

# ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 24 мая 2007 №88 (№3664 с момента возобновления издания)

## Ипотека для богатых

### финансовый план

На рынке ипотеки активно развивается новое направление кредитования — для покупки городской и загородной недвижимости класса «премиум». Такой вид кредитов оказался более чем востребован среди покупателей дорогой недвижимости. Готовы к работе с каждым крупным заемщиком по индивидуальной программе и банки. Новые программы кредитования на сумму от полутора миллиона долларов появляются ежеквартально.

### От миллиона и выше

Ипотека для покупки жилья премиум-класса банкам, безусловно, выгодна. Риск минимален: квартира или дом остается предметом залога до погашения ипотеки, уровень цен на элитную недвижимость медленно, но растет, даже если в других сегментах рынка цены падают. Кроме того, процент невозврата по ипотечным кредитам, по оценкам финансистов, ничтожно мал. Он составляет от 0,01 до 1% в разных банках, но и эти невыплаченные займы не являются проблемой для кредитных институтов: такую недвижимость успешно и быстро перепродают.

Первые, единичные ипотечные кредиты от \$500 тыс. банки начали выдавать еще полтора года назад на покупку загородных коттеджей. Первоначально такие кредиты выдавались в основном в тех случаях, когда сам банк финансировал строительство.

Сейчас ситуация принципиально иная. Такие банки, как ВТБ 24, Райффайзенбанк, «Сосьете Женераль Восток», Русский ипотечный банк, Московский международный банк, Сбербанк, Московский

кредитный банк, Собинбанк, Банк Москвы, «Городской ипотечный» и Москоммерцбанк, заявляют, что готовы выдавать ипотечные кредиты на элитную недвижимость.

«Если говорить о различии ипотечных программ для дорогого жилья и жилья эконом-класса, следует искать разницу скорее не в самих программах, а в подходах к заемщику», — рассказывает Елена Кураткина, руководитель отдела ипотеки Первой ипотечной компании. — В большинстве российских банков существуют стандартные программы, в которых верхняя граница выдаваемого кредита в среднем составляет от \$300 тыс. до \$500 тыс. Как правило, решение о выдаче кредита заемщику в соответствии со стандартными условиями принимается в рамках кредитного подразделения либо малого кредитного комитета».

Дело не в сумме, которую готов выдать банк, уверены ипотечные брокеры. В Сбербанке или в банке «Сосьете Женераль Восток» вообще нет ограничений размера кредита, ВТБ 24 выдает ипотечный заем на сумму до \$1 млн. Главное, чтобы заемщик мог доказать кредитному комитету свою платежеспособность, утверждают эксперты.

### Идеальный заемщик

За крупными кредитами к брокерам чаще всего обращаются люди старше 35 лет. Среди них крайне редко встречаются те, кто работает по найму — как правило, это владельцы собственного бизнеса. Они берут кредит не потому, что у них не хватает средств для покупки. Просто для таких заемщиков выгоднее взять кредит, нежели изъять деньги из собственного дела.

(Окончание на стр. 36)

Стоимость месячной ренты в загородном элитном сегменте начинается от \$10–15 тыс. и зашкаливает за несколько десятков тысяч долларов. Предложения арендной недвижимости класса de luxe в коттеджном секторе оценили авторы «Ъ-Дома» **Ольга Соломатина** и **Андрей Воскресенский**.

## Вилла на время

### аренда

#### В общем и целом

Сейчас стоимость аренды коттеджей класса «премиум» начинается от \$10 тыс. Ценовой потолок загородной аренды, по данным риэлтеров, — \$50 тыс. в месяц. Специалисты со стажем вспоминают, как искали жильцов для дома, за который просили \$100 тыс., и насколько хлопотно это оказалось.

Руководитель направления аренды «МИАН-агентство недвижимости» Наталья Сивко приводит такую классификацию потребительских качеств коттеджей в зависимости от цены: «\$6,5–12 тыс. в месяц стоит дом в охраняемом поселке площадью 400–700 кв. м, с несколькими спальнями, двумя-четырьмя санузлами, бильярдной, каминным залом, сауной, купелью или бассейном. Должны быть интересные ландшафтные решения или взрослые лесные деревья на территории. И все это на 15–25 сотках. Наиболее востребованные направления: запад, юго-запад, северо-запад, север, но в первую очередь Рублево-Успенское и Новорижское шоссе, удаленность — до 10–15 км. От \$15 тыс. в месяц (но, как правило, не дороже \$25–40 тыс.) — это «особенные» места, такие, как Барвиха на Рублевке, «Бенилюкс» или «Княжье озеро» на Новорижском шоссе. По типу строения это резиденции или особняки в полном смысле этого слова площадью от 500 кв. м, с тремя-четырьмя уровнями, эксклюзивной отделкой и мебелью, суперсовременной бытовой техникой. Размер участка —



не менее 25 соток (в более удачных местах речь может идти и о гектарах), с вековыми деревьями, например корабельными соснами. В объектах этой ценовой категории должен быть предусмотрен домик для прислуги и охраны, гостевой дом, полноценный бассейн, часто — выход на открытую воду. Поселок должен быть хорошо охраняемым, с развитой инфраструктурой. И, конечно, одно из основных требований — солидные и именитые соседи. Объекты за \$50 тыс. в месяц (характерные показатели —

около 1 тыс. кв. м жилой площади на участке в пару гектаров) через агентства сдают редко. Их, как правило, предлагают только знакомым. Более дорогие предложения в арендном секторе вообще единичны. «Максимальная стоимость аренды загородного дома, с которой брокеры нашей компании сталкивались в своей практике, составляла \$100 тыс. в месяц», — рассказывает Иван Поталов, ведущий консультант департамента загородной недвижимости компании Paul's Yard. — Как правило, это дома

площадью 1 тыс. кв. м, с участком от 60 соток до 1 га, в лесу, с бассейном, домом для охраны и прислуги, в охраняемом поселке, расположенные не более чем в 7 км от МКАД. Впрочем, такие объекты на рынке аренды — большая редкость, так как их чаще предлагают на продажу».

### На год и на лето

Впрочем, подыскивая дачу даже за \$10–20 тыс. в месяц, нужно быть готовым к тому, что хозяева будут внимательно присматриваться к потен-

циальным жильцам и вполне могут отказать. Однако расстраиваться не стоит.

«Рынок предложений загородной аренды постоянно пополняется, и в основном за счет коттеджей, построенных специально для сдачи в аренду», — говорит Сергей Ганусов, руководитель отдела загородной недвижимости «БЕСТ-недвижимости». — Это очень удобно для арендаторов, ведь дома и частные дома вне поселков строятся с учетом их пожеланий».

(Окончание на стр. 42)

30 страница

Грозит ли кризис московской недвижимости?

37 страница

Как инвестировать в «хрущевки»

38 страница

Коломенское без промзон

41 страница

Когда поумнеют подмосковные дома

44 страница

Корпоративные поселки сейчас и прежде

48 страница

Самые нелепые московские топонимы



www.pik.ru

# КУПИТЬ КВАРТИРУ!



**Жилой дом на Ленинском проспекте**  
 М «Калужская»  
 ул. Новаторов, д. 8, к. 2



**Жилой комплекс Дом на Пресне**  
 М «Улица 1905 года»  
 Шмитовский пр-д, вл. 20



**Жилой комплекс Теплый Край**  
 М «Теплый Стан»  
 ул. Ака. Виноградова, вл. 7, к. 5



**Жилой комплекс на проспекте Буденного**  
 М «Семеновская»  
 пр-т Буденного, вл. 26, к. 1, 2



**ПЕРВАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ**

105 77 10