

Дом работницы

Банки помогают работодателям расселить работников

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Ведомственное жилье, которое в недавнем прошлом было главной приманкой для высококвалифицированных кадров, постепенно перестает существовать. Компании даже сворачивают программы выдачи ссуд на покупку жилья своим работникам. Им на смену приходят партнерские контракты с банками, где работодатель лишь выступает посредником при получении работником ипотечного кредита.

Дешевый кредит

По оценкам риэлторов и банков, лишь 5% населения в состоянии взять ипотечный кредит. Это те клиенты, кто уже накопил первый взнос за квартиру (от 15 до 30% ее рыночной стоимости) и может похвастаться зарплатой, которой хватит не только на достойную жизнь, но и на возврат взятых в долг средств. Государство, которое в прошлом году резко заботилось квартирным вопросом своих граждан, принялось расширять список тех, кто сможет занять на жилье. Прежде всего были внесены поправки в законодательство. Теперь кредиторы могут выслать нерадивого заемщика из квартиры, если он перестал платить по долгам: прежде, если квартира была единственным местом жительства гражданина, суд запрещал выдворять его на улицу. В результате банки теперь могут давать деньги тем, кого вчера считали не лучшим клиентом.

Однако одними законами правительство не ограничилось. Там считают, что жилищный вопрос вместе с банками могут решать и работодатели. В частности, неоднократно высказывалась идея наладить продажу жилья в кредит по схеме работодатель — банк: гражданин сначала берет ссуду на работе, а затем банк дает ему кредит на сумму, недостающую для покупки квартиры. Ставку по кредиту могут субсидировать местные власти, а когда заработает система рефинансирования кредитов, Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК) будет выкупать у банков закладные, рефинансируя льготные кредиты.

Отчасти схема воспроизводит советскую модель кооперативов, когда работник получал часть средств в кассе взаимомощности или брал ссуду на работе и покупал квартиру в жилищном кооперативе. Однако широкого распространения сегодня реплика прежней схемы не получила. Регионы и банки не торопятся кредитовать небогатых граждан, а работодатели вообще не хотят давать ссуды.

Берите деньги, вам говорят

Проще всего прийти за кредитом сразу в банк, где заемщика оценят по стан-



дартной методике. Проверка включает изучение подлинности его документов, личных доходов и сбережений. С паспортом обычно все в порядке, а вот с доходами сложнее. Там, где часть зарплаты выдают «конверте», работнику не смогут дать полноценную справку о доходах по форме НДФЛ-2, в то время как она входит в список обязательных документов, подаваемых вместе с заявкой на кредит. Решить эту проблему можно, только «познакомив» банк с компанией. Сегодня банки предлагают средним и крупным компаниям заключить договор о сотрудничестве. Кредитная организация смотрит баланс компании, узнает реальный размер доходов ее сотрудников и закрывает глаза на хитрости бухгалтерии с уходом от уплаты налогов.

Единственный минус такой схемы в том, что воспользоваться ею могут только довольно крупные компании, где банк за один подход может получить десятки заемщиков. Тем не менее сейчас около 30% ипотечных кредитов в России выдается по итогам сотрудничества банков и компаний.

Желание компании работать с банками приносит работникам только плюсы: решается вопрос со справкой о доходах, кроме того, отдел кадров может взять на себя комплектование паке-

та документов, ведь у него есть все данные — трудовая книжка, копии диплома, ИНН и номер пенсионного свидетельства. Кроме того, возможен и финансовый выгнрыш: «корпоративному клиенту» ставку по кредиту могут снизить на 1–2% или отменить платеж за рассмотрение заявки в банке. «Прежде чем начать работать с корпоративным клиентом, мы осуществляем значительный объем предварительной работы с компанией. Эта работа, в частности, позволяет снизить ставку по кредиту. Обычный клиент вряд ли принесет нам баланс своей компании, ему, скорее всего, не дадут его для передачи в банк», — говорит Сергей Постнов из Национальной ипотечной компании.

Приближенные к деньгам

Совсем по-другому решают жилищный вопрос работники естественных монополий или компаний, партнером которых выступает Сбербанк. «Если работодатель имеет возможность выделить значительные средства на свою жилищную программу, он обычно либо выдает заем работнику на льготных условиях (вплоть до беспроцентного), либо субсидирует часть стоимости покупки жилья», — говорит Денис Гришунин, начальник управления федеральных программ АИЖК. — Если оъем

свободных средств у предприятия ограничен, оно может дать банку гарантии, под которые банк выдает кредиты на более либеральных условиях. По этой схеме, в частности, работает со многими предприятиями Сбербанк».

Кредитованием своих сотрудников занимается ОАО РЖД. Там создана собственная ипотечная компания, которая финансируется из бюджета предприятия и выдает кредиты под 2% годовых (заемщик должен сам накопить 15% стоимости квартиры) и осуществляет программу строительства жилья, которое продается практически по себестоимости. В другой компании — «Роснефтегазом» скрестили советский и современный механизмы приобретения жилья в рассрочку. Компания финансирует строительство жилья для передачи его очередникам предприятия.

«Газпром» также собирается создать собственную ипотечную компанию. Однако пока помогает сотрудникам, привлекая льготные займы и кредиты. Деньги можно получить на переезд из районов Крайнего Севера в другие регионы. Например, так работала программа по строительству и приобретению жилья для переселения в 2000–2004 года рабочих и пенсионеров «Газпрома».

Проще всего пользоваться судной тем, кто сам работает с деньгами. Тот же Сбербанк предлагает сотрудникам взять средства на квартиру. Сегодня это типовая кредит, но с более низкой процентной ставкой, раньше это могла быть и судья. «Банк выдал мне судья, исходя из стоимости жилья и моей заработной платы, — рассказал «Б» сотрудник московского Сбербанка Игорь Е.— Судья выдается на возвратной основе, на то, чтобы вернуть деньги, мне потребовалось несколько лет». Судья носила легкого характера: банк знал о том, какую квартиру планирует приобрести работник, кроме того, у него уже была московская прописка. Впрочем, не все банки согласны помогать персоналу. В МДМ-банке «Б» сообщают, что своим сотрудникам кредит выдают только на общих условиях.

(Окончание на стр. 39)

Поисковая система

правоприменение

(Окончание. Начало на стр. 36)

Но чаще приходится работать без наводки. Клиенты просто говорят, «мы знаем, что наш должник хорошо живет, но не знаем где у него спрятана недвижимость». В итоге выполнение заказа порой растягивается на год. Как признал руководитель группы предпринятий безопасности «Русь», его подчиненные не всегда могут гарантировать стопроцентный результат заказчику.

По оценке Александра Корниенко, гендиректора ЧОП «Группа „Витязь-1“», мошенники стали искуснее прятать недвижимость, не экономят на юристах, поэтому искать домовладения все сложнее.

По кошельку

Председатель общественной ветеранской организации офицеров Интерпола Феликс Меркулов говорит, что не занимается сам поисками недвижимости. С его слов, он только консультирует, направляет поиск, так сказать, в нужное русло.

«К моим коллегам, бывшим сотрудниками Интерпола, неоднократно обращаюсь с просьбой помочь найти имущество должника за рубежом. Для того чтобы был результат, нужно хорошо знать особенности законодательства зарубежных стран, детальные источники получения информации и иметь на Западе надежные личные связи в правоохранительной среде и СМВ», — говорит он. Делами подобного рода занимается только люди, имеющие большой опыт оперативной работы, в том числе за рубежом. Они знают, как поговорить с полицейским из Германии, банкиром из Швейцарии, билетным каскиром в Польше.

«Цена их услуг определяется в зависимости от конкретной ситуации, иногда в особо запущенных случаях она может доходить до 50% от стоимости разыскиваемой недвижимости. А может быть невысокой, если заказ нетрудоёмкий. Имена этих высококлассных специалистов известны среди профессионалов рынка

частной безопасности», — говорит господин Меркулов.

К одному из его коллег недавно обратились люди, которые разыскивали активы своего должника за рубежом. По данным заказчиков, должник проживал в США. Правоохранительные органы этой страны и России отказали им в реальной помощи. Тогда заказчики вышли в Москве на двух специалистов, в недавнем прошлом служивших в ФСБ и Интерполе. Те оценили ситуацию и через легальные каналы информации установили передвижения должника на поездах. Выяснилось, что должник часто приезжал в Санкт-Петербург, а оттуда в Финляндию. После этого было установлено название фирмы, организовавшей должнику визу. Как оказалось, эта компания занимается недвижимостью в ряде югословенских стран, в частности на Кипре. Выяснилось, что называется, «с чистого поля», сыщики уже через четыре часа поисков на острове нашли две виллы в районе Пафоса, принадлежавшие должнику.

Снежный ком улик

На Западе, особенно в Соединенных Штатах, несмотря на сравнительно высокий уровень законопослушности бизнесменов, укрывательство активов, в том числе и недвижимости, очень распространено. Активно используются сотни «серых» схем сокрытия собственности, которые регулярно меняются и «модернизируются» по мере того, как кредиторы находят те или иные способы их раскрытия. Для поиска «спрятанных» активов привлекаются частные детективные агентства. Кредитор, как правило, обращаясь со своими проблемами не в детективное агентство, а к юристу. Этому же юристу доверяется оформление гражданского иска к недобросовестному должнику, и его гонорар обычно составляет процент от суммы, которую предлагается взыскать с укрывателя. Практически все практикующие юристы имеют постоянные рабочие контакты с частными детективными агентствами, знают их возможности и расценки и сами решают, насколько оправдан интенсивный поиск собственности, с учетом имеющейся у клиента информации о должнике, суммы иска и оценок скрываемой недвижимости.

Розыск обычно включает в себя агентурную проверку партнеров, родственников, друзей и знакомых руководителя «проблемной» компании. Затем агентство начинает проверять их возможную причастность к сокрытию недвижимости. Параллельно сбор информации идет по судебным, государственным и частным базам данных. Своеобразной «классикой жанра» в детективных агентствах считаются так называемые звонки-разводки (qag calls) — когда объ-

екту, его сослуживцам, друзьям или членам семьи поступают звонки от чужого имени, позволяющие собрать крупницы информации о его финансовом положении.

По мере накопления информации (в детективных агентствах этот способ иногда называют «методом снежного кома») она передается доверенному лицу клиента (обычно все тому же юристу, который ведет его гражданские иски). Доверенное лицо, в свою очередь, информирует клиента о перспективах дела и затратах на поиски скрытой недвижимости. Расходы на такую «разведывательность» для самого клиента обычно составляют от нескольких процентов до нескольких десятков процентов от стоимости найденной и изъятой по суду собственности.

Строго говоря, поиск недвижимости как таковой — это только половина проблемы. В бизнес-сообществе США и Европы так называемые внесудебные способы возращения долгов не распространены. Не менее важно собрать доказательства того, что данная собственность фактически принадлежит именно должнику. Необходимо также убедиться в том, что эти доказательства были собраны без нарушения закона. Поэтому частные сыщики, установив местонахождение недвижимости и ее фактического собственника, часто получают задание подготовить (а фактически придумать) логичное объяснение того, как эта информация могла быть получена без санкционированного вторжения в частную жизнь объекта и окружающих его людей. Отчет детективов проверяется и редактируется юристом, после чего готовится гражданский иск.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ОТ КОМПАНИИ «КАПИТАЛ ГРУП»

от 1350 \$/м²

ДЭРОБУС
НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

М. АЭРОПОРТ

КОЧНОВСКИЙ ПРОЕЗД, ВЛ. 4

В ФЕВРАЛЕ – ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН!

самые выгодные инвестиции в начале строительства

Жилой комплекс «АЭРОБУС» с офисными помещениями и подземной автостоянкой был удостоен Диплома кураторов в номинации «Лучшее здание» на Девятой Международной Выставке Архитектуры и Дизайна АРХ МОСКВА 2004

- Индивидуальный проект
- Современная архитектурная композиция
- Каркасно-монолитная технология строительства
- Квартиры свободной планировки
- Потолки высотой более 3 метров
- Подземная автостоянка
- Скоростные современные лифты
- Оптико-волоконная связь
- Огороженная охраняемая территория
- Удобные транспортные подвезды
- Торговый и офисный центры
- Развитая инфраструктура района



+7 (095) 771 77 77 363 02 63

Проект: ГО - 09-02-01-01-01-000000-020000-1

**в феврале –
повышение цен!**

от 1200 \$/м²

- Современный архитектурный проект
- Экологически чистая парковочная зона
- Уникальная инфраструктура квартала
- Торгово-развлекательный центр, кафе и рестораны
- Детский сад, спортивный комплекс, бытовые службы
- Квартиры свободной планировки
- Потолки высотой более 3 метров
- Скоростные современные лифты
- Охраняемая территория и подземная автостоянка

**новый жилой квартал
мкр «Северное Чертаново», вл. 1А**

**А В Е Н Ю,
77**

КАПИТАЛ ГРУП

WWW.CAPITALGROUP.RU

363 02 63 • 771 77 77

**самые выгодные
инвестиции
в начале строительства**