

подведенных инженерных систем, включая магистральный газ, что позволяет существенно экономить ежемесячные расходы по коммунальным платежам. «Помимо этого, важно наличие профессиональной управляющей компании, которая занимается содержанием поселка и его охраной. В наших поселках бизнес-класса „Небо“ и „Сад времени“ затраты на содержание без учета ресурсов составляют 10 тыс. рублей», — отмечает господин Гаринов.

Елизавета Яковлева, руководитель маркетинга и аналитики «Лаборатории метров», подсчитала, что по стоимости готовые дома в коттеджных поселках комфорт-класса площадью от 170 кв. м можно купить от 10 млн рублей. Помимо уже перечисленных инженерных коммуникаций, благоустроенной территории, охраны в поселке, она считает, что необходимы также сервисные службы по уборке территории, специалисты по электрике, сантехнике, газоснабжению. «Остальные опции зависят от материальных возможностей покупателей, на плечи которых в дальнейшем ляжет содержание общего имущества. Так, в КП „Прайд“ от компании Navis Development Group в Щеглово запланирован семейный клуб для проведения мероприятий и собраний жильцов», — приводит она пример.

Екатерина Москвина, аналитик компании «Меридиан Девелопмент», резюмирует: «Малоэтажное строительство становится все более популярным и востребованным. В подавляющем большинстве проекты реализуются в пределах 15–20 км от КАД, большой популярностью пользуются Всеволожский, Красносельский, Пушкинский районы. В целом в окрестностях Петербурга заявлено около 150 таких проектов. Квартиры здесь стоят дешевле, чем в черте города: стоимость начинается от 900 тыс. рублей», — говорит она.

Хотя есть среди экспертов и скептики. Евгений Айтжанов, генеральный директор компании «АТС Малиновка — управление дачными поселками», отмечает такой нюанс: сегодня на рынке Ленинградской области более 1000 предложений по загородному жилью, в том числе и по организованным земельным наделам. «Основным двигателем продаж является ценовой демпинг, который достигается за счет продаж земельных участков с неоднозначной репутацией. Это и неоформленный правовой статус участков (земли сельхозназначения или самозахват муниципальной собственности), отсутствие согласований с ресурсоснабжающими организациями (с „Водоканалом“, энергетикой и газификацией). Будущий собственник, если ему и удастся получить права собственности на земельный участок, столкнется с невозможностью жизнеобеспечения дома, а в худшем случае будет вынужден сносить строительство по решению суда (и такие прецеденты уже есть). Кроме того, о классическом представлении загородного комфорта в этом случае говорить не приходится: полное отсутствие единого архитектурного плана, что приводит к хаотичной и многоуровневой застройке участков, а также нехватка мощностей по электроснабжению и отсутствие лиц, способных обслуживать хотя бы грунтовые подъездные дороги... Такие участки можно приобрести по цене в два раза ниже среднерыночной, и таких предложений не менее трети на рынке», — возмущается эксперт. ■

СТРАХОВАЯ СОЗНАТЕЛЬНОСТЬ РАСТЕТ

ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, ЗА ТРИ КВАРТАЛА ТЕКУЩЕГО ГОДА РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОС НА 20–30%. ПО ДАННЫМ СТРАХОВЩИКОВ, РЕЗЕРВЫ ЕСТЬ: В ЛЕНОБЛАСТИ ЗАСТРАХОВАНО ЧУТЬ БОЛЕЕ 15% ЧАСТНЫХ ДОМОВ. ПРАВДА, НОВЫЕ КОТТЕДЖИ ЗАСТРАХОВАНЫ ПОЧТИ НА 80%. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Эксперты отмечают, что если раньше рост происходил за счет кредитного страхования, то сегодня все большее число страхователей принимает решение благодаря росту финансовой грамотности.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев говорит, что в Петербурге сборы по страхованию частной недвижимости в первом полугодии увеличились на 29%, до 1,15 млрд рублей, большая доля в этом объеме принадлежит и загородной недвижимости. Он уверен, что рост на данном рынке системный, а спрос на страхование есть не только у заемщиков банковских кредитов, которые, как правило, должны страховать недвижимость. «О страховании все чаще задумываются владельцы некредитных домов и дач, которые оценили преимущества страхования, и тем более важно, что это произошло в сложных экономических условиях. Также на рост продаж повлияла и правильно организованная работа в партнерских каналах», — отмечает господин Локтаев.

Артем Искра, управляющий директор департамента массовых видов страхования группы «Ренессанс-страхование», рассказывает: «Сборы нашей компании по страхованию загородных домов в Петербурге и Ленобласти выросли по итогам девяти месяцев этого года с 21,8 до 25,4 млн рублей. Средняя стоимость договора составляет около 19 тыс. рублей. Средняя страховая сумма по договору составляет 7,7 млн рублей и с 2013 года варьируется в пределах 10%».

Условия страхования загородной недвижимости в последнее время не менялись. По данным СК «Либерти Страхование», тарифы на страхование дома из дерева со страховой суммой 3 млн рублей колеблются от 0,55 до 0,8% в зависимости от защищенности объекта и его характеристик. А при страховании коттеджей от 30 млн рублей с хорошей защищенностью тарифы находятся в диапазоне 0,35–0,6%.

«Тарифы остаются на том же уровне, и мы не прогнозируем какого-либо существенного их изменения — скорее в борьбе за клиента увеличится набор опций в существующих „коробочных продуктах“, доля которых в последнее время сильно выросла. В среднем годовой тариф по страхованию загородного жилья может составлять 0,2–1,5% от стоимости имущества. Чем выше стоимость строения, тем ниже тариф», — говорит господин Локтаев. Например, страхование дачного дома стоимостью 300 тыс. рублей обойдется клиенту в 2,4 тыс. (тариф 0,8%), а страхование дома стоимостью 3 млн рублей будет стоить 15 тыс. (тариф 0,5%). При «коробочном» варианте страхования страховые суммы и тарифы уже установлены в полисе. Такая страховка не требу-



СБОРЫ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ РАСТУТ

ет описи и осмотра. Как и в любом другом виде страхования, у каждого клиента есть возможность получить скидку при заключении договора. Скидки могут предоставляться, например, при переходе из другой страховой компании или при приобретении полиса на другое имущество (например автомобиля). Также можно сэкономить, приобретая полис с франшизой. Франшиза — это часть расходов на возмещение причиненного ущерба, которую клиент берет на себя. Она снижает стоимость страхования, но означает, что мелкие ущербы застрахованный оплачивает самостоятельно.

Сергей Бурляев, андеррайтер управления андеррайтинга имущества и ответственности СК «Либерти Страхование», отмечает, что основную долю в тарифе занимает риск «пожар», на него приходится примерно 70–80% ставки.

«Средняя стоимость полиса по страхованию загородных строений имеет тенденцию к небольшому снижению, что является показателем активного интереса клиентов к минимизации тарифа. Вырос спрос на страхование с франшизой, а также бюджетные программы страхования домов — „только от огневых рисков“ (пожар, взрыв, удар молнии). Крупнейшие страховые случаи по итогам девяти месяцев этого года — выплаты за два сгоревших коттеджа (7,8 млн — поджог, 2,4 млн — короткое замыкание), а также 1,2 и 0,9 млн выплачено по причине залива из-за аварий отопительных систем», — рассказывает господин Искра.

Одна из наиболее ярких тенденций развития рынка по итогам этого года — рост интереса посредников к продажам полисов страхования загородных домов (доля «коробочного» страхования стабильно составляет не менее трети портфеля, на сегодня это около 36,7%). «Соответственно, мы разрабатываем новые предложения для этого сегмента — в частности, в этом году мы запустили новый экспресс-

продукт страхования загородных домов, предусматривающий, в том числе, возможность страхования без описи имущества и выплату возмещения в пределах 30 тыс. рублей без справок. По нашей оценке, доля застрахованного жилья в Ленобласти составляет 15–17% от общего количества загородных домов в Ленобласти и постепенно растет за счет нового загородного строительства (доля проникновения страхования в этом сегменте выше 80%)», — говорит господин Искра. Подавляющее большинство застрахованных домов — это строения средней и выше средней стоимости, чаще всего с сезонным проживанием.

«Что касается сегмента дорогой загородной недвижимости, то в нем можно заметить снижение тарифных ставок», — отмечает господин Бурляев. Защищенность данных объектов улучшается, большинство коттеджей оборудуется системами пожарной и охранной безопасности, частую присмотр за такими объектами ежедневный, в отличие от классических дач, на которые приезжают на выходные в сезон. Однако дорогие загородные дома имеют более высокую вероятность страхового мошенничества, связанного с завышением страховых сумм, в связи со сложностью проведения оценки стоимости, отмечает господин Бурляев.

Руслан Соешев, владелец компании Mega Agent, председатель комитета по недвижимому имуществу петербургской «Деловой России», констатирует: «За последние пять лет объемы страхования загородной недвижимости выросли практически на 300%, то есть если раньше приобретали страховку владельцы 15% загородных домовладений, то сейчас этот показатель находится на уровне 35–40%. Основная масса клиентов страховых компаний — это те, чьи дома стоят в диапазоне 10–15 млн рублей. Владельцы домов стоимостью свыше 50 млн рублей страхуют дома реже». ■