

# ТТ FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

## Финансовые услуги Санкт-Петербурга

### ХОЧУ КУПИТЬ КВАРТИРУ стр. 18-21

Первичный и вторичный  
рынок. Цены. Кредиты

Чего ожидать малому  
бизнесу Петербурга  
в 2011 году стр. 4-7

Лизинговые стр. 8  
предложения

Всегда ли  
виноваты  
русские?  
«Зеленая карта»  
стр. 10-11

2010 год оживил  
ипотеку стр. 12-15  
Что с ней будет  
дальше?

ЖНК  
стр. 16-17







## Дорогие друзья!

Наступление весны само по себе обычно приносит позитивный настрой. Кажется, что жизнь становится все лучше и лучше, или хотя бы просто налаживается :)

Сбор материала в этот выпуск журнала помог нам определить – какие же финансовые услуги в нашем городе сейчас набирают наибольшие обороты и, так сказать, «налаживаются».

С одной стороны, то, что кредитование малого и среднего бизнеса сейчас наиболее широко предлагаемый продукт, было понятно с самого начала. Эта догадка с блеском подтвердилась на нашем первом в 2011 году круглом столе. Можно сказать, что был аншлаг как со стороны СМИ, так и со стороны банкиров и экспертов.

Другую тенденцию настоящего времени мы выявили чуть позже, и в результате у нас практически весь выпуск оказался посвящен рынку недвижимости, динамике цен на нее, предложениям от застройщиков, возродившемуся рынку ипотеки.

Прошлый год уже ознаменовался оживлением рынка ипотеки и строительства. То, чего все боялись в кризис – активного «замораживания» объектов не произошло. Напротив, вышло на новый виток строительство доступного по цене жилья. Уже вводятся в эксплуатацию целые кварталы новостроек, и активно возводятся новые.

Банки, в свою очередь, продолжают разрабатывать ипотечные программы, и возрождают работу по программам АИЖК. По наиболее ликвидным строительным объектам вновь появляются ипотечные программы без первоначального взноса. Однако опасаться кредитного бума не стоит, потому что сейчас и покупатели стали более осторожными, да и кредитные организации тщательнее подходят к оценке заемщиков.

Так что, по всей видимости, весна нас не обманывает, и жить мы станем лучше :)

*С уважением, главный редактор  
«ТТ Finance» Триндюк Татьяна  
944-73-81, tt@tt-agency.ru  
www.ttfinance.ru*

## Содержание:

- 4-7** **Чего ожидать малому бизнесу Петербурга в 2011 году:** Сектор МБ в цифрах и тенденциях. Выкуп помещений. Денежный ресурс.
- 8** **Лизинговые предложения**
- 10–11** **Всегда ли виноваты русские?** «Зеленая карта»
- 12–15** **2010 год оживил ипотеку. Что с ней будет дальше?** Слово банкирам. Слово застройщикам. Про требования к заемщикам и перспективы рынка. Рассрочка от застройщика. Ждать ли роста цен?
- 16–17** **Покупка жилья через жилищные накопительные кооперативы**
- 18–21** **Хочу купить квартиру.** Первичный рынок динамичнее вторичного. Квартиры-студии дороги, но все равно очень популярны. Цены вряд ли «подпрыгнут», но расти будут. Жить сегодня, платить завтра.

## Выходные параметры:

### *Свидетельство о регистрации СМИ:*

ПИ № ТУ 78-00660 от 12 августа 2010 г.

Выдано Управлением федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Санкт-Петербургу и Ленинградской области

### *Журнал «ТТ Финансы. Финансовые услуги*

*Санкт-Петербурга»* Выпуск № 1/2011, март 2011

*Главный редактор:* Триндюк Т. Л.

*Директор по развитию:* Фрейман М.Р.

*Арт-директор:* Филиппова Т. Н.

*Учредитель, редакция, издатель:* ООО «Агентство ТТ»

*Адрес:* 191186, Санкт-Петербург,

пл. Коношениная, 2, лит. Д

тел.: +7-921-944-73-81

e-mail: ttinfo@tt-agency.ru

www.ttfinance.ru

Распространяется бесплатно. Материал носит рекламно-информационный характер.

Об изменениях и других дополнительных условиях предоставления финансовых продуктов необходимо узнавать на сайтах кредитных организаций или по указанным в макетах телефонам.

### *Отпечатано в типографии:*

ООО «Первый издательско-полиграфический холдинг»

Адрес: 194044, г. Санкт-Петербург,

Большой Самсониевский пр., 60, лит. У

15 марта 2011 г.



Главные трудности петербургских малых предприятий порождены их нежеланием повышать квалификацию своих собственных руководителей. Вторая по степени важности группа проблем вызвана недостатками местного законодательства. Меньше всего сложностей малому бизнесу создают банкиры. К таким выводам пришли участники круглого стола «Большие перспективы малого бизнеса», организованного в начале февраля ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере»

## ЧЕГО ОЖИДАТЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ Петербурга в 2011 году?

### Сектор МБ в цифрах и тенденциях

По данным официальной статистики, за первые 8 месяцев 2010 года количество малых предприятий в Петербурге увеличилось на 22 тысячи и составило порядка 300 тысяч. Эти предприятия обеспечивали 25,7% налоговых поступлений в городской бюджет, и на них работала треть его активного населения. По-прежнему сохранялся дисбаланс в сторону торгового бизнеса: им занимались порядка 45% от общего числа предприятий, в то время как промышленным производством – только 5%.

В свою очередь, *председатель Экспертного совета Санкт-Петербургского Союза предпринимателей Леонид Аронов* категорически не согласился с такой количественной оценкой.

По его мнению, реально бизнесом занимаются в 2 раза меньше предприятий – 150 тысяч. «А, может быть, и пятьдесят тысяч», – не исключил эксперт.

По его оценке, проблемы у каждого предприятия разные, персонально свои, а системные проблемы, мешающие развитию бизнеса, касаются лишь небольшой части фирм.

Во-первых, это проблемы, возникающие при взаимодействии с энергоснабжающими организациями («Ленэнерго» и «Петербургской сбытовой компанией») и «Ленводоканалом», где единых окон для подачи заявлений на подключение не создано, а ценник, несмотря на действующую программу субсидирования расходов на подключение, все равно остается «серьезным».

### В обсуждении участвовали:



*Владислав Расковалов,  
ГУ «Межрегиональный  
ресурсный центр»*



*Елена Чурина,  
Зак. собрание  
Санкт-Петербурга*



*Леонид Аронов,  
СПб Союз  
предпринимателей*



*Александра Питкяева,  
Фонд содействия кредито-  
ванию малого бизнеса*

Во-вторых, у части предпринимателей, отметил **Л. Аронов**, сохраняются проблемы с выкупом помещений.

При этом, по оценке эксперта, отношение властей к малому бизнесу может быть расценено, как «неплохое» и почти сопоставимое с московским, где оно попросту хорошее.

И, в-третьих, главной и наиболее распространенной проблемой малого бизнеса он считает низкий уровень теоретической подготовки большинства руководителей и владельцев МП, сопровождаемый полным нежеланием учиться даже по предельно дешевым городским программам. По оценке **2-на Аронова**, до сих пор массово наблюдается халатное отношение таких предпринимателей к своим обязанностям, незнание элементарных правил ведения бизнеса, нередки случаи заключения ими совершенных «диких» договоров. Доля таких договоров в деловой практике по сравнению с показателями начала 90-х годов почти не уменьшилась, констатировал **Л. Аронов**.

С этим утверждением полностью согласился **Владислав Расковалов**, генеральный директор ГУ «Межрегиональный ресурсный центр». Он привел в пример недавнюю историю с реализацией государственных программ по льготному обучению руководителей малого бизнеса. В соответствие с одной из них, 140 петербургских бизнесменов, заплатив всего 7 тыс. рублей, могли пройти 120-часовое обучение основам бизнеса по сокращенной Президентской программе, финалом которого стала бы стажировка в зарубежной компании. Желание изъявили лишь 52 петербуржца. Очереди из малых предпринимателей в Петербурге, по данным **В. Расковалова**, выстраиваются только лишь за грантами. При этом несовершенный механизм отбора получателей зачастую делает такие гранты бесполезными.

В свою очередь, **Елена Чурина**, председатель Экспертного совета по экономике Постоянной комиссии по промышленности, экономике и собственности Законодательного собрания Санкт-Петербурга, выделила иной перечень проблем петербургского малого бизнеса. Помимо уже названной ее коллегой неработающей системы обучения и переквалификации, **Е. Чурина** отметила невозможность входа МП в систему госзаказа и избыток в ней спекулянтов и посредников. В частности, эксперт категорически не согласилась с данными официальной статистики, согласно которым 55% госзаказа Петербурга получают малые и средние предприятия. По ее мнению, заказы получают как раз посредники, которые затем перераспределяют их среди других участников рынка. С учетом того, что на тендерах по госзаказу основным методом конкурентной борьбы является снижение цены, а посредники заинтересованы в сохранении за собой немалой посреднической комиссии, реально работающие предприятия в итоге не могут зарабатывать на госзаказах такой прибыли, которая позволила бы им развиваться. **Е. Чурина** уверена в том, что действующая редакция ФЗ №94 должна быть полностью пересмотрена.

Также председатель Экспертного совета была вынуждена признать, что в Петербурге созданы плохие системы поддержки стартапов и инновационного бизнеса, а технопарки и бизнес-инкубаторы, о создании которых с гордостью отчитывается городское правительство, в реальности далеко не всегда выполняют классические функции, свойственные таким учреждениям во всем мире – а именно функции по поддержке вновь создаваемых и инновационных предприятий.

### В обсуждении участвовали:



**Ирина Шушпанова**,  
Северо-Западный банк  
Сбербанка России



**Илья Гордеев**,  
АКБ «Инвестторгбанк»



**Александр Хайкинсон**,  
ОАО «Промсвязьбанк»



**Владимир Кротов**,  
Банк «ГЛОБЭКС»

## Выкуп помещений облегчат

Отдельно **Е. Чурина** коснулась проблем, связанных с выкупом малым бизнесом арендуемых у города площадей. Эксперт признала, что развитие федерального законодательства о таком выкупе получило толчок к своему развитию именно из Петербурга, но теперь именно в нашем городе выкуп связан с наибольшим количеством трудностей – цены и условия выкупа чрезвычайно тяжелы для малых предприятий.

**Е. Чурина** сообщила о том, что петербургские законодатели внесли ряд поправок в редакцию этого закона, смягчающих условия выкупа.

## Денежный ресурс

На фоне тех недостатков, которыми обладают законодательная и инфраструктурная системы поддержки малого бизнеса, становится особенно важным еще одно условие их работы – возможность получить финансовую поддержку.

По словам **Александры Питкянен, финансового директора Фонда содействия кредитованию малого бизнеса** (создан на бюджетные средства для выдачи поручительств по обязательствам субъектов малого предпринимательства, основанным на кредитных договорах, договорах займа и лизинга), в 2010 году этот фонд наращивал объем выдачи поручительств, и эта услуга была высоко востребована. За 2010 год фонд выдал 326 поручительств на общую сумму 1,014 млрд рублей, благодаря чему малые предприятия города смогли получить кредиты на общую сумму 2,53 млрд рублей.

Также фонд выдает субъектам малого предпринимательства микрозаймы. За истекший год их было выдано 53 на общую сумму 20,5 млн рублей. При этом **А. Питкянен** была вынуждена констатировать, что микрозаймы выдавались, в основном, предприятиям, занятым в торговле и сфере услуг.

**Начальник Управления малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Александр Хайкинсон** также сообщил, что среди малых предприятий, ставших заемщиками банка в 2010 году, преобладали торговые (более 50% от объема выданных кредитов). Наиболее сложно получать кредиты на инновационные проекты.

С января 2011 года этот банк, по словам **А. Хайкинсона**, стал выдавать малому и среднему бизнесу долгосрочные инвестиционные кредиты сроком до 10 лет, чего не было даже в докризисный период. Что касается кредитов на пополнение оборотных средств, то лимит по

ним в январе был увеличен с 60 млн до 90 млн рублей (максимально – до 120 млн). Ограничений по отраслям и видам деятельности нет.

«Промсвязьбанк» готов принимать в залог личное имущество владельцев предприятия-заемщика.

В свою очередь, **Ирина Шушпанова, начальник сектора организации продаж малого бизнесу Северо-Западного банка Сбербанка России**, заявила о том, что, по оценкам этого банка, в 2010 году малый бизнес вышел из кризиса. По специальным программам кредитования МБ банк выдал за год порядка 700 кредитов в Санкт-Петербурге на сумму более 1 млрд рублей, что в 1,5 раза превысило показатель 2009 года.

В 2011 году Сбербанк максимально расширяет продуктовую линейку для МБ. Например, за счет таких принципиально новых для этого банка программ, как «Бизнес-актив» (кредиты на модернизацию производства под залог приобретенного оборудования сроком до 5 лет), «Бизнес-рента» (кредиты для арендодателей и собственников помещений на срок до 10 лет на любые бизнес-цели).

При этом старт-апы Сбербанк не кредитует, а минимальный срок ведения хозяйственной деятельности должен составлять для предприятий торговли 3 месяца, а для других отраслей – не менее 6.

Еще одним важным условием работы Сбербанка является то, что здесь малое предприятие может получить беззалоговый кредит в сумме до 1 млн рублей на срок до 2 лет.

**Вице-президент филиала «Петербургский» Банка «ГЛОБЭКС» Владимир Кротов** сообщил, что рост кредитования малых и средних предприятий составил в этом банке в 2010 году 20%, хотя банк не имеет для МСБ специальных продуктов и кредитует это сектор экономики по стандартным программам. В 2011 году банк планирует увеличить свой кредитный портфель в 2 раза – прежде всего, за счет предоставления продуктов по программе кредитования субъектов МСП банка-партнера ОАО «РосБП». С января 2011 года лимит по одному кредиту в банке «ГЛОБЭКС» определен в 60 млн рублей, срок – до 5 лет, а ставки, в зависимости от срока выдачи и дополнительных условий, варьируются от 11 до 16%.

В свою очередь, **Илья Гордеев, начальник Управления обслуживания клиентов филиала «Балтийский» АКБ «Инвестторгбанк»** (банк предлагает разнообразные программы кредитования малого бизнеса), высказал несколько общих оценок этого сектора экономики.

По его мнению, малый и средний бизнес относится к категории повышенного риска для кредитования. Прежде всего, потому, что у ма-

лых предприятий есть множество приемов для улучшения своей статистической отчётности. Кроме того, многие предприятия имеют короткую кредитную историю или вовсе не имеют её. Однако, хотя малый и средний бизнес наиболее сильно пострадали от кризиса, темпы восстановления в этом сегменте выше, чем в других секторах экономики.

«Учитывая это, предприятиям МСБ и банкам необходимо находить взаимопонимание и искать пути для тесного взаимовыгодного сотрудничества», – резюмировал **И. Гордеев**.

В «Инвестторгбанке» действуют программы кредитования МСБ, разработанные для предприятий, осуществляющих свою деятельность в различных сферах экономики: производстве ТНП и продуктов питания, оптово-розничной торговле, связи. Кредиты выдаются для пополнения оборотных средств, приобретения оборудования, недвижимости, транспорта и на прочие текущие нужды.

Большим спросом пользуется, например, беззалоговый кредит «Микро» на сумму от 300 тыс. до 1 млн. рублей. Кроме того, предлагаются программы кредитования малого и среднего бизнеса в форме овердрафта.

Малым предприятиям предлагаются удобные условия кредитования: кредитные линии, индивидуальный график погашения, гибкий подход к обеспечению. В качестве обеспечения могут быть приняты товар в обороте, автотранспорт, производственное оборудование, личное имущество собственников бизнеса. До 1 млн рублей могут быть выданы в кредит без залога. Кроме того, у заёмщиков есть возможность получить из федерального бюджета возмещение 90% стоимости гарантии.

«Отмечу, что одной из основных причин отказа в кредите является всё же не качество залога, а плохое финансовое положение самого предприятия», – подчеркивает представитель «Инвестторгбанка».

Все участники круглого стола сошлись во мнении относительно того, какие причины чаще всего мешают малым предприятиям получать банковские кредиты. Это непрозрачность, серые схемы работы и несоответствие сроков погашения графикам поступления денег от основной деятельности. «То есть, плохой финансовый менеджмент», – резюмировал **В. Кротов**. ■

Алексей КРЫЛОВ



# КРЕДИТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

## три шага к успеху

1. заполните заявку
2. покажите эксперту свой бизнес
3. подпишите договор

Заявка принимается к рассмотрению при предъявлении необходимого комплекта документов, кредитный договор подписывается в случае положительного решения кредитного комитета Банка.

# Лизинговые предложения



«Балтонэксим Лизинг»  
Санкт-Петербург, ул. Дивенская, 1, БЦ «Лангензипен»  
+7 (812) 633 31 46  
www.baltonexim.com, info@baltonexim.com

Универсальная лизинговая компания «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг» помимо обычных схем финансирования лизинговых сделок предлагает:

## Экспресс-лизинг

*Все, что хотите – мгновенно и почти даром!*

«Экспресс-лизинг» – новая, уникальная программа на приобретение легковых/грузовых автомобилей, пассажирского автотранспорта, спецтехники и оборудования. Программа рассчитана на юридическое лицо или индивидуального предпринимателя, работающего не менее 12 месяцев, позволяет реализовать сделку в минимальные сроки при минимальном пакете документов.

### Основные условия программы:

**Максимальная стоимость** предмета лизинга 20 млн. рублей\*

**Предметы лизинга** – новые и бывшие в употреблении

**Срок** – от 1 года до 5-ти лет

**Аванс лизингополучателя:**

- от 5% стоимости нового автотранспорта и спецтехники
- от 10% стоимости б/у автотранспорта и спецтехники
- от 20% стоимости нового и б/у оборудования

**Предоплата до 100%** – при сроке поставки до 40 рабочих дней

**Выбор вида платежа** – дифференцированный/аннуитетный/сезонный

**Регистрация предмета лизинга по выбору клиента**

**Страхование предмета лизинга на льготных условиях** в аккредитованных страховых компаниях (по корпоративным тарифам)

**Предварительное решение о финансировании в течение 15 минут**

**Минимальный пакет документов** (в зависимости от размера аванса)

**Максимальный лимит кредитования на сделку 10 млн. рублей**

*\*В зависимости от размера аванса и года выпуска приобретаемого имущества*

## Комментарий специалиста:



*Евгений Дубенский,  
директор  
Северо-Западной  
дирекции РОСНО*

Осенью 2010 г. в Северо-Западной дирекции РОСНО был запущен проект «Зеленая карта», основной целью которого стало увеличение доли РОСНО на этом рынке путем открытия новых точек продаж полисов «Зеленая карта» на территории РФ, имеющей границы с европейскими странами, а также путем активизации работы с автоперевозчиками.

Регионы, на которых мы сосредоточились, – это приграничные территории по направлению к Евросоюзу, Украине и Белоруссии. Сегодня у

нас уже открыто 40 точек продаж. Они расположены в следующих регионах: Выборг, Иванов-род, Карелия, Псков, Калининград, Смоленск, Брянск, Белгород, Курск, Ростов.

Под данный проект в Северо-Западной Дирекции был создан отдельный Департамент, в который были приглашены новые специалисты, хорошо знающие продукт «Зеленая карта». Всего штат проекта, с учетом сотрудников, работающих на точках продаж, составляет сегодня более 150 человек.

Мы открываем как собственные точки продаж, так и арендуем площади у партнеров: на АЗС, в придорожных кафе, в магазинах – во всех местах, где водителям удобно останавливаться по дороге на границу. На точках продаж РОСНО «Зеленая карта» выезжающие за рубеж водители могут также купить полисы ОСАГО, страхования путешественников и продукты-райдеры («Ремень безопасности», «Автоаптечка», «Мегаполис-экспресс» и др.), которые предлагаются в дополнение к основному страховому продуктам РОСНО. Что касается наших партнеров – брокеров и агентов, реализующих полисы «Зеленая карта», для них мы разработали специальные интересные предложения. ■



20-й САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ САЛОН

# МИР АВТОМОБИЛЯ



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**СКК**

**6-10  
апреля  
2011**

WWW.FAREXPO.RU

МЕРОПРИЯТИЕ В РАМКАХ ВЫСТАВКИ  
**КРОССОВЕР ШОУ**

- Программа презентаций автомобилей
- Нон-стоп кроссовер тест-шоу
- Конкурс «Звезды выбирают»
- Конкурс «Мисс Кроссовер»
- Розыгрыш аксессуаров для активного отдыха



Реклама

Организатор выставки



www.farexpo.ru, тел.: +7 (812) 777-04-07

Санкт-Петербург, СКК, пр. Ю.Гагарина, 8, м. «Парк Победы»

Хотя соотечественники за границей водят машины не в пример аккуратнее, чем на родине, но ДТП с ними все же случаются. По довольно странной статистике россияне виноваты в четырех авариях из пяти, и скорее это связано не с национальной манерой езды. Обычно российские водители признают свою вину даже в спорных случаях и подписывают все бумаги на иностранном языке, не вникая в суть написанного. Это в корне неправильно, считают страховщики.

## ВСЕГДА ЛИ ВИНОВАТЫ РУССКИЕ?

По статистике РСА ДТП с участием наших водителей растёт, и чаще всего виновниками признаются наши водители. Так, по полисам, проданным в 2010 году, за рубежом произошло 2492 случая ДТП, причем, только 549 – по вине иностранцев. По 2009 году была похожая статистика: 2760 аварий и только в 360 случаях иностранцев признали виновными. Убытки несут не только страховщики, но и сами водители, вынужденные ремонтировать машину за свой счет, а не за деньги истинного виновника ДТП.

По мнению *директора Северо-Западной дирекции РОСНО Евгения Дубенского*, данная статистика показывает не то, что отечественные водители не аккуратно ездят, а то, что они не знают, как правильно себя вести в случае аварии, часто пассивны и даже безразличны при разборе ДТП, а многие страховщики не видят в этом проблемы. По его мнению, объективности мешают языковой барьер и некоторая пристрастность, то есть желание иностранцев защитить «своего». С беспомощностью наших водителей за рубежом можно и нужно бороться, тем более что сами они в российском автостраховании – ОСАГО и каско – успешно отстаивают свои права. *Евгений Дубенский* полагает, что иностранные водители виновны не в 20% случаев, а, как минимум, в 40%.

Ранее проблема ДТП не стояла так остро, так как российские страховщики были лишь

агентами зарубежных компаний, выступая как брокеры. Но после 1 января 2009 года Россия вошла в международную систему «Зеленая карта» и все риски и ответственность легли на отечественных участников страхового рынка. Отрасль, в целом, оказалась готова к новому виду страхования, особенно в части реализации полисов, так как страховщики работали как посредники с 90-х гг. В то время полисы продавались хаотично, чуть ли не на шлагбауме у границы. На сегодняшний день прогресс очевиден – появились стационарные точки продаж, развились партнерские связи с АЗС, посредниками, приграничной розничной торговлей и др. По итогам 2010 года ёмкость рынка «Зеленой карты» в России составила 2 млрд. рублей.

Перевозчики подтверждают значимость данного вида страхования. Так *Константин Шаршаков, заместитель начальника Северо-Западного представительства Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП)*, говорит, что в 2010 г. российские перевозчики совершили 230 тысяч рейсов. Из них доля по Северо-Западу – 61%. Поэтому, как подчеркнул эксперт РОСНО, «Зеленая карта» для юрлиц в СЗФО – особо востребованный продукт. По мнению *г-на Шаршакова*, одна из причин аварийности на дорогах иностранных государств связана с непроработанной таможенной процедурой. В среднем 65% от всего вре-

### В обсуждении участвовали:



*Евгений Дубенский,*  
РОСНО



*Константин Шаршаков,*  
АСМАП



*Олег Павлов,*  
ООО «Лазан»



*Алексей Ханович,*  
ООО «Вульф»

мени перевозки уходит на простой в очередях в ожидании растаможки груза. Бывают даже недельные простои. Именно усталость водителя отрицательно сказывается на безопасности движения. Когда концентрация внимания снижается – риск попасть в ДТП выше.

По мнению *Олега Павлова, заместителя директора ООО «Лазан»* (международные перевозки), ни одно из 10-15 ДТП, произошедших на территории иностранного государства с участием его водителей, не было оценено в пользу россиянина. «Надо понимать, что при ДТП перевозчику обычно некогда разбираться в деталях, так как у него первоочередная цель доставить товар до места. Естественно, ему проще подписать бумаги и поехать дальше», – заключает эксперт.

*Алексей Ханович, директор ООО «Вульф»* (международные и российские грузоперевозки) отметил, что на примерах ДТП во Франции и Бельгии, российская сторона была виновна только в самом очевидном случае. Бывают и совсем анекдотические случаи, когда на автобане в водителя сзади въезжает машина. Через месяц потерпевшему приходит бумага, в которой он назван виновником, так как якобы ехал задним ходом. Услуги европейского адвоката стоят от 2000 евро и, если повреждения небольшие, то нанимать его бессмысленно. Кроме того, в ряде стран при авариях без пострадавших полицейский не приезжает.

В то же время получение компенсации с иностранных страховщиков вполне реально. *Геннадий Светлов, заместитель гендиректора туроператора по Скандинавии ООО «Группа ТТК Галактика»* говорит, что в 2010 году 6 клиентов его компании были признаны невиновными в ДТП. «В нашей компании есть говорящий по-фински сотрудник и он помогает при ДТП, общаясь по телефону с полицией», – говорит Геннадий Светлов. В протоколе о ДТП указывается иностранный страховщик и примерно через месяц деньги финских страховщиков перечисляются на ремонт. Но для простого водителя, не имеющего посредников, эта процедура может быть намного сложнее в силу его незнания многих нюансов. Именно поэтому важно иметь полис надежной и опытной российской страховой компании. Тем не менее, практика показывает, что не все отечественные страховщики заинтересованы в повышении качества своих услуг. «Когда мы выбирали компанию, то одним из критериев была помощь при ДТП, – рассказывает *Геннадий Светлов*. – Обзвонили 10 компаний, и только 2-3 обещали клиентам помощь».

Нельзя не коснуться и проблем на рынке «Зеленой карты». В первую очередь, это продажа иностранных полисов ОСАГО вместо рос-

сийской «Зеленой карты». В Калининграде распространяются литовские и польские страховки, а в Белгороде и Брянске – украинский продукт. Они дешевле отечественных «Зеленых карт», но обладают более ограниченным покрытием. Также важно не купить фальшивую «Зеленую карту» – оригинал печатается на Госзнаке и у него есть степени защиты. С подозрительными продавцами тоже не стоит иметь дело, поэтому предпочтительнее приобретение полиса в стационарных пунктах продаж. Для проверки полиса всегда можно позвонить страховщику, указанному в полисе и продиктовать ему номер договора. «Солидная страховая компания при продаже «Зеленой карты» должна выдать вам памятку, где будут указаны контакты компании для экстренной консультации и телефоны колл-центра Российского Союза Автостраховщиков, – рассказывает *Евгений Дубенский*, – в случае ДТП по этим телефонам водителю объяснят, что надо делать в первую очередь. Клиенты РОСНО пользуются этими услугами».

Кстати, ДТП за рубежом по «Зеленой карте» могут привести к многомиллионным убыткам. Так однажды из-за аварии был перекрыт проезд в тоннеле под Ла-Маншем, в результате чего там скопилась огромная пробка. Ряд водителей подали в суд на страховую компанию, утверждая, что они опоздали на важные встречи и потеряли из-за этого доход. Эти иски удовлетворялись. Кроме этого, за границей дорого обходится нанесение вреда здоровью, особенно если пострадал обеспеченный человек, имеющий солидный заработок. Согласно европейскому законодательству, выплаты по страхованию жизни и здоровья не ограничены в размере. Выплачивается сумма, реально необходимая для возмещения вреда. Именно поэтому важно купить действительную «Зеленую карту» – тогда российская страховая компания покроет весь убыток и избавит перевозчика или физическое лицо от массы разбирательств и проблем. ■

Николай ЛЬВОВ

### ТТ справка:

**В России полис «Зеленая карта» продают десять компаний (у компаний «Русский Мир» и «Айни») ограничены или отозваны лицензии). Входной билет на этот рынок достаточно дорогой: около 3 млн евро. Гарантийный фонд составляет 500 тыс евро. Деньгами из этого фонда оплачиваются страховые возмещения и обязательства страховой компании, которая покидает рынок.**



В течение 2010 года ипотечный рынок Петербурга вырос в два раза. Этому послужило на редкость удачное сочетание трех факторов: банки заметно смягчили условия кредитования, застройщики продолжали вводить в строй новые жилые дома и никто из продавцов не поднимал цен.

Какие программы в 2011 году предлагают банки? Можно ли считать рассрочку от застройщика хорошей альтернативой ипотеке? Будут ли расти цены на жилье? Эти вопросы обсуждались на круглом столе «Решение квартирного вопроса в новом десятилетии», организованном совместно журналом «ГТ Finance» и Агентством Бизнес Новостей.

## 2010 ГОД ОЖИВИЛ ИПОТЕКУ. Что с ней будет дальше?

По оценке *председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости Павла Созинова*, 2010 год, несмотря на продолжающийся кризис, прошел неплохо: на вторичном рынке было продано 50-60 тысяч квартир, первичный тоже показал неплохую динамику – сейчас на нем ежемесячно проводится примерно 1500 договоров продажи. Рынок широк и активен – например, в городском «Бюллетене недвижимости» перечислено порядка 28 тысяч предложений вторичного рынка, на первичном на продажу выставлено порядка 2 млн кв. метров жилья, а в стадии строительства находится еще порядка 4 млн кв. метров.

*Начальник отдела развития Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства Сергей Милютин* подтверждает: в 2010 году по объему и количеству выданных ипотечных кредитов рынок вырос вдвое, его объем достиг 14,5 млрд рублей, в то время как в 2009 составлял чуть более 7 млрд. При этом большая часть кредитов традиционно выдавалась для сделок на вторичном рынке, хотя в конце 3-го и весь 4-й квартал объем кредитования первичного рынка также увеличивался, причем, как по готовому жилью (уже оформленному в собственность застройщиков), так и по объектам незавершенного строительства на разных стадиях готовности.

**В обсуждении участвовали:**



*Павел Созинов,  
Северо-Западная палата  
недвижимости*



*Сергей Милютин,  
СПБИА*



*Ольга Зинкевич,  
КБ «Еврострат» (ЗАО)*



*Владимир Шевченко,  
Finnews.ru*

Локомотивом кредитования, по данным *С. Милютина*, являлся и является Сбербанк (в масштабах страны он занимает почти 60% рынка); также резко активизировались на ипотечном рынке еще 2 госбанка – ВТБ24 и Газпромбанк. Банки, почувствовав рост спроса на ипотеку, вновь начали возобновлять выдачу кредитов не только в головных офисах, но и в дополнительных. Так, если в начале 2010 года на рынке присутствовали порядка 10-15 банков, то в январе 2011 свои ипотечные программы анонсировали уже 23 банка, а точек продаж в Петербурге насчитывается около 60-ти.

**Представитель СПб Ипотечного Агентства** убежден, что прогноз на 2011 год вполне оптимистичен, хотя при этом должен быть «достаточно сдержанным»: ожидать второй ипотечной волны, как это было в 2005-2006 гг, не приходится. Этому мешают два важных фактора: 1) вывод на рынок большого количества квартир в настоящее время невозможен; 2) доминирует вполне понятный консерватизм заемщиков, которые, наученные кризисным опытом, теперь подолгу обдумывают такую покупку, как квартира.

## Слово банкирам

*Ольга Зинкевич, заместитель директора Филиала «Санкт-Петербург» КБ «Евротраст» (ЗАО)* подтверждает оценку *С. Милютина*: банки либерализуют свои требования к заемщикам, но при этом и клиенты стали осторожнее и взвешивают свои возможности адекватно.

«Мы видим, что со стороны рынка есть запросы, например, на снижение первоначального взноса, но при этом заемщики сами предпочитают не влезать в долг на непосильные суммы», – отметила она.

### В обсуждении участвовали:



*Евгения Енина,  
Северо-Западный банк  
Сбербанка России*



*Михаил Бузудунский,  
«Главстрой-СПб»*

Клиентам, принявшим решение о покупке квартиры, КБ «Евротраст» (ЗАО) предлагает несколько кредитных продуктов, позволяющих выбрать жилье как на вторичном, так и на первичном рынке. Процентная ставка при покупке квартиры на вторичном рынке составит от 11,5 до 12% годовых в рублях (программа «Вторичный рынок»), при покупке готовой квартиры от застройщика – от 10,5 до 11% годовых в рублях (программа «Новостройка»). Можно также с участием кредитных средств Банка приобрести квартиру в строящемся доме. Кроме того, по программе «Новостройка» клиенты могут воспользоваться специальными вычетами для снижения ставки суммарно еще на 1%.

В свою очередь, *Евгения Енина, начальник отдела по работе с партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России»*, отметила, что в 2010 году этим банком было выдано в Петербурге более 9 тысяч жилищных кредитов, а их объем превысил 11,5 млрд рублей.

В наступившем году банк поменял некоторые принципы своей работы.

Во-первых, с февраля здесь была изменена линейка жилищных кредитов: вместо восьми продуктов стало три базовых, четко распределенных по трем основным целям заемщиков:

- приобретение готового жилья,
- приобретение строящегося жилья,
- строительство собственного дома.

Кроме того, в Сбербанке существует ряд специальных программ, ориентированных на молодые семьи, а также на приобретение таких объектов, как, например, гаражи – в общем, таких, которые служат комплексному улучшению жилищных условий заемщика.

Кредитные ставки варьируются в зависимости от принадлежности заемщика к определенной клиентской категории, которая, в свою очередь, определяется перечнем потребляемых в банке услуг.

Самые низкие ипотечные ставки установлены для участников зарплатных проектов, получающих зарплату в Сбербанке не менее, чем 6 последних месяцев.

Также специальные условия предлагаются работникам аккредитованных при банке компаний.

Что касается величины ставок, то для кредитов, номинированных в рублях, их минимальный уровень – 9,5%, а максимальный – 14%. Для кредитов, выдаваемых в долларах и евро, минимальная ставка – 8,8%, а максимальная – 12,1%.

При выдаче кредита в Сбербанке уже с весны 2010 года не взимаются комиссии, а также отсутствует требование об обязательном страховании жизни заемщика.

## Слово застройщикам

По словам *директора по маркетингу и продажам ООО «Главстрой-СПб» Михаила Бузулуцкого*, одной из важных тенденций 2010 года стала следующая: банки начали обращать внимание на рынок строящейся недвижимости, немного ослабив свою привязку к вторичному рынку.

«Мы, как один из лидеров рынка, сформировали пакет соглашений с лидерами ипотечного кредитования, – говорит эксперт. – Мы тоже двигаемся в сторону уменьшения ставок и размера первоначальных взносов. Например, с Ханты-Мансийским банком достигли соглашения о нулевом первом взносе, а с остальными – о минимальном первом взносе объемом 10% от цены объекта при ставках порядка 10% годовых. Сегодня мы аккредитованы с нашими объектами у четырех банков, которые интересны нам – они готовы брать в залог строящиеся квартиры. Также работаем с Балтинвестбанком, ВТБ24, банком «Санкт-Петербург», ведем переговоры со Сбербанком, Газпромбанком и банком «Зенит». В 2010 г. все банки выдавали в основном рублевые кредиты. Что касается 2011-го, то в конце весны-начале лета мы планируем вывести совместно с несколькими банками совместные кредитные продукты, которые удивят рынок так же, как и в 2010-м».

Благодаря тому, что «Главстрой-СПб» разрабатывает программы под свои проекты совместно с лидирующими банками, эта компания надеется в 2011 году удвоить долю продаж квартир по ипотеке и довести ее до 30%, продавая 150-200 квартир в месяц.

«В следующем месяце ООО «Главстрой-СПб» сдает в эксплуатацию первую очередь проекта комплексного освоения территорий «Северная долина». В этом году компания также планирует начать строительные работы на своих других проектах в Петербурге. В строительной фазе сейчас находится 280 тыс. кв. метров жилья (Всего на территории Северной долины будет построено 2,7 млн кв.м жилья). Из них в марте мы сдаем 196 тыс. кв. метров, а оставшиеся 84 тыс. кв. метра будут введены в октябре. Уже в этом году – вместе с первой очередью строительства – мы введем первый детский сад. Он будет полностью готов к сентябрю 2011 года. В этом году предполагается получить разрешение на строительство еще 420 тыс. кв. метров в «Северной долине» и планируется их ввести в конце 2012 года. Это практически весь объем квартала №15 – 700 тыс. кв. метров. Следующий на очереди – квартал 19 жилого района «Северная Долина» – рассказал *Михаил Бузулуцкий*.

## Про требования к заемщикам и перспективы рынка

«Несмотря на то, что в конце 2010 года наблюдался заметный рост объемов ипотечного кредитования, в этом году он вряд ли продолжится, – заявил *управляющий банковским порталом FinNews Владимир Шевченко*. – Это связано с тем, что с 2011 года из-за увеличения налогов многие компании уходят в тень и, соответственно, уменьшают официальные зарплаты сотрудников. Значит, потенциальные заемщики перестанут отвечать требованиям банков. И ожидаемого 20%-го роста не произойдет».

В ответ на это предупреждение *Евгения Енина (Сбербанк)* сообщила, что кредитный лимит, например, в этом банке устанавливается на основе учета доходов созаемщиков, причем, обязательно родственных. Это могут быть любые три физических лица, граждане РФ, которые имеют подтвержденные источники дохода.

Также не видит угрозы перспективам 20-ти процентного роста рынка ипотечного кредитования *С. Милютин*: «Мы надеемся, что банки будут реагировать и смягчать условия допуска заемщиков. Например, наше агентство в I квартале введет новую программу «Городской ипотечный стандарт», по которой предусмотрен, например, учет такого источника доходов, как зарплата, получаемая за рубежом».

Самый категоричный, хотя, может быть, и неблагоприятный для заемщиков комментарий высказал *П. Созинов*. Он убежден, что смягчать условия получения ипотечных кредитов и не нужно, так как это, по опыту 2008-2009 гг, способно привести к массовым неплатежам. По мнению этого эксперта, рынку вообще не надо отступать от проверенной схемы «30/70» (когда заемщик подтверждает свою финансовую надежность, оплачивая 30% цены жилья из собственных средств).

## Рассрочка от застройщика

*П. Созинов*, перечислил плюсы приобретения жилья в рассрочку:

Во-первых, квартира, приобретаемая в рассрочку, будет находиться в собственности застройщика до тех пор, пока заемщик не выплатит ее полную стоимость. Таким образом, он лишится возможности получать инвестиционный доход от ее сдачи в аренду. Для сравнения: если недвижимость покупается по ипотечной программе, она является собственностью заемщика, хотя и находится в залоге у банка.

Во-вторых, рассрочка обычно оформляется на более короткий срок, чем ипотечный кредит – чаще всего, только на период строительства

дома, редко – на 5 лет и еще более редко – на 7 лет. За счет малой продолжительности рассрочки ежемесячные платежи должника могут даже превысить платежи по ипотечному кредиту. Например, если рассрочка предоставляется только лишь до окончания строительства, платежи по ней за квартиру-студию стоимостью 1,8 млн рублей будут составлять 30-35 тыс. рублей в месяц. По ипотеке они будут уже в 2 раза меньше – 15-17 тыс. в месяц.

**Ольга Зинкевич (КБ «Евротраст» (ЗАО))** подтвердила: в настоящее время в банк нередко обращаются клиенты, которые получают возможность перекрыть свою задолженность по рассрочке ипотечным кредитом, платежи по которому значительно ниже.

В-третьих, напомнил **П. Созинов**, застройщики обычно предлагают беспроцентную рассрочку, но зачастую оставляют за собой право изменять процентную ставку в случае ухудшения макроэкономической ситуации. «Как правило, когда ставка поднимается, она становится равна банковской. В этом случае смысл рассрочки пропадает», – подчеркнул он. По мнению эксперта, рассрочка становится интересной в том случае, если она предоставляется на срок не менее 3 лет и действительно является беспроцентной.

## Ждать ли роста цен?

По данным экспертов, цены на недвижимость в 2010 году не росли, но некоторые тенденции к тому, что это должно начаться, все же были отмечены. **П. Созинов** привел следующие данные: в начале 2010 года, покупая жилье на вторичном рынке, можно было сбить цены продавцов на 10%, а в конце уже нельзя. Если говорить о первичном рынке, то, например компания «Главстрой-СПб» за год подняла свои минимальные декларируемые цены с 50 тыс. рублей за 1 кв. метр на начальном этапе продаж до 67 тыс. за однокомнатные квартиры в уже построенных домах. Цены у других застройщиков были еще выше. Когда покупатели оказались к этому не готовы, большинство застройщиков были вынуждены остановить удорожание и даже в реальности снижать цены – например, за счет рекламных акций.

По мнению **Созинова**, «спячка» на петербургском рынке жилой недвижимости, как всегда, продлится до апреля–мая. Именно май должен показать, на что можно рассчитывать по итогам 2011 года. Если объем продаж будет нарастать, то могут вырасти и цены. И, в первую очередь, это может произойти на первичном рынке. ■

Алексей КРЫЛОВ

При поддержке  
Правительства Санкт-Петербурга

ОРГАНИЗАТОРЫ



ЖИЛИЩНЫЙ  
КОМИТЕТ



БН БЮЛЛЕТЕНЬ  
НЕДВИЖИМОСТИ



ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ  
**ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ**

**21**  
**апреля**  
**17<sup>00</sup> – 21<sup>00</sup>**

Театр  
**«Балтийский дом»**  
ст. метро «ГОРЬКОВСКАЯ»

**ЗДЕСЬ ВЫ УЗНАЕТЕ:**

- **Какие есть риски при покупке квартиры в новостройке**
- **Как выгодно инвестировать в недвижимость**
- **Как получить ипотечный кредит на покупку квартиры или загородного дома**
- **Что будет с ценами на жилье**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2011



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР



Реклама

**ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ – БЕСПЛАТНЫЕ 32-701-32 www.gilproekt.ru**

### Комментарий специалиста:

**На страницах этого замечательного издания мы неоднократно рассказывали о системе покупки жилья через жилищные накопительные кооперативы, деятельность которых регулируется Федеральным законом № 215 «О Жилищных Накопительных Кооперативах» от 30.12.2004 года.**

Неоспоримые преимущества ЖНК:

- доступность купить или построить жилье любому гражданину;
- простота оформления (нет необходимости в поручителях и справках о доходах, нет необходимости в регистрации);
- гарантии государства в лице контролирующих органов, таких как Федеральная служба по финансовым рынкам.

Но самое главное преимущество - удорожание жилья. За весь период участия в программе удорожание недвижимости не превышает 40% за 10 лет.

Система ЖНК давно распространена в европейских странах и зарекомендовала себя, как надежная, безопасная и выгодная.

Наш ЖНК имеет большой опыт работы на рынке, пережил один из самых сложных периодов рынка недвижимости и кредитования: 2008-2009 год, за это время разработаны несколько форм участия, которые были подканы сложившейся ситуацией на рынке.

Мы предлагаем полный спектр покупки и строительства жилья: комната в коммунальной квартире, отдельная квартира на вторичном рынке, строящийся объект в многоквартирном доме, строительство загородного дома.

С недавних пор, на рынке жилья сложилась очевидная тенденция: жители мегаполиса хотят переехать на постоянное место жительства в собственный загородный дом. Анализ рынка загородной недвижимости, дает следующий результат: повышенным спросом пользуются сейчас коттеджные поселки эконом-класса, рассчитанные для постоянного проживания. И этот спрос будет расти. Людей неизменно тянет к загородной жизни, а это значит, что загородное жилье должно быть прямой альтернативой жилью городскому. Однако у многих потенциальных покупателей возникает вопрос – сколько времени они будут тратить на дорогу? Традиционно для Петербурга считается, что путь до работы должен занимать около часа. И успешные примеры таких проектов, когда коттеджный посёлок находится всего в часе езды от деловых и досуговых центров, уже есть.

Наш ЖНК, в целях обеспечения населения загородным жильем, разработал отдельную про-

грамму по развитию этого направления. Для защиты своих интересов и, соответственно, интересов пайщиков, покупающих загородную недвижимость, ЖНК выбрал одного застройщика и несколько наиболее интересных участков земли. Такие ходы призваны оптимизировать развитие данного направления и сделать покупку загородного жилья максимально доступным населению. В ближайшее время ЖНК сможет предложить своим пайщикам приобрести дом в поселке «ФОРПОСТ» (близ Красного села) и в поселке «Иголинка» (близ г. Тосно).

Оба участка находятся в зоне комфортной доступности, т. е. полностью отвечают требованиям к поселкам для постоянного проживания. Для того, чтобы добраться до поселков от ближайших станций метро, не обязателен личный автомобиль, можно добраться на маршрутных такси. В обоих поселках жители смогут оформить постоянную прописку. Полностью решен вопрос инженерных сетей, проведены необходимые согласования, проводятся геологические изыскания, начались работы для запуска коммуникаций первой очереди, строительство дорог. Самое главное – это ценовая политика поселков. Домовладение вместе с земельным участком, будет стоить от 2,5 миллионов рублей. Соответственно, при покупке через ЖНК, пайщик должен иметь половину суммы. Такое предложение можно отнести к разряду социальных программ. К тому же, количество домовладений в обоих коттеджных поселках – более 1000. Значительное количество семей смогут не только качественно улучшить свои жилищные условия и осуществить мечту о загородной жизни, но сделать это с минимальными вложениями.

Помимо традиционных форм участия:

**I. Форма 30%-30%-40%:** 30% – средства пайщика, 30% – средства ЖНК, 40% – заемные средства;

**II. Форма 50%-50%:** 50% – средства пайщика, 50% – средства ЖНК;

мы решили вспомнить хорошо забытое старое и вернуть возможность обмена недвижимостью. В недалеком прошлом существовала система обмена жилья, которая давала возможность достаточно быстро и малозатратно изменить свои жилищные условия. К сожалению,



*Галина Микк,  
директор жилищного  
накопительного  
кооператива  
«Эжитный»*

она была трансформирована в сложные сделки встречных покупок, которые не всегда удачно реализуются вследствие сложных цепочек, участвующих в таких сделках. Мы создаем банк квартир и комнат, которые принимаются в зачет паевого взноса по рыночным ценам. Пайщик, имеющий какое-либо жилье и желающий изменить свои жилищные условия, выставляет свое жилье в ЖНК в зачет, продолжая жить в нем, и имеет возможность выбрать варианты из базы квартир и комнат ЖНК.

Особенности нашей работы заключаются не только в индивидуальном подходе к каждому пайщику. Попадая в круг пайщиков, гражданин получает надежную защиту в лице юристов и специалистов по недвижимости, причем, все эти затраты входят в удорожание жилья, о котором мы писали выше. А вопросы приходится решать не самые простые: работа с органами опеки и попечительства в случаях несовершеннолетних детей, переговорный процесс и анализ документов в случаях имеющихся объектов долевого строительства, переговоры и урегулирование отношений с банками в случаях с ипотекой.

Ведь к нам можно прийти не только с денежными средствами, ЖНК помогает и в случаях:

- имеющегося материнского капитала,
- ипотечного кредита, который стал проблематичным для выплат заемщику,
- объекта долевого строительства, выплаты по которому невозможны для должника.

За время существования ЖНК сложилась практика решения самых разных вопросов.

Хочется пояснить для населения, что ЖНК не выдает займы, а добавляет пайщикам денежные средства и покупает жилье по заявке и несет ответственность за чистоту сделки. Пайщики не обращаются дополнительно к другим специалистам, все решается в рамках ЖНК. Среднестатистический человек не может быть в одном лице и грамотным юристом, и грамотным риэлтером, и грамотным страховщиком. Многих ошибок, которые совершают люди, можно было бы избежать, если бы при решении задач по решению жилищного вопроса происходило бы обращение к специалистам. Но это достаточно дорого, и человек зачастую оказывается один на один со сложным рынком жилья. Вот и подписываются договоры без юридической экспертизы, покупаются объекты, которые строятся десятилетиями, берутся кредиты с непонятными выплатами и удорожаниями, покупаются квартиры с обременением.

Всего не опишешь, потому что случай каждого человека индивидуален, за каждым стоят родные и близкие люди. И иногда приходится решать что-то в первый раз. В ЖНК консультации проводятся бесплатно, количество их неограниченно. Для нас пайщики – не безликие заемщики, а конкретные люди со своими про-

блемами и судьбами. В случае, если у пайщика вдруг изменится финансовая ситуация в жизни, то жилье не будет выставлено на торги, а на сумму выплаченного пая будет приобретено меньшее жилье, в любом случае – на улице он не окажется.

Давайте еще раз уточним, какие вопросы, кроме добавления денежных средств, решает ЖНК для своих пайщиков:

- Подбор наиболее выгодного для пайщика варианта объекта недвижимости.
- Юридическая экспертиза сделки.
- Сопровождение сделки.
- Приемка объекта у застройщика, в случае долевого строительства.
- Страхование объекта.
- Регистрация пайщиков и членов их семей.
- Решение вопросов, связанных с несовершеннолетними, с органами опеки и попечительства.
- Работа с пенсионным фондом, в случае участия материнского капитала.
- Помощь в аренде квартиры к моменту приезда иногородних пайщиков.
- Полное сопровождение строительства загородного дома (от проектирования до регистрации объекта). 



Жилищный накопительный  
кооператив «ЭЛИТНЫЙ»

## ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

до **4%**  
годовых



**альтернатива  
ипотеке**

- Без справок о доходах и поручителей
- Гражданам от 16 лет

 **454 10 41**  
**www.sk40.ru**

Московский пр., 212  
БЦ "Московский"

Федеральный закон рег. № 130 ФСФР  
215 от 30.12.2004

Несмотря на действия городской Администрации и постепенное улучшение экономической ситуации в стране и в Петербурге, вопрос с жильем в городе по-прежнему стоит остро. О тенденциях на жилищном рынке Санкт-Петербурга и возможностях улучшения жилищных условий говорили участники круглого стола «Хочу купить квартиру», организованного ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере».

## ХОЧУ КУПИТЬ КВАРТИРУ

### Первичный рынок динамичнее вторичного

По словам *председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости, Павла Созинова*, основной рост спроса на недвижимость наблюдается на первичном рынке. Оживающая ипотека вносит небольшие коррективы и в спрос на вторичном рынке, но все-таки стабильно продается порядка 50-60 тысяч квартир в год. Отрадной тенденцией *Павел Созинов* считает «оживление» застройщиков и их выход на рынок с новыми предложениями: «Сегодня в стадии заморозки осталось порядка 17 объектов, при этом активно продаются на первичном рынке около 200 объектов, 75 из которых уже построены». Наряду с ростом предложения *Павел Созинов* отмечает и рост спроса, признавая, что говорить о возвращении докризисных времен, когда многие объекты скупались еще на этапе проекта, пока рано.

### Квартиры-студии дороги, но все равно очень популярны

Как отметил *Павел Созинов*, люди сегодня в основном готовы рассматривать предложения стоимостью от 35 тыс. до 65 тыс. рублей за

квадратный метр и предпочитают жилье относительно небольшой площади. Особенной популярностью и постоянным спросом пользуются квартиры-студии, притом, что цена за квадратный метр у них выше. «Такие квартиры всегда охотно покупают, ведь из-за невысокой общей стоимости они подходят очень широкому кругу людей. Покупают для себя, для детей, для родителей, при расселении коммуналки в центре, когда просто хотят вложить накопившиеся деньги и приобрести жилье для сдачи в аренду», — объясняет причину такой популярности студий *генеральный директор «НДВ СПб», филиала агентства «НДВ-Недвижимость» Александр Коваленко*.

«Спрос на минимальное предложение всегда был достаточно высоким. Квартиры небольших метражей охотно раскупались еще на стадии котлована. Среди готового предложения найти интересный вариант однокомнатной квартиры сегодня очень сложно. Между тем, в зависимости от того, как оправляется от кризиса рынок недвижимости, на примере своего продукта — жилья в районе «Славянка» — мы наблюдаем смещение интересов покупателя в пользу двухкомнатных квартир. В данном случае сказывается формат самого предложения: удаленность объекта от центра города, детально продуманные с точки зрения архитектуры и комфорта проживания кварталы района, новые, совре-

#### В обсуждении участвовали:



*Павел Созинов,  
Северо-Западная палата  
недвижимости*



*Александр Коваленко,  
«НДВ-Недвижимость»*



*Светлана Ариничникова,  
ГК «Балтрос»*



*Ирина Забородина,  
«Центр Жилищного  
Кредитования»*

менные коммуникации. Мы не рассматриваем квартиры в «Славянке» как объект инвестиций, а формируем предложение для семейных людей, которые покупают жилье для себя», – продолжила тему **руководитель отдела маркетинга ГК «Балтрос» Светлана Аршинникова**.

Важными факторами, на которые обращают внимание люди при выборе квартиры, **Павел Созинов** считает кроме цены, также место расположения объекта и соблюдение сроков его сдачи. «Сначала люди хотят купить максимально недорогую квартиру, но уже после первого анализа они понимают, что лучше выбрать оптимум между ценой и надежностью компании. Для покупателя важна уверенность в том, что жилье будет достроено», – добавляет **генеральный директор компании «Центр Жилищного Кредитования» Ирина Забродина**.

«Под удачным местом расположения объекта следует понимать скорее его транспортную доступность, которая сейчас намного важнее, чем конкретный район, а под сроками сдачи – точное выполнение застройщиком обязательств. Наша компания строит дома четко по запланированному графику, и для наших клиентов очевидно что объекты действительно строятся, и мы сдадим жилье в срок. Тем самым мы получаем стабильный спрос на свою продукцию, и наши клиенты остаются с нами постоянно. Даже когда по объективным причинам на высокой стадии готовности дома мы подняли цены на жилье, мы смогли сохранить объемы продаж. Хорошая репутация выгодно компании-застройщику», – соглашается **Михаил Бузуцкий, директор по маркетингу и продажам ООО «Главстрой-СПб»**.

**Светлана Аршинникова** считает, что в условиях существования рынка покупателя, застройщик должен задумываться о том, чтобы при объективном подходе к ценообразованию, предложить покупателю не просто квартиру, но комфортную среду проживания: «Предложение должно включать и удачную планировку самой

квартиры, и современные инженерные коммуникации дома, и благоустройство, озеленение района, и наличие в нем достаточного числа объектов социальной инфраструктуры. И чем больше мы сегодня предложим покупателю, тем привлекательнее для него будет продукт при разумной цене на него. В рамках проектов комплексного освоения территорий, которые реализует ГК «Балтрос» мы стараемся детально проработать все те условия, которые делают район благоустроенным, а жизнь в нем – комфортной».

## Цены вряд ли «подпрыгнут», но расти будут

**Павел Созинов** отметил падение цен в кризис на 20-30% и их постепенный рост в настоящее время, характерный в основном для российских столиц – Москвы и Петербурга, куда переезжают многие жители стран СНГ. При этом председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости считает, что данный рост носит несколько спекулятивный характер, и предостерегает от негативных последствий подобного процесса.

**Михаил Бузуцкий** считает главными причинами роста цен на жилье в текущем году сокращение объемов строящегося жилья, концентрацию новых объектов в руках небольшого числа крупных застройщиков, а также увеличение себестоимости продукции. При этом резких скачков цен директор по маркетингу и продажам ООО «Главстрой-СПб» не ожидает.

«Ожидать резкого роста стоимости жилья на первичном рынке не стоит. Наиболее вероятно, что цены подрастут на 10-15%, то есть – чуть выше уровня инфляции. Дефицита жилья в ближайший год не будет, даже несмотря на увеличивающийся спрос и рост объема выдаваемых ипотечных кредитов», – добавила **Светлана Аршинникова**.

### В обсуждении участвовали:



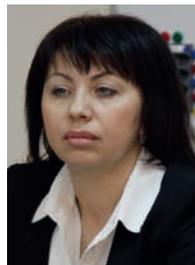
**Михаил Бузуцкий,**  
«Главстрой-СПб»



**Денис Зубарев,**  
СПБИА



**Кирилл Деревянкин,**  
банк «ГЛОБЭКС»



**Наталья Чекальникова,**  
Северо-Западный банк  
Сбербанка России

## Жить сегодня, платить завтра

По данным *Павла Созинова* сегодня в кредит приобретается всего 8% жилья в Петербурге, но прослеживается тенденция к увеличению числа сделок с привлечением кредитных средств. Он отметил, что большой интерес вызывает расщепки от застройщиков.

«Длинная рассрочка – некая альтернатива ипотеке. Для ее получения не требуется собирать множество справок, нужно лишь желание и четкая оценка своих возможностей. Однако далеко не каждый застройщик может себе позволить такую рассрочку», – прокомментировал *Александр Коваленко*.

«Нужно понимать, что рассрочка не дешевле кредита. Если даже она беспроцентная, все проценты уже заложены в стоимость квартиры», – отметил *руководитель Центра подбора квартир очередникам Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства Денис Зубарев*.

«Стоит учитывать, что платежи по рассрочке будут выше, чем по кредиту, что не слишком удобно для покупателей жилья со средним достатком. Тем более, банки сейчас активно развивают ипотечное кредитование, развивают сервис, предлагают удобные условия. К тому же в кредит можно приобрести практически любое жилье», – заметил *начальник отдела ипотечного кредитования петербургского филиала банка «ГЛОБЭКС» Кирилл Деревяшко*.

«Очень удобны ипотечные кредиты для семей уже имеющих квартиры. У них получается большой первый взнос от продажи этой квартиры и небольшой ежемесячный платеж, доступный большинству семей с весьма средним совокупным доходом. В итоге такая семья может получить на одну комнату больше без каких-либо сверхзатрат. Часто берут кредиты и те, кто покупает свое первое жилье. Сотрудничество с банками дает дополнительные преимущества и компаниям-застройщикам», – делится информацией *Ирина Забродина*.

«Именно ориентируясь на молодые семьи, имеющие стабильные доходы, но не успевшие накопить первый взнос, компания «Главстрой-СПб» запустила достаточно смелую программу совместно с Ханты-Мансийским Банком. По ней можно получить ипотечный кредит на жилье в нашем комплексе «Северная Долина» без первого взноса. Сначала даже наш банк-партнер сомневался в успехе программы, но в итоге нам удалось в феврале увеличить количество квартир, купленных по ипотеке, вдвое», – продолжил тему *Михаил Бузулуцкий*.

В завершение темы представители банков, присутствовавшие на мероприятии, рассказали о предоставляемых ипотечных программах и возможностях заемщиков.

Банк «ГЛОБЭКС» предоставляет ипотечные кредиты по трем программам со ставками от 9,75% до 12,5%: кредит на покупку недвижимости на вторичном рынке, кредит на новое жилье (программа «Новостройка») и кредит «Военная ипотека», помогающий реализовать военные сертификаты. Чтобы воспользоваться этим продуктом военному – участнику НИС (накопительно-ипотечной системы) нужно получить сертификат и обратиться в банк, который предоставит заемщику кредит до 2 млн рублей, который затем будет выплачивать государство.

«Это специальный продукт, который позволяет молодым военным уже в 26-27 лет получить собственное жилье, а не ждать пока до них дойдет длинная очередь», – комментирует *начальник отдела ипотечного кредитования петербургского филиала банка «ГЛОБЭКС» Кирилл Деревяшко*. Как отметил эксперт, процентные ставки по рынку уже выровнялись и составляют в среднем 14% годовых. Сейчас конкурентным преимуществом банков является скорее сервис, который постоянно совершенствуют в банке «ГЛОБЭКС». По всем кредитам предполагается досрочное погашение, и отсутствуют скрытые комиссии. Заемщик всегда обратится к квалифицированным специалистам банка, а в случае необходимости и напрямую к топ-менеджменту.

*Кирилл Деревяшко* считает, что удобный сервис, быстрота рассмотрения заявок по кредитам и сбалансированная продуктовая линейка, сейчас, когда рынок недвижимости практически восстановился после кризиса, позволяет банку в текущем году наращивать объемы ипотечного кредитования. Он сообщил о намерении банка и дальше активно развивать ипотечное направление.

*Наталья Чекальникова, ведущий специалист Управления по работе с партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России», сообщила об изменениях в продуктовой линейке банка с 7 февраля 2011 года. На данный момент она представлена тремя базовыми программами: «Приобретение готового жилья» (ставки от 9,5% до 14% годовых в рублях), «Приобретение строящегося жилья» (ставки от 9,5% до 14% годовых в рублях), «Строительство жилого дома» (ставки от 11,05% до 14% годовых в рублях) и специальными программами: «Загородная недвижимость», «Гараж», «На жилье в сумме до 300 000 рублей».*

Сокращен пакет документов, увеличен период действия решения о выдаче жилищных кредитов до 120 дней от даты принятия решения Банком. Срок рассмотрения заявок на получение жилищных кредитов сократился на два рабочих дня (сейчас заявка на кредит анализируется 5 дней).

Кроме того, 21 февраля 2011 года Сбербанк запустил программу кредитования «Ипотека с государственной поддержкой», по которой можно приобрести жилье у юридического лица (инвестора или застройщика). Программа допускает приобретение жилья без первоначального взноса при залоге иного помещения. Главное преимущество программы – процентная ставка до 11% годовых в рублях при оформлении ипотеки жилого помещения.

Действует программа рефинансирования кредитов, полученных в других банках.

В целом, диапазон льготных ставок для жилищных кредитов после регистрации ипотеки в Сбербанке составляет от 9,5 до 12,6% годовых (при базовом уровне 10,4 – 14%).

Сбербанк обеспечивает своих клиентов удобными сервисами. «На территории Северо-Западного банка открыто 14 центров ипотечного кредитования. Квалифицированные сотрудники всегда готовы дать клиентам необходимую информацию и консультацию. Ежемесячно в офисах банка проводятся «ипотечные субботы» с привлечением партнеров банка – застройщиков и риэлторов. Благодаря всему вышперечисленному объем выдачи ипотечных кредитов в феврале вырос в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», – подытожила **Наталья Чекальникова**. [П](#)

Мария АЛЕКСЕЕВА

## УЮТНЫЕ КВАРТАЛЫ ПЕТЕРБУРГА

*Славянка*  
жилой район

### КВАРТИРЫ

от **55 000** руб./м<sup>2</sup>

ГОРОДСКАЯ ПРОПИСКА

ПАРКОВКИ

ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ

ЗЕЛЕННЫЕ БУЛЬВАРЫ И ДВОРЫ

ШКОЛА И 2 ДЕТСКИХ САДА



Заказчик - Застройщик: ООО «ДСК «Славянский»

Свидетельство 0243.01-2009-7838359432-С-003 о допуске к определенному виду или работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства от 05.08.2010, выданное НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» СРО - С-003-22042009.

Офис продаж:

**777-70-77**

**БАТРОС**  
Агентство недвижимости

Реклама

При поддержке Правительства Санкт-Петербурга

Санкт-Петербург

**25-27** марта

**Петербургский СКК**

метро «Парк Победы»

с 11.00 до 18.00

Оргкомитет: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53



**ЯРМАРКА**  
**НЕДВИЖИМОСТИ**

☎ 050

**Y-EXPO.RU**

**ЯРМАРКА**  
ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**КОТТЕДЖИ**  
И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО  
АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

**САЛОН**  
ЗАРУБЕЖНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер  
Ярмарки недвижимости

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**ЦСЦДС**

Банк-партнер  
Ярмарки недвижимости

**СБЕРБАНК**

Официальный спонсор  
Ярмарки недвижимости

**TOP**  
строительный холдинг

Стратегический партнер  
Ярмарки недвижимости

ВЗЛЕТАТЕЛЬСКИЙ ДОМ НЕДВИЖИМОСТИ  
Обозрение БКН.РУ Обозрение

Реклама

# Line Media Promotion

Имиджевое распространение изданий в бизнес-центрах  
974-27-08; +7(921)-327-71-17. office@line-mp.ru

www.line-mp.ru



- Собственная сеть стенов в бизнес-центрах Санкт-Петербурга: 80 действующих точек, более 50 точек готовим к запуску.
- Имиджевое распространение газет, журналов, справочников, каталогов по своей сети.
- Распространение полиграфической рекламной продукции.
- Интерьерная реклама в бизнес-центрах: собственные поверхности для рекламных стикеров размером 500x200 мм и 450x100 мм
- Собственная дизайн-студия
- Полиграфическое производство
- Широкоформатная печать
- Наружная реклама
- Адресная доставка по организациям

За это время в числе наших клиентов побывали такие крупные компании, как ИД "Топ-Менеджер", "Балтийская Медиа Группа", газета "За Рулем", ИД "Атлант" (СтройБизнесМаркет), ИД "Пронто-Петербург" (Из Рук в Руки) и многие другие.

Мы не стоим на месте и развиваемся: проработанная система логистики и клиентоориентированный менеджмент позволяют нам предоставлять высокое качество услуг и при этом предлагать цены ниже, чем у конкурентов.

Обращайтесь к нам, мы будем рады Вам помочь!

199106, Россия, Санкт-Петербург,  
26-я линия В.О., д. 5, к. 4, оф. 511  
icq: 487703724  
www.line-mp.ru

Реклама



## ЭЛЕКТРОННАЯ СИГАРЕТА

www.e-cigarette.su



Официальный дистрибьютор электронных сигарет в России

Всё об электронных сигаретах, их использовании, замене картриджа и многом другом расскажут наши менеджеры:

Тел.: 8 (495) 517-48-56

icq: 382-786-442

e-mail: sale@e-cigarette.su

Адрес в Санкт-Петербурге:  
199106, Россия, Санкт-Петербург,  
26-я линия В.О., д. 5, к. 4, оф. 511  
Тел.: (812) 974-27-08

Сохраните свое здоровье с электронной сигаретой!

# КНИЖНАЯ ЯРМАРКА ДК им. КРУПСКОЙ

Работаем ежедневно,  
кроме понедельника,  
с 10:00 до 18:00

ХУДОЖЕСТВЕННАЯ И ДЕЛОВАЯ КНИГА,  
УЧЕБНИКИ, СПРАВОЧНИКИ И СЛОВАРИ,  
АТЛАСЫ, КАНЦТОВАРЫ, CD, DVD,  
А ТАКЖЕ ОГРОМНЫЙ ВЫБОР  
СУВЕНИРОВ И ИЗДЕЛИЙ  
ХУДОЖЕСТВЕННЫХ  
ПРОМЫСЛОВ

Пр. Обуховской Обороны, д. 105,  
станция метро «Елизаровская»

Тел. 412-34-78

Узнайте больше на сайте [www.krupaspb.ru](http://www.krupaspb.ru)

*Переезжайте в центр!*  
**ОФИСЫ В АРЕНДУ**



наб. реки Мойки, д. 58  
наб. реки Фонтанки, д. 38  
ул. Большая Морская, д. 35  
Марсово поле, д. 5  
Малоохтинский пр., д. 68

Воспользуйтесь выгодным  
антикризисным ценовым предложением  
**Арендные ставки от 500 рублей**



**325-98-40 +7-921-953-10-45**

**Офисно-складской комплекс  
с развитой инфраструктурой  
у метро «Ладожская»**

 **МАШОПТТОРГ**



- **Аренда складских и офисных помещений**
- **Ответственное хранение**
- **Складские и ж/д услуги**
- **Ж/д и авто эстакады**
- **Охраняемая территория и контроль доступа**
- **Гостевая автостоянка**
- **Столовая**

**тел. 528-73-63, 934-55-65**  
**logistika@mashoptorg.com**  
**www.mashoptorg.com**

РЕКЛАМА

**РАЗЪЕЗЖАЯ**



**Бизнес-центр**

**отдельные офисные блоки  
от 50м<sup>2</sup>  
по адресу Разъезжая, 5/7**

благоустроенные помещения  
круглосуточная охрана  
телефоны ПТС  
выделенный канал Интернет  
кафе на территории БЦ,  
возможно проведение  
свадеб, торжеств  
исторический центр города  
ст. м. "Владимирская",  
"Достоевская"  
арендная ставка включает НДС  
и все коммунальные платежи

**Тел./факс: 572-25-01, 710-81-25**

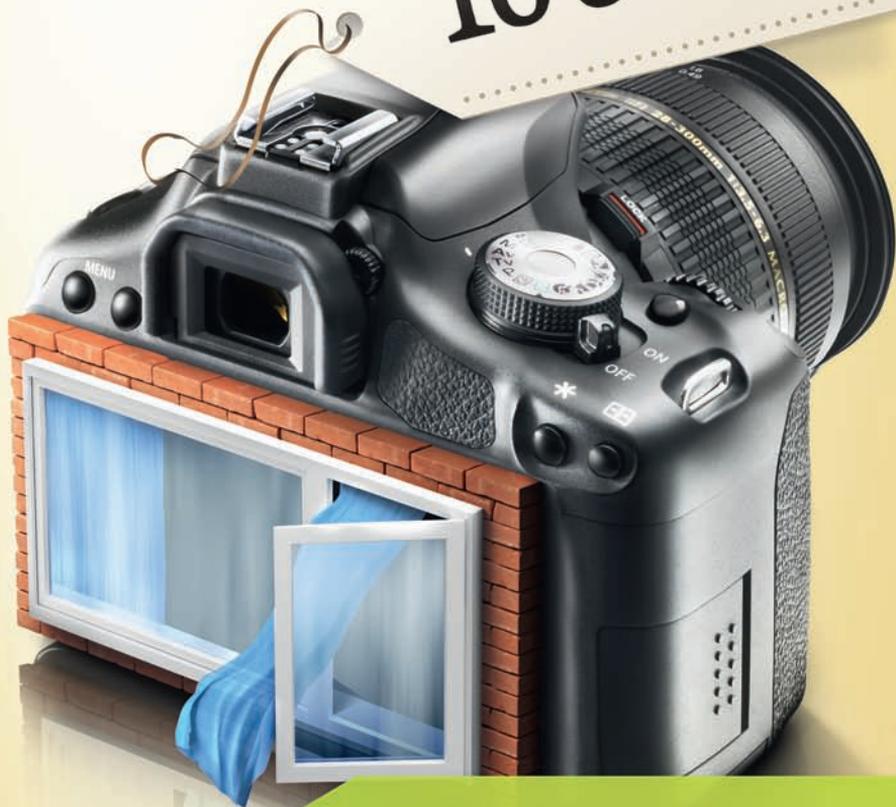
РЕКЛАМА



# СБЕРБАНК

Всегда рядом

10 000 руб.  
мес.\*



## ЖИЛИЩНЫЙ КРЕДИТ ПО ЦЕНЕ ВЕЩИ\*

\* Ежемесячная оплата жилищного кредита по цене вещи

☎ 8 800 555 55 50  
(звонки по России – бесплатно)

🌐 [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)

\* 10 000 рублей в месяц совмещает размер ежемесячного платежа при получении кредита в рамках программы кредитования ОАО «Сбербанк России» «Привлечение готового жилья на складских условиях» (сумма кредита 850 000 рублей, первоначальный взнос по кредиту от 10 до 30%, срок кредита 21 год). Для получения ставки при данном условии (0% годовых) после трех месяцев кредита необходимо не вносить на счет ежемесячные взносы (взносы) (ежемесячный расчет вводит тот же самый платеж и оплатить, иначе условия кредитования по программе «Привлечение готового жилья» в рамках программы кредитования ОАО «Сбербанк России» (сумма кредита в рублях, погашение кредита аннуитетным (равными платежами) процентные ставки после предоставления кредита – от 8,5 до 14,5% годовых, без учета комиссии, от 10 до 20% годовых (включая проценты) ставки зависят от размера первоначального взноса, срока кредита, даты выдачи займа, а также от участия ОАО «Сбербанк России» в строительстве приобретаемого жилого помещения, минимальная сумма кредита – 40 000 рублей, максимальная сумма кредита – не более 50% стоимости приобретаемого жилого помещения (с/о – при получении кредита по программе «Возврат ссуды», с/о с/о – при получении займа в рамках программы кредитования ОАО «Сбербанк России», срок кредита до 20 лет (аннуитетно) комиссия за выдачу кредита составляет 0,5% от суммы кредита, за исключением ссуды, предоставленной для осуществления жилищной жилищно-коммунальной ипотеки не ранее четвертого платежа (исключительно в рамках ипотеки) в рамках не более 1 000 рублей, дополнительные расходы по кредиту: страхование по цене и страхованию жилого помещения (объемом займа) а также расходы, связанные с оформлением ипотеки (аннуитетно) (с/о – при предоставлении ссуды, с/о – при предоставлении ипотеки), кредит – 10% от суммы первоначального платежа за каждый день просрочки (включая дату погашения первоначальной задолженности, погашение информации по телефону, с/о – при получении займа или на сайте банка [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru), ОАО «Сбербанк России», Генеральный директор банка России № 001 от 08.08.2010, Москва, ул. Вавилова, 19, тел. 8-800-555-5555 (звонки по России – бесплатно).