

# 1 ИПОТЕКА

февраль, 2008

[www.ttfinance.ru](http://www.ttfinance.ru)

## Ипотека в развитии

Динамика.

Влияние зарубежного ипотечного кризиса.

Успехи и прогнозы на 2008 год.

## Банковские ипотечные программы

Собственные банковские  
ипотечные программы  
на первичном и вторичном  
рынках жилья.

Программа Санкт-Петербургского  
ипотечного агентства.

## Комментарии специалистов

Ипотечный рынок в марте 2008.

Спрос на ипотечные кредиты.

## Страхование и оценка

Виды рисков.

Изменения и перспективы.

Новости страхового рынка.

Оценка жилья.

## Мероприятия

Финансовые и жилищные  
выставки и мероприятия.



Там, где другие видят лишь цифры,  
мы видим человека



## BSGV. Ипотека. Откройте двери своего дома

Ипотечный кредит в BSGV начинается со звонка в сервисно-информационный центр обслуживания клиентов банка. Узнайте, где находится ближайшее отделение BSGV, выберите удобное время и назначьте встречу с Вашим персональным менеджером. Он внимательно выслушает Вас и предложит широкий выбор кредитных программ по приобретению квартиры, загородного дома или земельного участка. При желании Вы можете передать в залог банку имеющуюся в собственности недвижимость, а полученные средства использовать на улучшение жилищных условий. За безликими суммами и процентами в BSGV видят людей. И это делает общение с банком таким легким.



# BSGV

Банк Сосьете Женераль Восток  
ГРУППА СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ

Центр обслуживания клиентов: **(812) 336 2 336**  
7 дней в неделю с 9:00 до 21:00  
[www.bsgv.ru](http://www.bsgv.ru)

**банк, с которым  
легко общаться**



## ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Вот уже три года на страницах нашего журнала мы с Вами говорим об ипотеке. Хотя пройдены первые восторги от возросших возможностей, рассмотрены разные ипотечные программы, взвешены все «за» и «против», люди продолжают хотеть «жить уже сейчас» и искать источники информации. Кто-то приобретает с доплатой замену старому жилью, а кто-то решает проблему с жильем «с нуля». В любом случае, бывает удобно воспользоваться ипотекой, ставшей более популярной в последнее время.

Сейчас уже никто, наверное, не осмелится сказать, что ипотека у нас не приживется. А когда три года назад мы издавали свой первый выпуск по ипотеке, такие скептические прогнозы присутствовали даже у некоторых профессионалов.

Причем ипотека развивается, несмотря на пугающие суммы процентов и пакеты документов, рост цен на рынке недвижимости и зарубежные кризисы. А вместе с ее развитием растет и общая цивилизованность финансового рынка в нашей стране. Это касается и работы агентств недвижимости: профессия риэлтор уже получает статус профессии, появляются и новые профессии, ипотечный брокер, например. Страхование ипотечных сделок делает их более безопасными для всех участников, а значит, стабилизирует и общую ситуацию на рынке. Сами заемщики учатся финансовому планированию внутри семьи и начинают серьезнее относиться к своей работе – источнику постоянного дохода. Появляется дополнительный стимул для профессионального роста.

Мне кажется, что мы сейчас живем в удивительное время подъема экономики и промышленности в нашей стране, который влечет за собой и развитие финансовой системы, конечно. Эти мысли укрепились после моей недавней поездки в Европу с осмотром промышленных предприятий и беседы с владельцами довольно крупного бизнеса. Они переводят производство в Россию – здесь дешевле и больше перспектив, которых в развитых европейских странах уже просто нет! Там уже давно поделено и каждый знает свое место.

А вот Россия – теперь страна возможностей! Главное, чтобы вектор Вашей силы был направлен в нужную сторону :)

Будьте здоровы, живите богато и в удовольствие «уже сейчас» :)

*С уважением,  
главный редактор «ТТ Finance»  
Триндюк Татьяна  
(921) 944-73-81, м/ф. 740-61-22  
tt@tt-agency.ru, www.ttfinance.ru*

**TT FINANCE**  
www.ttfinance.ru

### Выходные параметры издания:

Свидетельство о регистрации СМИ:  
ПИ № ФС2-8495 от 20 февраля 2007г.  
Выдано Управлением Федеральной  
службы по надзору за соблюдением  
законодательства в сфере массовых  
коммуникаций и охране культурного  
наследия по Северо-Западному  
Федеральному округу.

Сборник «ТТ Финансы. Финансовые  
услуги Санкт-Петербурга».  
Выпуск N 1/2008, февраль.  
«Ипотека».

Главный редактор:  
Триндюк Татьяна Львовна.  
Учредитель, редакция, издатель:  
ЗАО «ТТ Финанс».  
Адрес: 191186, Санкт-Петербург,  
Конюшенная пл., 2, лит. Д, офис 422.  
т/ф: (812) 740-61-22,  
e-mail: ttinfo@tt-agency.ru,  
www.ttfinance.ru

Генеральный директор:  
Триндюк Татьяна Львовна.  
Зам. директора по развитию:  
Фрейман Максим Рудольфович.  
Арт-директор:  
Филиппова Татьяна Николаевна.  
Руководитель информационно-  
аналитической службы:  
Мезенев Александр Александрович.  
Менеджер проекта:  
Федосеева Ксения Николаевна.  
Корректор:  
Добряня Татьяна Казимировна.

Отпечатано в типографии:  
ЗАО «Мультипринт Северо-Запад».  
Адрес: г. Санкт-Петербург,  
В.О., 18-я линия, д. 55.  
Февраль, 2008.

### Периодичность выпусков:

не менее 8 раз в год.

**Тираж:** 20 000 экз.

### Распространяется бесплатно:

на специализированных выставках  
и мероприятиях, в банках,  
автосалонах, страховых и лизинговых  
компаниях, бизнес-центрах,  
ресторанах, элитных мед. центрах,  
сервисных центрах «Окдайл», тур.  
фирмах, по адресной рассылке.

### Полный список мест распространения см. на сайте [www.ttfinance.ru](http://www.ttfinance.ru) (раздел «Реклама»).

Данные таблиц сборника получены  
путем опроса компаний.  
Действительны на февраль 2008 года  
(возможны изменения).

## СОДЕРЖАНИЕ

- 4-9 Ипотека в развитии  
10-11 Банковские условия ипотеки на первичном рынке  
12 Список банков, имеющих собственные ипотечные программы на первичном рынке  
13-17 Банковские условия ипотеки на вторичном рынке  
18 Список банков, имеющих собственные ипотечные программы на вторичном рынке  
19-21 Санкт-Петербургское ипотечное агентство  
22 Сведбанк  
23 ЮИТ ДОМ  
24-25 Ипотечный рынок в марте 2008  
26-28 Без страха перед будущим  
29-32 Страховые компании и их услуги  
33 Оценивающий взгляд  
34 Счастливые истории жизни с ипотекой  
35-38 Мероприятия и выставки  
36 Новости страхового рынка  
39-41 Ассоциация Риэлторов Санкт-Петербурга  
42 Наши победы

# ИПОТЕКА

## в развитии ...

**?** Как за последние три года (со времени выхода нашего первого номера) изменилась процедура получения ипотечного кредита?

**Елена Шевелева, генеральный директор филиала BSGV в Санкт-Петербурге:** Для того чтобы соответствовать конкурентным требованиям современного рынка, в Санкт-Петербургском филиале BSGV были понижены ставки по ипотечным кредитам (теперь они составляют от 9,25% до 11% годовых для кредитов в долларах США, и от 10,50% до 12,50% годовых для кредитов в рублях), размер первоначального взноса сократился до 10% и срок кредита увеличился до 25 лет. Также следует отметить, что процесс рассмотрения заявки значительно ускорился и условия выдачи стали более гибкими.

**Александр Шибанов, начальник управления розничного бизнеса Санкт-Петербургского филиала Банка Москвы:** В Банке Москвы появились программы ипотеки в так называемых экзотических валютах, которые позволили снизить процентную ставку по ипотеке до 6% годовых на фоне общего повышения ставок из-за кризиса ликвидности отдельных банков. Увеличился срок кредитования до 30 лет, что позволило увеличить сумму кредита при неизменном доходе.

**Игорь Жигунов, член правления, директор по Северо-западному округу Городского Ипотечного Банка:** Технологичность работы банка с заявками, сервис для клиентов и партнеров становятся все более важными для успеха на рынке. За последнее время изменились и сроки рассмотрения заявок (уже не 5-10 дней, как ранее, а порой ответ можно получить в течение 1 дня). Появилось такое предложение, как ЭКСПРЕСС-ипотека. Суть его в том, что клиент, который уже определился с покупаемой квартирой, имеет на руках комплект необходимых документов, может вполне рассчитывать на подписание кредитной сделки с банком в течение 1 дня с момента подачи заявки. Это очень удобно, особенно когда сделка идет в так называемой «цепочке» квартир – и решение надо оформить, и сделку, и все это надо сделать быстро.

С другой стороны, немаловажным, конечно, являются сами условия кредитования. Первое полугодие 2007г. было на рынке периодом некоторого снижения ставок, предоставления кредитов с минимальным или даже нулевым взносом клиента,



Мы предлагаем недвижимость в Болгарии, Санкт-Петербурге и пригороде.

Юридическое сопровождение (покупки, продажи, аренды и др.).

Бесплатные консультации.

Подберем для Вас ипотечную программу.

Рефинансирование (перекредитование) ипотечного кредита.

Строительно-ремонтные услуги.

+7(812)932 79 10  
+7(812)963 61 41  
+7(812)941 79 68

[www.alantabg.ru](http://www.alantabg.ru)

Санкт-Петербург, Сызранская ул., 16  
(метро Электросила)

проведением массы акций. Однако события на финансовых рынках осени 2007 г. скорректировали рынок во втором полугодии, и ставки в среднем по рынку стали расти, а критерии андеррайтинга по ряду программ ужесточились. При этом все более оттачивается блок сервиса клиентам. Появились системы Интернет-банкинга для ипотечных заемщиков, sms-банкинг и т. д.

**Екатерина Жукова, начальник отдела сделок ипотечных кредитов филиала «Санкт-Петербургский» ИНВЕСТСБЕРБАНК:**

Процедуры получения ипотечных кредитов до последнего момента на российском рынке упрощались, так сказать, «не по дням, а по часам»! Помимо значительного снижения ставок (в рублях с 18% до 11% годовых), снижения величины первоначального взноса, увеличения срока кредитования банки стали более клиентоориентированными, что привело к жесткой конкурентной борьбе, в которой выигрывает клиент.

**Галина Архимова, начальник отдела ипотечного кредитования управления розничного бизнеса филиала С-Петербург НОМОС-БАНКА:**

Упростилась процедура принятия решения о выдаче кредита. Сократился перечень основных документов, при этом подача документов может быть осуществлена не заемщиком лично, а ипотечным брокером. Постоянно происходило снижение процентных ставок: по кредитам в долларах США ставки снизились в среднем с 14% до 10%, по рублевым – с 16% до 12%.

В целом, по рынку ипотечного кредитования произошло снижение первоначального взноса в среднем с 30% до 10%, что было вызвано, в первую очередь, резким и значительным ростом стоимости жилья в 2007 году.

Некоторые из банков предлагали кредитный продукт без первоначального взноса, однако данное предложение было кратковременным. Большинство банков увеличили продуктовый ряд, предложив кредиты на покупку жилья на первичном рынке, под залог имеющегося жилья на жилищные цели, под залог земельных участков, на приобретение и строительство загородной недвижимости и т. д. В условиях возрастающей конкуренции банки стараются улучшить обслуживание клиентов, сделать присутствие заемщика в банке максимально комфортным с минимальными затратами времени. С этой целью некоторые банки открыли ипотечные центры.

**Наталья Григорьева, начальник кредитного управления Санкт-Петербургского филиала Национального Резервного Банка:**

С 2004 года российские банки постепенно снижали процентные ставки по ипотечным кредитам, уменьшали размер первоначального взноса, упрощали процедуру выдачи ипотечных кредитов. Однако следует понимать, что на условия кредитования влияют многие факторы. Один из важнейших факторов – стоимость привлекаемых банками ресурсов. Сейчас на мировых финансовых рынках сложилась ситуация, которая ограничила возможности привлечения дешевых западных ресурсов, а в России финансовые ресурсы еще слишком дороги (ставка рефинансирования Банка России с февраля 2008 года составляет 10,25%. Ставка рефинансирования является инструментом денежно-кредитного регулирования и рассчитывается исходя из ситуации в экономике страны и уровня инфляции). Поэтому в ближайшее время не стоит ожидать понижения ставок по ипотечным кредитам. Что же касается размера первоначального взноса, то обычно программы «без первоначального взноса» реализуются при прогнозируемом стабильном росте цен на недвижимость.

В 2007 году Санкт-Петербургский филиал Национального Резервного Банка выдал ипотечных кредитов на общую сумму 10,1 млн долл. США. Из них 76% долларовые, а 24% рублевые кредиты.

Всего с 2004 года филиал через свою дочернюю структуру, Национальную Ипотечную Компанию, выдал 566 ипотечных кредитов на сумму более 35 млн долларов США. Жителям Санкт-Петербурга и Ленинградской области предлагаются на выбор 16 видов ипотечных кредитных продуктов, в том числе ипотечные кредиты на покупку квартиры на вторичном рынке жилья, в новостройках, кредиты с пониженной процентной ставкой, ипотечные кредиты для молодой семьи, кредиты на ремонт, покупку или строительство коттеджа и другие виды жилищной ипотеки.



*Елена Шевелева, BSGV*



*Наталья Григорьева,  
Национальный  
Резервный Банк*



*Игорь Жигунов,  
Городской  
Ипотечный Банк*



**Екатерина Жукова,**  
ИНВЕСТБЕРБАНК



**Валерий Кочешков,**  
Ханты-Мансийский  
Банк



**Владимир Тшин,**  
Народная ипотека СПб

**Ирина Вихтюк, специалист кредитного отдела СЕВЕРГАЗ-БАНКА:** Клиенты лучше представляют себе всю процедуру получения ипотечного кредита, могут сравнивать предложения различных банков, выбирать наиболее подходящий вариант. Упростилась сама процедура: меньше пакет предоставляемых документов, разрешается заявлять доход без подтверждения документами, появился большой опыт в оформлении ипотечных сделок.

**Валерий Кочешков, директор филиала Ханты-Мансийского Банка г. Санкт-Петербург:** За последние три года процедура получения ипотечного кредита для многих желающих стала проще:

- сократилось количество документов, запрашиваемых у заемщиков банками для оформления кредита;
- существенно сократился срок рассмотрения заявлений клиентов на получение ипотечного кредита;
- произошли существенные изменения в условиях предоставления ипотечных кредитов: в части снижения первоначального взноса – некоторые банки не требуют первоначального взноса по своим ипотечным программам;
- существенно снизились требования в отношении наличия полугодового трудового стажа на последнем месте работы, не требуется наличие российского гражданства и регистрация в регионе присутствия банка.

**Елена Храброва, заместитель директора филиала ОАО «Сведбанк» в г. Санкт-Петербурге:** Общей тенденцией рынка в последние годы стала демократизация ипотечного кредитования: существенно снизились процентные ставки, появились кредиты без первоначального взноса, банки стали более гибко подходить к подтверждению доходов заемщика. Можно также сказать, что конкуренция постепенно смещается из чисто ценовой в сторону качества сервиса и дополнительных услуг, которые банк готов предоставить.

ОАО «Сведбанк» работает на рынке ипотечного кредитования с осени 2007 года, мы предлагаем нашим клиентам не только привлекательные финансовые условия, но и высокий уровень сервиса и гибкие условия. Например, клиентам с положительной кредитной историей может быть предоставлена возможность пересмотра условий кредита по действующему договору:

- возможность отсрочки выплат по основному долгу на срок до шести месяцев в особых обстоятельствах: смена работы, отпуск по уходу за ребенком, временная нетрудоспособность по причине болезни;
- улучшение основных условий действующего кредитного договора, пересмотр процентной ставки и/или срока кредитования без перезаключения договора.



**Влиял ли ипотечный кризис в Америке и в Европе на рынок ипотеки в нашей стране? Каким образом?**

**Елена Шевелева:** Пока что рано говорить о масштабном влиянии ипотечного кризиса за рубежом на российский рынок, но в среднесрочной перспективе это влияние будет более заметно. На российском рынке уже заметно сокращение свободных денег и кризис ликвидности набирает обороты.

**Игорь Жигунов:** Конечно, ситуация на мировых финансовых рынках повлияла на условия привлечения ресурсов банками. Они стали дороже, а порой вообще недоступны. Все это привело как к повышению ставок и приостановке некоторых программ у ряда участников, так и к корректировке кредитной политики на рынке ипотеки в целом. Пока говорить о стабилизации ситуации на рынках вряд ли стоит, т. е. снижения ставок по ипотеке и либерализации требований также ожидать пока не стоит.

**Галина Архимова:** Так называемый ипотечный кризис практически не повлиял на ипотечный рынок России. Некоторое влияние кризиса ликвидности было заметно в Зауралье и Сибири.

**Екатерина Жукова:** Кризис в Европе имел не прямое, а косвенное влияние на рынок ипотеки в России, отразившись, прежде всего, в более взвешенном подходе банка к оценке заемщиков.

**Ирина Вихтюк:** Да. Многие банки повысили ставки (примерно на 1,5-2%). Смогли оставить на прежнем уровне ставки те банки, которые работают по своей программе. В декабре 2007 года повысилось количество обращений в банки и уменьшилось количество предложений на рынке недвижимости, видимо, сыграл свою роль психологический фактор – ожидание перемен в связи с событиями в Америке и Европе.

**Валерий Кочешков:** В связи с ипотечным кризисом в Америке и Европе многие банки России приостановили или прекратили выдачу ипотечных кредитов, отдельные банки перестали выдавать кредиты в иностранной валюте. В ряде случаев не принимались у клиентов документы на рассмотрение заявки, а также повысились процентные ставки по ипотечным кредитам.

**Елена Храброва:** Кризис, несомненно, повлиял на российский рынок, хотя, конечно же, не в такой степени, как в США или Европе. В условиях удорожания и общего недостатка средств банки стремятся уменьшить свои риски и для этого меняют условия кредитования, более тщательно проверяют платежеспособность заемщика, не выдают кредиты без первоначального взноса и т. д. Отдельные банки даже повышают ставки на 1-2 пункта.

**Владимир Чащин, председатель правления КПКГ «Народная ипотека СПб»:** По большому счету, американский ипотечный кризис оказал положительное влияние на наш ипотечный рынок. Чтобы это понять, нужно просто поставить себя на место кредитной организации, которая, выдавая деньги в кредит, всегда хочет получить их обратно без проблем. Поэтому полезно учиться на чужих ошибках. И как раз то, что произошло в развитой банковской системе Америки, является хорошей школой для еще достаточно молодой российской банковской системы. Поэтому вполне закономерно, что банки сейчас ужесточили андеррайтинг заемщика и некоторые финансовые условия, такие как, например, увеличение процента первоначального взноса, который характеризует финансовую состоятельность заемщика. При этом наших заемщиков вообще нельзя сравнивать с заемщиками экономически развитых стран, где у каждого человека существует нарабатываемая годами кредитная история, без которой просто невозможно получить любой кредит.

Кстати, полезно вспомнить, чем несколько лет назад обернулась для российских банков программа «массовой раздачи» потребительских кредитов – массовым их невозвратом.

Сегодня в нашей стране проблема получения ипотеки в массовом масштабе зависит не от сложности банковских условий, а от состояния экономики нашей страны. Даже по оптимистичным высказываниям высокопоставленных чиновников, сегодня в нашей стране ипотеку могут получить только 10% наших семей. Соответственно, остальные 90% даже теоретически не смогут этого сделать.

И даже такие социальные проекты, как «Молодежи – доступное жилье», «Жилищный сертификат», «Расселение коммунальных квартир», реально доступны лишь небольшому количеству наших сограждан, потому что при сегодняшних ценах на жилье и при наших совокупных семейных доходах – это сделать трудно. И для того, чтобы быть уверенным в успешном возврате кредита, нужно быть уверенным в своей финансовой стабильности на длительный срок.

Жить в кредит в странах с развитой экономикой – это необходимая норма. Создавая этим кредитную историю, человек формирует информацию о своей финансовой стабильности. Приобретать жилье и у «них», и у нас нужно при помощи заемных средств, так как это самая дорогостоящая покупка в жизни человека.

**Анастасия Хамзова, руководитель отдела оценки ипотечных залогов компании «Финансовый консультант»:** Ипотечный кризис в США и последовавший кризис ликвидности затронул и российский рынок ипотеки. В результате – некоторое ужесточение требований к заемщикам, повышение процентных ставок. В связи с кризисом ликвидности некоторые банки были вынуждены свернуть свои ипотечные программы. Кроме того, кризис на мировых рынках привел к тому, что российская ипотечная система стала более жесткой, некоторые игроки сошли с дистанции. По оценкам специалистов, свернуто до 25% ипотечных программ, по некоторым из оставшихся ставки возросли на 1-1,5%. Дальнейшее развитие ипотеки будут определять технологичность, стандартизация и создание разветвленной брокерской сети.

Именно эти обстоятельства – повышение ставок почти всеми участниками и изменение в сторону ужесточения требований к заемщикам – будут определять развитие рынка в 2008 году. Несмотря на это, рост рынка ипотечного кредитования продолжится, как и качественное его развитие, но, возможно, меньшими темпами по сравнению с 2007 годом.



**Александр Шибанов,**  
Банк.Москва



**Ирина Вихток,**  
СЕВЕРГАЗБАНК



**Галина Архатова,**  
НОМОС-Банк

## **?** Что более перспективно – работать по программе АИЖК или развивать собственную ипотечную программу? Почему?

**Елена Шевелева:** Безусловно, для банка более интересно и перспективно развивать собственную ипотечную программу, так как доходность по собственным активам выше. Работа по программе АИЖК актуальна лишь в случае отсутствия собственных «длинных» денег или заинтересованности в сиюминутной прибыли. Крупные банки, как правило, ориентированы на долгосрочные стратегические отношения с клиентом. BSGV обладает большими возможностями по привлечению ресурсов, в первую очередь, за счет средств материнской компании, что дает нам возможность предлагать конкурентные условия: увеличивать срок кредита, понижать ставки и т. д.

**Игорь Жигунов:** Каждая из программ имеет свои блоки преимуществ. При этом все зависит, прежде всего, от возможности банка-первичного кредитора привлекать долгосрочный ресурс. Либо он это делает самостоятельно и работает по своей программе (как многие банки), либо (что особенно распространено в регионах и у не крупных банков) работают в рамках программ рефинансирования вторичным оператором.

**Екатерина Жукова:** АИЖК создало отличную стартовую площадку для развития ипотечного кредитования в России, однако программа АИЖК не является «панацеей». Крупные коммерческие банки своим клиентам могут предложить более выгодные и разнообразные условия кредитования. Я считаю, что в какой-то момент мы придем в большей или меньшей степени к стандартизации и унификации банковских программ, что позволит развивать «вторичный рынок» и выпускать ипотечные ценные бумаги.

**Ирина Вихток:** Работать по программе АИЖК выгодно, т. к. все риски ложатся на рефинансирующую организацию. По собственной программе выгодно, т. к. можно отслеживать тенденции рынка и быстро корректировать свой ипотечный продукт.

**Валерий Кочешков:** На сегодняшний день филиал Ханты-Мансийского Банка г. Санкт-Петербург планирует работать и по программе АИЖК и развивать собственные ипотечные программы, что позволит клиентам филиала выбирать наиболее выгодную для них схему расчета по кредиту (аннуитетный или дифференцированные платежи). Работа по собственным программам позволит банку более гибко подойти к условиям предоставления ипотечных кредитов и к процентным ставкам по ним, что позволит привлечь большее количество заемщиков. Кредитование по программе АИЖК позволит банку приобрести кредитный портфель по стандартам, наиболее котируемым на ипотечном рынке города.

**Елена Храброва:** Решение зависит от возможностей банка по финансированию, клиентов, на которых ориентируется банк, и приоритетных регионов развития бизнеса. Деятельность АИЖК в первую очередь направлена на поддержку региональных и небольших банков.

## **?** Ваши успехи в области ипотечного кредитования в 2007 году.

**Елена Шевелева:** За истекший год филиалом BSGV в Санкт Петербурге было выдано 1200 ипотечных кредитов на сумму 24 млн евро. Таким образом, ипотечный кредитный портфель филиала увеличился вдвое. В 2007 году, как и в предыдущие два года, сохранилась тенденция роста активности населения в использовании ипотечных кредитов. Значительно повысился уровень финансовой грамотности заемщиков, они стали более избирательны в выборе ипотечных программ. Клиенты стали ценить качество сервиса, прозрачность кредитных схем и подходов банка.

**Александр Шибанов:** За 9 мес. 2007 года кредитный портфель по ипотеке увеличился почти в 2 раза – с 198 млн до 370 млн рублей.

**Игорь Жигунов:** За 2007 г. банк довольно активно развивал свою региональную сеть. Сейчас Городской Ипотечный реализует свои программы в 24 регионах. Объем ипотечных сделок банка превысил 800 млн долл. (более 9000 кредитов). За 2007 г. прирост составил более чем 2 раза, что говорит о движении даже порой



быстрее рынка в целом. Банк предложил несколько новых опций клиентам: расчет кредита с применением доходов третьих лиц, что актуально для молодых семей, акции с партнерами, ЭКСПРЕСС-ипотеку и т. д.

**Глиина Архитова:** За 2007 г. кредитный портфель Санкт-Петербургского филиала НОМОС-БАНКА вырос более чем в 10 раз, количество кредитных продуктов выросло до пяти. Открыты дополнительные точки продаж. Заявки на ипотечные кредиты могут быть поданы не только в банке и дополнительных офисах, но и в консультационном ипотечном офисе на Кондратьевском.

**Екатерина Жукова:** В 2007 году наш Банк запустил собственную программу по целевому ипотечному кредитованию, а так же предложил клиентам программу по нецелевому кредитованию под залог жилого помещения.

**Ирина Вихтюк:** Количество сделок увеличилось в 3,5 раза. Нарботан определенный опыт в проведении ипотечных сделок.

**Валерий Кочешков:** В 2007 г. филиал Ханты-Мансийского Банка г. Санкт-Петербург только вышел на рынок ипотечного кредитования города, об успехах говорить пока рано.

**Елена Храброва:** ОАО «Сведбанк» предлагает ипотечные кредиты на вторичном рынке жилой недвижимости в Москве, Санкт-Петербурге и Калининграде с сентября 2007 года. Поскольку для нашего банка продукт новый на российском рынке, основной задачей 2007 года было разработать продукт и выстроить систему продаж, наладить отношения с ипотечными брокерами, страховыми и оценочными компаниями. И мы можем сказать, что задача была выполнена успешно.

Например, мы рады сотрудничать с такими компаниями, как Ингосстрах, АльфаСтрахование, КапиталЪ страхование, брокер «Служба ипотеки», центр жилищного кредитования «Адвекс недвижимостям», агентство недвижимости «Бекар».



#### Общие тенденции. Прогнозы на 2008 год.

**Елена Шевелева:** Видимо, в новом году нас ждет смена лидеров ипотечного рынка, и перераспределение их доли между более понятными и прозрачными финансовыми институтами. Период демпинга пройден, и теперь наступит время пересмотра подходов к ипотечным программам, как среди банков, так и среди потребителей. Время, когда заемщика интересовала только процентная ставка, прошло – и теперь он хочет занимать деньги, будучи уверенным в завтрашнем дне, в том, что банк, например, не пересмотрит ставку кредитования или вовсе не передаст его на баланс или обслуживание другой организации.

**Игорь Жигунов:** В 2008 г. в любом случае рынок ипотеки продолжит свое развитие, как в части программ, так и участников рынка. Вряд ли стоит ожидать столь стремительной динамики, как в 2006-2007 гг., с учетом ситуации на мировых рынках, однако вполне можно полагать, что рост объемов в 40-50% вполне возможен. Все большую популярность будет получать кредитование загородной недвижимости, поскольку этот рынок все более динамично развивается.

**Ирина Вихтюк:** Интерес к ипотеке возрастает. Накоплена положительная практика ипотечного кредитования. В сложившихся ценовых условиях на недвижимость единственным способом решения жилищных проблем является ипотечное кредитование.

**Екатерина Жукова:** Если говорить о сегодняшней ситуации, то некоторое ужесточение требований к заемщикам в течение 2008 года сохранится. Ситуация может измениться в зависимости от поведения мировых рынков.

**Ирина Вихтюк:** Цены на жилье будут равномерно расти. Возможно, будет скачок в марте-апреле. Доля ипотечных сделок в общей массе сделок с недвижимостью также будет увеличиваться, это мировой опыт.

**Валерий Кочешков:** В целях реализации программы развития розничного бизнеса и сети подразделений филиала Ханты-Мансийского Банка г. Санкт-Петербург на 2007-2009 гг., банк планирует в 2008 г. открыть несколько дополнительных офисов (универсальных отделений) и одно ипотечное отделение.

Основной упор банк делает на развитие кредитных продуктов, в первую очередь, на ипотечное кредитование. Наиболее интересной, с нашей точки зрения, на сегодняшний день для клиентов является программа кредитования на приобретение торгово-офисных помещений (коммерческая ипотека).

**Елена Храброва:** Последствия кризиса будут ощущаться на рынке еще как минимум до осени 2008 года: условия выдачи кредитов будут ужесточаться, отдельные игроки будут повышать ставки. Но, несмотря на кризис, рынок все равно будет расти, пусть и не такими темпами, как в 2007-2008 гг. **IT**

Валюта кредита	Перв. взнос (мин.)	Годовой % по кредиту стадия строит-ва	оформл. собств-ти	Срок кредита	Размер кредита (мин. и макс.)
----------------	--------------------	---	----------------------	--------------	-------------------------------

**ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»**

326-1-326, www.baltinvestbank.com

ipoteka@baltinvest.com

СПб, ул. Дивенская, 1, м. «Горьковская»

руб.	10%	13,75%	от 10,75-14%	от 1 года до 30 лет	от 300 тыс.
------	-----	--------	--------------	---------------------	-------------

**Комиссия:** комиссия за открытие ссудного счета – 1% от суммы кредита (максимум 45 000 руб.).

Комиссия за перевод на счет застройщика – 3000 руб.

**Досрочное погашение:** через 6 месяцев после выдачи кредита.**Мин. требования к заемщику:** гражданство Российской Федерации (резидент РФ), регистрация на территории РФ на момент оформления закладной, возраст от 18 лет.**Строительные компании:** «Строймонтаж», ЗАО «Строительное объединение «М-Индустрия», ООО «Отделстрой», ОАО «Ленстройреконструкция», ООО «Гатчинский ДСК», ЗАО «ТОРГОВЫЙ ДВОР», ЗАО «ИСК «СтройКомплект», ПРАГМА (ООО «Невская Ипотечная Компания»), Строительный холдинг «ЭТАЛОН - ЛенСпецСМУ», Инвестиционно-строительный холдинг ИВИ-93, ООО «Строительное управление», ООО «СТОУН», ЗАО «ОЗЕРКИ».**Страховые компании:** ООО «Росгосстрах-Северо-Запад», Агентство «Василеостровское», Северо-Западный окружной филиал ООО «Страховая компания «Согласие», Санкт-Петербургский филиал ПП ГСК «Югория», Открытое страховое акционерное общество «Россия».**Филиал Санкт-Петербург «НОМОС-БАНКа» (ОАО)**

320-62-80, www.nomos.ru

руб.	10%	13%	12%	до 25 лет	от 500 000 руб./20 000 USD
USD	10%	13%*	10%*	до 25 лет	до 50 000 000 руб./ 2 000 000 USD
		14%**	11%**		

\* подтверждение доходов справкой 2-НДФЛ

\*\* подтверждение доходов справкой по форме банка

**Комиссия:** 0,3% от суммы предоставляемого кредита, но не менее 6 000 и не более 75 000 руб. – при кредите в рублях. 1% от суммы предоставляемого кредита, но не менее 30 000 и не более 75 000 руб. – при кредите USD.**Досрочное погашение:** после 6 месяцев без штрафа.**Мин. требования к заемщику:** гражданство РФ, возраст от 18 лет, стаж на последнем месте работы не менее 6 месяцев.**Строительные компании:** аккредитованные банком.**Страховые компании:** ООО «Росгосстрах-Северо-Запад», ОАО «Военно-страховая компания», ЗАО «МАКС», ОАО «РОСНО».**Примечание:** Банк предлагает программы кредитования под залог имеющейся квартиры или дома с земельным участком, а также рефинансирование.**Санкт-Петербургский филиал ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК»**

336-59-00, www.severgazbank.ru

руб.	20-30%	15-16%	14,5%	30 лет	от 250000 руб.
------	--------	--------	-------	--------	----------------

**Затраты при выдаче кредита:** 0,35% от суммы кредита, рассмотрение заявки – 3500 руб.**Досрочное погашение:** 30 000 руб.**Мин. требования к заемщику:** до 75 лет, подтверждение дохода за истекшие месяцы текущего года и за прошлый год, прописка РФ, отсрочка от армии, минимальная сумма 250 000 руб.**Строительные компании:** ООО «Строительная компания «ДМ», ООО «Невская строительная компания», Инвестиционно-строительная компания «Петрополь».**Страховые компании:** ОАО «Военно-страховая компания», СК ОАО «АльфаСтрахование», ОАО «Государственная страховая компания «Югория».

Валюта кредита	Перв. взнос (мин.)	Годовой % по кредиту стадия строит-ва	Срок кредита	Размер кредита (мин. и макс.)
----------------	--------------------	---	--------------	----------------------------------

**Банк Москвы**

**Санкт-Петербургский филиал ОАО «Банк Москвы»**  
(812)320-90-56, (812)688-88-23, www.mmbank.ru

руб.		11,5-13%		
USD/EUR	от 20%	10-11,5%	3-30 лет	от 20%
CHF		8,5-10%		
JPY		6,5-7%		

Кредитование на первичном рынке осуществляется под ипотеку имеющегося жилого помещения.

**Комиссия:** комиссия за выдачу кредита – 1% от размера кредита, но не менее 350 USD и не более 1000 USD (эквивалент в валюте кредита); комиссия за снятие наличными суммы кредита и комиссия за рассмотрение заявки не взимается.

**Досрочное погашение:** мин. размер взноса – 850 USD (эквивалент в валюте кредита); комиссия – в течение первых 6 месяцев – 2% от суммы досрочного погашения, по истечении 6 месяцев – без комиссии.

**Мин. требования к заемщику:** 1. Граждане РФ, не обязательно прописка в Санкт-Петербурге или Лен. области. 2. При достижении 21 года клиент может стать заемщиком. На момент погашения кредита возраст не должен превышать 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. 3. Стаж работы на последнем месте – от 6 мес. 4. Созаемщики – до 4-х человек, не обязательно родственники. 5. Если между супругами заключен брачный договор, супруг(а) не может выступать созаемщиком/поручителем. 6. Если супруг(а) не является гражданином РФ, то созаемщиком/ поручителем он/она выступать не может, в этом случае он/она дает нотариальное согласие на заключение кредитного договора, договора к/п и оформления кредита в залог.

**Строительные компании:** любые.

**Страховые компании:** «Московская страховая компания», «Стандарт-Резерв».

**6%** ГОДОВЫХ  
в валюте  
ОТ

«Мы расширили жилплощадь!  
С помощью ипотеки без  
первоначального взноса»\*

**Срок кредитования до 30 лет.**

**Ставки по кредиту:**

- от 6% годовых в валюте
- от 11% годовых в рублях РФ.

**Бесплатное** рассмотрение заявки.  
**Гибкий подход** к расчету суммы кредита.  
За досрочное погашение кредита по истечении 6 месяцев **комиссия** не взимается\*.

**Комиссия** за выдачу кредита - 1% от его размера, но не менее 350 и не более 1000 долларов США  
**Кредитная карта Visa** в подарок.

Страхование жизни и здоровья заемщика и имущество страхование в соответствии с тарифами страховых компаний. Оценка приобретаемого жилого помещения в соответствии с тарифами оценочных компаний.

\* При досрочном погашении в течение первых 6 месяцев пользования кредитом взимается комиссия в размере 2% от суммы досрочного погашения.

Лиговский пр., 108 • Московский пр., 163  
Пер. Антоненко, 2 • Выборгская наб., 61  
В.О. Большой пр., 53

Тел. (812) 688-88-23

www.mmbank.ru/retail/ipoteka



**Банк Москвы**  
Банк Вам в помощь

РЕКЛАМА

\* программа «Кредит на приобретение недвижимости на вторичном рынке недвижимости»

## СПИСОК БАНКОВ, ИМЕЮЩИХ СОБСТВЕННЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

Филиал «Абсолют Банк» в Санкт-Петербурге	333-32-22	www.absolutbank.ru
«АйСиАйСиАй Банк Евразия» ООО в Санкт-Петербурге	703-18-00	www.icicibankrussia.com
Северо-Западный филиал ОАО «АК БАРС» БАНК	347-74-73	www.akbars.ru
ОАО «Балтийский Банк»	323-44-44	www.baltbank.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО «Банк Москвы»	320-90-56	www.mmbank.ru
Филиал ОАО «БИНБАНК» в Санкт-Петербурге	495-64-00	www.binbank.ru
Банк «Возрождение», Санкт-Петербургский филиал	320-42-94	www.vbank.ru
Витабанк	535-97-50	www.vitabank.spb.ru
ВТБ 24 (ЗАО)	332-32-32	www.vtb24.ru
ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад», филиал «Удельный»	329-33-22	www.vtb-sz.ru
Газпромбанк, филиал в г. Санкт-Петербурге	301-99-99	www.gazprombank.ru/spb
ЗАО «КБ ДельтаКредит»	8-800-200-07-07	www.deltacredit.ru
Филиал АКБ «ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК» (ОАО), Санкт-Петербург	320-92-26	www.evrofinance.ru
Европейский Трастовый Банк	327-48-47	www.etrust.ru
Банк ЗЕНИТ	448-22-41	www.zenit.ru
КИТ Финанс	8-800-200-21-02	www.kf.ru
ЗАО «КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК»	332-01-44	www.crediteurope.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО «МДМ-Банк»	622-13-47	www.mdmbank.ru
ФКБ «Московский Капитал»	336-98-58	www.moscap.ru
Филиал «Петербургский» ЗАО «МОССТРОЙЭКОНОМБАНК»	611-11-30	www.mseb.ru
ОАО Национальный Банк «Траст»	326-36-64	www.trust.ru
Национальный Резервный Банк, Санкт-Петербургский филиал	448-07-93, 740-60-88	www.nrbspb.ru; www.nikom.ru
Филиал Санкт-Петербург ОАО «НОМОС-БАНК»	320-62-80	www.nomos.ru
ФКБ «Петрокоммерц» в г. Санкт-Петербурге	332-37-17	www.spb.pkb.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО «Промсвязьбанк»	321-20-20	www.psbank.ru
Райффайзенбанк, ЗАО	334-43-43	www.raiffeisen.ru
Северо-Западный филиал ОАО АКБ «РОСБАНК»	332-18-36	www.rosbank.ru
АКБ «РосЕвроБанк» ОАО	275-37-42	www.rosevrobank.ru
Банк «Санкт-Петербург»	329-58-58	www.bspb.ru
АК Сберегательный банк Российской Федерации (ОАО) Северо-Западный банк Сбербанка России	329-29-29	www.szb.sbrf.ru
Петербургский филиал ОАО АКБ «Связь-Банк»	326-06-64	www.sviaz-bank.ru
ФКБ «СДМ-БАНК» (ОАО) в г. Санкт-Петербурге	333-00-32	www.sdm.ru
ФБ «Северная Казна» ОАО в г. Санкт-Петербурге	332-66-27	www.kazna.ru
«СОБИНБАНК» Санкт-Петербург	328-79-24	www.sobinbank.ru
Банк СОЮЗ	441-35-04	www.banksoyuz.ru
АКБ «Транскапиталбанк», Санкт-Петербургский филиал «ТКБ» (ЗАО)	334-40-04	www.transcapital.com
ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК	334-28-02	www.khmb.ru
КБ «Юниаструм Банк» (ООО)	449-10-58	www.uniastrum.ru
ЮниКредит Банк	380-11-22	www.unicreditbank.ru

Данные таблиц «Ипотека на первичном рынке» получены путем опроса банков. Действительны на февраль 2008 г.

Валюта кредита	Перв. взнос (мин.)	Годовой % по кредиту	Срок кредита	Размер кредита (мин. и макс.)
----------------	--------------------	----------------------	--------------	-------------------------------



**Санкт-Петербургский филиал КАБ  
«Банк Сосьете Женераль Восток» (ЗАО)**  
336-2-336, www.bsgv.ru

**Ипотечный продукт «Квартира» и «Рефинансирование»**

USD	10%	9,25-11%	от 1 года	от 25 000 USD
руб.	10%	10,5-12,5%	до 25 лет	эквивалент
EUR	10%	13%		в рублях или евро

**Ипотечный продукт «Загородная недвижимость»**

USD	10%	10,25-12%	от 1 года	от 25 000 USD
руб.	10%	11,5-13,5%	до 25 лет	эквивалент
EUR	10%	14%		в рублях или евро

**Комиссия:** за предоставление кредита – 500 USD.

**Досрочное погашение:** через 6 месяцев без штрафа, мин. сумма погашения – 2 500 USD.

**Мин. требования к заемщику:** от 19 лет, стаж на последнем месте работы от 6 месяцев.

**Риэлторы:** любые на выбор клиента.

**Страховые компании:** ОАО «РОСНО», ООО «Группа Ренессанс Страхование», ОСАО «Ингосстрах».

**Оценочные компании:** ООО «Центр оценки «Аверс», ООО «Центр оценки и консалтинга СПб», НКГ 2К Аудит-Деловые Консультации, СПб филиал.



Лицензия Банка России №1627

**ООО «Городской Ипотечный Банк»**  
322-54-54, www.gorodskoi.ru

USD	15%	от 9%	1-25 лет	от 10 тыс. до 1 млн
руб.	15%	от 10,49%	1-25 лет	от 300 тыс. до 25 млн

**Комиссия:** за рассмотрение заявки – 0-4000 руб., сбор за выдачу кредита – 0,8% от суммы кредита. (До 30.04.2008 – скидка 50% от сбора за выдачу кредита по всем кредитным продуктам, кроме «Рефинансирования», и по всем категориям заемщиков, кроме «Ломбард» и «Бизнес 2»).

**Досрочное погашение:** возможно с 1 месяца. Сбор за досрочное погашение – 5% от суммы досрочного платежа в течение 1- 5 лет с даты получения кредита (по выбору клиента), мин. сумма погашения – 1000 USD или 25 000 руб.

**Мин. требования к заемщику:** возраст 21-55 лет, регулярный доход.

**Риэлторы:** указаны на сайте Банка.

**Страховые компании:** ООО «Росгосстрах Северо-Запад», ООО «Группа Ренессанс Страхование».

**Оценочные компании:** указаны на сайте Банка.

**Открытие, закрытие, ведение счета:** без комиссии, проверка технического состояния объекта – бесплатно, за нарушение сроков возврата кредита – сбор 0,2% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.

**Тарифы третьих лиц:** страхование (страхование титула, жизни заемщика, объекта недвижимости) – базовый тариф\* – 0,7% от суммы кредита, увеличенной на 10%, нотариальный сбор в соответствии с законодательством РФ. Оценка объекта залога – базовый тариф\* – 3 000 руб. Перевод средств со счета клиента на счет в другом банке – базовый тариф\* – 0,5% от суммы перевода. Выдача кредитных средств со счета – базовый тариф\* – 0,3%. Аренда ячейки на месяц (при необходимости) – согласно тарифам банков-партнеров.

\* Базовый тариф – минимальный размер тарифа третьих лиц за оказываемые ими услуги.

На правах рекламы

Валюта кредита	Перв. взнос (мин.)	Годовой % по кредиту	Срок кредита	Размер кредита (мин. и макс.)
----------------	--------------------	----------------------	--------------	-------------------------------

**ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»**

326-1-326, www.baltinvestbank.com

ipoteka@baltinvest.com

СПб, ул. Дивенская, 1, м. «Горьковская»

руб.	10%	от 10,75-14%	от 1 года до 30 лет	от 300 тыс.
------	-----	--------------	---------------------	-------------

**Комиссия:** комиссия за открытие ссудного счета – 1% от суммы кредита (максимум 45 000 руб.).

Комиссия за безналичное перечисление/комиссия за выдачу наличных (в зависимости от порядка расчета по сделке) – 3000 руб.

**Досрочное погашение:** через 6 месяцев после выдачи кредита.**Мин. требования к заемщику:** гражданство Российской Федерации (резидент РФ), регистрация на территории РФ на момент оформления закладной, возраст от 18 лет.**Ризалторы:** нет ограничений**Страховые компании:** ООО «Ростгосстрах-Северо-Запад», Агентство «Василеостровское»,

Северо-Западный окружной филиал ООО «Страховая компания «Согласие», Санкт-Петербургский филиал ПП ГСК «Югория», Открытое страховое акционерное общество «Россия».

**Оценочные компании:** ООО «Центр оценки и консалтинга Санкт-Петербурга», ООО «Центр Цифровых Технологий».**Санкт-Петербургский филиал ОАО «Банк Москвы»**

(812)320-90-56, (812)688-88-23, www.mmbank.ru

руб.		11-13%		от 7000 USD (эквивалент)
USD/EUR		9,5-11,5%		max сумма определяется
CHF	от 0%	8-10%	3-30 лет	кредитоспособностью
JPY		6-7%		заемщика

**Комиссия:** комиссия за выдачу кредита – 1% от размера кредита, но не менее 350 USD и не более 1000 USD (эквивалент в валюте кредита); комиссия за снятие наличными суммы кредита и комиссия за рассмотрение заявки не взимается.**Досрочное погашение:** мин. размер вноса – 850 USD (эквивалент в валюте кредита); комиссия – в течение первых 6 месяцев – 2% от суммы досрочного погашения, по истечении 6 месяцев – без комиссии.**Мин. требования к заемщику:** 1. Граждане РФ, не обязательна прописка в Санкт-Петербурге или Лен. области. 2. При достижении 21 года клиент может стать заемщиком. На момент погашения кредита возраст не должен превышать 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. 3. Стаж работы на последнем месте – от 6 мес. 4. Созаемщики до 4-х человек, не обязательно родственники. 5. Если между супругами заключен брачный договор, супруг(а) не может выступать созаемщиком/поручителем. 6. Если супруг(а) не является гражданином РФ, то созаемщиком/ поручителем он/она выступать не может, в этом случае он/она дает нотариальное согласие на заключение кредитного договора, договора к/п и оформления кредита в залог.**Ризалторы:** Ип. агентство «Итака», «Бекар», «Адвекс», «Петербургская Недвижимость», «Служба ипотеки», «Адвекс-Росстро», «МИЭЛЬ СП», «Гранит-Инвест», «Александр-Н», «Реал», Первое ипотечное агентство, «Алексеевский Равелин», «Центр ипотечных программ», «Дом Сафонова, Невский,8», «Русский фонд недвижимости», ООО «БПКонс», «Прогаль», «Казанская площадь», «Троицкий Дом», «Аттика», «Стройконсульт», ООО «Мир ипотеки», «Кредитный и финансовый консультант», ООО «Финансовое бюро», ООО «Стоун», ООО «Кредитум», ООО «Ник», ООО «Гид кредит», Финансово консалтинговая группа «АРГО», «Авентин-Недвижимость», «Ваш дом», «Ваш финансовый консультант».**Страховые компании:** «Московская страховая компания», «Стандарт-Резерв».**Оценочные компании:** «Первый оценщик», «Центр экономического развития Северо-Западного региона».

Валюта кредита	Перв. взнос (мин.)	Годовой % по кредиту	Срок кредита	Размер кредита (мин. и макс.)
----------------	--------------------	----------------------	--------------	-------------------------------



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
РЕЗЕРВНЫЙ  
БАНК**

**Национальный Резервный Банк  
Национальная ипотечная компания**  
(812) 448-07-93, 740-60-88  
www.nrbspb.ru, www.nikom.ru



USD	10%	от 9,5%	1-25 лет	от 15 000 до 1 500 000 USD
руб.	10%	от 11%	1-25 лет	от 200 000 до 45 000 000 руб.

**Цель кредита:** приобретение квартиры, комнаты, таунхауса, коттеджа на вторичном или первичном рынке жилья под залог покупаемой или имеющейся в собственности недвижимости.  
Рефинансирование кредита, взятого в другом банке, по более выгодным условиям.

**Комиссия:** рассмотрение заявки – 500 руб., составление комплекта договоров и анализ документов – 4000 руб.

**Досрочное погашение:** с первого месяца бесплатно.

**Мин. требования к заемщику:** возраст от 18 до 65 лет на момент окончания срока кредитования, общий трудовой стаж – от 2 лет, по последнему месту работы – от 6 месяцев.

**Риэлторы:** любые, по выбору заемщика.

**Страховые компании:** комплексное ипотечное страхование осуществляется ведущими страховыми компаниями – партнерами НРБанка.

**Оценочные компании:** ООО «Центр оценки и консалтинга Санкт-Петербурга», ООО «Компания Финансовый консультант».



**Филиал Санкт-Петербург «НОМОС-БАНКа» (ОАО)**  
320-62-80, www.nomos.ru

руб.	10%	12%	до 25 лет	от 500 000 руб./20 000 USD
USD	10%	10%*	до 25 лет	до 50 000 000 руб./ 2 000 000 USD
		11%**		

\* подтверждение доходов справкой 2-НДФЛ

\*\* подтверждение доходов справкой по форме банка

**Комиссия:** 0,3% от суммы предоставляемого кредита, но не менее 6 000 и не более 75 000 руб. – при кредите в рублях. 1% от суммы предоставляемого кредита, но не менее 30 000 и не более 75 000 руб. – при кредите USD.

**Досрочное погашение:** после 6 месяцев без штрафа.

**Мин. требования к заемщику:** гражданство РФ, возраст от 18 лет, стаж на последнем месте работы не менее 6 месяцев.

**Жилье:** Отдельная квартира в многоквартирном доме, находящаяся в собственности продавца (вторичный рынок);

комната(ы), если после ее (их) покупки заемщик становится собственником всей квартиры; жилой дом с участком земли (ставка годовых в рублях – 13%, в USD – 11-12%).

**Страховые компании:** ООО «Росгосстрах-Северо-Запад», ОАО «Военно-страховая компания», ЗАО «МАКС», ОАО «РОСНО».

**Риэлторы:** любые на выбор клиента.

**Оценочные компании:** ООО «Оценка для кредитования», ООО «Абарус», ООО «ЭсЭрДжи Оценка», ООО «Городской центр оценки «Радар», ООО «Бюро оценки и экспертизы», ООО «Институт независимой оценки».

**Примечание:** Банк предлагает программы кредитования под залог имеющейся квартиры или дома с земельным участком, а также рефинансирование.



ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК  
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

Генеральный лицензия ЦБ РФ № 1271

334-28-02  
www.khmb.ru

## ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ «СТАНДАРТ»

на приобретение или строительство жилья



**КРЕДИТ**  
НА ПРИОБРЕТЕНИЕ  
ИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО  
ТОРГОВО-ОФИСНЫХ  
ПОМЕЩЕНИЙ

низкие % ставки

г. Санкт-Петербург, Фуражный пер., д.3, лит. «К»



КРЕДИТНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ ГРАЖДАН  
«НАРОДНАЯ ИПОТЕКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

Член Лиги кредитных союзов России. Член Союза Предпринимателей СПб.

## Ипотека - 5% годовых в рублях до 10 лет

**Кредит на приобретение любой недвижимости**

Жилье сразу оформляется в 100% собственность

Зачет имеющегося жилья

Жилье военнослужащим (зачет сертификатов)

**Льготные накопительные программы**

Жилье молодым семьям

Жилье молодым специалистам

Жилье студентам

**Дополнительные услуги**

Услуги по поиску, купле,  
продаже и обмену жилья

Юридическое и страховое  
сопровождение сделок

Телефоны: (812) 970-39-64 • 312-35-04 • www.ipotekaspb.com • e-mail: ipoteka@nm.ru



Валюта кредита	Перв. взнос (мин.)	Годовой % по кредиту	Срок кредита	Размер кредита (мин. и макс.)
----------------	--------------------	----------------------	--------------	-------------------------------

Инвестсбербанк 

**Филиал «Санкт-Петербургский»  
ИНВЕСТСБЕРБАНК (ОАО)**  
493-33-81, www.otpbank.ru

 **otp Group**

руб.	10,00%	от 10,3%	до 30 лет	от 300 000 до 34 000 000
USD	10,00%	от 9,5 %	до 30 лет	от 10 000 до 1300 000
EUR	10,00%	от 9,5 %	до 30 лет	от 7000 до 1000 000
CHF	10,00%	от 9 %	до 30 лет	от 15 000 до 1600 000

**Комиссия:** за рассмотрение заявки – бесплатно, аренда ячеек – бесплатно, подача документов на регистрацию в УФРС – бесплатно, выдача кредита – 0,8 % от суммы кредита.

**Досрочное погашение:** после 6 месяцев без штрафа, мин. сумма погашения – 30 000 руб., 1000 USD, 1000 EUR, 1000 швейцарских франков.

**Мин. требования к заемщику:** возраст от 18 лет, стаж по последнему месту работы – 4 мес., общий стаж работы – 2 года, регистрация на территории РФ.

**Риэлторы:** нет ограничений.

**Страховые компании:** ОАО «Российское страховое народное общество «РОСНО», ОАО «Военно-страховая компания», ООО «Первая страховая компания», ОАО «Капиталь Страхование», ОАО «РЕСО-Гарантия», ОАО «АльфаСтрахование», СЗАО «СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ».

**Оценочные компании:** ООО «Центр оценки и консалтинга СПб», ООО «1-й Оценщик».

 **СЕВЕРГАЗБАНК**

**Санкт-Петербургский филиал  
ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК»**  
336-59-00, www.severgazbank.ru

руб.	20%	от 12,5%	от 1 до 30 лет	от 250000 руб.
------	-----	----------	----------------	----------------

**Комиссия:** рассмотрение заявки – бесплатно, за оформление сделки – 4900 руб., выдача кредита – 0,5 % от суммы кредита.

**Досрочное погашение:** после 6 месяцев без штрафа, мин. сумма погашения – 30 000 руб.

**Мин. требования к заемщику:** возраст от 18 лет, постоянное место работы, гражданство РФ, регистрация на территории РФ.

**Риэлторы:** нет ограничений.

**Страховые компании:** ОАО СК «Русский мир», ОАО «Государственная страховая компания «Югория».

**Оценочные компании:** ООО «АБК-Консалт», ООО «Независимая оценка».

**Swedbank** 

**Филиал ОАО «Сведбанк» в г. Санкт-Петербурге  
(812)600-63-62, www.swedbank.ru**

USD, EUR	15%	от 9,5 до 11%	1-25 лет	не ограничен
----------	-----	---------------	----------	--------------

**Комиссия:** 1% от суммы кредита (min – 200 USD/EUR, max – 1 000 USD/EUR).

**Досрочное погашение:** в течение первых 12-ти месяцев – комиссия 1% от суммы погашения, по истечении первых 12-ти месяцев – без комиссии, минимальная сумма частичного досрочного погашения – 1 000 USD/EUR.

**Мин. требования к заемщику:** возраст от 18 лет (на момент окончания срока действия кредитного договора возраст клиента не должен превышать 65 лет). Наличие постоянного подтвержденного дохода, необходимого для ежемесячного погашения кредита. Наличие трудового стажа не менее 2 лет, при этом окончание испытательного срока на текущем месте работы. Супруг(а) клиента (при наличии) обязательно выступает созаемщиком.

**Риэлторы:** «Адвекс», «Итака», «Апрель», «Бекар», «Кристалл», «ЦАН», «Ваш Дом» и др.

**Страховые компании:** ОСАО «Ингосстрах», ОАО «Военно-страховая компания», Группа «АльфаСтрахование», ЗАО «ГУТА - страхование», ЗАО «ЭРГО Русь», ОАО «Капиталь Страхование», ОАО «СОГАЗ».

**Оценочные компании:** SRG-Appraisal (ООО «ЭсАрДжи-Оценка»), ЗАО «Гориславцев и Ко. Оценка», ООО «Центр Экспертизы Собственности», ООО «Нира Фондс».

## СПИСОК БАНКОВ, ИМЕЮЩИХ СОБСТВЕННЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Филиал «Абсолют Банк» в Санкт-Петербурге	333-32-22	www.absolutbank.ru
КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ», «Северо-Западный» филиал	333-00-24	www.apkbank.ru
«АйСИАЙСИАЙ Банк Евразия» ООО в Санкт-Петербурге	703-18-00	www.icicibankrussia.com
Северо-Западный филиал ОАО «АК БАРС» БАНК	347-74-73	www.akbars.ru
ОАО «Альфа-Банк»	607-77-07	www.alfabank.ru
ОАО «Балтийский Банк»	323-44-44	www.baltbank.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО «Банк Москвы»	320-90-56	www.mmbank.ru
Филиал Банка Сосьете Женераль Восток в Санкт-Петербурге	336-23-36	www.bsgv.ru
Филиал ОАО «БИНБАНК» в Санкт-Петербурге	495-64-00	www.binbank.ru
Банк «Возрождение», Санкт-Петербургский филиал	320-42-94	www.vbank.ru
ВТБ 24 (ЗАО)	332-32-32	www.vtb24.ru
ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад», филиал «Удельный»	329-33-22	www.vtb-sz.ru
Газпромбанк, филиал в Санкт-Петербурге	301-99-99	www.gazprombank.ru/spb
Банк Глобэкс	332-36-36	www.globexbank.ru
ООО «Городской Ипотечный Банк»	322-54-54, 8-800-200-53-53	www.gorodskoi.ru
ЗАО «КБ ДельтаКредит»	8-800-200-07-07	www.deltacredit.ru
Филиал АКБ «ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК» (ОАО), Санкт-Петербург	320-92-26	www.evrofinance.ru
Европейский Трастовый Банк	327-48-47	www.etrust.ru
Банк ЗЕНИТ	448-22-41	www.zenit.ru
Филиал «Санкт-Петербургский» ИНВЕСТСБЕРБАНК (ОАО)	493-33-80	www.isb.ru
КИТ Финанс	8-800-200-21-02	www.kf.ru
КМБ-БАНК (ЗАО)	33-222-55	www.tydoma.ru
ЗАО «КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК»	332-01-44	www.crediturope.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО «МДМ-Банк»	622-13-47	www.mdmbank.ru
ФКБ «Московский Капитал»	336-98-58	www.moscap.ru
Филиал «Петербургский» ЗАО «МОССТРОЙЭКОНОМБАНК»	611-11-30	www.mseb.ru
ОАО Национальный Банк «Траст»	326-36-64	www.trust.ru
Национальный Резервный Банк, Санкт-Петербургский филиал	448-07-93, 740-60-88	www.nrbspb.ru; www.nikom.ru
Филиал Санкт-Петербург ОАО «НОМОС-БАНК»	320-62-80	www.nomos.ru
ФКБ «Петрокоммерц» в Санкт-Петербурге	332-37-17	www.spb.pkb.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО «Промсвязьбанк»	321-20-20	www.pspbank.ru
Райффайзенбанк, ЗАО	334-43-43	www.raiffeisen.ru
Северо-Западный филиал ОАО АКБ «РОСБАНК»	332-18-36	www.rosbank.ru
АКБ «РосЕвроБанк» ОАО	275-37-42	www.rosevrobank.ru
Банк «Санкт-Петербург»	329-58-58	www.bspb.ru
АК Сберегательный банк Российской Федерации (ОАО) Северо-Западный банк Сбербанка России	329-29-29	www.szb.sbrf.ru
Филиал ОАО «Сведбанк» в г. Санкт-Петербурге	600-63-62	www.swedbank.ru
Петербургский филиал ОАО АКБ «Связь-Банк»	326-06-64	www.sviaz-bank.ru
ФКБ «СДМ-БАНК» (ОАО) в г. Санкт-Петербурге	333-00-32	www.sdm.ru
ФБ «Северная Казна» ОАО в г. Санкт-Петербурге	332-66-27	www.kazna.ru
ООО «СЛАВИНВЕСТБАНК»	325-69-88	www.slavinvest.ru
«СОБИНБАНК» Санкт-Петербург	328-79-24	www.sobinbank.ru
Банк СОЮЗ	441-35-04	www.banksoyuz.ru
ОАО «СЭБ Банк»	334-03-90	www.sebbank.ru
Тверьуниверсалбанк, Санкт-Петербургский филиал	334-04-96	www.tubank.ru
АКБ «Транскапиталбанк»	334-40-04	www.transcapital.com
Санкт-Петербургский филиал «ТКБ» (ЗАО)		
ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК	334-28-02	www.khmb.ru
КБ «Юниаструм Банк» (ООО)	449-10-58	www.uniastrum.ru
ЮниКредит Банк	380-11-22	www.unicreditbank.ru

Данные таблиц «Ипотека на вторичном рынке» получены путем опроса банков. Действительны на февраль 2008 г.



**ОАО «Санкт-Петербургское ипотечное агентство»**  
331-57-37, www.ipoteka.spb.ru  
zayavka@ipoteka.spb.ru

## САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО

Открытое акционерное общество «Санкт-Петербургское ипотечное агентство» создано по постановлению Правительства Санкт-Петербурга от 24.12.2003 года № 48 в целях содействия становлению и развитию системы ипотечного жилищного кредитования. Единственным акционером ОАО «Санкт-Петербургское ипотечное агентство» (Агентство) является город Санкт-Петербург, в собственности которого находятся 100% акций открытого акционерного общества. В соответствии с Целевой программой Санкт-Петербурга «Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге на 2002-2012 годы» в Уставной капитал Агентства учредителем перечислены 85,0 млн рублей, а к 2012 году Уставной капитал Агентства будет увеличен до 520,0 млн рублей.

## УСЛОВИЯ «ГОРОДСКОЙ ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ»

Банки, аккредитованные по «Городской программе ипотечного кредитования», за счет собственных средств выдают гражданам ипотечные кредиты по **Федеральному ипотечному Стандарту**.

### Обеспечение кредита:

- кредит предоставляется под залог приобретаемой квартиры (дома) или под залог имеющейся квартиры;
- права кредитора по обеспеченному ипотекой обязательству должны быть удостоверены закладной;
- дополнительное обеспечение: обязательно страхование жизни (здоровья) заемщика, страхование залоговой квартиры (0,7% от суммы кредита).

### Параметры ипотечного кредита:

- кредитование в рублях (от 300 тыс. руб. до 7 млн руб.);
- срок – от 3 до 30 лет;
- ставка от 10,75% до 14% годовых в зависимости от срока и величины первоначального взноса;
- первоначальный взнос от 20% до 70% от стоимости залоговой квартиры;
- при расчете суммы кредита учитывается суммарный доход созаемщиков в составе до 4 человек;
- **достижение 65-летнего возраста на момент погашения кредита.**

Агентство, в соответствии с Соглашением о сотрудничестве, рефинансирует (выкупает) выданный банком по Федеральному ипотечному Стандарту ипотечный кредит путем приобретения закладной.

## КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ ПО ПРОГРАММЕ ОАО «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО»

### БАНКИ

ОАО АКБ «АК БАРС», Северо-Западный ф-л	www.akbars.ru
ОАО Банк «АЛЕКСАНДРОВСКИЙ»	www.alexbank.ru
ОАО «Балтийский Банк»	www.baltbank.ru
БАЛТИНВЕСТБАНК	www.baltinvestbank.com
ОАО «Банк ВЕФК»	www.vefk.ru
ВИКИНГ	www.viking.spb.ru
Витабанк	www.vitabank.spb.ru
Банк «Возрождение» Санкт-Петербургский филиал	www.vbank.ru
ОАО «ГАНЗАКОМБАНК»	www.hansacombank.ru

## БАНКИ

Европейский Трастовый Банк	<a href="http://www.etrust.ru">www.etrust.ru</a>
ООО КБ «Инвест-Экобанк»	<a href="http://www.ecobank.ru">www.ecobank.ru</a>
Констанс-Банк	<a href="http://www.constans-bank.ru">www.constans-bank.ru</a>
АКБ «Кредит-Москва» (ОАО), филиал «Санкт-Петербургский»	<a href="http://www.cmbank.ru">www.cmbank.ru</a>
ОАО АКБ «Крыловский»	<a href="http://www.akbk.ru">www.akbk.ru</a>
ОАО АКБ «Московский Индустриальный Банк»	<a href="http://www.minbank.ru">www.minbank.ru</a>
ФКБ «Московский Капитал»	<a href="http://www.moscap.ru">www.moscap.ru</a>
ЗАО «Мосстройэкономбанк»	<a href="http://www.mseb.ru">www.mseb.ru</a>
ОАО Национальный Банк «Траст»	<a href="http://www.trust.ru">www.trust.ru</a>
ОАО «Национальный Торговый Банк»	<a href="http://www.ntb.ru">www.ntb.ru</a>
ОАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	<a href="http://www.pskb.com">www.pskb.com</a>
ООО «ПромСервисБанк»	<a href="http://www.psb.ru">www.psb.ru</a>
ОАО «ПСКБ»	<a href="http://www.pscb.ru">www.pscb.ru</a>
ОАО АКБ «Российский Капитал»	<a href="http://www.roscap.ru">www.roscap.ru</a>
ЗАО АКБ «Русский Банкирский Дом»	<a href="http://www.rbd.ru">www.rbd.ru</a>
ЗАО КБ «Русский Славянский Банк»	<a href="http://www.russlavbank.com">www.russlavbank.com</a>
ОАО «Русь-Банк»	<a href="http://www.russbank.ru">www.russbank.ru</a>
Банк «Санкт-Петербург»	<a href="http://www.bsrb.ru">www.bsrb.ru</a>
ОАО «Санкт-Петербургский Индустриальный Акционерный Банк»	<a href="http://www.siab.ru">www.siab.ru</a>
ФБ «Северная Казна» ОАО в г. Санкт-Петербурге	<a href="http://www.kazna.ru">www.kazna.ru</a>
КБ «Северный Морской Путь» ООО, филиал в г. Санкт-Петербурге	<a href="http://www.smpbank.ru">www.smpbank.ru</a>
ЗАО Банк «Советский»	<a href="http://www.sovbank.ru">www.sovbank.ru</a>
ЗАО КБ «Траст Капитал Банк»	<a href="http://www.banktc.ru">www.banktc.ru</a>
ОАО КБ «Финансовый Капитал»	<a href="http://www.fincap.ru">www.fincap.ru</a>
Энергомашбанк	<a href="http://www.emb.spb.ru">www.emb.spb.ru</a>

## СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

Филиал ОАО «КапиталЪ Страхование»
ОАО «Московская страховая компания»
ООО «Росгосстрах-Северо-Запад»
Санкт-Петербургский филиал ОАО «РОСНО»
ОСАО «Россия»
ОАО СК «Русский Мир»
Северо-Западный окружной филиал ООО «Страховая компания «Согласие»
ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота»
ОАО «Страховое общество газовой промышленности»
ОАО «Югория»

## ОЦЕНОЧНЫЕ КОМПАНИИ

## С какими банками работают

ООО «Центр оценки и консалтинга СПб»	Все банки
ЗАО «Аудиторская компания «Вердикт»	ОАО АКБ Российский Капитал, ОАО Петербургский Социальный Коммерческий Банк
ЗАО «НЭО Центр»	ОАО Банк «Александровский»
ООО «1-й Оценщик»	ОАО Банк ВЕФК
ООО «АБК-Консалт»	ОАО Балтийский Инвестиционный Банк, ОАО Энергомашбанк
ООО «Аспект»	Все банки
ООО «Бюро Экспертиз»	Все банки
ООО «Городской центр оценки «Радар»	Все банки
ООО «Гранд-Аудит»	ОАО АКБ АК БАРС
ООО «НеваКом»	ОАО Петербургский Социальный Коммерческий Банк
ООО «Независимая оценка»	ЗАО КБ Евротраст
ООО «Оценка-Оптима»	Все банки
ООО «Прайс»	Все банки
ООО «Универсальная оценочная компания»	ОАО Балтийский Инвестиционный Банк
ООО «Центр Цифровых Технологий»	Все банки
ООО «ЭсАрДжи-Оценка»	ЗАО Мосстройэкономбанк

## АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ (ИПОТЕЧНЫЕ БРОКЕРЫ)

«Авеню Эстейт»	332-46-32	6-я Красноармейская ул., 7
«Адвекс»	327-99-27, 322-52-40	В. О., 12-я линия, 27 ул. Блохина, 17
«Александр-недвижимость»	327-16-16	Потемкинская ул., 13
«Алмаз»	331-64-84	Гончарная ул., 16
«Альгаир»	542-41-11	ул. Академика Лебедева, 31/2
«Воронин и Ко»	322-71-88	В. О., Большой пр., 87
«Гранит-Инвест»	971-89-33	Шпалерная ул., 38
«Динас»	327-37-37	ул. Восстания, 51
«Итака»	327-98-00	В. О., Большой пр., 36
«Кредитный и Финансовый Консультант»	336-71-56	Невский пр., 25
«Лидер недвижимости»	579-91-01, 275-83-89	ул. Чайковского, 34
«Митра»	916-34-42	Загородный пр., 60
«Миэль-недвижимость»	333-33-00	ул. Черняховского, 30А
«Наш город»	324-70-85	ул. Ефимова, 4А
«Русский двор»	710-50-66	ул. Ломоносова, 1
«Филинь»	759-43-27	пр. Гагарина, 1
«Фрегат-Финанс»	578-17-16	Лиговский пр., 10
«Центр жилищного кредитования»	716-15-70	наб. канала Грибоедова, 3
«Юрист»	272-24-96	Захарьевская ул., 17

# Swedbank



## ипотечные кредиты



# Строим прочные отношения

**Приобретая квартиру с помощью ипотечного кредита,  
Вы связываете свою жизнь с банком на длительный срок.  
Мы понимаем Вас и предлагаем Вам:**

- возможность выбора удобной схемы расчета платежей

При положительной кредитной истории по действующему кредитному договору мы рассмотрим возможность:

- отсрочки выплат по основному долгу до 6-ти месяцев на период отпуска по уходу за ребенком, временной нетрудоспособности по причине болезни или смены места работы
- улучшение основных условий в течение срока действия договора (изменение процентной ставки и/или срока кредитования)

Подробную информацию об условиях получения ипотечного кредита в ОАО «Сведбанк» Вы можете получить по телефону и на сайте банка.

**(812) 600-63-62**  
**[www.swedbank.ru](http://www.swedbank.ru)**

Санкт-Петербург, ул. Шпалерная, д. 2/4, литер А

Телефон горячей линии: **8 800 100 88 98** (звонок бесплатный)



Жилой комплекс

## Атмосфера

**Приморский р-н,  
ул. Камышовая, ул. Оптиков  
у Лахтинского разлива**

Сроки ввода в эксплуатацию:  
**корпуса Альфа — IV кв. 2009 г.,  
корпуса Бета — IV кв. 2008 г.**

Все квартиры корпуса Бета  
и часть квартир корпуса Альфа  
сдаются с полной чистовой отделкой  
по стандарту ЮИТ ДОМ:

Представительство на объекте:  
Режим работы: Пн—Сб с 10 до 19 ч., тел. 363-44-27



## Оптимист

**Ленинский пр. /  
ул. Доблести**

Срок ввода в эксплуатацию —  
II квартал 2010 г.

Часть квартир сдается  
с полной чистовой отделкой  
по стандарту ЮИТ ДОМ.

Представительство на объекте:  
Режим работы: Пн—Сб с 10 до 19 ч., тел. 309-11-19



## Комендантский квартал

**ул. Парашютная /  
ул. М. Новикова**

Срок передачи квартир  
корпусов 12, 10, 9А —  
не позднее 30.09.2009

Часть квартир сдается  
с полной чистовой отделкой  
по стандарту ЮИТ ДОМ.

Представительство на объекте:  
Режим работы: Пн—Сб с 10 до 19 ч., тел. 448-48-07

На стройплощадках открыты представительства отдела продаж и демонстрационные залы, где представлены варианты чистовой отделки ЮИТ ДОМ

**ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»**

- Санкт-Петербург, Приморский пр., 52  
Тел.: +7(812) 703-35-35, 703-44-44
- В.О., ул. Беринга, д. 1, тел. +7(812) 336-37-51  
Режим работы: Пн—Сб

Спокойствие качество финское



## КОММЕНТАРИИ СПЕЦИАЛИСТА

# Ипотечный рынок

## в марте 2008 года



**О** том, что сегодня происходит на рынке ипотеки, каковы прогнозы развития в будущем и почему сейчас важно не проявлять излишнюю самостоятельность в выборе банка и ипотечной программы, расскажет Виктория Полякова, руководитель отдела ипотечных консультантов компании «Петербургская Недвижимость».

**?** **TT Finance:** Повлиял ли кризис на зарубежных рынках на состояние нашего ипотечного рынка? Каково положение заемщиков сегодня?

**Виктория Полякова:** Если в начале-середине прошлого года рынок ипотеки активно рос, процентные ставки постепенно снижались, смягчались требования к клиентам и улучшались ипотечные условия, то сейчас, к сожалению, мы можем наблюдать не столь «радужную» для нас картину. После начала ипотечного кризиса в Европе и в США ситуация на нашем рынке, в особенности для ипотеки на вторичном рынке жилья, изменилась. Процентные ставки стали расти, сейчас в некоторых банках они выросли на 0,5-1% по сравнению с теми, что были до кризиса. Требования к заемщикам ужесточились: получить ипотечный кредит сложнее, чем раньше, и количество отказов в выдаче возросло. Банки практически перестали предоставлять ипотечные кредиты без первого взноса. Прогнозировать «оттепель» на рынке ипотеки в ближайшее время я бы не стала, так как кризис на зарубежных рынках пока еще не преодолен. Однако, когда в США и в Европе ситуация нормализуется, можно будет говорить об улучшениях и на нашем рынке, который, безусловно, зависит от состояния западных рынков.

При этом можно отметить, что жители Петербурга уже не относятся к ипотеке, как к какому-то неизвестному и непонятному инструменту рынка. Наоборот, ипотека стала привычной, люди перестали ее «бояться», и теперь более «трезво» относятся к оценке как своих, так и банковских возможностей.

Кроме того, сейчас на рынке недвижимости начался очередной «взлет» роста цен. Это значит, что в дальнейшем рост цен на недвижимость может перекрыть величину выплаченных банку процентов, и продажа недвижимости из-под залога, даже с учетом выплаченных процентов по кредиту, может принести значительную прибыль.

**?** **TT Finance:** Вы говорите, что цены на квартиры растут. Значит ли это, что вскоре у ипотечных покупателей возникнут проблемы: не с получением кредита, но с выбором квартиры на одобренную банком сумму заемных средств?

**Виктория Полякова:** Это означает, что у ипотечного покупателя теперь, действительно, меньше времени на раздумья и поиск подходящей квартиры. Нет права на ошибку, упущенное время означает потерянные деньги... Необходимо быстрое принятие решения и грамотность в организации процессов одобрения кредита, подбора объекта недвижимости и проведения сделки по купле-продаже жилья. Это могут обеспечить только профессионалы, знающие рынок недвижимости и ипотечного кредитования. При этом растет и роль ипотечного брокера. Все большее количество банков предпочитают работать именно через брокеров, делегируя им функции первичного одобрения кредитов и предоставляя их клиентам ряд преференций (скидки по процентам и комиссиям). Оплачивая услуги профессиональных помощников, клиент оказывается в выигрыше.



**?** **TT Finance:** А все эти профессиональные услуги можно получить в «Петербургской Недвижимости»?

**Виктория Полякова:** Да, тем более что у нас есть опыт работы в подобной ситуации на рынке недвижимости (период ажиотажного роста цен в 2006 году). С тех пор, кстати, профессионализм наших сотрудников (постоянно проводится обучение ипотечным сделкам среди агентов) и количество банков, с которыми мы работаем (сейчас это все крупнейшие банки в Петербурге), значительно возросли.

Почему еще важно обращаться в агентство? Агентство недвижимости предоставляет комплексную услугу. Так, в компании работают и ипотечный брокер, и профессиональный риэлтор. Ипотечный брокер занимается подбором подходящей кредитной программы для клиента, выбором банка, самых лучших условий кредитования, исходя из пожеланий и возможностей заемщика. При этом риэлтор в то же самое время занимается подбором подходящего жилья, а затем проводит сделку, учитывая все нюансы взаимоотношений с банком. В такой «связке» можно достичь наилучшего результата. Во всем цивилизованном мире давно действует правило, что каждый должен заниматься своим делом. В России пока такая практика только развивается.

Многие пытаются самостоятельно и найти себе квартиру, и взять на ее покупку ипотечный кредит. Так, непрофессионал подбирает себе кредитную программу, исходя исключительно из наименьшей процентной ставки, но есть и другие, не менее важные условия, которые люди могут не замечать. Кроме того, получить кредит – это только часть проблемы. Не менее важно, чтобы та квартира, для покупки которой и предназначены полученные средства, соответствовала требованиям банка. А это непросто, так как у каждого банка свои требования, которые изменить невозможно. И самостоятельно «совместить» интересы банка, продавца и свои собственные очень сложно. Так, кредитная организация чаще всего предъявляет определенные требования к взаиморасчетам (через конкретные сейфовые ячейки, единственного нотариуса и т.д.), которые могут не устроить продавца жилья. Только профессиональный риэлтор, знающий все нюансы ипотечных сделок, сможет соблюсти интересы всех трех сторон. **IT**

# ИПОТЕКА - ЭТО ПРОСТО?



## Петербургская Недвижимость

- *Подбор оптимальной кредитной программы и приобретение жилья в кредит*
- *Выбор максимально подходящей именно для Вас кредитной программы из десятков программ наших банков-партнеров*
- *Помощь в оформлении всех необходимых документов по кредиту*
- *Комната, квартира, загородный дом, земельный участок в кредит*
- *Обмен с кредитом*
- *Выбор объекта недвижимости, отвечающего Вашим требованиям*
- *Полное сопровождение ипотечной сделки от одобрения по кредиту до передачи объекта покупателю*

# 33-55555

[www.spbrealty.ru](http://www.spbrealty.ru)

# БЕЗ СТРАХА перед будущим



**Михаил Кривцов,**  
СК «Согласие»



**Татьяна Гитина,**  
СК «Спасские Ворота»

**?** Как изменилась за последние 3 года (с момента выхода нашего первого сборника) процедура страхования ипотеки?

**Михаил Кривцов, директор Северо-Западного окружного филиала «Страховая Компания «Согласие»:** По большей части, существенных изменений в процедуре не было. Улучшение качества обслуживания клиентов естественно, так как за это время в компаниях появился опыт работы по данному направлению, были отработаны схемы работы с банками и клиентами, так что вся процедура предстрахового андеррайтинга и оформления договора страхования проходит быстрее и более четко. В связи с возрастающим количеством клиентов был облегчен медицинский андеррайтинг, если раньше клиентам необходимо было проходить медицинское обследование практически для любой сделки, то сейчас только при крупных кредитах.

**Татьяна Гитина, начальник управления страхования имущества Страховой группы «Спасские Ворота», филиала в Санкт-Петербурге:** За последние 3 года значительно выросло количество кредитов, выдаваемых по различным ипотечным программам. Банки реализуют свои собственные программы и открывают ипотечные консультационные центры. Агентства недвижимости подготовили квалифицированных агентов в этой области, которые помогают клиентам приобрести недвижимость, используя кредитные деньги.

Тарифы по страхованию всегда были и остаются минимальными, и зависят от выбранной ипотечной программы. Снижения тарифной ставки по ипотеке мы добились благодаря упрощению процедуры андеррайтинга страхователя и самой системы страхования по этому виду. Это в свою очередь привело к увеличению клиентской базы.

Отказ от обязательного страхования титула по комбинированному договору также привел к снижению тарифов и уменьшению расходов страхователя.

Однако ипотечное страхование является все же высокорисковым видом и дальнейшее снижение тарифов не ожидается.

**Алексей Чена, начальник отдела банковских продаж Санкт-Петербургского филиала ГСК «Югория»:** За последние три года существенных изменений в процедуре заключения договоров комплексного ипотечного страхования не произошло. Схема оценки риска осталась прежней.

**?** Какие риски необходимо страховать при заключении ипотечной сделки?

**Михаил Кривцов:** Большинство банков по-прежнему требуют страхования по трем рискам: страхование жизни и здоровья заемщика, страхование имущества и страхование титула (права собственности на имущество). Хотя здесь возможны варианты, часто банки отказываются от страхования титула, либо просят застраховать этот риск на первые 3-4 года действия договора. При страховании сделок на первичном рынке требуется застраховать только жизнь и трудоспособность заемщика до момента получения им права собственности на готовую квартиру; иногда по требованию банка к этому может быть добавлено страхование инвестиций (наша компания этим не занимается). Индивидуальный тариф определяется на основании заполненной анкеты и результатов страховой экспертизы застраховываемого лица и приобретаемой недвижимости. В среднем по страхованию квартиры тариф составляет 0,16-0,2% (для квартир в дореволуционных домах с деревянными перекрытиями выше), для прочих объектов недвижимости тариф определяется индивидуально, для страхования титула собственности – 0,18-0,25, при страховании жизни и трудоспособности заемщиков не старше 50 лет – 0,35-1,2 (для мужчин), 0,25-0,8 (для женщин). Тариф зависит, прежде всего, от возраста и состояния здоровья заемщиков. Для лиц старше 50 лет более детализированный подход при определении тарифа.

**Татьяна Гитина:** При ипотечном кредитовании на первичном рынке ( строящееся жилье) обычно заключается комплексный Договор, который включает в себя страхование жизни и потери трудоспособности и страхование квартиры в будущем (когда квартира будет построена и передана заемщику кредита). При оформлении кредита и заключении договора страхования заемщик платит только за страхование жизни.

**Страховой тариф** составляет 0,4 % в год (для заемщиков со сроком погашения кредита до 60 лет). Ежегодные страховые взносы равны страховому тарифу (проценту), умноженному на непогашенную часть кредита, увеличенную на 10 % (страховую сумму).

После постройки дома и получения квартиры заемщик страхует саму квартиру. Страховой тариф составляет 0,3 % в год.

**При ипотечном кредитовании на вторичном рынке** (существующие квартиры) заключается комплексный Договор, который включает в себя страхование жизни и потери трудоспособности, страхование существующей квартиры. Общий тариф – 0,7%.

**Алексей Чена:** При заключении ипотечной сделки заемщику необходимо застраховать следующие риски:

- страхование жизни и трудоспособности;
- страхование имущества (предмета залога);
- страхование титула (потери прав собственности на приобретаемую квартиру).

Единственные и наиболее важные изменения связаны со страхованием жизни и трудоспособности заемщика. Страхование ипотечных сделок достаточно молодой вид страхования, статистики убыточности 2-3 года назад не существовало, поэтому страховщикам сложно было спланировать и оценить убыточность и установить страховые тарифы по страхованию жизни и трудоспособности.

Раньше у страховых компаний был усредненный тариф около 0,5-0,6% на весь срок страхования, вне зависимости от возраста заемщика, как на дату заключения договора, так и на окончание. Сейчас страховщики изменили свою политику и устанавливают тарифы от 0,2% до 5%.

Например, заемщику в возрасте 25 лет и созаемщику 47 лет, в рамках одного договора страхования, на первый год будут установлены тарифы 0,2% и 0,9% соответственно. А на дату окончания договора страхования, при условии, что срок кредита 15 лет, тарифы составят 0,4% и 5% соответственно.

При установлении тарифов страховщики все более тщательно оценивают состояние здоровья, истории болезней и пристрастия к вредным привычкам клиентов. Могут запросить необходимые документы из медицинских учреждений, где наблюдается клиент. Такой индивидуальный подход может как заинтересовать клиента в выборе страховой компании, так и отпугнуть.

Тариф по предмету залога (объекту недвижимости) устанавливается на дату заключения договора страхования и остается неизменным на весь срок действия договора. Он может составить от 0,15% до 0,6% в зависимости от конструктивных особенностей строений.

**Евгений Ярыгин, директор Центра страхования титула СК «Русский Мир»:** Требование о страховании жизни и здоровья в первую очередь защищает интересы клиента. Комплексный договор ипотечного страхования предусматривает защиту от широкого спектра рисков – смерти заемщика в результате несчастного случая, болезни или ДТП, получения инвалидности; постоянной или временной утраты трудоспособности. К примеру, если заемщик в результате несчастного случая по медицинским показаниям признан недееспособным, страховая компания погашает за него кредитную задолженность перед банком.

**?** На настоящий момент страхование ипотеки безубыточное, оно только развивается. Есть мнение, что тарифы по страхованию заниженные. Это может вызвать системный кризис на рынке ипотеки спустя 10-20 лет, когда наберется критическая масса страховых случаев. Ваши комментарии по этому поводу. Как Вы планируете это предотвратить?

**Михаил Кривцов:** Уже на данном этапе стали происходить страховые случаи, а т. к. ипотечные кредиты довольно крупные, то и выплаты по ним предстоят тоже не маленькие. Поэтому прежде всего компании начинают с большей осторожностью подходить к предстраховой экспертизе, более тщательно изучают документацию по сделке. В свое время под давлением конъюнктуры рынка наша компания облегчила процедуру прохождения



Евгений Ярыгин,  
СК «Русский Мир»



Алексей Чена,  
ГСК «Югория»

медицинского андеррайтинга, и теперь клиентам, страховая сумма по жизни которых меньше 200 тыс. долларов, нужно всего лишь заполнить анкету. В будущем при увеличении количества выплат по страхованию жизни и здоровья заемщиков не исключено, что требования к процедуре предстраховой экспертизы для страхования жизни снова повысятся и будут зависеть не только от суммы кредита, но и от возраста заемщика. На данном этапе пока не стоит речь о повышении тарифов, страховых случаев пока не так уж много, а многие заемщики стараются погасить ипотечный кредит досрочно. Однако исключать такую возможность не следует, через 10-20 лет в сфере ипотечного страхования может поменяться многое, в том числе и тарифы.

**Татьяна Гитина:** Страховая группа «Спасские ворота» заключает договора страхования ипотеки с 1999 года и на сегодняшний день имеет большой опыт по заключению подобных договоров, а также по оценке рисков, связанных с ипотечным кредитованием и страховым выплатам. Поэтому безубыточным этот вид назвать нельзя. Основные выплаты связаны со страхованием жизни, когда при наступлении страхового случая страховая компания полностью оплачивает за страхователя непогашенную часть кредита. При этом квартира остается за страхователем или его наследниками.

Конечно, страховых случаев не избежать и не предотвратить, поэтому Договор страхования – это защита имущественных интересов участников программы ипотечного кредитования, дополнительные гарантии возврата ипотечного кредита и процентов по нему.

**Алексей Чена:** Спустя три года уже происходят страховые случаи и выплаты, на основании которых делаются определенные выводы и предпринимаются необходимые превентивные меры во избежание будущих финансовых потерь.

Как таковой, «критической массы страховых случаев» в один конкретный период времени не будет. Это в основном будет связано с тем, что заемщики, как правило, стараются ускорить погашение ссудной задолженности и закрыть кредит досрочно. Тарифы, устанавливаемые сейчас, уже ориентированы на будущее. По мере появления нового опыта по страхованию ипотечных сделок можно вносить корректировки в тарифы. При грамотном андеррайтинге кризиса можно избежать.



#### Итоги 2007 года и перспективы развития.

**Татьяна Гитина:** Количество сделок в 2007 году возросло по сравнению с 2006 годом вдвое, и снижение их не предвидится, так как высокие цены на недвижимость подталкивают все больше покупателей пользоваться кредитами.

Страховая группа «Спасские ворота» предполагает открыть дополнительные офисы в разных районах города, с целью повышения уровня обслуживания клиентов. Включаясь в реализацию социально значимых программ, наша страховая компания всегда готова предложить наиболее гибкую схему взаимодействия и приемлемые тарифы. К тому же с увеличением спроса на ипотечные кредиты значительно возрастает приток клиентов-страхователей по другим страховым продуктам.

**Евгений Ярыгин:** СК «Русский мир» в январе 2007 года произвела одну из крупнейших в России выплат по ипотечному страхованию, 20 млн рублей в связи со смертью заемщика ипотечного кредита. Руководитель коммерческого предприятия взял кредит в банке под приобретение загородного дома, а спустя несколько месяцев скоростно скончался. В результате, СК «Русский мир» выплатила страховую сумму, установленную в договоре, в счет погашения кредита. Полис страхования жизни и здоровья заемщика дает гарантию того, что банк не будет отбирать у родственников находящуюся в залоге квартиру в счет оплаты кредита, если заемщик скончался.

В этом году СК «Русский мир» изменила тарифы по ипотечному страхованию, в частности, тарифная ставка существенно снижена по страхованию жизни и здоровья для молодых людей в возрасте до 40 лет, снижен тариф на страхование имущества (квартиры, загородного дома), находящегося в залоге у банка. Снижение тарифов обусловлено изменением рыночной ситуации, меняется портрет заемщика ипотечного кредита, если два года назад кредиты брали люди старше 40-45 лет, то сейчас возраст большинства заемщиков составляет 35-40 лет.

В целом, тариф зависит от возраста заемщика, суммы кредита, перечня страхуемых рисков. Комплексность существенно удешевляет стоимость страхования. В среднем, тарифная ставка по всем видам составляет 0,9-1% от размера ссудной задолженности по кредитному договору в год.

По итогам 2007 года комплексное ипотечное страхование остается одним из самых динамично развивающихся видов страхования в портфеле компании «Русский мир». Общий объем собранных премий по этому виду составил 140 млн рублей, на 210% больше, чем в 2006 году. В 2008 году планируется такой же рост поступлений в процентном соотношении. II

Лиговский пр.,  
43/45, лит.Б  
тел. (812)  
336-36-36

www.spass.ru

Финляндский пр.,  
4А, оф.510  
тел. (812)  
970-60-86 (96)

СТРАХОВАЯ ГРУППА  
**СПАССКИЕ ВОРОТА**

ЛИЦЕНЗИЯ ФССН С № 2992 77

**СТРАХОВАНИЕ  
ПРАВА  
СОБСТВЕННОСТИ  
(ТИТУЛЬНОЕ)**



**СТРАХОВАНИЕ  
РИСКОВ  
УЧАСТНИКОВ  
ДОЛЕВОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА**



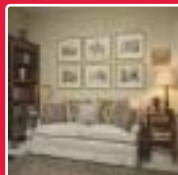
**СТРАХОВАНИЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
И ИМУЩЕСТВА**



**КОМПЛЕКСНОЕ  
ИПОТЕЧНОЕ  
СТРАХОВАНИЕ**  
(первичный и  
вторичный рынок)



**СТРАХОВАНИЕ  
СДАВАЕМЫХ  
В АРЕНДУ  
КВАРТИР  
И ДОМОВ**



**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА МИЛЛИОН СЛУЧАЙНОСТЕЙ**

СТРАХОВАЯ ГРУППА  
**СПАССКИЕ ВОРОТА**

**ЗАО Страховая Группа «Спасские ворота»  
Филиал в Санкт-Петербурге**

191040, СПб, Лиговский пр., 43/45 лит. Б, тел./факс: 336-72-36

Аккредитация

Агентства по ипотечному жилищному кредитованию  
Санкт-Петербурга и Ленинградской области; более 20 банков

**Комплексная программа страхования ипотечного кредита**

■ Вторичный рынок жилья	Комплексный договор страхования: ■ страхование жизни и здоровья заемщика; ■ страхование риска утраты или повреждения недвижимого имущества (квартиры); ■ страхование риска утраты права собственности
■ Первичный рынок жилья	■ страхование жизни и здоровья заемщика; ■ страхование квартиры (после постройки); ■ страхование финансовых рисков участников долевого строительства
Предстраховая экспертиза	Первичный рынок – 1 день. Вторичный – до 3 дней
Документы, предоставляемые Страхователем	■ заявление-анкета о состоянии здоровья заемщика; ■ ксерокопии документов по квартире, кредитного договора и договора купли-продажи / договора долевого участия.
Стоимость страхования	Стоимость страхования определяется исходя из величины тарифов (от страховой суммы): ■ жизнь и здоровье заемщика – 0,4%; ■ утрата или повреждение недвижимого имущества (квартиры) – 0,3%; ■ утрата права собственности – 0,2%; ■ финансовые риски участников долевого строительства – 1-3%
Оплата страховых премий	Ежегодно от остатка задолженности по кредиту на очередной год
Срок страхования	Срок действия кредитного договора



# ЮГОРИЯ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

## КОМПЛЕКСНОЕ ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

*Для полной уверенности*

Санкт-Петербург, П.С., ул. Инструментальная, д. 8 В  
Тел.: (812)331-99-33, 331-38-96, [www.ugsk.ru](http://www.ugsk.ru), [info@spb.ugsk.ru](mailto:info@spb.ugsk.ru)

### Приглашаем в наши агентства:

- «Василеостровское» В.О., 1-я линия, д.34А, (812)325-63-61, (812)325-62-32
- «Московское» Московский пр., д. 107, корп. 4, офис 22, (812)441-30-60



**ЮГОРИЯ**  
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

ОАО «Государственная Страховая Компания «Югория»  
Санкт-Петербургский филиал  
197022, Санкт-Петербург, П.С., ул. Инструментальная, д. 8 В  
Тел/ факс: (812) 331-99-33, 331-38-96

#### Партнеры:

- Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК);
- Инвестиционный банк «КИТ Финанс» и другие банки.

Комплексная программа страхования на вторичном рынке жилья	Комплексный договор ипотечного страхования включает 3 вида страхования: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ страхование имущества;</li> <li>■ страхование жизни и трудоспособности заемщика;</li> <li>■ страхование риска утраты права собственности на имущество (титула).</li> </ul>
Комплексная программа страхования на первичном рынке жилья	Комплексный договор ипотечного страхования включает 2 вида страхования: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ страхование жизни и трудоспособности заемщика;</li> <li>■ страхование инвестиционных рисков дольщика.</li> </ul>
Предстраховая экспертиза	Кратчайшие сроки проведения предстраховой экспертизы. В течение 3 рабочих дней.
Стоимость страхования ипотеки	Стоимость страхования определяется исходя из величины страховых тарифов: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ по страхованию жизни и здоровья от 0,25%;</li> <li>■ по страхованию недвижимости имущества на случай гибели (утраты), повреждения от 0,15%;</li> <li>■ по страхованию риска потери права собственности на недвижимое имущество от 0,20%;</li> <li>■ по страхованию инвестиционных рисков дольщика от 1,00%.</li> </ul>

ДО  
АВТ  
ВОЯ  
ЗДОРОВЬЕ



Страхование во всем многообразии

«Русский мир» предлагает страховые продукты для частных лиц и корпоративных клиентов. Высокий профессионализм сотрудников и многолетний опыт работы компании на российском рынке гарантируют качество наших услуг.

ОАО Страховая компания «Русский мир»  
Крупнейший контакт-центр: (812) 324-69-69



РУССКИЙ МИР  
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

[www.rusworld.ru](http://www.rusworld.ru)



197101, г. Санкт-Петербург, ул. Чапаева, 15  
 Многоканальный телефон +7 (812) 326-13-06  
 Урегулирование убытков +7 (812) 326-32-88  
 e-mail: main@soglasie.spb.ru, www.soglasie.ru

#### ■ Комплексное ипотечное страхование.

СК «Согласие» имеет богатый опыт взаимодействия с банками по ипотечным программам. Сотрудники профильного отдела филиала оперативно предоставляют котировки, оформляют страховую документацию и выезжают для заключения договора страхования в любое удобное для клиента и банка место. Комбинированный договор страхования предусматривает страхование по рискам, страхование жизни и здоровья заемщика, страхование имущества (объекта недвижимости), страхование титула собственности.

#### ■ Страхование жизни и здоровья заемщика.

Упрощенная схема медицинского андеррайтинга минимизирует время, необходимое для подписания договора кредитного страхования жизни.

#### ■ Страхование строительно-монтажных рисков.

В ряде случаев на объектах недвижимости, передаваемых в залог, проводятся или планируются к проведению строительные работы. Данный вид страхования в сочетании со страхованием имущества позволяет предоставить комплексную страховую защиту предмета залога.

#### ■ Страхование кредитных транспортных средств.

При страховании рисков «ОСАГО» и «Автокаско» мы предлагаем услуги круглосуточного диспетчерского рынка и аварийных комиссаров. Наличие в офисе компании независимых автоэкспертов ускоряет процесс оценки повреждений и получения страхового возмещения. Политика урегулирования убытков позволяет по согласованию с банком-выгодоприобретателем перечислять страховую выплату как в счет погашения кредита, так и на пластиковую карту.

#### ■ Страхование имущества юридических лиц, передаваемого в залог.

Согласно рейтингу РБК, по результатам 2006 года СК «Согласие» входит в пятерку лидеров по страхованию имущества (за исключением ответственности). Данный вид является профильным направлением деятельности компании, что положительно сказывается на ее финансовой устойчивости. Политика обязательного перестрахования имущественных рисков в ведущих западных и российских компаниях позволяет СК «Согласие» принимать на страхование объекты любого уровня и стоимости.

компания  
**Финансовый  
 КОНСУЛЬТАНТ**



### ОЦЕНКА ИПОТЕЧНЫХ ЗАЛОГОВ

Низкая стоимость услуг по оценке для ипотеки

Быстрая работа специалистов

Качественная оценка

Выезд оценщика бесплатно

Аккредитация при Национальной Ипотечной Компании, АИЖК по Ленинградской области, Дельта Кредит Банке, Альфа-Банке, Банке «Возрождение», Северо-Западном Банке Сбербанка России, ВТБ и других, более чем двадцати банках Санкт-Петербурга.

### Другие виды оценочных работ:

- Оценка любых объектов недвижимости;
- Оценка оборудования;
- Оценка бизнеса;
- Оценка ущерба (в том числе после ДТП).

Наш адрес: ул. Шпалерная, д. 24, бизнес-центр «Вектор»

Тел.: (812) 275-81-20, (812) 275-65-57.

Факс: (812) 275-59-82.

E-mail: n.hamzova@fccompany.ru

www.fccompany.ru



## КОММЕНТАРИИ СПЕЦИАЛИСТА

ОЦЕНИВАЮЩИЙ  
ВЗГЛЯД

**К**омментирует Анастасия Хамзова, руководитель  
отдела оценки ипотечных залогов компании  
«Финансовый консультант»

**?** **TT Finance:** Зачем необходима оценка жилья при оформлении ипотечного кредита?

**Анастасия Хамзова:** Согласно законодательству об ипотеке, оценка жилья – это обязательное мероприятие при оформлении ипотеки. Заинтересованы в оценке прежде всего банки-кредиторы: им необходима уверенность в том, что предмет залога (жилье) может быть продан за ту сумму, которая была выдана в качестве ипотечного кредита на ее приобретение.

В отчете оценщика определяется рыночная стоимость жилья. По этой цене объект залога может быть продан в разумные сроки в случае, если заемщик не сможет погашать ипотечный кредит. Исходя из стоимости, определенной оценщиком, банк выдает заемщику ипотечный кредит. Если продавец жилья запрашивает большую цену, чем та, которую определил оценщик, то заемщику придется изыскивать дополнительные средства для покрытия разницы между суммой, которую просит продавец, и суммой, которую обеспечивает ипотечный кредит.

**?** **TT Finance:** Чем определяется решение банка относительно возможной выдачи кредита?

**Анастасия Хамзова:** Решение банка о выдаче ипотечного кредита потенциальному заемщику определяется тремя основополагающими факторами: платежеспособностью клиента, его готовностью погасить кредит (анализ кредитной истории) и стоимостью закладываемого имущества. Цель независимой экспертной оценки в данном случае – подтвердить банку и его клиенту объективную рыночную стоимость оцениваемого имущества для принятия решения по кредитной сделке и заключения кредитного договора и договора залога.

**?** **TT Finance:** Что такое оценка квартиры и зачем она необходима?

**Анастасия Хамзова:** Оценка квартиры подразумевает определение рыночной стоимости права собственности на объект недвижимости или иных прав в отношении оцениваемого объекта недвижимости. При оценке объекта недвижимости учитываются все особенности и детали: местоположение, площадь, удаленность от основных объектов инфраструктуры района, планировка, состояние отделки, тип дома, этажность и т. д.

Преимущество независимой оценки квартир состоит еще и в том, что отчет об оценке, выдаваемый заказчику, имеет статус официального документа доказательственного значения и может быть использован в суде при рассмотрении дел, связанных с определением размера компенсационных выплат. Наличие отчета независимого оценщика является очень важным аргументом и в спорах с налоговой инспекцией по поводу определения величины налогооблагаемой базы для исчисления налога на имущество и доходы физических лиц.

**?** **TT Finance:** Чем отличается жилищный ипотечный кредит от любого другого кредита, и в чем его преимущества?

**Анастасия Хамзова:** В отличие от других видов кредитов, **ипотечный кредит** может быть предоставлен только для приобретения жилья, при этом основным обеспечением по нему является залог (**ипотека**) приобретаемого жилья. Преимущество ипотеки заключается в том, что, приобретая жилье в кредит, заемщик получает возможность жить в своей новой собственной квартире уже сегодня, а расплачиваться за нее постепенно в течение всего срока кредита.

Ипотечный кредит – такая же банковская услуга, как потребительский или любой другой вид кредита, и механизм его получения практически одинаков. А преимущества очевидны: процентная ставка по ипотечному кредиту гораздо ниже, чем по потребительскому, а срок, на который выдается кредит, – напротив, дольше (до 30 лет на сегодняшний день). Тем более, квартира, купленная по ипотечному кредиту, будет всесторонне изучена банком, что обеспечивает юридическую чистоту сделки. Это дополнительная гарантия того, что в дальнейшем вы будете застрахованы от возможных неприятностей. **TT**

## СЧАСТЛИВЫЕ ИСТОРИИ жизни с ипотекой

### Ирина



Известно, что Петербург – город коммуналок, вот и нас с мамой в свое время привела судьба в исторический центр города, но в две комнаты в большой коммунальной квартире. Несмотря на все достопримечательности Васильевского острова и близость к метро, самая заветная мечта о материальных благах все эти годы была мечта об отдельной квартире.

Поскольку мечта о квартире за многие годы стала вполне конкретной – новый дом, большие площади кухни и ванной комнаты, охраняемый подъезд, зеленая зона и цветы под окнами, престижный район – она тянула за собой весьма большие деньги. Накопить их в наших нестабильных условиях, да еще при высоком темпе жизни было весьма проблематично. И не будь варианта с ипотекой – мечта так и осталась бы мечтой.

Наши страхи перед суммой, которую пришлось брать в долг и перед предстоящими выплатами, были развеяны после углубленного изучения сборника «ТТ Финансы...», выпуск «Ипотека».

Еще больше облегчила задачу услуга ипотечного брокера «Кредитно-Ипотечный Консультант», который взял на себя тяжесть по выбору оптимальной банковской программы, банка, страховой и оценочной компании, заключению договоров, оформлению документов и сопровождению сделки. Причем все это было сделано быстро, профессионально и за вполне гуманное вознаграждение :) Выбор же квартиры нашей мечты не смогла доверить никому и сама носилась по городу в поисках самого лучшего варианта, который вскоре был найден. В результате, две комнаты в коммунальной квартире волшебным образом превратились в просторную отдельную квартиру. Благодаря появлению в нашем мире такой услуги, как ипотека, комнаты в коммуналке превращаются в квартиру уже сейчас. А мы уже мечтаем о загородном доме :)

После окончания института я обзавелась собственной прекрасной семьей. Однако таким составом жить с родителями стало не очень удобно, поэтому на долгие годы мы переехали на съемные квартиры. Дети уже учатся в школах, мы завели собаку и преимущества отдельного жилья нам просто трудно переоценить.

Конечно, отдельное жилье – это большой плюс, но вот чтобы еще и собственное – такое раньше казалось просто чем-то запредельным. Вроде и достаток в семье есть, а накопить все равно не получалось. Да и боязно было, честно говоря, в условиях стремительно меняющейся экономической ситуации в стране. Но с развитием ипотеки приобретение отдельного жилья стало для нас вполне возможным.

Сначала мы подали документы на получение кредита без первоначального взноса в один из московских банков, но очень долго ждали ответа, а цены за это время, конечно, выросли. В результате – пришлось пустить все накопления и дополнительно занять денег на 10-процентный первоначальный взнос и взять кредит на 15 лет. К тому времени я уже нашла подходящую трехкомнатную квартиру на третьем этаже в хорошем районе и с окнами на зеленый двор, где оказалось еще и удобно парковать машину. Ни о чем лучшем не приходилось даже мечтать! И конечно, эта квартира стала нашим уютным домом.

15 лет, на которые предоставлен кредит, нам не кажутся очень долгим сроком – немного больше того, что мы жили на съемных квартирах. Ежемесячный же взнос по кредиту, конечно, несколько превышает арендные платежи, которые нам приходилось платить раньше. А вот только разница между арендой и ипотекой принципиальна – через 15 лет квартира все-таки полностью станет нашей собственностью! **ТТ**

### Лада



**КАК** ГРАМОТНО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ  
ФИНАНСОВЫМИ УСЛУГАМИ ?

**ГДЕ** ВЗЯТЬ КРЕДИТ  
НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ ?

**КАК** ПРИУМНОЖИТЬ СВОИ  
СБЕРЕЖЕНИЯ ?



ПИФЫ  
ИПОТЕКА  
АКЦИИ  
ДЕПОЗИТЫ  
КРЕДИТЫ  
ПЕНСИЯ

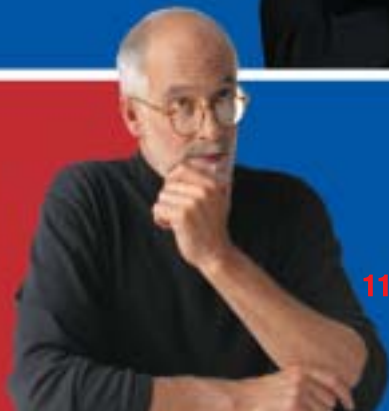
Организатор выставки:



Партнер выставки:



ВХОД ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ  
НА ВЫСТАВКУ  
СВОБОДНЫЙ



**ВЫСТАВКА+СЕМИНАРЫ**  
**«ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ  
И НЕДВИЖИМОСТЬ  
ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ»**

**11-13 апреля, 2008 г.**, Санкт-Петербург,  
Российский этнографический музей  
(ул. Инженерная, 4/1), тел.: 3101365  
[www.nwab.ru](http://www.nwab.ru)

РЕКЛАМА

**Финансовый  
супермаркет**



**ВЫСТАВКА ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ**

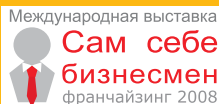
**21-23  
марта  
2008 г.**

**ПРИХОДИ И ВЫБИРАЙ  
ПОЛУЧАЙ ПРИБЫЛЬ**

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ

**ЦВЗ «Манеж», Исаакиевская площадь, 1**

**☎ •050 (812) 942-03-31 [www.expo.finmir.ru](http://www.expo.finmir.ru)**



## НОВОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА

**Автомобиль в кредит станет доступнее, если банки, страховые компании и автодилеры найдут общий язык**



По предварительным прогнозам аналитического агентства «Автостат», в России в 2007 году продано 2,73 млн автомашин на общую сумму около 54 млрд USD. Из них около 15-27 млрд USD куплено в кредит. Есть ли проблемы на пути дальнейшего развития? Об этом разговор с генеральным директором агентства по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion ([www.shadursky.ru](http://www.shadursky.ru)) Егором Шадурским, организатором ежегодной всероссийской конференции «АВТО: СТРАХОВАНИЕ И КРЕДИТ», которая прошла накануне наступления нового 2008 года.

**?** **TT Finance:** Расскажите о наиболее острых проблемах взаимодействия автодилеров, страховых компаний и банков.

**Егор Шадурский:** На сегодняшний день услугами автокредитования пользуется большое количество людей. Так, в некоторых регионах доля взятых в кредит машин достигает 80% от общего количества проданных. В связи с этим существует опасность невозвратов кредитов и мошенничества в данной сфере. Как можно решить проблему? Например, Ассоциация банков Северо-Запада предлагает создавать некие информационные бюро, напоминающие по сути бюро кредитных историй, которые будут аккумулировать информацию о благонадежных и неблагонадежных клиентах банков и страховых компаний (конечно, есть отдельные базы, но они не объединяют все существующие на рынке компании). С одной стороны, простое и очевидное решение, но крупные компании предпочитают не делиться сведениями с конкурентами, теряя выгоды, но сохраняя базу своих клиентов в неприкосновенности. Кроме того, по закону без согласия клиента запрещено предоставлять личную информацию каким-либо третьим лицам и организациям. Ведь она может попасть в любую базу данных жителей России или Петербурга, которая доступна всем. Но это уже другая проблема – отсутствие информационной защиты, решать которую должны IT-компании. Но участникам рынка необходимо договариваться о том, как решать проблемы сообща, чтобы двигаться в своем развитии дальше.

**?** **TT Finance:** Страховые компании кричат об убыточности моторного портфеля. Является ли страхование кредитных автомобилей рентабельным для страховых компаний?

**Егор Шадурский:** Конечно, без выгоды никто не работает. И есть разные варианты ее получения.

Подход номер один. Главная функция аккумуляции моторного портфеля – «дверь в дом потребителя». За счет страхования ОСАГО или КАСКО страховая компания может продолжить сотрудничество с клиентом посредством предложения новых вариантов сотрудничества. Например, при дальнейшем общении посоветовать ему купить полис добровольного медстрахования, накопительного страхования жизни и т. д. Это не самый выверенный, но достаточно распространенный на сегодня способ работы страховщиков. Даже несмотря на то, что в 2008 году эксперты прогнозируют рост убыточности по ОСАГО до 120%, страховым компаниям все равно продолжать быть выгодно работать в сегменте автострахования.

Другой вариант работы страховщиков в данном секторе рынка – это выборочный подход к страхованию клиентов, когда берут не всех подряд, а вводится жесткая система оценки рисков, в результате чего страхуются самые надежные и осторожные. Тогда автострахование становится прибыльным, хотя его обороты не слишком велики.

**?** **TT Finance:** Банки часто ограничивают клиента в выборе страховщика при ипотеке и автокредитовании. Изменится ли ситуация в будущем?

**Егор Шадурский:** До 1 июля 2007 года существовала инструкция ЦБ РФ, согласно которой банк может проводить аккредитацию страховых компаний – оценку финансовой возможности страховщика с целью защиты своих имущественных интересов и интересов клиентов. Потом эту инструкцию отменили, и сейчас оснований для проведения аккредитации у банка нет, но по старой памяти отбор, тем не менее, проводится. И по закону рассматривается этот процесс не иначе как сговор. В связи с этим к ряду банков и страховых компаний Федеральная антимонопольная служба проявила пристальное внимание: по ее решению заведено несколько десятков дел, по которым проходят зачастую серьезные финансовые группы. Уверен, что в этой борьбе государство выиграет, со временем процесс выбора станет более объективным и банк не будет препятствовать выбору заемщика. **IT**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ

V

# Свадебный салон

ВЫСТАВКА-ПРОДАЖА

5-6 АПРЕЛЯ  
2008

Санкт-Петербург  
Гостиница "Москва",  
Ресторан "Москва"  
(Пл. Александра Невского, д.2,  
вход с Ситовской наб.)  
Метро пл. Александра Невского



Получите самые свежие свадебные советы и идеи от ведущих специалистов свадебного бизнеса - Свадебный салон "Визит"!

Организатор  
выставки **ALPINE Club**  
Санкт-Петербург

Сопровождение  
выставки

Бюро Свадебный Уют

Генеральный спонсор  
сеть свадебных салонов

**Galena**

Генеральный спонсор  
ФЕГАТ

• БЛАГОДАТЬ •

Генеральный  
информационный  
спонсор

**ВЕСТЬ**

Генеральный интернет партнер  
**SVADBA.SPB.RU**  
ИНТЕРНЕТ ЖУРНАЛ

скачай билет с сайта:  
[www.svadbaexpo.ru](http://www.svadbaexpo.ru)  
тел.: +7 (812) 974-1037

Дает право на  
90% скидку на  
каждую билет  
на выставку

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ



**ОКДАЙЛ** *тур*

*разумный выбор,  
приятный отдых!*

## АВИАБИЛЕТЫ

Бронирование и оформление билетов

- на внутренние и международные перевозки на все ведущие авиакомпании;
- заявки принимаются по телефону, факсу или e-mail.
- бесплатная доставка билетов по городу;
- бизнес путешествия (работа с корпоративными клиентами).

Московский вокзал, Невский пр, 85, авиакасса: тел. 768-96-63  
Кан. Грибоедова, 24, авиакасса: тел. 710-66-16  
Ладужский вокзал, Заневский пр, 73, авиакасса: тел. 436-55-49

e-mail: [pr@okdail.ru](mailto:pr@okdail.ru)

[www.tour.okdail.ru](http://www.tour.okdail.ru)



При поддержке Правительства Санкт-Петербурга



ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

## **ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ**

**ИПОТЕКА • КВАРТИРЫ И КОМНАТЫ • НОВОСТРОЙКИ • ЗЕМЛЯ И КОТТЕДЖИ**

- Как получить государственную поддержку при улучшении жилищных условий?
- Как стать успешным покупателем квартиры в новостройке?
- Как будет развиваться ценовая ситуация на рынке жилья?
- Как купить комнату, квартиру или загородный дом в кредит?

### **ОБ ЭТОМ ВЫ УЗНАЕТЕ НА ВЫСТАВКЕ-СЕМИНАРЕ «ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ»**

**12 марта 2008 г.**

**Невский пр., д. 39, «Аничков дворец»,  
концертный зал «Карнавал»**

**Приглашаются все заинтересованные граждане  
ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ - БЕСПЛАТНЫ**

Дополнительную информацию можно узнать по тел: **346-57-98** и на сайте **www.gilproekt.ru**  
Организатор выставки-семинара - ГК "Бюллетень Недвижимости"

**21-23 мая 2008 года**

**ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ ФОРУМА**



Под эгидой Правительства Санкт-Петербурга,  
при участии представителей международных  
и российских профессиональных сообществ

- Реализация Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»
- Развитие жилищного строительства в Российской Федерации
- Кредитные программы на рынке жилья
- Брокерские услуги на рынке ипотечного кредитования
- Рефинансирование ипотечных кредитов
- Механизмы снижения рисков жилищного кредитования
- Анализ и прогноз развития рынка недвижимости и ипотечного кредитования
- Строительно-сберегательные кассы и жилищная кооперация

Место проведения: Санкт-Петербург, ул. Кораблестроителей, 14, гостиница «Прибалтийская», Конгресс-холл «Ленинград»

Регистрация участников Форума - с **19 ноября 2007 года** на сайте **www.pif.bn.ru**

Дополнительная информация по программе Форума и вопросам сотрудничества по тел.: (812) 346-57-98, т/ф (812) 387-85-58



**АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ**  
Санкт-Петербурга и Ленинградской области

## АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

191023, Санкт-Петербург, Караванная ул., 1, оф. 318  
(812) 710-59-06, 710-58-57, 334-12-39  
info@arspb.ru, www.arspb.ru

### ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ ЧЛЕНЫ

А	ООО «АВЕНТИН-Недвижимость»	336-62-02
	ЗАО «Адвекс-РОССТРО»	322-52-00
	ООО «Адвекс-Центр»	336-97-77
А	«Адвокат-Недвижимость»	741-60-05
	ООО «АИС-Т»	327-30-57
	ООО «Акрополь»	322-53-77
А	ООО «АЛЕКСАНДР»	327-16-16
	ООО «Агентство недвижимости «Барокко»	275-83-42
	ООО «Агентство Белые Ночи»	230-61-57
А	ООО «БЕНУА»	373-93-33
	ООО «Бюллетень недвижимости»	387-65-38
А	ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ВАШ ДОМ»	575-8-575
	ООО «ВНЕШТРАНС–НЕДВИЖИМОСТЬ»	320-69-91
А	ЗАО «Городское Жилищное Агентство»	380-14-80
А	ООО «ДАРКО»	601-07-37
	ООО «Ината»	324-67-77
А	ООО «Агентство недвижимости «Итака»	740-70-40
	ООО «Итака-недвижимость»	740-70-40
	ООО «КАПИТАН»	571-11-92
	ООО «КВАРТАЛ»	380-73-73
	ООО «Квартет»	(813-78) 32-848
	ООО «Колвэй»	700-50-00
А	ООО «Легион-Недвижимость»	327-01-83
	ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ»	380-05-25
	ООО «Лидер»	329-02-78
	ООО «Агентство недвижимости «Любимый город»	325-70-16
	ЗАО «Магазин квартир - 2»	275-90-09
	ООО «Мажордом»	275-95-83
А	ЗАО «Мегаполис»	438-14-13
А	ООО «МИР КВАРТИР»	713-13-88
А	ООО «МИЭЛЬ СП»	333-33-00
	ООО «Невский Альянс»	325-75-77
	ООО «Агентство недвижимости «Невский проспект»	380-90-60
А	ООО «Агентство недвижимости «НЕВСКИЙ ПРОСТОР»	325-38-38
	ООО «Агентство «Норд»	346-55-30
	ООО «ОЛИМП-2000»	325-67-07
	ООО «Агентство «ПАРК»	327-15-07

## ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ ЧЛЕНЫ

ЗАО «Агентство «Петербургская Недвижимость»	327-92-62
ООО «Петро-риэлт»	327-30-30
ООО «Пионер»	702-42-22
ЗАО «Общество землепользователей «Прогаль»	325-47-91
ООО «Агентство недвижимости «РАРИТЕТ»	764-70-29
«Агентство недвижимости «РЕАЛ»	327-27-95
А ООО «Руслан-1»	498-48-48
ООО «Русский Дом»	324-66-36
ЗАО «Русский Фонд Недвижимости Лтд.»	234-29-60
ООО «Агентство недвижимости «Север»	327-49-79
А ООО «Агентство недвижимости «СОЮЗ»	321-65-40
А ООО «ФСК САС»	317-89-26
А ООО «ЭКОТОН»	325-16-99
А ООО «ЮРИНФО-НЕДВИЖИМОСТЬ»	718-69-69

## АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ

ОАО «Балтийская ипотечная корпорация»	333-06-20
ООО «Агентство недвижимости «Вектор»	336-26-06
ООО «Вентснабпроект»	719-73-15
ООО «ГАЛЕРЕЯ»	322-68-90
А ООО «Единство» - недвижимость»	600-13-03
ООО «Идеал Плюс»	337-61-24
НОУ «Институт недвижимости»	717-79-48
ООО «Институт независимой оценки»	703-40-41
ООО «Компания по управлению недвижимостью»	275-92-56
ЗАО «КРИС»	275-20-80
ООО «Агентство недвижимости «Ладога»	(813-79) 35-527
ООО Компания «Легенда»	315-92-75
ООО «Агентство недвижимости Монолит»	(813-78) 60-486
ООО «Агентство недвижимости «Невское»	337-15-66
ЗАО «Информационно-издательский Центр «Недвижимость Петербурга»	327-24-74
ООО «Партнер-К»	(813-69) 44-630
ООО «Первая Титульная Страховая Компания»	322-52-09
ООО «Петербургские квартиры»	571-79-83
ООО «Практик Консалтинг и Брокеридж»	324-56-06
ООО «Юридическое агентство «Регион»	(813-67) 70-515
ООО «Компания РЕСПЕКТ ИНВЕСТМЕНТ»	571-46-38
ООО «РОДНИК»	449-83-30
ЦК ИС ФПГ «РОССТРО» - ОАО «РОССТРО»	576-21-21
ОАО СК «Русский мир»	324-69-69
ООО «Агентство недвижимости «Санкт-Петербург»	324-69-39
ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота»	336-36-36
ООО «Строй-Пласт инвест»	575-63-05
ЗАО «ТТ Финанс»	740-61-22
ЗАО «Финансовая Риэлторская Компания»	325-48-25
ООО «Центр Правовых Решений «Эгида»	947-30-07, 575-55-38



## АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ, ИПОТЕЧНЫЕ БРОКЕРЫ

ООО «Северо-Западная ипотечная компания (Невская ипотека)»	962-25-04, 962-25-02
ООО «Служба ипотеки»	600-13-10
ООО «Универсальная ипотечная компания»	325-25-23

## КОРПОРАТИВНЫЕ ЧЛЕНЫ

А ООО «АДВЕКС-РОССТРО «Петроградское агентство»	322-52-40
А ЗАО «Агентство недвижимости АДВЕКС Санкт-Петербурга»	380-30-01
А ООО «АДВЕКС-РОССТРО «Центральное агентство»	322-52-00
ООО «Ипотечное агентство «Итака»	329-72-69
ООО «Итака-Восток»	740-70-40
ООО «Итака-Запад»	740-70-40
ООО «Итака-Север»	740-70-40
ООО «Итака-Юг»	740-70-40
ООО «Легион-Недвижимость отделение Московский 175»	327-00-44

## КОЛЛЕКТИВНЫЕ ЧЛЕНЫ

НП «Международная ассоциация фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования» (МАИФ)	(495) 692-32-94
---	-----------------

Данные предоставлены Ассоциацией риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области рекомендует обращаться в риэлторские компании, прошедшие сертификацию.

ТРИ ДНЯ  
СКИДОК

21-23 марта

7-9 ноября

Петербургский СКК  
Санкт-Петербург, пр. Гагарина, 8

ЯРМАРКА  
НЕДВИЖИМОСТИ

Коттеджи  
и загородное  
строительство

(812) 320-2457, 320-2453

www.yarmarka-expo.ru

050

Постоянный  
генеральный  
спонсор



Спонсор  
Деловой  
программы



Партнер выставки Квартира.ру

## НАШИ ПОБЕДЫ

### «TT FINANCE» СТАЛ ЛАУРЕАТОМ КОНКУРСА «ФИНПРОСВЕТ-2007»



**И**здание «ТТ Финансы. Финансовые услуги Санкт-Петербурга» стало победителем городского конкурса на лучшее освещение финансовой тематики в СМИ Санкт-Петербурга проекта «ФИНПРОСВЕТ-2007».

За победу в конкурсе 01 февраля 2008 года в Комитете Финансов Санкт-Петербурга издательство «ТТ Finance» награждено премией и почетным дипломом «За вклад в развитие финансовой культуры населения», подписанным Председателем Комитета финансов Санкт-Петербурга Батановым Э.В., президентом Ассоциации банков Северо-Запада Джиковичем В. В. и организатором проекта – директором РА «Арт-Профит» Поляковой Е. М.

Целью проекта «ФИНПРОСВЕТ», который реализуется в Санкт-Петербурге уже 3-й год подряд, является повышение финансовой грамотности населения. Людям необходима доступная информация

о возможностях современной финансовой системы. Потребительские кредиты для населения, ипотека, банковские пластиковые карты, вопросы страхования вкладов, автокредитование – эти и многие другие темы как раз и освещало издательство в выпусках сборника «ТТ Финансы. Финансовые услуги Санкт-Петербурга» в течение 3-х лет своей работы.

В течение всего конкурса СМИ отметили повышенный интерес горожан к финансовой тематике. Уровень финансовой грамотности населения значительно вырос, констатировали организаторы конкурса и выразили признательность дипломантам за высокий уровень компетентности, за актуальность с точки зрения читательского интереса и стремление к саморазвитию. **П**

### ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ РЕЙТИНГА БАНКОВСКИХ ПИАРЩИКОВ

**23** января 2008 года в ресторанчике «Аргус» в четвертый раз прошла традиционная церемония награждения победителей рейтинга «Банковский пиарщик глазами журналиста-2007», организованная издательством сборника «ТТ Финансы. Финансовые услуги Санкт-Петербурга».

Цель рейтинга – выявить лучшего специалиста в области PR, работающего в банковской сфере Санкт-Петербурга. Рейтинг проводился банковским порталом FinNews.ru путем опроса журналистов ведущих СМИ города.

На основании этого опроса в первую тройку лучших пиарщиков Санкт-Петербурга вошли:

**1 место – Мария Варешина**, советник по связям с общественностью, Городской Ипотечный Банк

**2 место – Евгений Петров**, советник управляющего, Санкт-Петербургский филиал НОМОС-Банка

**3 место – Татьяна Кальвинскене**, региональный директор по связям с общественными организациями и рекламе, Альфа-Банк.

Советник по связям с общественностью Городского Ипотечного Банка Мария Варешина второй раз подряд занимает первое место в этом ежегодном рейтинге.

Первым трем номинантам были вручены почетные грамоты и памятные сувениры, предоставленные издательством «ТТ Finance».

Сценарий церемонии награждения был разработан издательством «ТТ Finance» и представлен в виде развлекательного шоу с элементами интриги. В результате собравшиеся пиарщики и приглашенные журналисты ближе познакомиться друг с другом в доброжелательной и неформальной атмосфере.

Подведение итогов рейтинга совпало с трехлетним юбилеем издательства «ТТ Finance». Серьезные успехи издательства отметили в своих выступлениях вице-президент Ассоциации банков Северо-Запада Виктор Васильевич Титов и представители ведущих банков. Они тепло поздравили генерального директора «ТТ Finance» Татьяну Львовну Триндюк и вручили памятный диплом и подарки. **П**














# СОГЛАСИЕ®

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

## ПОД НАШУ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

### ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВЫХ УСЛУГ:

-  **банковское и ипотечное страхование;**
-  **страхование квартир и дач;**
-  **страхование строительно-монтажных рисков и ответственности;**
-  **автострахование (в т.ч. ОСАГО);**
-  **страхование путешественников;**
-  **страхование от несчастного случая;**
-  **добровольное медицинское страхование;**
-  **страхование грузов;**
-  **страхование средств водного транспорта.**



Лиц. С №130777/лиц. П № 130777 от 26.01.2006 г. вып. ФССН, Реклама.

**Северо-Западный окружной филиал  
Санкт-Петербург, ул. Чапаева, 15 (БЦ «Сенатор»)**

**Многоканальный телефон: (812) 326-13-16**

**Урегулирование убытков: (812) 326-32-88**

**e-mail: [main@soglasie.spb.ru](mailto:main@soglasie.spb.ru), [www.soglasie.ru](http://www.soglasie.ru)**

**Часы работы: пн.-чт. с 9 до 20 ч.; пт. с 9 до 19 ч.; сб. с 10 до 16 ч.**



## ОФИСЫ БАЛТИНВЕСТБАНКА:

Центральный офис:  
СПб, ул. Дивенская, д. 1,  
(ст. м. «Горьковская»)  
тел. 326-1-326

Невский пр., д. 44  
☎ «Гостиный двор»

ул. Ивановская, д. 8  
☎ «Ломоносовская»

Невский пр., д. 105  
☎ «Площадь  
Восстания»

ул. Уточкина, д. 2  
☎ «Комendantский  
проспект»

ул. Торжковская, д. 1,  
корп. 2  
☎ «Черная речка»

пл. Пролетарской  
диктатуры, д. 6  
☎ «Чернышевская»

ул. Ефимова, д. 3  
☎ «Сенная», «Садовая»

9-я линия В. О., д. 44  
☎ «Василеостровская»

Большой пр. П.С., д. 33  
☎ «Петроградская»

ул. Ярослава Гашека, д. 5  
☎ «Купчино»

пл. Ленина, д. 8  
☎ «Пл. Ленина»

ул. Сикейроса, д. 11  
☎ «Озерки»

Московский пр., д. 121  
☎ «Московские  
ворота»

бул. Новаторов, д. 77  
☎ «Проспект  
Ветеранов»

Искровский пр., д. 22  
☎ «Улица Дыбенко»

# Вклад «Праздничный»

## Преимущества:

- повышенная процентная ставка,
- возможность досрочного закрытия вклада без существенной потери процентов



Подарок каждому открывшему вклад  
4 февраля - 28 марта 2008 года.

# 326-1-326

www.baltinvestbank.com



**БАЛТИНВЕСТБАНК**

Вклады  
застрахованы

