

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

журнал важных решений

№ 5 (48) ноябрь-декабрь 2015

С Новым годом и Рождеством!





ОБИКС

10 лет с вами!

МЫ ОЦЕНИВАЕМ:

БИЗНЕС

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗЕМЛЮ

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

ПРОЧИЕ АКТИВЫ

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



СОДЕРЖАНИЕ

ОТ ИЗДАТЕЛЯ.....2

ИПОТЕКА

Заместитель Председателя
Правления Связь-Банка
(группа Внешэкономбанка)

Ольга ОЛЕЙНИК:

«Рынок ипотеки скоро
начнет восстанавливаться»4

Директор по развитию
«Столичной залоговой компании»

Дмитрий ПАНКРАТОВ:

«Брать кредит
под залог недвижимости –
безопасно»8

СОБЫТИЯ3; 14; 15

ВОПРОС-ОТВЕТ7

ИНТЕРКРЕДИТ

Заграничная прописка:

в каких странах выгодно
покупать жилье?10

ГИД ПО КРЕДИТАМ16

СПЕЦПРОЕКТ «ИНВЕСТИЦИИ»

Вклады:

ищем выгоду1

Сколько стоит счастье:

как накопить на мечту?5

Детские финансы:

инструкция по применению9

Дневник

Елены Портмоне.....12

ЖУРНАЛ **ИПОТЕКА И КРЕДИТ**

№5 (48), ноябрь-декабрь, 2015

Генеральный директор, издатель
Даниил Слуцкий

Главный редактор Софья Ручко

Коммерческий директор Андрей Злобин

Обозреватели Татьяна Баирампас,
Дарья Гетманова, Андрей Злобин,
Владимир Маничев

Верстка Александр Замаев

Корректор Инна Кроль

Фото Даниил Слуцкий, shutterstock

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

Сайт: ipocred.ru

Тел. /факс: 8 (495) 380-11-38,
8 (495) 411-22-14.

Размещение рекламы: info@ipocred.ru.

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

Тираж 25 000 экз.

Отпечатано в ООО «Вива-Стар».

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

Учредитель ООО «ОБИКС».



Дорогие читатели!

Вот и заканчивается еще один год. Он был непростым. Мы начали жить в другой экономической реальности. Нельзя сказать, что мы уже адаптировались к ней, но поняли, что скорого возврата к прошлому с высокими ценами на нефть, профицитным бюджетом, относительно низкой инфляцией уже не будет.

Это не значит, что мы будем жить плохо.

Просто во многом это будет как-то иначе. Как именно – зависит от вас. От ваших возможностей, способностей, стремлений, мыслей.

Я желаю вам в новом году больше приобретений, открытий, стабильности. Берегите себя и своих близких.

С уважением,
Даниил Слуцкий,
издатель журнала «Ипотека и кредит»



11.02-12.02.2016

Москва, Россия

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Эффективное взыскание в условиях законодательных изменений и макроэкономического давления

Наталья Азарова
+420 226239738 Tel marketing@msbevent.com www.msbevent.com

Николай Журавлев: «Регулятор предельно честен в принимаемых мерах»

Заместитель председателя Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам Николай Журавлев принял участие во встрече банковского сообщества с руководством Центрального банка. Она была посвящена вопросам регулирования деятельности кредитных организаций.

К мероприятию было подготовлено много вопросов, большую их часть посвятили проблемам надзора в сфере банковской деятельности, денежно-кредитной политики, развития национальной платежной системы. Участники также обсудили динамику курса национальной валюты и развития финансового сектора.

Выступающие отметили рост кредитования в корпоративном секторе за

прошедший месяц. Прибыль банков увеличилась и составила 192 млрд рублей.

В своих выступлениях представители Банка России обратили внимание на масштабные фальсификации банковских отчетностей и наложенные ограничения на ряд кредитных организаций по приему средств населения во вклады. Чиновники рассказали о мерах в отношении нарушителей ограничений полной стоимости кредитов и планах

по внедрению механизма принудительного использования средств кредиторов для решения проблем неустойчивых банков.

«Банковский рынок, особенно в рамках текущих экономических реалий, чутко реагирует на все изменения регулятивных мер Центрального банка», — отметил Николай Журавлев. В частности, указал сенатор, много опасений у представителей банковского сообщества вызвало внедрение международных базельских стандартов.

«Сегодняшняя встреча показала, что регулятор предельно честен в принимаемых мерах. Центральный банк справедливо и беспристрастно подходит к оценке банковской деятельности. Он готов к диалогу. Для снижения рисков параллельной банковской системы нужно совершенствовать механизм защиты прав потребителей», — подчеркнул Журавлев. И

Организатор:



Генеральный информационный партнер:

Коммерсантъ

Информационный правовой партнер:



XIV Ежегодная конференция

ЛИЗИНГ В РОССИИ – 2015

2 декабря 2015 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- Неизбежность перемен: кризисное реструктурирование рынка лизинга.
- Как добиться развития на сокращающемся рынке?
- Стратегия и тактика компаний по выходу из рецессии.

Аналитической базой конференции станет исследование рынка лизинга по итогам 9 месяцев 2015 года, включающее прогноз развития рынка в условиях сокращения объемов фондирования и снижения рентабельности лизингового бизнеса.

www.raexpert.ru

На правах рекламы 16+

Руководитель проекта – Дина Жиенбекова
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1824), dzhienbekova@raexpert.ru

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

Ольга ОЛЕЙНИК: «Рынок ипотеки скоро начнет восстанавливаться»



Чем выгодна ипотека с государственной поддержкой? Каким будет кредитный рынок в новом году? На эти и другие вопросы в интервью журналу «Ипотека и кредит» ответила Заместитель Председателя Правления Связь-Банка (группа Внешэкономбанка) Ольга ОЛЕЙНИК.

– Весной 2015 года правительство запустило программу льготного ипотечного кредитования. По программе заемщики могут получить кредит на покупку строящегося жилья по более низким ставкам – максимум 12% годовых. По Вашим ощущениям, программа с господдержкой оказала серьезное влияние на рынок ипотеки?

– Безусловно. В этом году четверть всех квартир приобрели по программе «Ипотека с господдержкой». Во-первых, недвижимость на первичном рынке очень востребована. Во-вторых, ставки по госпрограмме – выгодные. К тому же, во второй половине года Связь-Банк снизил процентную ставку до уровня 11,4, что также отразилось на спросе со стороны клиентов.

– Связь-Банк присоединился к этой программе. Сколько ипотечных кредитов по ней уже выдали?

– Связь-Банк одним из первых банков стал участвовать в программе господдержки. Это помогло нам снизить ставки по жилищным кредитам и привлечь новых заемщиков. К концу декабря 2015 года объем выданных кредитов по программе

«Ипотека с господдержкой» в Связь-Банке достиг 8 млрд рублей. Больше половины всех кредитов мы выдали именно по этой программе. Большим спросом «Ипотека с господдержкой» пользовалась в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Калининграде, Воронеже, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Кемерово, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде и других городах.

Проценты здесь – на фоне подорожавшей из-за кризиса ипотеки – действительно, выгодные. Минимальная ставка по программе Связь-Банка – 11,4%. Максимальная – не намного выше: всего 11,6%.

– От чего зависит ставка?

– Как и в классических программах Банка, процентная ставка по ипотеке с господдержкой зависит от размера первоначального взноса: чем он выше, тем ниже ставка. Это не случайно. То, что заемщик смог накопить существенную сумму на покупку квартиры, является своего рода гарантом его платежеспособности. Кроме того, если вдруг эту недвижимость придется продать, то риск потерять деньги для банка сводится к минимуму.

Также на размер ставки влияет наличие страховки: то есть то, от каких рисков страхуется заемщик. По закону обязательным является только страхование приобретаемой квартиры. Но есть еще два рекомендуемых вида страхования – страхование права собственности (титула), а также жизни и здоровья заемщика. Это комплексное страхование защитит должника от возможных рисков и позволит снизить ставку по кредиту. Если же клиент не захочет воспользоваться этими двумя видами страховки, то процент по кредиту немного подрастет – на 1,5%.

– Какую сумму и на какой срок можно получить по программе льготной ипотеки?

– В Москве, Московской области и Санкт-Петербурге максимальная сумма кредита составляет 8 млн рублей. В других регионах – 3 млн рублей. Срок кредитования – до 30 лет.

– Наверное, многие погашают кредит досрочно?

– Да. Средний срок жизни ипотечного кредита составляет около 7-8 лет.

Досрочное погашение возможно в любое время, без каких-либо штрафных санкций. Это можно сделать как полностью, так и частично. В последнем случае пересматривается график платежей: либо с сокращением суммы ежемесячного платежа, либо с уменьшением срока кредитования. Часто заемщики досрочно возвращают кредит за счет государственных субсидий – например, за счет средств материнского капитала.

Хотя многие клиенты все же берут ипотечный кредит на максимально возможный срок. Это разумно. Ведь чем длиннее срок кредитования – тем меньше будет сумма ежемесячного платежа. А потом, при наличии финансовой возможности, всегда можно вернуть долг досрочно.

– Приведите примерный расчет платежей по программе субсидирования. Сколько каждый месяц будет платить заемщик?

– Например, если взять кредит в размере 1,8 млн рублей под 11,4% годовых на 15 лет, то размер ежемесячного платежа составит 20 913,12 рублей.

Если получить в банке более крупную сумму – 3 млн рублей под 11,4% годовых на 15 лет, то ежемесячно заемщик будет платить 34 855,20 рублей.

– По программе «Ипотека с господдержкой» можно получить кредит только на покупку новостроек – тех, которые аккредитованы банком. Изменились ли требования, которые Связь-Банк предъявляет к строительным компаниям?

– Почти нет. Связь-Банк повысил требования к застройщикам только в части предоставления финансовой отчетности. В целом же все осталось по-прежнему. Ведь наша кредитная политика и раньше была довольно консервативной. Так что как-то существенно менять подход к оценке строительных компаний Связь-Банку не пришлось.

– Кроме «Ипотеки с господдержкой» еще один востребованный продукт – это «Военная ипотека». Здесь тоже огромную роль играет государство. Благодаря участию в накопительно-ипотечной системе (НИС) военнослужащие могут получить кредит в банке и погашать его за счет взносов, сформированных в НИС. В 2015 году заемщики приобрели почти 30 тысяч квартир по программе «Военная ипотека». Связь-Банк активно выдает кредиты людям в погонах. Какие условия там действуют?

– Мы выдаем кредиты военнослужащим по сниженной ставке – 11% годовых, и она зафиксирована. Максимальная сумма кредита по этой программе составляет 2,2 млн рублей. А в следующем году мы планируем увеличить эту сумму до 2,7 или даже до 2,9 млн рублей.

– Каким должен быть первоначальный взнос?

– Не меньше 20% от стоимости приобретаемой недвижимости. В качестве первоначального взноса принимается сумма на накопительном счете военнослужащего, а также его собственные средства (при наличии).

– По «Военной ипотеке» купить можно не только новостройку, но и квартиру на вторичном рынке?

– Да. Но на практике большей популярностью у военнослужащих пользуется недвижимость на первичном рынке. Может быть, здесь свою роль играют и специальные акции, которые мы проводим с нашими партнерами-застройщиками.

Например, совместно с Группой компаний «Мортон» Связь-Банк предлагает программу



ипотечного кредитования с уникальной для рынка процентной ставкой – от 8% годовых в ряде строящихся объектов. По этой программе можно купить новостройки в Москве и Московской области. Совместные акции проводятся и в регионах. Мы запустили специальные программы с застройщиками в Кемерово. Здесь на первые годы кредитования ставка может быть снижена до 8,3-8,5%.

Сейчас Связь-Банком аккредитовано 80 новостроек в Москве и Подмоскowie и свыше 170 объектов по всей России. Так что выбор у заемщика есть.

– Мы говорили о специальных программах, которые поддерживает государство. А от классической ипотеки не собираетесь отказываться?

– Конечно, нет. У Связь-Банка много кредитных программ: на покупку квартир (новостроек и на вторичном рынке), апартаментов, лофтов, жилых домов, таунхаусов, земельных участков.

И процентные ставки сейчас довольно приемлемые – от 13,5%. Максимальный срок кредитования – 30 лет, а сумма кредита – до 30 млн рублей. При рассмотрении заявки мы учитываем не только доходы по справке 2-НДФЛ, но и по форме банка.

Ипотечный кредит могут получить люди в возрасте от 21 года до 65 лет. Общий трудовой стаж

заемщика должен быть не менее 1 года, а на последнем месте работы – от 4 месяцев.

– Кто чаще всего приходит в Связь-Банк за ипотекой? Какой портрет заемщика?

– Часто кредит берут люди в возрасте до 30 лет. Много молодых семей. Они, кроме программы «Ипотека с господдержкой», могут воспользоваться субсидированной ипотекой с участием материнского капитала. Это делает ежемесячные платежи по кредиту еще меньше.

– По Вашим прогнозам, что будет с ипотекой в следующем году?

– Я думаю, рынок начнет восстанавливаться. Да, в этом году объемы выдачи сократились. Многие люди просто находились в растерянности – они не понимали, что будет с их доходами дальше, и боялись брать кредиты. Кроме того, банки стали жестче отбирать заемщиков и поднимали проценты по кредитам.

Но сейчас ситуация постепенно меняется. Банки, в том числе благодаря государственным программам, стали снижать ставки (средняя процентная ставка на рынке сейчас составляет около 13%). Люди, у которых остро стоит квартирный вопрос, понимают, что откладывать его решение надолго не имеет смысла. Начало осени стало переломным моментом в поведении покупателей недвижимости. Риэлторы отмечают увеличение количества сделок купли-продажи. И ипотечный рынок уже почувствовал это.

Точно прогнозировать объемы выдач в 2016 году сейчас вряд ли кто-то сможет. Здесь, помимо прочего, большую роль будет играть экономическая и политическая ситуация не только в нашей стране, но и в мире.

Повысить спрос на ипотечные кредиты может помочь: снижение процентной ставки, уменьшение первоначального взноса, дополнительные гарантии со стороны государства в отношении застройщиков.

Не стоит забывать, что скоро на «арену выйдет» поколение потенциальных заемщиков по ипотеке. Молодежь начинает работать и зарабатывать, а дети – растут. Все они – наши потенциальные заемщики, которые в будущем станут активными потребителями финансовых услуг.

Беседовала Софья Ручко

Иногда людям, у которых уже есть ипотека, нужен еще один кредит (бывает, что и еще одна ипотека). Как здесь рассчитать свою финансовую нагрузку? Как совокупный размер платежей должен соотноситься с доходом заемщика? Может ли банк, который уже выдал ипотеку, пойти на более лояльные требования к такому «повторному» заемщику?



Сергей МАЗУРИК,
директор
департамента
ипотечного
кредитования
Росэнергобанка

Если у человека есть задолженность по ипотечному кредиту и при этом его обязательный ежемесячный платеж составляет чуть меньше половины среднего ежемесячного дохода, то в интересах клиента банк не будет повышать финансовую нагрузку на бюджет заемщика, выдавая ему дополнительный кредит. Как правило, финансовые организации не предоставляют должнику по ипотеке еще один ипотечный кредит, пока не будет погашен имеющийся долг.

Имеет ли смысл сейчас брать ипотеку на покупку недвижимости с инвестиционными целями? То есть для того, чтобы потом перепродать эту квартиру по дороже. Или ситуация на рынке недвижимости складывается таким образом, что говорить о каком-то серьезном росте цен не представляется возможным, и ипотеку стоит брать только для покупки квартиры, где будете жить сами?

Наум ЛИБКИНД,
руководитель розничного блока
московского филиала
ЗАО «Сургутнефтегазбанк»



Весь вопрос в том, по какой цене реализуется эта недвижимость. Если продавец дает хороший дисконт по отношению к рыночной цене – почему бы и нет? Другое дело, что сегодня трудно оценить размер приемлемого дисконта, позволяющего получить доход от последующей перепродажи (от сдачи в аренду получить приемлемую доходность сейчас маловероятно). В настоящее время цены на квартиры не растут, и их рост в обозримой перспективе не предвидится. Ликвидность рынка (особенно вторичного) уже не та, что была раньше. Вообще, сам рынок, наверное, уже ответил на этот вопрос: сейчас людей, покупающих жилье с инвестиционными целями в ипотеку, стало меньше. В основном заемщики приобретают жилье для использования по прямому назначению – для себя или для своих детей.

Правительство Москвы
— Диалог
с инвестором

VII семинар
9 ДЕКАБРЯ 2015
Swissotel Красные Холмы
dialogmoscow.ru

Организатор



Комитет города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства
www.invest.mos.ru

Соорганизаторы:



Партнеры:



Генеральный интернет-партнер



Генеральный информационный партнер



Дмитрий ПАНКРАТОВ: «Брать кредит под залог недвижимости – безопасно»



*Директор по развитию
«Столичной залоговой компании»
Дмитрий ПАНКРАТОВ в интервью
журналу «Ипотека и кредит»
рассказал о том, почему не надо
бояться брать кредиты под залог
недвижимости, чем удобно
рефинансирование и зачем нужны
кредитные брокеры.*

– Дмитрий, «Столичная залоговая компания» работает уже больше 10 лет. Какое основное направление ее деятельности?

– Мы занимаемся брокерским и юридическим сопровождением сделок по получению кредитов под залог недвижимости.

– Как происходит работа с клиентами?

– Мы работаем по «принципу одной встречи». То есть человеку достаточно прийти к нам офис один раз. Все остальное – заполнение анкеты, сбор справок и бумаг – делают наши специалисты. Потом заемщик встречается с ними только на подписании кредитного договора.

Специалисты компании сопровождают сделку на всех этапах. И потом, когда кредит уже получен, клиент сможет всегда позвонить своему менеджеру и прояснить интересующие вопросы.

– Кредиты под залог недвижимости – часто единственная возможность для человека решить свои финансовые задачи. Но насколько безопасно закладывать квартиру?

– Действительно, люди часто боятся, что таким образом они могут лишиться своего жилья. Так вот, это заблуждение. Оформление кредита под залог недвижимости не означает, что вы передаете ее в собственность кредитору.

«Столичная залоговая компания» работает на законных основаниях. Оформление залогового кредита происходит по Закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Там черным по белому написано, что «имущество, на которое установлена ипотека, остается у залогодателя». Более того, на правоустанавливающих документах на квартиру мы не делаем никаких отметок об обременении.

– А если во время обслуживания кредита появится необходимость продать недвижимость, это будет возможно сделать?

– Да. Но только вы должны будете, продав квартиру, рассчитаться с кредитором.

– Часто деньги нужны очень быстро. Сколько надо ждать, чтобы получить кредит в «Столичной залоговой компании»?

– Обычно от 10 дней до 2 недель. Но сейчас у нас есть специальная программа «Быстрые деньги». Здесь кредит выдается уже на следующий день после обращения.

– Какие программы в «Столичной залоговой компании» сейчас самые популярные?

– Самой популярной программой является кредитный продукт «Оптимальный». По нему можно получить кредит под 15,99% годовых без подтверждения доходов. Эта программа очень подходит для предпринимателей, которым требуются денежные средства для

открытия или развития своего бизнеса, а также для тех людей, которые нуждаются в рефинансировании кредитов.

– **Многим некомфортно долго быть заемщиком. Если человек захочет погасить кредит досрочно, это возможно?**

– Да, это можно сделать в любое время. Вернуть долг можно и полностью, и частично. В последнем случае уменьшается размер ежемесячного платежа или срок кредитования (в зависимости от того, как будет удобно заемщику).

– **Какие документы нужно предоставить для оформления кредита?**

– Нужен документ о праве собственности, паспорт, свидетельство о заключении брака и наличии детей (если есть), документы БТИ. Также потребуется выписка из домовой книги, копия финансово-лицевого счета.

– **Да, хлопотно.**

– Хлопотно, но не для заемщика. Все документы собирают сотрудники «Столичной залоговой компании». Причем бесплатно.

– **Какие требования к залоговой квартире предъявляются?**

– Особых требований нет – главное, чтобы недвижимость была в собственности. Также важно, чтобы дом, в котором расположена квартира, не находился в аварийном состоянии и не стоял в планах под снос – в основном это касается пятиэтажных хрущевок в Москве. Также мы не работаем с квартирами, расположенными дальше 100 км от МКАД. Ну и общее требование – чтобы в доме было более двух этажей.

– **Сейчас у многих заемщиков есть несколько кредитов. Для них «Столичная залоговая компания» предлагает программу рефинансирования. Каковы ее условия?**

– Эта программа называется «Консолидация». Заемщики могут объединить все имеющиеся у них кредиты в один и снизить ставку по нему.

При рефинансировании заемщику не нужно подтверждать свои доходы. Размер кредита – от 500 тыс. до 10 млн рублей. Он зависит от стоимости залоговой квартиры: может составлять не больше 60% от ее цены.

Кроме закредитованных должников, программа «Консолидация» удобна для валютных заемщиков. У них – из-за того, что рубль подешевел – платежи по кредитам выросли в разы. В нашей компании они могут перекредитоваться в рублях, чтобы обезопасить себя на будущее от валютных колебаний и продолжить обслуживать ипотеку в нормальном режиме.

Взять кредит можно на срок до 20 лет. Так что ежемесячные платежи будут не очень высокими.

– **Какие акции действуют сейчас в «Столичной залоговой компании»?**

– Есть акция «Оформление кредита за наш счет». При получении кредита под залог недвижимости всегда существуют расходы, которые связаны с его оформлением. Это оценка недвижимости, регистрация договора залога в Росреестре, оплата услуг нотариуса и т.д. В итоге набегает примерно 22 тыс. рублей для Москвы и 30 тыс. для Московской области. Так вот, при оформлении кредита на сумму от 4 млн рублей эти расходы оплачиваем мы сами. 



Столичная залоговая компания
компания практического содействия

**Кредиты под залог
недвижимости**

- ▶ Без справок о доходах
- ▶ Без выписки зарегистрированных
- ▶ Рассматриваем плохую кредитную историю
- ▶ Рефинансирование потребительских кредитов
- ▶ Документы собираем сами – это бесплатно
- ▶ Решение за один день
- ▶ Вероятность одобрения 99%



Москва, м. Полянка,
Старомонетный переулок, д. 33

Тел: 8 (495) 649-8262
8 800 333-1158

E-mail: info@mos-zalog.ru
www.mos-zalog.ru

ЗАГРАНИЧНАЯ ПРОПИСКА:

в каких странах выгодно покупать жилье?



Россияне уже давно узнали и полюбили зарубежные рынки недвижимости. Наши соотечественники стали стремительно превращаться из туристов-курортников в обладателей приморских квартир и вилл. «Приехал отдохнуть – понравилось – куплю здесь жилье» – такой логической цепочкой руководствовались очень многие люди, внезапно осознавшие, что апартаменты на приглянувшемся побережье вполне доступны, так как стоят дешевле самой невзрачной московской хрущевки.

Сильная девальвация рубля в конце 2014 года снизила доступность жилья для россиян (ведь ценники были в долларах и евро).

Впрочем, кризисы всегда проходят, а квартиры остаются. Более того: иногда приобретать их выгодно именно в кризисный период. Видимо, многие россияне разделяют эту точку зрения, так как их интерес к зарубежной недвижимости хоть и снизился, но не так ощутимо, как можно было бы ожидать.

Популярность страны у покупателей «зарубежки» определяется ценой, уровнем комфортности проживания, инвестиционной привлекательностью и возможностью получения резидентского статуса.

Европа без границ

Сегодня у российских граждан, мечтающих о «шенгенской вольнице», появились новые приоритеты. Сейчас один из самых известных способов «прописаться в ЕС» – купить жилье в Греции стоимостью не менее 250 тыс. евро. Лазурные бухты Эгейского и Ионического морей и длинный список достопримечательностей позволяют рассчитывать не только на собственный комфортный отпуск, но и на успешную сдачу жилья отдыхающим. Разумеется, на доход стоит рассчитывать только в туристический сезон, но в Греции он довольно длинный.

Руководитель группы компаний Greek.ru Real Estate Group **Роман Симкин** оценивает минимальный бюджет покупки на вторичном рынке известных греческих курортов в 40-50 тыс. евро. «Можно найти предложения и за 20-30 тысяч, – добавляет эксперт, – но, как правило, это жилье низкого качества, в полуподвальных этажах старых зданий, которые были построены до введения строгих сейсмических норм». Средний бюджет покупки составляет 250-300 тыс. евро. За эту сумму можно приобрести современные дома в непосредственной близости от лучших пляжей, а главное, получить заветную

карту резидента страны ЕС на пятилетний срок.

Рассчитывать на ВНЖ может владелец недвижимости, его супруга (супруг) и дети. Получить свидетельство резидента на Крите и в Халкидиках можно не позднее чем через месяц после подачи заявления, а в густонаселенных Афинах и Салониках этот процесс может растянуться на два месяца.

Альтернативным вариантом получения европейского резидентского статуса может стать приобретение недвижимости в Венгрии. Как сообщает руководитель проекта Zakordon.pp.ua **Андрей Гончаров**, при покупке венгерской недвижимости и наличии подтвержденных доходов ВНЖ могут дать всей семье собственника. Порог минимальной стоимости жилья не установлен. Но оно должно

Для покупателей иностранной недвижимости важна ее цена, инвестиционная привлекательность и возможность получения гражданства.

быть такой площади, чтобы на одного человека приходилось не менее 12 кв. м. Относительно доходов используется расплывчатая формулировка: «достаточные для проживания». На практике семья из четырех человек (родители и 2 ребенка), приобретя квартиру площадью не менее 48 кв. м и положив на счет в венгерском банке 17-20 тыс. евро, может рассчитывать на резидентский статус. Купить такую квартиру в Венгрии вполне реально за 30-40 тыс. евро.

Цена вопроса

В первую очередь люди при выборе страны для покупки недвижимости обращают внимание на цены. Именно в странах с наиболее дешевым жильем наблюдается массовый приток российских покупателей: ведь у большинства наших соотечественников бюджет сделки ограничен.

Руководитель проекта «Ваш дом за рубежом» **Юлия Лозовская** в качестве стран-лидеров с самым дешевым жильем называет Турцию, Грецию, Латвию, Эстонию, Испанию, Кипр, Черногорию. Пальма первенства среди наиболее экономичных рынков недвижимости принадлежит Болгарии.

По информации Лозовской, самые дешевые некурортные варианты в Латвии, Болгарии – например, однокомнатные кварти-

ры в небольших провинциальных городках можно купить по цене от 25 тыс. евро. Сельский дом в Болгарии в 50 км от моря обойдется как минимум в 20 тыс. евро. Столько же стоят и бюджетные студии на болгарских курортах. Но надо понимать, что это примеры минимальных цен, тогда как ликвидные объекты стоят дороже.

Как сообщает аналитический центр Prrian.ru, за последние годы квартиры и дома в Болгарии приобрели больше 300

тысяч россиян. Хотя эта страна не дает русским золотого ключа к воротам Европы, да и инфраструктура во многих районах пока еще ближе к советской, чем к европейской. Но наши соотечественники рассматривают болгарские дома и квартиры как дачи у моря, которые можно приобрести за небольшие деньги и куда можно быстро и относительно недорого добраться charterным рейсом.

Заграничная экзотика

Выбор у тех, кто ищет наиболее бюджетное курортное жилье в Европе, несколько шире, чем кажется на первый взгляд. Есть страны, которые для россиян пока остаются в разряде «экзотических». В то же время им есть что предложить российскому клиенту.

Например, Албания и Македония традиционно, хотя и порой незаслуженно, остаются в тени

соседки Греции. В Албании побережье Ионического моря в таких районах, как Саранда, Химара, Ксамиль, не уступает с точки зрения природных красот именитым курортам. Инфраструктура и сервис обычно здесь на порядки ниже, но это компенсируется низкими для Европы ценами.

По данным руководителя ресурса Veraproperty.ru **Веры Филимоновой**, стоимость квартиры-студии в Албании начинается от 10,5 тыс. евро. Это минимум. Обычно же суммы сделок находятся в диапазоне от 30 до 70 тыс. евро: столько стоят современные албанские апартаменты с отделкой и видом на море.

Покупка недвижимости сама по себе не дает права на получение албанского ВНЖ, но наличие жилья является одним из обязательных условий для этого.

Немало привлекательных низкобюджетных вариантов жилья можно найти и в Македонии. У

этой страны нет собственных морских курортов, но от столицы государства Скопье до побережья Греции не так уж далеко: чуть больше 200 км. По мнению сотрудника департамента привлечения инвестиций правительства Республики Македония **Андрея Гаврикова**, удачная география страны и близость Средиземного моря вкупе с низкой стоимостью жилья делают этот район Балкан интересным для вложений в недвижимость.

Самое недорогое жилье в Македонии предлагается в восточной части (города Кочани, Крива Паланка, Берово). Здесь квадратный метр в новостройках стоит от 400 евро. Интересен для инвестирования юго-восток Македонии: рядом с горнолыжным курортом Кожуф, почти на границе с Грецией, жилье продается за 500-600 евро за кв. метр. Самое дорогое – столичное жилье стоит от 1100 евро за кв. м в элитном районе и от 800 евро на окраинах. Второй по популярности город Македонии – туристический Охрид. Здесь квадратный метр «первички» в доме с видом на Охридское озеро можно купить за 600-700 евро. При этом, отмечает Андрей Гавриков, в разгар туристического сезона спрос на краткосрочную аренду апартаментов в Охриде очень высок. Так что купленную недвижимость можно успешно сдавать.

Македонский ВНЖ дает право постоянного проживания только внутри страны. Въехать по нему в страны Шенгена нельзя. Зато получить вид на жительство владельцам недвижимости несложно: македонцы не предъявляют



требований к минимальной сумме сделки. Среди плюсов – низкие налоги на недвижимость (0,1-0,2% в год) и невысокая в целом стоимость жизни в стране.

На старт!

Юлия Лозовская отмечает, что падение цен, продолжавшееся с 2008 по 2012 год, сменилось их стабилизацией. А в некоторых странах жилье уже дорожает. Именно здесь сегодня выгодно приобретать недвижимость с инвестиционными целями.

В качестве примера эксперт приводит Болгарию. Сейчас здесь растет спрос на жилье со стороны местного населения. Болгары понимают: дно пройдено, дешеветь квартиры не будут, покупать нужно сейчас, пока цены не выросли и ипотека выдается по приемлемым ставкам. Правда, это касается в основном не курортной недвижимости, а городской. Ее можно приобретать как с расчетом на рост цен и перепродажу в будущем, так и с прицелом на сдачу в аренду. Причем не только в крупных городах, но и в ряде населенных пунктов второго и даже третьего порядка – там, где работают успешные предприятия, есть рабочие места, а следовательно, и спрос на аренду. Востребованы в первую очередь квартиры стоимостью от 30-35 тыс. евро. Они сдаются по договорам долгосрочной аренды (на год и более) за 170-200 евро в месяц.

Также инвесторам не стоит упускать из вида Испанию – страну, где падение рынка было сначала стремительным, а потом, пожалуй, самым затяжным из всех курортных стран. По данным



менеджера компании EspanaRu Дайвы Гракаускене, в 2014 году впервые за семь лет недвижимость здесь выросла в цене – пока это лишь скромные 1,8%.

Страны Балтии тоже не сходят с инвестиционной орбиты россиян. Латвийский рынок не только стабилизировался, но уже показал рост в 30%. Правда, сейчас, когда русские перестали покупать там жилье, цены снова начали снижаться, и, возможно, скоро наступит время выгодных покупок.

Эстония не так сильно зависит от наших инвесторов. В этой стране достаточно активен местный спрос и спрос со стороны европейских соседей (прежде всего финнов и шведов). Как следствие, недвижимость здесь дорожает уже несколько лет подряд. За последний год цены на квартиры в крупных городах выросли на 8%.

Заграница вам поможет

Покупатели жилья из России могут попробовать получить ипотеку в европейских банках (в тех странах, где есть практика пре-

доставления жилищных займов иностранцам).

Например, испанские банки продолжают кредитовать россиян. Правда, процедура оформления ипотеки тут усложнилась. Дайва Гракаускене рекомендует очень внимательно готовиться к подаче заявки. Если раньше кредит давали оперативно и не придираясь к бумагам, то теперь тщательно проверяются документы о доходах (все они должны быть переведены на испанский язык и заверены апостилом). Плавающая ставка по ипотеке сейчас находится на уровне 3,5%, фиксированная – около 4,25%. Первоначальный взнос составляет 40-50% от стоимости жилья. Для тех, кто готов потратить на покупку свыше 250 тыс. евро, банки предоставляют специальные условия кредитования.

Также россияне по-прежнему могут кредитоваться в банках Франции, Чехии, Болгарии. В Германии, Италии, Черногории это тоже возможно, но получить ипотеку здесь гораздо сложнее. И

Татьяна Баурамас



Споры об оценке

Депутаты Государственной Думы подготовили законопроект «О государственной кадастровой оценке в Российской Федерации». Его обсудили на заседании рабочей группы по мониторингу применения законодательства в области имущественных налогов.

«Проблематика кадастровой оценки затрагивает как бизнес, так и граждан, которым нужны четкие правила, прозрачная процедура и понятный механизм оспаривания», – заявил заместитель председателя Комитета Госдумы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству **Александр Сидякин**.

Один из авторов законопроекта «О государственной кадастровой оценке в РФ» депутат **Андрей Крутов** считает, что основной целью написания закона является «закрепление на федеральном уровне контроля за деятельностью по проведению государственной кадастровой оценки, что исключит конфликты интересов всех участвующих сторон». По мнению депутата **Ивана Грачева**, «в случае принятия этого закона можно будет вернуть доверие налогоплательщиков к институту кадастровой оценки в целом, а также

к органам государственной власти и органам местного самоуправления, утверждающим результаты оценки».

Законопроект предполагает сохранить институт независимых оценщиков и рассматривать споры о результатах определения кадастровой стоимости в комиссиях, в которые входят не только чиновники, но и представители оценочных СРО, бизнес-сообщества.

Президент НП «СРОО «Экспертный совет» **Алексей Каминский** поддержал инициативу законодателей. «Законопроект закрепляет положения действующего законодательства, направленные на развитие института кадастровой оценки и механизма оспаривания. Принятие законопроекта приведет к существенному улучшению качества кадастровой оценки, снизит вероятность оспаривания ее результатов», – уверен он.

Вице-президент Международной академии ипотеки и недвижимости **Ирина Радченко** выразила надежду, что обсуждаемый законопроект, в случае его принятия, «будет способствовать повышению качества и эффективности проведения государственной кадастровой оценки, что, в свою очередь, позитивно отразится на процедуре взимания налога на имущество физических и юридических лиц».

Участники заседания также обсудили проблему с качеством исходной

документации по объектам, с которых должен взиматься налог на имущество. Сейчас в большинстве случаев органы государственной власти не имеют полной информации о земельных участках, расположенных на территории муниципального образования. Например, Росстат на начало 2013 года дает данные о размере Московской области 4445,9 тыс. га, а по данным Кадастровой палаты МО, на эту же дату в столичном регионе зарегистрировано земельных участков общей площадью 6663,9 тыс. га. По оценкам Правительства РФ, в настоящее время почти половина земельных участков (около 30 млн), сведения о которых содержатся в государственном кадастре недвижимости, не имеют точного описания границ.

Авторы законопроекта предлагают создавать в субъектах Федерации специальные учреждения, которые будут наделены функциями заказчика на проведение кадастровой оценки недвижимости. Эти же ведомства могут создавать базы данных объектов недвижимости.

Участники заседания пришли к выводу, что основными резервами роста доходов для муниципальных образований должны стать не увеличение налогового бремени, а в наведение порядка в области кадастрового учета объектов недвижимости. И



Подведены итоги Премии «Время инноваций-2015»

14 декабря в «Президент-Отеле» прошла церемония награждения лауреатов V юбилейной Премии в области инноваций «Время инноваций-2015». Эта награда вручается за лучшие проекты в области инновационных разработок.

Победителями стали более тридцати организаций. В их числе Сбербанк России, Правительство Москвы, коммуникационная группа LBL, холдинг «Финам», ОАО «Российские железные дороги», Ростелеком, Мегафон, концерн «Вега», ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком», Московский авиационный институт, «Аэрофлот», «Мобильные ТелеСистемы», «РАО ЭС Востока», «Системный оператор Единой энергетической системы».

Ежегодно лауреатами становятся компании, представляющие не только технические разработки, которые применяются в производстве новых продуктов и технологий, но и проекты, предлагающие новые решения для повышения эффективности бизнеса.

«МТТ – один из крупнейших игроков на российском рынке телекомму-

никаций. На протяжении 20 лет существования компании мы стремились к тому, чтобы разрабатывать и внедрять инновационные и технологичные инструменты, помогающие как малому и среднему бизнесу, так и крупным корпорациям. Премия «Время инноваций» – это поистине признание рынка», – отметила в своем выступлении директор по корпоративным коммуникациям ОАО «МТТ» **Анна Бойко**.



При рассмотрении заявок оценивается не только инновационность заявленных проектов. На звание лауреатов могут претендовать только те, чья эффективность подтверждена на практике. Проекты-победители – наглядное тому подтверждение.

«Время инноваций» – это настоящему «наша» премия. Мы занимаемся разработкой инновационных решений больше 10 лет. В этом



году мы представляем CRMSensor. Это именно тот продукт, который показывает, что инновации создаются не ради инноваций, а для достижения конкретных результатов и решения реальных проблем, актуальных в бизнесе именно сейчас», – рассказала коммерческий директор компании «СиРеЭм Сенсор» **Бэлла Муталлапова**.

В этом году экспертами премии особо были отмечены новые проекты в сфере образования.

«Победа в номинации «Проект года» является признанием эффективности нашей деятельности, а главное – подтверждением миссии Центра: будущее современного российского образования – именно в инновациях и постоянном совершенствовании. Мы надеемся, что и в следующем году сможем удивить экспертов премии интересными идеями», – прокомментировала участие в проекте управляющий директор Молодежного центра изучения финансовых операций **Виктория Нехаенко**.

Премия «Время инноваций» отметила в этом году свой пятилетний юбилей. В состав экспертного совета Премии входят признанные эксперты в области науки, инноваций, авторитетные общественные деятели и представители бизнес-сообщества. И



Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования
Гид по ипотеке					
 АО «Банк Жилищного Финансирования» 8 (800) 555-00-268, 8 (495) 772-75-20. www.bgfbank.ru	«Ипотека БЖФ» — «Универсальный-найм» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 6 000 000	14,99%	От 1 года до 20 лет
	«Ипотека БЖФ» — «Универсальный» (покупка/под залог)	Рубли	От 450 000 до 6 000 000	14,99%	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
 Банк «ГЛОБЭКС» 8 (495) 514-0-514. www.globexbank.ru	Вторичный рынок/аннуитетный или дифференцированный платеж. Покупка квартиры, комнаты, выкуп доли	Рубли	300 000-25 000 000	15,3-15,7%	3-30 лет
	Новостройка/аннуитетный/дифференцированный платеж	Рубли	500 000-25 000 000	15,3-15,7%	3-30 лет
	Новостройка/субсидированная ставка	Рубли	500 000-8 000 000	9,8-11,8%	3-30 лет
 ПАО «Банк ЗЕНИТ» 8 (495) 777-57-07, 8 (495) 937-07-37. www.zenit.ru • info@zenit.ru	Военная ипотека: ЖК SAMP0	Рубли	От 300 000 до 3 000 000	9%	От 3 лет и до достижения военнослужащим возраста 45 лет
	Военная ипотека: первичный рынок	Рубли	От 300 000 до 2 300 000	11,5%	
	Ипотечный кредит на квартиру в ЖК SAMP0	Рубли	От 300 000 до 8 000 000	10% на этапе строительства 9,5% после оформления права собственности	До 30 лет
 КБ «МИА» (АО) 8 (495) 380 30 50. Call-центр: 8 800 707-2038, 8 (495) 380 20 38. Факс 8 (495) 607 35 52. www.mia.ru	Классика Приобретение на вторичном рынке объектов жилой недвижимости (квартира, комната или дом с земельным участком, в т.ч. таунхаус) либо нежилой недвижимости (апартаменты, гараж/машиноместо, нежилое помещение коммерческого назначения)	Рубли	От 500 000 до 25 000 000	От 14,5%	От 1 до 30 лет (кратно 12 мес.)
	Альтернатива Приобретение на первичном или вторичном рынке объекта жилой недвижимости (в т.ч. с оплатой неотделимых улучшений) под залог иного имеющегося в собственности заемщика жилого помещения или Оплата расходов на капитальный ремонт, реконструкцию и иные неотделимые улучшения объекта жилой недвижимости, принадлежащего на праве собственности заемщику и передаваемого в залог (ипотеку)	Рубли	От 500 000 до 25 000 000	От 14,5%	От 1 до 30 лет (кратно 12 мес.)
 ПАО «МТС-Банк» 8 800 250-0-520; 8 (495) 777-000-1. www.mtsbank.ru	Квартира на вторичном рынке	Рубли	От 300 000 до 15 000 000 в Москве, МО, Санкт-Петербурге и Ленинградской обл., до 8 000 000 в других регионах	От 14,5%	От 3 до 25 лет
	Квартира в новостройке. Единая ставка	Рубли		От 14,5%	От 3 до 25 лет
 РоссельхозБанк 8-495-644-02-25 www.rshb.ru	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	До 8 000 000	10,9%	До 30 лет
	Военная ипотека плюс	Рубли	От 300 000 до 2 300 000	10,9%	От 3 до 23 лет
	Приобретение городской недвижимости на вторичном рынке жилья (квартира, апартаменты)	Рубли	Без ограничения	От 13,0%	До 30 лет
 Росэнергобанк 8-800-200-02-12 www.rosenergobank.ru	Социальная ипотека	Рубли	От 300 000 до 10 000 000	9,9-13,0%	От 3 до 30 лет
	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	От 300 000 до 8 000 000	10,9%	От 3 до 30 лет
	Стандартная ипотека	Рубли	От 300 000 до 10 000 000	13,25%	От 3 до 30 лет

Первоначальный взнос	Условия досрочного погашения	Дополнительные выплаты	Дополнительные условия
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	Нет ограничений	Нет	- 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
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	- 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
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%		Страхование отсутствует.	
20%		Перевод на счет застройщика — 1500 руб.	
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
От 20 %	Для досрочного погашения кредита необходимо уведомить банк, оформив заявление-уведомление. Срок подачи заявления в банк не позднее чем за 3 рабочих дня, причем досрочный платеж может быть проведен в любую дату (не только в дату платежа)	Ипотечное страхование (комплексное) в среднем 0,8-1% Независимая оценка от 4000 руб. Аренда сейфовой ячейки 25-50 руб./день (в зависимости от размера ячейки)	
80% от залоговой стоимости объекта			
От 20 %	Без ограничений	Отсутствуют	Основным заемщиком должен быть либо сотрудник компании, входящей в группу АФК «Система», либо компании, заключившей с банком договор на обслуживание зарплатного проекта
От 20 %	Без ограничений	Отсутствуют	
От 20%	Без моратория и комиссий, в дату ежемесячного платежа	Не взимается	90 дней действует решение
От 20%		Не взимается	90 дней действует решение
От 15% стоимости квартиры От 30% стоимости апартаментов		Не взимается	90 дней действует решение
От 10%			Хотя бы один из заемщиков-залогодателей должен относиться к социальной категории граждан. 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, мораториев и минимальных сумм		При первоначальном взносе менее 30% от рыночной стоимости жилья обязательно страхование ответственности заемщика по кредитному договору
От 10% до 70% рыночной стоимости жилья	Допускается без штрафов и мораториев		

Банк, телефон, сайт	Программа	Валюта кредита	Сумма кредита	Процентная ставка, %	Срок кредитования
 ПАО АКБ «Связь-Банк» 8 (495) 500-00-80, 8 (800) 500-00-80 www.sviaz-bank.ru	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	До 8 000 000 – в Москве и Санкт-Петербурге; до 3 000 000 – в других регионах РФ	11,4-11,6%	Не более 362 мес.
	Твоя ипотека	Рубли	От 400 000 до 60 000 000	13,5-14,75%	От 3 до 30 лет, на дату окончания срока кредитования возраст клиента не должен превышать 65 лет
	Военная ипотека	Рубли	От 400 000 до 2 200 000	11%	От 3 до 20 лет (но не более периода времени, за который раемщику исполнится 45 лет)
 БАНК НАШЕГО ГОРОДА Сургутнефтегазбанк www.sngb.ru 8 (800) 775-88-04 (бесплатный звонок на территории России)	Ипотека для зарплатных клиентов и клиентов из списка организаций	Рубли	До 15 000 000	9,9% (после оформления ипотеки и при наличии комплексного страхования, иначе 12,9%)	До 50 мес.
	Ипотека с государственной поддержкой	Рубли	До 8 000 000	11,2-12%	До 360 мес.
 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	11,3%	От 36 до 240 мес.
	Стандартная ипотека	Рубли	От 300 000 до 50 000 000	13,49%	От 36 до 180 мес.
 ПАО «БАНК 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.)	13-16% годовых ¹	От 3 до 25 лет (вкл.)
	Кредит на строящееся жилье	Рубли	От 300 000 до 15 000 000 по Москве (10 000 000 по Мос. обл.)	14-17% годовых После выдачи закладной ставка составит 13-16% годовых, в зависимости от категории клиента ¹	От 3 до 20 лет (вкл.)
 ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» ДУ ЗПИФ «Финам Структурный» 8 (495) 796-93-88 www.fdu.ru	Кредитование под залог имеющегося недвижимого имущества	Рубли	От 1 000 000 до 20 000 000	От 25 % Процентная ставка зависит от срока кредитования и вида передаваемого в залог недвижимого имущества	От 3 до 15 лет
 ФОРАБАНК Генеральный лицензиат ЦБ РФ №11085 Выигрываем вместе! АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) Единая справочная служба: 8 (495) 775-65-55, 8 (800) 100-98-89, 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	15,55-18,25%	1-30 лет
	«Фора-Материнский капитал» (вторичный рынок)	Рубли	Мин. сумма – 450 000, но не менее 10% от стоимости недвижимости и не менее МСК. Макс. сумма – 6 000 000	15,55-18,75%	1-30 лет
 АО «ЮниКредит Банк» 8 (495) 544-53-53, 8 800 700-53-33. www.unicredit.ru	Кредит на покупку квартиры	Рубли	До 10 000 000	От 13%	1-30 лет
	Кредит на покупку квартир на первичном рынке в домах, возводимых компаниями – партнерами банка (в рамках госпрограммы субсидирования)	Рубли	До 8 000 000	11,25%	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
20-90%	Без моратория на досрочное погашение	Обязательный вид страхования: имущественное страхование предмета залога. Рекомендуемый вид страхования: личное страхование заемщика	Приобретение жилой недвижимости: готовые или строящиеся жилые помещения, приобретаемые у юридического лица – застройщика (первого собственника помещения) по договору долевого участия, договору переуступки прав требования 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. Рекомендуемые виды страхования: личное страхование заемщика; титульное страхование предмета залога (не требуется в случае передачи в залог имеющейся недвижимости, находящейся в собственности залогодателя более трех лет)	Приобретение недвижимости на вторичном рынке: 1) квартира в многоквартирном жилом доме; 2) жилой дом с земельным участком, на котором он расположен; 3) таунхаус с земельным участком, на котором он расположен; 4) апартаменты, лофты, другие помещения без права регистрации по месту жительства; 5) земельный участок Залог приобретаемого или имеющегося недвижимого имущества
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
От 50%	Возможно с 1-го месяца	Комплексное ипотечное страхование, комиссия за перевод средств до 6427 руб.	Готовое и строящееся жилье (квартиры)
От 20%	Возможно с 1-го месяца	Страхование квартиры (0,08%), комиссия за перевод средств до 6427 руб.	Готовое и строящееся жилье (квартиры) от юридического лица (первая продажа)
20 %	Без моратория и комиссии	Отсутствуют	Отсутствуют
15 %	Без моратория и комиссии	Отсутствуют	Отсутствуют
От 20% 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) 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 15% для Москвы и МО, Санкт-Петербурга и Ленинградской обл. От 10% для других регионов	Без штрафных санкций, отсутствуют лимиты по мин. и макс. значению	Оценка жилого помещения; услуги страховой компании	Документы можно направить на ipoteka@forabank.ru
Минимальный от 20%	Полное досрочное погашение – в любую дату, частичное досрочное погашение – в любую дату, минимальная сумма досрочного погашения – отсутствует. Мораторий на досрочное погашение (в месяцах) – отсутствует, комиссия за досрочное погашение – отсутствует	Аренда сейфовой ячейки на 3 мес. Оценка объекта недвижимости, тарифы по страхованию, оказание услуг по регистрации права собственности и составлению договорной документации, государственная пошлина за регистрацию перехода права собственности, услуги нотариуса – в соответствии с тарифами организаций, предоставляющих услуги	-0,1% для действующих партнеров банка на рынке недвижимости; +2,5% при отсутствии страхования рисков причинения вреда жизни и постоянной потери трудоспособности заемщика или поручителя(-ей), участвующего(-их) доходами; +1% при отсутствии страхования риска потери предмета залога в результате прекращения права собственности на него (титульное право)
Минимальный от 20%		Тарифы по страхованию, оказание услуг по регистрации права собственности, государственная пошлина за регистрацию перехода права собственности, услуги нотариуса – в соответствии с тарифами организаций, предоставляющих услуги	+0,25% при залоге таунхауса; +2,5% при отсутствии страхования рисков причинения вреда жизни и постоянной потери трудоспособности заемщика или поручителя(-ей), участвующего(-их) доходами; +2% в случае, если в течение 3 лет с даты выдачи кредита залог объекта недвижимости в пользу банка не будет зарегистрирован и в банк не будут предоставлены подтверждающие это документы

БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ:

ищем выгоду



На фоне снижения доходности вкладов банки стараются поддержать интерес клиентов к депозитам, предлагая вкладчикам дополнительные опции, льготы и бонусы. Многие из них действительно выгодны, а некоторые лишь маскируют невысокие ставки.

Помните банковские депозиты под 17-18% годовых? Это сегодня такие предложения кажутся фантастикой, а всего лишь год назад они рекламировались на каждом шагу. Повышенные ставки по вкладам «подсластили» россиянам горькую пилюлю девальвации национальной валюты. Рухнувший рубль обесценил их сбережения, зато появилась возможность отыграть хотя бы часть потерянного за счет высоких банковских процентов. В декабре прошлого года Центро-

банк поднял ключевую ставку до рекордных 17%, и вслед за ней немедленно поднялась и доходность по депозитам (некоторые ретивые банки предлагали вкладчикам даже больше 20% годовых). Сегодня, когда заканчиваются

там в среднем составляет 7-11% годовых. При официальной инфляции на уровне 15% (тогда как реальная, вероятно, давно перевалила за 20-процентный порог) спасти средства от обесценивания подобные вклады не способ-

Схема выплаты процентов тоже влияет на доходность – если проценты по вкладу начисляются в конце срока, а не ежемесячно, ставка обычно бывает выше. Сейчас доходность вкладов с жесткими условиями достигает 12,5% годовых. При этом важно понимать, что если у вас возникнет экстренная необходимость снять деньги с вклада частично или полностью, проценты вы потеряете – их начислят по ставке до востребования (0,01-0,1%). Учитывая непредсказуемость жизни и не самую благоприятную экономическую обстановку, вряд ли можно с уверенностью «закрывать» все свои свободные деньги на подобном депозите: вероятность того, что в какой-то момент вам срочно понадобится хотя бы часть накоплений, достаточно велика.

По этой причине наиболее удобными являются депозиты с возможностью частичного снятия и льготного досрочного расторжения. Их доходность может быть ниже, однако с такого вклада можно снять средства, сохранив лишь сумму неснижаемого остатка, при этом ставка по депозиту не изменится. Если же придется полностью закрыть вклад досрочно, то доход будет зависеть от того, как долго средства пробыли в банке. Обычно при расторжении договора в течение первых 3-6 месяцев после оформления вклада ставка будет символической, а если деньги лежали на счету дольше полугода, доходность при досрочном востребовании может быть выше.

Для многих людей вклады остаются самой любимой инвестицией.

сроки открытых прошлой зимой годовых вкладов, вновь встает вопрос: как сохранить средства от всепожирающей инфляции?

Обычно банки стараются не упустить момент и разрабатывают специальные депозитные программы с повышенными ставками, льготными условиями и бонусами. Однако сейчас высоких процентов ждать не приходится: аттракцион банковской щедрости закончился. Сегодня доходность по рублевым депози-

ны. Впрочем, для многих людей такой наиболее консервативный и наименее рискованный инструмент инвестиций, как банковские депозиты, все равно остается самым предпочтительным.

Ставки сделаны

Традиционно наиболее доходными являются вклады с минимальными возможностями управления: непополняемые, без частичного снятия, без льготного досрочного расторжения.



Вячеслав ГУБКИН,
начальник управления депозитных
и комиссионных продуктов
банка «Возрождение»

По каким критериям нужно оценивать банк при открытии вклада, кроме размера процентов?

Банк должен быть обязательно включен в реестр банков – участников системы обязательного страхования вкладов. Это гарантирует возврат вкладов с начисленными процентами в пределах 1 млн 400 тыс. рублей. О надежности банка свидетельствует его репутация, а также история создания. Вся эта информация обычно открыта, при желании ее можно найти и изучить. Кроме того, обратите внимание на инфраструктуру кредитной организации – как организована работа, сколько отделений в стране, как они выглядят, где расположены. Можно посмотреть, какая информация о банке есть на сайте Банка России, что пишут о нем в СМИ, какое место банк занимает в рейтингах международных агентств.

С Новым годом!

В декабре банки активно используют новогоднюю тематику, выводя на рынок специальные депозитные продукты и предлагая вкладчикам различные бонусы. В преддверии праздника нам хочется верить в чудо и получать подарки, да только за рекламным волшебством зимних вкладов часто стоят самые заурядные, а иногда и просто невыгодные условия.

Чаще всего в качестве основного преимущества праздничного вклада заявляется высокий процент. Однако при выборе среди подобных спецпредложений нужно быть предельно внимательным. Нередко в рекламе вклада выделенной крупным шрифтом процентной ставке

Какие дополнительные условия могут компенсировать клиенту невысокую доходность по вкладу?

Часто при выборе вклада люди обращают внимание именно на процентную ставку. Однако есть и другие факторы, которые надо здесь учитывать. Это удобство открытия вклада, простота управления счетом и легкость получения дохода в конце срока.

Согласитесь, идти в банк для открытия депозита с солидной суммой денег в сумке небезопасно, а иногда и просто нет времени для того, чтобы дойти до отделения. Современные возможности онлайн-банкинга позволяют открыть депозит дистанционно: можно перевести деньги с текущего счета на вклад за пару кликов, не выходя из дома.

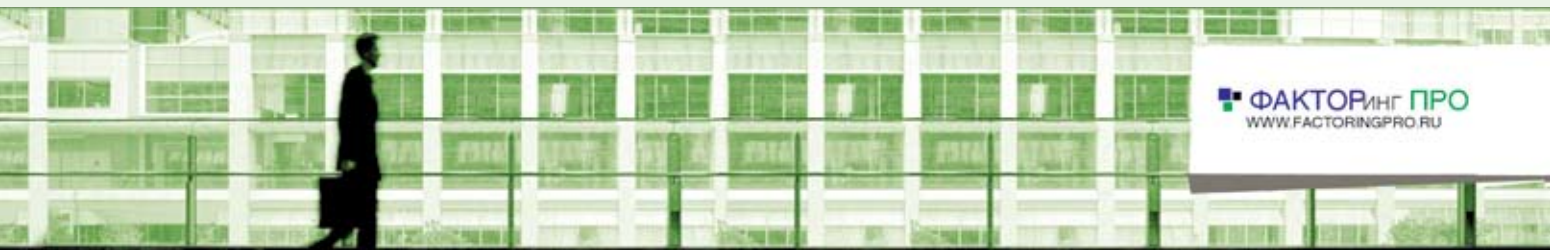
Таким же образом можно распоряжаться начисленными процентами, переводя их при необходимости по интернету на тот или иной



Марина НАДТОЧИЙ,

начальник отдела по развитию депозитных продуктов Альфа-Банка

счет или на карту. Если вам понадобилось закрыть вклад досрочно, это также можно сделать через интернет-банк, не посещая отделение. Так что наличие хорошего интернет-банкинга является еще одним критерием выбора банка для вкладчиков.



ФАКТОРИНГ ПРО
WWW.FACTORINGPRO.RU

8-я ежегодная Международная конференция

Факторинг и управление дебиторской задолженностью: российские реалии и мировой опыт

Ключевые темы:

- Современные факторинговые продукты и инструменты;
- Работа с проблемной задолженностью и коллекторский бизнес;
- Новые технологии для повышения эффективности финансовых услуг;
- Факторинг и другие продукты торгового финансирования: синергия или конкуренция;
- Налоговые и правовые аспекты проведения факторинговых операций;
- Современные информационные технологии в автоматизации факторинга и УДЗ.

Москва, 2 декабря 2015 года
гостиница «Ренессанс Москва Монарх Центр»



предшествует маленькое и незаметное «до»: например, один из крупных банков предлагает по зимнему вкладу ставку до 14% годовых. Неискушенный клиент может посчитать такое предложение уникальным, тогда как из условий вклада следует, что ставка по нему изменяется. 9% в первые 4 месяца, 10% – в следующий квартал, и только последние 120 дней – обещанные 14% годовых. Без учета капитализации среднегодовая ставка по такому вкладу составляет 11%, то есть находится на уровне средней доходности.

Нередко сезонные вклады предполагают подарки и розыгрыши для клиентов. Причем призы бывают весьма заманчивые: телевизоры, ноутбуки, ко-

фемашины. Но для того чтобы поучаствовать в розыгрыше, иногда бывает недостаточно открыть вклад – нужно еще и накопить определенную сумму баллов в рамках акции. Они начисляются за публикацию ссылки на сайт банка в социальных сетях, приглашение друзей поучаствовать в акции и т.д. Таким образом, призрачный шанс выиграть ноутбук с телевизором запускает волну сетевого пиара банка. Чем не маркетинговая находка?

Услуга в подарок

Подарком вкладчику может быть не только телефон, чайник или бутылка вина, но и банковский сервис. Конечно, бесплатно подключить вкладчику смс-

оповещения не так эффектно, как вручить ему нарядно упакованный сувенир, но на практике такой вид бонусов зачастую оказывается для клиентов выгоднее.

Вещественный презент – это разовое поощрение. К тому же обычно нам дарят то, что у нас уже есть или без чего мы прекрасно можем обойтись. В то же время подарок в виде той или иной услуги банка – это во многих случаях действительно полезный бонус, да еще и долгоиграющий (если это, например, карта с бесплатным обслуживанием, право пользования сейфовой ячейкой в течение определенного времени или мобильный банкинг). Да и в денежном выражении экономия от пользования бесплатной банковской услугой может превышать ценность материального подарка.

Карту с бесплатным обслуживанием на год или на срок действия депозита предлагают своим вкладчикам многие банки (Газпромбанк, Авангард, Русский Стандарт, Тинькофф, Военно-промышленный банк и др.). Есть банки, которые готовы поощрить вкладчиков целым набором дополнительных услуг: открыть не одну, а три карты (причем золотые и платиновые). Правда, в банк для этого надо принести как минимум 500 тыс. рублей.

Карты, которые дарят вкладчику, могут иметь дополнительные опции: это может быть кэш-бек или начисление процентов на остаток на карточном счете. И

Татьяна Баурампас



Александр ТУРСКОВ,
вице-президент банка «Интеркоммерц»

Какие дополнительные условия по вкладам являются просто маркетинговым ходом, а какие действительно выгодны клиентам?

Есть много рекламных трюков и уловок, на которые идут банки, чтобы привлечь вкладчиков. Все мы помним, как один очень крупный банк обещал 12% по годовому вкладу. А если внимательно почитать условия вклада,

становилось ясно, что 12% начислят только в 12-м месяце, а так ставка была существенно ниже.

Если клиент отдает банку свои деньги, он не должен стесняться задавать вопросы. Сотрудники приличного банка не будут врать вкладчику. На свой вопрос клиент всегда получит достоверный ответ.

Подарки для клиентов, открывающих вклад, стали обычным делом: кто-то дарит тостер, кто-то бутылку шампанского, а некоторые садовую лейку. Но самым распространенным презентом стали банковские карты. Многие банки предлагают открыть дебетовую пластиковую карту – со скидкой на обслуживание или даже с совершенно бесплатным обслуживанием на весь срок. Такой подарок я бы отнес к полезным, особенно для тех клиентов, которые часто бывают за границей. Но иногда банки дарят кредитные карты с овердрафтом, например, в размере 90% от вклада, а тут всегда есть риск потратить больше, чем заработать.

СКОЛЬКО СТОИТ СЧАСТЬЕ:

как накопить на мечту?



Как уберечь семейный бюджет от краха? Какие расходы можно сократить? Подобные вопросы сейчас задают все чаще. А как иначе: если цены выросли, а заработки у некоторых людей не только не увеличились, но даже сократились. И все же, думаю, что рассуждать нужно не об экономии. Я сторонник того, что все нужно делать с определенной целью.



Наталья СМЕРНОВА,
генеральный директор
компании
«Персональный советник»

Говорят, что за деньги счастья не купишь. Но здесь всё не так однозначно. Недавно увидела интересную новость. В этом году Нобелевскую премию по экономике получил Энгус Дитон, который смог измерить счастье в деньгах. Вместе со своим единомышленником (тоже, кстати, лауреатом Нобелевской премии Даниэлем Канеманом) он провел исследо-

вание и по результатам опубликовал работу, в которой доказал, что удовлетворенность жизнью растет вместе с доходами.

Эта удовлетворенность заканчивается, когда доходы начинают превышать 75 тыс. долларов на семью в год. Если у вас денег больше, вы сможете купить дополнительные удовольствия, но вот только ценить их будете всё меньше и меньше.

Цели и средства

Если мой клиент определился со своей финансовой целью, то можно считать, что половина работы сделана. Потому что когда перед нами стоит понятная цель, дальше остается только ее обсудить и выбрать оптимальный маршрут достижения конечной точки.

Но часто мечты о планировании финансов семьи оказываются нереализованными. Это происходит в основном из-за того, что нет четкого понимания конечной цели – того, для чего всё это делается. Но и с целями – тоже не всё так просто. Дело в том, что банальное «хочу то-то и то-то» (например, виллу у моря) не является финансовой целью. Финансовая цель имеет сроки реализации, стоимость, расстановку приоритетов и периодичности расходов.

То есть, оценивая свое финансовое положение, нужно понять, сколько времени понадобится для достижения цели, и определить, через какое время вы планируете очутиться в конечной точке вашего пути. Надо знать, сколько будет стоить то, что вы хотите. Также,

поскольку целей может быть несколько, нужно определить приоритет достижения каждой из них: например, сначала мы приобретаем автомобиль, затем квартиру. Ну и конечно, желательно спланировать, сколько, из каких источников и как долго необходимо откладывать деньги для того, чтобы накопилась нужная сумма.

Такое финансовое планирование может показаться делом занудным и неинтересным. Чаще всего нам хочется мгновенного решения всех проблем. Сразу купить лотерейный билет, потерять его монеткой и все – вы миллионер! Но вот только такие случаи чрезвычайно редки.

Вывод простой: к цели придется идти поэтапно. Для начала ее надо «оцифровать». Например, вы хотите через пять лет купить квартиру за 7 млн. Затем надо трезво оценить свое текущее состояние. Понять свои доходы: откуда вы получаете деньги, насколько стабилен наш заработок. А также оценить расходы.

Если на этом этапе вы поймете, что достичь цели не получается, – значит, придется пересмотреть доходы и расходы. Есть много мнений относительно того, как это можно делать. Некоторые начинают скрупулезно записывать каждую новую покупку вплоть до копейки. Считаю, что в этом нет необходимости. Все дело в правильной, рациональной классификации всех доходов и расходов. Она должна быть удобной для того, чтобы вы могли легко анализировать, откуда приходят ваши деньги и куда они уходят.



Точно как в аптеке

Нужно разделить все доходы и расходы на группы. Это может выглядеть так (см. таблицу).

Расходы «на жизнь» – это все затраты, которые вы несете для того, чтобы жить: на питание, одежду, отдых и т.д. Эти расходы есть у всех, вне зависимости от социального статуса и уровня доходов. Именно эта статья расходов съедает львиную долю бюджета семьи. Трудовой доход – все деньги, которые человек зарабатывает (зарплата, премии, бонусы и т.д.). Эти средства составляют основную доход семьи.

Теперь вычислим вашу рентабельность. Она рассчитывается по формуле: $\text{трудовой доход} - \text{расходы на жизнь} / \text{расходы на жизнь}$.

Группа	Категории расходов	Категории доходов	Рентабельность, %
Группа 1	Расходы «на жизнь»	Трудовой доход	Рентабельность труда
Группа 2	Расходы на активы	Доходы от активов	Рентабельность активов
Группа 3	Социальные расходы	Социальные доходы	Социальная рентабельность

Например, Петя зарабатывает 30 тыс. руб. в месяц, а тратит примерно 20 тыс. руб. «на жизнь». А его друг Коля получает 50 тыс. руб., и тратит 40 тыс. По идее, Коля богаче. Но на самом деле это не так.

Рентабельность труда Пети – 50%, а Коли – всего 25%. Получается, что каждый рубль, который Петя тратит «на жизнь», приносит ему 50 копеек прибыли, а каждый рубль, который тратит Коля, приносит ему лишь 25 копеек.

Как повысить свою рентабельность? Меньше тратить и больше зарабатывать.

2-я группа в нашей таблице – это *расходы и доходы от активов*, то есть от имущества (квартира, машина, дача) и накоплений (наличность, вклады, фонды и т.д.). Расходы на активы – это коммунальные платежи за квартиру, содержание машины, затраты на развитие собственного бизнеса, оплата услуг депозитария, брокера и т.д.



Организатор:



Генеральный информационный партнер:

Коммерсантъ

Информационный правовой партнер:



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНГРЕСС

11 декабря 2015 г., Москва

Обсуждаемые вопросы:

- » Государственная поддержка развития экспортоориентированных и импортозамещающих производств в регионах – первые результаты.
- » Технологии развития особых экономических зон и территорий опережающего развития.
- » Замещение коммерческих займов бюджетными – существующие проблемы и возможности для регионов.

Аналитической базой конгресса станет XX юбилейный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, который является авторитетным механизмом оценки инвестиционного климата субъектов РФ.

www.raexpert.ru

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

По вопросам партнерства – Анна Солоха
Тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1619), soloha@raexpert.ru

На правах рекламы (16+)



Эти расходы не должны превышать доходы, иначе теряется смысл содержания подобных активов. Рентабельность активов рассчитывается по формуле: доход от актива – расход на актив / стоимость актива.

ность активов Пети составляет 10%, а рентабельность активов Коли – минус 40%.

Конечно, если речь идет о квартире, где живет семья, либо машине, без которой люди не могут обойтись, то не стоит все это

Петя зарабатывает 30 тыс. руб. в месяц, а тратит примерно 20 тыс. руб. «на жизнь». А его друг Коля получает 50 тыс. руб. и тратит на жизнь 40 тыс. По идее, Коля богаче. Но на самом деле это не так.

Например, у Пети есть депозит в 50 тыс. руб., он приносит ему 10% в год. Автомобиля у него нет. У Коли есть машина за 500 тыс. руб., он купил ее в кредит, и ежемесячно на ее обслуживание и выплаты по кредиту тратит около 13 тыс. руб. Учитывая, что машина не дорожает, а дешевеет (примерно на 10% в год), мы получим следующее: рентабель-

продавать. Здесь важно хотя бы проанализировать то, насколько рационально используются активы и по возможности снизить расходы на их содержание.

3-я группа – *социальная группа доходов и расходов*. Их обычно мало кто учитывает, а зря. Сюда относятся стипендии, пособия, льготы, налоговые вычеты и т.д. Социальные расходы – это

затраты на благотворительность, налоги, штрафы, пени и т.д. Повысить социальные доходы можно, воспользовавшись положенными вам льготами, пособиями, материнским капиталом, налоговыми вычетами.

Финансовая подушка

Очень важно, чтобы у вас были накопления на непредвиденные расходы. Их оптимальный размер – 3-6 ежемесячных доходов. Отсутствие такой «подушки безопасности» – серьезная ошибка. Вам могут потребоваться деньги на непредвиденные расходы: на мелкий ремонт в квартире, оплату медицинских услуг и т.п. И уж тем более эти ресурсы пригодятся, если вам сократят зарплату или вы потеряете работу.

Следующее, о чем надо позаботиться, – это страхование. К сожалению, в России страхование имущества и жизни непопулярно, поскольку большинство людей считает, что с ними-то уж точно ничего не может произойти. Жизнь застрахована меньше чем у 2% населения. Хотя, например, одной из самых распространенных причин просрочки и невыплат по кредитам являются как раз непредвиденные траты на лечение.

Впрочем, постепенно отношение к страхованию изменяется. Так, по данным компании Synovate Comcon, в этом году больше россиян приобрело страховые полисы, чем в 2014-м. Возможно, это вызвано тем, что люди, обеспокоенные кризисом, стали думать, что страховка защитит их в случае форс-мажорной ситуации. И

ДЕТСКИЕ ФИНАНСЫ:

инструкция по применению



Завтра начинается сегодня. И еще: все мы родом из детства. Да, банальные истины. Но от этого их справедливость не уменьшается. Привычки, заложенные в нежном возрасте, во многом определяют дальнейшую жизнь. Это относится и к финансам. О том, как правильно распоряжаться деньгами, нужно обязательно рассказывать детям.

А что такое деньги?

Чаще всего первый раз дети знакомятся с финансами, когда тратят деньги, которые родители им дали на карманные расходы. Это, кстати, немалая в масштабах страны сумма. По данным исследования компании Synovate Comcon, дети в возрасте от 7 до 12 лет в прошлом году получали от мам и пап в среднем 326 руб. в неделю. Общая сумма, которой располагают школьники, составляет 818 млн руб. в неде-



лю, или 3,5 млрд руб. в месяц! Большая часть этих средств тратится на еду и разные развлечения.

То, что детей надо учить «дружить» с финансами, подтверждают результаты еще одного исследования – PISA 2012 (Programme for International Student Assessment). Оно показало, что почти 80% школьников не имеют достаточных для их возраста знаний по управлению деньгами. При этом примерно у 17% учеников нет даже базового уровня финансовой грамотности.

В России действует Национальная программа повышения финансовой грамотности

населения. Это совместный проект Минфина России и Всемирного банка. Он реализуется с 2011 года. В рамках проекта для школьников и студентов проводятся масштабные образовательные мероприятия.

Например, в Неделе финансовой грамотности для детей и молодежи участвовали более 15 тыс. ребят в 17 регионах страны. В трех регионах – участниках проекта для школьников провели 24 мини-олимпиады по финансовой теме. Большим успехом пользовались игры-квесты.

В рамках проекта прошла апробация образовательных программ по финансовой грамотности в школах. А со следующего учебного года прак-

тические навыки управления личными финансами начнут преподавать во всех школах страны в рамках предмета «Обществознание».

Но главную роль в финансовом воспитании играет семья. Причем родителям делать это не так сложно, как может показаться на первый взгляд. А если добавить сюда еще и игровой элемент, то процесс окажется даже веселым.

Правильные деньги

Вот некоторые правила, которые сделают домашнее финансовое воспитание легким и эффективным.

Личный пример. Рассказывайте ребенку о том, как важно разумно и бережно

Мальчикам чаще, чем девочкам, дают деньги на карманные расходы.

тратить деньги, иметь финансовые цели и настойчивость в их достижении. Здесь важно, чтобы у вас самих в обращении с финансами и планировании бюджета был полный порядок. Иначе результатов не добиться.

«Нет» негативным эмоциям. Не формируйте у ребенка негативное отношение к деньгам. Никогда не наказывайте и не поощряйте ими. Деньги – всего лишь средство для реализации наших планов, и относиться к ним нужно спокойно и рационально.

Говорите на равных. Территория денег – территория взрослого открытого диалога. У нас принято оберегать ребенка от всех финансовых тем и связанных с этим переживаний. При детях не обсуждают уровень зарплаты, стоимость жизни. Но при этом мы ждем, что ребенок с пониманием отнесется к нашим «я не могу позволить купить тебе все сразу», «мы не печатаем деньги». Перестаньте избегать серьезных разговоров, обсудите финансовые планы семьи, возможности и правила распределения денег.

Сделайте процесс живым и интересным. Составьте вместе с ребенком его личный финансовый план. Пусть он поделится с вами своими соображениями относительно будущего: где он хочет жить, кем работать, как отдыхать. Это отличная основа для обсуждения здоровых финансовых привычек. Проведите наглядные расчеты: по-

кажите, сколько «хочу сейчас киндер-сюрприз» уместится в покупке желанной игрушки. Делая покупки вместе с вами по списку, малыш будет учиться разделять желаемое и необходимое. Вместе проводите ежемесячный аудит семейного бюджета. Копите на что-нибудь и наблюдайте, как прирастает ваше богатство. Устройте конкурс на самый оригинальный способ экономии. Купите ценную бумагу и следите за ее поведением в режиме реального времени.

Обратите внимание на развивающие игры. Это может быть «Монополия», «Денежный поток», «Инвестор-2000», «Фермер» в «Одноклассниках», «Путь к финансовому успеху» и т.д.

Целенаправленное движение. Хорошо, если у ребенка вместе с карманными деньгами

новый опыт реализации базового навыка «накопления». Если малыш начнет копить на «Мерседес», откладывая по 10 рублей из денег, выделенных на школьные завтраки, то он быстро потеряет интерес к своей финансовой цели.

Право на собственные ошибки. Для того чтобы ребенок мог применить на практике полученные знания, ему нужны личные деньги и право на собственные ошибки. Пусть лучше он в 8 лет спустит всё на шоколадки и сообразит, что так на велосипед не накопить, чем в свои 40 осознает, что если каждый день прожигать жизнь, то ничего нажить не удастся.

Карманные деньги очень важны в финансовом воспитании.

По данным НАФИ,
77% людей не ведут
учет своих доходов
и расходов.
73% родителей
не обсуждают
с детьми семейный
бюджет.

Общая сумма, которой располагают школьники, составляет 3,5 млрд руб. в месяц.

появится личная финансовая цель. Важно грамотно рассчитать «маршрут»: он не должен быть слишком долгим, особенно в самом начале занятий. Ребенок 7-8 лет должен иметь возможность дойти до цели за несколько недель, дети постарше – за пару месяцев.

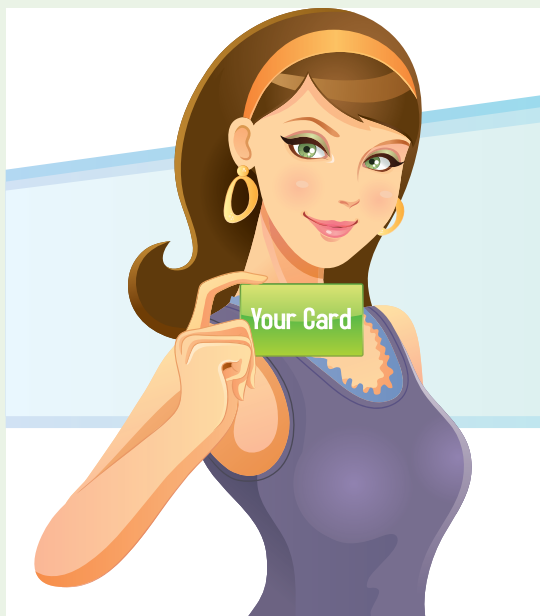
Очень важно, чтобы возможности карманных денег, стоимость цели и срок ее реализации были согласованы, а ребенок получил позитив-

Сколько давать на карманные расходы? Столько, сколько вам комфортно регулярно выделять из бюджета. Обязательно обсудите с ребенком, на что он может тратить свои деньги. Начинать можно с небольших сумм, а потом постепенно увеличивать зону его ответственности и поле для экспериментов. **И**

Евгения Блискавка,
директор Института
финансового планирования,
автор книги «Дети и Деньги»

Рецепт семейного счастья

Дневник Елены Портмоне



Кажется, я открыла еще один секрет семейного благополучия. Думаю, мой муж обязательно его оценит. Но обо всем по порядку.

Вчера, как обычно, я сидела в своем любимом кафе с Кристиной, потягивая коктейль.

– Знаешь, у моего завтра день рождения, – сказала она спокойно.

– А какой подарок ты ему купила?

– Пока я еще ничего не выбрала.

– А идеи хотя бы есть?

– Весьма приблизительные.

– Почему ты не бегаешь по магазинам? Не думаешь о том, чем порадовать именинника?

Я вспомнила прошлый праздник своего благоверного, когда с бешеной скоростью носилась по магазинам в поисках чего-то «особенного». Я то уж точно не могла бы вот так спокойно сидеть сейчас в кафе.

– Знаешь, недавно я оформила на него специальную

«мужскую» карточку, по которой можно получать хорошие скидки в некоторых магазинах. Ты же помнишь, как мой муж любит ходить на рыбалку, где забывает обо всех своих советах директоров? Так вот, теперь я просто прихожу в один из таких «рыболовных» магазинов – и за меня подбирают подарок, да еще и продают его со скидкой, – похвасталась Кристина.

– Как интересно. Может, попросим счет?

– Хорошо. Только я оплачу его своей картой, – сказала подруга.

Я бы никогда в жизни не обратила внимания на эти слова, если бы не ее загадочная улыбка.

– И чему ты так рада? – поинтересовалась я.

– Тому, что сейчас оплачу счет, и мне вернут 10% от стоимости заказа. А знаешь почему? Я и себе оформила карту, тоже специальную – для женщин. По ней есть скидки и cash-back в компаниях-партнерах. Это и салоны-красоты, и магазины одежды, и такие вот милые кафешки.

Разговор с Кристиной запал мне в душу. Придя домой,

я стала срочно изучать этот вопрос. Оказалось, что такие карты действительно очень даже актуальны. Их можно оформить в том числе и в банке. На это требуется немного времени и денег. Некоторые карты и вообще выдают бесплатно.

Их владельцы получают приятные бонусы за каждую покупку в магазинах-партнерах, скидки и возможность участвовать в клиентских программах (например, любители SPA-процедур могут получить бесплатный сеанс или сделать маникюр по очень «похудевшей» цене). Такие карты могут быть как «расширенного» действия, так и интересные только узкому кругу (любителям спорта, животных, ценителям искусства).

Пополнять карты клубов можно без комиссии в любом месте. Кроме того, без всякой комиссии ими можно оплачивать телефон, интернет.

Так что я решила оформить такую карту себе и мужу, чтобы на следующий день рождения не мучиться с подарком. Уверена: он будет доволен. И

**VII ЕЖЕГОДНЫЙ РОЖДЕСТВЕНСКИЙ БАЛ
ФИНАНСОВОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ**

АЛИСА в стране чудес

4 декабря 2015 года
БАЛЬНЫЙ ЗАЛ ОТЕЛЯ
THE RITZ CARLTON
Сбор гостей с 20:00.
Начало бала в 21:00

Дресс-код:
ДАМЫ:

бальные или вечерние
платья полной длины

КАВАЛЕРЫ:

смокинг или темный
костюм, бабочка

Заказ билетов: +7 495 708 32 81, +7 499 245 05 58,
reclama@tpnews.ru, pr1@tpnews.ru

Подробности на сайте www.finansbal.ru

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ В ОАЭ

ПЕРВАЯ СЕССИЯ
Дубай, ОАЭ

29 ноября
2015 года

www.orgkomitet.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ ФОРУМА

- Государственная Дума
- Совет Федерации
- Министерство финансов
- Министерство экономического развития
- Центральный банк РФ
- Федеральная налоговая служба

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ



СПОНСОРЫ



ПАРТНЕРЫ



И ИНВЕСТИЦИИ

гид по инвестициям

