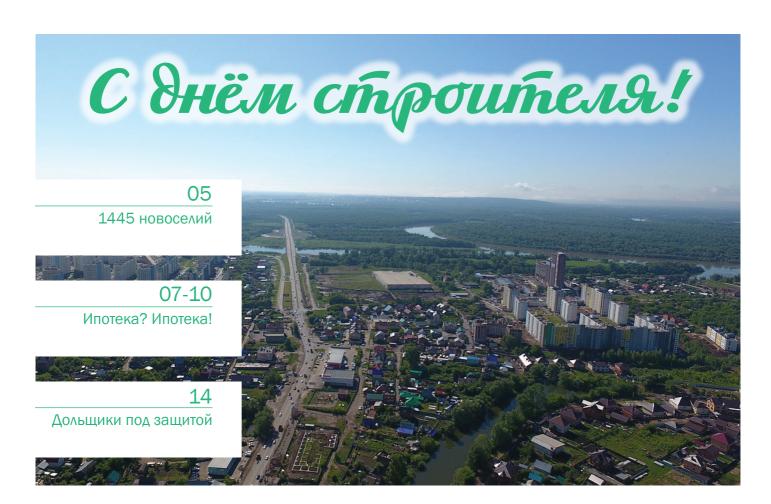


## ФОРМУЛА ЖИЛЬЯ

НО Фонд развития жилищного строительства РБ

№4 (04) август 2017 г.

Специальный проект



## С праздником, дорогие друзья!

От имени Государственного комитета Республики Башкортостан по строительству и архитектуре и от себя лично поздравляю Вас с нашим профессиональным праздником – Днем строителя!

Этот праздник с полным правом можно назвать всенародным, так как именно руками строителя создано всё, что окружает нас – жилые дома, школы, больницы, детские сады. Строители — люди самой мирной и созидательной профессии. Благодаря Вашему труду на месте степей, лесов и болот выросли прекрасные города и посёлки, сформирована комфортная среда для работы, учёбы и отдыха. Многое из того, что сделано разными поколения-

ми мастеров, признано архитектурными памятниками, стало историко-культурным наследием всего человечества. На славных примерах ветеранов отрасли воспитано не одно поколение башкирских строителей. Сердечное спасибо за Ваш труд и наставничество.

Строительство как никакая другая сфера народного хозяйства ориентирована на решение внутригосударственных задач и в сложных экономических условиях государство всегда оказывает поддержку отрасли. Однако, строительная отрасль никогда не стояла на месте, в каждодневном труде, двигаясь к намеченным целям.







Мы уделяем большое внимание строительству и реконструкции объектов социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры. Быстрыми темпами идет жилищное строительство, как коммерческое, так и социальное. Общими стараниями улучшается жизнь горожан, благодаря Вашим золотым рукам столица нашей республики – Уфа – стала одним из самых красивых и комфортных городов России. Облик и всей республики меняется с каждым годом к лучшему, украшаясь и становясь комфортней.

Как и всегда, задачи, которые стоят перед строительным комплексом республики, требуют эффективной и слаженной работы всех специалистов отрасли.

Жилищное строительство в республике рассматривается как одно из важнейших направлений подъема экономики и качества жизни населения. По данному показателю наша республика уже четвертый год подряд занимает 1 место среди регионов Приволжского федерального округа и ведущее положение по Российской Федерации.В республике действует комплекс мер, направленных на улучшение жилищных условий наших граждан. Среди них специальные программы по обеспечению жильем молодых семей, детей-сирот и инвалидов, ветеранов Вели-

кой Отечественной войны, а также граждан, переселяемых из аварийных домов. Так, к примеру, ввод социального жилья в 2017 году составит 200 тыс.кв.метров. В рамках реализация федеральной целевой программы «Жилище» в текущем году планируется оказать поддержку 1 670 гражданам на общую сумму 1 971,4 млн. рублей. Это не просто сухие цифры – это сотни тысяч счастливых людей и их семей, которые обретут свой дом.

В рамках подготовки к 100-летию образования Республики Башкортостан планируется строительство ста (100) объектов, приуроченных к этой дате. Также планируется завершение строительства 16-ти объектов образования и пяти объектов социально-культурного назначения.

Хочется отметить, что по производству основных строительных материалов Республика Башкортостан занимает 2-е место в Приволжском федеральном округе. Эти и другие показатели стройиндустрии говорят об активном процессе импортозамещения, происходящем в нашем регионе и по всей стране. В республике действует сразу несколько крупных отраслевых предприятий, продукция которых востребована не только у нас, но и за ее пределами.

Учитывая вышесказанное, хочется отметить, что наш профессиональный праздник мы встречаем с хорошими результатами. В целом по объему строитель-

ных работ республика входит в первую десятку регионов страны. И в этот день мы можем уверенно сказать, что приложим максимальные усилия и профессиональный опыт для укрепления нашей страны и в будущем.

Приятно осознавать, что этот праздник объединяет всех участников строительного рынка — строителей, проектировщиков, изыскателей, архитекторов, инженеров и представителей других специальностей. Строительству всегда будет принадлежать одно из самых высоких и почетных мест в созидательном труде человека.

Спасибо Вам за верность профессии и призванию строителя, за Вашу огромную и плодотворную работу на благо республики и ее жителей. Обладая глубокими знаниями и современными технологиями, Вы меняете облик городов и сел республики к лучшему, помогаете создавать новое качество жизни миллионов людей.

Дорогие друзья! Примите слова искренней благодарности за Вашу важную и нужную работу. Желаю Вам и Вашим близким крепкого здоровья, удачи и счастья!

Председатель Государственного комитета Республики Башкортостан по строительству и архитектуре Халит МАХМУДОВ

## Завоевать доверие людей



Основная часть «строительного айсберга» обычным людям и не видна: все сложные экономические проблемы и множество технических вопросов решаются специалистами. Будущих жильцов, очередников или дольщиков, «ипотечников» или инвесторов – по большому счету волнуют два основных вопроса – сроки и качество.

Среди несомненных достижений коллектива нашего Фонда, наших партнеров-строителей и подрядных организаций одно из главных – это четкое, абсолютно выдержанное соблюдение заявленных сроков строительства и ввода жилья. По нынешним временам это не просто «норма», которая обычно заявляется всеми застройщиками и подрядчиками, но при этом вовсе не гарантируется реальным ходом событий. Это – достижение, о котором можно и нужно говорить с гордостью.

Особенно, если учесть, что многие объекты, которые возводятся по программам нашего Фонда – сдаются не просто вовремя, а со значительным опережением графика. Примером тому – строительство микрорайона «Кузнецовский Затон» в Уфе и целого ряда других объектов в городах и районах республики.

Вопрос сроков мы четко увязываем с не менее важным вопросом – качеством. Считаем совершенно неприемлемыми работы по принципу «как придется, лишь бы скорее». Именно эта норма является главным условием при выборе подрядных организаций, среди которых нашими давними и верными партнерами стали лидеры строительного сектора республики.

Что дает нам это сложение двух основных вопросов – точных сроков и высокого качества? В итоге мы выходим на совершенно новый уровень ДОВЕРИЯ между нами и гражданами, которые обеспечиваются жильем по программам, порученным правительством для реализации нашему Фонду. Если взглянуть на вопрос шире – это еще и вопрос доверия граждан к власти, к принятым решениям, действиям и обещаниям.

Казалось бы, все просто: пообещал – построй хорошо и в срок. Но за этой внешней простотой – огромный и напряженный труд всего нашего коллектива, десятков профессионалов самых разных специальностей и направлений. Сложность поставленных задач требует очень четко отлаженной работы. Вместе с нами трудятся уже не десятки, а сотни работников строительных и смежных организаций, которые непосредственно на стройплощадках реализуют разработанные нами механизмы и программы.

Поздравляя с профессиональным праздником, хочется подчеркнуть – почет и уважение к профессии строителя не даются раз и навсегда. Их нужно поддерживать, завоевывать снова и снова: с каждым новым зданием, новой квартирой, детской площадкой... Наш коллектив уже не раз доказывал, что с этой «вечной» задачей мы справляемся успешно. С Днем Строителя, друзья и коллеги!

Генеральный директор НО ФРЖС РБ Григорий НЕВОСТРУЕВ

## «Категория» - это люди!

НО ФРЖС РБ создан с целью строительства жилья экономического класса в интересах граждан республики, нуждающихся в жилье и имеющих право на государственную поддержку при его приобретении.

Социальная ориентация Фонда предполагает реализацию жилья гражданам на условиях доступности большей, чем предлагает коммерческий рынок жилья – об этом мы уже говорили и писали не раз.

Однако стоит отметить, что официальные формулировки документов и распоряжений не всегда зримо показывают картину того, КТО является нашим адресатом, на кого главным и основным образом направлена наша деятельность.

Подводя промежуточные, полугодовые итоги нашей работы, мы еще раз показываем, что действуем в интересах самых разных, но при этом – особых категорий сограждан – ветеранов, инвалидов, детей-сирот.

Особо следует подчеркнуть, что наша республика – в числе бесспорных лидеров страны по ликвидации аварийного и вет-

хого жилого фонда, в обеспечении новыми квартирами тех семей, кто давно достоин современного и комфортного жилья. Свидетельством тому – наша реальная работа: за первую половину текущего года Фонд сдал этим новоселам 992 квартиры!

Нам не нужна традиция что-то сделать или отрапортовать к конкретной, пусть даже важной дате, листку календаря. Мы прекрасно понимаем, что определенные для нас в обеспечение правительствами страны и республики «категории» – это не строчки документа, это семьи, это конкретные люди, которые ждут квартиры сейчас и сегодня, а не к празднику.

Поэтому и работаем не от даты к дате, а постоянно, всегда, с полным напряжением сил. Впрочем, как нас и обязывает профессия настоящего Строителя.

Светлана Бородина, начальник отдела реализации НО ФРЖС РБ

\*- подробнее об итогах реализации инвестиционной программы НО ФРЖС РБ – см стр.5



## И

## Смотрите и слушайте!

Реальные достижения нашего Фонда в выполнении государственной задачи обеспечения достойным жильем категорий граждан, определенных законами РФ и РБ, не могли не вызвать повышенного внимания со стороны республиканской прессы.

Между тем новостная информация далеко не всегда раскрывает суть предлагаемых и используемых НО ФРЖС РБ механизмов этой непростой работы. Необходимо как можно полнее донести до сограждан всю необходимую информацию. Кроме целого ряда печатных СМИ, к решению этой задачи подключились Башкирское спутниковое телевидение, телестудия «Россия-24-Башкортостан», радиостанция «Бизнес-FМ», телеканал «Вся Уфа», телеканал и Интернет-портал «РБК-Уфа».

Начиная с августа, руководители и специалисты нашего Фонда станут частыми и желанными гостями в радиоэфирах и в телевизионных программах. Ссылки на вышедшие программы и, по возможности, анонсы бесед и интервью будут публиковаться на нашем сайте (www.frgsrb.ru).

Эльвира Хайруллина, начальник информационно-аналитического отдела НО ФРЖС РБ

## Благодарность от министра

Министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Н. Никифоров выразил персональную благодарность генеральному директору НО ФРЖС РБ Г. С. Невоструеву за «заслуги в развитии связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, многолетний плодотворный труд».

В контексте официальных строк благодарности федерального министра нам важно выделить именно «информационные технологии и массовые коммуникации» – как раз эти элементы в деятельности руководителя Фонда и привлекли внимание на федеральном уровне. В первую очередь речь идет о продвижении инновационных технологий учета и прогнозирования в строительном комплексе.

В частности, следует напомнить о развитии автоматизированной системы учета АИС «УГНЖ», которая в настоящий момент является универсальным средством информационного сопровождения и анализа потребностей республики в сфере социального жилья.

Что же касается массовых коммуникаций – само появление нашей газеты обязано приходом к руководству НО ФРЖС РБ Григория Сергеевича. Прекрасно понимая силу печатного слова и важность регулярного, подробного ин-

формирования граждан о механизмах реализации важнейших государственных программ при решении жилищных вопросов, руководитель Фонда настоял на формировании и издании специализированной газеты, главными сотрудниками которой являются эксперты и специалисты нашей организации.



### Строить – значит уважать!

Новое время – новые лозунги. В советские времена писали: «Строительство – генератор прогресса», теперь это звучит как «драйвер экономического развития». Слова разные, но суть от этого не меняется – именно строительство может и должно быть и генератором, и драйвером, и просто одним из «тяговых локомотивов» поступательного развития не только отрасли, но и экономики в целом.

По той простой причине, что строительство было и остается ключевой отраслью реального промышленного сектора, именно в строительстве концентрируются инновационные идеи, новые материалы и технологии

Но главным всегда оставался личный труд строителя – от самых высоких должностей до ученика каменщика, от первой линии на чертежном листе до торжественной церемонии передачи ключей новоселам.

Именно личный труд и конечный результат делают нашу профессию столь почетной и уважаемой. Поэтому не только в преддверии праздника, но и просто «по жизни», в рабочем порядке, мы выражаем искренние слова благодарности тем руководителям и коллективам, которые вносят огромный вклад в решение задач, возложенных государством на наш Фонд.

Среди них такие профессиональные, слаженные и технически оснащенные коллективы, как ООО «Сальвия» во главе с Русланом Ниязовичем Гималтдиновым, ООО «СтройТехКом» во главе с Минираисом Марвановичем Усмановым, ООО «ПМК-4», которой руководит Валерий Михайлович Шкред.

В том же ряду строительных организаций, отличающихся высоким качеством выполнения работ, организованностью и нацеленностью на результат, такие наши партнеры, как ООО «Бакалыжилстрой» – директор Рамиль Миниталгатович Альмухаметов, ООО ГТ «БНЗС» во главе с генеральным директором Аскатом Рифгатовичем Хайруллиным, ООО «Унисон» –

директор Дмитрий Александрович Надуткин и управляющая компания «Альянс» – директор Вадим Рашитович Сайфуллин.

Не только высоким качеством, но и точным соблюдением сроков отличаются наши уважаемые партнеры и коллеги – руководитель ООО «Аксиома» Мударис Мугалимянович Сиразетдинов, коллектив ООО «Дорожная служба» во главе с Резидой Фаритовной Абдюковой, ООО «СМУ-4 Уфаспецстрой», которое возглавляет Александр Степанович Гладышев и ООО «ИмиджСтрой Урал» – директор Ильдар Олегович Ибрагимов.

Мы назвали далеко не всех - за годы совместного напряженного труда наш Фонд объединил вокруг себя много профессиональных строительных, проектных и специальных трудовых коллективов, чья работа не вызывает нареканий у людей и высоко ценится партнерами. Главным критерием этого «естественного отбора» было и остается качество, выдержка сроков, стремление и способность достойно делать свое дело. И когда в итоге нашего совместного труда поднимаются высотные этажи, облагораживаются площадки, появляются новые дороги, детские сады и школы - тогда и становится ощутимой формула - «Строить - значит уважать людей». Уважать свою профессию, свой труд, уважать самих себя....

Строить – это наша жизнь, это призвание большого количества специалистов. Однажды увидев итоги своего труда, мы это уже никогда не бросим! Наш труд, результаты нашей работы остаются на многие годы, радуют людей, являются местом жизни, отдыха, развлечений...

Уверен, что реальное движение строительства по пути реализации различных – как крупных, так и малых инвестиционных проектов – может и должно стать экономическим и социальным приоритетом как минимум на поколение вперед.

> В. Рассейкин, заместитель генерального директора НО ФРЖС РБ.



### СМИ о нас

#### ждем миллионы

НО «Фонд развития жилищного строительства Республики Башкортостан» до конца года может получить из республиканского бюджета не менее 755 млн руб. субсидий на строительство в микрорайонах Кузнецовский Затон и западной части Затона жилья для льготных категорий граждан и обманутых дольщиков.

Средства должны быть выделены в виде добровольного имущественного взноса республики, для этих же целей мэрия Уфы должна выделить Фонду безвозмездно земельные участки в этих микрорайонах.

Предполагается, что НО ФРЖС РБ до 2019 года построит на этих условиях 31 дом площадью 220 тыс. кв. м для 4,4 тыс. семей. Общая стоимость проекта оценивается предварительно в 8,4 млрд руб., программа рассчитана до 2025 года

Проект предусматривает, что помимо обманутых дольщиков, жилье смогут приобрести лица, замещающие должности на государственной и муниципальной службе, граждане, потерявшие жилье в результате пожаров и ЧС и проживающие в общежитиях и коммуналках, и еще ряд других социальных категорий.

Майя Иванова, Ъ-Онлайн

#### ПОЛТОРЫ ТЫСЯЧИ НОВОСЕЛИЙ

За первое полугодие 2017 года НО ФРЖС РБ введено 19 объектов социального жилья с числом 1445 квартир суммарной площадью 66 599 квадратных метров. Новые дома для особых категорий наших сограждан вводились в Уфе, Белорецке, Бирске, Октябрьском, Дюртюлях и в целом ряде райцентров и других населенных пунктов.

Напомним, что НО ФРЖС РБ является исполнителем государственной задачи по строительству и вводу жилья экономического класса, центром координации всех заинтересованных сторон.

Подотчетность Фонда государству минимизирует свойственные отрасли риски, связанные с нарушением прав граждан или ущемлением интересов государства. Это позволяет реализовывать проекты строительства жилья экономического класса в объемах, обеспечивающих решение социальных задач республики при сохранении полной прозрачности деятельности Фонда.

## Полгода - 1445 новоселий



Nº	Населённый пункт	Объект	Кол-во этажей	Кол-во квартир	Общая S квартир, м³	Агент	Состояние объекта
Ввод в I квартале							
1	с. Толбазы	Двухквартирный жилой дом по ул.Образцовая, 15 в с. Толбазы Аургазинского района Республики Башкортостан	1	2	65,80	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод RU- 02-05-9 от 28.02.2017
2	г. Белорецк	Многоквартирный жилой дом в жилом районе Выселки 2, квартал 3А, ул. Шаймуратова в г. Белорецк Республики Башкортостан	3	30	1333,90	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-RU03511101- 60/2017 от 28.03.2017
2		ИТОГО за I квартал 2 объекта		32	1399,70		
	Ввод в II квартале						
1	г. Октябрьский	Многоквартирный жилой дом по ул. Аксакова, 5 в ГО г. Октябрьский РБ	5	45	2550,00	ООО "Стройза- казчик" г. Октябрьский	Разрешение на ввод №02-RU03304000-12 от 31.05.2017
2	г. Октябрьский	Многоквартирный жилой дом по ул. Аксакова, 16 в ГО г. Октябрьский РБ	5	30	1510,60	ООО "Стройза- казчик" г. Октябрьский	Разрешение на ввод №02-RU03304000-13 от 31.05.2017
3	г. Октябрьский	Многоквартирный жилой дом по ул. Аксакова, 17 в ГО г. Октябрьский РБ	5	30	1570,70	ООО "Стройза- казчик" г. Октябрьский	Разрешение на ввод №02-RU03304000-14 от 31.05.2017
4	с. Павловка	Многоквартирный жилой дом по ул. Графтио, 17 в с. Павловка Нуримановского района РБ	3	27	1172,00	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-RU03541000-10- 2017 от 30.06.2017
5	с. Кушнаренково	Социальный жилой дом по ул. Линейная, 43 в с. Кушнаренково Кушнаренковского района РБ	3	41	1551,80	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-03535000-143-2017 от 28.06.2017
6	д. Улукулево	Многоквартирный жилой дом по ул. Строителей, 90 в д.Улукулево Кармаскалинского района РБ	3	43	1471,50	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-RU03531307-167- 2017 от 27.06.2017
7	с. Субханкулово Туймазинского района	Многоквартирный жилой дом по ул. Школьная, 7/1 в с. Субханкулово Туймазинского района РБ	3	30	1042,10	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №03-RU03546322-930- 2017 от 20.06.2017
8	с. Субханкулово Туймазинского района	Многоквартирный жилой дом по ул. Школьная, 9/1 в с. Субханкулово Туймазинского района РБ	3	33	1740,50	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №03-RU03546322-929- 2017 от 20.06.2017
9	г. Бирск	Многоквартирный жилой дом по ул. Интернациональная, 119-6/1 в г. Бирск Бирского района РБ	3	42	1736,60	МУП "Бир- ский ОКС"	Разрешение на ввод №RU 03513000-132 от 28.06.2017
10	г. Дюртюли	100-квартирный жилой дом по ул. Фаузия Зайлалова, 10 в г. Дюртюли Дюртюлинского района РБ (1-я очередь)	5	60	2260,90	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-RU-03522101-02- 2016 от 30.06.2017
11	г. Уфа	Группа жилых домов со встроенно-пристроенными помещениями литер 4 и литер 5 на пересечении улиц Геологов и Испытателей в мкр. «Кузнецовский Затон» Кировского района ГО г. Уфа РБ. Литер 4 (Блок-секции А, Б, В, Г, Д)	10	495	23221,30	НО ФРЖС РБ	
12	г. Уфа	Группа жилых домов со встроенно-пристроенными помещениями литер 4 и литер 5 на пересечении улиц Геологов и Испытателей в мкр. «Кузнецовский Затон» Кировского района ГО г. Уфа РБ. Литер 5 (Блок-секции А, Б, В)	10	261	12500,90	НО ФРЖС РБ	Сданы досрочно
13	г. Уфа	Группа жилых домов со встроенно-пристроенными помещениями литеры 6, 7, 8 на пересечении улиц Геологов и Бородинской в мкр. «Кузнецовский Затон» Кировского района ГО г. Уфа РБ. Литер 6	13	269	12451,30	НО ФРЖС РБ	
14	с. Уфимский	Многоквартирный жилой дом по ул. Целинная, 12 в с. Уфимский Хайбуллинского района РБ	2	6	136,60	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-50-034-2017 от 29.06.2017
15	с. Степной	4х -квартирный жилой дом по ул. Шаймуратова в с. Степной Хайбуллинского района РБ	1	4	82,80	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-50-035-2017 от 29.06.2017
16	с. Степной	4х -квартирный жилой дом по ул. Дружбы в с. Степной Хайбуллинского района РБ	1	4	109,00	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-50-036-2017 от 29.06.2017
17	с. Степной	3х -квартирный жилой дом по ул. Мира в с. Степной Хайбуллинского района РБ	1	3	90,80	НО ФРЖС РБ	Разрешение на ввод №02-50-037-2017 от 29.06.2017
		ИТОГО за II квартал 17 объектов		1423	65199,40		
	ВС	ЕГО за 1-е полугодие 19 объектов		1455	66599,10		

## Ипотека расширяет возможности

В нынешнем году процентные ставки по ипотеке достигли минимальных значений за последние 5 лет. Еще в январе ипотеку можно было оформить в среднем под 12%, сегодня лидеры рынка предлагают жилищные кредиты уже под 10%, а по партнерским программам с застройщиками ставки еще ниже. Многие потенциальные заемщики, видя постепенное снижение ставок, решают подождать еще более выгодных условий. Но насколько оправдано такое поведение? Не сменится ли летнее затишье ростом цен? Эти и другие вопросы обсудили на круглом столе в «Комсомольской правде» представители ведущих банков и застройщиков.

- Средний уровень ставок по ипотеке в Башкирии, как и по всей России – 10,7-11,5% годовых. Ведущие банки предлагают еще более выгодные условия, например, 10,25%, причем как на строящееся, так и на готовое жилье. Банки, предлагающие ипотеку без первоначального взноса, обычно компенсируют риски за счет заемщиков, предлагая им более высокую ставку - 14,95-16,5% годовых. В целом же жилищные займы дешевеют. И ключевым фактором здесь является снижение ключевой ставки ЦБ РФ, считает Лилия Ильясова, управляющий операционным офисом Абсолют Банка в Уфе. – Велика вероятность, что до конца 2017 года ипотечные ставки у банков - ведущих игроков на этом сегменте рынка - снизятся еще на 1-1,5%. Но я считаю, что это не повод откладывать покупку жилья в надежде сэкономить в будущем, если квартирный вопрос надо решать как можно быстрее. Дело в том, что разница в 1-1,5% дает не такую уж значительную экономию

на ежемесячных выплатах – в среднем около 1-1,5 тысячи рублей. При этом осень и начало зимы – традиционный период роста покупательской активности в сфере жилой недвижимости. Соответственно, цены на квартиры могут подрасти, а привлекательных вариантов жилья стативлемичие.

- Ставки по ипотеке не берутся «с потолка», их формирование - сложный процесс, зависящий от многих показателей, в том числе во многом – от ключевой ставки Центробанка. Мы пока не можем предсказать развитие ситуации в экономике страны, отмечу лишь, что Сбербанк будет предлагать конкурентоспособные ставки для населения - отметил Руслан Галин - начальник управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Башкирского отделения Сбербанка. - Снижение ставок по ипотеке выгодно для потенциальных покупателей жилья и для нас, застройщиков. Я заметил, что за последний год состав наших ипотечных клиентов изменился. Если раньше, люди брали кредит, имея стартовый капитал для приобретения квартиры, то сегодня много тех, кто продает «вторичку», покрывая разницу за счет заемных средств. А вообще, к нам обращаются люди с разным достатком, которые стремятся обзавестись собственным жильем или улучшить жилищные условия и ипотека остается для них доступным финансовым инструментом достижения поставленных целей.

Иван Зорин – начальник отдела маркетинга группы компаний «Жилстройин-

– На мой взгляд, сегодня рынок недвижимости это – рынок покупателя. Застройщики и банки предлагают огромное

количество интересных условий и сервисных услуг, из которых потенциальный клиент может выбрать наиболее подходящие. Думаю, что не стоит ждать какого-то глобального падения ипотечных ставок в будущем – предложения по ценам на жилье и ипотеке настолько хороши, что не стоит откладывать покупку квартиры.

Обмен мнения продолжила Юлия Воробьева, начальник Центра ипотечного кредитования ПАО «Банк УРАЛСИБ»:

– УРАЛСИБ идет в ногу с развитием экономической ситуации в стране, к услугам клиентов различные программы, мы практикуем индивидуальный подход к каждому. Предлагаем вниманию потенциальных клиентов наш продукт «Ипотечные каникулы». Программа нацелена в большей степени на первичный рынок, считаю, что ей интересно будет воспользоваться тем, кто хотел бы приобрести жилье на этапе строительства, но до момента заселения вынужден снимать квартиру и нести дополнительные расходы. Так вот, на период, пока ваша квартира строится (от 12 до 24 месяцев), банк устанавливает пониженный платеж по кредиту, позволяющий комфортно совмещать платёжи по ипотеке и аренде, что в будущем позволит отказаться от аренды в пользу приобретенного жилья. В рамках этой программы возможно платить половину от общего платежа по ипотеке во время строительства квартиры, получить кредит по доступной ставке от 10,75% годовых.

Кроме того, мы предлагаем ипотеку на приобретение готового жилья, где процентные ставки начинаются от 11%, а первый взнос – от 10% стоимости, принимается материнский капитал. Ставки на приобретение строящегося жилья начинаются от 10,5%, а по ипотечным кредитам для клиентов ключевых партнеров Банка УРАЛСИБ начинаются от 9,9%.

Так что, путь к собственной недвижимости проще, чем вы думаете: нужно лишь подобрать «свою» квартиру, выбрать наиболее оптимальные условия кредитования, подать заявку в банк, мы постараемся дать вам ответ в кратчайшие сроки. После заключения договора с банком вы сможете осуществить свою мечту.

Участники круглого стола сошлись во мнении, что нынешним летом на рынке сложились наиболее благоприятные условия для покупки жилья. Так или иначе, уже осенью ситуация может измениться, а тем, кто хочет уже сейчас решить жилищный вопрос, не стоит затягивать с выбором.



Текст: «КП», «ФЖ». Фото: Кирилл Пенкин

## ЖСС: мнение экспертов



Ольга Порсина – менеджер проектов Дирекции по развитию ипотечно-накопительных механизмов и программ, на одном из плановых мероприятий по освещению жилищного и строительного рынка, рассказала журналистам республики об основных параметрах программы жилищно-строительных сбережений и предварительных итогах выхода ее участников из накопительного на кредитный этап.

– Хорошей альтернативной традиционной ипотеке стала реализуемая с февраля 2014 года в Башкирии программа жилищных строительных сбережений. Напомню – ее суть в том, что участники в течение 3-6 лет накапливают средства на вкладах в банках-партнерах программы – Сбербанке и УРАЛСИБЕ с последующим получением ипотечного кредита по ставке 6-7% годовых. Для стимулирования сбережений из республиканского бюджета начисляется премия в размере 30% от суммы ежемесячных накопительных взносов, но не более 3000 рублей в

месяц. Эти средства можно направить на приобретение строящегося или готового жилья или строительство индивидуального дома. В программе участвуют 7000 жителей Башкирии, 1700 выходят в нынешнем году на рынок со своими накоплениями, уже одобрено 266 заявок по льготным кредитам.

Для участия в программе граждане должны встать на учет в администрации своего города или района, обратиться в Сбербанк или УРАЛСИБ с заявлением о вступлении в программу, которое затем попадает в Госстрой РБ и по нему принимается решение.

Дмитрий Рудзит – руководитель пресс-службы Ассоциации кредитных и финансовых организаций РБ:

– С 2014 года в Башкирии реализуется программа жилищных строительных сбережений, стимулирующая накопления на первоначальный взнос для покупки жилья и позволяющая взять льготную ипотеку. По мнению специалистов, этот инструмент оправдал себя, а опыт Башкирии может стать хорошим примером для дру-

гих регионов. Программа ЖСС – уникальное явление не только в рамках нашей республики. 7 000 участников – это большое достижение, мы ушли далеко вперед от других регионов страны, пытающихся реализовать подобные программы жилищных накоплений. Это программа очень выгодна для людей и государства. Уверен, что опыт Башкирии будет тиражироваться в масштабах всей России.

Важно, что программа жилстройсбережений позволяет участникам накопить средства на первоначальный взнос, который нужен как свидетельство серьезности намерений заемщика, показатель его готовности и умения управлять личными финансами. Надо учитывать, что предлагаемые сегодня банками программы «Ипотека без первоначального взноса» - это в первую очередь чисто маркетинговый прием, к которому прибегают, чтобы привлечь большее количество клиентов. Но если вы обратите внимание, ведущие ипотечные банки из топ-10 - и с госучастием, и крупные коммерческие - не предлагают ипотеку без первоначального взноса. Этот факт говорит о многом. В нашем случае - о высокой эффективности программ, разработанных НО Фонд развития жилищного строительства РБ.

Отметим, что в ходе разговора начальник Центра ипотечного кредитования Банка УРАЛСИБ Юлия Воробьева особо подчеркнула важность и эффективность работы, которую проводит НО ФРЖС РБ в вопросе обеспечения жильем ряда категорий граждан:

– Программы, предложенные Фондом, хорошо проработаны с финансовой точки зрения и легко «ложатся» в схемы существующих банковских продуктов. Поэтому Банк УРАЛСИБ стал одним из первых партнеров Фонда в их реализации, что позволит в значительной степени снять остроту вопроса по так называемой «социальной» ипотеке.

.....

## Процент или качество?

Учитывая, что ставки банков по ипотеке находятся примерно на одном уровне (+/- 0,5%), на первое место выходит качество обслуживания клиентов. Люди часто предпочитают обращаться в ту кредитную организацию, которая готова рассматривать заявки на ипотеку не в «конвейерном» режиме, а индивидуально.

Ведь сейчас довольно много «неформатных» случаев. Например, недавно мы взяли на рефинансирование кредита заемщика из другого банка. Ранее ему отказали

в трех кредитных организациях, поскольку стаж на последнем месте работы у него был всего 1 месяц. Разобравшись в ситуации, мы выяснили, что заемщик перешел на более высокооплачиваемую должность в крупную компанию, а потому, мы решили, что нет причин отказывать ему в рефинансировании.

Это не единичный пример, есть еще немало моментов, где проявляется наша клиенториентированность. Среди них – возможность подачи заявки на ипотеку онлайн, а также через офисы МФЦ (Абсолют

Банк стал сотрудничать с МФЦ по приему заявок на ипотеку первым в Башкирии и в России).

Заемщикам нравится дистанционное сопровождение сделки, когда требуется всего один визит в банк, а также наличие персонального менеджера, который поможет во всех вопросах.

Лилия Ильясова, управляющий операционным офисом Абсолют Банка в Уфе.

# Ипотечные программы и продукты, предлагаемые кредитными организациями, действующими на территории Республики Башкортостан\*

Банк (официальный сайт)	Программа (кредит)	Ставка, % годовых	Первоначальный взнос
, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	Готовое жилье	от 10,25%	от 15%
Абсолют банк	Новостройки	от 10,25%	20% и более
	Приобретение готового жилья (под залог приобретаемой квартиры)	9,75%	не менее15% от стоимости недвижимого имущества
АКИбанк	Кредитование последних долей/комнат и отдельных комнат	9,75%	от 10% для последней доли/комнаты и от 25% для отдельной комнаты/доли
	На улучшение жилищных условий (под залог имеющейся квартиры)	12,50%	нет инф.
	Кредит на квартиру	от 9,25%	от 15%
Альфа Банк	Кредит на комнату	от 9,75%	от 25%
	Кредит на квартиру в новостройке	от 9,25%	от 15%
Башкомснаббанк	Выгодная ипотека в Уфе	от 10,5 %	не менее 15 % от стоимости кредита
FIALIC	Квартира на вторичном рынке	от 9,75%	от 10% до 20%
БИНбанк	Квартира в новостройке	от 9,50%	-
	Больше метров – меньше ставка	от 10%	от 20%
ВТБ-24	Покупка жилья	от 10,7%	от 10%
	Рефинансирование ипотечного кредита	от 10,7%	нет инф.
	Военная ипотека	10,60%	от 20%
Газпромбанк	Первичный рынок	от 10%	от 10%
	Вторичный рынок	от 10%	от 10%
Запсибкомбанк	Ипотека на приобретение нового жилья	от 10%	нет инф.
Запсиокомоанк	Ипотека «Новостройка»	от 9,99%	нет инф.
ИнвестКапиталБанк	Недвижимость в новостройке	нет инф.	от 10% при использовании мат. капитала от 15%
инвесткапитальанк	Вторичное жилье	нет инф.	от 10% при использовании мат. капитала от 15%
БАНК ИНТЕЗА	Кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке жилья	нет инф	от 20%
ВАПК ИПТЕЗА	Кредит на приобретение загородной недвижимости на вторичном рынке жилья	нет инф	от 20%
Банк Открытие	Ипотека на новостройку	10%	от 10%
ванк Открытие	Ипотека на вторичное жилье	от 10%	от 10%
Промсвязьбанк	Ипотека без первоначального взноса	13%	0%
промсвязьоанк	Кредит «Альтернатива»	14,5%	нет инф.
Dažita žasu Esuv	Квартира на вторичном рынке	10,99%	от 15%
РайффайзенБанк	Квартира в новостройке	от 10,4%	от 10%
Сбербанк	Кредит на покупку готового жилья	от 9,5%	от 20%
·	Строительство жилого дома	от 12%	от 25%
	Военная ипотека	10,9%	нет инф.
Уралсиб	Приобретение готового жилья	11,50%	от 10%
	Приобретение строящегося жилья	11,25%	от 20%
Форштант	Приобретение готового жилья	от 9,75%	от 20%
Форштадт	Ипотека по одному документу	от 10,75%	от 50%

не более 85% и не менее 15%         до 30 лет         от 21 года         до 4 человек           от 15%         до 30 лет         от 21 года         до 4 человек           от 300 000 рублей         от 5 до 25 лет         от 20 до 65 лет         до 3 человек           от 300 000 рублей         от 5 до 25 лет         от 20 до 65 лет         до 3 человек           от 300 000 рублей         до 25 лет         от 20 до 64 лет         до 3 человек           от 300 000 рублей         до 25 лет         от 20 до 64 лет         до 3 человек           от 300 000 рублей         до 25 лет         от 20 до 64 лет         до 3 человек           от 300 000 рублей         до 25 лет         от 20 до 64 лет         до 3 человек           до 100 млн. рублей         до 30 лет         нет инф.         нет инф.           от 300 000 рублей         до 25 лет         от 20 до 64 лет         до 3 человек           до 10 млн. рублей         до 30 лет         нет инф.         нет инф.           от 300 000 рублей         до 25 лет         нет инф.         нет инф.           до 30 млн. рублей         до 20 лет         нет инф.         нет инф.           до 60 млн. рублей         до 20 лет         нет инф.         нет инф.           до 55 млн. рублей         до 30 лет <td< th=""><th>нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. обязательно обязательно обязательно по условиям банка</th></td<>	нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. обязательно обязательно обязательно по условиям банка
от 300 000 рублей от 5 до 25 лет от 20 до 65 лет до 3 человек от 300 000 рублей от 5 до 25 лет от 20 до 65 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 30 лет нет инф. Нет инф. Пет ин	нет инф. нет инф. нет инф. обязательно обязательно
от 300 000 рублей от 5 до 25 лет от 20 до 65 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 30 лет нет инф. Нет инф. Пет инф.	нет инф. нет инф. обязательно обязательно
от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 65 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 30 лет нет инф. нет инф. от 300 000 рублей до 30 лет нет инф. нет инф. от 300 000 рублей до 30 лет нет инф. нет инф. от 300 000 рублей до 30 лет нет инф. нет инф. от 300 000 рублей до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет до 30 лет до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет до 30 лет до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. нет ин	нет инф. обязательно обязательно обязательно
от 300 000 рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек от 300 000 рублей до 4 млн. рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек до 30 лет до 30 000 рублей до 30 лет до 30 лет до 4 млн. рублей до 30 лет до 4 млн. рублей до 30 лет до	обязательно обязательно обязательно
от 300 000 рублей до 4 млн. рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек до 100 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 10 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 60 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. до 30 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. до 30 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. до 30 млн. рублей до 25 лет до 25 лет до 20 до 45 лет нет инф. до 45 млн. рублей до 25 лет до 20 до 60 лет до 20 до 55 лет для женщин) до 30 лет до 45 млн. рублей до 30 лет до 20 до 55 лет для женщин) до 30 лет д	обязательно обязательно
до 4 млн. рублей до 25 лет от 20 до 64 лет до 3 человек до 100 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  от 300 000 рублей до 100 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  от 300 000 рублей до 10 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  от 300 000 рублей до 10 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф.  до 60 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 30 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) до 20,5 млн. рублей до 30 лет до 45 млн. рублей до 30 лет до 65 лет нет инф.  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 35 лет нет инф. до 3 человек до 10 млн. рублей до 30 лет до 65 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф. до 3 человек до 10 млн. рублей до 30 лет нет инф.  от 500 000 до 21 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.	обязательно
до 100 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  от 300 000 рублей до 10 млн. рублей от 3 до 30 лет нет инф.  до 10 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф.  до 60 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф.  до 60 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 20 лет нет инф.  до 20 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 25 лет от 20 до 65 лет для мужчин) от 20 до 55 лет для мужчин) от 20 до 65 лет цля мужчин) от 20 до 65 лет нет инф.  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 11 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф.  от 500 000 до 11 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.	
от 300 000 рублей до 10 млн. рублей от 3 до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 60 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. до 30 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. до 30 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. до 30 млн. рублей до 25 лет от 20 до 45 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 22,5 млн. рублей до 25 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 55 лет (для женщин) нет инф. до 30 лет от 1 года до 25 лет до 30 лет до 30 лет нет инф. нет инф. от 20 до 55 лет (для женщин) нет инф. до 30 лет до 65 лет нет инф. до 30 лет до 30 лет до 65 лет нет инф. до 30 лет до 65 лет нет инф. до 30 лет до 30 лет до 65 лет нет инф. до 30 лет до 30 лет до 65 лет нет инф. до 30 лет до 30 лет до 65 лет нет инф. до 30 лет до 50 лет нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. до 30 лет нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. нет	по условиям банка
от 300 000 рублей от 3 до 30 лет нет инф. нет инф. до 3 человек от 500 000 до 25 лет нет инф. нет инф. от 3 до 20 лет нет инф. нет инф. от 500 000 до 25 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 25 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 25 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 25 лет от 500 000 до 25 лет до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 25 лет от 500 000 до 25 лет от 10 да до 25 лет от 20 до 65 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 26 мин. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 26 мин. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 от 1 года от 500 000 от 5 до 30 лет от 1 года от 500 000 от 5 до 30 лет от 1 года от	
до 10 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. до 30 млн. рублей до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 2,25 млн. рублей до 30 лет от 20 до 45 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 35 млн. рублей до 30 лет до 20 до 45 лет долженщин) от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 55 лет (для женщин) нет инф. до 30 лет до 30 лет до 30 лет до 30 лет нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. до 30 лет нет инф. до 30 лет до 65 лет нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 30 лет нет инф. нет инф. нет инф. до 25 лет нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. до 25 лет нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. до 25 лет нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. нет инф. до 25 лет нет инф.	нет инф.
до 60 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  до 30 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  до 2,25 млн. рублей до 25 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 65 лет (для мужчин) от 20 до 55 лет (для мужчин) от 20 до 65 лет (для мужчин) от 20 д	нет инф.
до 30 млн. рублей до 30 лет нет инф. нет инф.  до 2,25 млн. рублей до 30 лет от 20 до 45 лет нет инф.  от 1 года до 25 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 55 лет (для женщин) нет инф.  от 0,5 млн. рублей до 30 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) до 30 лет от 20 до 65 лет (для мужчин) нет инф.  до 45 млн. рублей до 30 лет до 55 лет (для мужчин) до 30 лет нет инф.  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 35 лет нет инф. до 3 человек от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 21 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф. нет инф. от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф. нет инф. нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф. нет инф.	нет инф.
тот 1 года до 2,25 млн. рублей до 30 лет от 20 до 45 лет нет инф.  тот 0,5 млн. рублей до 30 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 65 лет (для мужчин) от 20 до 65 лет (для мужчин) до 45 млн. рублей до 30 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) до 45 млн. рублей до 30 лет от 20 до 65 лет (для женщин) нет инф.  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  тот 400 000 рублей от 3 до 35 лет нет инф.  до 90% от стоимости до 30 лет нет инф.  тот 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф.  тот 500 000 до 1 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф.  тот 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф.  тот 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф.  тот 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  тот 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  тот 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  тот 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  тот 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  тот 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  тот 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  тот 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.	нет инф.
до 25 лет от 20 до 45 лет нет инф.  от 0,5 млн. рублей до 45 млн. рублей до 30 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 55 лет (для женщин)  от 0,5 млн. рублей до 30 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 55 лет (для женщин)  до 45 млн. рублей до 30 лет от 20 до 65 лет (для женщин)  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 35 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 21 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей до 25 лет нет инф.  от 500 000 от 1 года до 25 лет нет инф.	нет инф.
до 45 млн. рублей от 1 года от 20 до 55 лет (для женщин) нет инф.  от 0,5 млн. рублей до 30 лет от 20 до 60 лет (для мужчин) от 20 до 55 лет (для женщин) нет инф.  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 35 лет нет инф. до 3 человек от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 21 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф. нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф. нет инф.	обязательно
до 45 млн. рублей до 30 лет от 20 до 55 лет (для женщин)  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 35 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 21 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей нет инф.  от 500 000 от 1 года до 25 лет нет инф.	обязательно
до 90% от стоимости до 30 лет до 65 лет нет инф.  от 400 000 рублей от 3 до 35 лет нет инф. до 3 человек  от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф. до 3 человек  от 500 000 нет инф. нет инф.  от 500 000 до 21 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф.  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек  3 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 от 1 года до 25 лет нет инф.	обязательно
от 400 000 рублей от 3 до 35 лет нет инф. до 3 человек от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 21 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей от 1 года до 25 лет нет инф. нет инф. нет инф.	нет инф.
от 400 000 рублей от 3 до 25 лет нет инф. до 3 человек  от 500 000 до 21 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф. нет инф.  от 500 000 до 21 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек  от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек  3 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 до 26 млн. рублей до 25 лет нет инф.	нет инф.
от 500 000 от 3 до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. от 500 000 от 3 до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей до 25 лет нет инф. нет инф. нет инф.	обязательно
до 21 млн. рублей от 3 до 20 лет нет инф. нет инф. нет инф. от 500 000 до 21 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей от 1 года до 25 лет от 20 года до 65 лет нет инф. нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей до 25 лет нет инф. нет инф. нет инф. нет инф.	обязательно
до 21 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф. 1 500 000 рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф. от 500 000 до 26 млн. рублей до 25 лет нет инф. нет инф. нет инф. от 500 000 от 1 года до 25 лет нет инф.	нет инф.
до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек от 500 000 до 15 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  1 500 000 рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 от 1 года до 25 лет от 500 000 от 1 года до 25 лет нет инф.	нет инф.
до 15 млн. рублей от 5 до 30 лет нет инф. до 3 человек  3 млн. рублей от 3 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  1 500 000 рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 от 1 года до 26 млн. рублей до 25 лет нет инф.  от 500 000 от 1 года нет инф.	нет инф.
1 500 000 рублей от 3 до 15 лет от 21 года до 65 лет нет инф.  от 500 000 от 1 года нет инф.  от 500 000 от 1 года	нет инф.
от 500 000 от 1 года нет инф. нет инф. от 500 000 от 1 года инт инф.	нет инф.
до 26 млн. рублей до 25 лет нет инф. нет инф. от 500 000 от 1 года	нет инф.
до 26 млн. руолеи до 25 лет	нет инф.
иет ииф иет ииф	'
до 26 млн. рублей до 25 лет пступце.	нет инф.
от 300 000 рублей от 1 года до 30 лет от 21 года до 75 лет до 3 человек	обязательно
от 300 000 рублей до 30 лет от 21 года до 75 лет до 3 человек	обязательно
до 2 600 000 рублей до 20 лет до 3 человек принимается	нет инф.
от 300 000 до 50 млн. руб. от 3 до 25 лет до 3 человек нет инф	нет инф.
от 300 000 до 50 млн. руб. от 3 до 25 лет до 3 человек нет инф	нет инф.
от 300 000 до 10 млн. рублей от 3 до 30 лет от 21 года до 65 лет до 3 человек по	по желанию заёмщиков
от 300 000 рублей от 5 до 25 лет от 21 года до 65 лет нет инф.	обязательно

## ПВ: старт для ипотеки

Одним из требований к ипотечному заемщику сегодня является наличие первоначального взноса для оформления ипотеки. Если до кризиса 2008-2009 года клиенты получали ипотеку с нулевым первым взносом, то сейчас таких предложений практически не встретить на рынке.

Даже если и они встречаются, то условия по ним гораздо жестче: клиент должен быть состоятельным, чтобы выдерживать долговую нагрузку, оформляется дополнительное страхование и проч. По статистике, больше всего дефолтных плательщиков наблюдается именно из тех, кто оформлял ипотеку с нулевым взносом. Рассмотрим подробнее, что такое первоначальный взнос по ипотеке, зачем он нужен и когда вносится, как он может повлиять на условия предоставления кредита и стоит ли делать большой первоначальный взнос?

Первоначальный взнос – это часть стоимости залогового объекта, который приобретается в ипотеку. Оставшаяся часть выдается за счет ссудных средств, и заемщик обязуется ее погашать в установленный срок. Первый платеж (то есть тот самый ПВ) уменьшает кредитную сумму и переплату по нему. Кроме того, он свидетельствует о серьезных намерениях клиента исправно выполнять обязанности по погашению займа.

ПВ вносится при оформлении договора между кредитором и заемщиком. Как только средства поступают на счет, кредитор продолжает оформлять договор на оговоренных условиях. Если ПВ оказывается меньше, чем было заявлено до этого, то решение по ипотеке отправляется на пересмотр. Если ПВ оказывается больше, то нужная сумма вносится на счет, а остаток может быть использован для частичного погашения ипотечного кредита.

Явная тенденция последних нескольких месяцев – снижение первоначального взноса, что позволяет рассчитывать на ипотеку гражданам, не имеющим значи-

тельной накопленной суммы «стартового капитала». Так, наименьшие показатели по сумме первоначального взноса (ПВ) у таких банков, как ВТБ-24, Газпромбанк и Банк Открытие. В отличие от них, не считают нужным снизить планку такие кредитные организации, как АльфаБанк, БИНБанк и Сбербанк. Особый интерес представляет программа Промсвязьбанка «Ипотека без первоначального взноса». 0% первоначального взноса помогут вам купить именно ту квартиру, которая понравилась; заплатить меньшую сумму на начальных этапах строительства; начать планировать будущее уже сегодня; сэкономить на комиссии за оформление кредита - в ПСБ она 0%.

В то же время, такие банки, как «Форштадт», Социнвестбанк и Росбанк предлагают первоначальные взносы от 50%, до 49% и от 40% соответственно. В частности, банк «Форштадт» устанавливает указанные 50% в случае оформления ипотеки по одному документу.

Комментарий: «После того, как Сбербанк в очередной раз снижает ипотечные ставки, конкуренты волей-неволей подтягивают ставки до уровня сбербанковских, считает заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка РФ Олег Тихомиров. «Мы являемся ньюсмейкером, и размер процентной ставки, которую устанавливает Сбербанк, всегда будет служить ориентиром для других игроков», - заявил он. «Более того, - добавляет директор управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Северо-Западного банка ПАО Сбербанк Вячеслав Лебедев, - многие сервисы появляются благодаря обратной связи с клиентами. Например, продукт «Ипотека в рассрочку», появился, как отклик на рекомендации застройщи-

> Ситуацию с первоначальным взносом изучал Михаил Декатов



# Наша справка:



#### «ИПОТЕКА В РАССРОЧКУ»

Напомним, позднее переименованный в «Ипотечные каникулы» продукт предполагает отсрочку выплаты заемщиком части первоначального взноса. Данная услуга доступна заемщикам, которые потеряли место работы; клиентам, перенесшим длительную болезнь; пострадавшим от стихийных бедствий.

Возможные варианты кредитных каникул:

- 1. Полная отсрочка. Такой вариант предлагают в очень редких случаях. Для их получения должна быть очень серьезная причина. Например, клиент вообще не имеет никакого источника дохода. Заемщика полностью освобождают от выплаты кредита. Продолжительность отсрочки, как правило, не превышает трех месяцев. Клиент должен понимать, что чем дольше он не будет погашать кредит, тем больше - ежемесячный платеж после окончания кредитных каникул. Банк не прекращает начислять проценты и, тем более, их вам не спишет. Как только ваше финансовое состояние стабилизируется, вас заставят все заплатить;
- 2. Частичная отсрочка. Данный вариант самый распространенный. Клиент оплачивает проценты, а выплата основного долга «замораживается». Клиенты Сбербанка данной услугой могут воспользоваться дважды. Первые каникулы можно оформить не ранее, чем через три месяца после получения займа, а вторые через полгода. Продолжительность отсрочки по выплате основного долга может достигать 12 месяцев. Сумма неоплаченных взносов по телу кредита разбрасывается на оставшиеся месяцы. Чем продолжительнее «отпуск», тем больше платеж;
- 3. Продление срока договора. Данный вариант возможен только в том случае, если кредит изначально не был оформлен на максимальный период. Например, в Сбербанке ипотеку выдают на 30 лет. Если вы договор заключили на 20 лет, то при необходимости он может быть продлен еще на 10 лет. Заемщики, подписавшие соглашение на 30 лет, этой услугой не воспользуются.

## Айдар Зубаиров: «Новая квартира с ВТБ24 – уже сегодня»



В первом полугодии 2017 года рынок ипотечного кредитования показал существенный рост. Объем выдачи ипотеки вБашкортостанасущественно превысил аналогичный показатель 2016 года. О том, что ждет рынок ипотечного кредитования во второй половине 2017 года, рассказал управляющий ВТБ24 в Башкортостане Айдар Зубаиров.

Айдар Сабирович, расскажите, какие показатели по ипотеке в Башкортостанеу ВТБ24 в этом году?

– За первую половину 2017 года банк выдалипотечных кредитов в 1,2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Кредитный портфель достиг 13млрд рублей. По доле ипотеки в регионе мы занимаем второе место.

Насколько востребованной была ипотека с господдержкойи какие инструменты пришли ей на смену в 2017 году?

– Безусловно, программа стимулировала спрос на приобретение строящегося жилья. Половина всех ипотечных займов в регионе в 2016 годубыло выдано в рамках госпрограммы. Однако, рынок жилья стабилизировался и уже не нуждается в подобном инструменте. Главным доказательством этого является то, что даже вне партнерских предложений ставка по ипотеке в ВТБ24 сегодня уже ниже той, что была в рамках программы. Она составляет 10% годовых. А в рамках спецпредложений, разработанных совместно с нашими

партнерами-застройщиками, ставка может достигать 9%.

Предусмотрены ли в вашем банке социальные ипотечные программы? Как в настоящее время обстоят дела с ними?

– Программа «Ипотека для военных» (совместный проект ВТБ24 и ФГКУ «Росвоенипотека») рассчитана на военнослужащих — участников накопительно-ипотечной системы. С ее помощью можно купить жилье на вторичном рынке или в новостройке без привлечения собственных средств. Есть также возможность получить одобрение банка на кредитование в одном городе, а провести сделку в другом.

Как банк ВТБ24 выстраивает сотрудничество с партнёрами-застройщиками?

– Работа с застройщиками всегда была одним из фокусных направлений работы банка в Башкортостане. Сейчас общая база партнеров застройщиков и агентств-недвижимости – более 200. С каждым партнером прорабатываются индивидуальные инструменты организации продаж. Рядпартнеров имеют льготные условия, заключающиеся в сниженной процентной ставке по ипотечному кредиту.

Льготные условия распространяются, в том числе, и на приобретение квартир в микрорайоне «Кузнецовский затон» в Уфе. Более 100-ни семей уже стали счастливыми обладателями квартир в НО «Фонд развития жилищного строительства Республики Башкортостан», приобретая жилье с использованием ипотечного кредита ВТБ24.

Учитывая количество квартир на рынке и всевозможные предложения от риелторов, складывается мнение, что сейчас наилучшее время для покупки квартиры?

- Существует несколько причин, по которым приобретать жилье по программе ипотечного кредитования выгодно именно сейчас. Во-первых, низкая ставка, которая составляет 10%. Во-вторых, предложение на рынке превосходит спрос, застройщики предлагают различные комбинации скидок, акций, проекты с хорошим дисконтом на старте продаж. Цены на недвижимость упали и достигли, на наш взгляд, своего минимума.

Что нас ждёт во второй половине этого года? Может ли ипотека стать одним из драйверов роста российской экономики?

– На наш взгляд, общие тенденции первой половины года сохранятся. Ипотечное кредитование стало локомотивом и 2016, и уже первой половины 2017 года. Уверены, что за счет новых инструментов привлечения клиентов нам совместно с застройщиками региона удастся сохранить эту тенденцию.

Безусловно, рост ипотеки сейчас скромнее, чем пару лет назад, с 2011 по 2014 г. рынок ипотеки рос ежегодно на 20%. После такого роста даже очень хорошие цифры могут показаться небольшой величиной.

Дальнейшая динамика ипотечного рынка во многом будет зависеть от цены квадратного метра. Последние два года она находится приблизительно на одном уровне. Мы уверены, что в дальнейшем цена будет расти: рентабельность застройщиков сейчас уменьшается, поэтому девелоперы начнут поднимать цены. И для потребителя логичнее приобрести жилье сейчас, когда стоимость квадратного метра относительно невелика.



Получить дополнительную информацию, а также оформить заявку вы можете в наших офисах:

РОО «Уфимский» по адресу г. Уфа, Верхнеторговая площадь, д. 3,

**ОО «Библиотечный»** г. Уфа, проспект Октября, д. 72,

**ОО «Нефтекамский»** г. Нефтекамск, ул. Ленина, д. 15,

**ОО «Ашкадарский»** г. Стерлитамак, ул. Коммунистическая, д. 71,

**ОО «Октябрьский»** г. Октябрьский, проспект Ленина, д. 7.



Зачем откладывать на завтра, если можно заехать в новую большую квартиру с ВТБ24 уже



Граждане, состоящие на учете нуждающихся в улучшении

жилищных условий, в ГУП "ФЖС РБ"

# Информация о федеральных и республиканских программах государственной поддержки граждан, нуждающихся в жилых помещениях\*

(Продолжение. Начало см. в «Формуле жилья» № 2 (02) март 2017 г. и № 3 (03) май 2017 г.)

		Граждане, состоящие на учете в органах местного самоуп			
	3. Программы финансируемые за счет средств				
		3.1. Государственная программа «Развитие строительно			
№ п/п	Категории граждан	Нормативно-правовые акты			
3.1.1.	Молодые семьи (дополнительная поддержка)	Приложение № 11 Постановления Правительства РБ от 31.12.2014 № 686 (с поледующими изменениями)			
		3.2. Закон РБ «О мерах по реализации закона РБ «О г			
3.2.1.	Многодетные семьи (семьи, имеющие 5 и более несовершеннолетних детей, семьи в которых после 01.01.2012 г. одновременно родились трое и более детей)	Закон РБ от 24.07.2000 г. N 87-3 "О государственной поддержке многодетных семей в Республике Башкортостан", Указ Президента РБ от 23.12.2011 N УП-692 "О дополнительных мерах социальной поддержки семей, в которых одновременно родились двое и более детей", Постановление Кабинета Министров РБ от 11.03.2002 N 68			
	3.3. Предост	гавление мер социальной поддержки по обеспечению жи			
3.3.1.	Инвалиды и семьи, имеющие детей-инвалидов, нуждающиеся в жилых помещениях, предоставляемых по договорам социального найма, вставших на учет после 1 января 2005 года и страдающих тяжелыми формами хронических заболеваний				
3.4.1.	Государственные гражданские служащие	Постановление Правительства РБ от 11.09.2013 № 411			
	3.5. Предост	авление льготных займов некоммерческой организацией			
	1. Граждане, состоящие на учете нуждающихся в жилье в органах местного самоуправления				
3.5.1.	2. Граждане, состоящие в ведомственной очереди на пред-	Распоряжение Правительства РБ от 04.05.2011 №454-р (с поледующими изменениями)			
	века и не состоящие на учете.				
3.6. Городская программа х					
	Граждане, постоянно проживающие и зарегистрированные в г. Уфе, признанные нуждающимися в жилых помещениях				
3.6.1.	Временно зарегистрированные в Уфе, но постоянно работающие в организациях и на предприятиях города не менее 5 лет.	Постановление главы администрации ГО г. Уфа от 20.12.2006 № 6485 (с последующими изменениями)			

\* Информация о федеральных и республиканских программах государственной поддержки граждан, нуждающихся в жилых помещениях – один из самых востребованных разделов на официальном Интернет-ресурсе НО ФРЖС РБ – www.frgsrb.ru.

Это вполне понятно: «поиск себя» и своей ситуации в обширном перечне программ государственной социальной поддержки должен начинаться именно с изучения закона.

Дублируя в печатном виде эту информацию, мы преследуем четкую цель – дать своим читателям возможность с карандашом в руках «пробраться» через сложные юридические наименования и сформулировать уже не общие, а свои личные, конкретные вопросы.

P.S. Законов и нормативных актов немало. Продолжение – следует.

#### равления в качестве нуждающихся в жилых помещениях

#### жета Республики Башкортостан и иных источников

#### го комплекса и архитектуры Республики Башкортостан»

Координаторы, исполнители программы	Вид поддержки	Способ использования поддержки			
Госстрой РБ, администрации МО РБ	Социальная выплата при рождении (усыновлении) ребенка (детей) до 31 декабря 2015 года	На погашение основной суммы долга и уплату процентов по кредитным (ипотечным) договорам (договорам займа) на приобретение жилого помещения или строительство индивидуального жилого дома			
осударственной поддержке многод	етных семей в РБ»				
Госстрой РБ, Минтруд РБ, Территориальные органы Минтруда РБ, администрации МО РБ	Единовременная денежная выплата на приобретение или строительство жилья	Приобретение жилья по договору купли-продажи, договору долевого участия, решению ЖНК. Оформляется в общую (долевую) собственность всех членов семьи.			
лыми помещениями инвалидов и (	семей, имеющих детей-инвалидов				
Госстрой РБ, администрации МО РБ	предоставление жилых помещений по договору социального найма	Заключение договора социального найма жилого помещения			
блики Башкортостан единовремен	ной субсидии на приобретение пом	ещения			
Госстрой РБ	Единовременная денежная выплата на приобретение жилья	Приобретение жилого помещения по договору купли-продажи, договору долевого участия, решения ЖСК (ЖНК), строительство объекта ИЖС, в счет погашения долга по кредитам и займам.			
Фонд развития жилищного строительства Республики Башкортостан					
НО ФРЖС РБ, Администрации МО РБ	Льготный займ со сроком возврата до 15 лет и уплатой 8% годовых	Пприобретение строящегося жилья			
цного ипотечного кредитования					
Администрация ГО г.Уфа	Ипотечный кредит на строительство (приобретение) жилья	Приобретение готового и строящегося жилья			

## Закон о защите «дольщиков»

#### В РОССИИ СОЗДАНА СИСТЕМА ЗАЩИТЫ ПРАВ УЧАСТНИКОВ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин подписал Федеральный закон от 29.07.2017 № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

При рассмотрении законопроекта Госдумой был организован и проведен ряд парламентских мероприятий, в том числе с участием представителей «обманутых дольщиков». В ходе работы были учтены точки зрения на решение проблемы всех участников мероприятий – руководителей профильных комитетов Госдумы, глав фракций и других депутатов, представителей Правительства Российской Федерации, застройщиков, а также граждан, инвестировавших свои средства в строительство жилья.

Закон предусматривает создание эффективной системы защиты граждан участников долевого строительства, с использованием механизмов компенсационного фонда, который заменит страхование гражданской ответственности застройщиков по договорам долевого участия. В случае банкротства застройщика за счет средств компенсационного фонда будет обеспечена выплата денежного возмещения либо профинансировано завершение строительства объекта новым застройщиком. Соответствующее решение будет приниматься общим собранием участников долевого строительства в отношении каждого строящегося дома.

Предельный размер денежного возмещения, предусмотренный законом, определяется исходя из общей площади объектов долевого строительства и цены одного квадратного метра. При этом общая площадь объектов долевого строительства не может превышать 120 кв. м, а цена одного квадратного метра – фактическую среднюю цену на первичном рынке в субъекте по данным Росстата. Такой подход позволит обеспечить полное покрытие риска для покупателей стандартного жилья.

Закон обеспечит полную прозрачность долевого строительства для граждан – с 1 января 2018 года начнет работу единая информационная система жилищного строительства, обеспечивающая раскрытие и доступ граждан к информации по всем объектам долевого строительства



в Российской Федерации. Ее оператором выступит единый институт развития в жилищной сфере.

Фонд создается путем преобразования некоммерческой организации «Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства» в публично-правовую компанию, учредителем которой будет являться Российская Федерация – соответствующие мероприятия должны быть завершены в течение 90 дней с даты вступления закона в силу. В состав наблюдательного совета фонда войдут представители Госдумы и Совета Федерации, а контролировать его работу будет Счетная Палата. Это обеспечит полную прозрачность его работы и контроль над деятельностью фонда.

Застройщики будут обязаны осуществлять обязательные взносы в размере 1,2% от цены каждого договора участия в долевом строительстве по всем объектам, в которых договор с первым участником долевого строительства представлен на государственную регистрацию после даты государственной регистрации Фонда. Законом предусмотрена ежегодная актуарная оценка обязательств и возможность корректировки уровня взносов по итогам такой оценки путем внесения соответствующих изменений в закон, но не чаще одного раза в год.

Законом вводится ряд дополнительных требований к застройщикам, которые вступят в силу с 1 июля 2018 года, кардинальным образом повысив прозрачность и ограничив риски строительного бизнеса:

– обособление жилищного строительства от иных видов деятельности с наложением на застройщика ограничений на совершение операций, не связанных с реализацией проекта строительства жилья;

- установление принципа «одна компания одно разрешение на строительство», позволяющего предотвратить эффект «домино» при банкротстве застройщика;
- введение обязательного банковского сопровождения деятельности застройщика уполномоченными банками;
- достаточность собственных средств в размере 10% от планируемой стоимости проекта на протяжении всего срока строительства;
- минимальный остаток денежных средств на счете в уполномоченном банке в размере 10% от проектной стоимости на дату получения разрешения привлекать средства участников долевого строительства.

Законом также ужесточаются требования к деловой репутации органов управления застройщика и его участников. В состав органов управления и учредителей не смогут входить лица, у которых имеется неснятая или непогашенная судимость, или деятельность которых стала причиной банкротства юридического лица. Такие требования применяются с 1 января 2018 года.

Документ подготовлен Правительством Российской Федерации по предложению Министерства строительства и ЖКХ Российской Федерации во исполнение поручений Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета по вопросам развития строительного комплекса и совершенствования градостроительной деятельности. Федеральный закон принят Госдумой 21 июля и одобрен Советом Федерации 25 июля 2017 года. Текст Федерального закона опубликован на официальном интернет-портале правовой информации и вступает в силу со дня публикации.

## Борьба за клиента

участники Минувшие полгода ипотечного рынка вряд ли когда-нибудь забудут. В стране наступила эра тотальной конкурентной борьбы. Банки отчаянно борются за последних качественных заемщиков ипотеки.

Цифровые технологии является не единственной площадкой, где банки оттачивают конкурентные преимущества. В ход пошли не лишенные коварства приемы, вплоть до переманивания клиентов уже после того, как заемщики подписали кредитный договор.

#### СНИЖАЕТСЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ **ЗАЕМЩИКОВ**

В первом полугодии 2017 года банковские специалисты по ипотеке вынуждены были пересматривать методики общения с потенциальными клиентами. И на это есть несколько причин. Одна из них - реальные доходя населения падают, и кредиторы все острее испытывают дефицит качественных заемщиков.

Поэтому кредиторы в погоне за заемщиком развязывают жесткую конкурентную борьбу. И как следствие, портфели лидеров прирастают, ряды заемщиков у аутсайдеров редеют.

#### ВСЕ СРЕДСТВА ХОРОШИ?

Завершение программы субсидирования ипотеки также заставило банки искать новые способы привлечения клиентов. И гораздо агрессивнее стали применяться различные варианты неценовой конкуренции. «Многие крупные банки ориентировались не на привлечение новых, а на переманивание уже существующих ипотечных заемщиков, предложив программы по рефинансированию кредитов, выданных другими банками», - в частности, заметили аналитики Центробанка. Проще говоря, банкиры стали вести себя,





как голодные чайки, отбирающие друг у друга пойманную мелкую рыбешку.

При этом банковские маркетологи старательно микшируют продукты, пытаясь произвести впечатление на потенциальных клиентов. Например, при рефинансировании «чужой» ипотеки Банк ЗЕНИТ не требует залога квартиры.

А есть банки, готовые рефинансировать уже ранее один раз рефинансировавшийся кредит. Дело идет к тому, что по аналогии с «серийными вкладчиками» в России появятся «серийные рефинансисты» - граждане, по ходу снижения ипотечных ставок перекредитовывающиеся в новом банке каждые полгода.

Кроме рефинансирования в ход пошли и другие «пропагандистские» приемы. Так, львиную долю профильного рекламного времени стали занимать объявления об ипотеке с нулевым первоначальным взносом и предложения со сверхнизкими ставками благодаря субсидированию кредитов застройщиками. На самом деле условия таких предложений в массе настолько негибки, что берут соответствующие займы от общего потока не более 5% клиентов.

Интригу по изменению расстановки сил могли бы внести рвущиеся на рынок новые технологии. Но и в вопросе «оцифровки» ипотечного рынка тон задают ведушие банки как в большей степени располагающие кадровыми и техническими

Так, например, в конце января Сбербанк запустил сервис электронной регистрации сделок на первичке (на вторичке услуга работает с января 2016 года). Через пять месяцев о старте аналогичного сервиса доложил ВТБ24. Можно ожидать, что до конца года оттестируют аналогичные решения банки ТОП-10. А вот станут

ли участвовать в гонке остальные игроки - остается под вопросом.

#### СТАВКИ СНИЖАЮТСЯ С УПРЕЖДЕНИЕМ

В январе-феврале часть игроков ожидала, что ипотечные ставки поползут вверх. Это даже вызвало временный ажиотаж у заемщиков. Однако, в течение шести последних месяцев, «ставки просто

По подсчетам экспертов АИЖК, например, в мае на первичном рынке средневзвешенная ставка предложения по 15 крупным ипотечным банкам составляла 10,6%, а на вторичном – 11,2%. Что близко к историческому минимуму.

Правила игры, как всегда, устанавливает Сбербанк. С весны он взял за моду снижать ипотечные ставки не через пару недель после снижения ключевой ставки Центробанком (как это практиковалось последние годы), а с упреждением в полмесяца. Между тем в июне Центробанк в третий раз после Нового года снизил ключевую ставку до 9%.

На фоне сохраняющейся почти на целевом уровне инфляции (4,1%) финансовые аналитики единодушно твердят, что к будущему январю ключевая ставка снизится до 8%. Естественно, это скажется и на процентных ставках по ипотеке.

В общем, эксперты ожидают к концу года падение ставок до уровня 10% и ниже (пусть и на десятые доли процентного пункта). Сегодня такая динамика рождает невыгодные для банкиров настроения потребителей в виде отложенного спроса. И это служит дополнительной причиной того, что на ипотечном рынке конкурентам становится все теснее.

Максим Стерлигов

## День строителя: история праздника

Во второе воскресенье августа в России и некоторых странах постсоветского пространства отмечается День строителя. Впервые этот профессиональный праздник работников строительных отраслей отмечался в СССР 12 августа 1956 года.

6 сентября 1955 года вышел Указ Президиума Верховного Совета СССР «Об установлении ежегодного праздника «Дня строителя». Лаконичность Указа Президиума Верховного Совета СССР является доказательством того, что День строителя появился отнюдь не случайно, и что его появление подразумевалось и готовилось.

Вот как его комментировали газеты тех лет:

«Новым проявлением заботы партии и правительства о строителях является принятое 23 августа 1955 года Постановление ЦК КПСС и Совета Министров Союза ССР «О мерах по дальнейшей инду-

стриализации, улучшению качества и снижению стоимости строительства». Это постановление со всей полнотой и ясностью анализирует состояние строительства, определяет дальнейшие пути широкой индустриализации строительного дела» («Строительная газета», 7 сентября 1955 года).

Любопытно, что многие традиции, заложенные на заре празднования Дня строителя, дошли и до наших дней: награды к празднику, торжественные заседания с участием представителей властных структур и просто застолья, о которых пресса тех лет не упоминает, но которые, без сомнения, имели место быть. А вот только специализированные выставки, приуроченные к этому профессиональному празднику, к сожалению, теперь редкость...

Но традиция широко праздновать День строителя все же возрождается.

Традиционно к этому дню сдаются новые объекты: школы, больницы, мосты, жилые дома. В этот день проходят различные торжественные встречи строителей, поздравительные концерты для работников отрасли, с вручением государственных наград лучшим из них и чествованием строителей-ветеранов.

Во второе воскресенье августа отмечают свой профессиональный праздник строители России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, Украины.



## Праздники бывают разные...

- ◆ Праздник числа пи. Этот праздник отмечается 14 марта. Самое необычное тут то, что день празднования выбран не случайно, а соответствует первым трем разрядам числа. Первый разряд - это месяц (март – 3 по счету), а два следующих обозначают - день (14). Число пи - это отношение длин окружности и радиуса, и представляет собой бесконечную дробь (3,141592...), но принято записывать всего 3 знака (3,14). Появился этот странный праздник в 1988 году в Сан-Франциско. В этот день в кругах ученых принято отмечать праздник с размахом. На стол выставляют круглые пироги, сам стол тоже обычно круглый. Интересный факт: день числа пи совпадает с днем рождения Альберта Эйнштейна.
- Праздник кур. Куриный праздник изначально это день чистки курятников на Руси. Отмечался он 15 января. Считалось, что семилетний темный петух в этот день откладывает яйцо, а потом из

него вылупляется змей Василиск. А чтобы защититься от этого чудовища, в курятник вешали темный камень под названием «Куриный бог» и окуривали его смолой и девясилом. Интересный факт: этот день считался благотворным для гадания, поэтому часто гадали на луковицах и заговаривали от болезней.

▶ День рождения Джульетты. Как все мы знаем еще со школы Джульетта - это героиня трагедии «Ромео и Джульетта» Шекспира. Получается, что родилась она 16 сентября. Для выяснения точной даты многим историкам пришлось анализировать это произведение по нескольку раз. Кстати, до сих пор в ее родной город – Верону – приходят письма, адресованные Джульетте, взывающие о помощи в личных историях любви. На эти письма отвечают девушки из специально созданного «Клуба Джульетты». Интересный факт: сопоставив огромное количество данных, доктор Джузеппе Вивиани уста-

новил точную дату рождения знаменитой героини, которой на тот момент не было даже 14 лет.

• День рождения соломинки для коктейлей. Это, наверно, самый абсурдный праздник из всех известных. Отмечается он 3 января. История этого приспособления для питья началась еще в 1880-е годы. И прошла несколько этапов развития. Раньше пили напитки из натуральных соломинок, но это было весьма неудобно и вот однажды американец Марвин Стоун решил специально изготавливать такие трубочки.

Сначала с продажей его новаторского изобретения ничего не получалось, но 3 января 1888 года он все же запатентовал свое изобретение. Интересный факт: сначала оно было распространено только в больницах и госпиталях, для лежачих больных.

С праздниками и датами знакомился Михаил Декатов

#### Концепция проекта

- ▶ Государственный комитет по строительству и архитектуре
- Некоммерческая организация Фонд развития жилищного строительства Республики Башкортостан

#### **Учредитель**

Некоммерческая организация Фонд развития жилищного строительства Республики Башкортостан

#### Издатель

- ► Издание «Формула жилья» зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Республике Башкортостан.
- ► Свидетельство № ПИ-ТУ02-01572 от 26 декабря 2016 г.
- Распространяется бесплатно.
- ► (с) материалы охраняются законом «Об авторском праве и смежных правах» № 231-Ф3 от 18.12.2006 г.

### Редакционная коллегия

**Председатель редколлегии:** Г. Невоструев

**Выпускающий редактор:** C. Бородина

Авторский дизайн и верстка: О. Латыпова

Адрес редакции:

450103, г. Уфа, ул. Высотная 14/1 E-mail: main@frgsrb.ru Тел.факс: (347) 216-60-01, (347) 285-00-80

#### Типография

000 «ПечатниК»

450591, Республика Башкортостан Уфимский район, с. Чесноковка ул. Воровского, 32 Тел.(347) 271-85-57 Дата выхода май 2017 г. Заказ № 1553/08 Тираж 5 000 экз.