковского потребительского кредитования и резкий рост рынка микрофинансирования».

Также эксперты напоминают, что кредитные «потолки» будут иметь для заемщиков и побочный эффект: банкам придется ужесточать скоринговую политику. «Наиболее ощутимо данная мера повлияет на банки, которые специализируются на потребительском кредитовании, — объясняет директор департамента ипотечного и потребительского

кредитования СМП Банка **Наталья Коняхина**. — В большинстве случаев в их бизнесе применяется скоринговая модель оценки заемщиков, которая предполагает наличие более высоких рисков и, соответственно, более высоких процентных ставок по кредитам. Этим банкам придется корректировать свою кредитную политику, чтобы иметь возможность снизить процентную ставку до установленного

значения, что, вероятно, ограничит доступ к банковским кредитам определенной категории клиентов».

Александр Фалев считает, что последствия введения предельных ПСК будут зависеть от того, как долго будет высокая ключевая ставка. Во-первых, пока она не снизится, никакие «потолки» не сделают потребительские ссуды дешевыми. Во-вторых, может измениться сама структура кредитного рынка, что неминуемо скажется на показателях средних и предельных ПСК. «Если ставка в ближайшие месяцы не снизится, то не исключаем, что ряд банков могут свернуть программы кредитования или сократить их в разы. О доступности кредитов можно будет говорить только в случае снижения ЦБ ключевой ставки. В любом случае объем рынка кредитования будет сужаться», — уверен эксперт.



Прогнозируя различные сценарии развития событий, эксперты сходятся на том, что хотя введение «потолков» не приведет к резкому и массовому понижению ставок, отдельным банкам все же придется существенно корректировать свою кредитную политику.

Микрофинансы: другое измерение

Иначе обстоит дело с небанковскими кредиторами. Для потребительских кооперативов большинство лимитов ПСК выражено двузначными числами, но при кредитовании на малые суммы они вырастают до 300%

годовых. Для ломбардов «потолок» достигает более 200%. Для микрофинансовых организаций (МФО) предельные значения ПСК практически во всех случаях трехзначные, а максимальное из них достигает 915% годовых. Ситуация в целом ясна: ставки у МФО настолько велики, что среднерыночный показатель, увеличенный на треть, тоже низким не будет.

«Надо различать потребительский кредит и получение денежных средств по договорам займа с МФО, — уточняет юрист Финпотребсоюза **Игорь Кузнецов**. — МФО выдают краткосрочные займы с минимальной

проверкой заемщиков, изначально закладывая риски невозврата, и ставка при пересчете на годовую получается довольно высокой».

Таким образом, для микрофинансовых кредиторов и их клиентов ограничения по ПСК практически ничего не меняют. «Введение лимитов, которые ограничивают банковские кредитные ставки на уровне 30–40% годовых, а ставки МФО — свыше 200% годовых, явно создают для этих организаций преимущественное положение на рынке», — подтверждает аналитик Банка Хоум Кредит **Станислав Дужинский**.

Правда, расклад изменится, если начнет реализовываться описанный выше сценарий перехода части банков на микрофинансовый рынок. Можно ожидать, что эти «новые» МФО установят ставки по займам значительно ниже, чем у «старых» организаций, и составят последним конкуренцию. В этом случае давно действующим микрофинансовым организациям, скорее всего, придется также уменьшать ставки, что повлечет за собой снижение среднего и предельно допустимого значений ПСК на микрофинансовом рынке.

«Ограничение максимального значения полной стоимости кредита является для Центрального банка пробным шагом и в определенной мере ответом на стремительный рост потребительского кредитования в предыдущие три года. Поэтому результаты введения этой меры еще предстоит оценить. Более того, не до конца

завершен еще и первый этап эксперимента: очень важным показателем будет то, как ЦБ станет регулировать случаи нарушений, насколько строгим будет наказание? Наконец, много ли будет зафиксировано таких случаев? Для микрофинансового рынка по-прежнему важнейшей задачей является институционализация рынка, и для регулятора на данной стадии важно просто наладить процесс сбора корректных значений», — прокомментировали ситуацию в Ассоциации микрофинансовых организаций.

Ставки — вниз?

О необходимом корректировании механизма ограничения стоимости кредита говорят

многие эксперты. Есть и конкретные предложения. Одно из них — вывести в отдельную категорию банковские ссуды для зарплатных клиентов: ведь будучи более дешевыми, они понижают среднерыночный показатель ПСК. Также часто предлагается ограничить долю крупнейших игроков при расчете ПСК для банков: сейчас используется средневзвешенный показатель, и лидеры рынка невольно занижают его своими относительно недорогими займами.

«Когда обстановка уляжется и ставки на рынке снова войдут в понижательный тренд, целесообразно будет обобщить опыт расчета ПСК, определить разброс ставок по различным груп-

пам банков, выявить тех, чья доля в том или ином сегменте превышает 20%, так как при текущем порядке расчета их влияние на ПСК очень существенно, и только потом принимать решение о методике расчета», — говорит Алина Ветрова.

В целом взгляды профессионального сообщества на введение лимитов ПСК в нынешнем виде довольно скептически. Очевидно, заемщикам не стоит рассчитывать на какой-то волшебный эффект: в один момент текущая ситуация со ставками не изменится. Первые месяцы апробации новых ограничений, вероятно, пройдут в поисках компромисса между регулятором и банками. **И**

Алексей Прокопьев

ГЛАВНОЕ ЕЖЕГОДНОЕ СОБЫТИЕ НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ В РОССИИ!

XIII

ВСЕРОССИЙСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

21 апреля 2015 года
Москва, Отель Swissôtel Красные Холмы

Ипотечное кредитование в России

Информационное агентство AK&M



Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)



Приглашаем всех участников рынка ипотечного кредитования.

По всем вопросам обращайтесь в
Оргкомитет Конференции

+7 (495) 916-71-53

www.akm.ru

12+

Реклама

ЛОМБАРД:

инструкция по применению



В связи со сложной экономической ситуацией все больше людей испытывают материальные трудности. Где можно занять деньги? Взять кредит в банке? Попросить в долг у знакомых? Не только. Есть еще один вариант – обратиться в ломбард. Однако здесь можно столкнуться с рядом сложностей. Как вернуть фамильные сережки и получить за них нужную сумму денег? Как найти надежный ломбард, где не обманут?

Ломбардов много на земле и разных судеб

По данным исследований ВЦИОМ, только 3% людей готовы заложить свое имущество в ломбард. И то только при условии, что деньги им понадобятся срочно. То есть граждане по-прежнему предпочитают другие источники финансирования. Однако сложившаяся экономическая ситуация может привести к тому, что количество клиентов в ломбардах увеличится. В настоящее время,

по словам президента Национальной ассоциации ломбардов **Алексея Лазутина**, объем этого рынка составляет около 35 млрд рублей.

Стоит ли сегодня обращаться в подобные заведения? «Я полагаю, что услугами ломбардов лучше не пользоваться в принципе. Поскольку вещь, которая отдается в залог, оценивается весьма низко, а плата за услуги ломбарда велика», — утверждает аналитик «Инвесткафе» **Михаил Кузьмин**.

Если же все-таки необходимость заставила обратиться в ломбард, то лучше закладывать те вещи, с которыми вы готовы в случае чего расстаться. Здесь следует помнить, что, во-первых, недобросовестный ломбард по каким-то причинам может не вернуть заложенную вещь, а во-вторых, у самого клиента может ухудшиться финансовая ситуация, и он не сумеет выкупить ценный для него предмет.

Но если все-таки обращение в ломбард — последняя «соломинка» в кризис, то как найти надежную организацию?

Секреты выбора

Опрошенные эксперты отмечают, что при прочих равных условиях лучше всего выбирать сетевой ломбард, который работает на рынке хотя бы несколько лет. В этом случае вероятность попасть на мошенников будет минимальной. По словам президента НО «НП «Лига ломбардов» **Михаила Ункова**, если организация пришла на рынок более 15-20 лет назад,

то вряд ли с ней что-нибудь случится даже в период кризиса. Ведь такая компания пережила не одно экономическое потрясение и сумела сохранить клиентов.

«Перед тем как пользоваться услугами ломбарда в первый раз, нужно уточнить, как давно он открылся, входит ли он в сеть или является одиночным проектом. Можно позвонить в службу поддержки ломбарда и выяснить все эти вопросы», — советует **Алексей Лазутин**.

В сетевых ломбардах условия выгоднее. **Михаил Унков** объясняет данный факт прежде всего тем, что такие организации тратят меньше денег на содержание административного аппарата и службу контроля. Это способствует снижению цены услуги — то есть процентной ставки, по которой выдается займ.

Выбирая ломбард, не стоит обращать повышенное внимание на рекламу, сулящую «са-

мо что бы то ни стало привлечь клиентов.

Согласно условиям

Закон о потребительском кредите установил для ломбардов предельное значение полной стоимости кредита в размере 86,117% (если залогом является автомобиль) и 233,190% годовых (при других видах залога). В прошлом году средняя процентная ставка в московских ломбардах находилась в диапазоне от 4,5 до 15% в месяц, а в небольших городах — 25-30% в месяц.

Оценка изделия (и, как следствие, сумма займа) может варьироваться. Так, за каждый грамм ювелирного изделия из золота 585-й пробы сумма займа может находиться в диапазоне от 1000 до 3000 рублей. **Михаил Унков** объясняет это тем, что в ломбардах обычно оценивают не «золотой металл», а реальную вещь со все-

Средняя долговая нагрузка на одного человека в России составляет 73 тыс. рублей

По мнению экспертов, услугами ломбардов лучше не пользоваться в принципе. Поскольку вещь, которая отдается в залог, оценивается весьма низко, а плата за услуги ломбарда велика.

мые выгодные условия», «самую высокую оценку», «самый низкий процент» и т. п. Если ничего конкретного, кроме «самого выгодного предложения», ломбард не обещает, стоит поискать другой, поскольку за привлекательной «оберткой», скорее всего, ничего не стоит, кроме желания

ми ее достоинствами и дефектами». Так что часто изделия отличаются по ценам за грамм в несколько раз. По этой причине не стоит идти в ломбарды, которые указывают единственную цену за грамм золота определенной пробы.

Еще одним немаловажным фактором при выборе ломбар-



да являются дисконтные карты. Точнее, их отсутствие. По словам Михаила Унксова, сегодня цивилизованные ломбарды предлагают четко очерченную услугу по легко определяемой цене. Им не нужны пластиковые бонусные карты, поскольку вся информация о клиенте содержится в базе данных, где по номеру паспорта можно посмотреть всю «кредитную историю». При этом зачастую приемщик не может видеть эти сведения, и система сама «решает», какие преференции и кому можно предоставить. В то же время ломбарды заинтересованы в постоянных клиентах, поэтому нередко

«сетевики» используют программы лояльности, которые позволяют лояльным заемщикам пользоваться особыми преимуществами (например, более выгодной оценкой закладываемой вещи).

При заключении договора важно обратить внимание на срок, в течение которого клиент может пользоваться займом. На практике он, как правило, составляет от 30 до 90 дней, включая льготный период, когда изделие находится в ломбарде и не может быть реализовано, даже если должник не заплатил проценты по договору займа.

Перед тем как получить деньги, потенциальный заемщик должен внимательно ознакомиться с договором, понять, не обяжут ли его при возврате вещи внести какие-то дополнительные платежи. Некоторые ломбарды включают в договор весьма невыгодные условия — например, привязывают платежи при выкупе к курсу валют или требуют заключить дополнительно платный договор хранения. «Это свидетельствует об их полной безграмотности: ведь по закону ломбард обязан охранять заложенное имущество от посягательств третьих лиц и даже застраховать за свой счет заложенные вещи», — отмечает Михаил Унксов.

У сетевых ломбардов обычно отсутствуют какие-либо комиссии при выдаче займов и их погашении. Однако «чтобы максимально обезопасить себя от сюрпризов, лучше по-

знакомиться с правилами выдачи займов, которые можно найти в помещении ломбарда, или уточнить их у сотрудника», — советует Алексей Лазутин.

Считаем деньги

Итак, ломбард, вселяющий доверие, выбран, и фамилия драгоценность временно «переезжает» из дома. Сколько можно получить за нее денег? По словам Михаила Унксова, от десяти до сотни тысяч рублей могут дать за брошь с крупными бриллиантами. А вот ювелирные изделия с другими камнями в ломбардах стараются не брать, чтобы избежать обмана со стороны клиентов. Дело в том, что современные технологии позволяют искусственно выращивать кристаллы, практически неотличимые от природных, а бриллианты, в отличие от других камней, можно легко отличить от имитатора с помощью недорогих приборов.

Относить вещи в ломбард или нет — вопрос сложный и, как правило, он решается в индивидуальном порядке. В случае положительного решения перед походом в организацию нужно уделить время поиску надежного сетевого ломбарда, работающего на рынке несколько лет. Тогда вероятность того, что бабушкина брошь вернется домой, будет довольно высокой. Конечно, если финансовое положение заемщика улучшится. И

Дарья Гетманова

НЕДВИЖИМОСТЬ

2015

ОТ ЛИДЕРОВ

19–22 МАРТА

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДОМ ХУДОЖНИКА

Четверг - 11:00 - 19:00

Москва, ул. Крымский Вал, д. 10

Суббота

Воскресенье 11:00 - 17:00

ЯРМАРКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

www.exporealty.ru

Приглашение действительно на 2 лица. Дает право бесплатного входа в ЦДХ во время работы выставки.



- ВСЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ОБЛАСТИ
- ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – КОТТЕДЖИ, ТАУНХАУСЫ
- ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ЦЕНТР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ (ВСЕ ВИДЫ ЖИЛЬЯ)
- ВСЕ ОПЕРАЦИИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ
- ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

ТОЛЬКО ЗДЕСЬ!

- Акции и скидки от застройщиков и агентств недвижимости!
- Бесплатные консультации и помощь в сложных вопросах!
- Недвижимость, как источник дохода
- Налоги и оформление
- Ипотечные предложения от всех банков
- Государственные и городские социальные программы
- Оценка недвижимости

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ ВЫСТАВКИ



estate

Amber
engineering

21-22 марта

**ФЕСТИВАЛЬ
НЕДВИЖИМОСТИ**
АКЦИИ И СКИДКИ
от застройщиков
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ

**ДЕТСКИЙ ГОРОДОК**

Анимационная программа
для Ваших детей
2 этаж, ЦДХ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕРНЕДВИЖИМОСТЬ
ЦЕНЫСТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР

DOMZAMKAD.RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ПАРТНЕРИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИСПЕЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР

найди квартиру

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МУЛЬТИМЕДИЙНЫЙ
ПАРТНЕР ВЫСТАВКИНЕДВИЖИМОСТЬ
PWA-PROPERTIESГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР

REALTORU

ОФИЦИАЛЬНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ПАРТНЕР

РЕК НЕДВИЖИМОСТЬ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР

МИРКВАРТИР

ВЕДУЩИЙ ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР

move.su

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР ФОРУМА RREK

профиль

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРС
ПРОФЕССИОНАЛОВ

Y.RU

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

realty

Вас ждут «Парковые аллеи»



В последнее время большой популярностью у покупателей и частных инвесторов пользуются оригинальные проекты эконом- и бизнес-класса, расположенные на престижных направлениях вблизи МКАД. Одним из таких проектов является ЖК «Парковые аллеи», расположенный в центральной части г. Красногорска, в 6 км от МКАД. Проектом застройки запланировано до 2020 г. возведение пяти монолитно-кирпичных 17-этажных домов эконом- и бизнес-класса общей площадью 126500 кв. м жилья, а также развитой внутренней инфраструктуры комплекса. Наш корреспондент встретился и побеседовал с директором по маркетингу и руководителем продаж ЖК «Парковые аллеи» Игорем Николаевичем Ройтманом.

— Игорь Николаевич, проект ЖК «Парковые аллеи» в последнее время достаточно популярен у покупателей и инвесторов, этот проект на слуху, несмотря на минимум рекламы. Расскажите, пожалуйста, подробнее о вашем комплексе.

— Наш жилой комплекс расположен в самом центре г. Красногорска, всего в 6 км от МКАД, и представляет собой целый микрорайон, который состоит из пяти жилых корпусов общей площадью 126 тыс. кв. м, школы на 550 мест, физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном, торговых и офисных площадей. Вокруг микрорайона сосредоточена вся инфраструктура центра г. Красногорска: больница, детские сады, стадион «Зоркий», лыжный стадион «Зенит» и, конечно же, знаменитый лесопарк — известное и любимое место для прогулок и отдыха. Все дома монолитно-кирпичные, в корпусе №5 имеется подземный паркинг.

— Как складывается у вас сотрудничество с агентствами недвижимости и ипотечными банками?

— По корпусу №1, находящемуся в продвинутой стадии строительства (проводится остекление),

мы изначально сотрудничали с четырьмя банками: Сбербанк, ОАО «Возрождение», СМП-Банк и МФ-банк. Сейчас, когда у нас открылись продажи по корпусу №5, который по основным параметрам можно отнести к сегменту бизнес-класса, большое число известных банков уже выразили желание и готовность сотрудничать с нами. Мы предполагаем не ограничиваться упомянутыми банками, а довести в ближайшее время количество банков-партнеров до 10–12. Что касается агентств недвижимости, то позиция компании здесь проста: мы открыты для сотрудничества со всеми. Но на данный момент более 90% продаж приходят напрямую через отдел продаж застройщика — ООО «Парк».

— **Чем вы можете это объяснить?**

— В первую очередь высокой степенью доверия к структуре, в которую входит ООО «Парк», — Группе компаний «Обрэй». На данный момент около 60% наших покупателей — это жители Красногорска и окрестностей, которые прекрасно знакомы с производственным комплексом «Обрэй», включающим в себя бетонный и асфальтный заводы. Но стоит отметить, что бренд «Обрэй» хорошо известен и за пределами Красногорска. Наш комплекс функционирует более 16 лет и пользуется заслуженной славой надежного и успешного предприятия. Поэтому, покупая у нас, люди уверены в застройщике, а это очень важно. Кроме того, сам проект, который, по нашим оценкам и по оценкам ведущих специалистов по недвижимости Москвы, имеет ряд достоинств и практически не имеет слабых мест.

— **Можно об этом поподробнее?**

— За относительно небольшое время, прошедшее со старта проекта, мы победили в номинации «Удачный дебют» на выставках «Недвижимость» в ЦДХ и «ДОМЭКСПО» в Юстином дворе, удостоились победы в номинации TREFI как «Лучший строительный проект бизнес-класса в Подмосковье». Высо-



кие оценки профессионалов приятны, но для меня более ценно, когда люди, купившие у нас квартиру, рекомендуют наш комплекс друзьям и знакомым. Вдвойне приятно, когда положительные рекомендации дает администрация Красногорского района — это высокая оценка работы всего коллектива компании-застройщика.

— **Повлиял ли нынешний кризис на продажи?**

— Перед новогодними праздниками имел место совершенно ажиотажный спрос: только за десять предновогодних дней было заключено около сотни договоров. В январе-феврале 2015 года количество сделок ожидаемо снизилось, но мы убеждены, что это явление временное. Со своей стороны, мы всегда идем навстречу клиенту, желающему приобрести у нас жилье, и именно поэтому руководством ООО «Парк» утверждены новые условия рассрочек с более длительными сроками погашения, применяются гибкие и удобные схемы оплаты с использованием материнского капитала. Более подробно познакомиться с нашим жилым комплексом и условиями приобретения в нем квартир можно на нашем сайте: www.parkalley.ru.

— **Спасибо за интервью и удачных продаж.**

— Спасибо.



ЖК «Парковые аллеи»

Адрес: г. Красногорск, ул. Парковая, д. 13

Телефон: 8 (495) 66-444-88

parkalley@mail.ru

www.parkalley.ru



КОМУ за ГОРОДОМ ЖИТЬ ХОРОШО:

что следует помнить при покупке загородной недвижимости?



Собственный дом рядом с речкой и лесом – мечта многих жителей мегаполиса. В кризис она для кого-то становится ближе, так как цены могут снижаться, а для кого-то – дальше, ведь получить ипотеку под залог загородного жилья становится все труднее.

Загородная недвижимость Подмосквовного региона давно переросла традиционный формат дачного отдыха. Сегодня загородные постройки нередко приобретают для постоянного проживания собственной семьи или для родителей-пенсионеров, для круглогодичных выездов на уикенд и проведения отпускного сезона, а также с инвестиционными целями. Выбор у покупателей большой: от участка без подряда до элитной усадьбы, причем в большинстве сегмен-

тов предложение заметно превышает спрос.

По данным компании «Метриум Групп», на рынке загородного жилья в зоне до 30 км от МКАД бюджет покупки в эконом-классе варьируется в среднем от 5 млн до 12 млн рублей для таунхаусов и от 8 млн до 15 млн рублей для коттеджей. По минимальным ценам в указанных диапазонах можно приобрести объекты, расположенные на значительном расстоянии от кольцевой автодороги. В бизнес-классе бюджет сделки составляет 12-20 млн рублей и 15-45 млн рублей, соответственно. Элитный загородный дом площадью около 300-400 кв.м, находящийся в ближнем поясе (не далее 20 км от МКАД) на одном из престижных направлений (в зоне от Калужского до Дмитровского шоссе), обойдется в сумму от 1 млн долларов. При этом верхняя ценовая граница в данном сегменте не установлена.

По наиболее низким ценам предлагаются загородные объекты восточного направления, расположенные по Щелковскому, Егорьевскому, Новорязанскому шоссе. «Эти трассы отличаются низкой пропускной способностью, однако Щелковское шоссе выделяется среди других благодаря богатому природному окружению — здесь находятся лесные массивы, озера и пруды», — добавляет директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» **Илья Менжунов**.

Впрочем, выбирая подмосковный таунхаус или коттедж, очень сложно ориентироваться на средние ценовые показатели. Стоимость метра на этом рынке

в значительной степени зависит от таких факторов, как расположение объекта по отношению к МКАД и ближайшему населенному пункту, транспортная доступность, окружение, технологии домостроения, уровень развития инфраструктуры. Именно эти характеристики будут определять жизнеспособность загородных проектов в кризисном 2015 году, когда, по ожиданиям экспертов, многие из них могут упасть в цене. По данным «ИРН-Консалтинг», в прошлом году уже наблюдалось незначительное снижение средней стоимости жилья в определенных сегментах, в частности на таунхаусы и дуплексы. В этом году наименее ликвидные объекты — те, которые значительно удалены от столицы, имеют ограниченную транспортную доступность и предназначены для сезонного прожи-

жений в иностранной валюте. Относительно безопасным вариантом станет покупка жилья наиболее популярного формата. На загородном рынке Подмосковья стабильным спросом пользуются объекты, максимально приближенные к городской недвижимости: таунхаусы, дуплексы и квартиры в малоэтажных жилых комплексах. Такой формат позволяет покупателю получить по цене московской квартиры просторное комфортное жилье, близость к природе и одновременно доступ к городской инфраструктуре — разумеется, при условии удачного расположения комплекса. Покупатели с минимальным бюджетом также могут позволить себе жизнь вдали от городской суеты: цены на строящиеся таунхаусы, удаленные более чем на 30 км от МКАД, стартуют от 2,5 млн рублей. За те же

Важный критерий выбора — удобство планировки квартиры или таунхауса, видовые характеристики, близость комплекса к водоему и лесу. Ликвидность объекта во многом зависит от качества строительства и инженерных коммуникаций.

вания — могут потерять вплоть до 50% стоимости в долларовом эквиваленте.

Инвестиции без риска

В текущих экономических условиях вложение средств в загородную недвижимость представляется весьма рискованным предприятием. С другой стороны, именно сейчас можно выгодно купить комфортное загородное жилье, воспользовавшись падением валютных цен, — это особенно актуально для владельцев сбере-

жений можно купить и квартиру в строящемся малоэтажном комплексе — меньшей площади, но гораздо ближе к столице.

Хотя подобные объекты наименее других подвержены риску обесценивания, необходимо тщательно анализировать каждый конкретный проект. Особенно внимательно стоит подходить к выбору строящегося жилья. В кризисных условиях возможности застройщиков привлечь финансирование существенно ограничиваются, поэтому сейчас лучше пред-

На начало этого года в России количество обманутых дольщиков составляло более 70 тыс. человек

почесть объекты высокой степени готовности, иначе велика вероятность столкнуться с долгостроем. Необходимо оценить возможности и перспективы транспортного сообщения комплекса со столицей и близлежащими населенными

пунктами, а также инфраструктуру района и планы застройщика по обустройству территории. Важный критерий выбора — удобство планировки квартиры или таунхауса, видовые характеристики, близость комплекса к водоему и лесу. Нельзя забывать о том, что ликвидность объекта (а следовательно, и его инвестиционная привлекательность) во многом зависит от качества строительства и инженерных коммуникаций. Задержки с подключением загородных новостроек к системам газо-, электро- и водоснабжения — отнюдь не редкость в Подмосковье. Что касается качества строительных материалов, то, безусловно, оно соответствует классу жилья, но при этом не должно быть ниже установленных стандартов. В частности, принципиальное значение имеет теплоизоляция стен и окон: применяемые технологии должны обеспечивать комфортные условия проживания и в жару, и в холод.

Выбирая загородную недвижимость с инвестиционными целями, важно корректно оценить перспективы района и направления с точки зрения экологической обстановки, транспортной доступности и развития инфраструктуры. Управляющий партнер «Миэль-Загородная недви-

жимость» **Владимир Яхонтов** считает, что основной потенциал роста стоимости в будущем имеют проекты, расположенные в 15 км от внешней и внутренней сторон «малой бетонки», — после строительства ЦКАД цена земли в этой зоне вырастет в разы. Высокий спрос на данные предложения фиксировался уже в декабре прошлого года. Кроме того, можно обратить внимание на дальние дачи, расположенные в 150-километровой зоне от МКАД, как на наиболее экономичные предложения, которые будут востребованы и в дальнейшем.

Что касается приоритетных направлений, то, по мнению эксперта, строгое деление на престижное/непрестижное, элитное/неэлитное шоссе постепенно размывается. Например, «элитное» западное направление активно застраивается жильем эконом-класса, которое создает «неэлитное» окружение для поселков класса де-люкс. Поэтому уместнее говорить о формировании отдельных территориальных кластеров, сегментированных по цене, которые располагаются по разным направлениям Московской области.

Еще один вариант инвестиций в загородную недвижимость — покупка земельного участка. По данным Ильи Менжунова, высокой популярностью по-прежнему пользуются земельные участки без обязательного подряда. Несмотря на появление большого количества проектов массового сегмента, приобретение дома остается не дешевым удовольствием. Даже нижнюю планку стоимости домовладений эконом-класса,

сравнимую с бюджетом покупки многокомнатной квартиры, способен преодолеть далеко не каждый. Поэтому люди, которым не хватает собственных средств, делают выбор в пользу земельных участков, благо их стоимость невысока. Кроме того, такие участки обладают еще одним неоспоримым преимуществом — землю можно купить сегодня, а строительство дома начать спустя несколько лет. При этом именно на участках без подряда покупатель может построить жилье, полностью отвечающее его личным требованиям.

При выборе участков без подряда Владимир Яхонтов рекомендует обращать внимание на назначение земли (ИЖС, сельхозназначения, дачное строительство и т.д.), класс поселка и состав коммуникаций. Эксперт предостерегает инвесторов от излишнего оптимизма: сейчас заработать на вложениях в земельный рынок крайне сложно. Покупая участок, лучше рассчитывать не на приумножение, а лишь на сохранение капитала, и то при условии грамотно сделанного выбора. Неплохим вариантом могут стать участки без подряда в радиусе 35-45 километров от МКАД в поселках эконом-класса.

Дешевые участки без подряда эконом-класса располагаются, как правило, на расстоянии более 50 км от МКАД. Основная часть таких предложений сосредоточена на северо-восточном, восточном, юго-восточном и южном направлениях. Стоимость сотки земли со всеми подведенными коммуникациями на участках без подряда составляет здесь от 80 до 120 тыс. рублей.

Ипотечная история

Дома с земельными участками в сегменте элит- и бизнес- в основном приобретаются на собственные средства покупателей. В эконом-классе ситуация иная: не менее трети покупателей нуждаются в кредите. В связи с этим в последние годы активно развивалось ипотечное кредитование под залог загородной недвижимости: банки запускали специальные программы и заключали партнерские соглашения с застройщиками. В итоге практически каждый проект малоэтажной застройки или поселка с таунхаусами стал реализовываться при участии банка-партнера, предоставляющего покупателям ипотеку на выгодных условиях. Правда, это касается лишь объектов организованной застройки, тогда как получить кредит под индивидуальный жилой дом или дачу оказывается гораздо сложнее.

К 2014 году условия ипотеки на покупку строящихся и готовых таунхаусов, дуплексов и квартир в малоэтажных домах были максимально приближены к пара-

метрам стандартных ипотечных продуктов под залог городской недвижимости: стало вполне реальным получить рублевый кредит под 13-15% годовых, а первоначальный взнос в некоторых банках составлял всего 10-15% от стоимости объекта. Однако в связи с кризисом ситуация изменилась: да, ипотеку на загородное жилье можно получить и сегодня, но условия по ней нельзя назвать падающими.

Прежде всего выбор у потенциального заемщика невелик: в этом сегменте предлагают свои продукты лишь около 20 банков. Средние ставки по рублевой ипотеке на дом с участком или таунхаус находятся в диапазоне от 16 до 25%; встречаются и предложения с заградительными ставками 30-35%. Минимальный первоначальный взнос в большинстве случаев поднялся до 25-30%, а некоторые банки требуют от заемщиков оплачивать 40-50% от стоимости приобретаемого загородного дома из собственных средств. Это связано в первую очередь с ожиданием повышенной волатильности рынка

загородной недвижимости на фоне кризиса и вероятности существенного снижения рыночной стоимости отдельных объектов. Повышая порог первоначального взноса, банк минимизирует риск ситуации, когда из-за падения цен на жилье стоимость залога окажется меньше задолженности по кредиту.

С этим же связана и высокая вероятность того, что рыночная стоимость загородных объектов по результатам независимой оценки все чаще будет заметно отличаться в меньшую сторону от цены, назначенной продавцом. Особенно это характерно для вторичного рынка. Как поясняет Илья Менжунов, собственники склонны проводить своеобразную «душевную» оценку жилья, определяя конечную стоимость на основании того, сколько времени, сил они вложили в свой дом. Чаще всего на этом этапе продавцы не совсем адекватно воспринимают реальность, и в итоге цена получается завышенной, в то время как оценщики не могут не учитывать объективные реалии рынка. В та-

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.)



Олег ТОМАЙЛЫ,
Генеральный директор
АН «АНТЕР-Недвижимость»

На что нужно обратить внимание при выборе загородной недвижимости?

При выборе объекта загородной недвижимости в первую очередь следует обратить внимание на следующие факторы: цена, месторасположение, транспортная доступность, наличие коммуникаций, правовой статус земли, площадь земли и дома и др. Также следует учитывать качество строительства, планировку поселка, природный ландшафт, наличие поблизости естественных водоемов, лесных массивов, развитой инфраструктуры. Для многих покупателей имеет значение контингент проживающих рядом. В целом критерии выбора зависят от потребностей конкретного покупателя.

Не менее важна юридическая составляющая вопроса. Нужно убедиться, что продавец владеет недвижимостью на праве частной собственности, и это право зарегистрировано. Если продавец документально не оформил дом, то это будет расцениваться как самовольное строение. В таком случае потом покупателю придется ходить по соответствующим инстанциям, чтобы официально его зарегистрировать. Границы земли должны точно совпадать с границами, которые указаны в кадастровом плане, чтобы исключить самовольное расширение участка.

И это только часть аспектов, значение которых невозможно переоценить. Для окончательного принятия решения о покупке важно провести тщательную проверку всех документов. Обращение к специалистам за профессиональной помощью в этом серьезном вопросе поможет сделать правильный выбор и максимально обезопасить сделку.

кой ситуации страдают прежде всего покупатели-ипотечники: банк при расчете суммы кредита примет во внимание только результаты независимой оценки, и в результате заемных средств вместе с накоплениями заемщика может не хватить для совершения сделки.

Препятствием на пути к получению кредита может стать отказ банка принять приобретаемое жилье в качестве залога. Как объясняет начальник управления развития розничного бизнеса банка ИТБ **Антон Замятин**, с точки зрения кредитора, объект недвижимости должен отвечать ряду требований, главное из которых — востребованность на открытом рынке недвижимости. В данном случае то, что клиент может считать достоинством своего дома, банком может быть расценено как существенный минус при принятии решения о выдаче кредита: например, расположение в живописном, но удаленном от населенных пунктов месте или нестандартная планировка. Высокая стоимость объекта также не является гарантией положительного решения банка, так как снижает вероятность быстрой реализации такого имущества при необходимости. Если жилой дом расположен в населенном пункте и введен в эксплуатацию, на него и на земельный участок оформлено право собственности, а к дому подключены все коммуникации (канализация, водоснабжение, электричество, система теплоснабжения), то, как правило, с получением кредита проблем не возникает.

На практике территория коттеджных поселков нередко

оформляется в коллективную собственность жилищного кооператива. Застройщики стараются избежать хлопот, связанных с юридическим разделением застраиваемой земли на мелкие участки для каждого домовладельца, и в итоге покупатели получают в индивидуальную собственность лишь саму постройку. При этом, как предупреждает Антон Замятин, банк не имеет права выдать ипотечный кредит под залог дома, если его владелец не является собственником участка, на котором этот дом расположен. В данном случае, пожалуй, единственным вариантом для заемщика является оформление ипотеки под залог имеющейся недвижимости — допустим, своей городской квартиры.

При рассмотрении заявки кредитора также будут интересоваться основания регистрации собственности на жилой объект. Положительное решение о выдаче кредита наиболее вероятно в том случае, если заемщик стал владельцем в результате сделки купли-продажи или регистрации собственного строения. Объекты, доставшиеся клиенту в результате дарения или наследования, менее охотно принимаются банками в залог, так как существует риск оспаривания права собственности со стороны родственников.

Вероятно, в этом году банки будут еще более тщательно оценивать принимаемую в залог загородную недвижимость, исходя прежде всего из перспектив оперативной продажи, поэтому многим заемщикам придется искать альтернативное обеспечение по кредиту. И

Татьяна Баурамас

СДЕЛКА без СТРАХА:

как выбрать агентство недвижимости

Сделки на рынке недвижимости всегда очень важны для клиента. Неверный выбор – и цена ошибки здесь может быть велика. Вот почему так важно в этом вопросе довериться профессиональному риэлтору.



Светлана ЗВЕРЕВА,
Генеральный директор компании
«Капитал Недвижимость»,
г. Химки (Московская область)

В настоящее время на рынке недвижимости Московской области наступило некоторое затишье после активного новогоднего ралли, его участники ускоренно готовятся к работе в новых экономических реалиях. Крупные застройщики Московской области (ПИК-Регион, Мортон и т.д.) предпринимают все возможные меры для поддержания спроса на жилую недвижимость. По нашему мнению, ожидать дальнейшего роста цен на недвижимость в ближайшие месяцы не стоит.

Компания «Капитал Недвижимость» уже в течение нескольких лет оказывает риэлторские (посреднические) услуги на рынке недвижимости Москвы и Московской области, является действующим членом Гильдии риэлторов Московской области и Химкинской торгово-промышленной палаты, специализируется на оказании широкого перечня риэлторских услуг при продаже (аренде) жилой, загородной и коммерческой недвижимости в Москве и Московской области.

Сплоченная в течение нескольких лет команда риэлторов нашей компании, большинство из которых являются сертифицированными Гильдией риэлторов Московской области агентами и брокерами, позволяет обеспечивать высокое качество наших услуг. Кроме того, гражданско-правовая ответственность компании

перед нашими клиентами застрахована в страховой компании «ВСК» на сумму 3000000 руб.

В течение 2015 г. наша компания планирует закончить сертификацию всех агентов, что позволит обеспечить предоставление нашим клиентам широкого перечня высокопрофессиональных услуг при операциях с недвижимостью.

Благодаря сотрудничеству компании с крупнейшими банками Московского региона, мы готовы предложить нашим клиентам специальные условия по ипотеке, включая ускоренное (в течение 2-х рабочих дней) одобрение кредита и пониженную ставку процентов. Ряду особых категорий наших клиентов (пенсионеры, многодетные и молодые семьи) мы готовы предложить существенные (до 20%) скидки на наши услуги.

Также наша компания готова предоставить своим клиентам возможность участия в программах лояльности ряда наших партнеров («Деликатный переезд», «К-раута», «Столплит» и т.д.), что позволит им получить значительные (до 20%) скидки при заказе услуг по ремонту, переезду и иных затратах, связанных с приобретением нового жилья. Арендодателям жилых помещений мы готовы предоставить в подарок страховку по страхованию недвижимого имущества и ответственности перед третьими лицами.

Несколько раз в год компания проводит в своем офисе дни открытых дверей, на которых наши клиенты могут получить бесплатную профессиональную консультацию по риэлторским и правовым вопросам, а также море горячего шоколада от нашего партнера.

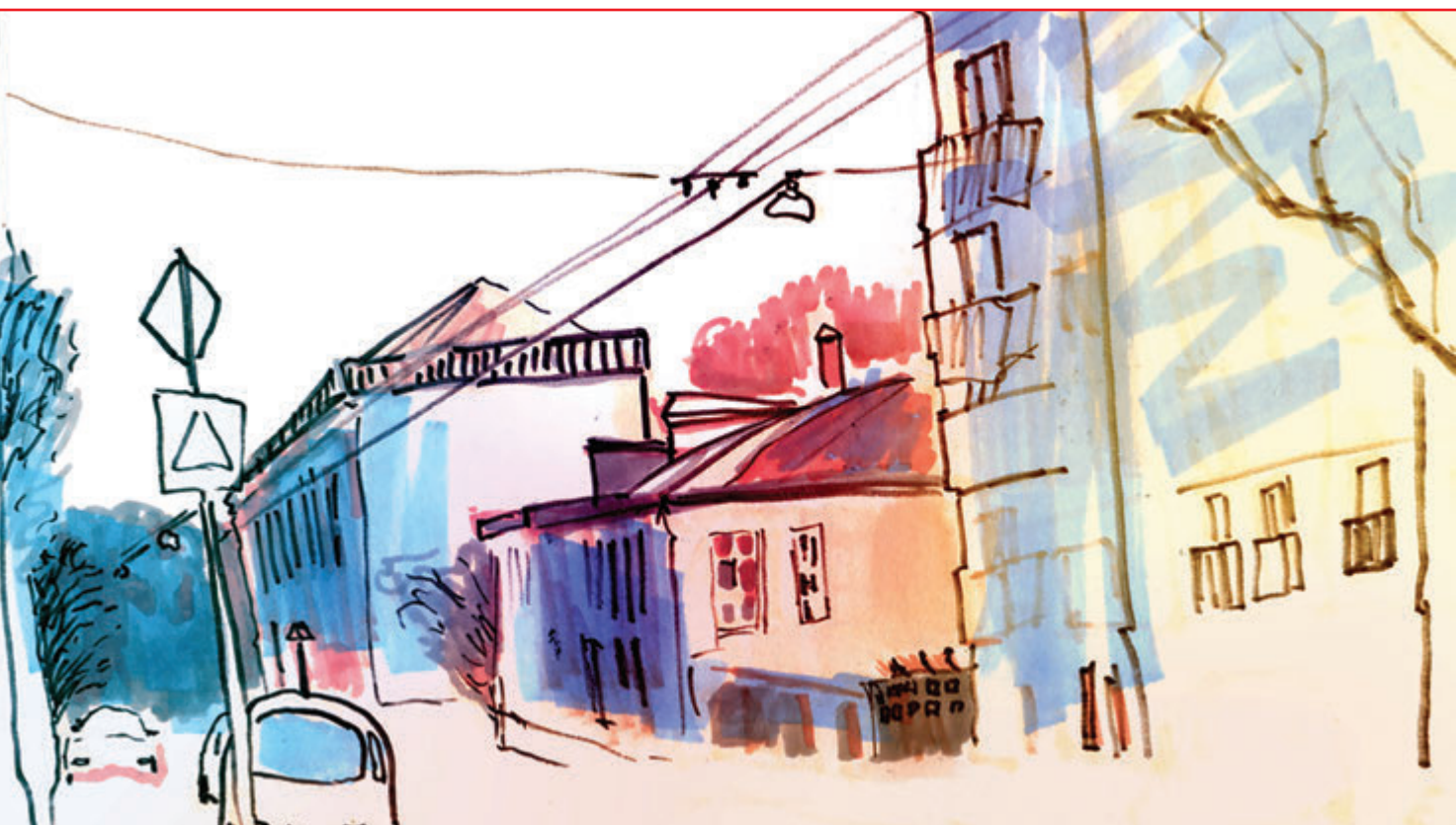
Наша компания также является страховым брокером страховой компании «ВСК», готова предложить нашим клиентам широкий перечень страховых продуктов по страхованию движимого и недвижимого имущества, жизни и здоровья и иных страховых рисков.

Главным принципом работы компании «Капитал Недвижимость» является обеспечение безопасности заключаемых сделок и их осуществление с максимальной выгодой для клиента.

Безусловно, все люди, принявшие решение о совершении сделок с недвижимостью, задают себе вопрос – как правильно выбрать риэлтора? Со своей стороны я готова рекомендовать читателям обращать внимание на наличие у компании сертификата о соответствии качества оказываемых услуг требованиям Национального стандарта, наличие в штате организации аттестованных специалистов, а также запросить рекомендации среди ваших друзей и знакомых. Проверить наличие компании в реестре можно на сайте reestr.rgt.ru. И

КЛАССНОЕ ЖИЛЬЕ:

какие категории недвижимости бывают и чем они отличаются друг от друга?



Приобретая недвижимость, нужно не только найти хорошего риэлтора, а также обзавестись приличной суммой денег, но и вооружиться знаниями. Например, о том, чем квартиры эконом-, комфорт- и элитного класса отличаются друг от друга. В этом случае вы сможете обезопасить себя от необоснованных трат и приобрести квартиру соответствующего качества.

Мечта завышенной стоимости

Несколько лет назад на форумах покупателей недвижимости появлялись сообщения о том, что цена жилья оказалась завышенной, и квартира не соответствует заявленному классу. Во время кризисного 2008 года эта тенденция была особенно сильной. Как сейчас обстоят дела на рынке?

В настоящее время девелоперы хорошо понимают, что при крайне высокой конкуренции переоценка собственно-

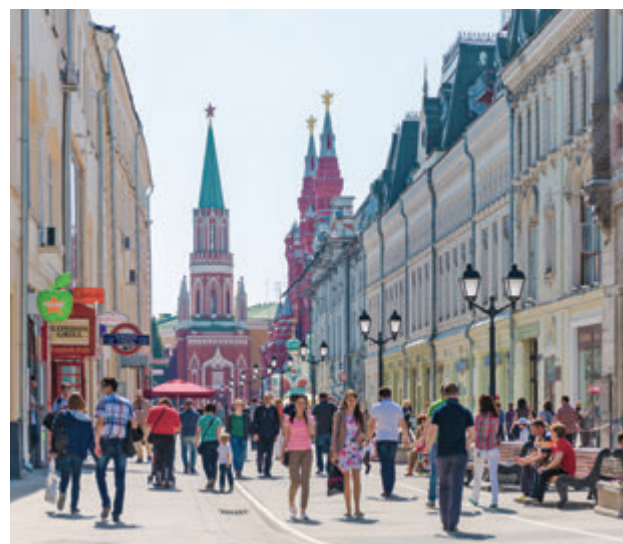
го продукта, скорее всего, будет способствовать оттоку покупателей. «В отличие от 2008 года, когда переоцененных проектов было действительно много, сегодня ситуация с классификацией объектов иная: большинство из них соответствует заявленной категории, поскольку покупатель «голосует рублем» и не желает переплачивать за маркетинг, требуя реального качества за соответствующие деньги», — говорит председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» **Ирина Доброхотова**.

Категория, к которой относится недвижимость, нигде документально не заверена, то есть в бумагах на квартиру клиент не сможет найти заветную фразу «Дом бизнес-класса». Хотя стоимость квартир будет отличаться в зависимости от их «классовой принадлежности». Специалисты компании «Бест-Новострой» предложили сравнить стоимость «двушек» схожих по площади, расположенных в домах, которые должны быть сданы в этом году. Так, «двушки» в ЖК «Некрасов-

ка», находящемся в одноименном районе столицы, стоят от 5,7 млн рублей. К схожей ценовой категории относятся квартиры эконом-класса в подмосковном ЖК «Ярославский». По данным компании «Пик», стоимость «двушки» там начинается от 5,8 млн рублей. В то же время аналогичное жилье в районе Речного вокзала уже относят к комфорт-классу, и приобрести недвижимость в ЖК «Белый Парк» можно не дешевле 11,7 млн рублей. Аналогичная по параметрам двухкомнатная квартира в ЖК «Дом на Люсиновской», который строят в районе Замоскворечье, считается жильем бизнес-класса. Цены на такую «двушку» стартуют от 16 млн рублей. В свою очередь, элитная квартира в центральном районе столицы — в ЖК «Остуженка, 12» — стоит около 98 млн рублей.

Найти отличия

Существует четыре класса жилья: эконом-, комфорт-, бизнес- и элит-. Кроме того, есть деление на большие группы, объединяю-



щие разные классы. Так, жилье сегментов эконом- и комфорт-относится к категории «массовое». С 2013 года у покупателей появилась некоторая возможность самим проверить, к какому классу относится та или иная недвижимость. Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (РЖС) совместно с Российской гильдией риэлторов утвердил единую классификацию жилья на первичном рынке. Для того чтобы определить категорию жилья, специалисты предложили учитывать, в частности, следующие параметры: архитектуру дома, остекление, отделку зон и внутреннюю отделку квартиры, общую площадь, инженерное обеспечение в доме, характеристику входных групп и дверных блоков, придомовую территорию, уровень безопасности, инфраструктуру и внешнее окружение. Под данную классификацию попадает жилье на первичном рынке, расположенное в многоквартирных зданиях, высота которых не превышает 75 м.





Ирина КИРСАНОВА,
директор по маркетингу
ЗАО «Пересвет-Инвест»

Какие существуют различия между недвижимостью эконо-, бизнес- и премиум-классов?

Недвижимость бизнес-класса отличается от эконо-класса в первую очередь повышенным комфортом, большими площадями квартир, высокими потолками, качественной отделкой зон общего пользования, ну и конечно, это не панельные дома, а монолит или кирпич, индивидуальный архитектурный проект. Также большое значение имеет престиж района. Объекты бизнес-класса встречаются чаще всего в престижных районах

Севера, Запада и Юго-Запада: Гагаринский, Академический, Ломоносовский, Дорогомилово, Раменки, Хорошевский, Аэропорт, Сокол и т.д.

Элит-класс — район ЦАО. В классическом понимании это малоэтажный клубный дом, с единым социальным окружением (огороженная территория, внутренняя инфраструктура высокого класса). Самый наглядный пример — квартал Золотая Миля, жилой дом по проекту именитого архитектора Сергея Скуратова — «Corper House», в том же районе расположены малоэтажные дома в Молочном и Бутиковском переулках.

Эконом-класс — это быстровозводимое, панельное и монолитное жилье (комфорт-класс). Площади квартир здесь меньше, что не является минусом. В данном сегменте покупатель может выбрать квартиру подешевле за счет площади, но не количества комнат: ведь площадь двухкомнатной квартиры в эконо-классе начинается от 60 кв. м, а в бизнес-сегменте это может быть площадь однокомнатной квартиры. Также в данном классе большую долю занимает жилая площадь, чем в бизнес-классе с обширными холлами, ваннами и гардеробными.

«На мой взгляд, границы между разными классами жилья сегодня носят довольно условный характер. Главным является то, что сегодняшний потребитель, заключая сделку, покупает не просто недвижимость, и даже не место, где жить, а образ жизни. Важен не официальный статус проекта, а его фактические характеристики: качество строительства, месторасположение, концепция, наличие инфраструктуры, стоимость квартир», — уверен директор департамента маркетинга и продаж ГК «Лидер» **Дмитрий Пантелеймонов**.

«Откровенно говоря, классификация по сегментам на рынке

жилья всегда была достаточно условной. Если коммерческая недвижимость классифицирована довольно четко (хотя своя специфика российской классности есть, и международная классификация офисных зданий не выдерживается на все 100%), то жилье к тому или иному сегменту застройщики относят по своему усмотрению», — подтверждает генеральный директор компании «Континент» **Галина Гараева**.

Так в чем все-таки основные различия между квартирами разных классов? Важную роль здесь играет расположение дома. Как отмечают эксперты «Бест-Новострой», жилые комплексы,

расположенные в районах с недостаточно развитой инфраструктурой, относятся к эконом- и комфорт-классам. Квартиры бизнес-класса чаще всего находятся в районах с хорошими условиями проживания, но не обязательно в центральных округах. Элитное жилье расположено в центре Москвы. «Объекты, находящиеся за пределами центра, к элитному сегменту отнесены быть не могут», — утверждает Галина Гараева. Элитной может быть как стандартная квартира, так и апартаменты. Пока прописка в апартаментах невозможна, однако, по мнению эксперта, «это не пугает клиентов, на подобные объекты всегда есть спрос». Кстати, в настоящее время существенную часть предложений на рынке элитной недвижимости составляют именно апартаменты.

Также классы недвижимости различаются технологиями строительства. Элитные квартиры имеют свободные планировочные решения и довольно высокие потолки (выше 3 метров). «При их строительстве используют высококачественные материалы — камень, декоративную штукатурку, керамическую плитку», — отмечает заместитель начальника управления предпродажной подготовки и маркетинга Группы компаний ПИК **Елена Кураткина**. Чаще всего объекты элитного и бизнес-класса — это монолитные дома; жилые комплексы эконо- и комфорт-классов могут быть панельными.

Кроме того, важным фактором является наличие интересных архитектурных решений в проекте. Так, по данным «Бест-

Новострой», сегодня усовершенствованные серийные или индивидуальные жилые комплексы относят к комфорт-классу, а дома серийных проектов — к эконом-классу. Жилой комплекс элитного класса характеризуется небольшим количеством квартир (до середины 2000 годов элитными считались преимущественно клубные дома, где число квартир не превышало 30, сегодня их количество увеличено до 250).

Также обязательным требованием к жилым комплексам элитного класса является безопасность жильцов, хотя этот момент может быть предусмотрен и в других категориях недвижимости. Например, дома комфорт-класса предусматривают огороженную территорию или домофон, а в объектах бизнес-класса есть по-

мещения для консьержей. «В элитном жилье более внушительный пакет опций: система видеонаблюдения, пульт охраны и пропускная система для автомобилей», — рассказывает генеральный директор компании «Метриум Групп» **Мария Литинецкая**. Еще один приятный бонус для владельцев элитных квартир — наличие инфраструктуры, доступной лишь жильцам комплекса. Это могут быть услуги по уборке помещения, химчистка, доставка продуктов, бассейн, фитнес-зал.

Также значимым пунктом является обустроенная парковка. В бизнес-классе обязателен подземный паркинг, обеспеченность парковочными местами составляет здесь 1,7 места на одну квартиру. В то же время в жилых

комплексах элитного класса есть закрытый подземный, отапливаемый паркинг (из расчета не менее двух мест на квартиру), в котором часто имеется мойка и автосервис.

Впрочем, по мнению опытных специалистов, принадлежность объекта к эконом- или комфорт-классу не означает низкого качества жизни или малоинтересную концепцию. Сегодня на рынке можно найти оригинальные комплексы эконом-класса. Кроме того, сложившаяся сегодня ситуация может привести к тому, что некоторые предпочтения жилья более высокого класса (охраняемая территория, неординарные планировочные решения) могут постепенно сместиться в эконом-сегмент. **И**

Дарья Гетманова

495

241 × 92 × 86



Город, где хочется жить

Предъяви этот купон и получи
СКИДКУ 5% НА КВАРТИРУ!

Квартиры в Новой Москве

Скидка предоставляется при предъявлении купона менеджеру компании в офисе продаж и не суммируется с другими скидками и акциями. Акция действует до 31.03.2015.

Подробности акции на сайте a101.ru

Проектная декларация на сайте a101.ru



По дороге рецессии

Как будет развиваться экономическая ситуация в дальнейшем, точно прогнозировать сейчас не может никто. Но известен ряд мер, которые необходимы банковскому рынку. О ситуации и возможностях говорили на расширенном заседании Совета Ассоциации региональных банков России.

«Текущая ситуация довольно неважная. Проблемы, которые скопились, усиливают давление на всю экономику. Прямая крупная девальвация создает главную угрозу для стабильного рынка. Еще не преодолен кризис 2008 года, а мы вошли в острую фазу кризиса. По сути, мы входим в рецессию», — сказал в своем выступлении председатель Совета Ассоциации «Россия» **Александр Мурычев**.

С начала 2014 года девальвация рубля по отношению к доллару составила около 40%. Это даже больше, чем было в 2008 году. «Курс, может быть, и стабилизируется, но на какой планке — 45 или 55 рублей за доллар — непонятно», — считает спикер.

Очевидно, что курсообразование зависит от стоимости нефти, которая резко снижается, что «тоже усложняет общую картину». Россия — страна с сырьевой экономикой, две трети отечественного бюджета формируется за счет сырья (для сравнения: даже в 1991 году этот показатель составлял одну треть). «Структура экономики болезненно воспринимает влияние сырьевых рынков. Из всех сырьевых экономик мы испытываем наи-

большие трудности», — отметил Мурычев.

По его мнению, сейчас «нет доверия между обществом и властью, между властью и бизнесом». «Государство практически перестало согласовывать с бизнесом те или иные решения, со стороны разных ведомств посыпались требования по увеличению налоговой нагрузки на бизнес. Бизнес будет уходить в тень, офшоры, капитал тоже будет уходить», — считает Александр Мурычев. Кроме того, на игроков рынка давит «психологический аспект в восприятии завтрашнего дня». В итоге «за последний год количество и емкость малого бизнеса сильно снизились».

«Напряженность, которая имеется в банковском секторе, очень серьезная. Есть ощущение, что ЦБ и правительство часто запаздывают с мерами, и они оказываются не совсем продуктивными», — заявил президент Ассоциации «Россия» **Анатолий Аксаков**. С 1 января вступают в силу ряд решений Центрального банка, которые усилят давление на капитал и ликвидность кредитных организаций. Поэтому нужно предпринять меры, позволяющие перенести сроки реализации некоторых нормативов, ведь создавать допол-

нительное напряжение не нужно. По мнению Анатолия Аксакова, необходимо контрциклическое регулирование рынка. «Учитывая сложную экономическую ситуацию, должно быть послабление со стороны регулятора», — уверен он.

По мнению руководителя банковской ассоциации, нужно повысить размер страхового возмещения по вкладам. Это решение «надо принимать незамедлительно», потому что сейчас наблюдается отток вкладов.

Еще одна необходимая мера — введение дифференцированных отчислений банков в фонд страхования. «Ассоциация участвует в обсуждении инициатив Агентства по страхованию вкладов, касающихся введения дифференцированных отчислений в зависимости от финансовой устойчивости банка, а не от процентной ставки по вкладам», — сообщила вице-президент Ассоциации «Россия» **Алина Ветрова**.

По ее мнению, в настоящее время сильнее всего банки интересуют вопросы ликвидности и рефинансирования. Для решения проблем сейчас, как никогда, «особую важность приобретает консолидация банковского сообщества». И



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
БАНКОВ
РОССИИ

Финанс
Медиа

21-22 апреля 2015 г.

Москва, Марриотт Гранд-ОТЕЛЬ

IX-я международная конференция

Банковские карты: практика и трансформация

как успеть перестроиться и сохранить эффективность в период глобальных изменений

Основные темы конференции:

Роль карточных проектов и платежного бизнеса в национальных экономиках

Национальная платежная система России и опыт зарубежных стран: практика, законодательство, регулирование. Законодатели, регуляторы и практики разных стран о проектах национального масштаба.

Национальная система платежных карт: практика и перспективы развития

Первые итоги проекта построения НСПК, дальнейшие этапы проекта, тарифная политика и взаимодействие с другими участниками рынка.

Трансформация бизнес-моделей платежного бизнеса

Статистика и динамика российского и международного платежного бизнеса. Банки и новые игроки на платежном рынке: вызовы и перспективы сотрудничества. Банк 3.0 – перспективы перехода к новой модели.



Информационная безопасность и трансформация управления рисками

Мошенничество с банковскими картами и электронными платежными инструментами: обзор угроз, следственная и судебная практика, новые подходы к управлению рисками и инструменты ИБ.

Трансформация платежных технологий

Новые ИТ-инструменты для платежного бизнеса. Главные тенденции развития платежных технологий. Бесконтактные платежи в мире и России.

Трансформация инфраструктуры

Развитие платежной инфраструктуры в России, трансформация инфраструктуры и новые виды платежей. Платежная инфраструктура небанковских карточных проектов.



Круглые столы:

Завершение первого этапа создания НСПК: что меняется на российском рынке?

Новые роли банков в платежном бизнесе: как зарабатывать на рынке в новых условиях?

Приглашены к участию:



Владимир Комлев,
руководитель
ОАО «Национальная система
платежных карт»



Александр Мурычев,
исполнительный
вице-президент РСПП



Ольга Скоробогатова,
заместитель председателя
Банка России



Анатолий Аксаков,
президент Ассоциации
«Россия»

www.asros.ru

Оргкомитет: 109074, Москва, Славянская площадь, д. 2/5/4, стр. 3.

Тел./факс: (495) 785-29-93, 785-29-88. e-mail: mts@asros.ru, kmd@asros.ru, cpk@asros.ru, kv@asros.ru,

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования
Гид по ипотеке					
 ПАО АКБ «Балтика» 8 (495) 984-55-55 — для Москвы, 8 (800) 100-4-555 — для регионов, (звонок бесплатный). www.baltica.ru	Новостройка	Рубли	300 000-20 000 000	От 8,8%	От 1 года до 30 лет
	Новостройка — апартаменты	Рубли	300 000-20 000 000	От 8,8%	От 1 года до 30 лет
	Коммерческая недвижимость	Рубли	500 000-20 000 000	От 8,8%	От 1 года до 30 лет
	Вторичная недвижимость	Рубли	300 000-20 000 000	От 8,8%	От 1 года до 30 лет
 ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	«Квартира»	Рубли	От 300 000 до «без ограничений»	От 14,25%	От 5 до 25 лет
	«КВАРТИРА-ИНВЕСТ»	Рубли	От 300 000 до «без ограничений»	От 15,25%	От 5 до 25 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Универсальный-найм» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 15 000 000	Покупка: от 13,74% до 22,74%; под залог: от 14,99% до 24,49%	От 1 года до 20 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Универсальный» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 15 000 000	Покупка: от 15,49% до 24,49%; под залог: от 16,24% до 25,74%	От 1 года до 20 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Экспресс» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 10 000 000	Покупка: от 15,99% до 24,99%; под залог: от 16,49% до 25,99%	От 1 года до 20 лет
 ЗАО «ГЛОБЭКС» 8 (495) 745-96-05	Вторичный рынок /аннуитетный или дифференцированный платеж. Покупка квартиры, комнаты, выкуп доли	Рубли	300 000-25 000 000	От 17%	3-30 лет
	Новостройка / дифференцированный платеж или аннуитетный платеж	Рубли	500 000-25 000 000	От 17,5%	3-30 лет
 АКБ «ГОРОД» ЗАО, 8 (495) 710-29-07, www.bankgorod.ru	Кредит «Экономный»	Рубли	Нет ограничений	От 15,25%	5-25 лет
	«Стандарт +»	Рубли	Зависит от региона. Максимально 8 000 000	15,9%	5-25 лет
 КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО) 8-800-250-50-50 locobank.ru	«ЛОКО-Ипотека-готовая квартира-ИЦБ» Все условия действительны на 19.02.2015	Рубли	От 600 000 до 15 000 000	15,9%	От 60 до 300 мес.

Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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 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 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 10%	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%	Нет ограничений	Нет	Возможно подтверждение дохода справкой по форме банка
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)
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
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
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
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
20% — жилые помещения и апартаменты	Без комиссий, моратория, штрафов. Уменьшается либо срок кредита, либо сумма платежа	Страхование комплексное Расходы, связанные со сделкой — оценка, регистрация, ячейка, перевод денежных средств	
20% — жилая недвижимость	Без комиссий, моратория, штрафов. Уменьшается либо срок кредита, либо сумма платежа	Страхование личное Перевод на счет застройщика — 1500 руб.	
От 30%	Нет ограничений	Дополнительная услуга от Банка: снижение процентной ставки до 1,5%	Приобретение квартиры, последних комнат/комнаты в квартире, последних долей/доли в квартире, отдельной комнаты/доли. Кредитование квартир на вторичном и первичном рынках
От 30%	Нет ограничений	По тарифам Банка	Приобретение квартиры на вторичном рынке. Возможность рассмотрения дохода по справке Банка
От 30%	Без ограничений и комиссий	По тарифам Банка	Возраст заемщика от 18 до 65 лет

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования
 ЗАО «М БАНК» +7 (495) 787-38-38 www.mseb.ru	«Выгодный 5/7»	Рубли	От 600 000 без ограничения	От 16,75%	От 6 до 25 лет
	«Квартира. Рубли»	Рубли	От 600 000 без ограничения	От 17,25%	От 5 до 25 лет
	«Новостройка»	Рубли	От 600 000 без ограничения	От 17,75%	От 5 до 25 лет
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве, 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный) www.bankuralsib.ru	Кредит на готовое жилье	Рубли	От 300 тыс. до 15 млн по Москве (10 млн по Мос. обл.)	16,5-17,5% годовых ¹	От 3 до 20 лет (вкл.)
	Кредит на строящееся жилье	Рубли	От 300 тыс. до 15 млн по Москве (10 млн по Мос. обл.)	22-23% годовых (на этапе строительства), снижается на 0,5% после окончания строительства, выдачи закладной. Если закладная будет выдана не позднее 01.10.2015, ставка 16,5-17,5% годовых ¹	От 3 до 20 лет (вкл.)
 ФОРАБАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885 Выигрываем вместе! АКБ «Фора-Банк» (ЗАО), Единая справочная служба: 8 (495) 775 65558, (800) 100 9889, www.forabank.ru	«Всем по карману» (вторичный рынок)	Рубли	Мин. сумма — 10% от стоимости недвижимости. Макс. сумма — 8 000 000. Сумма, превышающая заявленную, оговаривается в индивидуальном порядке	16,75-19,25%. -0,5% — клиентам, имеющим зарплатный проект в Банке, оплата единовременной комиссии в размере 1,5%; +1,5% — для ИП и собственников бизнеса	1-30 лет
	«Фора-Материнский капитал» (вторичный рынок)	Рубли	Мин. сумма — 600 000, но не менее 10% от стоимости недвижимости. Макс. сумма — 6 000 000	16,75-19,25%. -0,5% — клиентам, имеющим зарплатный проект в Банке; +1,5% — для ИП и собственников бизнеса	1-30 лет

Гид по потребительскому кредитованию

 ЗАО «М БАНК» +7 (495) 787-38-38. www.mseb.ru	Кредит наличными	Рубли	От 50 000 до 1 000 000	От 32,9% до 36,9%, в зависимости от срока и суммы кредита	От 1 года до 36 мес.
 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве, 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный). www.bankuralsib.ru	Потребительский кредит «Классический» (под поручительства физических лиц. Для заемщика ² : паспорт, копия трудовой книжки, справка о доходах за последние 6 мес. Для поручителя ² : паспорт, справка о доходах за последние 6 мес.)	Рубли	Min — 50 тыс.; Max — 1,5 млн (до 750 тыс. — 1 поручитель; более 750 тыс. — 2 поручителя)	27,0% ³ в рублях	12-60 мес.

Гид по автокредитованию

 ОАО «УРАЛСИБ» 8 (495) 723-77-77 по Москве, 8 (800) 200-55-20 по России (звонок бесплатный). www.bankuralsib.ru	Программа «Автомобили в кредит»	Рубли, доллары США, евро	Min — 80 тыс. руб.; Max — 3 млн руб.	25,0% ⁴ в рублях	От 1 года до 5 лет
---	---------------------------------	--------------------------	---	-----------------------------	--------------------

¹ Увеличивается на 2 п.п. в случае отсутствия договора страхования жизни и трудоспособности Заемщика.

² Для мужчин до 24 лет необходимо предоставить документы, подтверждающие прохождение срочной службы в ВС РФ, освобождение или отсрочку от прохождения срочной службы. Для принятия решения о выдаче кредита Банк может запросить дополнительную информацию, а также документы, необходимые для подтверждения полученной информации.

Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 20% при условии в качестве первоначального взноса средств материнского капитала. Без использования средств материнского капитала — от 25%	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 20% при условии в качестве первоначального взноса средств материнского капитала. Без использования средств материнского капитала — от 25%	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 40%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует	Страхование имущества — обязательно после оформления права собственности, личное и титульное страхование — по желанию клиента. Комиссия за рассмотрение и выдачу кредита отсутствует	Приобретение квартиры на первичном рынке жилья у аккредитованного Банком застройщика. После оформления недвижимости в собственность ставка снижается на 1%. Фиксированная или переменная ставка по кредиту. Подтверждение занятости и дохода (справка 2-НДФЛ/по форме банка или налоговая декларация)
От 30% стоимости приобретаемой квартиры	Без комиссий и ограничений по сроку и сумме погашения	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
От 30% стоимости приобретаемой квартиры	Без комиссий и ограничений по сроку и сумме погашения	Комиссии по кредиту отсутствуют	Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал
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
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

Отсутствует	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Нет ограничений по минимальной сумме	Нет	До 500 000 руб. — 1 поручитель. Свыше 500 000 руб. — 2 поручителя. Подтверждение занятости и дохода (справка 2-НДФЛ вместе с выпиской по зарплатному счету в любом банке/справка по форме Банка)
—	Без моратория и комиссии за досрочное погашение	Отсутствуют	Требования к заемщику: гражданство РФ и регистрация в регионе, где действует офис банка УРАЛСИБ. Минимальный возраст 23 года. Максимальный возраст на момент окончания срока кредита 60 лет. Стаж на последнем месте работы более 6 месяцев, организация-работодатель существует не менее 12 месяцев

От 20%	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
--------	---	-------------	--

³ Указанные процентные ставки за пользование кредитом применяются для Заемщиков, оформляющих в Банке договор страхования жизни и риска потери трудоспособности на весь срок кредита с единовременной уплатой страховой премии, одновременно с заключением кредитного договора. Процентная ставка за пользование кредитом увеличивается на 3 процентных пункта в случае предоставления кредита без заключения договора страхования жизни и риска потери трудоспособности Заемщика.

⁴ Процентная ставка за пользование кредитом увеличивается на 3 процентных пункта при приобретении подержанных транспортных средств.

Время оформлять вклады

Дневник Елены Портмоне



Иногда внешние обстоятельства изменяют привычки. Как такое возможно? Вот смотрите, раньше мне очень нравилось ходить по магазинам, выбирать новые туфельки и сумочки. Для каждого важного случая я очень ответственно подходила к выбору аксессуаров и нарядов. А теперь не могу себе позволить столько новых платьев, как раньше: денег, которые каждый месяц любезно перечисляет супруг, хватает на гораздо меньшее количество покупок. Что поделаешь – кризис. К тому же каждый раз, когда я выхожу из дома, благоверный напоминает: «У тебя еще столько новой одежды, которая даже не распакована! И опять покупать! А курс видела?»

Посмотрела я на это на все. И решила помочь семейному бюджету. Как? Для начала перестала ходить рядом с витринами, которые так и манят зайти в магазин. Перестала смотреть на более везучих, по сравнению со мной, манекенов (а везучие они, потому что всегда одеты в новую коллекцию и никакой курс их не волнует).

— Ну и что ты так убиваешься? — спросила как-то Кристина, никогда не унывающая и финансово подкованная.

— А что ты предлагаешь? Цены растут, муж волнуется, а я по магазинам скучаю!

— А зачем скучать? Покупать нужно! Это же лучшее лекарство от стресса! Сейчас вовсе не обязательно себе во всем отказывать. Можно открыть валютный счет, тогда не будешь зависеть от

«прыжков рубля», и постепенно сумма на счете будет увеличиваться, — сказала подружка.

Придя домой, я решила подробнее изучить этот вопрос. Стоит ли? Выгодно ли? И сколько на этом можно заработать?

Оказалось, что ставки по валютным вкладам ниже, чем по рублевым*. И составляют они где-то 3-4%. Если искать чуть дольше, можно наткнуться и на ставки в 5-6%. Посидев еще чуть-чуть на скучных форумах, стало ясно, что счет можно открыть, располагая даже минимальной суммой накоплений. К тому же каждый месяц на карточку будут перечислять проценты, что это весьма приятно. Несколько месяцев — и они могут превратиться в новое платье или сумочку!

Я решила поделиться своими знаниями с подружкой и тут же набрала ее номер.

— Конечно, это все прекрасно, но лучше хранить деньги не в одной валюте, а в нескольких, чтобы если одна «денежка» теряет вес, был спасательный круг, — сказала мудрая Кристина.

Поговорив по телефону, я надела свое лучшее платье из зимней коллекции, сделала укладку...

— Опять по магазинам? — спросил опечаленно супруг.

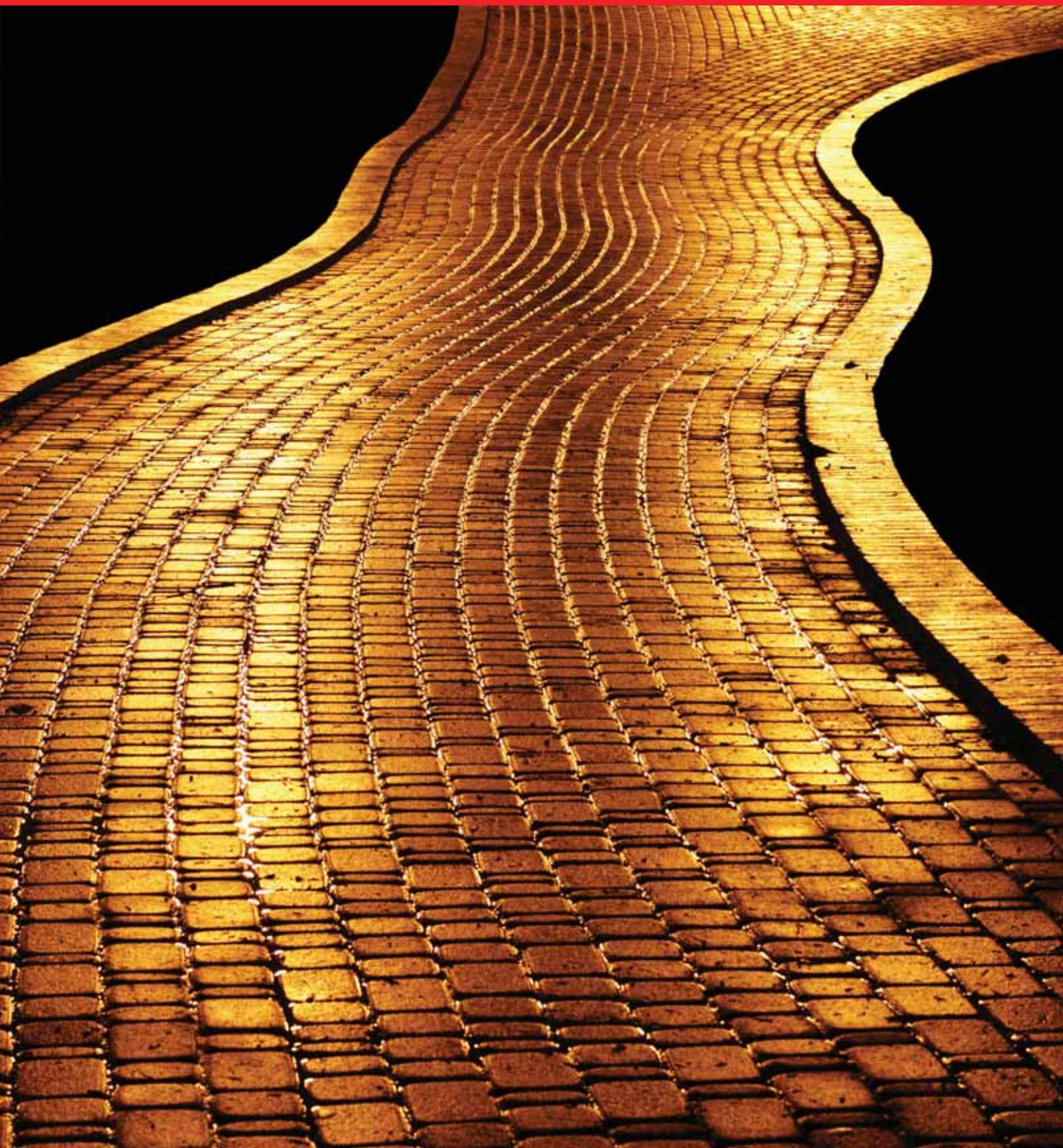
— Пока нет, дорогой. Иду в банк, хочу открыть валютный вклад.

Тут мой благоверный улыбнулся и даже вздохнул с облегчением. А я отправилась по делам, чтобы потом пробежаться по магазинам. W

* Обзор рынка вкладов читайте в спецпроекте «ИНВЕСТИЦИИ». Проверьте журнал

ИНВЕСТИЦИИ

гид по инвестициям



32-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ «ДОМЭКСПО» 3 - 5 АПРЕЛЯ

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР 2015



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

ВРЕМЯ РАБОТЫ:

3 - 4 АПРЕЛЯ 11.00-19.00

5 АПРЕЛЯ 11.00-18.00

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



ЛУЧШАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ 2013 - 2014 гг.
ПО ТЕМАТИКЕ «НЕДВИЖИМОСТЬ - АРЕНДА И ПРОДАЖА»



ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ
ДЕЙСТВИТЕЛЕН НА 1 ЛИЦО

РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОКУПКА,
ПРОДАЖА, ОБМЕН

ИПОТЕЧНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

БЕСПЛАТНЫЕ
ЮРИДИЧЕСКИЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ

WWW.DOMEXPO.RU

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ

domus alliance | RUSSIA

gdeetotdom.ru
ВСЁ О НЕДВИЖИМОСТИ

Поиск
недвижимости
www.moscowcity.ru

URBANUS
RUSSIA
МЕТРЫ

ИПОТЕКА И КРЕДИТ
ЖУРНАЛ важных решений

DOMPODBEREM.RU

CIAN.RU

НЕДВИЖИМОСТЬ
«ЦЕНЫ»

RussianRealty
русская недвижимость

Zagrandom.ru
Все о зарубежной недвижимости

Vseposelki.ru
Все коттеджные поселки Подмосковья

КВАДРУМ

КВАДРУМ ЖУРНАЛ

tpm

XMETRA
движем недвижимость

METRINFO.ru
экспертная информация о недвижимости

ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
IRN.RU
НЕДВИЖИМОСТИ

1 ДОМ
руководство
по недвижимости

NOVOSTROY-M.RU
новостройки москвы

Купить & Снять

homes
overseas

Cottage.ru

REALTORU
агентство недвижимости

ВСЕ
НОВОСТРОЙКИ
RU

realty
MEDIA GROUP

ДЕПОЗИТЫ:

ЛОВИ МОМЕНТ



В кризис вопрос сохранения средств всегда весьма актуален. Предлагаемые сегодня банками условия по вкладам свидетельствуют о том, что такой способ вложения денег может стать одним из наиболее выгодных.

В период экономической турбулентности у многих людей пропадает всякое желание нести свои сбережения в банк. Кто-то предпочитает вкладывать средства в недвижимость, кто-то — в драгоценные металлы, а большинство неискушенных в инвестиционной деятельности граждан пытаются сохранить нажитое «в тумбочке». Оправдана ли такая тактика?

По официальным данным, в 2014 году инфляция достигла 11,4%, по неофициальным — перевалила за 20%. Наступивший год

в этом отношении легче не будет. Нетрудно сделать вывод, что зашитые в матрац сбережения за год потеряют примерно пятую часть своей реальной стоимости. В то же время ставки по банковским депозитам резко выросли, и выбор оптимального срочного вклада позволит если не приумножить, то, по крайней мере, сохранить накопленное.

Ставки на пределе

Скачок ключевой ставки до 17% годовых в конце 2014 года многие эксперты расценивали прежде всего как фактор значительного удорожания кредитов, особенно ипотечных. Однако эта мера, больно ударившая по заемщикам, оказалась весьма благоприятной для вкладчиков: после шокового решения Центрального банка ставки по депозитам устремились вверх. Уже в конце декабря во многих коммерческих банках предлагались вклады под неслыханные 20-23% годовых. В попытке привлечь клиентов и остановить отток средств банки шли на повышение доходности депозитов до откровенно рискованного уровня. Оценив ситуацию, Центробанк довольно быстро отреагировал установлением максимальной рекомендованной ставки по вкладам — 18,81% годовых. Все, что выше, должно вызывать подозрения не только у регулятора, но и у самих вкладчиков — не стоит выбирать вклад под максимальный процент, не оценивая репутацию и устойчивость кредитной организации, особенно в кризисных условиях.

Впрочем, российские законодатели обеспечили граждан до-

полнительными гарантиями на случай банкротства банка: в соответствии с принятыми в конце прошлого года поправками к законам «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» размер страхового возмещения увеличился вдвое — с прежних 700 тыс. рублей до 1,4 млн рублей.

Для полного спокойствия вкладчику лучше держать в одном банке не более покрываемой страховкой суммы с учетом процентов по депозиту.

Выбирая банк, которому можно доверить свои сбережения, важно обращать внимание на то, какой период времени он присутствует на рынке, какие позиции занимает в рейтингах, насколько взвешенной политики ставок по вкладам и кредитам придерживается. Не менее важно определить параметры депозита, оптимальные для достижения поставленных вкладчиком задач. Основные из них — это валюта вклада, срок, порядок начисления процентов и дополнительные опции — такие как возможность пополнения или частичного снятия средств.

По разным корзинам

Вице-президент банка «Интеркоммерц» **Александр Турсков** рекомендует вкладчикам в текущей экономической ситуации диверсифицировать свои активы: «Часть средств я бы разместил на валютных депозитах, а оставшиеся — на рублевых, страхуя себя от валютных колебаний». Несмотря на рост курсов доллара и евро, эксперт не советует полностью

пренебрегать рублем: ставки по рублевым вкладам сегодня, как правило, в 2-3 раза выше, чем по валютным.

По данным заместителя директора департамента развития розничных продаж Росбанка **Тахира Минажетдинова**, средние ставки в рублях сегодня составляют 13-17%, в валюте — 3-6% в зависимости от банка и от сроков размещения*. Таким образом, на рублевом вкладе можно заработать гораздо больше, чем, к примеру, на долларовом — разумеется, с риском дальнейшей девальвации отечественной валюты.

Вклады в долларах и евро, вполне оправданные в качестве долгосрочных инвестиций, могут оказаться невыгодными при открытии на короткий срок. Если вкладчик выбирает валютный депозит на срок менее года, после закрытия которого ему понадобятся деньги в рублях, он дважды за короткий период понесет потери при конвертации (при открытии и закрытии счета). При этом период быстрого роста курсов иностранных валют к рублю, по мнению многих экспертов, прошел, поэтому окупить конвертационные издержки курсовой разницей вряд ли удастся.

Тем, кто неплохо знает валютный рынок, будут интересны мультивалютные вклады. На данный момент они представлены в линейках ограниченного количества банков, среди которых, в частности, Сбербанк, Альфа-Банк, Связь-Банк, Возрождение. Основным преимуществом таких вкладов является возможность конверти-

* Все цифры действительны на момент написания статьи.

ровать средства из одной валюты в другую без потери процентов. Понимание трендов на валютном рынке поможет владельцу вовремя перевести основную сумму вклада в растущую валюту и неплохо заработать на этом, не снижая в то же время доходность депозита.

Как сообщает директор департамента развития розничного бизнеса Связь-Банка **Алексей Бахаев**, в кредитной организации можно открыть вклад «Мультивалютный доход» в шести валютах — рублях, долларах США, евро, китайских юанях, фунтах стерлингов и швейцарских франках. Доходность по каждой из валют по таким вкладам будет ниже среднерыночных значений. Например, по условиям «Мультивалютного дохода» в рублях начисляется 11,35-11,6%, в долларах, евро и юанях — 4,05-4,3%, в фунтах стерлингов — 3,3-3,5%, в швейцарских франках — 2,2-2,3% годовых. Предполагается, что сравнительно невысокую доходность владелец вклада может компенсировать, умело используя курсовые колебания, однако очевидно, что это

под силу только опытным игрокам валютного рынка.

Факторы доходности

Большинство людей несмотря ни на что продолжают хранить сбережения и открывать вклады в национальной валюте. Период для открытия рублевых депозитов сейчас, безусловно, благоприятный, учитывая небывало высокие процентные ставки. Однако при выборе банковского предложения необходимо учитывать то, что факторы доходности изменились. Если недавно максимальную прибыль можно было извлечь из вкладов на срок более года, то сегодня самыми доходными стали краткосрочные депозиты. Тахир Минажетдинов считает наиболее привлекательными вклады сроком на 1-3 месяца. По ним (особенно если это не банк первой двадцатки) можно получить весьма хороший доход. Ставки банков ТОП-20 рассчитаны на гораздо более скромные аппетиты, но также подчиняются логике краткосрочных высокодоходных вкладов.

Такая политика ставок обусловлена тем, что на данный момент высокая стоимость кредитов позволяет банкам проводить аттракцион щедрости для вкладчиков, однако в условиях экономической нестабильности ситуация может быстро измениться, поэтому невозможно гарантировать высокую доходность по вкладам сроком более одного года. Принятое Центробанком 30 января решение об уменьшении ключевой ставки на 2 пункта и обещания о ее снижении в будущем неизбежно отразятся на доходности вкладов. Тахир Минажетдинов прогнозирует снижение ставок по депозитам, связанное не только с изменением ключевой ставки, но также с внешнеполитическими и макроэкономическими факторами.

Комфорт или прибыль

Стоит отметить, что высокодоходные вклады подходят прежде всего тем людям, которые не рассчитывают в своих текущих тратах на накопленные сбережения и готовы «забыть» о них до поры до времени с целью получения максималь-



Call Center World Forum
expo and conference

24 - 25 МАРТА
МОСКВА 2015
RADISSON SLAVYANSKAYA

КРУПНЕЙШЕЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ СОБЫТИЕ В ИНДУСТРИИ КОНТАКТНЫХ ЦЕНТРОВ И ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ

- оптимизация затрат
- система непрерывных улучшений
- многоканальное обслуживание
- customer journey mapping
- управление качеством
- телемаркетинг и телесейлз
- управление трудовыми ресурсами
- employee engagement
- геймификация в управлении персоналом и другие



СРЕДИ СПИКЕРОВ

Сергей Буланкин, Банк Тинькофф
Надежда Додорова, Альфа-Банк
Елена Тугина, ФГ Лайф
Виктория Шабашова, Росбанк
Ирина Колмогорова, ФГ БКС

Валерия Курепина, Связной Банк
Екатерина Филиппская, НБ ТРАСТ
Полина Кузьмина, Ренессанс Кредит
Дмитрий Ким, ТрансКапиталБанк и другие...

ПРОМО-КОД НА СКИДКУ 5% - L&K05

ccwf.ru

@ ccwf15@ccwf.ru

+7 495 995 80 80

Реклама

ПЛАТИНОВЫЙ СПОНСОР



ЗОЛОТЫЕ СПОНСОРЫ



СПОНСОРЫ КОНФЕРЕНЦИИ



СПОНСОРЫ СЕССИЙ



СПОНСОР ХОРОШЕГО НАСТРОЕНИЯ



ОРГАНИЗАТОР



ного дохода. Как поясняет Александр Турсков, наиболее высокие ставки назначаются по депозитам без возможности досрочного расторжения договора с сохранением начисленных процентов и минимальным набором дополнительных опций. Такие вклады не подходят тем, кому в ближайшем будущем предстоят крупные расходы: вполне вероятно, что при необходимости придется «залезть в копилку», сняв с вклада деньги, что приведет к потере процентов.

Из-за отсутствия дополнительных опций — таких как возможность пополнения, депозиты с максимальной доходностью не подходят клиентам, которые используют вклад как накопительный инструмент — например, откладывают с каждой зарплаты сумму на первоначальный взнос по ипотеке. Для того чтобы иметь возможность пополнять вклад и частично использовать хранящиеся на нем средства, лучше выбирать максимально комфортные депозиты с полным набором опций. Александр Турсков советует отдавать предпочтение вкладам с несгораемым процентом при досрочном расторжении договора: с одной стороны, средства работают и приносят доход, а с другой — они всегда вам доступны. Ставки по вкладам с возможностью частичного снятия, пополнения средств и досрочного расторжения с сохранением всех начисленных процентов в среднем существенно ниже, чем по вкладам без дополнительных опций. Например, в банке ВТБ24 максимальные ставки по вкладу «Комфортный» (до 10,5% годовых) на 3 пункта ниже, чем по

вкладу «Выгодный». В Газпромбанке разница в ставках между высокодоходным и комфортным вкладом превышает 6 пунктов.

Одни из наиболее привлекательных ставок по «комфортным вкладам» — 13-15% годовых — предлагают банки Возрождение, Интеркоммерц, Хоум Кредит и другие. Правда, стоит иметь в виду, что возможности управления финансами у владельца комфортного депозита все равно весьма ограничены. Как правило, вкладчик может частично снимать средства лишь в пределах определенной суммы либо до уровня неснижаемого остатка на счете. Пополнение также производится в размере не ниже установленного по договору (например, от 30 тыс. рублей в ВТБ24, от 15 тыс. рублей в РосЕвроБанке). Льготное досрочное расторжение обычно возможно лишь спустя полгода после открытия вклада — до этого срока проценты пересчитываются по ставке вклада до востребования (0,01% годовых). При закрытии вклада во втором полугодии также не удастся полностью сохранить проценты: в этом случае они обычно начисляются по ставке в размере 2/3 от установленной договором.

К дополнительным способам повышения прибыльности вклада можно отнести онлайн-открытие и капитализацию процентов. Перевести средства на новый депозит через систему онлайн-банкинга не только чрезвычайно удобно, но и выгодно. Экономя время операционистов, банки поощряют онлайн-вкладчиков бонусными ставками. Как сообщает Алексей Бахаев, в Связь-Банке по любому представленному в линей-

ке вкладу процентная ставка повышается на 0,4% для клиентов, открывших его самостоятельно через интернет. В Московском кредитном банке разница составляет 0,25%; в Сбербанке с помощью онлайн-открытия можно выиграть почти 1%.

Опция капитализации процентов на счете предлагается по большинству депозитов и предполагает ежемесячное присоединение начисляемых процентов к телу депозита. Чем больше сумма вклада — тем больше и процент по нему, поэтому капитализация позволяет постоянно увеличивать ежемесячную прибыль. Минус такой системы в том, что вкладчик не может пользоваться полученными процентами до истечения срока договора. Тем, кто готов получить проценты разово при закрытии депозита, капитализация позволит поднять доходность на 0,05-2% — все зависит от ставки и срока вклада. Очевидно, что капитализация не имеет смысла для краткосрочных вложений, а вот, например, по депозиту на три года по ставке 9,8% эффективная ставка с учетом капитализации составит 11,34% годовых.

Банковские депозиты традиционно считаются одним из наиболее консервативных инвестиционных инструментов. Но доступные на сегодняшний день ставки по рублевым вкладам зачастую достигают уровня доходности более рискованных вложений. При этом владельцы депозитов получают максимально надежные гарантии возврата средств, особенно с учетом последних изменений в системе страхования вкладов. И

Татьяна Баурамас

НЕ ВКЛАДОМ ЕДИНЫМ:

кому и когда могут быть выгодны
сберегательные сертификаты?



Сберегательный сертификат – продукт для российского банковского рынка уже не экзотический, но все еще относительно новый. По большому счету о нем заговорили лишь пару лет назад с подачи Сбербанка. Вкладчику, заинтересовавшемуся данным продуктом, прежде всего нужно понять, какие бывают сертификаты и чем они отличаются от классических депозитов.

Тонкости сертификатоведения

Сертификаты для физических лиц называются **сберегательными**. Их следует отличать от **депозитных** сертификатов, предназначенных исключительно для юридических лиц. Сберегательные сертификаты, в свою очередь, бывают двух видов: *именные* и *на предъявителя*.

Сертификаты на предъявителя можно свободно передавать, продавать и т.п. «Кто угодно может принести в банк сертификат на предъявителя и

получить по нему деньги. Именно поэтому он часто используется в качестве подарка: это прекрасный подарок, не такой банальный, как наличные деньги», — объясняет начальник отдела по обслуживанию физлиц Тэмбр-Банка **Елена Семина**.

Именные сертификаты тоже можно передавать и дарить, но эти действия придется оформлять юридически — заполнив форму уступки требования (цессии) на оборотной стороне самого сертификата либо на специальном приложении к нему. Цессия может быть проведена только во время срока действия бумаги. Если именной сертификат переходил из рук в руки несколько раз, то каждая передача должна быть надлежащим образом оформлена: при выпадении из цепочки уступок хотя бы

не потеряна, а испорчена (например, порвана), не стоит расстраиваться: нужно лишь отнести ее в банк на экспертизу, после которой держателю выдадут дубликат (это относится к обоим видам сертификатов). Во избежании таких инцидентов ценную бумагу можно сразу после приобретения оставить в банке на хранение. Нужно лишь заранее уточнить, «прилагается» ли эта услуга к сертификату или за нее придется платить — тут у разных банков разная политика.

Оба вида сертификатов выпускаются лишь в российских рублях — это определено законодательно.

Сертификаты могут быть только срочными. Конечно, если положенное время истечет, а бумагу не предъявят к

востребования», однако некоторые банки предусматривают льготные условия досрочного расторжения договора (об этом ниже).

Сертификат vs вклад

Может сложиться впечатление, что сберегательный сертификат практически ничем не отличается от обычного вклада. Действительно, и в том и в другом случае человек отдает банку свои деньги, чтобы через определенный срок получить их назад с оговоренными процентами. Но при внимательном рассмотрении у сертификата обнаруживаются особенности, существенно отличающие его от депозита.

Начнем с минусов. Во-первых, сертификаты не застрахованы системой страхования вкладов (которая предусматривает, что в случае отзыва лицензии у кредитной организации вкладчики могут рассчитывать на получение возмещения в максимальном размере до 1,4 млн рублей), а значит, вложения в них теоретически чреваты рисками. Впрочем, если обладатель сертификата основательно подходит к выбору банка, эти опасности можно минимизировать.

Еще одна возможная неприятность — риск мошенничества, то есть ситуации, когда кто-то украдет или подделает сертификат и заберет ваши деньги. И хотя при обналичивании бумаги мошенникам придется предъявлять паспорт, что сводит возможность кражи денег к минимуму, у настоящего вла-

Преимущество сберегательных сертификатов — их более высокая доходность. Поскольку они не страхуются государством, и банк не отчисляет по ним страховые взносы, то он может сделать проценты по сертификатам несколько выше.

одного звена сертификат становится недействительным. Если при оформлении цессии допущена ошибка или пометка, ее исправление оформляется у нотариуса либо в банке-эмитенте сертификата.

Зато в случае потери с именным сертификатом дело обстоит проще: нужно лишь обратиться в кредитную организацию за дубликатом. Сертификат на предъявителя придется восстанавливать в судебном порядке. Кстати, если бумага

оплате, она не станет недействительной: владелец может когда угодно принести ее и получить причитающиеся деньги, но никаких минимальных процентов «до востребования» после окончания срока начисляться не будет, не говоря уже об автоматической пролонгации договора.

Любой сертификат можно обналичить досрочно. В этом случае он аналогичен вкладу: в большинстве случаев проценты будут выплачены по ставке «до

дельца сертификата в такой ситуации все равно будет много хлопот.

Угроза подделки является хотя и не совсем надуманной, но маловероятной. «Степень защиты сертификатов от подделок не уступает денежным знакам. Право выпускать сберегательные сертификаты имеют только уполномоченные типографии с соблюдением всех установленных законодательством России требований», — отмечает директор департамента розничного бизнеса АК БАРС Банка **Владимир Орбов**. К этому можно добавить, что «фальшивосертификатчику» для изготовления подделки придется узнать реквизиты настоящего сертификата, а при визите в банк опять-таки показать паспорт. Так что реальные «преступные» риски по сертификатам все же не так велики.

Следующий недостаток сертификатов — отсутствие таких полезных функций, как пополнение или частичное снятие

средств. Впрочем, эти опции присущи и не каждому вкладу.

Также к минусам продукта можно отнести невозможность выбора валюты и небольшой спектр предложений на рынке (сберегательные сертификаты выпускает довольно ограниченное количество банков).

ность является виртуальной, а не реальной», — скептически оценивает перепродажу сертификатов доктор экономических наук **Максим Марамыгин**.

Еще одно преимущество сберегательных сертификатов — их более высокая доходность. Поскольку они не страхуются

Один из недостатков сертификатов – отсутствие таких полезных функций, как пополнение или частичное снятие средств. Впрочем, эти опции присущи и не каждому вкладу.

Но есть и плюсы, причем весомые. Сертификат — это ценная бумага, а значит, его можно дарить, продавать, завещать, использовать в качестве залога по кредиту. Правда, высокая мобильность тоже может оставаться чисто теоретической. «Сертификат на предъявителя можно продать досрочно и, возможно, заработать на этом. Однако российский рынок долговых бумаг настолько неликвиден, что данная возмож-

государством, и банк не отчисляет по ним страховые взносы, то он может сделать проценты по сертификатам несколько выше. По сравнению с вкладами того же банка, сертификат на предъявителя, как правило, имеет ненамного (на 0,5-1 п. п.) более высокую доходность.

Картина, конечно, привлекательная, но справедливости ради необходимо заметить, что если рассматривать предложения не отдельно взятых



AHConferences
www.ahconferences.com

XVIII ФОРУМ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

23 апреля 2015, Москва, Sheraton Palace Hotel

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- Для ИТ-менеджмента банков, страховых, факторинговых компаний и НПФ: при регистрации до 31.12.2014 участие бесплатное; при регистрации после 31.12.2014 стоимость участия 10 000 рублей + 18% НДС
- Для представителей ИТ-компаний и консультантов стоимость участия 27000 рублей + 18% НДС

Ведущий
информационный
партнер

Аналитический
портал
ahconf.ru

Информационные
партнеры

Globes CIO

it-world.ru

RETAIL.RU

it-weekly.ru

Системный
администратор

МКС

it-contact.ru

СБ

МКС

NBJ

IT TUBE

allCIO.ru

BIS JOURNAL

fincredit.ru

МКС

ИПОТЕКА КРЕДИТ

SOFTWEEK.RU

it-Manager

BO

TADVISER

itnews

SIROCCO

банков, а рынка в целом, то практически всегда можно найти вклады, доходность которых превышает или как минимум не уступает доходности самых выгодных сертификатов. Такая ситуация неизбежно вытекает из того факта, что депозитных предложений на рынке гораздо больше, чем сертификатных. И это в нормальных экономических условиях. В нынешний же период сертификаты явно оказываются в аутсайдерах. Средняя максимальная ставка по именным сертификатам сейчас составляет примерно 11,63%, по сертификатам на предъявителя — 13,72%. Аналогичный показатель по рынку вкладов — 15,08%.

«Как это обычно и бывает в кризисных условиях, большинство людей выбирает, руководствуясь двумя принципиальными подходами — доверять или не доверять вообще, — считает

вице-президент Внешпромбанка **Владислав Ситников**. — В этом смысле сберегательные сертификаты, как и любой более сложный продукт, чем банальный вклад, находятся в заведомо проигрышном положении. Сертификаты на предъявителя на сегодняшний день не попадают под страхование АСВ. Годом ранее этот минус компенсировался определенной премией за риск, о чем сейчас, когда ставки по депозитам достигают 20% годовых, говорить нелепо».

Покупай и зарабатывай

Одни из самых высоких ставок по сертификатам на предъявителя сейчас достигают 20-23% годовых. Их предлагает, например, Милбанк, правда и минимальную сумму вложений он установил на уровне 2 млн рублей. Среди предложений массового сегмента один из ли-

деров по ставкам — сертификат ФиаБанка (до 18% годовых). Также относительно высокие проценты начисляют ББР Банк (16-17%), Петрокоммерц (до 17%), Тэмбр-Банк (до 15,2%) и ЦентроКредит (до 15%). Стоит учитывать, что некоторые кредитные организации относят сертификаты к сегменту VIP-продуктов, и минимальная сумма вложений по ним весьма велика: она может достигать от 1,5 до 5 млн рублей.

Но есть и «демократичные» предложения: открыть именным сертификат в Московском нефтехимическом банке можно, располагая суммой всего в 5 тыс. рублей, в Транскапиталбанке — 10 тыс. рублей.

На рынке есть предложения по сертификатам с льготными условиями досрочного погашения. Такой бонус предлагают своим клиентам несколько участников рынка. Так, в банке ЦентроКредит проценты можно получить даже по истечении совсем небольшого срока (от 1 месяца) после оформления сертификата. В других кредитных организациях для этого должно пройти как минимум полгода, иначе проценты если и будут, то минимальными (0,1%).

В настоящее время сберегательные сертификаты продолжают пользоваться стабильным спросом со стороны населения. По информации пресс-службы Сбербанка, в декабре прошлого года было продано примерно столько же сертификатов, сколько за все первое полугодие 2014-го. И

Алексей Прокотьев

