

ИПОТЕКА **И** КРЕДИТ

журнал важных решений

№ 3 (46) май-июнь 2015

Елена ВОРОНИНА:

**«Мы стремимся создать
комфортную среду для жизни людей»**

Ипотека

с государственной
поддержкой



г. Москва

ул. Большая Якиманка, д.14 (м. "Полянка")
Никитский бульвар, д.8 (м. "Арбатская")
ул. Щербаковская, д.35 (м. "Семеновская")

+7(495)665-09-91

8-800-100-03-03 (круглосуточный контакт-центр)

 ТАТФОНДБАНК

ОАО «АИКБ «Татфондбанк». Лиц. ЦБ РФ №3058 от 15.10.2012. РЕКЛАМА



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 (495) 649-21-41; 8 (963) 633-02-55; 8 (495) 201-14-35



СОДЕРЖАНИЕ

ОТ РЕДАКТОРА 3

ИПОТЕКА

Елена Воронина:

«Мы стремимся создать комфортную среду для жизни людей» 4

Ольга Олейник:

«Мы отмечаем возросший спрос на ипотеку» 8

Ипотека в погонах 10

Евгений Галиахметов:

«SAMPO — один из уникальных жилых комплексов» 12

Ипотека: как выбрать банк 15

СОБЫТИЯ 20; 32; 33; 38

СТРАХОВАНИЕ

Осторожно: автостраховка 22

НЕДВИЖИМОСТЬ

Новоселье с молотка:

выгодно ли покупать квартиру у заемщика? 26

Аренда квартиры:

торг уместен 30

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Спартакиада оценщиков:

во власти стихий 34

ГИД ПО КРЕДИТАМ 40

СПЕЦПРОЕКТ «ИНВЕСТИЦИИ»

Вклад в кармане:

Как заработать на «пластике» 1

Золото:

инвестиции для терпеливых 6

ЖУРНАЛ **ИПОТЕКА И КРЕДИТ**
№3 (46), май-июнь, 2015

Генеральный директор, издатель
Даниил Слуцкий

Главный редактор *Софья Ручко*

Коммерческий директор *Юлия Островская*

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

Верстка *Александр Замараев*

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 права 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 №. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

Квартирный вопрос: антикризисное предложение

Во время кризиса ипотека замерла. Объем выдачи жилищных кредитов уменьшился почти на четверть. Да и как могло быть иначе, если доходы людей сократились, а ставки в некоторых банках выросли до 25-30%. И вот государство пришло на помощь. Оно решило субсидировать процентные ставки кредитным организациям. Теперь банки могут выдавать ипотеку не дороже 12%, потому как их недополученная выгода будет компенсироваться бюджетными средствами. Правда, под такие ставки деньги выдаются только на покупку новостроек.

Банки отмечают большой спрос со стороны заемщиков на льготную программу. Некоторые эксперты считают, что выделенные на субсидирование деньги могут закончиться уже к осени.

Покупателям имеет смысл обратить внимание на недорогое жилье эконом-класса. Оно, особенно в начале строительства, может быть очень привлекательным объектом как для последующего собственного проживания, так и для инвестиций (продажи или сдачи в аренду).

Как альтернативу ипотеке можно рассмотреть программы рассрочки, которые предлагают застройщики. В этом случае человек вносит сразу примерно половину стоимости квартиры, а оставшуюся сумму отдает в течение полугода-года. Рассрочка может предоставляться как бесплатно, так и под проценты (примерно 1,5-2% в месяц).

Со «вторичкой» пока положение не такое многообещающее. Ее никто не поддерживает на высоком уровне. Но зато сейчас с продавцами стало легче торговаться. Платежеспособный спрос упал. В итоге если людям надо продать квартиру, они легче идут на уступки, чем это было раньше.

Что касается аренды, то жилье стало сдаваться дешевле. «Однушку» можно снять за 18-20 тыс. рублей. Еще совсем недавно такие цены были для Москвы нереальными. Хотя нужно понимать, что аренда — лишь временное решение вопроса. Этот рынок по-прежнему непрозрачен. Права арендаторов, по сути, не защищены никак и никем.

Конечно, идеально было бы купить, не откладывая, прекрасную квартиру на свои деньги. Но если такой возможности нет, можно и сейчас найти компромиссные варианты, превратив жилищный вопрос из проблемы в решение. **И**

Софья Ручко

**ФИНАНС
КАПИТАЛ**
ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ
В ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА
ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ !!!**

+7(495) 231-92-69



г. Москва, м. Беляево,
ул. Миклухо-Маклая,
д. 36А (БЦ «МЦ»)

ИПОТЕКА

КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ:

КВАРТИРЫ

ОФИСА

КОТТЕДЖА



- Без подтверждения дохода
- Низкие ставки
- Срок кредита до 20 лет
- Возраст заемщика до 65 лет
- Сложные случаи
- Плохая кредитная история
- Залог третьих лиц
- Без предоплаты комиссии

Елена ВОРОНИНА:

«Мы стремимся создать комфортную среду для жизни людей»



О социальных проектах компании «Полярная звезда» и секретах бизнес-успеха в интервью журналу «Ипотека и кредит» рассказала генеральный директор Управляющей компании «Полярная звезда» Елена Воронина.

В силу своей занятости проектом Елена смогла уделить нам немного времени только на тренировке в конно-спортивном клубе, где она проводит единственные часы своего досуга. Даже во время отдыха Елена следит за собой, так как напряженная работа требует умения всегда держать себя в тонусе, а конный спорт способствует одновременно и гармонизации человека с природой, и самодисциплине, и организованности.

— Елена, сколько лет существует УК «Полярная звезда» и каковы приоритетные направления ее работы?

— Компания существует с 2011 года, а холдинг, в который она входит, — с 1992 года.

УК «Полярная звезда» занимается реализацией социально направленных проектов: жилой комплекс «Трубино», расположенный в ближнем Подмосковье, проекты «Народная ферма» и «Народная дача», находящиеся в Московской и Рязанской областях.

— В чем проявляется социальная направленность проектов?

— Наши проекты рассчитаны на покупателей со средним и низким достатком.

В жилом комплексе «Трубино» (проект «Народное жильё») на начальном этапе реализации жилых площадей стоимость квартир определялась из расчёта 26 тыс. рублей за кв. м (для Московской области это очень бюджетный вариант). Участок земли площадью до 1 га с расположенным на нём домом (проекты «Народная ферма», «Народная дача») можно приобрести за 1 миллион рублей.

— Расскажите о себе. Как Вы пришли работать в эту компанию?

— Компания «Полярная звезда» занимается строительно-инвестиционной деятельностью, что соответствует моей специальности — по образованию я архитектор.

Пришла работать в компанию в 2012 году на собеседование, на должность архитектора. Это было рядовое собеседование, после которого у меня было назначено еще два, но на них я уже не ходила. Потому что на следующий день меня приняли сюда на работу. А потом уже шел мой карьерный рост внутри компании: была архитектором, ведущим архитектором, главным архитектором, руководителем организации.

— Что Вы считаете главным в работе, что помогает добиться успеха?

— Наверное, учет реальных потребностей людей, будущих новоселов, постоянная забота о том, чтобы предлагаемое нами жилье было не только удобным, качественным, красивым, но и доступным по цене. В результате наши покупатели приходят, видят планировки и говорят: «Как удобно, как хорошо вы всё придумали». Это очень приятно.

— Сейчас основной проект компании «Полярная звезда» — ЖК «Трубино». В чем его преимущества?

— ЖК «Трубино» расположен в поселке Литвиново Московской области, в 28 км от МКАД. Он представляет собой три многоквартирных многоэтажных жилых дома общей площадью 40 тыс. кв. м. Из преимуществ можно отметить небольшую удаленность от Москвы, хорошую экологию (совсем недалеко находится лес), рациональную планировку квартир и их небольшие площади. Последнее особенно важно, потому что наши покупатели не могут себе позволить приобретать большие квартиры (для этого у них недостаточно средств). Среди плюсов стоит отметить также проверенные технологии строительства, удачные архитектурные решения. То есть, несмотря на то, что мы строим недвижимость эконом-класса, мы стремимся создать комфортную среду обитания для людей.

Сдача комплекса состоится в 2016 году. Сейчас мы идем с опережением графика по строительству на 3 месяца.

— В ЖК «Трубино» много квартир-студий?

— Да, они у нас преобладают. Это квартиры маленькой площади. Де-факто это малосемейки, квартиры для молодых специалистов. Вообще, данный микрорайон был запроектирован еще в советское время, в 1986 году, как малосемейный.

Это предложение эксклюзивно. В первую очередь здесь уникально соотношение цены и качества. Наш проект ЖК «Трубино» был признан лучшим стартапом прошлого года (премия «Элита Национальной экономики»). В марте 2015 года УК «Полярная звезда» получила премию «Компания № 1» с присвоением звания «Надёжный поставщик продукции и услуг».

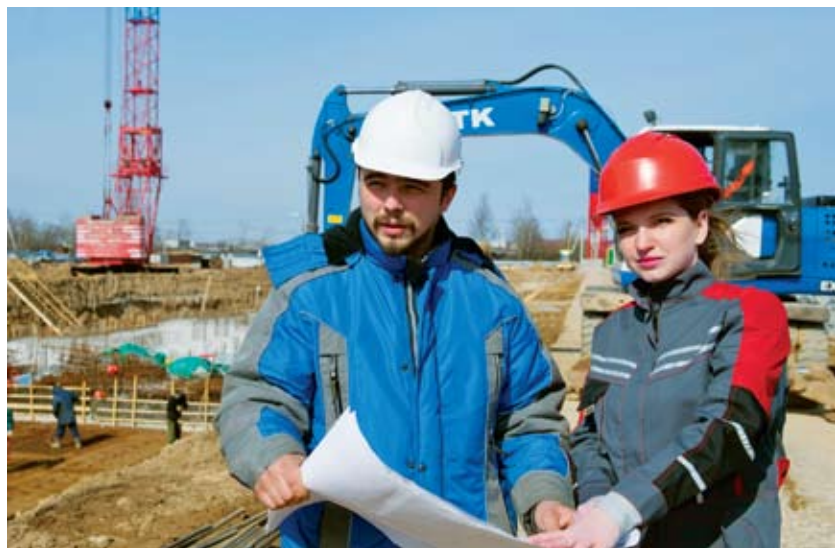
— Квартиры-студии — очень маленькие. Есть другие предложения в ЖК «Трубино»?

— Да, есть также одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью до 75 кв. м. Но пока «трешек»

продано только 7. Повышенным спросом пользуются студии и однокомнатные квартиры.

— Ваша компания работает с ипотечными заемщиками?

— Ипотека сейчас очень востребована. Мы сотрудничаем с Мособлбанком, Россельхозбанком, где в настоящее время уже можно оформить ипо-



теку на приобретение нашего жилья. Также ведем переговоры со Сбербанком. С данными кредитными организациями мы останемся партнерами не только в этом, но и в других наших проектах.

— Покупатель сначала приходит к вам, а затем обращается в банк?

— Да, сначала приходит к нам. Потом, если у него возникает необходимость в ипотеке, он идет в отделение банка, где оформляет ипотечный кредит.

В будущем мы планируем сделать так, чтобы сотрудники банков находились в нашем офисе продаж, или организовать работу так, чтобы любой покупатель мог написать заявление на ипотеку прямо у нас в офисе, а в банк приезжал только для того, чтобы подписать кредитный договор.

— Какие гарантии может получить покупатель новостройки, ведь он покупает по сути всего лишь право собственности?

— Во-первых, он имеет возможность застраховаться: то есть в том случае, если что-то произойдет со строительством, компания-страховщик компенсирует ему двойную стоимость недвижимости. Кстати, если человек хочет застраховаться в



другой страховой компании, мы даем ему такую возможность.

Во-вторых, наша компания работает по 214 ФЗ. Это является дополнительной гарантией.

Очень важно, что компания «Полярная звезда» является компанией замкнутого цикла. У нас есть свой бетонный завод, цех по производству арматуры и блоков, собственный транспорт и техника.

Работающие в режиме online камеры позволяют покупателям видеть на нашем сайте, как идет строительство. Мы уже выполнили все обязательства по техническим условиям, то есть на площадке находятся водопровод, канализация, электричество, сейчас протягиваются теплосети.

По просьбе покупателей мы еженедельно информируем их о том, что происходит на стройке, предоставляем им отчеты о проделанной работе. На нашем сайте постоянно выкладываются новости, есть форум для дольщиков, где они задают интересные вопросы, а специалисты компании оперативно отвечают на них.

— Часто новостройки приобретаются с инвестиционными целями. Насколько сейчас благоприятный момент для этого?

— Очень благоприятный.

В нашей стране уже было несколько кризисов. По статистике преодоления кризиса, своего дна он достигает через 6 месяцев, потом примерно в течение года идет стабилизация, а через 2 года люди за-

бывают о том, что кризис был. Сейчас мы достигли самой низкой точки, это значит, что скоро начнется стабилизация, а затем подъем.

— Что, по Вашему мнению, нужно для успешной реализации инвестиционного проекта? Для руководства бизнесом?

— В первую очередь — стабильность в государстве.

Меня часто спрашивают: «Что такое бизнес?». Бизнес — это просто труд. Это дело. Это работа с утра до вечера каждый день. Работа, когда ты сам порой не знаешь, какие решения нужно принимать, но ни один человек не должен об этом догадаться. Ты должен уметь принимать любые, даже непопулярные решения, быть твердым и мягким одновременно.

Успех бизнеса в первую очередь зависит от руководителя. Тот образ руководителя, который у нас создали, основанный на том, что бизнесмены — это празднующиеся люди, ошибочен, если не сказать фальшив. Все бизнесмены с утра до вечера работают.

Быть руководителем либо дано, либо нет. Конечно, бывает тяжело. Но сейчас 40% руководителей в России — женщины (выше этот показатель только в США, и то всего на 2%).

Недавно была премия «Компания № 1», когда сто лучших компаний собрали и наградили в разных номинациях (нам присудили звание «Надежный поставщик продуктов и услуг»). Знаете, что люди говорили в ответном слове? Они говорили: «Спасибо, что вы нас заметили, что о нас хотя бы кто-то вспомнил!» А ведь это люди, которые работают 24 часа в сутки, при этом иногда не получая даже зарплату.

Бизнес — это дьявольски трудная работа, которая должна поощряться государством. Причем вовсе необязательно напрямую деньгами: это могут быть налоговые льготы, льготные ставки по кредитованию, какие-то премии, награды.

Конечно, есть исключения. И, пользуясь случаем, я хочу сказать спасибо за помощь и поддержку губернатору Московской области Андрею Юрьевичу Воробьеву, главе Щелковского муниципального района Алексею Васильевичу Валову.

— Что Вы хотели бы пожелать читателям нашего журнала?

— Здесь вспоминается тезис, который на одном из телеканалов продвигает губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьев: «Прорвемся!» И

27 ИЮНЯ 2015 ГОДА

ПЕРВАЯ СЕССИЯ
Стамбул, Турция

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ В ТУРЦИИ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ ФОРУМА

- Государственная Дума
 - Совет Федерации
- Министерство финансов
- Министерство экономического развития
 - Министерство сельского хозяйства
 - Центральный банк
- Федеральная антимонопольная служба
 - Федеральная налоговая служба

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ



www.orgkomitet.com

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



СПОНСОРЫ



ПАРТНЕРЫ



Ольга ОЛЕЙНИК: «Мы отмечаем возросший спрос на ипотеку»



— На Ваш взгляд, как повлияла эта программа на рынок ипотеки в целом? Есть ли уже какие-то результаты?

— Безусловно, есть. После запуска госпрограммы, начиная с 20 марта, мы наблюдаем заметное увеличение спроса на ипотеку. Надеюсь, эта тенденция сохранится. Выдавать кредиты по этой программе Связь-Банк начал с апреля текущего года. Общий объем кредитов на 1 июня уже составил около 400 млн рублей. Если говорить о всероссийских показателях, то с начала действия программы подано примерно 3000 заявок. Общая запрошенная сумма кредита составила порядка 5,7 млрд рублей.

— А в каком вообще объеме Связь-Банк, если не секрет, планирует предоставить кредиты по программе субсидированной государством ипотеки?

— По данной программе мы планируем выдать порядка 5 млрд рублей.

— На каких условиях можно получить ипотеку с господдержкой?

— Одним из обязательных условий является целевое назначение кредита. Это должна быть покупка жилой недвижимости у юридического лица: квартиры, жилого дома с земельным участком или таунхауса с земельным участком, приобретаемых у застройщика (первого собственника помещения). Заключить можно как договор долевого участия, так и договор купли-продажи (если объект уже построен и имеется свидетельство о праве собственности). Также стоит подчеркнуть, что покупка жилья должна быть произведена только в рублях.

— Каким требованиям нужно отвечать недвижимости, приобретаемой на льготных условиях?

— Это должны быть квартиры в новостройках: готовые или находящиеся на разных стадиях строительства.

— Какие интересные предложения, которые подходят под условия госпрограммы, может предложить сегодня Связь-Банк?

— Есть довольно привлекательный проект с ГК «Мортон» — одним из ведущих застройщиков в

Несмотря на сложную ситуацию на рынке, люди все равно мечтают о новоселье. Сегодня превратить желаемое в действительное стало немного проще, поскольку с 2015 года действует госпрограмма льготной ипотеки. Она дает возможность банкам-участникам устанавливать годовые процентные ставки по ипотечному кредиту не выше 12%. Учитывая тот факт, что в настоящее время средняя ставка составляет порядка 18-20%, такие условия действительно можно назвать льготными.

Что нужно, чтобы воспользоваться госпрограммой по ипотеке? Какие требования предъявляют к заемщикам? Эти и другие вопросы журнал «Ипотека и кредит» задал представителю Связь-Банка, одному из первых участников программы.

Заместитель Председателя Правления Ольга ОЛЕЙНИК рассказала о том, как приобрести жилье в новостройке и к каким расходам нужно быть готовым.

Москве. На кредит, который выдает наш банк, у застройщика можно приобрести готовое или строящееся жилье. Участники программы получают «бонусы» в виде покупки квартиры в красивых жилых комплексах с развитой инфраструктурой в Москве и ближайшем Подмосковье на выгодных условиях.

Ставка по ипотеке в таком случае может быть существенно ниже – со скидкой до 4% на два первых года кредитования при условии, если покупатель сразу оплатит от 50 до 90% от стоимости жилья.

— **До какого числа продлится акция с ГК «Мортон»?**

— До конца 2015 года. Так что у покупателей еще есть время. Также рады сообщить, что в настоящее время мы готовим аналогичную акцию с компанией «ЮИТ СитиСтрой».

— **А если речь идет в целом о госпрограмме льготной ипотеки, то как здесь подсчитать ставку?**

— На ставку по программе ипотечного кредитования в Связь-Банке влияет только размер первоначального взноса, который должен быть не менее 20%. В любом случае ставки зафиксированы на уровне 11,9-12%.

— **При каких условиях ставка по ипотеке может быть увеличена?**

— Если клиент не застраховал трудоспособность и жизнь, то ставка может вырасти на 1,5%. Поэтому лучше предусмотреть возможные риски. И имущественное страхование является обязательным.

— **Какова максимальная сумма, кредита, на которую может рассчитывать заемщик?**

— Если мы говорим о Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге, то здесь покупатели могут рассчитывать на максимальную сумму кредита до 8 млн рублей, а в регионах – до 3 млн рублей.

— **Какие требования банк предъявляет к заемщикам?**

— В нашем банке максимальный срок по выдаче кредита – 362 месяца (это около 30 лет). Минимальный первоначальный взнос составляет 20% от стоимости недвижимости. На момент подачи заявления на кредит заемщик должен быть не моложе 21 года, а на дату окончания срока кредита – не старше 65 лет. Заемщик должен иметь доход, позволяющий обслуживать задолженность по кредиту. Общий трудовой стаж должен составлять не менее года, при этом стаж на текущем месте работы – не менее 4 месяцев.



— **Говоря о портрете заемщика, что можете сказать о тех, кто подает заявку на льготную ипотеку?**

— Портрет заемщика не зависит от той или иной программы кредитования. Нашими клиентами по-прежнему являются трудоспособные граждане в возрасте от 21 до 65 лет, имеющие стабильный доход и занятость.

— **Давайте подсчитаем, сколько примерно предстоит ежемесячно платить заемщику по льготной госпрограмме.**

— Много зависит от географии клиента. Так, например, если он живет в одном из регионов РФ, где есть филиал банка, и берет заем на 1,8 млн рублей под 11,9% годовых сроком на 15 лет, то каждый месяц ему придется платить за новое жилье 21 487,36 рубля.

Если же заемщик – столичный житель, и сумма его кредита – 3 млн рублей под 11,9% годовых на 15 лет, то ежемесячно он будет перечислять банку 35 812,26 рубля.

— **В каком сегменте недвижимости наблюдается наибольший спрос на ипотеку?**

— Новостройки по-прежнему остаются наиболее популярными среди заемщиков. **И**

Беседовала Дарья Гетманова

ИПОТЕКА В ПОГОНАХ



Военная ипотека сегодня помогает решить квартирный вопрос людям в погонах. Об условиях программы рассказал руководитель ФГКУ «Росвоенипотека» Владимир ШУМИЛИН.

— Что представляет собой программа «Военная ипотека»?

— «Военная ипотека», а если быть точным — накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих — это система обеспечения жильем, разработанная на смену обеспечению жильем в натуральной форме, подразумевающая тесное сотрудничество государства и банков для предоставления возможности военнослужащим самостоятельно приобрести квартиру.

Система начала работать с 2005 года — с даты вступления в силу Федерального закона «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих». С этого момента военнослужащие, в основном это молодые офицеры — выпускники военных вузов, заключившие свой первый контракт, становятся обязательными ее участниками. Сержанты и старшины, солдаты и матросы, заключившие второй контракт о прохож-

дении военной службы, также могут стать участниками системы, изъявив такое желание.

Если остановиться более подробно на сути программы, то она заключается в предоставлении государством военнослужащему определенных средств, которые ежегодно начисляются на его именной счет и накапливаются на нем, пока военнослужащий не изъявит желания использовать их для приобретения жилья. А воспользоваться своим правом и заключить договор целевого жилищного займа военнослужащий может уже через три года службы, что является одним из преимуществ по сравнению с ранее существовавшей формой обеспечения жильем. Далее военнослужащий самостоятельно подбирает себе жилье и, если накопленных средств не хватает, обращается в кредитную организацию для оформления ипотечного кредита, который, в дальнейшем, во время службы погашается за счет средств государства.

На сегодняшний день участниками системы являются более 327 тысяч военнослужащих и более 120 тысяч уже реализовали свое право на приобретение жилья.

— Какие требования к недвижимости, которую может купить военнослужащий? Какова ее максимальная стоимость?

— Законодательно военнослужащие не ограничены в выборе жилья. Участник системы может купить как уже готовую квартиру, так и новостройку, а также приобрести жилой дом с земельным участком или таунхаус. Основные требования к недвижимости предъявляют банки-кредиторы, потому что именно к ним недвижимость поступает в залог в первую очередь. Каждая кредитная организация выставляет собственные требования к объекту недвижимости, но общим является подведение централизованных коммуникаций и отсутствие здания в перечне аварийного жилья или поставленного в очередь на капитальный ремонт.

Максимальная сумма средств, которая используется военнослужащими при приобретении жилья, обычно складывается из трех составляющих: то, что было накоплено за время участия в системе до момента изъявления военнослужащим желания приобрести квартиру (эти средства идут в качестве первоначального взноса), ипотечный кредит банка и собственные средства, которые, как показывает статистика, составляют около 10% от общей суммы. В результате на сегодняшний день выходит около 3,5-4 млн рублей для покупки квартиры.

— Каким может быть максимальный кредит по программе «Военная ипотека»? Какая процентная ставка действует сейчас?

— По программе «Военная ипотека» работают практически все крупнейшие банки страны и условия у них приблизительно одинаковые. При этом сразу оговорюсь, что эти условия, как правило, существенно лучше, чем для иных категорий заемщиков.

Учитывая экономическую ситуацию конца 2014 – начала 2015 года кредитные организации немного подняли процентные ставки, в среднем до 12,5% годовых, что повлекло за собой уменьшение максимальной суммы кредита до 2000000 рублей, но сейчас ситуация начинает стабилизироваться, и уже с апреля этого года некоторыми банками ставка снижена до 11%, а сумма увеличена до 2300000 рублей. Кроме того, по некоторым объектам, строительство которых осуществляется с участием кредитора, ставки доходят и до 9%.

Во многом это результат активной работы ФГКУ «Росвоенипотека» с кредитными организациями в рамках программы государственного субсидирования ипотечных кредитов.

— Кто будет возвращать кредит, если военный оставит службу по собственной инициативе?

— При создании программы изначально рассчитывалось, что военнослужащие будут служить до предельного возраста. На этом основывается и расчет максимальной суммы кредита. Поэтому при увольнении с военной службы по собственному желанию остаток задолженности по кредитному договору, в случае его наличия, военнослужащий будет погашать за счет собственных средств.

Кроме того, если в указанном случае у военнослужащего нет установленной выслуги, то он обязан

вернуть и все средства, заплаченные за него государством ранее.

— Какие изменения могут быть внесены в программу в ближайшем будущем?


— Нами подготовлен ряд изменений в законодательство, которые введут новые механизмы для военнослужащих и в целом улучшат систему.

Планируется упростить процесс получения военнослужащим денежных средств, дополняющих накопления. Это особенно актуально для тех военнослужащих, которые увольняются по оргштатам, болезни или семейным обстоятельствам при достижении 10 лет выслуги.

Подготовлен проект закона о возможности поощрения военнослужащих за особые заслуги. Суть его проста – по решению федерального органа исполнительной власти, в котором военнослужащий проходит военную службу, за особые отличия при исполнении воинских обязанностей участнику НИС может быть предоставлен дополнительный накопительный взнос.

Еще один из проектов касается тех военнослужащих, кто уволился без права на средства накоплений, но планирует восстановиться на военную службу. Проектом закона предусмотрено восстановление средств накоплений для всех военнослужащих, повторно вступивших в систему, независимо от того, по каким основаниям военнослужащий увольнялся. Сейчас средства накоплений восстанавливаются только тем военнослужащим, которые увольнялись по «льготным» основаниям с выслугой более 10 лет.

Также планируем ввести возможность приобретения супругами, которые являются участниками НИС, одной квартиры в общую собственность. Сейчас, к сожалению, из-за особенностей законодательства участники НИС вынуждены приобретать каждый свою собственную квартиру.

Кроме того, в сотрудничестве с кредитными организациями разрабатываем возможность объединения ипотечного кредита по программе «Военная ипотека» и обычного ипотечного кредита, погашать который участник системы будет самостоятельно. Уверен, что такая программа будет пользоваться большой популярностью в регионах с высокой стоимостью жилья, таких как Москва, Санкт-Петербург, Московская и Ленинградская области, и надеюсь, что такая программа запустится в ближайшее время. 

Евгений ГАЛИАХМЕТОВ: «SAMPO – один из уникальных ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ»



Словом SAMPO в финском народном эпосе «Калевала» обозначается источник счастья и достатка в семье. Именно такое название получил и новый малоэтажный жилой комплекс, расположенный в ближнем Подмосковье. Дома в нем будут сданы в конце следующего года. Но квартиры можно купить уже сейчас, пока они еще есть в наличии. Приобрести их можно в том числе и по программе «Военная ипотека». О ее условиях и «счастье по-фински» рассказал начальник департамента розничного бизнеса Банка ЗЕНИТ Евгений ГАЛИАХМЕТОВ.

— Евгений, что представляет собой ЖК SAMPO?

— SAMPO – один из уникальных комплексов. В нем представлены трехэтажные дома, которые очень красивы внешне и будут очень уютными внутри. Малоэтажное строительство позволяет создать комфортную, камерную среду для проживания. В этом смысле SAMPO выгодно отличается от многих новых районов Подмосковья, где на ограниченном пространстве практически один на другом стоит множество 17-25-этажных домов. Качество строительства также на высоте, ведь генеральным подрядчиком выступает известная финская компания «Лемминкяйнен».

ЖК SAMPO расположен в Истринском районе, в 25 км от МКАД по Новорижскому шоссе. Это экологически чистый район. Вокруг много элитных жилых комплексов, что говорит о престижности этого направления.

Планируется постройка необходимых объектов инфраструктуры для удобства жильцов – там будут детские сады, многофункциональный торговый комплекс.

— Сколько стоят квартиры в SAMPO?

— Однокомнатные – от 2,3 млн рублей. Двухкомнатные – от 3,4 млн рублей. Трехкомнатные – от 4,8 млн рублей.

— Можно ли купить недвижимость в ЖК SAMPO при помощи ипотеки? Есть ли у банка какие-то льготные программы кредитования таких покупателей?

— Да, в Банке ЗЕНИТ есть несколько программ ипотечного кредитования на приобретение квартир в ЖК SAMPO на специальных условиях. Для всех заемщиков доступна программа кредитования с господдержкой под ставку 10% годовых на этапе строительства и 9,5% годовых после регистрации права собственности. А военнослужащие могут воспользоваться отдельным, еще более выгодным предложением в рамках программы «Военная ипотека».

— В чем заключается специфика программы «Военная ипотека»?

— Раньше военнослужащие получали квартиры от государства бесплатно. Правда, нередко очереди растягивались на годы. Сейчас благодаря ФГКУ «Росвоенипотека» работает прекрасный рыночный механизм, который позволяет даже молодым военнослужащим уже через три года после того, как они вступили в накопительную ипотечную систему, приобрести квартиру. На счет участника НИС государство регулярно перечисляет денежные средства. Они могут быть использованы на приобретение жилья, напри-

мер, в качестве первоначального взноса при ипотеке. Если этих средств недостаточно, военнослужащий может взять кредит по специальной программе «Военная ипотека». Ее особенность в том, что долг за военнослужащего фактически платит государство.

— **На каких условиях кредитует военнослужащих Банк ЗЕНИТ?**

— У нас в банке есть типовые программы ипотечного кредитования военнослужащих. Они тоже вполне конкурентоспособные, но условия программы «Военная ипотека» на покупку квартир в ЖК SAMPÖ являются лучшими не только для нашего банка, но и для рынка в целом. Максимальная сумма кредита составляет 3 млн рублей, тогда как обычно она не превышает 2,2-2,3 млн рублей. Ставка тоже очень низкая: 9% – как на этапе строительства, так и после сдачи дома (обычно по рынку – не меньше 11,5-12% годовых). Если говорить о сроках кредитования, то здесь все бо-

лее стандартно: кредит должен быть погашен до выхода военнослужащего на пенсию, то есть до 45 лет.

— **Сколько времени занимает рассмотрение заявки?**

— Предварительное решение мы принимаем в течение получаса.

— **Насколько безопасно и выгодно сейчас покупать новостройку?**

— В Банке ЗЕНИТ очень жесткая процедура аккредитации. Мы аккредитовываем не только застройщика, но и все его объекты. Постоянно контролируем ход строительства.

Для военнослужащих, которые часто даже не служат в Москве, возможность въехать в квартиру именно сейчас не является приоритетной. Они приобретают жилье на будущее. В долгосрочной перспективе цена недвижимости растет, так что для них это еще и возможность сделать выгодную инвестицию.



Военная ипотека в ЖК SAMPÖ

8 495 967-11-11
8 800 500-66-77
звонок по России бесплатный

www.zenit.ru

КОМФОРТАБЕЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ
НА КОМФОРТАБЕЛЬНЫХ
УСЛОВИЯХ

Ставка
9% ГОДОВЫХ*

Сумма до
3 000 000 руб.**



Кредит распространяется на приобретение объектов недвижимости в Жилом комплексе «SAMPÖ». Кредит предоставляется исключительно по усмотрению ПАО Банк ЗЕНИТ. Срок рассмотрения заявки не более 5 рабочих дней, не считая дня подачи кредитной заявки и требуемых Банком документов. Все условия кредитного договора опубликованы на сайте www.zenit.ru, а так же предоставляются в отделениях ПАО Банк ЗЕНИТ. *Ставка 9% на приобретение недвижимости в ЖК SAMPÖ на весь срок кредитования. **Минимальная сумма 300 000 рублей РФ, максимальная сумма 3 000 000 рублей РФ. Срок кредитования от 3 лет до достижения военнослужащим возраста 45 лет. Погашение кредита производится ежемесячно равными платежами, в соответствии с договором, который подписывается между Клиентом и Банком. Комиссия за досрочное погашение не предусматривается. Срок действия предложения – до появления новой или дополнительной информации. ПАО Банк ЗЕНИТ. Генеральная лицензия ЦБ РФ №3255 от 16.12.2014 г. Реклама.



— **Как потенциальным покупателям можно увидеть ЖК SAMPPO?**

— Сейчас организовано движение шатлов от метро «Мякинино», они постоянно курсируют до комплекса и обратно семь дней в неделю. Есть шоу-румы с мебелью, так что желающие могут приехать и посмотреть всё сами.

На объекте работают менеджеры компании, которые обладают всей информацией о программе кредитования. После консультации можно сразу же подать заявку на кредит. Кроме того, это можно сделать в электронном виде на сайте Банка ЗЕНИТ или в наших отделениях.

— **Какие еще предложения для военнослужащих есть в Банке ЗЕНИТ?**

— Мы развиваем не просто военную ипотеку, а полноценный «финансовый супермаркет»

для военнослужащих. Например, заемщики, оформившие у нас военную ипотеку, могут также взять потребительский кредит на льготных условиях: по специальной ставке, сроком на 7 лет и на максимальную сумму 1 млн рублей. Также заемщики могут оформить кредитные карты. Эти дополнительные средства военнослужащие могут направить на решение каких-то своих задач. Например, на ремонт в новой квартире.

Есть в Банке ЗЕНИТ и специальные депозиты для военнослужащих с привлекательными условиями по срокам и ставкам. Военнослужащие – очень понятная для нас категория заемщиков – надежных, дисциплинированных и ответственных. Поэтому мы и дальше будем предлагать им актуальные и выгодные банковские продукты. И

ИПОТЕКА:

как выбрать банк?

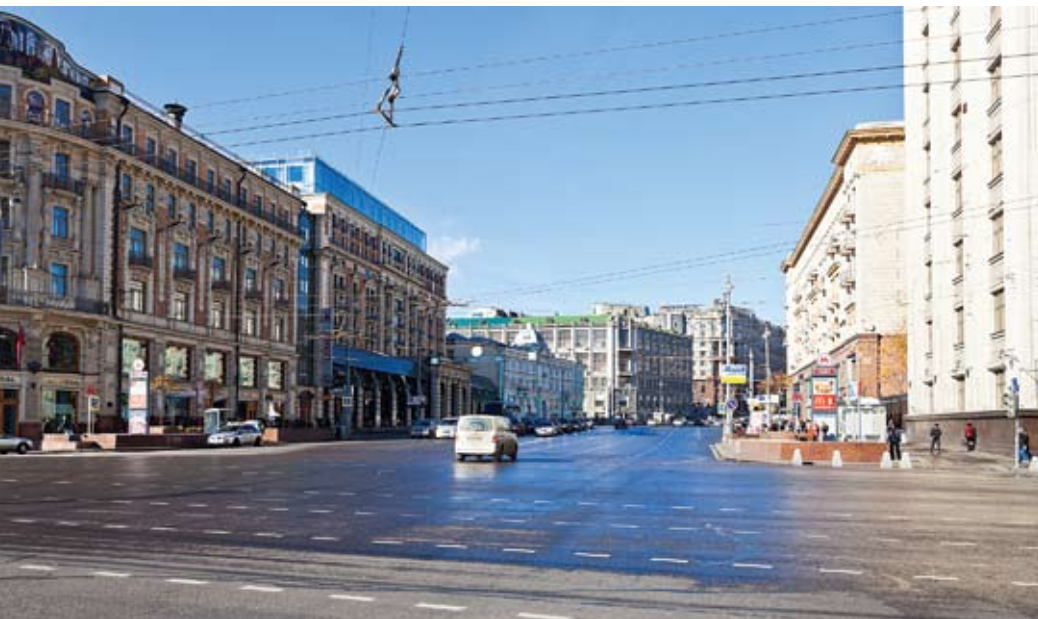


Собственная квартира – это комфортное проживание, стабильность и уверенность в будущем. Но часто накопить всю сумму на жилье не представляется возможным. В этом случае можно обратиться за ипотекой. Несмотря на непростую экономическую ситуацию, жилищные кредиты выдают многие банки. Как найти тот, который подходит именно вам?

В первую очередь

Опрос, проведенный Национальным агентством финансовых исследований, показал, что люди обычно не тратят много усилий на выбор банка и кредитного продукта. Такое отношение может сыграть с заемщиками злую шутку и стать причиной некомфортной жизни на протяжении длительного срока обслуживания кредита.

Как этого избежать? Прежде чем бежать подавать заявку в



Игорь СЕЛЕЗНЕВ

Руководитель Розничного центра
ПАО АКБ «Балтика»

На что следует в первую очередь ориентироваться при выборе банка?

В первую очередь в банке должен быть продукт, условия которого вас полностью устраивают. Немаловажным является наличие отделений банка, с удобным для вас расположением, что позволит быстро и комфортно вносить ежемесячные платежи. Безусловно, важна система дистанционного банковского обслуживания, которая предоставляет доступ к счетам и позволяет совершать различные операции в любое время с любого компьютера или мобильного устройства, не посещая отделение банка.

Что нужно учитывать, кроме ставок по ипотеке?

Следует обратить внимание на дополнительные условия банков при предоставлении кредита. Например, чтобы получить ипотечный кредит под низкую ставку, клиенту приходится вносить высокий первоначальный взнос, предоставить банку дополнительное обеспечение в виде залога имеющейся недвижимости и/или поручительство третьего лица. Немаловажное значение имеет деловая активность кредитной организации на рынке ипотечного кредитования, что дает дополнительную гарантию долгосрочного сотрудничества с банком, которое будет профессиональным, комфортным, простым и понятным прежде всего самому заемщику.

Если клиент все-таки выбрал «неправильный» банк, что нужно сделать для того, чтобы изменить эту ситуацию?

Если по каким-то причинам у клиента сложилось понимание того, что он не готов обслуживаться в банке, с которым заключил договор, возможно рефинансирование кредита (так называемое перекредитование). Суть этой процедуры состоит в том, что другой банк выдает новый кредит на более выгодных условиях для погашения предыдущего займа.

любой банк, нужно запастись терпением и начать поиски кредитора.

В первую очередь стоит обратить внимание на банки, которые уже давно работают на рынке, чья репутация вселяет доверие. «Нужно посмотреть, есть ли у банка лицензия Центробанка РФ, не открыта ли процедура банкротства, не фигурирует ли он в уголовных делах, связанных с отмыванием денег или финансированием террористической деятельности», – рекомендует руководитель отдела развития продуктовой линейки DeltaCredit Bank **Ирина Павлова**.

Эксперты советуют выбирать крупные финансовые учреждения, которые давно выдают ипотечные кредиты. «У таких банков есть обширная база партнеров из числа застройщиков, агентств недвижимости. Процедуры отлажены, рассмотрение заявок и вынесение решений происходит в короткие сроки», – уверяет начальник управления развития розничного бизнеса Абсолют Банка **Антон Павлов**.

Почем ипотека?

Следующее, на что нужно обратить внимание, – это условия кредитования. Конечно, в первую очередь здесь имеется в виду процентная ставка. Ведь именно от ее величины зависит то, сколько вы ежемесячно будете платить банку.

«В настоящее время процентная ставка по ипотечным кредитам варьируется от 13

Банк  Балтика

ИПОТЕКА

Однушка?
Двушка?
Трёхшка?

ПОД

12,0%
ГОДОВЫХ

с государственной
поддержкой*



РЕКЛАМА

(495) 984-55-55

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

* Программа ипотечного кредитования в рамках утвержденного Постановления Правительства РФ № 220 от 13.03.2015 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и открытому акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам)».

ПАО АКБ «Балтика». Генеральная лицензия Банка России №967



Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

Банк  Балтика

до 25% годовых», – рассказывает начальник управления проведения и сопровождения ипотечных сделок Локо-Банка **Ирина Милова**. Эксперт советует сравнить между собой ежемесячные платежи и дополнительные расходы, связанные с обслуживанием кредита, выплачиваемые как единовременно, так и в течение всего срока кредитования. Именно из всех платежей складывается так называемая «полная стоимость кредита».

Этот показатель размещается в рамочке в правом верхнем углу кредитного договора. К сожалению, часто заемщик узнает о нем только во время подписания документа. Поэтому имеет смысл заранее самостоятельно посчитать, во сколько обойдется ипотека. Для этого, кроме ставки, нужно учесть стоимость услуг оценочных и страховых компаний, работающих с банком, комиссии, которые придется оплатить при выдаче кредита. Только так можно объективно узнать цену кредитного продукта.

Как выбрать ипотечный банк?

Во-первых, надо обратить внимание на ценовые условия кредита. Здесь речь идет не только о сравнении процентных ставок по кредиту, которые сейчас сопоставимы в большинстве банков. Важно оценить все возможные комиссии, которые сопутствуют выдаче кредита. Они могут взиматься не только банком, но и третьими лицами. Например, расходы по страхованию жизни и здоровья заемщика, закладываемой недвижимости, по оценке закладываемого имущества и т. д.

Во-вторых, скорость принятия решения. Поскольку конечная цель ипотечного кредита – приобрести понравившуюся недвижимость, а зачастую на один объект недвижимости есть несколько потенциальных покупателей, то важно, чтобы решение банка о выдаче кредита было предоставлено в максимально короткие сроки.

В-третьих, способы погашения кредита. Здесь важно наличие разных возможностей для осуществления обязательных платежей по кредиту: доступность отделений банка,



Елена БАРМИНА

Руководитель по развитию ипотечного кредитования банка «Союз»

банкоматов, терминалов самообслуживания и т. д.

В-четвертых, индивидуальный подход к клиенту. В процессе обслуживания кредита у заемщика будут возникать разные вопросы, как связанные с самим кредитом, так и с приобретенной недвижимостью. Важно понять, есть ли возможность индивидуального решения каких-либо вопросов.

Ситуации у заемщиков бывают разные. И это тоже нельзя сбрасывать со счетов при выборе банка.

Например, некоторые клиенты заинтересованы в том, чтобы взять кредит на долгий срок. Им нужно выбирать кредитора с такими условиями, где это предусмотрено (в некоторых банках можно взять ипотеку и на 50 лет), и при этом процентная ставка от увеличения срока кредитования повышается несильно. Для других потенциальных заемщиков камнем преткновения является размер первоначального взноса. Таким людям придется

По данным НАФИ, лучше всего из финансовых организаций россияне относятся к банкам (74% людей доверяют им).





Олег КАЗАКОВЦЕВ

Член комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам

Какие меры помощи ипотечным заемщикам, которые брали кредит в иностранной валюте, могут быть оказаны?

Я считаю, что было бы целесообразно ввести мораторий (запрет) на взыскание задолженности. А также ограничить возможность уступки прав требований и перевод долга на третьих лиц. Я имею в виду коллекторов – те ситуации, когда именно эти люди начинают заниматься взысканием долгов. Сейчас нередко случаи, когда коллекторы при общении с должниками перегибают палку, а закона о коллекторской деятельности, который бы регламентировал их работу, у нас нет.

В настоящий момент валютные заемщики смогут получать помощь только в рамках программы господдержки АИЖК. Хотя для многих из них она несущественна.

Сейчас сложилась ситуация, когда у многих валютных заемщиков доход не изменился, а платежи из-за роста курса доллара увеличились в несколько раз. По этой причине люди не могут обслуживать долг. Тем временем их задолженность растёт.

Многие думают, что проблема ипотечных заемщиков – несистемная. Но это не так. И отворачиваться от этой проблемы нельзя.

Считается, что валютные заемщики – достаточно обеспеченные люди, к тому же они брали кредиты по более низким ставкам. Я частично согласен с этим. Но не будем забывать и о том, что среди этих заемщиков много людей, которые брали ипотеку в то время, когда рублевые кредиты были очень распространены. Это 2005-2007 годы. Тогда многие банки формировали валютные портфели. В результате, когда человек обращался за ипотекой, ему активно предлагали именно валютные кредиты, объясняя, что по стандартам банка как рублевый заемщик он не проходит. В результате люди были вынуждены брать кредиты в иностранной валюте.

Таким образом, в этой ситуации участвовали обе стороны. Банки были заинтересованы нарастить свои валютные портфели, хотя видели потенциальные риски, знали, что рано или поздно они могут столкнуться с проблемами. Но получилось так, что сейчас валютные заемщики остались один на один со своими проблемами.

поискать банк, который позволяет получить ипотеку с минимальными накоплениями.

Что написано пером

Очень важно внимательно изучить кредитный договор перед тем, как его подписывать. Ведь именно он будет регулировать взаимоотношения банка и заемщика в дальнейшем.

«Особенно внимательно заемщику следует быть при изучении информации, указанной мелким шрифтом», – предостерегает Ирина Павлова. В противном случае впоследствии процентная ставка может «чудесным образом» вырасти, а другие детали сделки – потерять свою привлекательность.

Руководитель Розничного центра ПАО АКБ «Балтика» **Игорь Селезнев** советует «перед подписанием кредитного договора внимательно его прочитать, задать интересующие вопросы по пунктам, вызывающим сомнение, проконсультироваться о возможностях досрочного погашения, об уровне штрафных санкций, предусмотренных за просрочку платежей».

Семь раз отмерь

Следует помнить, что ипотека – проект долгосрочный. Поэтому прежде чем выбирать банк, нужно взвешенно принять решение о том, стоит ли обращаться за кредитом в принципе.

Чтобы не попасть в финансовую кабалу, Игорь Селезнев советует оформлять ипотечный кредит в той валюте, в которой заемщик получает заработную плату. А также брать в долг такую сумму, возвращать которую клиент сможет в комфортном режиме. Так, чтобы «ежемесячные выплаты не мешали ему жить в нормальных условиях».


«Практика показывает, что если человек потратил достаточно времени и внимания на поиск финансового учреждения, анализ его продуктовых решений, обратил пристальное внимание на требования к заемщику, то вероятность уберечь себя от неверного выбора больше», – отмечает вице-президент банка «Открытие» **Анна Юдина**.

Должник банкрота

Что делать, если у банка, где вы брали кредит, вдруг отозвали

лицензию? Самое главное, не паниковать и продолжать возвращать долг.

В период со дня отзыва у кредитной организации лицензии и до принятия арбитражным судом решения о признании ее банкротом заемщик должен погашать задолженность по реквизитам, которые будут установлены временной администрацией по управлению банком. Эти сведения можно найти на сайте кредитной организации. После того как кредитную организацию признают банкротом, реквизиты для платежей можно узнать в Агентстве по страхованию вкладов (сайт www.asv.org.ru).

Несмотря на исчезновение банка-кредитора, заемщик продолжит обслуживать кредит на прежних условиях. «В данном случае может смениться юридическое лицо, и, следовательно, реквизиты для банковских переводов. В остальном обслуживание кредитов не изменится», – уверяет Анна Юдина. «Заемщик обязан производить погашение кредита в соответствии с договором, условия которого не могут быть изменены в одностороннем порядке», – подтверждает заместитель начальника департамента активно-пассивных операций Банка ИТБ **Виктор Орлов.** 

Дарья Гетманова

Андрей ТОЧЕННЫЙ
Заместитель
директора
департамента
развития
розничного
бизнеса
Связь-Банка



Тщательно изучите историю банка, узнайте его репутацию. Посмотрите, какое место он занимает в рейтингах, почитайте отзывы клиентов в интернете. Самый надежный вариант – выбрать известный федеральный банк с крупной филиальной сетью. Не секрет, что участие крупного акционера в капитале – один из признаков высокого уровня надежности кредитной организации.

Энергия ЖИЗНИ



РОСЭНЕРГОБАНК
Энергия великой страны

Ипотека
с господдержкой

12%*

Социальная
ипотека

от 10,9%**

*Ставка 12% действительна для кредита «Ипотека с государственной поддержкой», сроком кредита от 3 до 30 лет (или до наступления 65-летнего возраста Заемщика), при сумме кредита от 300 000 до 8 000 000 руб., при первоначальном взносе от 20% до 70% рыночной стоимости жилья.

**Ставка 10,9% действительна для кредита «Социальная ипотека», сроком кредита от 3 до 30 лет (или до наступления 65-летнего возраста Заемщика), при сумме кредита от 300 000 до 1 500 000 руб., при первоначальном взносе от 50% от рыночной стоимости жилья. Предложение действительно при покупке недвижимости от юридического лица, в рамках программы «Ипотека с государственной поддержкой».

Процентная ставка 13% действительна при аналогичных сроках и сумме кредита, с учетом первоначального взноса от 10% от рыночной стоимости жилья, при покупке квартиры со свидетельством о праве собственности у физического лица на вторичном рынке.

При первоначальном взносе менее 20% (первичный рынок) и менее 30% (вторичный рынок), обязательно страхование ответственности Заемщика по кредитному договору. Страховая премия рассчитывается по тарифам страховых компаний. В случае отказа Заемщика от личного страхования, процентная ставка может измениться.

В случае изменения сроков кредита/суммы кредита/размера первоначального взноса и наличия/отсутствия страхования Заемщика, процентная ставка может измениться. Дополнительно может взиматься комиссия за перечисление денежных средств по тарифам банка.

Подробнее на www.rosenergobank.ru. Условия действительны с 28.04.2015 г. КБ «РЭБ» (ЗАО). Лицензия ЦБ РФ №2211. Не является офертой. Реклама.

www.rosenergobank.ru

8-800-200-02-12
Звонок по России бесплатный



Финансовый авангард

Третий раз банкиры, финансисты, представители IT-компаний собрались в банкетном комплексе S. H. E. L. K на церемонию вручения премии в области инноваций и достижений финансовой отрасли «Банковская сфера». Организатор мероприятия – журнал «Банковское обозрение».

На премии присутствовало более 300 человек. Определение победителей в номинациях было объективным: их отбирал специальный экспертный совет, работу которого, в свою очередь, «курировал» совет наблюдательный.

Всего было представлено 15 номинаций. Четыре из них – новые.

Так, в номинации «Социальный проект» определялся самый удачный банковский проект в области социальной поддержки и благотворительности. В

номинации «Региональный банк» эксперты оценивали банки из регионов. Третьей и четвертой номинацией стали web-приложение для физических лиц и мобильное приложение для физических лиц на платформе Android. И

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ «БАНКОВСКАЯ СФЕРА»

Номинация	1 место	2 место	3 место
«Внедрение года»	Тинькофф Банк (система распознавания голоса в контакт-центре)	Сбербанк (система распознавания лиц в «Кредитной фабрике»)	Лето Банк (построение IT-инфраструктуры на базе аутсорсинга)
«Банковский продукт года»	Альфа-Банк (карта «Близнецы»)	М2М Прайвет Банк (проект «Детская карта»)	МДМ Банк (услуга TaxFree)
«Главный по IT»	Мартин Пилецки (Альфа-Банк)	Сергей Русанов (ВТБ24)	Никита Волков (Сбербанк)
«Персона в ретейле»	Дмитрий Руденко (Лето Банк)	Александр Бугаевский (Интеркоммерцбанк)	Петр Морсин (Бинбанк)
«Самый инновационный банк»	Альфа Банк	Банк «Открытие» и Уральский банк реконструкции и развития	Интерактивный Банк
«Событие года»	ФК «Открытие» (за активность в сфере M&A)	ФК «Открытие» (покупка платежной системы Contact)	СМП Банк (за санацию кредитных организаций)
«Небанк года»	Рокетбанк	EasyFinance.ru	Билайн
«Лучший маркетинговый ход»	Сбербанк (рекламная кампания «Коты по ипотеке»)	ВТБ24 (дистанционное решение по ипотечному кредиту онлайн)	Уральский банк реконструкции и развития (акция «Вернись ко мне, я все прощу»)
«Лучшая работа банка с отраслевыми СМИ»	МСП Банк	ФГ «Лайф»	Нордеа Банк
«Сомнительное достижение»	Увеличение ключевой ставки Банка России до 17%	Международные санкции к российским банкам	Рекордная санация 2014 года
Best practice	Андрей Спиваков, Совкомбанк (кейс «Стратегии оптимального отступления с розничного рынка беззалогового кредитования»)	Владимир Луговой, Связь-Банк (кейс «Организация эффективной системы управления проблемной задолженностью корпоративных должников банка»)	Каан Аксель и Татьяна Пихновская, РwC (кейс «Ликвидность и финансирование»)
«Социальный проект»	ВТБ (программа «Мир без слез»)	Райффайзенбанк (поддержка просветительских проектов для пожилых людей)	Банк «Центр-инвест» (программы в помощь образованию)
«Региональный банк»	Уральский банк реконструкции и развития	Восточный экспресс банк	АК Барс
Web-приложение для физических лиц	Промсвязьбанк		
Мобильное приложение для физических лиц на Android	Тинькофф Банк		



ОРГАНИЗАТОР:

АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

ПРИ УЧАСТИИ

ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ



УСТРОИТЕЛЬ:

Всероссийское ЗАО

«Нижегородская ярмарка»



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

Полномочного представителя
Президента РФ в Приволжском
федеральном округе



Правительства Нижегородской области

**2-3 июля
2015 года**

**«От антикризисных мер
к сбалансированному развитию:
опыт и стратегия взаимодействия
банков, регионов и регуляторов»**

КОНТАКТЫ

Ассоциация российских банков

Телефон /факс

+7 (495) 690-22-48

E-mail

banks@arb.ru

Всероссийское ЗАО "Нижегородская ярмарка"

Телефон

+7 (831) 277-55-95,
277-54-14, 277-56-90,

Факс

+7 (831) 277-54-87

E-mail

bankforum@yarmarka.ru
alla@yarmarka.ru, irina@yarmarka.ru

URL

<http://www.yarmarka.ru>

ОСТОРОЖНО: АВТОСТРАХОВКА



Есть полушутливое наблюдение, что автомобильная страховка не уменьшает риск аварии, а просто делает ее более дорогой. К этому можно добавить, что получить адекватное возмещение при ДТП часто оказывается сложно. Найти выгодное страховое предложение – тоже. С какими еще проблемами сталкиваются автоводители?

От ОСАГО до наших дней

Обязательное страхование гражданской ответственности автовладельцев (ОСАГО) появилось в 2003 году. Оно заметно оживило российский страховой рынок: людей с машиной обязали обращаться к страховщикам. В это же время начало развиваться розничное кредитование. Банки стали требовать от заемщиков покупать страховые полисы. Это и сейчас остается обязательным условием при выдаче ипотеки, потребительских, автокредитов.

Алгоритм действий автовладельца при приобретении полиса КАСКО



С тех пор прошло много лет, но люди по-прежнему воспринимают страхование не как самостоятельную услугу, приобретение которой принесет им выгоду, а лишь как досадное дополнение к чему-то основному, более важному.

Сам страховой бизнес шел с разным успехом.

По данным Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП), в начале 2008 года тарифы у большинства страховщиков снижались. Полисы стоили дешево, но и получить выплаты по страховкам было сложно. Потом демпинг прекратился, стоимость полисов подросла. Увеличилось и количество страховых выплат (особенно в сфере добровольного медицинского страхования, автоКАСКО, страхования выезжающих за рубеж).

В кризис 2008 года доходы граждан снизились. Люди стали меньше покупать, в том числе автомобилей и – как следствие – страховок. Вернуться к докризисным прибылям страховщикам не удалось. В итоге они стали чаще отказывать в выплатах, а потребители – регулярно жаловаться на незаконные действия страховых компаний.

В 2012 году было принято Постановление Пленума Верховного суда РФ. Страхование отнесли к категории споров, которые регулирует закон о защите прав потребителей. После этого увеличились судебные штрафы за нарушение сроков и процедур выплаты страховых возмещений.

Страховщики считают такую норму ошибочной и продолжа-

ют бороться за «выход» из-под юрисдикции потребительского законодательства. Ну и еще периодически повышают свои тарифы. Часто необоснованно.

За последние полтора года КАСКО подорожало на 35%. Сейчас в среднем размер страховой премии составляет 8-10% от цены нового автомобиля. Стоимость ОСАГО тоже постоянно растет. Недавно тарифы увеличили еще на 40%. И хотя есть понятие тарифного коридора (то есть страховщики могут варьировать стоимость полиса), вряд ли кто-то из них решит придерживаться нижней планки. Уже имеются данные, которые подтверждают это: большинство страховщиков решило работать на максимуме. Есть еще более интересный факт. Когда до запланированного на апрель подорожания ОСАГО оставалась пара недель, автовладельцам отказывали в покупке

полиса «автогражданки». Страховщики ссылались на то, что у них якобы закончились бланки.

Страховой нарушитель

Нарушение прав потребителей страховых услуг – большая проблема. И не только для застрахованных, но и для самого страхового рынка. Не доверяя страховщикам, люди приобретают полис «из-под палки», когда не купить его нельзя. Пользоваться страховыми услугами добровольно (и приносить дополнительную прибыль компаниям) они не хотят.

Международная конфедерация обществ потребителей провела независимый мониторинг в области защиты прав потребителей финансовых услуг. Исследование состоялось в рамках совместного Проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой

грамотности населения и развитие финансового образования в Российской Федерации».

Выяснилось, что часто страховщики *не предоставляют потребителю в доступной форме необходимую и достоверную информацию* о страховых услугах. В итоге люди не могут сделать правильный выбор.

На сайтах страховых компаний есть калькуляторы, которые вроде бы рассчитывают стоимость страховки. Только вот расчеты не всегда верные: они не учитывают комиссии и другие расходы, которые придется понести при заключении договора.

Даже личный визит в страховую компанию не всегда позволяет сделать верный выбор. *Договор и правила* страхования составлены так, что их нелегко понять потребителю. Из исследованных КонфОП компаний только у одной из 25 это представляется возможным, и то лишь по одному виду страхования (страхованию имущества). В остальных случаях правила представляют собой многостраничный документ, в котором важные параметры разбросаны по всему тексту, даже если они касаются одного вопроса.

Один из самых значимых пунктов в договоре – *сведения о страховых случаях* (то есть происшествиях, при которых человек получает страховые выплаты). Так вот, информация о них приводится в «зашифрованном» виде. Это может быть сделано по-разному: с использованием мелкого шрифта, многостраничных правил и т.д. Не всегда в правилах указываются *исключения*

из страхового случая – события, на которые действие страховки не распространяется.

Клиент застраховал по КАСКО новый автомобиль. Он не уточнил, где будет ремонтироваться машина при наступлении страхового случая. А в полис по умолчанию был включен ремонт на станции техобслуживания автомобилей по направлению страховщика. Сроки ремонта на таких СТОА обычно длиннее. К тому же, поскольку автомобиль находится на гарантии, при ремонте не на официальной станции действие гарантии прекращается.

Еще одной проблемой является *навязывание дополнительных страховых услуг*.

Недавно Управление федеральной антимонопольной службы в Курске оштрафовало «Росгосстрах» на 650 тыс. рублей. Дело в том, что менеджеры компании продавали ОСАГО вместе с полисами личного страхования от несчастных случаев. Без покупки второй страховки заключать договор «автогражданки» они отказывались. Аналогичная история произошла с тем же «Росгосстрахом» в Ростовской области. Там при заключении договора ОСАГО компания навязывала прохождение технического осмотра у конкретных индивидуальных предпринимателей.

Часто полисы продают *страховые посредники*. Важно помнить, что они не несут никакой ответственности за свои действия. Задача этих людей – просто продать страховку. Соблюдать договор потом будут не они, а страховая компания. Посредники тоже

не рассказывают потребителям обо всех условиях и нюансах договора.

Они сотрудничают с несколькими страховыми компаниями, но продают полисы тех, которые предлагают наиболее высокое агентское вознаграждение. Самому покупателю на месте невозможно разобраться в ситуации и выбрать действительно выгодное предложение.

Потребитель пришел заключать договор КАСКО на новый автомобиль. Сделка проходила в автосалоне. Страховой менеджер предложил на выбор три страховые компании. У них якобы были самые выгодные условия. Потребитель поверил и купил страховку у одной из них. Через несколько дней он выяснил, что есть компании, которые предлагают более низкие тарифы, и салон тоже работает с ними. Вот только об этих страховщиках менеджер не рассказал.

Переплата за страховку – польза. Гораздо большие неприятности могут ожидать при наступлении страхового случая.

Потребитель заключил договор КАСКО. Потом уехал в отпуск, а когда приехал, то обнаружил разбитый передний бампер. Страховщик отказал в выплате, мотивируя это тем, что в заявлении не был указан «механизм возникновения повреждений». Тогда автовладелец написал новое заявление, где пояснил, что его машину повредил другой автомобиль. Но и это обращение страховая компания отклонила. По ее мнению, «механизм возникновения повреждений не соответствует заявленному».

Даже если страховку получить удастся, размер *страхового возмещения* не всегда будет адекватным. При оценке ущерба страховые компании не учитывают, что при ремонте автомобиля человеку придется покупать новые детали, и рассчитывают меньшую сумму выплат. Конечно, страхователь может переложить эту разницу на виновника аварии. Но как быть, если его нет (например, машина повреждена самим владельцем)? В чем смысл КАСКО, если возмещение ущерба в полном объеме не производится даже тогда, когда оно не превышает страховую сумму?

«Не пора ли создавать бюро для страхования страховки?» – печально шутят на форумах обманутые страхователи. Их более реальные вопросы остаются без ответа. Страховым компаниям нет оснований улучшать свой сервис. Ведь их услуги все равно придется покупать даже тем, кто не хочет этого делать. Страховка – это часто не защита, а обязанность.

Нередко людям самим приходится защищаться от страховщиков. «Если страховая компания отказывается платить, то нужно получить официальный отказ и обращаться в суд. Большинство дел в судах выигрывают застрахованные граждане», – рассказала юрист КонфОП **Диана Сорк**.

В поисках выгоды: зарубежный опыт

Страховой рынок за рубежом развивается дольше российского. Но некоторые проблемы у нас общие.

Инспекция по контролю за деятельностью финансовых организаций Великобритании (FCA) ис-

Куда может жаловаться человек, если ему незаконно отказали в страховой выплате?

Все споры должны решаться цивилизованно. При наступлении страхового случая клиент обязан сначала поставить в известность об этом страховую компанию. И только если он получит отказ или недостаточную, на его взгляд, компенсацию, то можно обращаться в суд.

Существует много оснований для отказа в страховой выплате. Например, неясна процедура оценки ущерба, не совсем понятно, кто эти оценщики, почему именно они оценивают ущерб, каким образом можно оспорить их заключение. При ДТП автовладельцы часто сталкиваются с занижением стоимости, и большинство жалоб застрахованных связано с оценкой ущерба.

Сейчас появились соответствующие разьяснения Верховного суда, и у потребителей есть



Дмитрий ЯНИН

Председатель правления
Международной конфедерации
обществ потребителей (КонфОП)

шанс в судебном порядке не только взыскать ущерб, но и штраф. Этот штраф взимается за отказ страховщика урегулировать спор в досудебном порядке.

следовала рынок сопутствующих услуг страхования. Это те услуги, которые продаются вместе с основными. Например, автострахование GAP. Оно нужно, когда при угоне автомобиля выплат по КАСКО не хватает на покупку аналогичного нового автомобиля или на погашение банковского кредита (если машина приобреталась на заемные средства). Эту разницу может компенсировать как раз полис GAP-страхования.

Выяснилось, что при продаже допслуг страховщики не делают выгодных предложений.

На основе своего мониторинга FCA выступила с законодательными инициативами. Они будут рассматриваться в этом году. Вот некоторые из этих предложений (кстати, вполне применимые и в России).

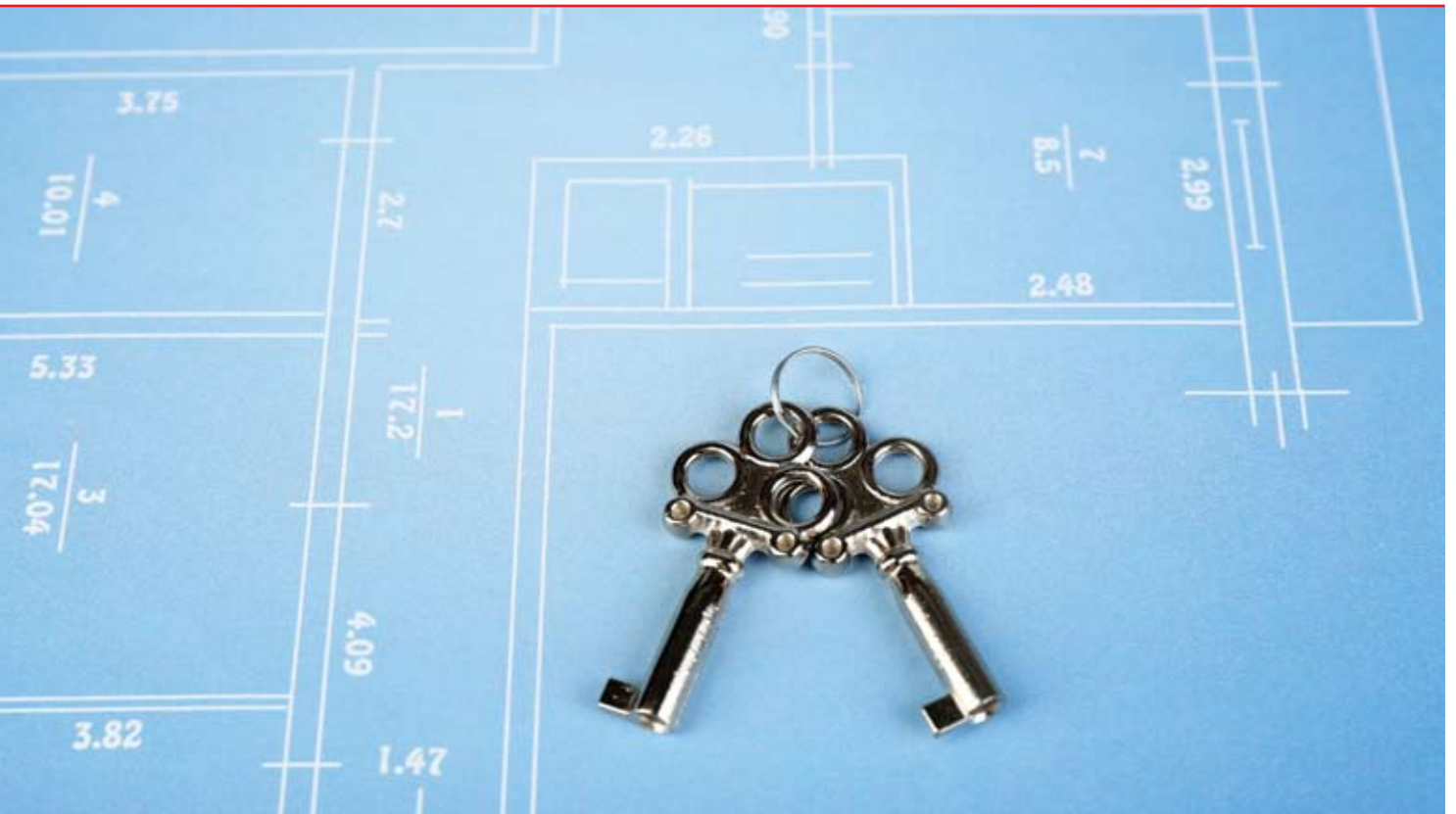
- Право отложенного соглашения на покупку сопутствую-

щих услуг автострахования. По мнению экспертов, потребителю нужно подумать, взвесить все за и против. Для этого приобретать сопутствующую услугу лучше не одновременно с основной, а позже, спустя какое-то время.

- При продаже страховки в пунктах продаж надо обязательно информировать клиента о других автостраховщиках и местах, где можно приобрести аналогичную услугу.
- Нужно запретить применение нежелательных техник продаж (например, опций, которые были заранее помечены галочкой).
- Необходимо улучшать сайты, где можно сравнивать цены разных страховщиков. Пока многие прайс-агрегаторы содержат информацию не по всем страховым компаниям. **И**

НОВОСЕЛЬЕ С МОЛОТКА:

выгодно ли покупать квартиру у заемщика?



Финансовый кризис особенно нелегко переживают люди, у которых есть кредиты. Ведь платежи банку относятся к числу расходов, сократить которые не получится. Если ипотечный заемщик не сможет возвращать деньги, недвижимость придется продавать.

Пока предложений дефолтных квартир немного. Но их количество может увеличиться. Выгодно ли покупать ипотечное жилье?

В договоре ипотечного кредитования содержится условие, что если заемщик откажется (не сможет) платить по своим обязательствам, долг будет погашен за счет реализации залога. В такой ситуации обычно банк предлагает клиенту реализовать жилье (самостоятельно или совместными усилиями). Если же должник по разным причинам не идет на контакт с банком и отказывается выселяться из заложенного жилья, кредитор обращается в суд. По решению суда проводятся торги,

на которых квартира продается дешевле, чем это могло бы быть при ее внесудебной реализации. Ведь банку не надо продавать недвижимость по максимальной цене. Ему важно как можно быстрее вернуть свои деньги.

Обычно подобных объектов на рынке совсем немного – не больше 1-2% от всего продаваемого жилья. Однако на фоне кризиса ситуация может измениться. Все больше ипотечных заемщиков сталкиваются с серьезными финансовыми трудностями: кому-то сокращают зарплату, кто-то и вовсе потерял работу, а новое место найти не удастся. В особенно сложной ситуации оказались те, у кого были оформлены валютные кредиты: после скачка курса продолжать выплачивать их много стало не под силу. Неудивительно, что эксперты ожидают рост просроченной задолженности и учащения случаев отказа заемщика от дальнейшего погашения ипотеки. Как следствие, на рынке недвижимости появится больше дефолтных квартир.

С дисконтом или без?

Специалисты не уверены в том, что цены на такие объекты будут ощутимо ниже рыночных. «Эти квартиры продаются по средним рыночным ценам. Они ничем не привлекательней обычных свободных квартир, не обремененных ипотекой», – утверждает директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость» **Сергей Шлома**.

Эти слова подтверждает анализ базы реализуемого залогового имущества банка ВТБ24, который провел «Инком». «Да, в базе есть

предложения на 10% ниже рыночной стоимости, – уточняет эксперт. – Но с указанием того, что в квартире проживают люди, которых нужно выселять по решению суда. Проблемная квартира в любом случае, даже без ипотеки, продается со значительной скидкой». Кроме того, в той же базе есть квартиры, которые переоценены в два раза. Скорее всего, это жилье несостоятельных заемщиков, которые брали валютные кредиты. За последнее время квартира в валюте сильно подешевела, а сумма, которую должник обязан выплатить банку, осталась прежней. В результате единственный шанс для банка и клиента полностью погасить задолженность – попытаться продать недвижимость по заоблачной цене.

Но все же не стоит оставлять без внимания витрины залоговых

Нетрудно посчитать, что стоимость метра здесь составляет 127,5 тыс. рублей. Тогда как, по оценкам компании «Индикаторы рынка недвижимости», средняя цена квадратного метра в аналогичных домах превышает 17,0 тыс. рублей.

Квартира с сюрпризом

Чего стоит опасаться при покупке залоговой недвижимости?

Например, того, что квартира на момент покупки может быть физически не свободна, то есть в ней будут проживать прежние владельцы. Увы, бывает, что люди игнорируют необходимость выселения даже после того, как по решению суда квартира переходит к банку. Хотя по закону заемщик в этом случае уже не имеет права проживать в ней. Покупать такое жилье можно, но нужно быть го-

Иногда люди игнорируют необходимость выселения даже после того, как по решению суда квартира переходит к банку. Покупать такое жилье можно, но нужно быть готовым к тому, что быстро справиться новоселье не удастся.

квартир на сайтах банков и базы дефолтной недвижимости (например, на сайте www.zalog24.ru) – на них время от времени появляются весьма заманчивые предложения, и можно ожидать, что они будут встречаться чаще.

Так, на момент написания статьи была выставлена на продажу двухкомнатная квартира в Москве от Москоммерцбанка площадью 54,9 кв. м по цене 7 млн рублей. Она расположена в современном панельном 18-этажном доме недалеко от метро «Правская».

товым к тому, что быстро справиться новоселье не удастся. Если прежние хозяева категорически откажутся выезжать, придется через суд снимать их с регистрационного учета, затем дожидаться судебного решения по вопросу принудительного выселения и его исполнения судебными приставами.

Кроме того, нового собственника могут ждать и другие малоприятные сюрпризы. В частности, долги по коммунальным платежам. Заставить оплатить счета прежних собственников вряд ли



удастся, поэтому, скорее всего, покупателю придется погасить долг по квартплате самому. Суммы бывают внушительными: если квитанции не оплачивались больше года, задолженность может достигать 100 тыс. рублей и больше.

Еще один негативный вариант развития событий – встречный иск от прежнего владельца

банку, продавшему жилье. Несмотря на то, что исход такого дела вряд ли будет в пользу несостоятельного заемщика, пережить ряд неприятных моментов новому собственнику придется. Впрочем, риск оспаривания законности сделки через суд бывшими хозяевами и их родственниками существует всегда, а не только при продаже дефолтной квартиры.

У залоговой недвижимости есть и свои плюсы.

Во-первых, такие объекты юридически чисты. «При покупке с помощью ипотечного кредита банк в 95 случаях из 100 тщательнейшим образом проверяет квартиру, поэтому с большой долей вероятности можно сказать, что с правовой точки зрения здесь все в порядке», – уверен директор ипотечного отделения ГК «МИЦ» **Константин Шибецкий**.

Во-вторых, добавляет управляющий допфилисом КБ «Московское ипотечное агентство» **Мария Слепенкова**, «все документы по находящимся в залоге у банка объектам подготавливают квалифицированные специалисты, и у покупателя есть возможность в короткие сроки выйти на сделку».

Процедура покупки

Если вам повезло обнаружить на залоговых витринах понравившуюся квартиру с дисконтом, и первичная проверка на

«отягчающие обстоятельства» не выявила проблем, можно приступать к подготовке сделки. Имейте в виду, что на сайтах банков могут выставляться как собственно дефолтные объекты (то есть перешедшие на баланс кредитора), так и квартиры дефолтных заемщиков. Во втором случае банк просто помогает своему клиенту побыстрее реализовать залоговое жилье.

Юристы считают продажу дефолтных объектов напрямую от банка более безопасной сделкой.

Если недвижимость находится на балансе кредитора, сделка происходит по стандартному сценарию: покупатель заключает договор с банком и перечисляет ему средства, после чего регистрируется переход права собственности.

Если же квартиру продает заемщик, возникает следующая сложность: переход права собственности по закону невозможен до того, как с объекта недвижимости будет снято обременение. Покупатель в этой ситуации должен отдать деньги заемщику, чтобы тот погасил задолженность, после чего обременение будет снято и недвижимость перейдет к новому владельцу.

Для того чтобы минимизировать риски сторон, банк организует сделку следующим образом: покупатель закладывает средства в две банковские ячейки. В первую – на погашение задолженности, во вторую – остаток, причитающийся заемщику. После этого оформляется договор купли-продажи и регистрируется переход права собственности, а уже затем и банк, и бывший

Просроченная задолженность по ипотеке составляет 33,375 млрд рублей. Это на 18% больше, чем было годом ранее.

собственник получают доступ к денежным средствам.

Кредит, еще кредит

Ипотечное жилье, находящееся в залоге у банка, может тоже приобретаться на кредитные средства. Технически в этом нет ничего сложного, однако покупателю следует учитывать несколько моментов.

Основной нюанс заключается в том, что оформлять ипотеку желательно в том же банке, у которого приобретается квартира. Это не значит, что кредит на подобную сделку нельзя получить в другом банке, – теоретически такое возможно, но на практике вызовет много затруднений. «Свой» банк, напротив, с большой долей вероятности будет

лоялен к потенциальному заемщику, желающему избавиться его от непрофильного актива. У такого клиента возрастают шансы на положительное решение по кредитной заявке, кроме того, он может получить определенные преференции.

Есть специальные ипотечные продукты на покупку залоговой недвижимости. Например, в Абсолют банке можно приобрести залоговое жилье в кредит по тарифам на 1% ниже стандартных, правда, первоначальный взнос весьма высок – как минимум 40% от стоимости объекта. Подобная программа есть и в банке ВТБ24: его клиенты могут приобрести залоговую недвижимость в кредит под 14% при 20%-ном первоначальном взносе.

На более серьезные «процентные» скидки от стоимости кредита рассчитывать не приходится. Ошибочным является и распространенное мнение о том, что покупая жилье дефолтного заемщика, можно переоформить на себя выданный ему кредит, то есть получить ипотеку на докризисных условиях. Как объясняет Мария Слепенкова, с каждым заемщиком банк заключает новый кредитный договор на условиях, которые действуют на момент его оформления. Сейчас средний диапазон минимальных ставок по ипотеке составляет 17-18% годовых в рублях, а первоначальный взнос – как минимум 20-30% от стоимости приобретаемого жилья. **❗**

Татьяна Баурамас

30 сентября – 2 октября
ОТЕЛЬ «ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

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



1 500 участников
40 мероприятий
250 докладов

АРЕНДА КВАРТИРЫ:

торг уместен



Арендовать квартиру теперь можно дешевле. Основная причина – снижение доходов людей и количества желающих снимать жилье. В результате у арендаторов появляется возможность находить привлекательные предложения по приемлемой цене.

История падения

Стоимость аренды стала снижаться в конце прошлого года. Сейчас эта тенденция замедлилась. По словам руководителя отдела аренды компании «Азбука жилья» **Романа Бабичева**, «два-три месяца существенного снижения цен не наблюдается, поскольку за последние полгода они и так «просели» примерно на 20% в элитном сегменте и на 5% в эконом-классе». По словам директора департамента квартир «Инком-Недвижимость» **Галины**

Киселевой, «стоимость однокомнатных квартир эконом-класса в феврале и марте практически сохранила свои позиции; цена найма жилья других категорий снизилась: двухкомнатные квартиры подешевели как минимум на 2%, а трехкомнатные – на 3%».

Среди основных причин такой ситуации эксперты называют сокращение заработной платы, серьезную инфляцию и общую финансовую нестабильность. Снимать квартиру в Москве для многих стало невыгодно.

Время компромиссов

В результате часть квартир простаивает без постояльцев, а цены на их аренду падают. Сейчас часто хозяева идут на торг с потенциальными квартиросъемщиками, чтобы получить хотя бы минимальную прибыль, а не «пустоту» от отсутствия клиентов.

Агентства недвижимости тоже ощущают на себе «все прелести» кризиса. Некоторые из них приходится закрывать, потому что «никто не хочет ничего снимать», отмечают в компании «Экспресс-аренда». По словам специалистов, в настоящее время услуги риэлторов часто стоят только 10% от ежемесячной аренды (раньше посредникам приходилось отдавать сумму, равную одному ежемесячному платежу). Но все равно клиентов, которые готовы заплатить даже такие деньги, очень мало.

Но и сейчас есть арендаторы, которые не хотят терять прибыль и стараются вопреки всему повысить ставку. Однако «наймодатели пресекают подобные попытки, поскольку не готовы увеличивать свои расходы», – отмечает Галина

Киселева. В итоге такие варианты висят в базе. Примерно через месяц после оценки происхождения собственники соглашаются на реальную, рыночную стоимость своих квартир.

Настало время компромиссов и скидок. Поэтому сегодня уже не так сложно найти квартиру владельцам собак и кошек, семьям с маленькими детьми и другим, не слишком жалюемым ранее категориям жильцов.

По его словам Романа Бабичева, сейчас наниматель смело торгуется и, как правило, в итоге удается «скинуть» около 5 тыс. рублей от изначальной арендной ставки.

Также в сложившихся условиях многие владельцы квартир вынуждены пересмотреть взгляды на качество своего объекта. «Если еще полгода назад при ежемесячной ставке 30 тыс. рублей предлагалась обычная одноком-

Сейчас хозяева идут на торг с потенциальными квартиросъемщиками, чтобы получить хотя бы минимальную прибыль, а не «пустоту» от отсутствия клиентов

натная квартира, без излишеств, то теперь за эти деньги арендаторы могут рассчитывать на более изысканный вариант», – делится наблюдениями Галина Киселева.

Впрочем, все эти изменения не распространяется на квартиры с хорошим расположением – например, если они находятся в шаговой доступности от метро или в районах с развитой инфраструктурой. В этом случае собственник вряд ли согласится на дисконт, поскольку на такое жилье спрос всегда найдется.


Что почем

Сегодня вполне можно снять однокомнатную квартиру за 20-23 тыс. рублей. Двухкомнатную (например, у метро «Выхино») за 31 тыс. рублей. Чуть дороже – 35-37 тыс. рублей – будет стоить аренда жилья в районе метро «Таганская», а жизнь в центре (метро «Чистые пруды», «Китай-город») обойдется в 42 тыс. рублей.

В то же время полгода назад такие цены были чем-то из области фантастики. Самый дешевый вариант (у метро «Выхино») стоил 38 тыс. рублей.

Если говорить о квартирах в Подмоскowie, то там самое дешевое предложение – это двухкомнатная квартира без отделки площадью 64 кв. м. Снять такое жилье можно за 15 тыс. рублей. Одно из самых дорогих предложений в области – двухкомнатная квартира с элитным ремонтом.

Снять ее можно за 90 тыс. рублей в месяц.

Стоит ли ожидать, что снять жилье можно будет еще дешевле? «Никаких колебаний стоимости в ближайшее время не предвидится. Сейчас нет объективных факторов как для роста, так и для большого падения цен на аренду», – полагает Роман Бабичев. Небольшие изменения могут произойти летом, когда вероятно снижение цен еще на 5-10%. 

Дарья Гетманова



Бал оптимистов

В культурно-развлекательном центре «Арбат» Ассоциация российских банков (АРБ) провела X Церемонию награждения Национальной банковской премией 2014.

По традиции церемонию награждения провел телеведущий **Дмитрий Дибров**. Телеведущий рассказал легенду про неудачный поход Тамерлана. Его войска в первом же бою разбили защитников Чечни. Тогда воеводы поспешили к Тамерлану, чтобы сообщить о победе. «А вы принесли сюда их музыкальный инструмент?» — спросил он. «Нет!» — ответили воины. «Это значит, что вы их не победили», — решил Тамерлан. И действительно, скоро чеченские воины победили в сражениях.

«Вот почему мы должны поаплодировать дальновидности и содержательности идеи президента

АРБ Гарегина Тосуняна, который посчитал необходимым провести и на этот раз ежегодную профессиональную премию банкиров России. Сохранивший дух, рано или поздно победит», — резюмировал Дмитрий Дибров.

«Что бы ни происходило в экономике, мы должны руководствоваться очень простым правилом: жизнь движется вперед, и ничто не остановит это движение, которое включает в себя в том числе и проблемы. Несмотря на напряжение на рынке, мы считаем, что нельзя отменять праздники. Мы настроены оптимистично, настроены на то,

что еще один кризис останется позади, а мы будем чувствовать себя еще более окрепшими», — сказал президент Ассоциации российских банков **Гарегин Тосунян**.

«Ничего экстраординарного не происходит, бывали времена и похуже, — заявил в приветственном слове первый заместитель председателя Совета Федерации, председатель жюри Национальной банковской премии **Александр Торшин**. — Я рад приветствовать этот бал оптимизма, где собрались оптимисты, которые понимают, что есть потенциал, опыт и решимость, поэтому мы преодолеем все трудности». И

ПОБЕДИТЕЛЯМИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ 2014 стали:

Подгруппа «Банки»

- «Банкир года»
- Артем Констандян, председатель правления Промсвязьбанка
- «За достижения в области кредитования производственного сектора экономики»
- Газпромбанк
- Россельхозбанк
- «За достижения в кредитовании малого и среднего бизнеса»
- Банк «Форштадт»
- «За вклад в развитие банковских услуг населению»
- Росбанк
- «За высокое качество обслуживания клиентов»
- Банк «Санкт-Петербург»
- «За внедрение современных банковских технологий»
- Банк Хоум Кредит

- «За креативность в сфере маркетинга, рекламы и PR»
- Сбербанк России
- «За вклад в развитие экономики региона»
- Волго-Каспийский Акционерный Банк
- Челябинвестбанк
- «За активную работу по повышению финансовой грамотности населения»
- Межрегиональный промышленно-строительный банк
- «Социально ответственный банк 2014»
- Бинбанк
- Юниаструмбанк
- «За профессиональную организацию информационной безопасности»
- Банк Москвы
- «Банк народного доверия»
- Нордеа Банк

Подгруппа «Компании»

- «За вклад в развитие рынка систем управления эффективностью для российских банков»
- Интерсофт Лаб

Специальные награды жюри

- «За вклад в развитие банковской системы России»
- Банк «АК Барс»
- «За эффективное управление банком»
- Алексей Марей, главный управляющий Альфа-Банка
- «За достижения в управлении рисками банковской деятельности»
- Банк Уралсиб
- «За вклад в развитие гостиничного бизнеса»
- Трансстройбанк

Банки: новое измерение

Кризис диктует новые правила игры. В том числе банкам. Как выжить и заработать в новых условиях? Чего ждать клиентам? Эти и другие вопросы обсудили участники круглого стола «Как банкам выжить в кризис?», который организовали Банки.ру и Национальное рейтинговое агентство.



Вероятно, банковский рынок (который до конца прошлого года постоянно рос) никогда не будет прежним. Сейчас для того чтобы выжить, кредитным организациям нужно проявить активность и изменить свою стратегию развития.

По итогам прошлого года прибыльность банковской системы снизилась. Одна из новых реалий – ухудшение положения заемщиков, и – как следствие – кредитного портфеля банков. «Я думаю, что часть людей, которые столкнулись с определенными сложностями, адаптируется, и такая сложная ситуация в дальнейшем будет сглаживаться. Сильного роста просрочки не будет», – сказал президент Ассоциации региональных банков России **Анатолий Аксаков**. По его прогнозам, со второго квартала инфляция начнет снижаться.

Банки уже начали изменять подход к кредитованию, понимая, что чем более высокие проценты по кредитам они устанавливают, тем заемщикам тяжелее будет обслуживать их в дальнейшем. И ряд банков стали постепенно удешевлять займы. «Так что на рынке кредитования ситуация стабилизируется и будет тенденция снижения процентных ставок», – считает Аксаков.

Банки, которые хотят успешно работать, должны изменять не только количественные, но и качественные показатели. Так, МДМ Банк пересмотрел свою стратегию работы, сфокусировавшись на высококачественных заемщиках. «Мы никогда не шли в высокорисковые активы, а сейчас скорректировали свой андеррайтинг в рознице», – сообщил заместитель председателя правления МДМ Банка **Дмитрий Юрин**.

О необходимости улучшения риск-менеджмента и коммуникаций с клиентами рассказал глава розничного бизнеса Русславбанка **Насим Алиев**. По его мнению, последствия высокой инфляции, роста цен (который может превысить 10-15%) клиенты особенно остро почувствуют в апреле-мае этого года.

На чем зарабатывать банкам в новых условиях? По мнению участников круглого стола, новыми драйверами роста могут стать кредитные карты и доходы от транзакционного бизнеса.

По словам генерального директора Объединенного кредитного бюро (ОКБ) **Даниэля Зеленского**, доля популярного ранее POS-кредитования (выдача кредитов в торговых сетях) будет сокращаться. Кредитные карты являются более удобным инстру-

ментом для заемщиков. Но выдавать их нужно проверенным, платежеспособным гражданам: «банки будут активно ценить того клиента, который у них есть сейчас».

Доля клиентов «с улицы» начнет сокращаться. Вероятно, банкиры в новых реалиях станут руководствоваться принципом «лучше меньше, да лучше».

Способствовать развитию рынка кредитных карт будет и то, что доля их держателей в России пока что невелика. По данным начальника управления маркетинговой стратегии и исследований ВТБ 24 **Дмитрия Лепетикова**, действующие кредитки (зарплатные карты здесь не учитываются) имеются только у четверти населения.

«В этой ситуации у банков все равно есть какой-то рецепт выживания, рецепт роста», – уверен генеральный директор Национального рейтингового агентства **Виктор Четвериков**.

«Сейчас часто звучат апокалиптические заявления, которые пугают людей. Последние события не могли не потрясти ни клиентов банков, ни сами банки. Однако банкиры – оптимисты по жизни, и я уверен, что они с ситуацией справятся, адаптируются к ней», – резюмировал Анатолий Аксаков. **И**

СПАРТАКИАДА ОЦЕНЩИКОВ:

ВО ВЛАСТИ СТИХИЙ



В Сочи второй раз прошла зимняя Спартакиада оценщиков «Оценщики России. Sochi Open: четыре стихии». Здесь можно было не только показать спортивные результаты, но и отдохнуть, пообщаться с коллегами и партнерами, посетить познавательные семинары.

Современных приемов тимбилдинга (способов сплочения коллектива) существует немало. Универсальных решений здесь нет. Но, согласитесь, очень интересно встретиться с коллегами в красивом месте, подышать горным воздухом, покататься на лыжах и сноуборде, поиграть в хоккей, настольный теннис, волейбол. Все это стало возможным для участников Спартакиады оценщиков. Во время ее проведения увиделись много старых знакомых, которым

часто не хватает времени для встреч в Москве, или их личное общение просто невозможно из-за того, что они живут в разных городах. На Спартакиаду приезжали и целыми семьями, вместе с детьми.

«Мы объединяем профессионалов»

Организаторы Спартакиады – НП «АРМО» и Общероссийское отраслевое объединение работодателей профессиональных оценщиков. Мероприятие прошло при поддержке Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», организационного комитета профессионального праздника День финансиста, Института фондового рынка и управления, НП «Деловой Союз Оценщиков». Информационным партнером традиционно стал журнал «Ипотека и Кредит».

Некоммерческое партнерство «АРМО» – ведущая саморегулируемая организация оценщиков России. Она была создана в 2007 году и сейчас объединяет больше 2 тыс. специалистов.

«Мы объединяем профессионалов» – девиз АРМО. Среди задач организации – разработка лучших оценочных практик, стандартов оценочной деятельности, регулирование деятельности оценочных компаний, отстаивание интересов оценщиков и их клиентов, взаимодействие с органами государственной власти.

Генеральный директор НП «АРМО» **Елена Петровская** входит в состав Совета по

Чем больше всего запомнилась Спартакиада?

Даже не могу выделить что-то – запомнилось всё. Потому что я погрузилась в свою стихию, спорт, который является неотъемлемой частью моей жизни. Ведь в прошлом я – профессиональная спортсменка, неоднократная чемпионка Костромской области по лыжным гонкам, мастер спорта России. И сейчас продолжаю держать себя в форме, активно заниматься спортом, правда, уже в любительском статусе. А профессионально занимаюсь уже не спортом, а оценочной деятельностью.

Что могли бы пожелать читателям журнала?

Как профессиональная спортсменка в прошлом, желаю найти в себе силы и выстоять в это нелегкое время. Как профессиональный оценщик в настоящем – хочу пожелать не под-



Ирина НАДЕЖДИНА

Руководитель отдела по работе с ключевыми клиентами консалтинговой группы «Бизнес-Круг»

даваться эмоциям! Побольше здравого ума и холодного расчета для анализа ситуаций и принятия правильных решений.

Что сейчас является основными направлениями работы оценочных компаний?

Одно из приоритетных направлений – повышение качества оценочных услуг, создание правил менеджмента качества оценочных услуг. Что касается видов деятельности, актуальным направлением является оценка стоимости бизнеса как показателя эффективности управления компанией, а также оценка для оспаривания кадастровой стоимости объекта в целях оптимизации налогообложения.

Все компании, даже кажущиеся незначительными, вносят в той или иной степени свой вклад в экономику страны. И если каждый будет подходить к работе, осознавая свою ответственность, это поможет укреплению и развитию не только страны, но и на более глобальном – международном уровне.

Какие впечатления остались от Спартакиады?

Впечатлений осталось очень много. В первую очередь хотелось бы отметить высокий уровень организации данного мероприятия.

В каждой детали чувствовалась профессиональная работа, проделанная организаторами,



Елена МИХАЙЛОВА

Директор по финансовой оценке и консалтингу ООО «ТерраДоксИнвест»

начиная от выбора места проведения, подбора тем, которые освещались в ходе конференции, заканчивая проведением самой Спартакиады. Я уверена, что каждый участник соревнований на какой-то момент почувствовал себя олимпийским чемпионом, особенно в момент восхождения на пьедестал. Эти яркие впечатления и эмоции останутся надолго в воспоминаниях всех участников.



Петр МАТВЕЕВ

Генеральный директор
«Экспертиза собственности
специализированный
консалтинговый центр»

Каковы сейчас приоритетные направления работы оценщика?

Приоритетными направлениями работы оценщика являются оценка бизнеса, акций больших имущественных комплексов и крупных строений.

Заказы для оценщиков взаимосвязаны с состоянием и развитием экономики. Учитывая нынешний сложный период экономики нашей страны, эти работы, к сожалению, бывают не часто.

Поделитесь вашими впечатлениями от Спартакиады.

Спартакиада прошла замечательно, и, что самое главное, состязания проходили на олимпийских объектах. Мне очень понравились соревнования на ледовой арене: хоккей с шайбой и эстафеты на коньках, а также биатлон и лыжный слалом.

История с продолжением

Спартакиадами назывались массовые спортивные соревнования, которые проходили в СССР. Первая состоялась в 1924 году. Именно тогда физкультурная организация трудящихся «Спартак» провела в Петрограде свое соревнование.

Так что у спартакиад – длительная история. Спартакиада оценщиков – совсем молодая. Но это только начало, уверяют организаторы.

«Мы хотели продемонстрировать окружающим, что оценщики – профессионалы не только в области определения стоимости имущества, но и в спорте», – сказала Елена Петровская.

В Спартакиаде приняли участие больше ста человек. Кроме оценщиков, здесь были банки-

оценочной деятельности при Минэкономразвитии России. Совет рассматривает вопросы государственной политики в области оценочной деятельности,

проекты федеральных стандартов оценки, предложения о совершенствовании деятельности саморегулируемых организаций оценщиков.





ОБИКС

10 лет с вами!

МЫ ОЦЕНИВАЕМ:

БИЗНЕС

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗЕМЛЮ

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

ПРОЧИЕ АКТИВЫ

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, 8

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

+7 (495) 380-11-38, 411-22-14

Реклама



Metrium

Новостройки Москвы и Московской области

Широкий выбор ипотечных программ банков-партнёров

К Крэйн Кэпитал — 10 лет с вами!



- кредиты под залог недвижимости
- срочный выкуп
- кредиты на покупку жилья (ипотека) рефинансирование
- любые операции с недвижимостью (регистрация и прочее)

**ФИНАНС
КАПИТАЛ**

ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР

г. Москва, м. Белые Воды
ул. Миклухо-Маклая д. 36А
БизнесЦентр "МЦ" (оф.405)

8(495)231-92-69

www.finans-capital.ru



ИПОТЕКА

**ПОКУПКА:
КВАРТИРЫ**

**ЗАЛОГ:
КВАРТИРЫ
ОФИСА
КОТТЕДЖА**

ARTEGO FINANCE Тел: +7 495 669 93 70 www.artegofinans.ru



КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ КВАРТИРЫ

- Срок рассмотрения 1 день
- Без справок о доходах
- Без выписки из квартиры
- Любая кредитная история
- Без переоформления квартиры
- Договор залога (ипотеки)

м. Аэропорт, Ленинградский проспект, д. 47 с. 2, офис 223

МБК
FINANCE
БОЛЬШЕ ЧЕМ БАНК

Широкий выбор ипотечных программ банков-партнёров

Тел.: +7 499 270-20-20

Сайт: www.metrium.ru

 Крейн Кэпитал — 10 лет с вами!

7 495 669-58-11; 8 916 095-58-54

125047, г. Москва,
ул. Селезневская, д. 11 а, стр. 2

www.krein.ru

- | | |
|--|---|
| <i>* профессиональный подход</i> | <i>* юридическое сопровождение сделки</i> |
| <i>* большой опыт работы</i> | <i>* регистрация покупки и залога</i> |
| <i>* гарантированный результат</i> | <i>* юридическая проверка объекта</i> |
| <i>* открытая информация о расходах</i> | <i>* помощь в сложных случаях</i> |
| <i>* без предоплаты комиссии брокера</i> | <i>* до 65 лет по возрасту</i> |
| <i>* минимальный пакет документов</i> | <i>* залог до 70% от стоимости</i> |
| <i>* развитая партнерская сеть</i> | <i>* покупка до 90% от стоимости</i> |
| <i>* бесплатная проверка истории</i> | <i>* минимальные ставки по кредитам</i> |

Тел: +7 495 669 93 70 www.artegofinans.ru

КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ КВАРТИРЫ

- Ставка от 12% годовых, срок до 20 лет
- Сумма до 80% от стоимости квартиры
- Снизим ставку Банка на 0,5-2,0 % годовых
- Выдадим аванс до сделки
- Оплатим за Вас все расходы до сделки
- Соберем все необходимые документы

м. Аэропорт, Ленинградский проспект, д. 47 с. 2, офис 223

Ипотечное
кредитование



Залоговое
кредитование

9% - реальная переплата по кредиту
30 000 000 – максимальная сумма кредита
30 лет – максимальный срок кредита
Без подтверждения дохода

м. Китай-город
г. Москва, ул. Забелина 1А

Тел.: +7 (495) 99 888 96
www.mbk-credit.ru



ОБИКС

10 лет с вами!

БАНКИ-ПАРТНЕРЫ:

- ОАО «Сбербанк России»
- ОАО «Россельхозбанк»
- ОАО «Промсвязьбанк»
- ОАО «УРАЛСИБ»
- ОАО АКБ «Связь-Банк»
- АКБ «Инвестторгбанк»
- ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»
- АО «КБ ДельтаКредит»
- ОАО «МТС-Банк» и др.

НАШИ КЛИЕНТЫ:

- ОАО «ГАО ВВЦ»
- ФГУ «Государственный академический Большой театр России»
- ОАО «АКРОН»
- ЗАО «БАНК Русский Стандарт»
- НИИ СП им. Н. В. Склифосовского
- ФГУ «Государственный историко-культурный музей-заповедник «Московский Кремль»
- ФГУ «Всероссийское музейное объединение «Государственная Третьяковская галерея»
- ГУП «Мосавтотранс» ТПК-1

125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, 8

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

+7 (495) 380-11-38, 411-22-14



ры, страховщики. Спортсменов разделили на четыре команды: воздух, земля, огонь и вода.

«Четыре стихии природы, объединившись вместе, создают прочный фундамент мира и естественную гармонию. Мы специально предложили подобную тематику, ведь нашей главной целью всегда являлось объединение оценщиков. Спартакиада стала отличным местом для новых знакомств, обмена опытом и приобретения новых деловых контактов», – отметила генеральный директор Общероссийского отраслевого объединения работодателей профессиональных оценщиков **Маргарита Власова**.

Соревнования проходили на спортивных объектах Горно-туристического центра ОАО «Газпром», многие из которых принимали Олимпийские игры 2014 года. Арбитрами стали профессиональные судьи с большим опытом работы.

Помимо спортивной, была предусмотрена и образовательная программа. В рамках Спартакиады состоялся межотраслевой

форум. На нем обсуждались вопросы управления стоимостью в условиях нестабильного рынка, актуальные проблемы оценочной деятельности. По итогам оценщики прошли тестирование и получили квалификационные аттестаты.

Закрытие Спартакиады было организовано в формате коктейльной вечеринки. Уезжать было грустно. Но уже летом оценщики встретятся на спортивных аренах вновь. **И**

Какое впечатление произвела на вас Спартакиада? Что больше всего запомнилось?

Я участвую в Спартакиаде уже второй раз и восхищена уровнем организации этого мероприятия: все четко, профессионально, интересно – на высшем уровне.

Больше всего меня впечатлили новые знакомства, среди оценщиков так много интересных, спортивных, всесторонне развитых людей. Именно такие мероприятия позволяют открыть человека с новой стороны и показать, на что он способен.

Что хотели бы пожелать читателям журнала?

Всегда смотреть вперед, верить в лучшее и заниматься спортом.

Даниил СЛУЦКИЙ

Генеральный директор оценочной компании «ОБИКС», издатель журнала «Ипотека и кредит»



Какие впечатления остались от Спартакиады?

Золотая медаль по конькобежному спорту, бронзовые медали – по волейболу и биатлону. Это мои результаты. Кажется, неплохие. Они стали гораздо выше, чем были в сентябре, во время проведения первой Спартакиады.

Но хочу заметить, что это не только мой успех и прогресс. Заметно вырос и уровень проведения мероприятия. Спасибо АРМО и Елене Владимировне Петровской.

Представляете, что будет через 2–3 года, какого уровня достигнет Спартакиада, если будет развиваться таким же темпами!

Считаю, что Спартакиада оценщиков проходит в очень удачном формате. С одной стороны, люди могут посетить образовательные семинары и повысить свой профессиональный уровень. А кроме того, позаниматься спортом, неформально пообщаться друг с другом.



Александра КОРОЛЕВА

Генеральный директор ООО «Агентство оценки «Северная столица»



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «ИННОВАЦИИ И РАЗВИТИЕ» INTERNATIONAL FORUM «INNOVATIONS AND DEVELOPMENT»



28 апреля 2015 года в «Президент-отеле» в Москве состоялась XXXIII научная конференция, организованная Международным форумом «Инновации и Развитие». В ней приняли участие руководители, педагоги и ведущие специалисты из различных регионов Российской Федерации.

С вступительным приветственным словом к участникам обратился почетный профессор Московского института предпринимательства и права, государственный советник Российской Федерации 2 класса, обладатель почетного звания «Соратник Президента России» **Владимир Леонидович Шайзаков**.

На пленарном заседании выступили сопредседатель, доктор медицинских

наук, гранд-доктор философии, академик РАН, лауреат Международной Гузи премии мира в области физики **Борис Александрович Астафьев** с докладом по теме «Рифы и мировоззренческие паруса образования»; народная артистка России, ведущая актриса Московского художественного театра имени Антона Павловича Чехова **Ирина Петровна Мирошниченко**;

летчик-космонавт СССР, дважды Герой Советского Союза **Борис Валентинович Вольнов**.

На конференции с докладами-презентациями выступили:

- начальник ФГБУ «Сакский военный клинический санаторий имени Пирогова» Министерства обороны Российской Федерации **Игорь Александрович Довгань** с докладом о работе старейшего в стране военного санатория, в стенах которого прошли комплексное лечение более 8 тысяч военнослужащих, получивших боевые ранения во время выполнения интернационального долга;
- генеральный директор ООО «Транстрейд» (г. Комсомольск-на-Амуре) **Елена Владимировна Трохова** с докладом «Российский инновационный программный комплекс, интернет-ресурс УСПК «Кристалл»;
- генеральный директор ООО «Жилищно-коммунальное хозяйство Новое Ступино» (с. Верзилово, Ступинский р-н Московской



обл.) **Светлана Викторовна Рахтеенко** с докладом «Жилищно-коммунальные проблемы», в котором освещались решения данных задач в ЖК «Новое Ступино»;

- генеральный директор ЗАО НПК «Геозлектроника сервис» **Иван Федорович Попов**;
- главный врач ООО «Поколение НЕКСТ», врач гинеколог-репродуктолог, кандидат медицинских наук **Лейла Бароновна Киндарова** с докладом «Новшества в репродукции»;
- генеральный директор, врач-психотерапевт Медицинской клиники инновационных технологий «Преобразование» (г. Ставрополь) **Лариса Васильевна Ситникова** с докладом «Инновации в психотерапии при лечении психосоматики снижения веса и курения»;
- заместитель директора МБОУ лицей №66 города Липецка **Елена Анатольевна Ставила** с докладом «Социальное проектирование как способ формирования экологической этики участников образовательного процесса»;
- заместитель генерального директора ОАО «БлэкХос» **Дмитрий Александрович Трошков**;
- директор МОУ Средняя общеобразовательная школа №157 (г. Уфа, Республика Башкортостан) **Лилия Рифовна Ракаева**;
- заведующий МАДОУ города Реутов «Детский сад комбинированного вида №5 «Аленький цветочек» **Наталья Алексеевна Мачульская** с докладом «Вариативные модели деятельности ДОО с детьми раннего возраста.

Руководство и Оргкомитет Форума выражают сердечную благодарность всем участникам конференции за проявленный интерес и активное участие в ее работе.



Международный форум «Инновации и Развитие» проводит ежегодный Всероссийский конкурс «100 лучших предприятий и организаций России-2015».

Общие положения

- 1.1. Настоящее положение определяет порядок организации и проведения Всероссийского конкурса «100 лучших предприятий и организаций России». Конкурс учрежден с целью поощрения достижений в инновации и развитии предприятий и организаций Российской Федерации.
- 1.2. Конкурс проводится в целях содействия развитию предприятий и организаций России, повышению эффективности и качества их работы, росту квалификации и профессионализма руководителей и специалистов предприятий и организаций Российской Федерации.
- 1.3. Участниками Конкурса являются организации и предприятия, администрации субъектов Российской Федерации, образовательные учреждения, осуществляющие подготовку кадров для предприятий и организаций, учреждения науки,

журналисты и средства массовой информации.

- 1.4. Лауреатам Конкурса вручается Диплом лауреата и Памятная статуэтка Конкурса. Лауреаты Конкурса получают право на использование логотипа Конкурса в рекламно-информационных целях в течение одного года.

Подведение итогов Конкурса и награждение лауреатов проходит в торжественной обстановке с участием видных государственных и общественных деятелей в рамках конференций Международного Форума «Инновации и Развитие», проводимых согласно плану мероприятий в течение года.

XXXIV Конференция Международного форума «Инновации и Развитие» состоится 25 июня 2015 года в гостиничном комплексе «Президент-Отель» по адресу: г. Москва, ул. Б. Якиманка, 24.

К выступлению в рамках Форума приглашаются представители профильных организаций. Тему и основные тезисы выступлений необходимо заранее предоставить в Организационный Совет Международного форума «Инновации и Развитие».

Более подробную информацию о Всероссийском конкурсе «100 лучших предприятий и организаций России-2015», а также форму анкеты-заявки на участие вы можете получить на нашем официальном сайте: www.forum-id.info Тел.: (495) 607-36-62, 607-35-72. E-mail: forum-id@mail.ru



Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования
Гид по ипотеке					
 <p>ПАО АКБ «Балтика» 8 (495) 984-55-55 — для Москвы, 8 (800) 100-4-555 — для регионов, (звонок бесплатный). www.baltica.ru</p>	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
	Новостройка – плавающая ставка	Рубли	300 000-20 000 000	От 16%	От 1 года до 30 лет
	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	300 000-8 000 000	12%	От 1 года до 30 лет
 <p>АО «Банк Жилищного Финансирования» 8 (800) 555-00-268, 8 (495) 772-75-20. www.bgfbank.ru</p>	«Ипотека БЖФ» — «Универсальный-найм» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 6 000 000	15,99%	От 1 года до 20 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Универсальный» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 6 000 000	15,99%	От 1 года до 20 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Экспресс» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 6 000 000	15,99%	От 1 года до 20 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Лайт» (покупка/под залог)	Рубли	Покупка от 450 000 до 6 000 000. Под залог от 450 000 до 5 000 000	15,99%	От 1 года до 20 лет
 <p>АО «ГЛОБЭКС» 8 (495) 745-96-05 www.globexbank.ru</p>	Вторичный рынок /аннуитетный или дифференцированный платеж. Покупка квартиры, комнаты, выкуп доли	Рубли	300 000-25 000 000	16,3%	3-30 лет
	Новостройка / Субсидированная ставка	Рубли	500 000-8 000 000	12%	3-30 лет
 <p>АКБ «ГОРОД» ЗАО, 8 (495) 710-29-07 www.bankgorod.ru</p>	Кредит «Экономный»	Рубли	Нет ограничений	От 14,25%	5-25 лет
	Кредит «Стандартный»	Рубли	Нет ограничений	От 14,50%	5-25 лет
 <p>ПАО «Банк ЗЕНИТ» 8 (495) 777-57-07, 8 (495) 937-07-37. www.zenit.ru info@zenit.ru</p>	Военная ипотека: ЖК SAMP0	Рубли	300-3 000 000	9 %	От 3 лет и до достижения военнослужащим возраста 45 лет
	Военная ипотека: первичный рынок	Рубли	300-2 300 000	11,5 %	
	Ипотечный кредит на квартиру в ЖК SAMP0	Рубли	300-8 000 000	10 % на этапе строительства 9,5 % после оформления права собственности	

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 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 20%	Без моратория, штрафов и комиссий	Условия по страхованию согласно Постановлению Правительства № 220 от 13.30.2015	Любые формы подтверждения дохода; решение о выдаче кредита по одному документу
Приобретение квартиры: покупка от 27%. При использовании средств материнского капитала на первый взнос по квартире первоначальный взнос может быть уменьшен на 10% (но не менее 20%). Приобретение жилого дома с земельным участком: первоначальный взнос 50%. Под залог имеющейся в собственности недвижимости, на любые цели: до 60% от стоимости квартиры; до 50% от стоимости жилого дома с земельным участком Приобретение квартиры: покупка от 37%. При использовании средств материнского капитала на первый взнос по квартире первоначальный взнос может быть уменьшен на 10% (но не менее 20%). Приобретение жилого дома с земельным участком: первоначальный взнос 50%. Под залог имеющейся в собственности недвижимости, на любые цели: до 60% от стоимости квартиры; до 50% от стоимости жилого дома с земельным участком	Нет ограничений	Нет	<ul style="list-style-type: none"> Компания-работодатель (заемщика) должна иметь официальный сайт и численность сотрудников не менее 50 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
	Нет ограничений	Нет	<ul style="list-style-type: none"> 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
	Нет ограничений	Нет	<ul style="list-style-type: none"> 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
Приобретение квартиры: первоначальный взнос от 50%. При использовании средств материнского капитала на первый взнос по квартире размер первоначального взноса может быть уменьшен на 10%. Под залог квартиры, на любые цели: до 50% от стоимости квартиры	Нет ограничений	Нет	<ul style="list-style-type: none"> Возможно подтверждение дохода заявительной формой (без справок с работы) Возможность использовать гос. субсидии, материнский капитал В залог принимается квартира третьих лиц При кредитовании (под залог имеющейся недвижимости) в объекте залога могут быть зарегистрированы третьи лица
20%	Без комиссий, моратория, штрафов. Уменьшается либо срок кредита, либо сумма платежа	Страхование имущественное Расходы, связанные со сделкой — оценка, регистрация, ячейка, пересчет денежных средств	
20%	Без комиссий, моратория, штрафов. Уменьшается либо срок кредита, либо сумма платежа	Страхование отсутствует Перевод на счет застройщика — 1500 руб.	
От 20%	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 20%	Нет ограничений	Дополнительная услуга от Банка: снижение процентной ставки до 1,5%	Приобретение квартиры на вторичном рынке. Возможность рассмотрения дохода по справке Банка
От 20%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Предоставляется только участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих
От 20%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Предоставляется только участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих
От 20%	Без ограничений	Комиссии по кредиту отсутствуют	Приобретение строящихся квартир в Жилом комплексе SAMPO www.s-a-m-p-o.ru

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования
 ЗАО «М БАНК» 8 (495) 787-38-38 www.mseb.ru	«Выгодный 5/7»	Рубли	От 600 000 без ограничения	От 15,25%	От 6 до 25 лет
	«Новостройка. Стандарт: квартира»	Рубли	От 300 000 до 8 000 000 (Москва), 7 100 000 (МО)	Для социальной категории граждан – от 10,9 до 12%. Для всех остальных – 12%.	От 3 до 30 лет
 ПАО «Промсвязьбанк» 8 800 555 20 20 http://www.psbank.ru	«Новостройка. Гос. программа»	Рубли	от 500 000 до 8 000 000	11,9% – на весь срок кредитования	от 36 до 300 мес.
 Росэнергобанк 8-800-200-02-12 www.rosenergobank.ru/	Социальная ипотека	Рубли	От 300 000 до 10 000 000	10,9-17,5%	От 3 до 30 лет
	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	От 300 000 до 8 000 000	12%	От 3 до 30 лет
	Стандартная ипотека	Рубли	От 300 000 до 10 000 000	17,4%	От 3 до 30 лет
 ПАО АКБ «Связь-Банк» www.sviaz-bank.ru 8 (495) 500-00-80, 8 800 500 00 80	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	До 8 000 000 (в Москве и Санкт-Петербурге), до 3 000 000 (в других регионах РФ)	11,9-12%	Не более 362 мес.
	Военная ипотека	Рубли	400 000-2 200 000	11%	3-20 лет (но не более периода времени, за который Заемщику исполнится 45 лет)
 ОАО «АКБ «Татфондбанк» 8 800 100 03 03, 8 (495) 665 09 91 www.tfb.ru	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	От 300 000 до 8 000 000	12%	От 36 до 240 мес.
	Стандартная ипотека	Рубли	От 300 000 до 50 000 000	15,49%	От 36 до 180 мес.
 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 300 000 до 15 000 000 по Москве (10 000 000 по Мос. обл.)	16,0-17,25% годовых ¹	От 3 до 20 лет (вкл.)
	Кредит на строящееся жилье	Рубли	От 300 000 до 15 000 000 по Москве (10 000 000 по Мос. обл.)	20,0-20,75% годовых. Если закладная будет выдана не позднее 1.10.2015, ставка составит 17,0% годовых, если после 01.10.2015 – ставка составит 19,5% годовых ¹	От 3 до 20 лет (вкл.)
 ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» ДУ ЗПИФ «Финам Кредитный» 8 (495) 796-93-88 www.fdu.ru	Кредитование под залог имеющегося недвижимого имущества	Рубли	От 1 000 000 до 20 000 000	От 26%. Процентная ставка зависит от срока кредитования и вида передаваемого в залог недвижимого имущества	От 3 до 15 лет
 ФОРАБАНК <small>Генеральная лицензия ЦБ РФ №1885</small> 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

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

Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
От 15%, при страховании ответственности. Возможно снижение первоначального взноса за счет семейного материнского капитала	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 страхования ответственности. Возможно снижение первоначального взноса за счет семейного материнского капитала	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 только по справке 2-НДФЛ
20-80%	Мораторий на досрочное погашение отсутствует. Минимальная сумма частичного досрочного погашения неограниченна.	Отсутствуют комиссии за выдачу кредита, ведение счета, досрочное погашение. Страхование осуществляется по желанию клиента. До оформления права собственности страхуется только здоровье и жизнь	В случае предоставления справки по форме банка ставка не увеличивается
От 10%	Допускается без штрафов, мораториев и минимальных сумм		Хотя бы один из заемщиков-залогодателей должен относиться к социальной категории граждан
От 20% до 70% рыночной стоимости жилья	Допускается без штрафов, мораториев и минимальных сумм		При первоначальном взносе менее 30% от рыночной стоимости жилья, обязательно страхование ответственности заемщика по кредитному договору
От 20% до 70% рыночной стоимости жилья	Допускается без штрафов и мораториев		При первоначальном взносе менее 30% от рыночной стоимости жилья, обязательно страхование ответственности заемщика по кредитному договору
20-90%	Без моратория на досрочное погашение	Имущественное страхование предмета залога, личное страхование заемщика	Приобретение жилой недвижимости: готовые или строящиеся жилые помещения, приобретаемые у юридического лица – застройщика (первого собственника помещения) по договору долевого участия, либо по договору купли-продажи (если объект уже построен и в наличии есть свидетельство о праве собственности)
20-90%	Без моратория на досрочное погашение	Обязательные виды страхования: имущественное страхование предмета залога (применимо после окончания строительства). Рекомендуемые виды страхования: личное страхование заемщика. Титульное страхование предмета залога (не требуется для построенного недвижимого имущества, приобретенного у юридического лица)	Военнослужащий – участник НИС (накопительно-ипотечной системы) может приобрести недвижимость с использованием ипотечного кредита через 3 года после вступления в НИС. Уплата первоначального взноса на приобретение жилой недвижимости, а также обслуживание кредита осуществляется ФГКУ «Росвоенипотека» за счет поступлений на именной накопительный счет военнослужащего
20%	Без моратория и комиссии	Отсутствуют	Отсутствуют
15%	Без моратория и комиссии	Отсутствуют	Отсутствуют
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
0%	Полное или частичное досрочное погашение возможно в любой момент по заявлению клиента, без комиссий и штрафов. Минимальная сумма для частичного-досрочного погашения – 100 000 руб.		1. Страхование: • риск утраты или повреждения предмета залога; • риск прекращения права собственности залогодателя на предмет залога (титульное страхование); • страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) – по желанию клиента. Страхование не является обязательным требованием. 2. Оценка объекта залога в оценочной компании, отвечающей требованиям компании (бесплатно). 3. Возможно рассмотрение неофициального дохода
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

ИНВЕСТИЦИИ

ГИД ПО ИНВЕСТИЦИЯМ



ВКЛАД В КАРМАНЕ:

как заработать на «пластике»



Можно ли с помощью банковской карты не только тратить, но и накапливать деньги? На этот вопрос банкиры отвечают утвердительно, предлагая так называемые доходные карты. Они сочетают преимущества обычного «пластика» и срочного вклада, что позволяет клиентам более эффективно использовать свои средства.

Большинство людей, желающих накопить деньги на крупную покупку, обучение детей, первоначальный взнос по ипотеке или другие цели, привыкли руководствоваться простым принципом. Каждую зарплату нужно разделить на две части: одну положить в кошелек, другую — в копилку. Кто-то в качестве копилки использует домашний сейф. Может быть, это и надежно, но не защищает деньги от инфляции и не приносит дохода. Гораздо эффективнее копить можно с помо-

щью банковского вклада: деньги здесь работают. Но вот доступ владельца к ним ограничен.

В последние годы в ассортименте банков появился продукт, который сочетает кошелек и копилку. Это доходные карты (ино-

суммы: просто за текущий месяц доход по карте выплачиваться не будет. Проценты могут начисляться как ежедневно, по фактическому остатку на карте, так и по среднемесячному или минимальному остатку за месяц. Соот-

ных до премиальных. Основную долю предложения составляют дебетовые карты (там, где размещены ваши собственные средства). Но есть и кредитные карты с опцией начисления процентов на остаток собственных средств, внесенных на карточный счет.

Если по карте определен неснижаемый порог в 10 тыс. рублей, то один раз допустив уменьшение суммы до 9999 рублей, дохода за текущий месяц вы уже не получите.

гда их называют сберегательными или накопительными). Здесь проценты начисляются на остаток средств на карточном счете. При этом держатель «пластика» может воспользоваться своими деньгами в любой момент без потери полученного дохода.

Основным требованием банка является поддержание в течение всего месяца минимального остатка на карте, например, 10 тыс. рублей. В таком случае на карточный счет ежемесячно зачисляются проценты в соответствии с условиями договора. Эти проценты не сгорят, даже если владелец нарушит правило неснижаемой

ответственно, сумма процентного дохода каждый месяц меняется.

Заместитель руководителя блока розничного бизнеса МТС Банка **Сергей Картаев** считает, что доходные карты будут очень популярны. Свой прогноз он объясняет тем, что этот продукт позволяет клиенту достичь одновременно нескольких финансовых целей. Доходность новых карт может достигать уровня ставок по банковским вкладам, при этом пользователи не ограничены в снятии и пополнении средств.

Доходные карты выпускают в любом классе — от электрон-

Остатки сладки

Как объясняет начальник центра сберегательных, расчетных и комиссионных продуктов ОТП Банка **Павел Нуждов**, эмитенты доходных карт обычно применяют дифференцированную шкалу процентных ставок.

Например, чем крупнее сумма на карте — тем более высокая процентная ставка может начисляться на остаток средств на карточном счете. По данным эксперта, сейчас ставки достигают 10-14% годовых при максимальных суммах, размещенных на карте. Впрочем, встречается и обратная зависимость: например, по карте МТС Банка «МТС Деньги» начисляется 13% годовых при остатке от 10 до 299 тыс. рублей и 8% годовых при остатке 300 тыс. рублей и выше.

Банк «Русский Стандарт» использует другую схему: процент по доходной карте зависит от ежемесячного оборота средств на счете. Если клиент в течение месяца совершает с помощью карты покупки на общую сумму более 30 тыс. рублей и поддерживает на счете остаток в размере от 30 тыс. рублей, доходность составит 12% годовых. Для клиентов с более скромными расходами доход-



ность карты снижается до 9% годовых.

Нередко денежное вознаграждение за хранение денег на карточном счете сочетается с другими приятными бонусами. Так, МТС Банк помимо начисляемых на остаток средств процентов дарит еще 1% на счет мобильного телефона клиента у оператора МТС. Банки «Русский Стандарт» и «Тинькофф» к доходам по карте добавляют кэшбэк за покупки. Иногда дополнительным бонусом становится бесплатная или льготная страховка — обычно туристическая. Кроме того, большинство доходных карт одновременно с прочими опциями позволяют владельцу рассчитывать на небольшой дисконт в партнерских сетях.

В поисках лучшего

Если, заинтересовавшись преимуществами доходных карт, вы уже сравниваете предложения банков, не забудьте учесть при выборе несколько основных параметров.

Прежде всего поймите, какая карта вам нужна — обычная дебетовая, дебетовая с овердрафтом или кредитная.

Вслед за этим клиенты, как правило, обращают внимание на доходность карты. Однако выложенные в интернете рейтинги подобных предложений, которые составлены в соответствии с уровнем заявленной банком процентной ставки, могут оказаться плохими помощниками. Дело в том, что реальная доходность карты далеко не всегда равна декларируемой.



Рассмотрим в качестве примера две «золотые» карты: Банка 1 с доходностью 9% годовых и Банка 2 с доходностью 7% годовых (обе ставки действуют при неснижаемом остатке в 30 тыс. рублей). Предположим, что клиент в течение всего года будет поддерживать на карте остаток на уровне 40 тыс. рублей. Тогда по карте с доходностью 9% за год он получит прибыль в размере 3,6 тыс. рублей, а при доходности 7% прирост составит лишь 2,8 тыс. рублей. Однако первая карта предполагает ежегодную плату за обслуживание в размере 2,5 тыс. рублей, тогда как вторая обслуживается в течение первого года бесплатно. Если учесть эти траты, то окажется, что карта с более низкой доходностью более выгодная: чистый доход здесь составит 2,8 тыс. рублей против 1,1 тыс. рублей по первой карте.

Кроме того, доход по карте зависит от размера сумм, которые вы будете хранить на ней, интенсивности оборота, а также различных платежей и комиссий, взимаемых банком за выпуск карты, ее обслуживание и предоставление дополнительных услуг. Например, если банк берет комиссию за снятие наличных по доходной карте даже в собственных пунктах выдачи наличных, а человек не привык расплачиваться безналom, то для него такие условия снизят доходность продукта до минимума.

Не секрет, что некоторые банки, одной рукой щедро одаривающие пользователей доходных карт, другой рукой собирают всевозможные комиссии, но уже без широкой огласки. Однако даже такие предложения могут оказаться выгодными: если кли-

Доля россиян, оплачивающих интернет-покупки банковской картой, за два года выросла с 41 до 64%.



ент в курсе всех платных услуг и аккуратно избегает их, используя карту в основном для оплаты покупок в магазинах и через интернет, ее реальная доходность может оказаться максимально близкой к заявленной.

Еще один важный момент — это порядок начисления процентов.

Обратите внимание, ежедневно или ежемесячно начисляет банк доход по карте. Если ежемесячно, то на какой остаток — на средний или на минимальный за месяц. Оптимальной является схема ежедневного начисления на фактический остаток на карте. Если проценты начисляются по итогам месяца на основании наименьшего остатка, то это заведомо проигрышная схема для клиента. Очевидно, что в течение месяца уровень средств на карте может снижаться до минимума. Так вот, именно с этого

минимума и будет начислен доход — чисто символический.

Также нужно внимательно изучить условия, при которых банк не выплачивает проценты: например, при несоблюдении установленного неснижаемого уровня средств на счету. Если по карте определен неснижаемый порог в 10 тыс. рублей, то, один раз допустив уменьшение суммы до 9999 рублей, дохода за текущий месяц вы уже не получите.

Выбирая доходный «пластик», важно обращать внимание и на основные характеристики банка-эмитента: уровень инфраструктуры (прежде всего количество и удобство расположения филиалов, банкоматов и пунктов выдачи наличных; наличие мобильных и онлайн-сервисов), историю работы и репутацию, объем активов и позиции в различных банковских рейтингах. Относя деньги в банк — не важно, на депозит или на карту, — стоит внимательно изучить всю информацию о нем, размещенную в официальных источниках и на форумах пользователей, чтобы не оказаться связанным с потенциальным банкротом.

Карта или вклад

Многие справедливо заметят, что сегодня ставки по рублевым депозитам зачастую гораздо выше процентов, предлагаемых по картам. При этом на 3-4 десятка предложений по доходному пластику приходится сотни вариантов депозитов в самых разных банках. Таким образом, депозиты выигрывают у карт и



Сергей КАРТАЕВ

Заместитель руководителя блока розничного бизнеса МТС Банка

Для достижения каких финансовых целей подходят доходные карты?

Доходные банковские карты — это отличный выбор и в качестве основного платежного инструмента, и в качестве зарплатной карты. По ним начисляется высокая доходность, и у клиента нет сожаления о том, что деньги на карте «не работают». При этом нет необходимости изымать все деньги из оборота на длительный срок и открывать вклад. Планы могут поменяться — учеба, отдых, ремонт, крупные покупки и другие события не всегда планируются заранее. Деньги на карте доступны в любой момент, доходность на остаток начисляется ежемесячно, и вы ничего не теряете, решив потратить значительную сумму. При досрочном же закрытии вклада в большинстве случаев накопленный доход выплачен не будет.

по доходности, и по возможностям выбора.

В действительности однозначного ответа на вопрос о том, что выгоднее: доходная карта или срочный вклад — не существует. Предпочтения здесь зависят от финансовых целей человека.

На сегодняшний день максимальные ставки по вкладам в пятидесяти крупнейших банках достигают 16-17% годовых, однако, как правило, это депозиты с минимальным набором опций — непополняемые и без возможности частичного снятия. Такой вариант подходит тем, кто готов убрать накопления «в долгий ящик» и при этом располагает достаточными свободными средствами, чтобы не снимать сбережения с вклада в случае непредвиденных трат.

Основным преимуществом доходных карт является то, что их владельцы могут распоряжаться средствами на счете по собственному усмотрению — пополнять, снимать полностью или частично, совершать безналичные переводы и оплачивать покупки — и при этом сохранять полученный за предыдущие месяцы доход. Если сопоставить доходность по таким картам со ставками по вкладам с максимальным набором опций (в среднем 8-12% годовых), то окажется, что разницы практически нет. Более того, пользоваться средствами на карте очень удобно: ваши деньги постоянно работают на вас, принося доход, при этом вы можете расплачиваться ими, не теряя прибыль.

Чем удобны доходные карты?

Доходная карта удобна тем, что деньги всегда под рукой и ежемесячно начисляемые проценты не сгорают, если вы захотите частично или полностью снять средства с вашей карты.

Предположим, 1 июня вы оформили доходную карту с начислением 10% годовых на остаток средств на карте и положили на счет 150 тыс. рублей. 10 июля вы сняли все деньги с карты, при этом вы не потеряете проценты, полученные за июнь, в размере 1250 рублей. В итоге не только можете пользоваться своими деньгами по вашему усмотрению, но и зарабатывать на них.



Павел НУЖДОВ

Начальник центра сберегательных, расчетных и комиссионных продуктов ОТП Банка

Часто держателю доходной карты предоставляется возможность заключить соглашение о регулярном переводе средств с зарплатного счета на счет карты. Как только работодатель начисляет зарплату, она перенаправляется на карточный счет и на нее начинают начислять проценты.

Прибыль клиента от начисленных на остаток по карте процентов облагается налогом. Но, как уточняет заместитель председателя правления банка Агропромкредит **Павел Ильин**, в случае с накопительными картами действует то же правило, что и для банковских вкладов: налогом не облагается доход по ставке ниже 18,25% годовых. На сегодняшний день уровень доходности карт таков, что платить налоги не придется.

Что касается безопасности средств, то, как и на депозите, на карточном счете они защищены системой страхования вкладов. То есть сумму в пределах 1 млн

400 тыс. рублей гарантированно вернут держателю карты в случае отзыва лицензии у банка.

Правда, сторонники депозитов возразят, что держателей карт поджидают опасности другого рода — случайные двойные списания за одну покупку и различные мошеннические схемы. Эта угроза, действительно, более чем реальна, поэтому держать все свои сбережения на доходной карте вряд ли разумно. Для снижения рисков можно воспользоваться программами страхования от мошенничества, которые сегодня предлагают многие банки.

Впрочем, депозит по-прежнему остается наиболее популярным средством долгосрочного хранения сбережений, а доходная карта позволяет извлечь максимум выгоды из ежемесячно расходуемых средств и краткосрочных накоплений. Поэтому эти два инструмента можно успешно сочетать. И

Татьяна Баурамтас

ЗОЛОТО:

ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ТЕРПЕЛИВЫХ



Вопреки расхожим представлениям инвестиции в вечный металл доступны не только миллионерам. Купить золото может любой человек. Это поможет ему сохранить и приумножить накопления. Но надо ли покидать тихую гавань банковских депозитов в погоне за драгоценными граммами?

Экономические кризисы заставляют людей переоценивать надежность своих сбережений. Например, до недавнего времени считалось, что на свободные средства лучше всего покупать недвижимость. Но сейчас мы видим, что квартиры не только не дорожают, но зачастую (особенно в регионах) дешевеют. Банковские вклады тоже оказываются не сильно прибыльными: даже 12-16% годовых не в состоянии спасти накопления от разогнавшейся инфляции.

По мнению эксперта-аналитика MFX Broker **Антон Краско**, достойным вариантом долгосрочных вложений являются инвестиции в золото. Как утверждает статистика, разведанных запасов золота хватит не больше чем на 20 лет. Если это действительно так, то его цена в долгосрочной перспективе будет только расти. По прогнозам руководителя аналитического отдела Romanov Capital **Павла Щипанова**, инвесторы, готовые подождать 10 и более лет, смогут извлечь из золота существенную выгоду. Есть ожидания относительно роста стоимости до 2 тыс. долларов за тройскую унцию (это примерно 31,1 грамма) с нынешних 1,2-1,3 тыс. долларов.

Но рассчитывать на быструю прибыль не нужно. Инвесторам в золото, особенно начинающим, в ближайшем будущем вряд ли удастся успешно играть на котировках.

«Золотая лихорадка», длившаяся с 2000 до конца 2012 года, во время которой цена золота прибавила более 620%, закончилась. «На сегодняшний день золото является маловостребованным активом для инвестиций», – констатирует Антон Краско. Потенциальных инвесторов отпугивает высокая волатильность золота (колебания в цене на ограниченном отрезке времени), так как это значительно увеличивает риски вложений.

В краткосрочной и среднесрочной перспективе золото сильно дорожать не будет. До конца второго квартала маловероятно превышение отметки в 1300 долларов за унцию. До кон-

ца года возможно достижение отметки 1450 долларов, но не более того.

Впрочем, временное проседание в цене короля металлов говорит лишь о том, что сейчас наступил благоприятный пери-

В краткосрочной и среднесрочной перспективе золото сильно дорожать не будет. Но временное проседание в цене короля металлов говорит о том, что сейчас наступил благоприятный период для долгосрочных вложений в этот актив.

од для долгосрочных вложений в золото.

Сколько вешать в граммах?

Эксперт Института финансового планирования **Саида Сулейманова** назвала несколько возможностей вложений в драгоценные металлы. Во-первых, это приобретение слитков или инвестиционных монет. Во-вторых, виртуальное владение активом: открытие обезличенных металлических счетов.

Не надо покупать золото на все имеющиеся средства, так как этот вид инвестиций предполагает их долгосрочный характер. На это стоит тратить лишь те средства, которые абсолютно точно не понадобятся вам в обозримом будущем. Саида Сулейманова предлагает переводить в золото не более 10% от общего объема инвестиционного портфеля.

Не менее ответственная задача – выбрать подходящую форму инвестиции в желтый металл. Многим людям больше импонирует покупка чего-то осязаемого: монет, слитков, чем перевод денег в виртуальные золотые

граммы ОМС. Действительно, когда дома в сейфе лежит золотой слиток, можно ощущать себя независимым от какого бы то ни было банка, который в один прекрасный момент может лишиться лицензии.

Купить золотые слитки и инвестиционные моменты можно в банке. Банки обычно предлагают слитки массой от 1 до 1000 граммов. Самый маленький слиток в Сбербанке стоит около 2,5 тыс. рублей. Порог входа на рынок золотых инвестиционных монет другой: тот же Сбербанк продает монеты за 20,5 тыс. рублей и выше.

Вложения в физический металл – не самый прибыльный вариант инвестиций в золото и к тому же неудобный. «В случае приобретения слитков и монет у инвестора возникает обязанность уплатить НДС в размере 18% и обеспечить их сохранность», – предупреждает Саида Сулейманова. Таким образом, при покупке физического металла инвестор автоматически уходит в минус на 18% и ему остается лишь надеяться на повышение котировок в будущем, чтобы как минимум компенсировать уплату налога. Кроме того, за выдачу золота банки, как правило, взимают комиссию: от 0,1 до 10% стоимости.

Уплаты НДС можно избежать, если не получать приобретенное

золото на руки, а оставить его в банке на хранение. Правда, за это придется платить 300-400 рублей в месяц.

Большой удар по доходности подобных инвестиций наносит устанавливаемый банком спред – разница между ценой продажи и покупки золота. Получение прибыли возможно только при обратной продаже слитка или монет банку, но именно в этот момент клиент теряет значительную часть дохода. Например, в Сбербанке согласно тарифам, актуальным на момент написания статьи, золотой слиток весом 5 граммов продается по цене 12 272 рубля, а выкупается обратно при условии отличного состояния всего лишь за 9120 рублей. Впрочем, если этот слиток был куплен 10-15 лет назад и за это время многократно вырос в цене, то его владелец все равно не останется внакладе.

С монетами ситуация еще сложнее, так как при обратном выкупе учитывается не только номинальная стоимость металла, но и ценность изделия. Так что инвестиции в коллекционные золотые монеты могут оказаться выгодными только для опытных специалистов в этой сфере.

Расходов на хранение при покупке физического металла, скорее всего, не избежать. Дело даже не в уплате НДС, а в обеспечении сохранности приобретаемых монет или слитков. Не все банки осуществляют обратный выкуп проданного золота, а те, кто готов приобрести золото у физлица, уделяют большое внимание состоянию слитков, монет и сопутствующей документации, в том числе относительно условий хранения. Если клиент может подтвердить, что в течение всего срока владения слитком

он хранил его в банке, то вероятность повреждения или подмены практически исключена. Соответственно, можно рассчитывать на обратный выкуп по максимально возможной цене.

Золото виртуальное – прибыль реальная

Саида Сулейманова рекомендует начинать инвестиции в золото с открытия обезличенного металлического счета. Это счет, на котором отражается принадлежащий клиенту драгоценный металл в граммах.

Оптимальной стартовой суммой является эквивалент стоимости 10 граммов золота, то есть порядка 25-30 тыс. рублей. Хотя начать инвестировать могут люди с любыми накоплениями – нижний порог по «золотым» ОМС находится на уровне стоимости 0,1 грамма.

Для того чтобы открыть ОМС, необязательно ехать в банк: зачастую вложить деньги в золотые граммы можно через систему онлайн-банкинга.

Руководитель направления внедрения персонального финансового планирования банка «БКС Премьер» **Сергей Дейнека** считает ОМС не только удобным, но и прибыльным вариантом инвестиций в драгметаллы.

Обезличенные металлические счета делятся на два вида, что немаловажно для определения доходности. Первый – ОМС «до востребования». Здесь прибыль определяется изменением цены на металл без начисления процентного дохода. Вкладчик может закрыть счет в любое время.



Если цена золота выросла – вы в плюсе, если понизилась – в минусе.

Второй вид – «срочные» ОМС. В этом случае счет открывается на определенный срок, и доход формируется не только из-за возможного роста цен на драгоценный металл, но и за счет процентов, которые банк начисляет на текущий рублевый счет. Правда, средний уровень ставок невысок: 0,5-2% годовых. При закрытии ОМС раньше установленного срока инвестор лишается процентов.

Доходность ОМС выгодно отличает их от банковских депозитов. По данным Саиды Сулеймановой, сейчас она находится на уровне 30% годовых. Впрочем, ее значение зависит от конъюнктуры на рынке драгметаллов в конкретный момент времени. Например, инвестор, внесший 1 января 2014 года 300 тыс. рублей на золотой ОМС в Сбербанке и закрывший счет 1 января 2015 года, получил прибыль в размере 59 909 рублей. Закрой он счет на пару дней раньше, и прирост был бы в два раза больше – 129 163 рубля.

Важное преимущество ОМС заключается в том, что клиент не должен платить НДС и заботиться о хранении золота (так как металл приобретается виртуально, на руки его человек не получает).

Пан или пропал

Сергей Дейнека считает, что золото – это актив с умеренным уровнем риска. Но не надо недооценивать и возможности негативного сценария.



Основная угроза инвестиций в золото – то, что оно может подешеветь. Этот риск невелик. По крайней мере, те, кто не торопится продавать свои слитки, наверняка дождутся периода роста цен. Но если у владельца драгметалла возникнет срочная необходимость в деньгах и ему придется оперативно реализовать золото? Тогда риск остаться в убытке вполне реален: экстренная продажа может принести на период снижения стоимости.

У тех, кто предпочитает физический металл и хранит его дома, возникает риск утраты в результате кражи, подмены. Кроме того, всегда существует гипотетическая опасность столкнуться с подделкой (впрочем, при покупке золота в банке это маловероятно).

Владельцам ОМС придется тревожиться по другой причине: обезличенные метал-

лические счета по закону не попадают под защиту системы страхования вкладов. Это означает, что к выбору банка стоит подойти максимально осторожно. Саида Сулейманова советует начинающим инвесторам ориентироваться на крупнейшие банки (ТОП-10 по активам).

Подсчитывая будущую прибыль, не стоит упускать из виду факторы, снижающие доходность ОМС. Среди них спреда банка между ценой продажи и покупки золота, возможные комиссии и налоги. Налог с дохода от продажи золота составляет 13%. Помните, что банк здесь не является налоговым агентом, то есть подать декларацию и уплатить налог инвестор обязан самостоятельно. Если металл находился в собственности более трех лет, то платить этот налог не нужно. **И**

Татьяна Баурамтас

XIII Международный банковский форум «Банки России - XXI век»

XIII International banking forum "Banks of Russia - XXI century"

September 2 - 5, Sochi

2 - 5 сентября, г. Сочи

Radisson Blu Paradise Resort & Spa



XVII Банковская конференция

"Финансовые рынки и экономический рост:
Россия и международная практика"

XVII Banking conference

"Financial markets and economic growth:
Russia and international practice"

Генеральный спонсор



Партнер-спонсор
регистрации



Спонсор футбольного
турнира



Генеральный
медиапартнер



(495)785-2993; 785-2988
cpk@asros.ru; mts@asros.ru;
kmd@asros.ru; kv@asros.ru
www.asros.ru