

банк

Недострой в кредит

ипотека
(Окончание. Начало на стр. 27)

«Каждый кредит на новостройку в нашем банке рассматривается в индивидуальном порядке», — рассказал «Ъ» замдиректора департамента ипотечного кредитования Юниаструм банка Сергей Бессонов. А по словам начальника управления по работе с физическими лицами Райффайзенбанка Александра Колошенко, «более строгий порядок взаимоотношений «должниц-застройщик», прописанный в новом законодательстве, существенно снизит количество застройщиков, которые смогут соблюдать все процедуры и работать с банками, следуя букве закона».

С середины ноября Импэксбанк предложил программу на покупку квартир в жилом комплексе «Гранд-Парк» на Хорошевском шоссе и «Приват-Сквер» на Песчанной улице. Первоначальный взнос по этим кредитам будет равен 15% от стоимости квартиры, а процентная ставка составит 11–12% годовых в зависимости от формы подтверждения дохода. Росбанк также пошел по пути плотной работы с застройщиками, не приоткрывая свои инвестиционные ипотечные программы. «По такой программе мы работаем с аккредитованным банком застройщиками, то есть с теми, у кого, по нашему мнению, низкая вероятность проблем со своевременной сдачей объектов или недостроем». При помощи Росбанка стать владельцем одной из недостроенных квартир можно только при наличии 30% ее стоимости.

Тридцатипроцентный порог по первому взносу существует и у банка «Глобэкс». Правда, банк предлагает купить на заемные средства не квартиру, а загородный дом в коттеджном поселке бизнес-класса Family Club, расположенном в 12 км от МКАД в Солнечногорском районе. Накопив 30% от стоимости понравившегося коттеджа, остальные 70% на пять лет банк отдаст за 15% годовых.

«Наш банк допускает различные схемы взаимодействия со строительными компаниями и готов рассматривать тот вариант, который клиент определит самостоятельно. Однако мы проверим все существенные аспекты инвестиционной сделки: анализируем правоспособность правообладателя, законность его прав на строящийся объект, исходно-разрешительную документацию, саму договорную документацию по планируемой сделке», — рассказывает начальник отдела маркетинга и разработки кредитных продуктов «Внешторгбанка Розничные услуги» Мария Серова. Сейчас по инвестиционной программе банк предоставляет кредиты до 20 лет по ставке от 12,5%. Но, по словам Марии Серовой, в ближайшее время будет уменьшена процентная ставка и увеличены сроки кредитования.

Несмотря на то что программу на покупку жилья на этапе строительства называть стандартной нельзя, все же можно выделить общие требования к клиентам у большинства банков. Это первоначальный взнос от 15% стоимости жилья. Консервативного порога в 30% придерживается Райффайзенбанк, ПСБ СПб, Росбанк и Европейский трастовый банк. Схема получения кредита на недостроенную квартиру выглядит в большинстве случаев таким образом. Оценив собственные накопления, заемщик подает заявку на получение кредита в один из банков (у некоторых эта процедура платная). На этом же этапе нужно подготовить пакет необходимых документов.

В его стандартный перечень входят: паспорта ваш и супруга или супруги, водительское удостоверение, при его отсутствии справка из наркологического и психоневрологического диспансеров, трудовая книжка, документы, подтверждающие сведения о доходах за последние шесть месяцев. При этом банк оставляет за собой право запросить дополнительные документы. Срок рассмотрения кредитной заявки в среднем составляет от двух до десяти рабочих дней. В заявке, как правило, уже указан либо застройщик объекта, либо конкретный адрес строительной площадки.

В случае, если банк принял решение дать кредит, заемщик открывает счет «до востребования» и оплачивает комиссию за выдачу кредита и другие дополнительные сборы, о которых банк должен предупредить заранее. Первый взнос зачисляется на открытый счет, туда же зачисляются кредитные средства от банка. При кредитовании новостроек вся ипотечная сделка проводится безналичным образом: средства переводятся на счет застройщика. В зависимости от объекта строительства и застройщика в новую квартиру можно будет въехать через два-три года, предварительно сделав там ремонт. Квартиры продаются, как правило, без проводки, отделки и сантехники.

Сколько стоит купить в кредит готовую квартиру

Программа на покупку жилья на вторичном рынке у банковских специалистов считается самым популярным видом ипотечного кредита. В отличие от инвестиционных программ, где банки строго определяют круг застройщиков и объектов кредитования, у этой программы таких ограничений нет. Более того, первоначальный взнос, который обязателен для всех ипотечных программ, по программе вторичного жилья ниже, чем по строящимся квартирам. Так, если год назад большинство банков требовало внести от 30% стоимости квартиры, то теперь этот порог снизился до 20%. А такие банки, как Городской ипотечный банк, Международный московский банк (ММБ), Фо-

ра-банк, банк «Зенит» и «КИТ Финанс», могут выдать под залог приобретаемой недвижимости до 90% от ее стоимости.

Банки постоянно увеличивают сроки кредитования, тем самым уменьшая ежемесячный платеж и делая покупку квартиры в кредит более доступной. Если в конце прошлого года самый распространенный срок кредитования был 10 лет, а на 15 лет оформляли кредиты лишь несколько банков, то сегодня ситуация по срокам кардинально изменилась. Многие банки могут позволить заемщику оформить кредит до 15 лет. А такие банки, как «Зенит», Собинбанк, Русский ипотечный банк, Абсолют банк, ММБ, Райффайзенбанк и банк «Дельтакредит», выдают кредиты на срок до 20 лет. Чуть более длинный кредит предоставит заемщику может «Внешторгбанк Розничные услуги» и Национальная ипотечная компания («дочка» Национального резервного банка). Но самый большой срок кредитования по стандартам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию у банка «КИТ Финанс» — до 30 лет.

Таким образом, например, если взять \$63 тыс. в банке «КИТ Финанс» на квартиру стоимостью \$70 тыс. на 30 лет (с дисконтным первоначальным взносом), ежемесячный платеж по кредиту составит всего \$650. Если такую же сумму оформить не на 30, а на 20 лет, то ежемесячные выплаты составят \$700 с учетом суммы процентов, уплачиваемых за пользование кредитом. Чтобы рассчитывать на получение кредита в таком объеме, ежемесячный совокупный доход семьи должен быть не менее \$1300. Нужно отметить, что для ипотечной сделки только суммы накопленных средств для первого взноса недостаточно для получения кредита. Кроме \$7 тыс. на ипотечную покупку квартиры потребуются потратить около \$1–2 тыс. на страховку квартиры и собственной жизни. При этом не нужно забывать, что страховать квартиру банк обязует ежегодно. К этой сумме добавим еще около \$700 на комиссию за ведение ссудного счета, рассмотрение кредитной заявки, открытие счета, организацию кредита и аренды банковской ячейки. Кроме того, придется заплатить за оценку покупаемой квартиры и оформление документов еще \$200–400.

Более того, не секрет, что найти подходящую квартиру в Москве нелегко. Поэтому, как правило, обойтись без услуг риэлтерского агентства практически невозможно. За помощь в поисках жилья агент возьмет 3–5% от стоимости подобранной квартиры плюс \$2–3,5 тыс. В конечном счете, выбирая программу даже с самым низким первым взносом в 10% от стоимости квартиры, за квартиру в \$70 тыс. при оформлении ипотечного кредита придется заплатить \$11–14 тыс.

ЕВГЕНИЯ ДМИТРИЕВА

прямая речь

В какой валюте брать кредит?

Алексей Аксенов, начальник управления розничных продуктов и услуг Международного московского банка:

— С точки зрения заемщика более выгодно брать кредит в валюте, к которой привязана его заработная плата. Это позволит избежать дополнительных издержек, связанных с колебаниями курсов валют. Утверждать, что долларový кредит на покупку жилья на вторичном рынке более выгоден просто потому, что ставки по нему ниже, я бы не стал.

Сергей Бессонов, замдиректора департамента ипотечного кредитования Юниаструм банка:

— Будущее за рублями. Должна быть жесткая привязка к валюте, в которой заемщики получают заработную плату. Процентная ставка по рублям постоянно уменьшается, и постепенно происходит уравнивание ставок в разных валютах.

Олег Семкичев, начальник отдела кредитования физических лиц инвестиционно-кредитного департамента банка «Глобэкс»:

— Я считаю, что у ипотечного кредитования в рублях неплохие перспективы. Во-первых,

для заемщика проще обслуживать кредит, выданный в той валюте, в которой он получает зарплату, то есть в рублях. Во-вторых, всегда существует риск укрепления иностранной валюты по отношению к рублю, что увеличит расходы заемщика по обслуживанию ипотечного кредита. И хотя на протяжении последних лет происходит укрепление рубля, я не возьму на себя смелость утверждать, что в долгосрочной перспективе (15–20 лет) эта тенденция сохранится.

Ольга Зинкевич, замдиректора дирекции розничного бизнеса Промышленно-строительного банка:

— В среднесрочной перспективе, по нашему мнению, наиболее популярными станут рублевые кредиты и ставки по ним, скорее всего, приблизятся к валютным. Более того, все большее число представителей среднего класса получают основные доходы в российской валюте.

Михаил Лазаренко, директор ипотечного департамента инвестиционного банка «КИТ Финанс»:

— Некоторые берут кредиты в долларах, считая, что в дальнейшем курс будет сни-

жаться, а соответственно, будет снижаться и судная задолженность в рублевом эквиваленте. Другие, помня дефолт 1998 года, наоборот, не рискуют брать кредит в иностранной валюте. На мой взгляд, логично брать кредит в той валюте, в которой заемщик получает доходы.

Николай Шитов, председатель правления Городского ипотечного банка:

— Исторический опыт показывает, что во всех странах, где ипотека приобретает масштабный характер, она приобретает его именно в национальной валюте. Но для того, чтобы это случилось, нужна определенная поддержка государства, концепция, направленная на развитие рынка ипотеки в национальной валюте. А ее, увы, пока нет.

Галина Симонова, председатель правления Русского ипотечного банка:

— Я считаю, что будущее, безусловно, за национальной валютой. Но сегодня в Москве и Подмоскovie кредиты на покупку жилья клиенты берут преимущественно в долларах США. Происходит это потому, что цены на вторичном рынке недвижимости выражаются исключительно в долларах. К тому же стоимость ипотечного кредита в рублях выше, чем в долларах.

БАНК ВОЗРОЖДЕНИЕ

МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

(095) 777-0-888 WWW.VBANK.RU

ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 1439 от 24.03.03

Финансовая архитектура как интеллектуальный вклад в развитие банковского бизнеса России

Есть ли прямая связь между финансовым бизнесом и информационной архитектурой поддерживающих его решений? «Да. Причем существенно более тесная, чем принято считать», — уверен Алексей Грошев, вице-президент и директор по стратегическому планированию компании «Диасофт».

«час X» из его автоматизированной банковской системы «легким движением руки» получится как «нишевое», бэк-офисное, так и «розничное», фронт-офисное, решения. Считать, что это возможно — не просто преувеличивать возможности конкретной информационной системы, но гораздо хуже — это значит преуменьшать объективную способность решаемой бизнес-задачи. Совет прост: как можно быстрее определиться со стратегией своего развития и не особо рассчитывать, что именно у вашего банка и его поставщика наудачу выйдет «обуть небылоное».

Серьезное отношение к информационной поддержке развития бизнеса дорожке и сложнее, чем простая вера в удачу, но куда как чаще к ней приводит. Если банк по природе своей — «нишевой», то как ни крути, ему необходимо найти себе соответствующий и обязателен спонсорский бэк-офис. Если же банк не споткнулся на первом опыте с автокредитованием в одном из автозалов, если ставит перед собой цель развернуть сеть офисов потребительского кредитования с использованием карточек как платежных инструментов и средств идентификации клиентов, то ему пора задуматься не о том, как бы еще поддаться и так грозиться полноту от несовместимых функций и нагрузок учетную систему старшурку, а о создании и тиражировании полноценного фронт-офисного решения. Ну а если это один и тот же банк, и он не ставит своей целью из единого, живого организма превратиться в одну из тех «финансовых групп», где «нишевая» часть холдинга живет отдельно от «розничной» и ничем с ней не связана, то ему требуется еще и хороший поставщик интегрированных решений, который соединит в единое

целое и фронт-, и бэк-офисную части, обеспечив неразрывность бизнеса банка.

Построения таким образом архитектура информационной системы, исходящая из задач развития финансового организации и на ее же успех направленная, и есть современная информационная **финансовая архитектура** — настоящая среда для поддержки и развития бизнеса банка, целостная и непротиворечивая.

Как же определить, какая именно программная реализация финансовой архитектуры является необходимой и достаточной? Лучше всего — спросить у самого заказчика. Сегодня востребован не просто продукт, а решение бизнес-задачи, обладающее наилучшими сочетаниями архитектурных возможностей и объемом прикладного функционала, стоимостью владения и связанными с его внедрением и эксплуатацией операционными рисками. Все это должно вытекать из IT-стратегии заказчика, которая отражает стратегию развития его бизнеса. А что делать, если у него нет ни того, ни другого, или если стратегия развития бизнеса является тайной не только для поставщиков информационных систем, но и для IT-директоров самих заказчиков?

Не редкость и то, что много кто из поставщиков информационных систем готов всерьез обсуждать или хотя бы вежливо выслушивать стратегии развития своих клиентов. А зачем? Если это «свой» клиент, то действует принцип «своей рубашки ближе к телу»: убедительно доказывая клиенту, что стоимость смены его текущей системы на аналогичное решение «домашнего поставщика» многократно выше «сопутного» эффекта этого мероприятия. Если же это «чужой» клиент, то в ход идет прием «соседский газон всегда зеленее»:

направляю на преимущества своего «новейшего», но уже «проверенного на большом числе внедрений» программного продукта над «безнадёжно устаревшим» продуктом текущего поставщика. Дополнительный аргумент — хорошая скидка. Чего хотел при этом достичь клиент, какие задачи решить, какое качество поддержки обрести — уже немаловажно.

Круговорот банковских информационных систем приводит к разочарованию бизнес-заказчиков в тех решениях, которые они получают. Одна не могут или не хотят сказать о том, что им требуется завтра и для решения каких бизнес-задач, другие не желают этого услышать. В проигрыше — все. Не видя перед глазами картины будущего банковских информационных технологий, поставщики настойчиво пытаются решать новые, все более сложные бизнес-задачи теми же приемами, которые были найдены ими годы назад в совершенно других экономических и технологических условиях.

Результат? Плохая новость: сегодня на российском рынке нет IT-решений — ни отечественных, ни зарубежных, — которые отвечали бы потребности развития банковского бизнеса на 3–5 лет вперед. Хорошая новость: есть твердая уверенность, что такие системы должны и будут построены не по принципу соответствия той или иной аппаратно-системной архитектуры, а в соответствии с описанной выше **финансовой архитектурой**, которая и обеспечит успешное развитие банковского бизнеса в России. У нас есть поставщики, которые видят свое предназначение в создании и предложении банка именно таких, полноценных решений.

Не верите? Компания «**Диасофт**» готова это доказать. Да вы и сами скоро это увидите.

ВЫ ПРИОБРЕТАЕТЕ ТОВАРЫ ЗА ГРАНИЦЕЙ НА УСЛОВИЯХ ПРЕДОПЛАТЫ? ВЫ ОПАСАЕТЕСЬ НЕ ПОЛУЧИТЬ ТОВАР ИЛИ ПОЛУЧИТЬ ТОВАР НЕНАДЛЕЖАЩЕГО КАЧЕСТВА?

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

Финансирование импортных поставок (легковых автомобилей, оборудования, сельхозтехники, сырья для пищевого и перерабатывающего производства, газового оборудования) ведётся практически из любой страны мира. Банк берёт на себя весь анализ проекта и сопровождение сделки.

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

- ОТКАЗ ОТ ПРЕДОПЛАТЫ И РАЗМЕЩЕНИЯ В БАНКЕ СУММЫ ПОКРЫТИЯ АККРЕДИТИВА
- ОТСУТСТВИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА
- ДОСТУПНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
- СТОИМОСТЬ СДЕЛКИ В СРЕДНЕМ 10% ГОДОВЫХ В ВАЛЮТЕ
- ЭКОНОМИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
- ОПТИМИЗАЦИЯ ФОРМ РАСЧЕТОВ
- ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ГАРАНТИЯ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ БАНКОВ

ГАЗЭНЕРГОПРОМБАНК

www.geprobank.ru

(095) 428-7335, 428-7364

РосЕвроБанк

МЫ

Кредитование

- кредитование оборотного капитала
- кредиты на приобретение основных средств
- срок кредитования до 3 лет
- кредит от 600 тысяч рублей
- рассмотрение документов в течение 5 рабочих дней

777-1111
www.rosevrobank.ru

- деятельность предприятия в Москве и Московской области от 1 года
- устойчивое финансовое состояние
- наличие залога

Малого Бизнеса

ВЫ

Генеральная лицензия ЦБ РФ №3137
Свидетельство о включении банка в реестр банков — участников системы обязательного страхования вкладов № 130

Лицензия Банка России №3284