

ДОМ



В Москве растёт объём продаж квартир, а цены почти не меняются **2** | «Мертвый сезон» на коттеджном рынке Подмосковья закончился **2** | Динамика январского WinNER-индекса предсказывает повышение активности рынка **2** | Как обустроить зимний сад в своем доме или квартире **4**

В «Москва-Сити» все больше места отводится жилому формату. В конце прошлого года о появлении на 20-м участке нового комплекса, состоящего главным образом из апартаментов, сообщила управляющая компания «Сити». Стартовало строительство частично жилого комплекса, который в ближайшее время собирается анонсировать компания Capital Group. Не перебор ли?

Жилье по делу

сектор рынка

Полмиллиона в небесах

Много ли апартаментов в «Москва-Сити»? В «Городе столиц» (застройщик Capital Group) они занимают около 101,5 тыс. кв. м, в башнях комплекса «Федерация» от Miga Group — 78,5 тыс., в Imperia Tower, которую возводила компания Mos City Group, — примерно 44,5 тыс. Из ныне строящихся объектов в «Меркурий Сити Тауэр» (проект ведет компания с тем же названием) — 24 тыс. кв. м, в «Евразии» (Mos City Group) — около 27 тыс. кв. м. То есть в уже построенных или еще возводимых комплексах суммарная площадь апартаментов превышает 275 тыс. кв. м.

Теперь об объектах, которые еще предстоит построить. Немалый вклад в увеличение жилого пространства «Москва-Сити» внесет новый комплекс на 20-м участке делового центра, в концепцию которого компания-застройщик («Сити») в конце прошлого года внесла существенные коррективы. Первоначально здесь планировалось возвести выставочно-деловой комплекс, доля апартаментов в составе которого должна была составить 29 тыс. кв. м. Однако теперь под апартаменты решили отдать практически все здание площадью 180 тыс. кв. м. И, наконец, еще один проект в ближайшее время собирается анонсировать компания Capital Group, полностью завершившая в 2010 году работы над «Городом столиц». В новом комплексе, к возведению которого компания уже приступила, под апартаменты отведут более 100 тыс. кв. м.

Таким образом, благодаря двум «новичкам» жилая составляющая «Москва-Сити» удвоится и составит более полумиллиона квадратных метров. Переведем эти данные в количество апартаментов. Если принять, что средняя площадь апартаментов в «Москва-Сити» составляет 150 кв. м, то суммарное количество жилых квартир без права регистрации превысит 3,6 тыс. При таких масштабах, несмотря на всю специфику делового центра, вполю говорить не об эксклюзивности, а о массовости предложений. Сумеет ли рынок их поглотить?

Большие запросы

Прежде чем задумываться о будущем, стоит обратить внимание на степень реализации нынешних проектов. Оценивать ситуацию с комплексом «Федерация» можно лишь очень приблизительно: в корпорации Miga Group предпочитают говорить об этом в самом общем виде. «Апартаменты в башне „Запад“ (зона с 49-го по 60-й этажи) уже практически все реализованы, есть несколько предложений, которые предусматривают как площади с ремонтом „под ключ“, так и с возможностью для покупателя воплотить собственную идею дизайна интерьера», — рассказывает заместитель руководителя департамента недвижимости корпорации Miga Group Дмитрий Железнов. И совсем нет информации о реализации апартаментов в башне «Восток», вопрос с достройкой которой в полном объеме уже можно считать решенным, а продажи открыты вновь (апартаменты в ней займут 63–86-й этажи).

(Окончание на стр. 3)



Процент пошел в полис

страхование

Несмотря на снижение ставок, дешевеет ипотека не спешит: в реальности минимальный процент по кредиту может получить только абсолютно надежный заемщик, то есть тот, который застраховал все возможные риски. Предложений от страховых компаний для заемщиков становится все больше. Если в них разобраться, можно и на ипотеке сэкономить, и за полис не переплатить.

Обязательно для всех

Обращаясь за ипотечным кредитом в банк, заемщик, скорее всего, столкнется с требованием страховать не только объект недвижимости, то есть залог, но и свои жизнь и здоровье, а также титул, или право собственности на квартиру или дом. Недавно на рынке появилось новое предложение — страхование ипотечных обязательств заемщика.

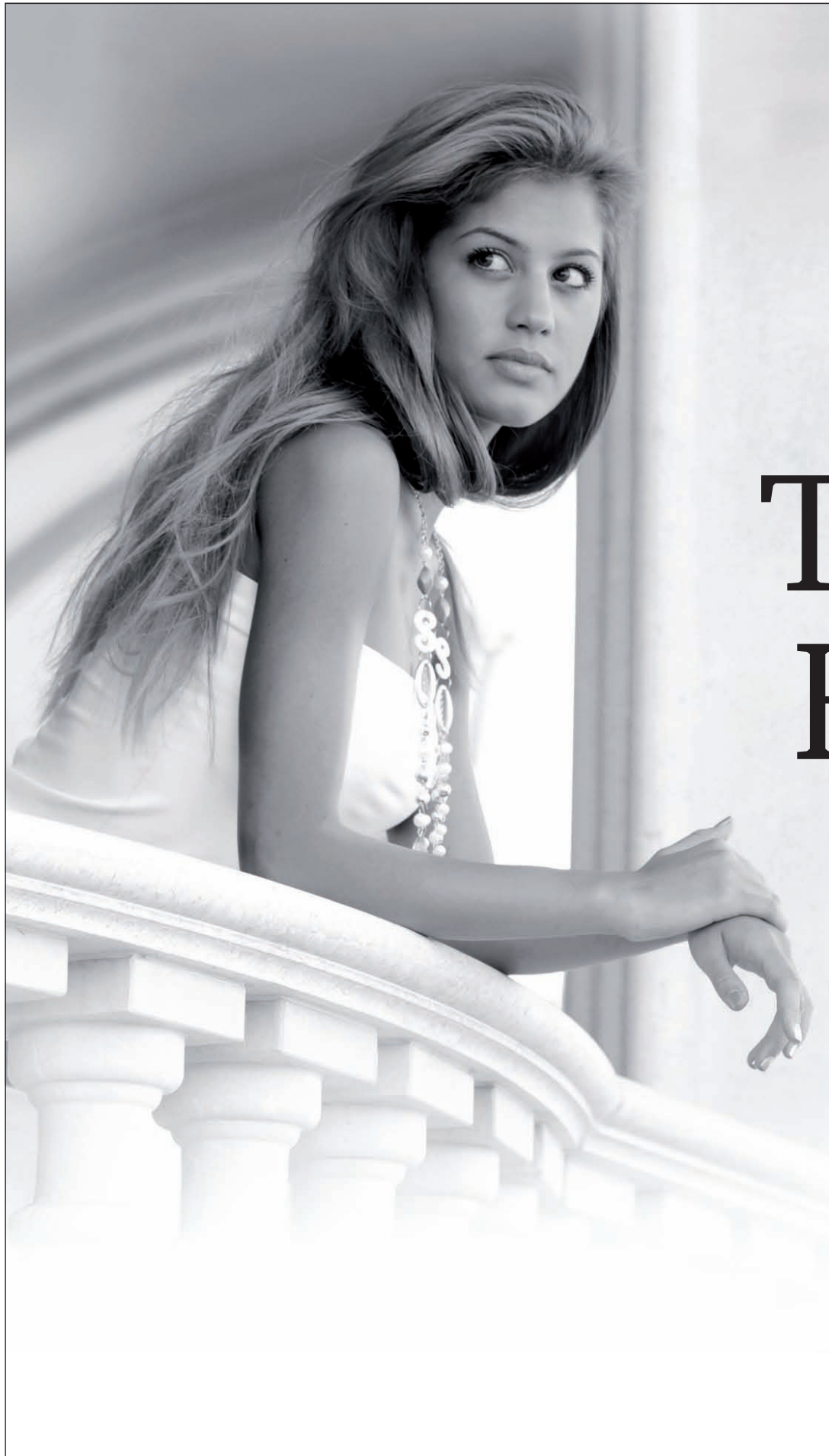
Первое требование обойти никак не получится. Страхование имущества от риска утраты и повреждения предусмотрено законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Как объясняет Андрей Лифантьев, начальник отдела страхования ответственности департамента страхования имущества и ответственности ОСАО «Россия», при этом банки требуют только страхование конструктивных элементов квартиры без внут-

ренней отделки (стен) и оборудования от полного пакета рисков, в который входят: пожар, наводнение, стихийные бедствия, взрыв, в том числе бытового газа, противоправные действия третьих лиц (кража со взломом, грабеж, разбой, умышленное уничтожение или повреждение имущества, хулиганство, вандализм), падение твердых тел, столкновение или наезд.

На стоимость страховки влияет несколько основных факторов. Во-первых, материал конструктивных элементов недвижимости (каменные, деревянные, железобетонные либо смешанные): понятно, что страхование каменного дома обойдется дешевле, чем деревянного. Во-вторых, срок эксплуатации и степень износа коммуникаций: чем они новее, тем дешевле полис. Наличие охраны, сигнализации (пожарной, охранной) снижает стоимость страхования, а если в доме есть источники открытого огня (печь, камин и т. п.), полис обойдется дороже — плата за риск. Наконец, период страхования: чем он больше, тем выгоднее клиенту.

По данным Арсена Широкова, директора департамента ипотечного страхования РОСНО, условия и тарифы страхования определяются в зависимости от этих факторов и средний тариф на страхование имущества сегодня составляет 0,12–0,15% его стоимости.

(Окончание на стр. 4)



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ

ТЕРРАСНЫЕ КВАРТИРЫ

В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ



ИТАЛЬЯНСКИЙ
КВАРТАЛ

МОСКВА, ФАДЕЕВА, 4

28-000-28

ITALKVARTAL.RU

Реклама

ДОМ ЦЕНЫ

С чистого листа

город

В январе, как и положено, рынок жилой недвижимости постепенно приходил в себя после новогодних праздников. И все же по числу звонков от потенциальных покупателей и количеству сделок первый месяц 2011 года оказался более результативным, чем январь 2010-го. Спрос восстанавливается, цены продолжают расти, единодушны в оценках риэлторы.

Постновогодний синдром

Традиционно по сравнению со всеми остальными месяцами года покупательская активность в январе наименьшая: многие москвичи стараются вырваться из мегаполиса на большие новогодние праздники, другие предпочитают в это время не заниматься делами. Расслабленное настроение у покупателей сохраняется и после официального окончания каникул. Так, по словам директора департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александра Зиминского, с 10 по 20 января спрос был ниже, чем обычно, на 30%, с 20 по 31 января — примерно на 10%.

Подобная ситуация характерна не только для сегмента элитной недвижимости, но и для жилья эконом- и бизнес-класса. Впрочем, несмотря на поведение покупателей, январь 2011 года продемонстрировал лучшие результаты, чем январь 2010-го, когда на рынке только стали появляться первые предположения о восстановлении. В первый месяц нового года активизацию потенциальных клиентов особенно ощутили девелоперы, строящие в Подмоскowie.

Так, по данным ГК «Мортон», поток клиентов на объекты группы в январе увеличился на 80% по сравнению с предыдущим годом и утроился по сравнению с 2009-м. Существенно вырос и объем продаж квартир. По этому показателю январь 2011 года превзошел про-

шлый год на 40%. По сравнению с январем 2009-го квартир в компании было продано в три с лишним раза больше», — говорит генеральный директор «Мортон-Инвест» Антон Скорик.

Директор департамента новостроек компании «Инком-недвижимость» Юлиан Гутман добавляет, что в январе получила продолжение тенденция перемещения спроса на ближайшее Подмосковье. «Многие покупатели предпочитают такие квартиры вторичному жилью в Москве, ведь за те же деньги они получают квартиру гораздо большую площадь в новом жилом комплексе со всей сопутствующей инфраструктурой», — отмечает эксперт. По его словам, покупатели смотрят не только на близлежащие города-спутники — Балашиха, Люблин, Раменское, но и более удаленные населенные пункты, такие как Пыхтино, Островцы, Звенигород, Солнечногорск.

Увеличение спроса в январе продемонстрировал не только сегмент подмосковных новостроек, но и вторичный рынок. По данным аналитической службы МИАИ, если в Москве в прошедший месяц продавцы практически не предлагали новые квартиры, а покупательский спрос заморозился на декабрьской отметке, на вторичном рынке Подмоскowie количество сделок по итогам января возросло на 15–20%. Среди покупателей, ориентированных исключительно на московский рынок, по словам Юлиана Гутмана, по-

вышенным спросом пользовались объекты бизнес-класса, расположенные в наиболее престижных районах столицы, например Северном административном округе, где цены составляют около 150–170 тыс. руб. за 1 кв. м.

Без колебаний

В январе цены на жилье росли и падали в зависимости от сегмента скорее символически. Так, по данным агентства МИАИ, за прошедший месяц на первичном рынке Москвы средняя стоимость квадратного метра уменьшилась на 1,0% и составила 164,6 тыс. руб. Снижение цен произошло во всех сегментах, за исключением экономкласса, где стоимость квадратного метра, как и в декабре 2010 года, составила 105,7 тыс. руб. Александр Зиминский из Penny Lane Realty отмечает, что и в сегменте экономкласса цены на новостройки несколько опустились — на 0,7%, до 107,6 тыс. руб. за 1 кв. м. «Это связано с тем, что на некоторые объекты застройщики немного снизили цену предложения для стимулирования спроса после новогоднего затишья», — объясняет эксперт. Генеральный директор «Мизель-Новостроев» Мария Литвиненко добавляет, что, в отличие от Подмоскowie, на рынке новостроек Москвы пока не появляется новых объемов экономкласса и поэтому происходит вымывание наиболее дешевых предложений, а на рынке остаются менее ликвидные и более дорогие предложения.

Ее слова подтверждают данные агентства МИАИ, согласно которым в январе на первичном рынке Москвы новые объекты на продажу практически не выставлялись, количество предложений лишь слегка увеличилось за счет вывода на рынок дополнительных квартир в имеющихся новостройках — на 1,9%. При этом количество новых объектов в Подмоскowie возросло на 7,7%, а число предлагаемых покупателям квартир увеличилось на 3,5%. По данным Penny Lane Realty, на первичном рынке Москвы в сегменте бизнес-класса средние цены понизились на 0,5%, до 251,3 тыс. руб. за 1 кв. м. «Это благодаря тому, что на некоторые объекты продолжали действовать новогодние скидки в размере 3–5%», — поясняет Александр Зиминский.

Согласно отчету Intermark Savills, в этом сегменте большинство совершенных сделок в январе — около 80% — приходилось на квартиры стоимостью до \$600 тыс., а средне-взвешенный бюджет сделки составлял около \$500 тыс. В отличие от Москвы, где почти все сегменты продемонстрировали отрицательную реакцию цен, средняя стоимость нового жилья в Подмоскowie, по данным агентства МИАИ, несколько увеличилась — рост составил 0,08%, средняя стоимость достигла 77,3 тыс. руб. за 1 кв. м.

На вторичном рынке недвижимости Москвы, отмечают аналитики МИАИ, во всех сегментах наблюдалась позитивная динамика. Средняя стоимость квадратного метра возросла на 0,3% — со 155,3 тыс. руб. за 1 кв. м до 155,8 тыс. руб. Жилье экономкласса в первый месяц года подорожало на 0,27%, до 167,9 тыс. руб. за 1 кв. м, квартиры бизнес-класса выросли в цене на 0,37%, до 215,2 тыс. руб. По словам Александра Зиминского, элитные квартиры на вторичке в январе все же подешевели на 0,4%,

до \$26,1 тыс. за 1 кв. м, тогда как цены на новостройки в этом сегменте остались без изменений на уровне \$22,5 тыс. за 1 кв. м. «Это снижение вызвано тем, что на несколько объектов, которые находились на реализации в течение нескольких месяцев, владельцы сбавили цены на 2–5%», — говорит эксперт. Согласно отчету Intermark Savills, наибольшее количество сделок с элитными квартирами — около 55% — в январе 2011 года было совершено по ценам до \$15 тыс. за 1 кв. м и в бюджетах до \$3 млн (около 60%). По данным МИАИ, цены на квартиры на вторичном рынке жилья Подмоскowie в январе также продемонстрировали рост на 0,1% и составили 71,9 тыс. руб. за 1 кв. м по сравнению с 71,8 тыс. руб. за 1 кв. м в декабре.

В заданном темпе

Риэлторы не ждут от грядущих месяцев сюрпризов. По словам Марии Литвиненко, февраль, март и апрель обычно являются самыми насыщенными по покупательской активности и по этому показателю, как правило, превосходят даже осенние месяцы. «В этот период потенциальные покупатели возвращаются после новогодних каникул, получают годовые бонусы, планируют бюджеты на год, оценивают перспективы развития рынка, принимают решение о вложении средств или улучшении жилищных условий», — напоминает она. В целом руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ-недвижимость» Ольга Новикова не прогнозирует значительных изменений в тенденциях, взятых рынком еще в 2010 году: в ближайшем будущем, по ее мнению, продолжится умеренный рост стоимости квадратного метра. Так, в прошлом году, по оценкам группы ПИК, в среднем рост цен в Москве и Московской области составил

соответственно 12,9% и 7,0%. «В первом квартале 2011 года структура первичного рынка ближнего Подмоскowie продолжит меняться в сторону увеличения объема предложения новостроек на начальной стадии строительства», — полагает Антон Скорик. Изменение структуры предложения, по его мнению, будет способствовать тому, что средние цены квадратного метра по рынку в целом будут расти в пределах 0,5–1% в месяц, тогда как строящееся жилье будет дорожать более высокими темпами — до 1,5% в месяц, прежде всего за счет роста стадии готовности.

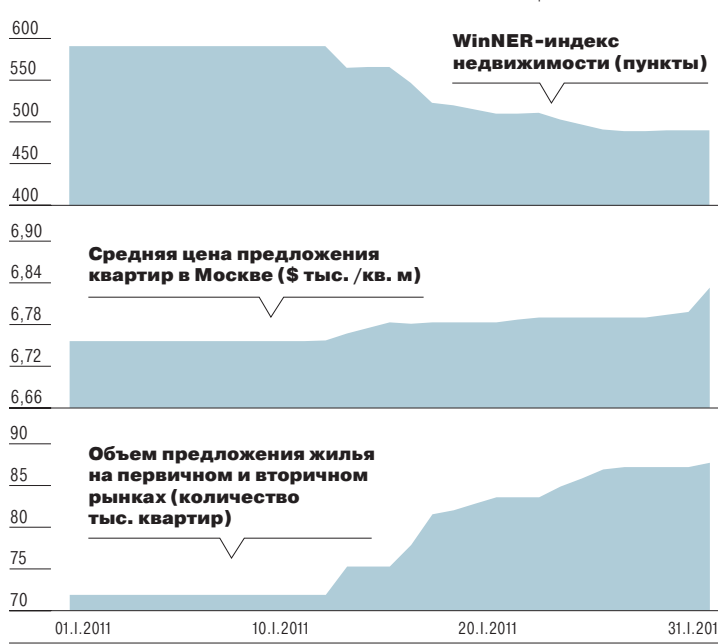
Одной из положительных тенденций, обозначившихся на московском рынке в январе 2011 года, директор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн называет оживление интереса в сегменте объектов с бюджетом менее \$1,5 млн. «Потенциальные клиенты в этом сегменте — высокооплачиваемые менеджеры крупных российских компаний и банков, которые хорошо закрыли ушедший финансовый год и впервые с кризиса получают высокие бонусы», — говорит госпожа Тейн. Впрочем, по ее словам, реальные покупатели активизируются не ранее весны. Еще одним хорошим знаком, говорящем о восстановлении рынка, генеральный директор «Релайт-Недвижимость» Олег Самойлов считает увеличение как минимум на 20% числа покупателей, желающих приобрести квартиры с использованием средств ипотечного кредита. С ним соглашается Александр Зиминский: «Прошедший месяц подтвердил устойчивый тренд на рост популярности ипотеки — в январе стартовали ипотечные программы на покупку квартир в жилых комплексах «Лазаревское» (девелопер — ГК «Пионер» — «Б»), «Аэробуз» и «Триколор» (Capital Group — «Б»).

Маргарита Федорова

Прогноз роста

индекс

WINNER INDEX. 01.1.2011–31.1.2011 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — это масштабированное отношение показателя средней цены предложения квартир в Москве, выставленных на продажу в БАЗЕ WINNER, к показателю объема таких предложений. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ [HTTP://WINNER-INDEX.RU](http://winner-index.ru)

После новогодних каникул рынок недвижимости пробуждается достаточно активно. Именно эти изменения и зарегистрировал WinNER-индекс своим падением на 100 пунктов в период с 12 по 31 января 2011 года.

После традиционного замирания активности в первой половине января прошел почти месяц, итогом которого стало восстановление объема предложений на рынке на уровне середины декабря прошлого года. За три рабочие недели объем предложения вырос на 18% — с 71 852 пунктов в первой половине месяца до 87 702 — в последний день января. Скорее всего, этот ожидаемый рост, который наблюдается каждый раз после длительных праздников, продолжится и в последующие дни. Однако к снижению цены подобный рост числа предложений не привел. Вопреки ожиданиям и уже сложившейся на рынке недвижимости «традиции», средняя цена не только не снизилась, но даже увеличилась. Показатель цены составил небывалое за два года значение — 6833 пункта. Это стало результатом довольно резкого роста цен с начала декабря 2010 года, когда был достигнут сезонный минимум в 6429 пунктов.

Таким образом, по сравнению с декабрьским значением к концу января показатель цены увеличился на 6,3%. Если сопоставлять цены за вторую и третью декаду первого месяца 2011 года, то видно, что средняя цена выросла на 1,1%. WinNER-индекс недвижимости в настоящее время находится на уровне своих значений конца сентября прошлого года и составляет 490 пунктов. Весь прошлый год индекс методично снижался, достигнув дна к декабрю (5 декабря 2010 года значение индекса составляло 403 пункта). Восстановление значений индекса также можно рассматривать как подтверждение восстановления активности рынка. Первые после экономического кризиса года начинается с роста цен, а не с падения, как было в 2009 году, или стагнацией — в 2010 году. Вероятно, эти изменения можно объяснить дальнейшим восстановлением рынка недвижимости.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Коммерсантъ
Инновационные медиа

kommersant.ru

Коммерсантъ FM

Возвращение с каникул

загород

В январе на рынке загородной недвижимости царил мертвый сезон: цены стояли на месте, а девелоперы загородных поселков не спешили отказываться от объявленных еще в декабре скидок.

Нерабочий настрой

Все риэлторы единодушно отмечают, что большую часть января рынок загородной недвижимости находился в спящем состоянии. Управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Садб» Наталья Кац говорит, что в этом году мертвый сезон составил около трех недель и сдвинулся из-за коллапса в аэропортах. «Люди приехали из-за границы и запустили механизмы бизнеса позже, чем обычно, поэтому полноценно рынок в январе практически не функционировал. Все специальные акции, которые планировалось закончить в январе, в зависимости от сегмента получили продление на срок от месяца», — объясняет эксперт.

Директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков настаивает, что пустой была лишь первая половина января, а вторая часть месяца приятно удивила. «Такая концентрация звонков, просмотров и сделок не была зафиксирована ни в октябре, ни в ноябре, ни даже в декабре 2010 года», — утверждает он. По его мнению, это связано в первую очередь с преддверием выплаты годовых бонусов топ-менеджерам крупных корпораций, которые обычно приходится на февраль-март, а также разговорами о грядущей долларовой гиперинфляции, связанной с необходимостью рассчитаться с долгами.

Коммерческий директор Uniparx Service Александр Коваленко также в целом доволен результатами прошедшего месяца. По его словам, во вторую и третью декады января уровень обращений и сделок был меньше, чем в декабре, но совсем незначительного — разница не превысила 7–10%. «Год назад разница между количеством сделок в декабре и январе составляла около 30%, опять же в пользу последнего месяца года», — вспоминает он.

Директор по развитию Good Wood Александр Дубовенко рассказывает, что портрет покупателя, приходящего в декабре и январе, сильно разнится. Так, по его словам, в декабре обычно приходят люди, которые получили свои бонусы по итогам года и не могут больше ждать: им надо срочно вложить деньги, пока они их не потратили впустую. В январе появляются совсем другие клиенты. «Этот те, кто понимает, что сегодня покупать нельзя, так как

на участке снег, и доводы, что современные технологии позволяют прекрасно строить дома и в зимний период, не проходят. Эти покупатели будут подробнейшим образом выяснять все про загородную недвижимость весь январь, февраль и март», — говорит Александр Дубовенко.

Также в январе, по словам экспертов, наметилась тенденция смещения покупательского интереса с участков без подряда в сторону подряда от застройщика. Поэтому, как отмечает руководитель офиса «Проспект Вернадского» департамента загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость» Сергей Цыбин, в 2011 году корпорация планирует выводить на рынок поселок бизнес-класса «Покровский-2» в районе 23-го км Новорижского шоссе. «В рамках общей концепции поселка будут выставлены на продажу 267 участков с подрядом по 12–15 соток, стоимость 12 соток земли составит 6 млн руб.», — говорит Сергей Цыбин.

По словам директора департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игоря Зауольникова, покупатель из просто мечтателя стал образованным и требовательным участником рынка, который пристально смотрит на прежние проекты застройщика и перестает верить в сказки об участках без подряда. «Статистика говорит сама за себя: 80% владельцев участков без подряда остаются наедине со своими проблемами», — говорит он.

Состояние стабильное

Из-за низкой активности покупателей повышения или понижения цен на рынке загородной недвижимости в январе зафиксировано не было. По данным компании «Терра-Недвижимость», средняя стоимость высокобюджетных объектов загородной недвижимости по итогам прошедшего месяца составила: в элитном классе — \$5600 за 1 кв. м, в премиум-классе — \$4200 за 1 кв. м, в бизнес-классе — \$3100 за 1 кв. м. По словам исполнительного директора компании «Терра-Недвижимость» Людмилы Ежовой, наибольшее количество заявок, поступающих в компанию, приходилось в прошедшем январе на дома стоимостью от \$1 млн до \$2 млн (33%). Игорь Зауольников говорит, что деревянный дом площадью 160 кв. м на 12 сотках, расположенный на Новой Риге в 55 км от МКАД, в январе оценивался в 4,8 млн руб. Стоимость готового домовладения площадью 200 кв. м на участке 16 соток, расположенного в коттеджном поселке с центральными коммуникациями на первой береговой линии Можайского водохранилища, составляла около 7,1 млн руб.

У многих застройщиков до середины января продолжали действовать новогод-

ние акции. В поселках компании «Зематив» скидки дали хорошую отдачу по итогам декабря, и девелопер принял решение продлить праздничные условия покупки до 14 января. «В частности, покупатели воспользовались нашими спецпредложениями в поселках „Анютины глазки“ — скидки на участки, прилагающие к лесу, „Алешкино“ — 2 сотки в подарок», — перечисляет генеральный директор компании «Зематив» Юлия Севериненко.

В целом риэлторы и застройщики в один голос заявляли об улучшении ситуации на рынке загородной недвижимости. По словам Александра Коваленко, косвенно о том, что в зимние месяцы рынок был жив, а не мертв, можно судить и по рекламной активности девелоперов. «Если в январе прошлого года она производила впечатление глубокого сна, то в этом году объем рекламы по сравнению с показателями осени практически не снизился. И на протяжении всей зимы вдоль крупных трасс Москвы и Подмоскowie мы можем видеть немало рекламных щитов о продаже участков», — радостно отмечает эксперт. С ним соглашается коммерческий директор 11 Invest Самир Джафаров, добавляя, что прогноз на 2011 год выглядит оптимистичным: относительно показателей 2010 года видится возможным двукратное увеличение спроса на загородную недвижимость. «Сложившийся дефицит и покупательская активность будут способствовать ценовому росту. Также можно предположить ценовой рост до 15% на самые ликвидные предложения, объемов которого значительно сократились в 2010 году», — полагает Самир Джафаров. По словам Александра Дубовенко, традиционное повышение цен состоит с весны. «В последние годы цены росли на 10%, были времена, когда и на 30%. Как правило, это происходило одновременно на всем рынке и именно ранней весной. Как раз в январе и феврале идет заморозка этого подорожания», — объясняет эксперт.

Юлия Севериненко из «Зематива» уверена, что повышать цены в основном будут девелоперы поселков, находящихся на высокой стадии готовности. «Что касается поселков на начальном уровне реализации, то участники в них, скорее всего, весной не подорожают, так как число новых проектов будет расти, а конкуренция — постоянно обостряться и сдерживать рост цен», — настаивает она. Хотя в 2011 году рынок загородной недвижимости продолжит восстанавливаться после кризиса, Самир Джафаров полагает, что покупательского бума, подобного ситуации, сложившейся в 2007 году, ожидать не придется и общий рост цен едва достигнет 10%.

Маргарита Федорова

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Обратная сторона Москвы

проекты

Жилой комплекс «Бутово-Парк» расположен в 2 км от МКАД по старому Варшавскому шоссе. Относительная близость Москвы позволит будущим жителям быстро добираться до центра столицы или выезжать на МКАД, а окружающая его парковая зона не даст задохнуться жарким летом. Пожалуй, наиболее серьезным недостатком проекта является полное отсутствие поблизости необходимой инфраструктуры, но девелопер обещает решить эту проблему уже в рамках строительства первой и второй очередей.

Парковый «комфорт»

До комплекса «Бутово-Парк», который строят компании Galaxy Group и ГК «Мортон», от центра Москвы можно доехать в среднем за 45–50 минут на автомобиле. Без учета пробок, естественно. Несмотря на то что проект расположен за МКАД, он обладает всеми чертами, присущими столичному жилому комплексу комфорт-класса (так в последнее время стало модно называть дома, не дотягивающие до бизнес-класса, но вышедшие за рамки эконома). Первая очередь проекта (две монолитные башни общей площадью 50 тыс. кв. м) была построена по индивидуальному проекту архитектурной мастерской «Группа АБВ» Никиты Бирюкова.

Дома эти действительно довольно комфортны: обширная входная группа с высокими потолками, фирменные лифты Otis, хорошие виды из окон.

Квартиры в этих домах проданы почти полностью. «Остались только большие „трешки“, которые тоже постепенно разбирают», — рассказывает менеджер на объекте. Он признается, что большой толчок продажам дало появление на

объекте ипотеки от Сбербанка, что позволило очень быстро распродать небольшие квартиры. Средние цены в первой очереди «Бутово-Парка» составляют 75–80 тыс. руб. за 1 кв. м, а к моменту сдачи дома Госкомиссии, которая намечена на май, подрастут примерно до 90 тыс.

Пока две башни смотрятся довольно сиротливо в чистом поле. Заметно, что объект построен в зоне, которая ранее не осваивалась девелоперами. Однако скоро ситуация изменится: уже началось строительство второй очереди жилого комплекса, которая будет куда больше первой. В ее рамках возведут примерно 340 тыс. кв. м жилой недвижимости. Она будет разбита на два этапа: на первом будет построено 20 панельных домов площадью 167 тыс. кв. м, или 3 тыс. квартир, а на втором будут строить как панельные, так и монолитно-кирпичные дома.

Цены продаж во второй очереди проекта начинаются от 55 тыс. руб. за 1 кв. м для квартир побольше и до 65 тыс. в «однушках». Продажи, по словам менеджера проекта, идут довольно бойко.



Правда, условия по ипотеке на вторую очередь пока куда менее выгодны, поскольку Сбербанк не торопится входить в проект, дожидаясь, когда дома будут построены хотя бы наполовину. Поэтому желающим поселиться в новом микрорайоне есть смысл подождать: как только работы перейдут на следующий этап, ипотечные кредиты в «Бутово-Парке» станут более доступными. Сдача первого этапа второй очереди намечена на второй квартал 2012 года, но представители компаний обещают завершить строительство раньше. Второй же этап будет реализовываться почти парал-

лельно с первым, сроки сдачи его в эксплуатацию придется на середину-конец 2012 года.

Весь покрытый зеленью

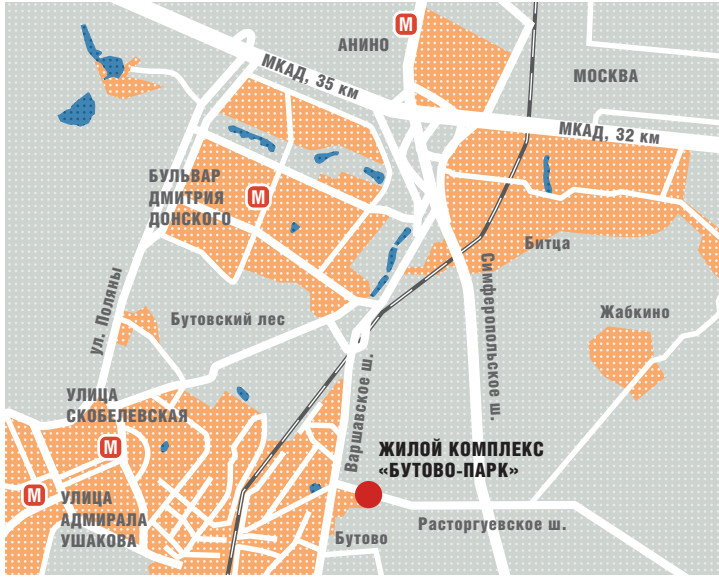
Со всех сторон «Бутово-Парк» окружен лесопарковой зоной с небольшим озером, которая подходит как для пеших прогулок, так и для активных видов спорта. Зимой здесь можно кататься на лыжах, а летом — гулять, бегать или ездить на велосипеде. Наличие по соседству зеленой зоны — большое достоинство района.

Другим достоинством является относительная близость метро и железнодорожной станции пригородного сооб-

щения. За 15 минут маршрутные такси или автобусы доставят будущих жителей района к метро.

Ахиллесова пята

Наиболее слабым местом строящегося проекта является инфраструктура. Все-таки для района, где будет проживать не менее 15 тыс. жителей, необходимо достаточное количество торговых точек, заведений сферы услуг, а также социальных учреждений: больницы, школ, детских садов. Отчасти дефицит инфраструктуры компенсируется близостью МКАД, которая уже давно стала одной из главных торговых улиц Моск-



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «БУТОВО-ПАРК»

Местоположение	Московская область, 2 км от МКАД по старому Варшавскому шоссе
Территория комплекса (кв. м)	I очередь — 9228, II очередь — 260 000
Площадь застройки (кв. м)	I очередь — 50 000, II очередь — 340 000
Этажность	Перемennая (от 19 до 25)
Площадь квартир (кв. м)	От 34,9 до 129,3
Количество машино-мест в подземном паркинге	115
Цена (руб./кв. м)	55 000–85 000
Девелопер	Galaxy Group, ГК «Мортон»
Сроки окончания строительства	I очередь — май 2011 года, II очередь — середина 2012 года

вы. Но торговые-развлекательные центры выходного дня, предлагающие полный комплекс товаров, услуг и развлечений, не могут спасти ситуацию, ведь никто не отменял повседневных потребностей будущих жителей.

Поэтому в рамках первой очереди проекта, которая уже почти построена, девелопер проектировал довольно существенную долю коммерческих площадей. Будут открыты супермаркет, ресторан, аптека, салон красоты и, если повезет, фитнес-центр, оператора которого сейчас активно ищут застройщики. Все коммерческие помещения выставлены на продажу, и большая часть, кроме помещений под фитнес-центр, уже продана (средние цены продажи коммерчес-

кой недвижимости составляли примерно 95 тыс. руб. за 1 кв. м).

В рамках второй очереди, обещают авторы проекта, коммерческая инфраструктура также будет строиться, а кроме того, уже на первом этапе в районе появятся школа и детский сад. Если девелоперу удастся решить эту проблему, то нет никаких сомнений в том, что комплекс будет пользоваться спросом. В противном случае клиенты из проекта уйдут, поскольку хорошая экология и зеленая зона — это, безусловно, хорошо, но аскетов, готовых жить вдали от цивилизации, найдется не так уж много.

Другой проблемой проекта временно будет являться соседство «большой стройки». Однако, учитывая высокие

плановые темпы строительства, терпеть это неприятное соседство жильцам придется максимум полтора-два года.

Сам бы купил

Показателем успешности проекта, как всегда, может служить наличие интереса со стороны инвесторов, приобретающих квартиры с целью дальнейшей перепродажи. Как известно, инвесторы, набившие руку и шишки на вложении в недвижимость в смутные времена, чужаются тех проектов, которые кажутся им сомнительными с точки зрения возврата и приумножения собственных средств. Надежности проекту добавляет и то, что квартиры в рамках второй очереди будут продаваться в жестком соответствии с 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве», который гарантирует покупателям надежность вложения средств в строящееся жилье.

Как рассказывает менеджер проекта, многие покупатели явно интересуются квартирами в «Бутово-Парке» с целью инвестиций. И это говорит о многом. «Я, пожалуй, и сам в скором времени куплю здесь квартиру поближе к лесу», — признался в конце нашей беседы менеджер проекта. — Причем не для собственного проживания — мне и у себя в Сокольниках неплохо, а с целью вложения свободных денег. В данном случае риски такого вложения невелики, а заработать можно будет неплохо». По его словам, к моменту сдачи домов квартиры во второй очереди проекта будут продаваться примерно по 75–80 тыс. руб. за квадратный метр, что при вложении на текущем этапе может обеспечить примерно 40-процентную годовую доходность. Что ж, готовность продавца, изнутри знакомого с кухней проекта, купить в нем квартиру с целью инвестирования — хороший сигнал и для остальных покупателей и инвесторов.

Александр Агалаков

Жилье по делу

сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)

Впрочем, чтобы представить общую картину по «Москва-Сити», достаточно сведений и о двух других объектах делового центра, где сейчас ведутся продажи («Город столиц» и Imperia Tower). Статистику продаж в них не скрывают. Так, в «Городе столиц» с его самыми большими на сегодня объемами апартаментов в «Сити» (более 450 единиц, которые располагаются начиная с 19-го этажа), по данным Capital Group, продано более 70% помещений. Еще позитивнее статистика комплекса Imperia Tower, где под апартаменты отвели с 43-го по 59-й этажи. Как информирует руководитель отдела маркетинга и PR компании Mos City Group Екатерина Марьянова, сейчас в продаже имеется единственная резиденция. Конечно, этот результат достигнут за несколько лет продаж, но о высоком интересе к апартаментам он говорит вполне красноречиво.

«Апартаменты — это тот формат, который, появившись в „Москва-Сити“, в буквальном смысле выстрелил», — говорит директор департамента элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогачева. — Покупатели приходят в восторг от того, что можно жить на такой высоте, видеть перед собой город как на ладони, и от рациональных преимуществ, которые обеспечивает формат МФК: современного инженерного оснащения, удобного паркинга, повышения качества жизни, экономии времени на перемещениях по городу. Что касается планов строительства в ММДЦ, то, как девелоперы, мы видим в развитии „Москва-Сити“ рост инвестиционного потенциала, который затронет и данную территорию в целом, и каждый отдельно взятый проект. Мы прогнозируем высокую востребованность апартаментов в „Сити“ при условии грамотной концепции предложения».



Апартаменты в «Городе столиц» продаются с отделкой по цене от \$7,5 тыс. за кв. м
ФОТО ЮРИЯ МАРТЫНОВА

И исходная цена

Грамотная концепция предложения — понятие довольно сложное. Его формируют не только отличные видовые характеристики, не только удачные архитектурные, планировочные и инженерные решения, но и правильная ценовая политика. А ситуация с ценами на апартаменты в «Москва-Сити» неоднозначная.

Чтобы ее проследить, отступим на пять лет назад, в докризисные времена, когда в будущее смотрели с большим оптимизмом и строительство основных «вкладчиков» в нынешний фонд апартаментов делового центра велось весьма активно.

Так, летом 2006 года в комплексе «Федерация» ценовой разброс составлял \$11–15,5 тыс. за 1 кв. м (см. «Ъ-Дом» от 7 сентября 2006 года), и, по прогнозам специалистов, основанном на мировом опыте, к моменту окончания строительства цены должны были дорасти до \$30–35 тыс. за 1 кв. м, а уж до отметки \$25 тыс. — наверняка. На сегодня подкорректированная кризисом реальность такова, что в построенной башне «Запад» цены апартаментов в «бетоне» стартуют с отметки \$15 тыс. за 1 кв. м, а помещений с отделкой — с \$20 тыс. В строящейся башне «Восток», как сообщают в Mirax Group, предложения по продаже начинаются от \$10 тыс. за 1 кв. м. Таким образом, несмотря на некоторую корректировку, уровень цен остается довольно вы-

соким, а пятилетняя динамика — в целом положительной.

Однако стоит взглянуть на данные по другим комплексам «Москва-Сити», и начинаешь сомневаться в реальности названных цен. Так, в комплексе «Город столиц» (застройщик — Capital Group) в середине 2006 года минимальные цены на апартаменты составляли \$10 тыс. за 1 кв. м, однако на сегодня они опустились до 220 тыс. руб. (то есть менее \$7,5 тыс.). И это при том, что башня полностью построена и введена в эксплуатацию, а апартаменты продаются вместе с отделкой «под ключ», импортной сантехникой и кухней Miele.

В Imperia Tower цены выше, чем в «Городе столиц», хотя до официально заявляемого уровня «Федерации» и они не дотягивают. Как утверждают в Mos City Group, они составляют \$12 тыс. за 1 кв. м. Что выглядит вполне обоснованно, если вспомнить, что в продаже в этом комплексе имеется лишь одно предложение. А начинались здесь продажи с \$12,5 тыс. за 1 кв. м (см. «Ъ-Дом» от 29 марта 2007 года).

Таким образом, если не брать в расчет сомнительные данные по «Федерации», в целом в «Москва-Сити» цены на апартаменты снизились довольно существенно. Говорить об инвестиционной привлекательности новых покупок с такими данными на руках не получится, чем бы ни объяснялось ценовое падение. Застройщикам новых комплексов остается два пути. Первый — выдать что-то действительно очень нестандартное даже по меркам «Москва-Сити» (кстати, детально о своих проектах ни Capital Group, ни «Сити» пока не распространяются, так что такое вполне возможно. И второй путь — очень лояльное ценообразование. То, что Capital Group умеет сдерживать свои аппетиты, видно по ситуации с «Городом столиц». А какую ценовую стратегию изберет «Сити» для своего глобально переосмысленного проекта, покажет время.

Наталья Павлова-Каткова

Жилой комплекс
бизнес-класса на Мытной

Английский
Квартал

... Маленькая Англия
в Большой Москве

500 00 20 { ПИК ГРУППА } 232 03 03

englishkvartal.ru

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Взятие зимнего

интерьеры

Многие домовладельцы мечтают о маленьком кусочке природы, который всегда рядом. За 1–1,5 млн руб. эту мечту можно воплотить, обзаведясь собственным зимним садом. Только надо помнить, что устроить его совсем не так просто и дешево, как кажется.

Бойтесь подделок

Зачастую то, что нам пытаются продать под видом зимнего сада, вовсе не зимний сад. В объявлениях о продаже загородных домов под этим названием нередко скрывается всего лишь ниша в стене с окнами от пола до потолка. Или зеленый уголок с несколькими комнатными растениями. А «зимний сад» в квартире зачастую оказывается лоджией с цветками в горшках, объединенной в одно пространство с комнатой.

Настоящий же зимний сад — это обособленное помещение со стеклянной крышей, своим микроклиматом и, как правило, сложнейшей инженерией.

Удовольствие это прежде всего загородное, потому что в квартире зимний сад не сделаешь, если это не предусмотрено конструкцией дома. Посему городские зимние сады чаще всего встречаются в пентхаусах либо в общественных зонах больших жилых комплексов. В последнем случае причины любви застройщиков к природе иногда носят юридический характер. «На одном из объектов, над которым мы сейчас работаем, застройщик сумел включить зимние сады в расчет озелененной придомовой территории, что позволило получить больше квадратных метров жилья», — поведаль один из руководителей архитектурного бюро «Атриум», Антон Надточий.

Но, конечно, настоящий простор для творчества открывается только в загородном строительстве. Сад обычно проектируется вместе со всем остальным домом, и встречи со специалистами по зимним садам происходит при участии архитекторов здания.

«К устройству зимнего сада в загородном доме довольно часто прибегают, чтобы использовать некие спорные помещения, образующиеся в проекте, скажем, комнаты над гаражом либо какие-то переходные галереи и т. п.», — констатирует управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood Тимур Сайфутдинов.

Случаи, когда сад пристраивают к уже существующему коттеджу, довольно редки. Несмотря на множество доступных конструкций, самый распространенный вариант очень прост — одноэтажный зимний сад, пристроенный к дому. Сложнее конструкция зимнего сада в эдвардианском стиле с его тремя скатами крыши. А викторианский сад обязательно имеет стеклянный эркер в дальней от дома стеклянной стене. Впрочем, зимний сад может ограничиться и двумя прозрачными стенами, если он занимает угол здания.

В России зимние сады с пластиковым каркасом распространены мало. Основные материалы в порядке удорожания конс-

ЭЛЕКТРОХРОМНОЕ СТЕКЛО

Стекло с регулируемой прозрачностью. Между слоями стекла заключена электрохромная пленка. Пока на нее не подано напряжение, она окрашена. При подаче напряжения пленка становится прозрачной.

НИЗКОЭМИССИОННОЕ СТЕКЛО (К-СТЕКЛО И И-СТЕКЛО)

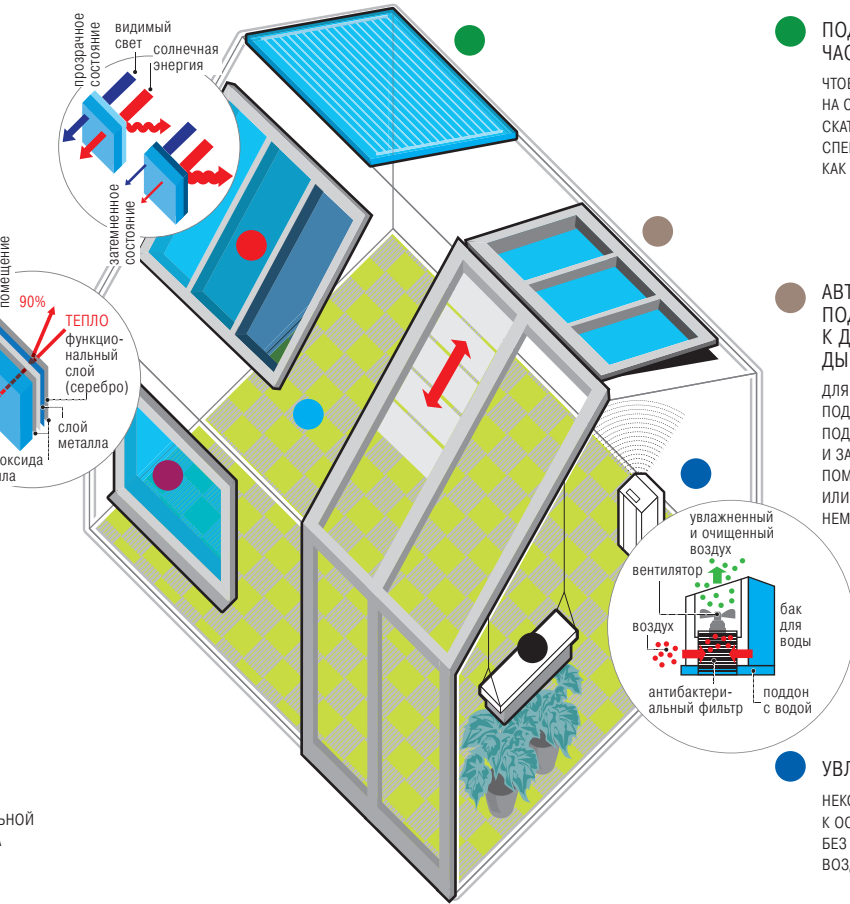
Разница между и-стеклом и к-стеклом в способе изготовления. Такое стекло пропускает коротковолновые лучи — свет, и отражает длинноволновые, то есть тепло. Оно защищает зимний сад от теплопотерь.

АВТОМАТИЧЕСКИЕ ШТОРЫ

При повышении температуры внутри зимнего сада, автоматические шторы закрывают растения от избыточных солнечных лучей.

ФИТОЛАМПЫ

Многим тропическим растениям нужно больше света, чем они могут получить в нашей средней полосе. Для дополнительной подсветки используются источники света определенного спектра — фитолампы.



ПОДГРЕВ НАКЛОННОЙ ЧАСТИ КРЫШИ
Чтобы снег не скапливался на скате стеклянной крыши, скат этот подогревается специальными проводами, как заднее стекло автомобиля.

АВТОМАТИЧЕСКИЕ ФРАМУГИ, ПОДСОЕДИНЕННЫЕ К ДАТЧИКАМ ДОЖДА, ВЕТРА, ДЫМА, ТЕМПЕРАТУРЫ
Для проветривания фрамуги поднимается электроприводом. Подъем регулируется автоматикой и зависит от температуры внутри помещения. В случае дождя или резкого ветра фрамуга немедленно закрывается.

УВЛАЖНИТЕЛЬ ВОЗДУХА
Некоторые растения привыкли к особенно влажному климату. Без дополнительного увлажнения воздуха они могут погибнуть.

трукции — это алюминий, «теплый» алюминий (с наполнителем из вспененного теплоизолятора) и дерево. А для зимних садов с большими пролетами (от 4,5 м) используют стальные балки, более прочные, чем алюминиевые конструкции.

Климатические особенности

Составление технического задания для устройства зимнего сада всегда начинается с выбора растений. Именно от них будут зависеть многие конструктивные и инженерные решения. «Экваториальный климат поддерживать достаточно тяжело, поскольку требуется повышенная влажность. Поэтому в Подмосквовье чаще всего обустраивают тропические или субтропические сады (первые сухие, вторые влажные), — объясняет Антон Надточий. — В субтропическом саду без дополнительного увлажнения не обойтись».

Бытовой увлажнитель не годится для помещения большого объема. К тому же воду в него нужно заливать вручную. Для зимнего сада лучше подойдет про-

фессиональный увлажнитель с автоматической подачей воды.

«Интересное направление стало популярным с начала 2010 года — африканский зимний сад. Навесно оно было прохажившим в ЮАР чемпионате мира по футболу, — рассказывает Игорь Заугольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group. — Африканский зимний сад — это много солнечного света и пространства, а также необходимость круглогодично поддерживать высокую температуру не ниже 20 градусов. Среди растений — фикусы, алоэ, портулакрия африканская, юкка, агава, кофейное дерево».

Эти африканские растения, да и не только они, привыкли к длинному солнечному дню и могут зачахнуть за долгую московскую зиму. Поэтому сад придется подсвечивать фитолампами — источниками света со специально подобранным для растений спектром. Кстати, для людей этот спектр часто бывает неприятен, поэтому подсвечивать сад лучше в отсутствие хозяев. Световой режим может регулироваться автоматически.

От этого режима зависит и еще одна важная вещь — чередование фаз вегетации и цветения.

Сложности остекления

Поскольку зимний сад — это одна сплошная светопрозрачная конструкция, то в нем в гиперпрофилированном виде присутствуют все проблемы окон. Именно огромные теплопотери в холодное время года и перегрев, вызванный парниковым эффектом, — в тепле. Поэтому зимние сады стоят на первом крае современных оконных технологий.

Сопротивление потерям тепла у окна примерно в шесть раз ниже, чем у обычной стены. Чтобы увеличить этот показатель, конструкции зимних садов используют двухкамерные стеклопакеты либо низкоэмиссионное стекло. Стекло это бывает двух видов — И-стекло и К-стекло. Разница между ними технологическая: в первом случае специальное покрытие на стекло напыляют, во втором — на него наносится тонкая пленка. Суть же примерно одинакова: оба стекла не дают тепловому излучению выходить нару-

жу, отражая его обратно в помещение. И все равно зимние сады с их обилием стекла приходится отапливать как минимум вдвое сильнее, чем обычный дом. Впрочем, заметно снизить эти расходы можно и довольно просто — расположив сад с южной стороны дома.

Однако иногда имеет смысл повернуть окна на север, поскольку перегрев опасен для флоры не меньше, чем переохлаждение. В солнечные дни домашняя оранжерея легко превращается в баню. Самый технологичный, но и дорогой способ борьбы с этим — стекло с изменяемой прозрачностью: от совсем прозрачного до темного или молочно-белого. Чаще всего для этого используют тонкую пленку из жидких кристаллов, заключенную между двумя обычными стеклами. Когда на эту пленку подано напряжение, жидкие кристаллы выравниваются и их слой становится прозрачным. Стоит отключить ток — структура меняется и стекло пропускает гораздо меньше света.

Такое стекло обойдется примерно в £1 тыс. за квадратный

метр остекления, не считая стоимости каркаса и работы, — рассказывает Ростислав Разиллов из компании «Волизар». — Вместе с работой — примерно 60 тыс. руб. за метр».

Вариант попроще — автоматические шторы, которые открываются или закрываются в зависимости от температуры. Наконец, еще один способ терморегуляции и проветривания — автоматические люки или фрамуги. При повышении температуры они открываются, при снижении — закрываются. Кроме того, датчики влажности и ветра в случае резкого ухудшения погоды закрывают люки автоматически. Цена вопроса для сада средних размеров — около 300 тыс. руб.

Таким образом, в зимних садах находится место самым разным высокотехнологичным решениям. Вполне возможно, что через некоторое время их конструкции вообще не стекла откажутся.

«Сейчас модная вещь — мембрана вместо стекла, как на олимпийских объектах в Пекине, — рассказывает Антон Надточий. — Одно из ее преимуществ в том, что, в отличие от стекла, она пропускает еще и полезное для растений ультрафиолетовое излучение. Но годится она только для больших пространств, иначе себестоимость будет слишком высокой».

Никакой выгоды

Как и у окон, стоимость зимних садов считается по площади стеклянной поверхности. Об этом надо помнить, принимаясь. Мы тоже приценились. «Как правило, зимний сад обходится в 8–30 тыс. руб. за квадратный метр остекления, — рассказывает Ростислав Разиллов. — Средняя цена метра — 15 тыс., готового сада — около 1 млн руб. Растения в эту цену не входят».

Его конкуренты из компании «Теплые окна» признались, что сады в их исполнении стоят от 1 млн до 3 млн руб.

«У нас стоимость работ варьируется от 15 тыс. до 20 тыс. за квадратный метр остекления, — сообщает Людмила, менеджер по продажам компании «Проссбау». — Сам сад стоит от 1,2 млн до 7 млн руб. Тут все зависит от фантазии клиента по

части конструкций. Некоторые, например, заказывают зимние сады с коваными элементами каркаса».

Алексей Коротких, руководитель отдела продаж компании Villaggio Estate, рассказал, что покупатели домов часто обращаются в их архитектурное бюро с просьбой дополнительно спроектировать зимний сад. Наличие сада увеличивает стоимость строительства дома примерно на 2–5%.

«Цены начинаются с 600 тыс. руб. за скромный зимний сад, алюминиевая конструкция среднего размера (примерно 8х8 м) обойдется в 1,5 млн, — привел свои расценки начальник отдела продаж компании ZIMSADCOM Андрей Мельник. — А огромный сад 28х8 м может стоить и 9 млн, и 10 млн».

Итак, меньше чем за 1,5 млн зимнего сада не устроишь — надо ведь будет еще оплатить растения, нужную для них инженерию и работу ландшафтного дизайнера. Оправдать эти траты вложениями в дом не получится. Как мы выяснили, пообщавшись с участниками рынка, влияние сада на цену дома минимальное.

«Наличие зимнего сада всего лишь приятное дополнение, не сказывающееся на стоимости предложения», — убеждена Лариса Максимкина, руководитель офиса «Автозаводское» управления аренды квартир компании «Инком-недвижимость».

Впрочем, не все столь категорично.

«Люди, которые могут себе это позволить, охотно приобретают дома и квартиры с домашней оранжереей, — говорит Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty. — Стоимость квартиры с зимним садом не очень отличается от стоимости равнозначной по площади квартиры без сада — на 2–3%. Но при этом становится более привлекательной для отдельной группы покупателей».

В общем, инвестиционная польза от зимних садов минимальная. Так что возиться с ними имеет смысл исключительно для удовольствия и из любви к природе.

Никита Аронов

Процент пошел в полис

страхование

(Окончание. Начало на стр. 1)

Жизненная необходимость

Договор ипотеки может содержать и другие требования по страхованию. «Как правило, они касаются необходимости страхования жизни и здоровья заемщика, поскольку при наступлении его смерти или утраты трудоспособности страховая компания производит выплату кредитной организации, обеспечивая погашение кредита», — говорит Андрей Лифантьев.

Условия страхования жизни заемщика зависят от его профессии и возраста, а также семейного положения и наличия детей. К примеру, полис страхования для семейного человека может обойтись на 0,2–0,3% дешевле, а для миллионера или инкассатора — на 0,5–0,7% дороже, так как их деятельность связана с физическим напряжением и сопряжена с определенным риском.

«Страхование жизни — очень важный аспект в ипотечном кредитовании, и не только для банка, но и для самого заемщика. С одной стороны, банк снимает с себя непрофильные риски несвоевременных выплат по ипотечным кредитам в силу временной или постоянной потери трудоспособности заемщика. С другой стороны, это актуально для заемщика в случае утраты возможности зарабатывать и погашать кредит, — говорит Алексей Шленов, генеральный директор компании «Мизель-Брокеридж». — Кроме того, это хороший способ сократить возможный риск потери квартиры для своей семьи в случае событий, приведших к летальному исходу основного кормильца, ко-

торый, как правило, и является основным заемщиком».

Хотя Алексей Шленов признает, что у страхования есть и свои подводные камни. Например, когда заемщики небольшого возраста берут крупные кредиты. Страховые компании направляют их на медицинское обследование, чтобы более детально изучить здоровье, так как несут ответственность за весомые суммы. И если медицинская комиссия выявляет риски потери трудоспособности, это может привести к увеличению тарифа страхования. А средний тариф составляет 0,6–1% и рассчитывается от страховой суммы, которая, как правило, равна сумме ипотечного кредита.

Нелишняя защита

Титульное страхование давно и прочно входит в ипотечный «комплекс». Хотя риск потерять право собственности на квартиру, юридическую чистоту которой проверили и банк, и риэлтор, не слишком велик.

«Риск потери права собственности страхуется на случай признания сделки недействительной по решению суда, а также на случай удовлетворения виндикационного иска по следующим основаниям: несоблюдение законных прав лиц на недвижимое имущество при совершении сделки по отчуждению такого имущества, наличие недействительных или неправильно оформленных документов, подтверждающих право собственности на имущество, а также документов, являющихся основанием для совершения сделки, — отмечает Андрей Лифантьев. — Стоимость полиса зависит от количества сделок купли-продажи, совершенных с объектом недвижимости, срока стра-

хования и полноты пакета представленных документов».

Страховой тариф составляет в среднем 0,2% от стоимости недвижимости. И некоторые клиенты отказываются экономить на титуле.

«Несмотря на то что общий срок искиковой давности составляет три года, некоторые клиенты интересуются пятилетним и даже десятилетним сроком. Уровень осведомленности клиентов о возможностях титульного страхования достаточно высок, — считает Алексей Шленов. — Некоторые клиенты даже ставят титульное страхование как обязательное условие. Но есть ли смысл предлагать это клиенту, если квартира с юридической точки зрения не вызывает сомнений и все документы в полном порядке?»

Новая ответственность

Во время кризиса некоторые банки предложили страховать и риск ответственности заемщика перед кредитором. До кризиса такие случаи, как дефолт заемщика и его неспособность дальше выплачивать кредит, а также недостаточность для погашения кредита денежных средств после продажи заложенной недвижимости, в расчет не принимались и не страховались. Разработала эту систему страхования СК АИЖК. Как объяснили в компании, система предполагает, что банки-партнеры для заемщиков, застрахованных ответственностью по ипотечным обязательствам перед ними, снижают сумму первоначального взноса до 10% и процентную ставку на 2–3% и более. И хотя оплата страховки взимается одновременно при оформлении ипотечного кредита, в дальнейшем оказывается, что застрахованный

кредит в итоге выходит для заемщика более выгодным.

Однако, как говорит Андрей Лифантьев, спросом этот вид страхования не пользуется и, скорее всего, пользоваться не будет, в связи с тем что страховым случаем является факт предъявления к заемщику кредитором требования о погашении кредита при недостаточности у кредитора денежных средств, вынужденных от реализации заложенного имущества. На фоне постоянного роста цен на недвижимость, а также учитывая то, что сумма кредита всегда меньше реальной стоимости недвижимости, наступление страхового случая практически невозможно в нормальной рыночной ситуации.

По наблюдениям Арсена Широкова, введение страхования ответственности заемщика пока значительного смещения спроса не вызвало, поскольку, во-первых, оно является добровольным, во-вторых, наличие такой страховки не освобождает заемщика от обязанности застраховать и объект залога.

Возможные варианты
В большинстве случаев кредиторы снижают процентную ставку для заемщиков, заключивших добровольно договор страхования в отношении своей жизни и трудоспособности, а также титула на объект залога. Это объясняется тем, что риск, таким образом, перераспределяется на страховую компанию.

«Что касается договоров страхования ответственности заемщика, то в случае его заключения заемщику предлагаются условия кредитования, отличные и по ставке, и по размеру первоначального взноса», — уточняет господин Широков.

Впрочем, заемщик не всегда сам может решать, страховать

ему титул и жизнь добровольно. Если, конечно, он хочет так получить ипотеку.

«Добровольные виды страхования при кредитовании по ипотеке спросом не пользуются. Спросом пользуются добровольно-принудительные виды страхования, — категорически заявляет Роман Строилов, директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty. — Как правило, это комплекс страховых рисков — титул, жизнь и здоровье, риск утраты трудоспособности. Некоторые банки продолжают указывать эти виды страхования как обязательные (небольшие банки в регионах, их немного осталось), все остальные, опасаясь претензий со стороны ФАС, создают условия, при которых не страховать комплекс крайне накладно для заемщика. К примеру, банк ВТБ 24 допускает страхование только от рисков утраты и повреждения предмета залога, однако в таком случае процентная ставка по кредиту увеличивается на 3% годовых. Учитывая, что комплексное страхование в редких случаях достигает 2% от суммы кредита в год, очевидно, что банкиры очень активно стимулируют страховщиков и закрывают свои риски, создавая условия, при которых отказываются от страхования просто глупо: заемщик несет дополнительные незастрахованные риски и платит за кредит дороже».

Среди клиентов популярностью пользуется комплексное страхование, которое включает личное, титульное и ипотечное. «Подобный вид страховых услуг (комплексный) является одним из последствий прошедшего кризиса, максимально страхует и клиента, и банк от наибольшего коли-

чества рисков. К тому же сокращает процесс оформления, экономит время и во многих случаях средства заемщика, — говорит Игорь Заугольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group. — Но надо помнить, что выбор варианта страхования зависит только от желания покупателя-заемщика».

Однако Роман Строилов считает, что особого выбора у заемщика нет, и продолжает сыпать примерами. «Оникредит-банк повысит ставку до 3,5% годовых в случае отказа от добровольного страхования. Альфа-банк считает обязательным страхование имущества, титула и риска потери жизни и трудоспособности и не оставляет клиентам права выбора. «Дельтакредит» позволяет клиентам отказаться от страхования: в случае отказа от страхования жизни и трудоспособности ставка увеличивается на 3,5%, а в случае отказа от страхования титула ставка увеличивается на 3%. Банк допускает сложение двух условий, поэтому если заемщик отказывается от двух видов страхования, ставка увеличивается на 6,5% годовых, что совсем недалеко от ставки рефинансирования, — перечисляет он. — Таким образом, мы можем видеть, что банкиры делают максимум возможного для того, чтобы обезопасить свои риски, а также стимулировать страховщиков. Ведь стандартные ставки в банках в среднем начинаются от 11,5% годовых, а если мы откажемся от страхования, минимальная ставка может составить от 15% или даже от 18% годовых. Данные мероприятия со стороны банков не оставляют заемщика права выбора, а также защищают кредиторов от претензий ФАС».

Юрий Скороходов