

ДОМ среда обитания

Спящую ипотеку заменили рассрочки но они по карману не всем

финансы

(Окончание. Начало на стр. 17)

Высокая скорость падения цен на недвижимость явилась причиной появления новых схем рассрочек, при которых покупателю возвращаются деньги (разница, если его квартира в процессе постройки подешевела относительно начальной цены. «Однако нормальных механизмов реализации данной схемы не существует, и вряд ли покупателю удастся получить с застройщика деньги», — отмечает господин Храмов.

«Сейчас покупателям очень важно быть предельно внимательными к своим инвестициям в недвижимость на стадии строительства. Нельзя сказать, что все стройки встали, однако, судя по строительному рынку, до 70–80 процентов (на ранних стадиях) строек заморожено, и возобновление строительства может занять от полутора и более лет. В итоге, заплатив в рассрочку сейчас, вы сможете получить вашу квартиру на 1,5–3 года позже указанного в договоре срока», — резюмирует Николай Храмов.

Татьяна Чуприна, руководитель отдела продаж жилой недвижимости Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) рассказывает, что в случае невозможности дальнейшего погашения своих платежей, можно расторгнуть договор в течение 3 месяцев и вернуть уплаченную сумму за минусом 5–10% от внесенных средств (в зависимости от компании). Бывают ситуации, что компания не может вернуть деньги идет на то, чтобы рассчитаться квартирой в уже построенном объекте. И даже если квартира, по мнению покупателей, не соответствует внесенной сумме, тем по сути не остается другого выхода: либо соглашаться на такое жилье, либо идти в суд.

Строители верят

Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижимость» Игорь Соколов напротив, уверен, что новые схемы, которые предлагают застройщики, вполне могут заменить исчезнувшую ипотеку. С ним согласен Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости»: «Сейчас строители предлагают различные варианты рассрочки, которые можно считать заменой ипотеки в текущих условиях. В том числе можно получить рассрочку на несколько лет после сдачи дома — в основном на 2–3 года, максимум — до 5 лет. Квартира при этом находится в залоге у строительной компании. Этот вариант рассрочки обычно обходится существенно дороже. Компания, как правило, увеличивает стоимость квартиры, плюс необходимо оплачивать определенный процент годовых за каждый год пользования, «кредитом». Нередки случаи, когда компания привязывает стоимость по договору к условным единицам, тем самым страхуясь от возможных колебаний курса рубля».

Татьяна Кузьмина, руководитель отдела продаж строительного объединения «М-Индустрия» говорит, что практически все крупные компании предлагают сегодня рассрочки до 5 лет,

и в зависимости от величины первого взноса те могут быть процентными и беспроцентными. «Такие рассрочки можно условно назвать альтернативой ипотеки, т. к. размер ежемесячного платежа на 15 лет и 5 все-таки отличается. Понятно, что плюсом рассрочки от строительной компании является то, что клиенту не нужно собирать никаких документов по доходам, отсутствуют дополнительные затраты по страхованию, комиссии банка и т. д.», — говорит она.

Михаил Возианов, генеральный директор компании «ЮИТ Лентек» рассказал о схеме, которая применяется при рассрочке покупки квартиры в одном из объектов компании: «Если первоначальный взнос составляет 50 процентов и более от стоимости квартиры, то до февраля или марта 2010 года соответственно клиент получает беспроцентную рассрочку. Если же первоначальный взнос составляет 15 процентов и более, то клиент получает возможность погашать оставшуюся сумму ежемесячно или поквартально с увеличением стоимости на остаток на 1 процент в месяц».

Константин Костин, директор по развитию LCMC также считает, что сейчас схемы рассрочки платежей от застройщиков заменили собой ипотечные программы. «Стандартный пакет, предлагаемый застройщиками: 30–50 процентов — первоначальный взнос, и рассрочка в оплату оставшейся суммы на срок от 5 до 15 лет с процентной ставкой от 15 процентов годовых. Возможны варианты: в наиболее консервативных компаниях рассрочку предлагают на срок не более 5 лет — или до момента ввода дома в эксплуатацию. Есть программы, когда при 50 процентах первоначального взноса за квартиру в доме высокой готовности (т. е. который ожидаемо введется через год) предлагается беспроцентная рассрочка до момента приема дома госкомиссией», — говорит господин Костин.

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg считает, что подводным камнем рассрочек может стать то, что в настоящий момент компании пытаются компенсировать обесценивание рубля: ряд крупных застройщиков («Северный город — RbI», «Элис» и др.) перешли в расчетах цен с условных единиц на доллары. «Крупнейшие компании повысили внутренний курс на 7–15 процентов. Что это значит для покупателя? На рынке распространена ситуация, когда покупка квартир оформляется договором купли-продажи, в котором стоимость фиксируется в условных единицах. Таким образом, растут очередные платежи по квартирам, приобретенным в рассрочку, а значит — стоимость квартир увеличивается фактически», — комментирует господин Пашков.

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге полагает, что схемы рассрочек будут развиваться как минимум в течение еще двух лет — именно столько времени, по ее мнению, ипотека будет находиться в анабиозе.

РОМАН РУСАКОВ

Коммуналки снова в ходу

Снижение доходов населения повысило спрос на комнаты

эконом класс

За последние несколько месяцев доля следок с коммунальными квартирами в общем объеме продаж существенно возросла. По экспертным оценкам, доля комнат увеличилась с 15% (до кризиса) до 30% (в настоящее время). В условиях падения покупательского спроса этот вид жилья стал единственным, который себе могут позволить люди, планировавшие обзавестись собственным жильем.

Комнаты (как и в целом жилая недвижимость) медленно, но неуклонно дешевеют: начиная с четвертого квартала прошлого года в среднем — на 0,5% в неделю. Десяти-пятнадцатиметровые комнаты в двух-трехкомнатной квартире сегодня оцениваются в 1,7 млн. Комнаты — один из важнейших элементов цепочек, которые в Петербурге занимают до 80% от всего вторичного рынка. Особенно велика значимость комнат как возможного «бартерного» замещения доплат в отсутствии жилищного кредитования и отсутствии «свободных» денег. Расселение коммуналок — процесс длительный, занимающий в среднем не менее года. По данным Павла Созинова, вице-президента Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти, в год в Петербурге расселяется 1–2 тыс. коммуналок, из них с участием городской программы было расселено около 400–450 квартир. «Отсутствие свободных средств у потенциальных инвесторов, естественно, тормозит процесс расселения. Обычный спрос на многокомнатные квартиры в Петербурге не превышает 5–7 процентов, т. е. в год происходит не более 5–7 тыс. покупок таких квартир. Сегодня рынок „поджидает“ на 40 процентов, и не в последнюю очередь — за счет этого сегмента», — считает Павел Созинов.

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик де-



Эксперты говорят, что люди приобретают комнаты от безысходности. Например, у семьи есть возможность купить маленькую квартиру, но по причине численности приобретаются две комнаты в коммуналке

партамент консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге отмечает, что за последние несколько месяцев доля следок с коммунальными квартирами в общем объеме продаж существенно возросла. По экспертным оценкам, доля комнат увеличилась с 15% (до кризиса) до 30% (в настоящее время).

Целевую программу «Расселение коммунальных квартир» городское правительство приняло в октябре 2007 года, по итогам 2008-го были освобождены около 7,3 тыс. квартир. На финансирование данной программы в 2008 году было предусмотрено 1,5 млрд

рублей, а в 2009-м — 5,1 млрд рублей. Однако позже бюджет на 2009 год был пересмотрен, и на целевую программу по расселению коммунальных квартир в 2009 году планируется потратить порядка 1 млрд рублей. Изменились и условия расселения. Раньше квартиры расселялись на паритетных началах — 50% вкладывал город и 50% — инвесторы, теперь 70% вкладывает частная компания, а 30% — бюджет Санкт-Петербурга.

Программа по расселению коммунальных квартир является одной из наиболее актуальных для Санкт-Петербурга, который имеет репутацию

«столицы коммуналок». При этом реализация программы идет с очевидными трудностями. Во-первых, привлекательные с инвестиционной точки зрения квартиры уже расселены. Во-вторых, на рынке заметно предложение малогабаритных квартир, куда можно переселять жителей. В-третьих, существуют социально-психологические факторы, такие, например, как завышенные ожидания к предоставляемому при расселении жилью», — говорит Анастасия Негребецкая.

Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижимость» Игорь Соколов гово-

рит, что из-за снижения цен на рынке спрос на комнаты в коммунальных квартирах вырос, так как для многих они стали доступнее. У многих покупателей появилась возможность рассмотреть вопрос о покупке недвижимости. «Расселение коммуналок по-прежнему является актуальным. Если речь идет о схеме „выкуп комнат у соседей“, то эти сделки проходят успешно, однако их количество снижается. Сложнее стало найти инвестора и получить городские субсидии, предназначенные для расселения коммунальных квартир. Сегодня инвестор может себе позволить

выбирать из большого количества вариантов, торговаться и предлагать свои условия», — отмечает господин Соколов.

Илья Логинов, директор по маркетингу компании «Мир недвижимости» считает, что во время кризиса комнаты и однокомнатные квартиры становятся наиболее востребованным товаром, в первую очередь — из-за доступности. Доходы населения падают, а жить все-таки где-то надо. Так произошло и в последние полгода. Сложно сказать, насколько процентов вырос спрос, но комнаты и «однушки» небольшого размера в листингах не застаиваются.

Владимир Спирок, заместитель генерального директора Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) также полагает, что спрос на комнаты упал несколько меньше, чем на все остальное. Поэтому их доля в общем объеме сделок возросла. «Однако говорить о каком-то кардинальном интересе к комнатам не приходится. Это специфический товар, и чтобы рассматривать комнату как объект для инвестиций, необходимо иметь какие-то специальные знания, поскольку их продажа сложнее, чем продажа квартиры. Поэтому зачастую комнаты приобретают от безысходности. Скажем, люди имеют воз-

можность купить маленькую квартиру, но из-за многочисленной семьи приобретают 2 комнаты. Другие покупатели комнат — прослойка условно профессиональных инвесторов: например, для которых недвижимость — профессия, и они рассматривают операции с комнатами как инвестиционный вид деятельности. Входной билет на рынок комнат дешевле, чем вход на рынок квартир. Но покупатели оказываются перед дилеммой: либо отдельное жилье в дальнем пригороде, либо комната, но в центре города», — рассуждает господин Спирок.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Все в клуб!

Жилье премиум-класса стремится стать еще более элитным

элитное жильё

Продавцы элитного жилья, пытаясь справиться со спадом продаж, вынуждены придумывать все новые и новые маркетинговые ходы для продвижения своих услуг. В последнее время некоторые объекты стали позиционироваться как «клубные дома». Впрочем, участники рынка говорят, что домов, которые по стандартам приближаются к той форме элитного жилья, которая распространена на Западе, у нас практически нет. И финансовый кризис замедлит процесс развития «клубного» девелопмента как минимум лет на пять.

В Санкт-Петербурге клубных домов в их классическом западном понимании нет. Причина отсутствия — несовершенство законодательной базы. В западном клубном доме создается управляющая компания из собственников, которая занимается поддержанием дома на должном уровне, и собственники решают, кто может жить в их доме. В наших условиях нет возможности расторгнуть сделку продажи квартиры в клубном доме по причине несогласия с этим других собственников. Таким образом, невозможность продать квартиру в клубном доме без согласия остальных собственников — основное отличие западных клубных домов от российских.

По словам Павла Гончарова, исполнительного директора ГУД, основными признаками клубного дома являются: однородность жильцов, высокий класс жилья, малое число квартир, управление дома (в том числе решение о продаже свободных квартир тому или иному лицу) собственниками, закрытая форма продажи квартир. Квартиры в клубных домах, как правило,

принадлежат родственникам, друзьям и знакомым.

«Тем не менее в Санкт-Петербурге есть примеры домов, купленных целиком группой собственников (4–6 человек), и позиционирующих себя клубными: дом №17 на Депутатской улице и №56 на Каменноостровском проспекте. Последним ярким примером заявки на клубность является дом компании „Возрождение“ (в Зоологическом переулке). Изначально здесь планировались закрытые продажи. Однако в 2009 году квартиры были выставлены на открытый рынок. Цена в нем даже в условиях кризиса колеблется от \$40 тыс. до \$60 тыс. за квадратный метр. Это сейчас самый дорогой дом на первичном рынке Санкт-Петербурга», — рассуждает Павел Гончаров.

Татьяна Чуприна, руководитель отдела продаж жилой недвижимости АРИН, к клубным домам относит также комплексы «Новая звезда», «Пятый элемент», дом №59 на Приморском проспекте и №6 на Тверской улице.

Само понятие клубности подразумевает закрытость. Состав жильцов отбирается тщательно. Здесь принят фейсконтроль.

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге считает, что к признаку клубного дома можно отнести готовность покупателей квартир в клубном доме платить за «качественных» соседей.

Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижимость» Игорь Соколов говорит, что клубные дома могут располагаться только в элитных районах города, и должны отличаться неповторимым архитектурным обликом, высоким качеством строительства и строительных материалов, самой современной инже-

рией, дорогими отделочными материалами, иметь подземные парковки, высокие потолки, собственную огороженную и охраняемую территорию. В общем, содержать все признаки жилья премиум-класса. «Немаловажную роль играет имидж компании-застройщика и сроки строительства», — отмечает эксперт. — Нижняя планка стоимости квадратного метра на рынке клубных домов находится на уровне \$5–8 тыс., средняя цена составляет примерно \$12–15 тыс., а верхняя граница может достигать \$20–25 тыс.»

«Петротрест-недвижимость» ряд своих домов также позиционирует как клубные. «Холдинг „Петротрест“ представляет клубные дома „Северный Palazzo“ в самом центре Васильевского острова, на Крестовском острове 2 корпуса: „Малахит“ и „Лазурит“. Стоимость квадратного метра в этих домах — от 120 тыс. рублей на Васильевском, от 200 тыс. рублей — на Крестовском», — рассказал господин Соколов.

Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости» считает, что к клубным можно отнести дома, в которых количество квартир не превышает 40. Таких объектов в городе очень мало.

«На Западе клубный дом — это дом, в котором создается внутренняя среда обитания, ограниченная территорией дома, в рамках которой жильцы могут удовлетворить практически любые свои ежедневные потребности: в этом доме создаются фитнес-клубы с бассейнами, кафе, рестораны, детские комнаты, детские сады, школы раннего развития детей, библиотеки, комнаты для игры на музыкальных инструментах и т. п. При этом все это доступно только жильцам комплекса. Жилыцы получают клубные карты и могут

беспрепятственно пользоваться всеми услугами, в конце месяца оплачивая счет. В этом есть и плюсы, и минусы. Плюс в том, что люди со стороны на территорию дома не попадают. Минусы в том, что эксплуатация всей инфраструктуры ложится на плечи жильцов целиком. В итоге стоимость строительства дома может существенно и не отличаться от стоимости обычного объекта, но стоимость обслуживания будет разниться существенно», — отмечает господин Цветков.

Виталий Вотолевский, генеральный директор ЗАО «Желдорипотека» конкретизирует критерии клубности: «В таких домах может быть максимум два — три десятка квартир». По его словам, ежемесячные платежи за содержание такого дома соизмеримы с членскими взносами в дорогих элитных клубах.

По данным отдела маркетинга «М-Индустрии» особенностью продвижения клубных домов является то, что продажа жилья в них может широко не рекламироваться, подразумевается распространение информации «среди своих». «Вместе с тем, этим названием пользуются и застройщики достаточно обычных многоквартирных домов, которые по каким-либо признакам могут отличаться от других. Основное отличие российских клубных домов от западного варианта — это отсутствие реальных четких признаков и характеристик этой клубности», — говорят в «М-Индустрии».

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти приводит еще более жесткий критерий клубного дома: «По классификации Российской гильдии риелторов, клубный дом — это многоквартирный (от 5 до 20 квартир),

четырёх-восьмизэтажный дом, который строится по эксклюзивному проекту и рассчитан на узкий круг уважаемых жильцов. В связи с ограниченностью земельных участков в центре объект, заявляемый как клубный, часто не обладает достаточной инфраструктурой и сервисом, что переводит его на класс ниже — в категорию В. В Петербурге клубные проекты чаще заявлялись на островах — Каменном и Крестовском. Однако из-за массового строительства и проблем с расселением ветхого жилья Крестовский остров в значительной степени утратил свою эксклюзивность».

Платежеспособность на первом месте

Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC также сетует на то, что в России понятие клубного дома практически не имеет четких параметров: неизменной остается только высокая стоимость квадратного метра. «То есть фактически это — элитная недвижимость под другим названием (как своеобразный маркетинговый ход). Если в Западной Европе или США клубный дом обязательно должен находиться в соответствующем микрорайоне (влияет и статус района города, и сложившаяся историческая застройка в окружении подобного объекта недвижимости), то в России клубный дом может быть расположен и в деловом центре города (что в принципе нехарактерно для подобных объектов), и в зоне паркового ансамбля. Такой критерий как малоквартирность клубного дома тоже не выдерживается: из-за высокой стоимости земли с удачной локацией девелоперы стараются построить здание максимально возможной этажности», — говорит он.

«Для клубного дома в западном понимании характерна

черта элитарности (когда статус жильцов дома одинаково высок, а потенциальный покупатель должен предоставить рекомендацию либо быть членом определенного клуба), т. е. в данном случае работает репутационный фактор (известно, что над репутацией работают годами).

В России же и сейчас, и в ближайшие 5–10 лет главным фактором для обеспечения себе и своей семье комфортных условий проживания, в которых фактор «хороших соседей» играет не последнюю роль. Клубный дом — это своеобразный анклав, в котором обобщаются представители своего круга.

В целом же российский покупатель недвижимости пока не готов к восприятию классического клубного дома: с общим холлом-гостиной, где происходит общение соседей, соответствующей инфраструктурой (фитнес-центром, баром, рестораном), работающей исключительно на потребности жильцов и их гостей. Для страны, в которой еще живы воспоминания о коммунальных квартирах, а загородные дома принято обносить трехметровым забором, сама возможность существования общего холла воспринимается неоднозначно», — отмечает Дмитрий Золин.

Анастасия Негребецкая подтверждает его мысль, указывая на то, что в последнее время (видимо, из-за кризиса) стала проявляться новая тенденция на рынке элитного жилья: в открытой продаже появились квартиры, в том числе и в клубных домах, которые раньше на открытый рынок не поступали.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ПРОДАЖА/АРЕНДА

Загородный дом с авторским интерьером

- Элитный поселок "Горки СПб"
- 8 км от города
- эксклюзивный ландшафтный дизайн участка
- площадь дома - 350 кв.м
- площадь участка - 25 соток
- в поселке оздоровительный комплекс с бассейном
- цена по запросу

www.spb.knightfrank.ru

363-2222

реклама

ДОМ первые лица

«Наша отрасль приспособилась жить в условиях кризиса»

интервью

В начале марта пост главы комитета по строительству Санкт-Петербурга занял Вячеслав Семененко, член совета директоров холдинга Seti Group и вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов. О том, как бывший бизнесмен видит будущее строительного ведомства, он рассказал корреспонденту «Ъ»-Дома ЯНЕ КАРПОВОЙ.

— Почему вы решили покинуть бизнес и стать чиновником?

— В бизнесе я провел много лет. Хотелось выйти на новый масштаб работы.

— Вас сама Валентина Ивановна пригласила?

— Меня пригласили принять участие в конкурсе. Выбор был между мной как представителем бизнеса и человеком с опытом административной работы.

— Что нового планируете привнести в работу комитета?

— За те 16 лет, что я проработал в бизнесе, у меня сформировался взгляд на все строительные процессы только с одной стороны. В последнее время мне приходилось много ездить по Европе, знакомиться с опытом развития таких крупных городов, как Лондон, Стокгольм, Берлин, Париж. Я принимал участие в специальных бизнес-турах, во время которых проходили встречи с администрацией, архитекторами, агентствами по развитию территорий этих городов. Например, у меня появилось представление, как выглядит инвестиционная карта Лондона. Инвестор там имеет возможность получить исчерпывающую информацию по любому проекту. Санкт-Петербург — тоже европейский город. Однако, к сожалению, эволюция нашей



рыночной экономики насчитывает в общей сложности 20 лет, а у западных стран она не прерывается последние сотни лет. Нам необходимо как можно быстрее сократить эту разницу. После кризиса, когда будет не хватать денег, мы можем проигрывать конкурентам в борьбе за иностранные инвестиции.

— Будут какие-то конкретные шаги в применении западного опыта?

— Использование того меха-

низма, который я описал на примере Лондона — продолжать выстраивать максимальное открытые отношения с инвесторами. Конечно, у нас строительный комитет, а не инвестиционный, но в его структуре есть подведомственное учреждение — Управление инвестиций, которое работает с инвесторами и готовит земельные участки к торгам.

Безусловно, ситуация сегодня непростая. Тем не менее отмечу — строительный

комплекс в целом показал себя с лучшей стороны. Я даже не ожидал, что отрасль окажется настолько дееспособной. После нового года, когда многие стройки остановились, были опасения. Сегодня я смотрю на ситуацию более оптимистично. Количество приостановленных в городе строек невелико.

— Но один из участников рынка недавно заявлял о том, что остановлено более 40 процентов стройплощадок. Разве это не так?

— Нет, это не так. Мы насчитали не более 20 объектов в городе. При этом по ряду из них есть четкое понимание и предложения руководителей компаний — как расконсервировать стройки, какие источники привлечь.

— А как это будет?

— Во-первых, рынок недвижимости не мертв, продажи идут. Они были и в сентябре, и в ноябре прошлого года. Всплеск продаж наблюдался в январе-феврале 2009 года в силу того, что люди покупали жилье из-за неуверенности, в связи с валютными колебаниями.

Во-вторых, почему сегодня активизировались стройки? Строители реструктуризировали свои отношения с банками. Проблемы в строительном комплексе банкам не нужны, ведь строители — это крупнейшие заемщики. Конечно, мы не можем рассчитывать на такие объемы строительства, которые у нас были в 2008 году. Но 2009 год по сдаче объектов будет еще хорошим. Я даже оптимистично смотрю на сдачу 2010 года. Больше всего тревожит перспектива на 2011–2012 годы. Для того чтобы что-то сдать, необходимо выйти на стройплощадки уже в текущем году. А если мы не сдадим городу жилье в 2011 году, рынок будет снова разбалансирован. Никому не нужны высокие цены на недвижимость. Поэтому следующей задачей, которая стоит перед комитетом по строительству — совместная со строительным сообществом работа над тем, что мы будем сдавать в 2011–2012 годах.

— Какие еще меры будут приняты комитетом для поддержки отрасли? Будут ли продлеваться сроки строительства?

— В полномочиях комитета по строительству продлевать сроки строительства на

15 месяцев. Если компания в дееспособном состоянии, но ликвидность снизилась, то мы готовы пойти ей навстречу.

Кроме того, необходимо формировать и продавать новые земельные участки, чтобы через год мы увидели на них стройплощадки. Существуют вопросы, связанные с разными подходами к ценообразованию, и требующие согласования с другими комитетами. Цена должна быть рыночной, но, к сожалению, рынка сейчас особого нет.

Не менее важно выстраивание взаимоотношений между банками и строительной отраслью, причем как на федеральном, так и на городском уровне. Позиция губернатора определена — вмешиваться в эти отношения надо. Наша задача состоит в том, чтобы выступить третьей стороной в диалоге между застройщиками и кредиторами.

— Каковы планы относительно участков, которые будет выкупать город у частных компаний? И что станет с бюджетным строительством?

— Бюджетное строительство, безусловно, продолжится. Городу нужны квартиры для очередников. В 2009 году планируется ввести 445 тыс. кв. м жилья.

Что касается выкупа участков, то сейчас этот вопрос прорабатывается. Возможно, этого и не потребует, поскольку сейчас я вижу, что строители вполне дееспособны. Наша отрасль приспособилась жить в условиях кризиса и нашла точки опоры.

— А что будет с продажей участков для комплексного освоения территорий?

— Не уверен, что большие участки сейчас востребованы рынком. Я верю в более маленькие проекты, хотя торги по комплексному освоению будут.

«Умный дом» все меньше развлекает

Спрос на системы автоматизации для частных домов смещается в сторону разумной функциональности

ТЕХНОЛОГИИ

Развлекательный сегмент рынка автоматизации для частного домостроения, который в последние годы рос в среднем на 40–50% в год, по оценкам компаний-интеграторов, за период с ноября по февраль сократился почти в 3 раза (60–70%). На фоне снижения доходов и удорожания оборудования потребителей все меньше интересуют функции «для комфорта»: управление мультимедийными системами, домашними кинотеатрами и т. д. Популярными еще летом прошлого года кристаллы Svarovsky в выключателях и датчики из элитного красного дерева сегодня уже неактуальны. А функциональные компоненты, такие как управление температурными параметрами с возможностью энергосбережения, пользуются относительно стабильным спросом. Несмотря на значительную стагнацию петербургского строительного рынка, их продажи упали не более чем на 15%.

По данным компаний-интеграторов, бытовые интеллектуальные системы управления (ИСУ), или, как их называют в народе, «умный дом», устанавливают 15–20% петербургских владельцев недвижимости элитного и бизнес-класса. По сравнению с другими регионами (кроме Москвы), этот показатель можно назвать высоким: в среднем по стране уровень внедрения ИСУ не превышает 9%. В столице автоматизируется более 30% строящихся частных элитных зданий. В США, где еще в 90-х появилась первая в мире комплексная система управления домом, уровень использования технологий ИСУ приближается сегодня к 90%. Стремительное развитие этого рынка обусловлено прежде всего экономическими выгодами, которые приносит система. При ее внедрении затраты на эксплуатацию дома можно сократить до 50%, в том числе

за счет обслуживающего персонала, снижения потребления тепловой и электроэнергии, а также предотвращения аварийных ситуаций.

Камерный рынок

В Петербурге есть несколько крупных интеграторов, которые поставляют, устанавливают и обслуживают системы «умный дом». Это компании Sigma Engineering, Intelvisi-on, «Комфорта» и «Синтегра». Среди них нет эксклюзивных дилеров, как в большинстве технологических рынков. Поскольку объем продаж ИСУ бытового назначения в России пока невелик, поставщики оборудования готовы сотрудничать сразу со многими интеграторами. Причем, по мнению руководителей самих перечисленных компаний, в отрасли сложилась ситуация, когда ни одна из них не стала очевидным лидером. Рынок распределен между ними равномерно. Технический директор ООО «Комфорта» Андрей Филевский отмечает: «Это очень камерная, узкопрофессиональная сфера. Бывает, приходит к нам заказчик, приносит предварительный проект автоматизации и просит просчитать стоимость и сроки реализации. Мне достаточно одним взглядом взглянуть на него, и я уже могу точно сказать, кто этот проект разрабатывал — вплоть до конкретного инженера».

Сегодня на петербургском рынке «умных домов» присутствуют практически все основные производители оборудования ИСУ: торговые марки ассоциации Konnex: Jung, ABB, Gira, немецкие Siemens и Berker, итальянский Bticino, англо-австралийский концерн Clipsal с системой C-BUS, французская Legrand, американские системы AMX и Crestron. В небольшом количестве представлены также восточноевропейские заводы, чья продукция значительно дешевле.

(Окончание на стр. 22)

Готовые квартиры в центре

Суворовский проспект, 63



Квартиры готовы к показу



Каменноостровский проспект, 62



Дом сдан



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

(812) 688 88 88

www.kvartira-lux.ru
Санкт-Петербург, Казанская ул., 36



ДОМ пространство для бизнеса

Саморегулирование так и осталось на старте

Стройотрасль работает по прежним правилам

правила игры

Полгода назад вступил в силу закон о саморегулировании в строительстве. Тем не менее в к настоящему времени в отрасли доминирует государственное регулирование. Это является следствием сложившейся в советское время и практически не изменившейся практики регулирования строительного комплекса. Саморегулируемые организации активно создаются, однако пока не всем участникам рынка понятны их задачи и функции. А начать полноценную работу им мешает в том числе и отсутствие ряда нормативных актов. А потому пока отрасль функционирует по правилам, установленным в прежние годы. Строители и сами не особенно стремятся к отрыву от государственного надзора.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти считает, что о реальной деятельности СРО говорить трудно ввиду практически полного отсутствия этих самых СРО. «Это еще одна возможность оценить, как изначально благие намерения могут потеряться в половинчатых решениях. Изначально было неясно, что будут регулировать строительные СРО на фоне усиливающейся роли надзорных органов, в частности — службы строительного надзора и экспертизы. При этом что институционально СРО так и не состоялись, в отличие от государственных надзорных органов. Критерии доступа в профессию неясны. Нормотворчество в области технического регулирования практически отсутствует. Профстандарты деятельности — не разработаны, да и не могут быть разработаны на местном уровне при отсутствии научной базы. Простая замена лицензирования на какой-либо иной инструмент, например на сертификацию — это разговор не о принципах, а о подмене одних понятий другими и о смене подрычдака — от ФЛЦ, в сторону СРО. Неясна вертикальная интегрированность СРО — противоречие между региональным и федеральным характером не снято. Идея коллективной ответственности бизнеса в теории хороша — а в реальности, особенно в условиях кризиса, прокусовывает», — говорит Павел Созинов.



СРО — это своего рода страховые объединения, которые образуются на базе различных профильных ассоциаций. В случае ЧП на объекте компании, входящей в организацию, СРО будет обязана возместить потери из общего бюджета

Дополняя друг друга

В развитых странах институт саморегулирования и государственного контроля рынка осуществляются одновременно, дополняя друг друга. Саморегулирование — нечто вроде добровольно взятых на себя компанией обязательств в отношении потребителей. В России реализуется модель саморегулирования, свойственная большинству развивающихся стран — «сверху», т. е. принимаются специальные нормы права в дополнение или взамен сложившегося законодательства.

Эдуард Черкин, заместитель директора группы стратегии КИМГ в России и СНГ считает, что с принятием института саморегулирования уже очевидны возможные преимущества: стандарты и правила саморегулирования, как правило, гибче норм, устанавливаемых государством, и легче адаптируются к изменяющимся условиям. Наличие органов контроля деятельности СРО создает действенные механизмы профессионального взаимодействия и применения к членам СРО административных и экономических санкций, механиз-

мы разрешения споров между потребителями и производителями обычно дешевле и занимают меньше времени, для государства возможна экономия бюджетных средств на регулирование и снижение коррупции. Создание организаций саморегулирования также позитивно сказывается на отношении общества к бизнесу. «В то же время необходимо учитывать и возможные недостатки саморегулирования: высокие требования к членам СРО и создание дополнительных входных барьеров в отрасль», — говорит господин Черкин.

Людмила Тихова, директор по правовым вопросам ЗАО «Строймонтаж» говорит, что строительные компании, принявшие решение о членстве в СРО, выполняют все необходимые мероприятия для того, чтобы СРО обрело статус, установленный законом, и смогло в полном объеме выполнять функции, предусмотренные для саморегулируемых организаций действующим законодательством. «Но пока не выполнены все установленные законом формальности, необходимые для осуществления СРО своих

функций. Таким образом, говорить о каких-либо ее плюсах и минусах рано. Поэтому существенным образом для застройщиков ничего не изменилось. У нас есть лицензия, выданная ранее, легитимная по состоянию на сегодняшний день, на основании которой мы осуществляем свою деятельность», — отмечает она.

Виталий Вотолевский, генеральный директора ЗАО «Желдорпотока» также отмечает, что каких-то значительных изменений в строительной сфере в связи с принятием закона о саморегулируемых организациях он пока не видит. «Подавляющее большинство участников рынка еще работают в рамках действующих лицензий. Те, у кого они закончились, получают допуски по видам работ СРО, но проблема в том, что эта система лишь начинает работать. И пока неясно, насколько качественно она сможет заменить систему лицензирования. Механизмы, которые позволят контролировать качество работ и соответствие строительных компаний различным требованиям, пока разрабатываются. В отличие

от риелторов и оценщиков, строителям еще предстоит их сформировать. Думаю, что контроль со стороны государственных органов не может отойти на второй план. Это не связано с наличием или отсутствием лицензий или СРО. Проверки на предмет лицензионных требований — далеко не большая часть тех контрольных функций, что исполняют госструктуры, в том числе комитет по строительству».

Множественность

На мартовской конференции по саморегулированию, организованной Союзом строительных объединений и организаций, гендиректор Российского союза строите-

лей Михаил Викторов рассказал, что до сих пор на местах очень мало детальной, подробной информации о том, как это все реализовывать. «Порой из-за этого распространяются ложные слухи, что строители будто бы кто-то начнет обирать. Тем не менее из 82 субъектов, входящих в РСС, 60 уже образовали свои некоммерческие партнерства в целях создания СРО. В Ростехнадзор сдано 7 комплектов докумен-

тов, из них 2 принято для регистрации, по 5 получен отказ из-за небрежности в подготовке соответствующих бумаг. Вообще претензий к качеству оформления документации довольно много — необходимо более внимательно к этому относиться», — рассказал он.

Как сообщил господин Викторов, РСС вскоре опубликует все требования к созданию СРО, список необходимых для этого документов. Союз также намерен достичь методического единообразия в работе СРО — в частности, допуски к видам работ будут иметь единый облик по всей стране. Гендиректор РСС также призвал строителей не поддаваться действиям Федерального лицензионного центра, который уже не имеет никаких прав на продление лицензий, но до сих пор продолжает подпольную рассылку по своим ведомствам соответствующих инструкций.

Господин Викторов также выразил убежденность в том, что при создании СРО необходимо обязательно использовать такой инструмент, как страхование, а не «заставлять строителей платить по миллиону в компенсационный фонд». «Цена за страхование одного вида работ — 5–6 тыс. рублей в год. Причем страхование можно произвести в течение полугода после вступления в СРО. Таким образом, постоянные платежи, кроме единовременного внесения 300 тыс. рублей, в среднем составят 25–30 тыс. рублей в год плюс цена, складывающаяся из утвержденной членами СРО сметы на содержание ее аппарата. В этом вопросе у всех будет разный подход: в Москве и регионах будут разные суммы, но я думаю — постоянный штат с участием экспертов в СРО необходим. В принципе, эти затраты ненамного выше, чем затраты на получение лицензии», — резюмировал Михаил Викторов.

Кто ответит?

Станислав Куликов, генеральный директор специализированной рекрутинговой компании «Петростимул» также считает: нельзя говорить, что с образованием СРО контроль комитета по строительству отойдет на второй план. «СРО — это своего рода страховые объединения, которые образуются на базе различных профильных ассоциаций. В случае ЧП на объекте одной

компании, которая входит в организацию, СРО будет обязано возместить потери из общего бюджета. Таким образом, контроль над строительной отраслью усилится, что должно благотворно сказаться на конечном качестве продукта», — рассуждает он.

Раньше, чтобы приступить к строительству, фирма должна была получить лицензию для осуществления деятельности. Теперь процесс выдачи лицензий упразднен, а допуск к работам можно получить, только став членом саморегулируемой организации — СРО. Закон предполагает объединение строительных компаний по виду выполняемых работ (они делятся на инженерные изыскания, подготовку проектной документации, строительство). Компании-участники СРО должны будут выработать и утвердить стандарты для сертификации по каждому сегменту строительной отрасли. Стоит отметить, что саморегулирование в строительной сфере уже действует в ряде западных стран: считается, что такие методы работы и взаимоконтроля наиболее отвечают современным условиям функционирования экономики.

«Процесс комплектизации СРО в Петербурге, как, впрочем, и в стране, еще не завершен, а полностью переход к новой системе взаимоотношений участников строительного рынка произойдет в конце года: после этого работа в строительстве будет возможна лишь при наличии допуска СРО. Такое же требование будет предъявляться и к компаниям, которые занимаются проектными или инженерными работами.

Сейчас все мы находимся в переходном периоде: те, у кого лицензия еще действует, дорабатывают, а те, у кого срок действия истек, не имеют права приступать к работам. Казалось бы, все просто и логично: взаимные обязательства членов СРО будут способствовать цивилизованному подходу к процессам строительства, а финансовое участие обеспечит покрытие возможных убытков. Как ни посмотри — одни плюсы. Но тут возникает вопрос: каким же образом будут соблюдаться эти регламентированные нормы? Для примера возьмем наиболее острую в последнее время тему профессиональной квалификации персонала

строительных компаний. Ни для кого не секрет, что на стройках сейчас работают все, кому не лень. Допустим, одна фирма, состоящая в СРО, недолжным образом относится к набору рабочих специалистов. Если у этой компании происходит ЧП на стройплощадке, в том числе и по вине рабочих, то выплаты будут производиться из общей кассы. Но таким образом мы получаем ситуацию, когда по недосмотру одних вынуждены расплачиваться другие. Не нужно объяснять, что такое положение дел вряд ли выгодно добросовестным застройщикам. Кто же должен отвечать за квалификацию персонала? Сами строители? СРО? На мой взгляд, помимо плановой аттестации специалистов в аккредитованных учебных заведениях, возможен выход из этой ситуации может стать введение процедуры контрольного аудита штатного и внештатного персонала, принимающего непосредственное участие в управлении и строительстве в данный момент и в данной компании», — говорит Станислав Куликов.

По его мнению, необходимо ввести систему, которая позволит с определенной периодичностью контролировать и предупреждать негативные последствия, которые могут последовать в случае использования некавалифицированных специалистов в рабочем процессе. «Необходимо вести профилактику вопросов, связанных с тем, какие люди и какой квалификации работают на объектах: обращать внимание на такие составляющие, как фактический состав работающих и наличие у работников профессиональных важных характеристик и умений. Притом я считаю, что данная работа должна производиться не только при вступлении компании в сообщество. Не надо забывать, что во времена лицензирования в штате компаний тоже все были с профильными дипломами, а вот кто потом реально строил? Следовательно, уже по результатам документального аудита мы способны информировать СРО, за кого, возможно, придется нести ответственность при возможных ЧП в тех случаях, когда персонал набирают без должного подхода, абы как — как раньше», — заключает эксперт.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Строительно-страховая реакция

Спад рынка страхования в строительстве заставил страховщиков стать гибче

безопасность

Из-за стагнации в строительной отрасли ужесточилась конкуренция на рынке страхования строительных рисков, на что страховщики отреагировали снижением тарифных ставок. Однако в среднесрочной перспективе, по мере преодоления экономического кризиса, спрос на данные услуги ожидает долгосрочный интенсивный рост. В этом мнении сходятся специалисты как страховой, так и строительной отраслей.

Несмотря на значительный объем российского строительного рынка и сопутствующие ему риски, он слабо охвачен реальным страхованием. По оценкам специалистов Ассоциации страховых компаний, в России в 2008 году страховой защитой обеспечивались не более 6% от общего объема объектов. В Москве и Петербурге этот показатель выше — около 50%. Среди крупных строительных компаний, занимающихся реализацией градостроительных бюджетных проектов в Москве и Петербурге — до 80%. Страховку как свои строительно-монтажные работы, так и гражданскую ответственность перед третьими лицами, технику и персонал. Еще в 2005 году в Петербурге было всего 16% за-

страхованных строек. За 3 года объем рынка вырос в 5,5 раза, приблизившись к \$100 млн.

Однако петербургский рынок страхования строительных рисков сегодня переживает спад пропорционально масштабам обвала в строительном секторе в целом: по разным оценкам, от 40 до 60%. Сокращение спроса привело к ужесточению конкуренции, которая усиливается в связи с появлением в Петербурге саморегулируемых организаций. По новым правилам, введенным законом «О саморегулировании», страхование гражданской ответственности вообще перестает быть обязательностью страховых компаний. Покрытие ущерба от возможных страховых случаев будет осуществляться из специального компенсационного фонда саморегулируемых организаций, члены которых при вступлении обязаны внести в компенсационный фонд от 300 тыс. рублей до 1 млн рублей.

В результате страховщики прогнозируют дальнейшее сокращение объема рынка услуг для строителей к 2010 году — до уровня 60–70%.

Пока система саморегулируемых организаций еще не показала себя в деле (см. материал на этой же стра-

нице), а потому как страховые компании, предоставляющие услуги по страхованию в строительстве, так и сами участники строительного рынка затруднились спрогнозировать эффективность в целом новых правил игры, введенных законом «О саморегулировании». Однако новый закон обязал строительные предприятия в обязательном порядке страховать свои строительные-монтажные риски (СМР), что обусловило смещение спроса на рынке в сторону этого вида страховых услуг. Доля СМР, по оценкам участников рынка, к концу года вырастет в 2–3 раза и составит 40–50% портфеля заказов против 15–20% в прошлом году. Второе место по продажам уже сейчас занимает страхование ответственности за неисполнение госконтракта. Высокий спрос на эти страховые услуги обеспечили законодательные условия, требующие обязательного страхования подобных договоров. Строительным компаниям активно предлагают также страхование послепусковых гарантийных обязательств, страхование строительной техники, страхования машин и механизмов от поломок, страхование персонала. Упомянутые виды страхования пользуются гораздо

меньшим спросом, поскольку в условиях дефицита ликвидности переходят в разряд «остаточных условий бизнеса». Генеральный директор ООО «Строительная компания „Конус“» Виктор Захаренков напоминает, что за последние полгода в городе остановилось более половины строек. «Многие компании не развиваются, а выживают, и то в основном за счет финансовой и подрядной поддержки государства», — уточняет эксперт.

Слабые уйдут

Наибольшую долю петербургского рынка страхования в строительстве занимают компании, которые еще до кризиса стали специализироваться на строительном сегменте, а также компании, имеющие сильный бренд и большие активы. До 80% рынка поделены между восемью основными игроками: «Ефестом», РОСНО, Межотраслевым страховым центром, СОГАЗом, «Югорией», Первой страховой компанией и «Регионом». Как прогнозируют менеджеры страховой отрасли, из-за резкой стагнации в строительном комплексе к 2010 году 30–50% страховых компаний не выдержат конкуренции и покинут рынок. Директор петербургского фи-

лиала страхового общества «Ефест» Анатолий Копка считает: «У строителей сегодня просто нет денег. Многим из них придется уходить из бизнеса. А вслед за ними будут уходить с этого рынка и страховщики. Остальным придется снижать цены, но тому есть предел. Себе в убыток работать долго никто не будет».

Усиление конкуренции спровоцировало постепенный рост качества предоставляемых страховых услуг. Многие компании стали вводить дополнительные услуги по оформлению документации. Некоторые даже готовы на самостоятельную расчистку территории после отдельных видов страховых случаев. Наблюдается также тенденция к приведению условий договоров в соответствие с европейскими стандартами. Например, международная практика предусматривает страховое покрытие не отдельных рисков, включенных в договор страхования, а всех, которые могут произойти на строительной площадке. Именно такой полис, заключенный на условиях CAR (Contractors All Risks), может обеспечить полную страховую защиту сооружаемого объекта и финансовую — строительному предприятию.

Некоторые петербургские страховщики стали включать CAR в список своих программ.

Ставки вниз

Есть еще один очевидный положительный эффект для строительных предприятий: страховые компании с начала этого года стали снижать ставки по страховым взносам. В среднем на 10–20%. Скидки крупным клиентам достигают 30%. Большинство представителей строительной отрасли подтвердили эту тенденцию. Старший юрисконсульт «Эталон-ЛенспецЦМУ» Карина Монахова сообщила: «Для нас ставки снизились. Если раньше мы платили по 40 тыс. рублей в год, то теперь будем платить 35 тыс. Хотя я не думаю, что такая коррекция цен на страховом рынке сильно повлияет на строительный бизнес». Некоторые крупные страховщики, опасаясь цепной реакции рынка, отрицают тенденцию к снижению цен. Руководитель проекта по внутренним и внешним коммуникациям Северо-Западной дирекции ОАО «РОСНО» Антонина Борисова заявила: «Компании, которые выделяются на этом фоне, скорее всего, демпингуют — и ими уже занимается наш регулятор рынка».

В долгосрочной перспективе страховые компании не прогнозируют высокой конкуренции со стороны СРО. Во-первых, строительный сектор вряд ли будет способен на резкое увеличение затрат на страхование рисков, которое предлагается в рамках этих организаций (взнос в компенсационный фонд составляет 1 млн рублей). Во-вторых, до тех пор, пока не решится проблема качества коммуникаций ЖКХ в городе, спрос на услуги по страхованию СМР, как только будет преодолен кризис, станет расти. Ведь большинство компаний-застройщиков среди причин страховых случаев на первое место ставят изобилие инженерных сетей Петербурга. Эта проблема является причиной до 40% аварийных ситуаций, возникающих при строительстве и эксплуатации зданий. Президент корпорации «Строймонтаж» Артур Кириленко подтвердил, что в перечне страховых рисков часто присутствуют аварии инженерных сетей — водопровода, канализации, теплоснабжения, энергосистемы, а также, например, расходы на замену дефектных материалов. По данным Управления Ростехнадзора по Санкт-Петербургу,

количество подобных случаев с каждым годом растет на 5–10%, и в 2008 году составило 182 единицы, что в разы больше, чем, например, в сопоставимом по размеру городе Мадриде — 43 случая. После сокращения из-за кризиса финансирования сферы ЖКХ из городского бюджета ситуация будет только ухудшаться.

Большинство руководителей в строительном секторе отмечают, что развитие страхового рынка на данном этапе замедляет неэффективность судебно-правовой системы России. Ведь по закону компания вправе рассчитывать на страховое возмещение только после подтверждения исков пострадавших на возмещение ущерба и соответствующего постановления суда. «Сам по себе судебный процесс в нашей стране — большая бюрократическая проблема, он может затянуться на месяцы, а то и на годы. За такое время мы можем вообще обанкротиться из-за огромных убытков по этому объекту, а сам объект станет очередным памятником несовершенству правовой системы, каких уже предостаточно в городе», — говорит генеральный директор ООО «Стэп» Аркадий Иванов.

СЕРГЕЙ ТИХОНОВ

ДОМ как ВЫЖИТЬ?

Лизинг просядет на треть

Требования к строителям становятся жестче

строительство

Рынок финансовой аренды строительной техники в текущем году сократится минимум на треть. Лизингодатели уже сталкиваются с небывалыми ранее просрочками по выплатам и дополнительными проблемами, связанными с последующей реализацией возвращенной техники. Тем немногим компаниям, что все-таки готовы сейчас взять на себя дополнительные финансовые обязательства, придется серьезно доказывать свою платежеспособность.

В последние годы лизинг строительной техники был одним из самых быстрорастущих направлений финансовой аренды. Согласно ряду исследований, в России в 2007 году приблизительно две трети всего объема строительной техники приобреталось с помощью лизинга. В целом 2008 год, по словам участников рынка, показал подобные результаты. «Кризис до реального сектора дошел только в сентябре, до этого периода у нас был активный рост», — говорит Игорь Федоров, руководитель направления лизинга строительной техники ГК «Интерлизинг». Основные последствия кризиса, по его словам, скажутся уже в наступившем году. Эксперты подчеркивают — частные застройщики сейчас испытывают трудности в связи с падением спроса на жилые и коммерческие площади, объемы государственного финансирования строительных объектов также имеют тенденцию к снижению, пересматриваются сроки ввода ранее запланированных объектов. По прогнозам аналитиков, ожидается сокращение спроса на лизинг строительной техники до 30–40%, в том числе и из-за отказов по ряду заявок потенциальным клиентам самих лизингодателей.

Уникальность не в чести
По мнению генерального директора компании «Прогресс-Нева Лизинг» Романа Маланина, сейчас общая тенденция для рынка такова, что лизингодатели предпочитают работать только с наиболее ликвидны-

ми предметами финансовой аренды (например, техника для строительства дорог). Таким образом, сегодня сложно получить в лизинг имущество, которое лизинговой компании будет трудно реализовать в случае дефолта клиента. К таким предметам лизинга относятся узкоспециализированная и уникальная техника. Особенно не пользуется популярностью у лизинговых компаний строительная техника, предназначенная для работы нулевого цикла (сваебойные машины, буровые установки).

Опрошенные эксперты также отмечают ужесточение условий финансовой аренды и удлинение сроков принятия решения по всем видам имущества, в том числе и по строительной технике. Размер аванса вырос до 30%, а срок платежа сократился до трех лет. Требования к клиенту стали более жесткими — обязательным условием является успешная деятельность на рынке не менее года. Коэффициент уродожания предмета лизинга может варьироваться в зависимости от графика лизинговых платежей, от первоначального взноса, но составляет не менее 12–14% от стоимости имущества. Многие лизингодатели переходят на цены в условных единицах, сворачиваются экспресс-программы по лизингу специальной техники, согласно которым для заключения сделки от лизингополучателя требовался лишь минимальный пакет документов. Срок принятия решения по заявкам увеличился до 10 дней. Финансирование сегодня получают только те предприятия, которые либо на протяжении многих лет рекомендовали себя как добросовестные заемщики с хорошей кредитной историей, ликвидным бухгалтерским балансом и стабильными показателями текущей деятельности, либо предприятия, плотно сидящие на госзаказе, имеющие гарантированную выручку.

Два года без перемен
По мнению опрошенных экспертов, на какие-то существенные изменения в

ближайшие полтора-два года лизингополучателям вряд ли стоит надеяться. Аванс в 15–20%, отсрочка до семи лет и срок рассмотрения заявки в один день в ближайшее время вряд ли вернутся, поскольку многие лизинговые компании сейчас вынуждены расплачиваться за свои опрочметчивые решения в прошлом, когда техника передавалась недостаточно надежным заемщикам. Участники рынка констатируют: сейчас большое количество проектов со строительной техникой находится в просроченных лизинговых платежах. «Строительные компании не могут расплачиваться по лизингу, и лизинговые компании вынуждены изымать строительную технику. При этом спрос и рыночная стоимость последней достаточно сильно упали, и во многих случаях продажа изъятной техники не покрывает всех понесенных расходов», — говорит Алексей Кукушкин, генеральный директор лизинговой компании «Скандинавия». Лизингодатели признаются, что в некоторых случаях для изъятия техники приходится даже обращаться в арбитражный суд, если, например, клиент прекращает переводить ежемесячные платежи, но при этом по-прежнему пользуется техникой, под разными предлогами отказываясь ее возвращать. Но даже если лизинговая компания «прижмет» должника — не факт, что тот с ней расплатится по причине банального отсутствия оборотных средств. Вопрос может решаться самым неоднозначным образом. «Я знаю одну лизинговую компанию, с которой рассчитались семью квартирами — и теперь они думают, что с этим делать», — говорит вице-президент Санкт-Петербургского союза строительных компаний Лев Каплан. Как правило, в подобных случаях, даже если лизингодатель и продаст бартерные объекты, на это уйдет определенное время и окончательная цена чаще всего пересматривается в сторону покупателя.

Возможность выжить

Как уже неоднократно подчеркивалось, эксперты в целом скептически высказываются о дальнейших перспективах лизинга строительной техники. Компании, имеющие широкий портфель, в большинстве случаев переориентируются в своей работе на более ликвидные позиции (например, автотранспорт). Гораздо сложнее сейчас придется лизингодателям, для которых финансовая аренда строительной техники была основным направлением работы. Пожалуй, единственная для них возможность выжить — это осваивать новую для себя нишу по реализации строительной техники, изъятной у недобросовестных лизингополучателей. По подсчетам Владимира Окунева, специалиста лизинговых операций компании «СОРОС», в условиях экономии спрос на новую технику будет минимальным, поскольку сейчас можно получить бывшую в употреблении машину уже с дисконтом в 30%. Сами строители тоже начинают больше засматриваться на вторичный рынок — правда, о конкретных сделках речи пока все же не идет. «Все силы сейчас брошены на объекты, находящиеся в высокой степени готовности, новые стройки практически никто не начинает, брать в лизинг технику на замороженный объект неразумно», — говорит генеральный директор Санкт-Петербургской ассоциации строителей Алексей Белоусов. Правда, эксперт отчасти соглашается с правомерностью высказываний лизинговых компаний, подчеркивая, что новая техника в ближайшее время для большинства игроков, скорее всего, будет недоступна, и в этом смысле вторичный рынок имеет все шансы получить развитие. «Но более конкретные прогнозы можно будет давать не раньше конца года», — подчеркивает господин Белоусов, — когда рынок, как надеются многие игроки, сдвинется с мертвой точки, и начнут реализовываться отложенные проекты».

АНТОН ДОРОВО

Ипотечные брокеры цепляются за бизнес

Эксперты уверены, что услуга полностью не умрет

переквалификация

Финансовые сложности серьезно подпортят бизнес кредитных брокеров. До кризиса доля услуг по подбору ипотечных программ, а также сопутствующих услуг составляли в портфеле кредитных брокеров до 80%. Теперь ипотеки практически не стало. Большинство мелких компаний, особенно в регионах, прекратили свое существование, некоторые пострадали диверсифицировавшись.

Сейчас на первый план у кредитных брокеров выходит работа по потребительскому кредитованию (залоговому и беззалоговому), предоставлению кредитов юридическим лицам. «Однако в текущей ситуации работа по потребительским кредитам вряд ли будет приносить серьезный доход — банки сильно ужесточили требования к заемщикам и повысили ставки, что делает потребительское кредитование (особенно на большие суммы, интересные брокерам с точки зрения комиссии за услуги) непривлекательным для населения. Возможно, акцент будет сделан на кредитование юридических лиц, но вряд ли заемщики с потребностями в существенном финансировании будут прибегать к услугам брокеров. Некоторые крупные игроки рынка начали развивать продажи страховых продуктов для предоставления возможным клиентам интегрированных кредитно-страховых услуг», — рассуждает Николай Храмов, старший консультант группы стратегии КИМГ в России и СНГ.

Специалисты Гильдии управляющих и девелоперов рассказали, что сейчас банки стали в массовом порядке расторгать договоры о сотрудничестве с брокерами, поскольку привлекать клиентов за свой счет в условиях кризиса нецелесообразно. «В этих условиях количество ипотечных брокеров стало стремительно сокращаться. Многие брокеры частично заморозили свои проекты: закрыли ряд офисов, а персонал отправили в бессрочный отпуск. Часть компаний ушла с рынка совсем. Некоторые перепрофилировались в универ-

сальных кредитных брокеров. Теперь они делают акцент на привлечение депозитов, работу со страховыми продуктами и предоставление консультационно-оценочных услуг. Часть компаний, стремясь выжить и сохранить персонал, занялась непрофильным бизнесом. Например, владелец компании «Легкокредит» открыл бизнес по продаже драгоценных камней», — рассказали в ГУД.

Андрей Пименов, руководитель офиса Горьковского ипотечного банка в Санкт-Петербурге согласен с тем, что работы у ипотечных брокеров заметно убавилось. «Это связано как с уменьшением количества заявок на ипотечные кредиты в Санкт-Петербурге примерно в 4 раза в первом квартале 2009 года, так и с заметным сокращением программ кредитования, предлагаемых банками. Если год назад жилищные кредиты предлагали около 80 банков, а общее количество ипотечных продуктов на рынке превышало 250, то сейчас эти показатели сократились до 5–6 и 20–30 соответственно. При такой ситуации услуги ипотечного брокера уже не настолько необходимы — выбор невелик, а экономия даже \$1–2 тыс. очень ощутима», — говорит он.

Господин Пименов при этом считает, что количество ипотечных брокеров на рынке заметно не уменьшилось. «Дело в том, что компаний или индивидуальных предпринимателей, которые специализировались бы только на ипотечном брокеридже, практически не было. Многие из них сочетали работу ипотечного брокера с риелторской деятельностью или занимались брокериджем в широком смысле данного слова (помощь в подборе любых кредитных программ, таможенный брокеридж и т. д.). Сейчас большинство этих компаний в основном переквалифицились на остальные направления в сфере посредничества услуг: аудит, консалтинг, брокеридж в потребительском кредитовании, малом бизнесе, автокредитах и коммерческой ипотеке, сделки купли-продажи без участия кредитной, аренда жилых и коммерческих помещений», — расска-

зывает эксперт. Аналогичной точки зрения придерживается Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти. По его словам, сегодня в листингах не более 5–10 компаний предлагают подобные услуги. «Собственно владельцы данного вида бизнеса тяготеют либо к риелторской деятельности, либо к брокерской — финансовому консультированию. Такая диверсификация обусловлена происхождением бизнеса, точкой исхода — или это была аффилированная к риелторской компании структура, или специалисты были выходцами из банковского сектора. Одним из последних ноу-хау брокеров в отсутствии банковского кредитования стало возвращение к системе займов под недвижимость на короткие сроки. Цена вопроса — 32–35 процентов годовых в рублях, оформление происходит по договору займа. Сроки — от трех месяцев до полугода». Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижимость» Игорь Соколов считает, что продолжение работы компании еще не означает фактического осуществления бизнеса. «Многие кредитные организации, которые официально не объявляли о закрытии своих ипотечных программ, массово отказываются от потенциальных заемщиков», — сообщил господин Соколов.

Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости», впрочем, считает, что востребованность в ипотечных брокерах все же остается. «Те немногие, кто готов сегодня воспользоваться ипотекой, очень нуждаются в информации. Рынок услуг ипотечного брокера сузился, но сама услуга не перестала быть актуальной. Информация по банкам очень быстро меняется. Меняются требования. Только если раньше они менялись в лучшую сторону, то теперь — в худшую. Нужно успеть воспользоваться теми условиями, которые еще являются приемлемыми. Кроме того, процедура сбора и оформления документов во время кризиса усложнилась. Специалист по ипотеке поможет быстро и эф-

фективно разобраться с этими вопросами», — говорит он.

Константин Костин, директор по развитию LCMS также уверен, что в ближайшей перспективе услуга ипотечных брокеров будет востребована больше, чем до кризиса, т. к. требования к заемщикам у банков ужесточаются, а ипотечный брокер изначально формирует грамотный пакет документов. «Кроме того, так как ипотечный брокер осуществляет проверку потенциального заемщика наравне с банком, у банка соответственно возникает большее доверие к подобным клиентам. Все основные крупные игроки данного рынка не спешат перепрофилироваться, несмотря на уменьшившееся количество сделок по ипотечному кредитованию. В основном это связано с отложенным спросом, когда у потенциального заемщика есть деньги и на первый взнос, и положительная кредитная история, позволяющая получить необходимый кредит, но существует страх перед неизвестностью, обусловленный нестабильностью рынка труда. Когда такие потенциальные заемщики поймут, что увольнение им не грозит, количество ипотечных сделок вырастет».

Анастасия Нетребенкая, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге тоже считает, что полностью услуга ипотечного брокериджа не умрет: «Услуга жива, поскольку существует большой неудовлетворенный спрос на рынке жилой недвижимости. Другое дело, что в настоящее время из-за общей ситуации на рынке сделок по ипотеке практически не проводится, ипотечные брокеры остались без клиентов. Однако услуга станет опять очень актуальной, как только на рынок вернется ипотека.

Ряд компаний, занимающихся ипотечным брокериджем, заключали договоры с банками на условиях дальнейшего сопровождения клиента. В текущей ситуации по просроченным кредитам на брокера ложится обязательство по сопровождению процедуры реструктуризации долга», — отмечает она.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Ваша квартира бизнес-класса в центре Петербурга

ГРУППА КОМПАНИЙ ПИОНЕР

90 000 р. за м²

ПРОЕКТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ "ПИОНЕР"

- Двухуровневый паркинг на 66 мест
- Детский сад на первом этаже
- Современные инженерные системы
- Страхование финансовых рисков
- Обустроенная территория дома
- Проектное финансирование Сбербанком

- 70% готовность проекта
- Продажа по ФЗ-214
- Окончание строительных работ в III квартале 2009 г.
- Дизайнерское оформление мест общего пользования
- Проектная декларация доступна на сайте www.pioneer.ru
- 63 квартиры от 45 до 160 кв.м. со свободными планировками

ДОМ НА АРСЕНАЛЬНОЙ НАБЕРЕЖНОЙ 322-52-12

ДОМ обслуживание жилья

Недвижимость переходит в сеть

Продажи через Интернет растут

on-line

Идея продавать недвижимость через Интернет возникла в России около десяти лет назад. Сегодня Всемирная сеть является вполне реальной информационной площадкой, где можно оперативно подобрать практически любой объект недвижимости.

Интерес к предложениям недвижимости в Сети растет стремительно. По словам генерального директора портала «Большой сервер недвижимости» Валентины Нагиевой, к началу 2009 года ежемесячная интернет-аудитория специализированных сайтов и порталов составила 28% всего населения страны. Большая часть пользователей — 44% — является жителями мегаполисов, 48% приходится на региональные города, а 8% посетителей серверов по недвижимости составляют жители небольших сел и деревень.

Увеличение пользовательской аудитории способствует появлению новых сайтов и интернет-порталов с глобальными базами данных по объектам недвижимости. Эксперты отмечают, что подобные системы не только оперативно освещают события на рынке, но и являются хорошей рекламной площадкой. Как правило, у них большая посещаемость, что весьма привлекательно для рекламодателей. «Рунет дает очень прогрессивные показатели», — утверждает Валентина Нагиева. — Несмотря на снижение темпов экономического роста, в 2008 году вложение в интернет-индустрию достигло \$600 млн, а в 2009 году, по прогнозам экспертов, эта цифра вырастет до \$750 млн.

Внутренний ресурс

В основе любого сайта или портала по недвижимости лежат базы данных и тематические публикации. По словам менеджера по рекламе медиатрушпы «Квадрат.ру» Елены Колгановой, для того чтобы сформировать широкий спектр вариантов по всем категориям, используются несколько источников. «Первое — это взаимодействие с крупнейшими агентствами недвижимости, базы данных которых имеют обширные записи», — объясняет Елена Колганова. — Для работы с ними мы используем специальную программу, которая призвана с определенной периодичностью копировать всю поступающую информацию и автоматически высылать ее нам для размещения. Этот путь полностью исключает человеческий фактор в том смысле, что кто-то что-то может забыть прислать, не то скопировать и прочее. При работе с агентствами, имеющими более скромные ресурсы — пятьдесят записей — используется размещение напрямую. То есть компания получает свой логин и пароль, и самостоятельно управляет информацией, размещенной на портале».

Вопрос с информационными и аналитическими материалами, которые предоставляют пользователям возможность находиться в курсе всех последних событий и лучше ориентироваться на рынке недвижимости, решается за счет сотрудничества с печатными изданиями. Некоторые интернет-ресурсы предпочитают лично общаться с профессионалами рынка недвижимости и на основе такого общения формируют аналитические статьи.

В последнее время большинство игроков веб-рынка стали также вводить инновационные сервисы. Например, поисковые системы, которые выдают результаты поиска в виде таблиц, графиков и интерактивных карт. На нашем портале используется несколько вариантов поиска, — рассказывает менеджер проекта информационного портала о загородной недвижимости www.roselkispb.ru Юлия Иванова. — Во-первых, поиск может вестись непосредственно по названию коттеджного поселка. Во-вторых — по ключевым параметрам, которые являются неотъемлемой частью при выборе определенного объекта недвижимости — расстояние от КАД, стоимость объекта, направление. И третье — это интерактивная карта Ленинградской области. Лядя на эту карту, можно оценить месторасположение объекта недвижимости, близость кот-

теджного поселка к водоемам, инфраструктуру района».

Сайты разные нужны

По мнению экспертов, сайты, специализирующиеся на определенных сегментах — городской, загородной, коммерческой недвижимости, являются более действенными. «Преимущества узкой специализации совершенно очевидны, — объясняет госпожа Иванова. — Узкая специализация дает возможность нам более широко и своевременно осветить весь сегмент выбранного рынка. Отсюда качество и актуальность информации, представленной на максимально высоком уровне, которая обновляется практически ежедневно. Попадая на портал, пользователь не теряется в массе информации, а работает с данными активно и целенаправленно». Однако у узкотематических проектов есть существенный минус — невысокая посещаемость, что лишает их привлекательности в глазах рекламодателей.

Глобальные проекты, претендующие на наибольший охват рынка, как правило, дают исчерпывающую информацию о рынке недвижимости, фирмах, законах, сделках, являются хорошей рекламной площадкой, но не всегда обладают качественными базами предложений объектов. Исключение составляют интернет-базы, ориентированные на профессиональных пользователей. В числе лидеров эксперты выделяют такие риелторские ресурсы, как «Большой сервер недвижимости» (bzn.ru), сайт «Юрская линия недвижимости» (reline.ru), проект «Единая мультиистинговая система» (emls.ru) и др. «Обновление профессиональных баз данных происходит в онлайн-режиме, — объясняет генеральный директор компании «Лептон-недвижимость» Максим Чернов. — К примеру, наша компания принимает информацию о новых объектах каждый час. Кроме того, профессиональные базы данных объединяют объекты недвижимости различных риелторских фирм в одну информационную базу данных. Неоспоримым плюсом является то, что в эту базу попадают только объекты, находящиеся на эксклюзивном договоре, а поскольку идентификация объекта происходит по лицевому счету, то база исключает возможные повторы».

Отдельных слов заслуживают корпоративные сайты. Все крупные компании имеют собственную веб-страницу, которая, помимо представительских целей, является весьма действенным инструментом продаж. По данным аналитических исследований, российские риелторские и строительные фирмы получают от 3 до 10% всех клиентов через веб-представительства своих компаний. «Наличие корпоративного сайта может очень существенно повысить продажи компании, — утверждает Валентина Нагиева. — Человек может видеть рекламу компании по телевизору, на рекламных баннерах в городе, но, как правило, звонок в строительную или риелторскую компанию поступает после того, как клиент зашел на веб-ресурс и получил там всю необходимую информацию. Реклама компании в Интернете работает всегда, и не воспользоваться этим просто глупо».

Особое внимание компании уделяют наполняемости своих порталов. Как правило, вводят такие сервисы, как оценка квартир в онлайн-режиме, пользователям предоставляется возможность оставить заявку на продажу, покупку или аренду того или иного объекта недвижимости. Можно также узнать прогноз рынка недвижимости и ознакомиться с аналитическими материалами. «Единая база на портале — это информация обо всех объектах девелоперской сети, которые на данный момент продает федеральная сеть „РОДЭКС Групп“, — объясняет руководитель департамента развития ЗАО «РОДЭКС Северо-Запад» Марина Карпихина. — Там есть подробное описание местоположения, фасадов, планировок, а также фотографии объектов. Кроме того, на нашем сайте мы обязательно размещаем цены, спецпредложения и различные новости от всех федеральных компаний в регионе. Таким образом, портал помогает найти нужный объект без дополнительных усилий».

ТАТЬЯНА ШУВИНА

ЖКХ готовится к переменам

На рынок обслуживания жилого фонда финансовый кризис принес полный штиль

эксплуатация

Кризис приостановил приход на рынок обслуживания жилья новых игроков. Действующие участники рынка ждут погашения задолженности со стороны государства и населения. С начала этого года задолженность населения перед эксплуатационными компаниями выросла на 10%. Эксперты объясняют это тем, что квартплату сейчас платят в последнюю очередь. Если человек потерял доход, а у него есть и другие обязательства, то в первую очередь он платит по ним, а коммунальные расходы оставляет на потом.

Новых заметных компаний на рынке обслуживания жилого фонда не появилось. Действующие игроки сектора говорят о высоких рисках вхождения в этот бизнес сейчас. Снижение платежеспособности населения, задержки в перечислении бюджетных средств для компенсации платежей льготников и даже сезонный фактор прибавили проблем управляющим компаниям в сфере ЖКХ. «Счета, выставаемые монополистами за зимний период, традиционно выше средних в году, а средств собирается меньше, чем расходуется тепла и электроэнергии. Поэтому в конце зимнего сезона традиционно возникает сложное для эксплуатационных компаний время разрыва поступлений из необходимых платежей», — поясняет Олег Вихток, директор по развитию компании ОАО «Сити-Сервис». — В 2006 и 2007 годах мы много инвестировали в систему энергосбережения, поэтому сезонный дисбаланс в этом году у нас меньше. Мы финансово устойчивее не потеряем, но есть компании, которые энергоресурсами не занимались — у них сейчас проблемы, которые они будут разгребать в лучшем случае до следующей осени».

Жить в долг Рост задолженности населения отмечают не только сами обслуживающие организации, но и коллекторские агентства, занимающиеся возвратом долгов. «Задолженность населения перед эксплуатационными компаниями выросла многократно, особенно быстро она начала расти с этого года, — комментирует Кирилл Редinov, генеральный директор ООО «Петербургское коллекторское агентство». — Квартплату сейчас платят в последнюю очередь. Если человек потерял доход, а у него есть и другие обязательства, то в первую очередь он платит по ним, а коммунальные расходы оставляет на потом». Пресс-служба жилищного комитета Санкт-Петербурга подтверждает факт роста за-

Жить в долг

долженности населения. «С начала 2009 года примерно на 10 процентов снизилась собираемость платежей населения. В связи со снижением собираемости, пропорционально выросла задолженность населения», — уточнили в пресс-службе. По официальным данным жилищного комитета, уровень сбора денежных средств от населения за январь и февраль составил 81,7%, что ниже среднегодового уровня платежей населения за 2008 год, который составил 98,2%.

Тем не менее доля предприятий ЖКХ, пользующихся услугами коллекторов, по-прежнему невысока. У большинства нет достаточной мотивации серьезно заниматься управлением дебиторской задолженности. «Жилком-сервисы хоть и стали самостоятельными организациями, но их корни уходят в бюрократическое прошлое. Очень сложно с ними наладить сотрудничество из-за длительных согласований. Они бы могли и рады работать, но не все могут преодолеть бюрократические преграды. С теми, кто смог их преодолеть, мы сотрудничаем», — добавляет Кирилл Редinov.

Государственное устройство Бюджетные средства переводятся предприятиям ЖКХ традиционно медленно. «Защиту населения из сферы ЖКХ нужно перевести в социальную сферу, — уверен Евгений Пургин, председатель совета Ассоциации управляющих и эксплуатационных организаций в жилищной сфере Санкт-Петербурга. — Надо направить пособия напрямую социально незащищенным гражданам, чтобы они получали средства,

ническими характеристиками, ни уровнем надежности. Исполнительный директор ООО «Сити Инжиниринг» Виктория Тарасова отметила: «Деление оборудования на элитное и неэлитное условно. До кризиса в ход частично пускался аргумент: „Мы ж вам элит предлагаем, а они так — обыкновенное“. Руководствоваться здесь нужно все-таки техническими отличиями».

Промышленность идет по элитному пути

Традиционно системы «умный дом» считались прерогативой элитных частных домов и дорогих апартментов.



Новых заметных компаний на рынке обслуживания жилого фонда не появилось. Действующие игроки сектора говорят о высоких рисках вхождения в этот бизнес сейчас

долженности населения.

«С начала 2009 года примерно на 10 процентов снизилась собираемость платежей населения. В связи со снижением собираемости, пропорционально выросла задолженность населения», — уточнили в пресс-службе. По официальным данным жилищного комитета, уровень сбора денежных средств от населения за январь и февраль составил 81,7%, что ниже среднегодового уровня платежей населения за 2008 год, который составил 98,2%.

Тем не менее доля предприятий ЖКХ, пользующихся услугами коллекторов, по-прежнему невысока. У большинства нет достаточной мотивации серьезно заниматься управлением дебиторской задолженности. «Жилком-сервисы хоть и стали самостоятельными организациями, но их корни уходят в бюрократическое прошлое. Очень сложно с ними наладить сотрудничество из-за длительных согласований. Они бы могли и рады работать, но не все могут преодолеть бюрократические преграды. С теми, кто смог их преодолеть, мы сотрудничаем», — добавляет Кирилл Редinov.

Государственное устройство

Бюджетные средства переводятся предприятиям ЖКХ традиционно медленно. «Защиту населения из сферы ЖКХ нужно перевести в социальную сферу, — уверен Евгений Пургин, председатель совета Ассоциации управляющих и эксплуатационных организаций в жилищной сфере Санкт-Петербурга. — Надо направить пособия напрямую социально незащищенным гражданам, чтобы они получали средства,

но при этом и платили полную стоимость квартплату».

Участники рынка сетуют на неэффективную систему управления в сфере ЖКХ. Сейчас частные обслуживающие фирмы вынуждены конкурировать с компаниями, получающими государственные деньги. Управляющие жалуются, что невозможно убедить жильцов за свой счет провести дорогой ремонт, если соседний дом в результате общения с различными инстанциями получил необходимые средства. Поэтому конкуренция сложна и не приводит к обновлению жилого фонда, заставляя собственников ждать государственной помощи.

Именно сейчас у государства существует уникальная возможность вывести сферу ЖКХ на конкурентный рынок, — продолжает Евгений Пургин. — Население готово к шоку и неприятностям. Поэтому государству нужно категорично уйти из этой сферы, чтобы у собственников квартир исчезло ощущение халявы. Предприниматели, которые могут организовать обслуживание жилого фонда, найдутся, а конкуренция сама все расставит на места. Продавать для этого жилкомсервисы в частные руки необязательно. Нужно просто прекратить финансирование предприятий ЖКХ за счет бюджета. Население будет более охотно нести расходы по содержанию своего дома, поскольку будет некуда деваться. Люди быстрее ощутят свой статус хозяев. Кроме того, государство не сможет решать свои проблемы за счет задерживания платежей предприятиям ЖКХ, поскольку задержка выплат льготникам может грозить неприятными социальными последствиями».

С августа 2009 года городом планируется увеличение размера платы за содержание и ремонт жилья в среднем на 15%. Тарифы на коммунальные услуги, т. е. на воду, тепло, газ и электричество, традиционно увеличиваются с января. В этом году они увеличились в среднем на 23%. Ежегодно тарифы на коммунальные услуги повышаются с 1 января, а на жилищные услуги с 1 августа, т. е. в целом один раз в год.

Продажа ЖЭКов

На 13 мая назначен конкурс по продаже 80% долей в шести жилкомсервисах. На торги будут выставлены три лота по два жилкомсервиса. Начальные цены лотов — 12, 16 и 27 млн рублей. Изначально конкурс должен был состояться 24 декабря 2008 года, но был перенесен на весну. Такой шаг удивил потенциальных участников торгов. «Мы сожалеем, что перенесли продажу жилкомсервисов, — комментирует Олег Вихток. — Мы могли бы не допустить такого ухудшения их финансового положения за это время. У них сильно выросла кредиторская задолженность. Нам все равно будет интересно участвовать в торгах, но деньги, которые мы дадим, будут меньше тех, что мы готовы были предложить в декабре. Сегодня эти компании стоят дешевле». «Если государство хочет создать конкуренцию в сфере ЖКХ, то предоставляемые на торги на право обслуживания жилья лоты должны быть по 50–100 домов, а не по 600, как предлагается сейчас, — уверен Сергей Тихонов, генеральный директор ООО «РЭС ТСВ». — Мы обязательно будем участвовать в торгах, несмотря на растущую кредиторскую задолженность перед монополистами».

Компании, которые не хотят принимать участие в конкурсе, объясняют свой отказ большими долгами государственных предприятий и отсутствием подробной информации о состоянии домов. Кроме того, у жильцов всегда есть возможность изменить способ управления домом. Теоретически дома, которые обслуживаются продаваемыми жилкомсервисами, известны. На практике же может оказаться так, что они сразу после продажи перейдут под управление любой другой частной организации.

Несмотря на то, что на сайте Фонда имущества Санкт-Петербурга дата торгов обозначена, пресс-служба жилищного комитета не дает конкретного ответа о планах по продаже жилкомсервисов: «Этот вопрос в настоящий момент рассматривается, и его решение будет взаимосвязано с развитием общей экономической ситуации в городе в ближайшее время».

Обслуживать складчину

По оценкам участников рынка ЖКХ, сейчас квартплата составляет от 20 до 100% от реальной стоимости обслуживания дома. По закону, жильцы могут принять собственную смету доходов и расходов, отличающуюся от государственных тарифов. На практике редко кто соглашается на добровольное повышение квартплаты, и обслуживающие дома производятся в пределах средств, собранных по городским тарифам. Управляющая организация вынуждена закладывать свою прибыль в тарифы вместе со стоимостью самой услуги, поскольку по городским нормам за управление многоквартирным домом она может получать с жильцов исходя из тарифа 20 копеек за квадратный метр. С дома площадью 10 тыс. «квадратов» УК получает 2 тыс. рублей.

Обслуживающие организации уверены в необходимости повышения тарифов. В старых домах, где нет капитального ремонта, мало квартир, тариф меньше реального уровня расходов в 3–5 раз. В новых многоквартирных домах городского тарифа вполне достаточно. Когда УК обслуживает много домов, то за счет

усреднения получается, что новые дома платят за старые.

Экономически целесообразно жителям больших новых домов переходить на самообслуживание, создавая свое ТСЖ и нанимая собственный персонал. Практика показывает, что дома от 35–40 тыс. квадратных метров могут позволить себе иметь в штате сантехника, электрика, плотника, инженера и дворников. Меньшие по размеру дома такую обслуживающую команду содержать не смогут, что может привести к проблемам. Поэтому им логичнее находиться на обслуживании в УК.

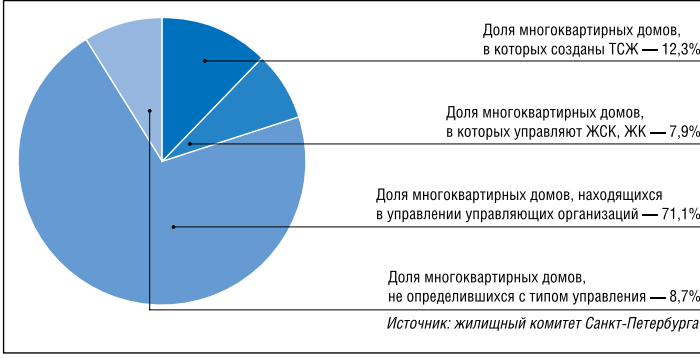
На практике изменение способа управления домом инициируется обычно заинтересованным собственником, который хочет использовать помещения дома (например, подвал) в личных целях. Коллекторы отмечают, что наиболее сложные вопросы при взыскании задолженности возникают с новыми домами, где сначала обслуживание организуется застройщиком. Затем обычно жильцы стараются организовать альтернативное управление домом: создать свое товарищество собственников жилья (ТСЖ) или передать управление независимой управляющей компанией (УК). На этом этапе, как правило, возникают конфликты, и появляются жильцы, которые отказываются платить. И если выселить нанимателя жилья по социальному найму можно, то решить вопрос неплатежей с собственниками очень сложно.

Волна со стройки

Снижение цен на недвижимость косвенным образом тоже сказалось на доходах компаний, обслуживающих жилой фонд. По оценкам экспертов, дольщики лишь около 20% квартир стараются организовать приемку квартиры как можно быстрее, чтобы въехать в нее. Те, кто покупал жилье с целью перепродажи, на фоне упавших цен стремятся затянуть подписание акта приемки-передачи, чтобы отсрочить бремя коммунальных платежей. Поэтому сейчас застройщики испытывают трудности со сдачей домов, а соответственно, компании, обслуживающие жилой фонд, получают свой потенциальный доход позже.

АЛЕКСАНДРА АЛЕКСЕЕВА

Распределение многоквартирных домов по способу управления



«Умный дом» все меньше развлекает

Спрос на системы автоматизации для частных домов смещается в сторону разумной функциональности

(Окончание. Начало на стр. 19)

Среди них наиболее заметна чешская система Inels компании «Елко Еп». Отечественная же промышленность пока не составляет конкуренции производителям из Европы и США. Только один из компонентов систем — контроллеры — производятся в России московским заводом тепловой автоматики «Контар». Они используются в наиболее бюджетных инженерных решениях. Эти интеграторы, которые предлагают собственные разработки программного обеспечения. Например, программа SmartUnity компании Intelsivision, получившая в Петербурге наибольшее распространение. Дифференциация по ценовым сегментам поставляемых технических компонентов неочевидна из-за небольшой разницы в стоимости конкурирующих систем, исключая, конечно, технику из Восточной Европы. Немного дороже (на 20–25%) оборудование американского производства AMX и Crestion, но, по мнению специалистов, оно не отличается от прочего ни тех-

250–300 м автоматизировалась за €30–40 тыс., при весьма широкой функциональности. Сегодня эта сумма может составлять €15–25 тыс. Чтобы получить клиента, мы помогаем ему экономить. Мы готовы предоставлять скидки посредством сокращения временных затрат. Для этого мы стараемся оптимизировать расходы за счет достаточного количества инсталляций (объектов). Ну и конечно, все чаще предлагаем уменьшение количества функций «умного дома»».

Сокращение спроса на бытовые системы ИСУ в период кризиса усугубляется спадом в строительной отрасли, которая является одним из крупнейших источников заказов. Запросы на установку исходят сейчас в основном от владельцев недвижимости. Однако некоторые руководители компаний-интеграторов надеются, что спровоцированное кризисом ужесточение конкуренции поможет очистить рынок от непрофессиональных, недобросовестных участников и необоснованной добавленной стоимости. «Компаниям придется предлагать решения, бо-

лее продуманные финансово, построенные не по принципу „и так возьмем“, а по принципу „так необходимо“. С рынка исчезнут многочисленные „шарашки“, которые берутся за сложные заказы, даже не имея сертификатов на проведение работ. В большинстве случаев эти проекты они передавали нам, уже за меньшие деньги», — полагает Виктория Тарасова.

Девальвация подкосила

Также рынок систем автоматизации сильно пострадал от девальвации рубля. Стоимость оборудования, покупаемого за евро и доллары, выросла вместе с котировками этих валют — в среднем на 20–30%. Это вызвало общий рост цен на рынке — на 10–20%, в зависимости от географии поставок комплектующих. Положительным фактором развития отрасли в условиях экономического кризиса является низкая потребность в кредитных ресурсах. Поскольку на рынке действует принцип стопроцентной предоплаты, компании-интеграторы в основном обходятся собственными средствами.

Несмотря на снижение предложения на рынке труда, отрасль до сих пор испытывает дефицит квалифицированных технических специалистов. Участники рынка отметили эту проблему как одну из основных. «Сейчас каждая вторая инженеринговая и проектная компания в городе заявляет, что занимается установкой „умного дома“, и многие думают, что профильных специалистов масса. На самом деле настоящих сертифицированных профессионалов по всему городу не более 20, они на вес золота» — говорит госпожа Тарасова из «Сити Инжиниринг».

Изда резкого сокращения строительства недвижимости премиум-сегмента спрос на эксклюзивные системы с элементами роскоши снизился почти в 3 раза. Клиенты стали реже требовать «развлекений» или дорогого дизайна — кристаллов Swarovsky в выключателях, датчиков из красного дерева. Никому уже не нужны пулты, инкрустированные бриллиантами или обшитые шкурами редких животных. Технический директор

ООО «Комфорта» Андрей Филевский вспоминает случаи, когда «клиент заказывал строителю услуги за €8 000, люстру за €20 000, а когда по проекту приходила очередь устанавливать систему „умный дом“, у него деньги заканчивались. Сейчас таких ситуаций больше нет». Спрос на разумную функциональность будет только возрастать. Это и управление температурными параметрами с возможностью значительного энергосбережения, и мониторинг несанкционированного доступа, электропитания или уровня газа в котельной, и удаленное управление посредством GSM. По свидетельству менеджеров компаний-интеграторов, в Петербурге появилась особая категория клиентов. Они просят разработать комплексный проект, который бы содержал максимальное количество функций, но заказывают из него только прокладку проводов. А инсталляцию системы оставляют «до лучших времен». Будем надеяться, что ждать им осталось недолго.

СЕРГЕЙ ТИХОНОВ

ДОМ коммерческая недвижимость

Субаренда выходит на рынок

Арендаторы офисов ищут способы снижения издержек

офисы

Финансовые сложности, в которые попала значительная часть компаний Петербурга, внесли определенное оживление на рынок аренды офисной недвижимости. Начался процесс массовой миграции компаний — вместо больших помещений в современных бизнес-комплексах фирмы стали подыскивать меньшие по размеру. На этом фоне роль субаренды значительно выросла. Петербургу существенно не хватает небольших помещений под офисы.

Значительный экономический рост, который наблюдался в России за последние несколько лет, с одной стороны, и отсутствие вакантных офисных помещений — с другой, вынуждали международные и российские компании арендовать излишние площади, которые позволили бы разместить сотрудников на период 5–7 лет, учитывая рост штата. Сегодня многие компании столкнулись с необходимостью сокращать издержки и персонал, в результате чего значительно снизилась потребность в офисных помещениях. Компании, которые арендовали дополнительные площади в рамках существующих договоров аренды, зачастую не могут отдать эти помещения собственнику, и вынуждены предлагать их в субаренду с целью хотя бы частично покрыть свои расходы.

на взаимовыгодных условиях. Другая возможная причина, по которой заключаются договоры субаренды, — желание арендатора основной площади оставить всю площадь за собой на случай будущего восстановления компании и возвращения к прежним объемам. В этом случае с субарендатором заключается договор на определенный срок с предусмотренными условиями его продления или расторжения.

«Как правило, собственники офисных площадей не препятствуют заключению субарендных сделок, если при этом коммерческие условия для основных арендаторов остаются прежними. Однозначно можно сказать, что количество сделок субаренды продолжает расти, и эта тенденция сохранится в краткосрочной перспективе. Но за ближайшие 2–3 месяца практика таких сделок отшлифуется, и можно будет говорить о каких-то сложившихся схемах», — комментирует Людмила Рева, директор департамента брокерских услуг ASTERA St. Petersburg.

Анна Цирульская, директор УК «Славград» рассказывает,



Сегодня многие компании столкнулись с необходимостью снижать издержки и сокращать персонал, в результате чего значительно уменьшилась потребность в офисных помещениях. Компании, которые арендовали дополнительные площади в рамках существующих договоров аренды, зачастую не могут отдать эти помещения собственнику, и вынуждены предлагать их в субаренду с целью хотя бы частично покрыть свои расходы

что осенью-зимой количество предложений по субаренде возросло в разы. «Фост во многом связан с тем, что компании, подавившись некоей панике, стали резко сокращать расходы. За сокращением расходов на персонал последовало сокращение расходов на офис. Первая волна паники прошла, и сейчас арендаторы стараются подобрать себе офисные помещения более осознанно.

Предложения по субаренде в целом на рынок аренды повлияли увеличением количества предложений. За счет большого количества предложений и снижения платежеспособности арендаторов собственники зданий вынуждены корректировать арендные ставки в меньшую сторону. Сами владельцы объектов по-разному относятся к субаренде — не все собственники гибки в данном вопросе. Большой процент арендодателей изменил свою стратегию реализации площадей. При этом надо учитывать также, что у собственников могут возникнуть обстоятельства, ограничивающие право использования помещений и исключающие

сдачу их в субаренду без разрешения вышестоящих организаций (например, объекты, находящиеся в муниципальной, федеральной собственности). Конечно же, позиция субарендатора более уязвима. Во-первых, не всегда есть возможность зарегистрировать права аренды по договору субаренды. Во-вторых, вырастает зависимость от арендатора — как финансовая, так и психологическая, ведь арендатор сам может изменить свои взгляды на бизнес и арендуемые помещения (например, переехать). В данной ситуации субарендатор будет вынужден снова искать для себя офисное помещение, тратя время на поиски, и нести убытки, связанные с переездом и потерей доходности в этот период. Субаренда — это вынужденная временная мера, позволяющая взять тайм-аут для дальнейшего решения своих бизнес-задач. При этом собственникам объектов стоит быть более гибкими по отношению к арендаторам — как в части возможности уменьшить арендуемую площадь, так и с позиции создания комфортных условий пребывания арендатора и его гостей на объекте — то есть осуществлять профессиональное управление и обслуживание объекта», — говорит госпожа Цирульская.

В ожидании роста

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в сфере недвижимости группы компаний «Аверс» считает, что в будущем доля сделок на рынке субаренды будет расти. «Такое явление, как субаренда офисной недвижимости, являясь следствием процессов, связанных с кризисом — во многих фирмах уменьшается штат сотрудников, одновременно все арендаторы стремятся сократить расходы, и, таким образом, компании более не готовы платить за прежнюю площадь целиком. С другой стороны, мелкие и средние сделки, како-

выми в большинстве являются сделки по субаренде, сейчас более вероятны, чем крупные. В связи с этим доля субаренды в офисной недвижимости растет и продолжит расти в будущем», — поясняет она.

Крупных сделок по аренде площадей в офисных центрах и до кризиса было считанное количество. Сейчас они практически прекратились, тогда как мелкие и средние проходят, хотя и в меньшем количестве, чем до осени 2008 года. Поэтому на переговорах арендодатели готовы идти на очень крупные скидки, если требуется значительная площадь (от 1–1,5 тыс. кв. м), а бизнес-центр новый и испытывает проблемы с заполняемостью. В марте эти скидки больше, чем даже в декабре-январе, однако сделками пока не подтверждены. В „старых“, заполненных арендаторами бизнес-центрах арендодатели по-прежнему несговорчивы, т. к. массового переселения арендаторов на более „дешевые“ площади пока нет», — говорит госпожа Шалаева.

Марина Пузанова, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International рассказала: «В США, Европе, а теперь и у нас наблюдается рост рынка субаренды, что характерно для рецессии. В текущей ситуации участились звонки от компаний-арендаторов, которые хотели бы сдать в субаренду свои помещения. Высвобождаются площади, которые компании до кризиса брали в аренду с запасом на развитие, либо высвобождение происходит за счет сокращения штата сотрудников. Предложения субаренды появились даже в престижных офисах.

В плюсе оказались те арендаторы, у которых была прописана возможность субаренды в договоре. Другие были вынуждены договариваться с собственниками, которые, как правило, неохотно соглашались на субаренду, поскольку ви-

дят в ней конфликт интересов. В том числе потому, что ставка субаренды обычно ниже, чем экспонирует собственник. Появление субарендатора — это дополнительная ответственность, которую несет арендатор перед собственником, поэтому компании стараются все-таки отказаться от лишних площадей. В течение последних месяцев с нашим участием завершены три сделки субаренды помещений в бизнес-центре класса А „Монблан“ — на 1 100, 180 и 290 кв. м. Важным аргументом для компаний, которые приняли решение в пользу „Монблана“, стала возможность сэкономить 20 процентов расходов на аренду».

Руководитель отдела офисной недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Полина Макаренко рассказывает, что для субарендатора основные риски связаны с тем, что он не может контролировать добросовестное исполнение арендатором обязательств по договору перед собственником бизнес-центра, а соответственно — в случае возникновения таких ситуаций оказывается практически беспомощным и по сути — юридически незащищенным.

По оценкам Сергея Богданчикова, директора департамента консалтинга LCMC, в структуре сделок по аренде офисных площадей с декабря 2008 года 30–40% занимает субаренда. «Причем если изначально снижение уровня арендных ставок наблюдалось на первичном рынке, сейчас дешевеет и субаренда. Для компаний, которые арендуют большие площади, а в период кризиса сократили штат, сдача площадей в субаренду — оптимальное решение. Таким образом компания сохраняет за собой привычный офис, избегает расходов на переезд, а также получает дополнительный доход для оплаты аренды собственного офиса. Для субарендатора выгода тоже очевидна: обычно он экономит на обеспечительном платеже

(т. е. минимум это месячная арендная плата), а также получает право аренды небольшого помещения в качественном бизнес-центре по невысоким ставкам (что для докризисного рынка предложения аренды в офисных центрах было редкостью). Для собственников бизнес-центров субаренда — тоже хороший выход в условиях кризиса. Ведь если компания-арендатор не нуждается в прежних объемах площади, значит, у собственника встает проблема с поиском нового арендатора», — говорит Сергей Богданчиков.

Управляющие — против

Впрочем, не все представители управляющих компаний считают субаренду благом. Управляющий «АйБи Групп» Сергей Игонин утверждает, что его компания старается всячески пресекать факты сдачи помещений в субаренду в комплексах, находящихся под управлением его группы: «Если говорить об опыте „АйБи Групп“, у нас есть единственный факт, по которому мы сейчас ведем проверку. В здании, находящемся в доверительном управлении, присутствуют арендаторы, которые арендуют в соответствии с законом площади по льготной ставке с коэффициентом социальной значимости 0,1. Мы выявили факт сдачи этой организацией помещения в субаренду. Это в любом случае незаконно, потому что закон не дает право тем, кто арендует площади по льготной ставке, сдавать их же в субаренду. Если же они хотят сдавать что-то в субаренду — пусть сами оплачивают полную ставку. Других подобных случаев по бизнес-центрам, которые находятся под управлением нашей компании, я не знаю (в настоящее время под управлением „АйБи Групп“ находится 9 бизнес-центров).

В Москве, кстати, практика сдачи помещений в субаренду существовала. В Петербурге, честно говоря, с подобными фактами я не сталкивался.

Здесь важно понять мотивацию компаний, которые могут сдавать арендуемые площади в субаренду. Вряд ли они смогут найти организацию, которая будет готова платить им больше, чем платят за аренду они сами. В нынешних условиях, когда ставка арендной платы постоянно падает, сдавать по ценам ниже — экономически бессмысленно. Соответственно, вариант только один — сдавать по такой же ставке для того, чтобы не отказываться от площадей, пережить какой-то период, „выселить“ субарендатора и вновь расширяться до докризисных размеров».

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области подтверждает, что сдача площадей в субаренду владельцами бизнес-центров не приветствуется. «В договорах аренды этот пункт обычно оговорен особо. Но в последнее время на субаренду стали смотреть сквозь пальцы, особенно если речь идет об аналогичном бизнесе — допустим, риелторский бизнес и консалтинг, финансовый брокеридж. Такие бизнесы дополняют друг друга и вместе привлекают больше клиентов. На практике, в некоторых бизнес-центрах до 15–20 процентов площадей негласно сдается в субаренду, что позволяет арендодателям не снижать арендные ставки, а арендаторам — держаться на плаву за счет сдачи части площадей в субаренду. Проще в частичную субаренду сдавать коммерческие помещения вне бизнес-центров, здесь договорные условия не столь строгие. Однако проблема „уживчивости“ разных бизнесов на одной коммунальной бизнес-площадке остается. Поэтому предложения по субаренде не столь распространены, многие компании стараются уплотняться среди своих коллег и партнеров», — отмечает господин Созинов.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB

В НОВОМ ФОРМАТЕ

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:
(812) 325 85 96

Жилой комплекс «Ориенталь» — это палитра предложений:

- ❖ 4-41—этажные дома
- ❖ 1-10—комнатные квартиры
- ❖ 6—комнатные двухуровневые пентхаусы
- ❖ Таунхаусы с отдельным входом и гаражом на 2 машины
- ❖ Квартиры с видом на Крестовский остров и Малую Невку
- ❖ Квартиры с подготовкой под чистовую отделку
- ❖ Квартиры с полной чистовой отделкой*
- ❖ Застекленные просторные веранды и террасы
- ❖ Подземный паркинг

* За дополнительную плату Вы можете заказать отделку Вашей новой квартиры в скандинавском, колониальном или средиземноморском стиле.

Особый стиль жизни

Проект реализуется в соответствии с ФЗ №214
Проектная декларация размещена на сайте yitdom.ru

ЗАО «ЮИТ Лентек»
Офисы в Санкт-Петербурге:

- Приморский пр., 54
Тел. +7(812) **703 35 35**
Факс +7(812) **430 39 51**
- В.О., ул. Беринга, 1
Тел. +7(812) **703 44 44**

Режим работы:
Пн—Пт с 10:00 до 19:00
Сб—Вс с 11:00 до 17:00

Режим работы:
Пн—Пт с 9:00 до 19:00
Сб—Вс с 11:00 до 17:00

Вместе мы сможем больше.

ДОМ архитектура

Петербург ждет новых форм

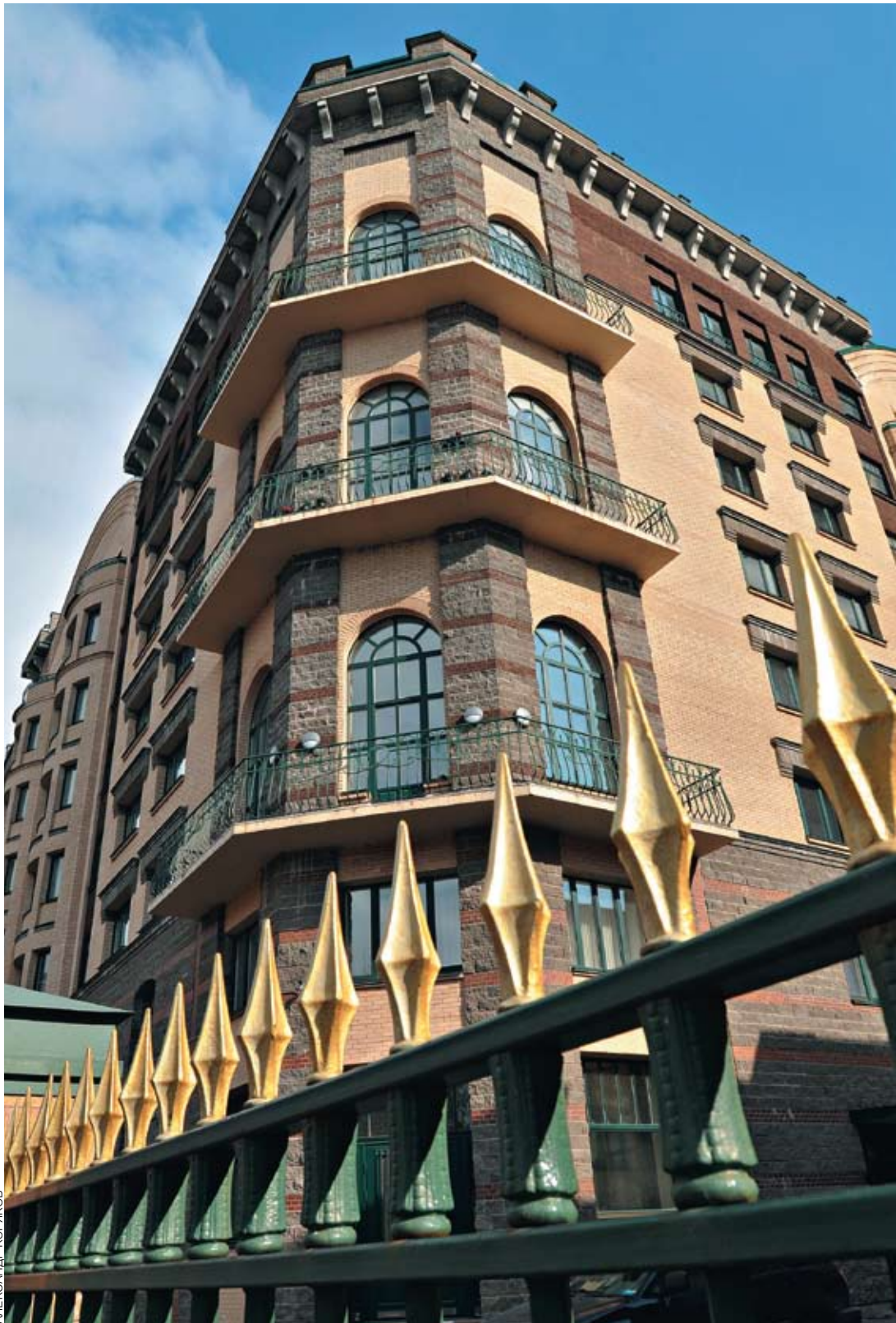
Свежие архитектурные решения удивят горожан не раньше чем через пять лет

городская среда

Основная архитектурная тенденция в домостроении Петербурга — стремление к практичности. Здания постепенно лишаются «ненужных украшений», становясь более рациональными. Специалисты ожидают нового слова в архитектуре только в следующем десятилетии — когда будет реализован ряд крупных проектов.

По мнению участников рынка, в элитном домостроении в черте города преобладает модерн. «Архитектура модернизма — наиболее характерная архитектура для Петербурга XX века. Эти традиции продолжают и сегодня. Данный стиль, к примеру, преобладает в концепции корпусов элитного жилого комплекса «Дом у Моря» на Крестовском острове, третьего жилого дома «Каменно-островской коллекции» на Каменноостровском проспекте и жилого комплекса «Резиденция на Суворовском», — говорит коммерческий директор строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» Илья Андреев.

Вместе с тем архитекторы и застройщики стремятся минимизировать «дополнительные украшения» здания. «Сегодня есть нормальное желание застройщика возвести качественный объект, но при этом минимизировать свои затраты. На качестве жилья экономить нельзя, поэтому в первую очередь убираются различные дополнительные украшения, несущие исключительно эстетическую нагрузку. Поэтому, скорее всего, тенденция ближайшего времени — это максимальное упрощение внешнего вида домов при увеличении жилой площади», — говорит генеральный директор «Эталон-проекта» СК «Эталон-ЛенспецСМУ» Константин Рядинских.



В архитектурном облике петербургской недвижимости в ближайшей перспективе стоит ждать «интересных форм»

Однако большая часть зданий Северной столицы — типовые многоэтажки. «Сегодня в черте города преобладают многоэтажные дома, потому что таковы условия работы строительного бизнеса: при одних и тех же затратах необходимо получить максимальную возможную прибыль. Если земельный участок по исходным данным позволит запроектировать максимальную этажность, то застройщик постарается запроектировать максимум этажей, чтобы получить наибольший выход квадратных метров, которые он сможет реализовать. Но также несомненно, что такому городу, как Санкт-Петербург, необходимы высокие доминанты, причем как жилые, так и коммерческие», — отмечает господин Рядинских.

Реконструкция старинных домов в центре города — особое направление деятельности петербургских строителей. В основном восстанавливать приходится офисные здания, но есть и жилые объекты. Застройщики восстанавливают только внешний облик зданий XVIII-XIX веков, внутреннее же пространство постройки организуется согласно веяниям современной архитектуры — в стиле модерн и хай-тек. Так, реконструируя здания бывших казарм привилегированного Преображенского полка в центре города, застройщик сочетает классицизм с элементами модерна. При строительстве многопрофильного комплекса «Стокманн Невский Палас» финская компания «Стокманн» (основной инвестор проекта) обязалась восстановить фасад прежнего здания — в стиле эклектика, внутренняя же отделка будет выполнена в стиле хай-тек.

По словам участников рынка, в коммерческой недвижимости преобладают

стандартизированные идеи. Особенным стилем это назвать сложно, но они ближе всего к модерну и хай-теку. Эксперты такую тенденцию связывают с тем, что в России еще не так распространена практика заказа архитектурного облика объекта у известного архитектора. «Так поступают лишь для знаковых проектов, либо если девелопер или собственник особенно искушен в вопросах архитектуры. В том числе это связано и с нежеланием тратить существенные суммы на архитектурный проект», — отмечает управляющий партнер компании London Consulting & Management Company Дмитрий Золин.

По прогнозам господина Золина, в архитектурном облике коммерческой недвижимости в ближайшей перспективе стоит ждать «интересных форм». «А ближе к 2016 году можно ожидать новых, оригинальных решений (именно на этот период запланированы первые сдачи масштабных проектов, в том числе и часть «Охта-центра» в Петербурге), — отмечает эксперт.

Участники рынка прогнозируют, что в условиях кризиса будет развиваться в первую очередь жилое строительство — бурный рост строительства так и не смог покрыть дефицит жилых домов. В сегменте коммерческой недвижимости в связи со снижением спроса на нее строительного бума ждать не стоит — будут вводиться уже строящиеся объекты. «Дефицит жилой недвижимости значителен, вкладывать в нее на данном этапе выгодно. То есть при любом сценарии развития кризиса жилая недвижимость будет востребована. Кроме того, у новых бизнес-центров сейчас существует опасность остаться без арендаторов», — отмечает Дмитрий Золин.

Стиль загородного домостроения (как коттеджных поселков, так и индивидуальной застройки) приближается к архитектурным образцам Скандинавских стран. «Так, например, проект „Горки-СПб“ для Санкт-Петербурга воспринимался почти как революционный. Притом что для Скандинавии подобные постройки являются привычными. В дальнейшем архитектура шаг за шагом будет становиться лучше, современнее», — отмечает директор компании «Петростиль» Максим Берг.

В архитектуре загородных поселков также наметилась тенденция к практичности. Тогда как некоторое время назад в загородном домостроении наблюдалось смещение стилей. «Давайте вспомним, каким было загородное домостроение 10–15 лет назад — некое подобие неоклассики, романтизма и в целом что-то непонятное с башенками и эркерочками. Первые коттеджные поселки с единым архитектурным образом стали появляться сравнительно недавно. Единый архитектурный стиль — это обязательно стандартная архитектура, хотя унификация проектных решений в комплексной застройке накладывает свой отпечаток. Вместе с тем, с нашей точки зрения, сейчас на рынке появляется масса безвкусных проектов. С другой стороны, потребитель постепенно становится более разборчивым, поэтому продуманная архитектурная концепция в совокупности с прочими благоприятными условиями делает проект более привлекательным», — говорит Максим Берг.

Стремление к унифицированным архитектурным формам объясняется еще и тем, что в последнее время стали очень популярны коттеджные поселки. Постройки в пределах коттеджных посел-

ков мало отличаются друг от друга с архитектурной точки зрения. Основные отличия — площадь и планировка. Дома в таких поселках можно отнести к средней ценовой категории. «Себестоимость подобных объектов значительно ниже, чем у домов, выполненных по индивидуальному проекту. Это позволяет застройщику снизить расходы на закупку материалов и транспортные затраты. Причем такие создаваемые объекты предназначены для потенциальных загородных жителей среднего достатка, которые решили переехать в свой собственный дом для постоянного проживания. Это особенно актуально в нынешних условиях кризиса, когда спрос падает, и продавцы вынуждены корректировать цены для привлечения потенциальных покупателей. При строительстве коттеджных поселков все больше застройщиков рассматривают возможность создания домов с применением новых технологий — каркасно-щитовое строительство одноэтажных домов (пример: строительство большого поселка в Новой Ижоре под Петербургом), — сообщает исполнительный директор Центра оценки и консалтинга Санкт-Петербурга Валерий Чернорусский.

Эксперты и участники рынка отмечают, что архитектурные решения в строительстве вышли на качественно иной уровень. «В настоящее время хороших проектов становится значительно больше, наш рынок по качеству архитектуры начинает соответствовать мировому. Уровень эстетических запросов потребителя растет, и это заставляет девелоперов обращать больше внимания на качество архитектурных решений», — говорит Максим Берг.

МИЛАНА ЧЕЛПАНОВА



MISURA-EMME



ARCA



LEICHT



DADA



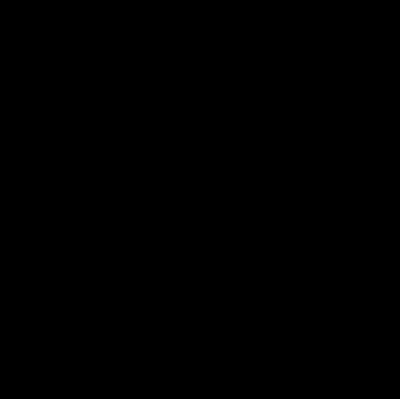
JUMBO COLLECTION



MOLTEN&C



GRANDE ARREDO



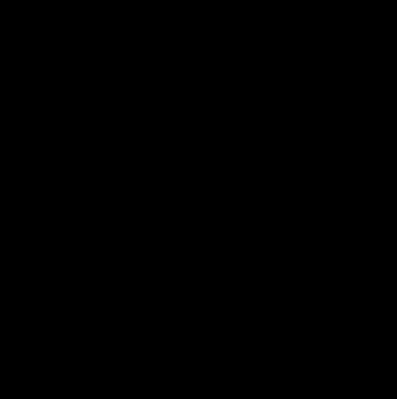
ARCA



LEICHT



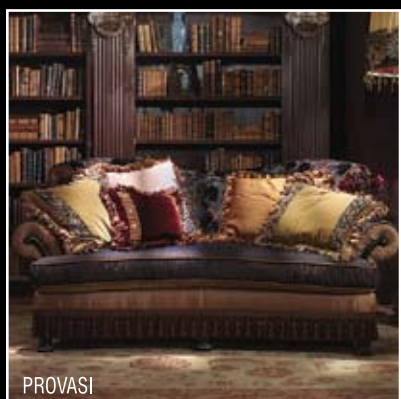
DADA



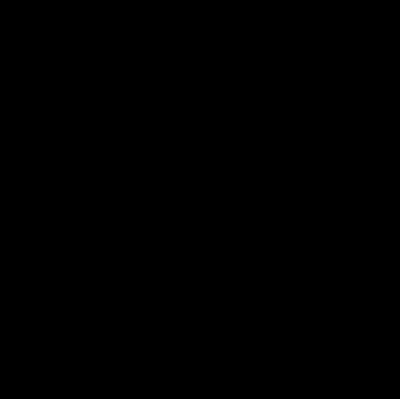
JUMBO COLLECTION



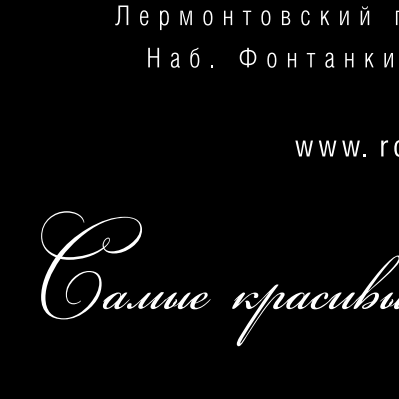
MOLTEN&C



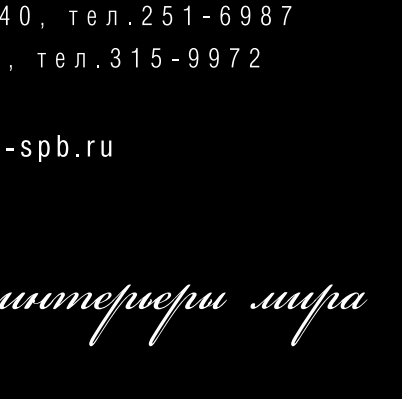
PROVASI



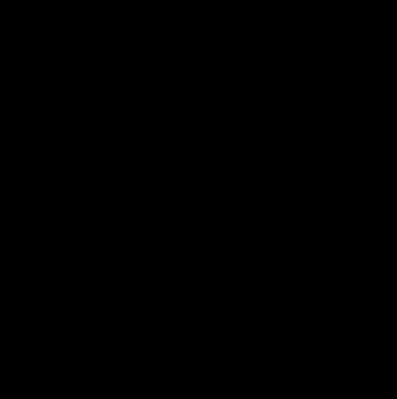
ARCA



LEICHT



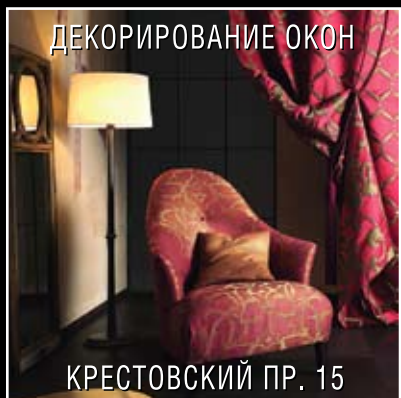
DADA



JUMBO COLLECTION



MOLTEN&C



КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15



de SEDE



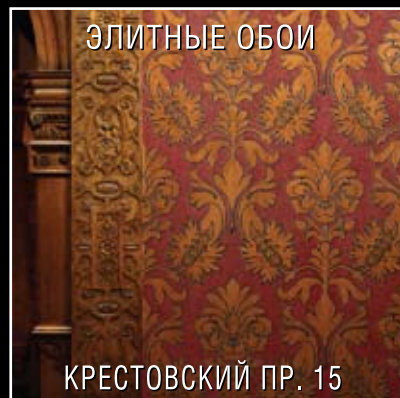
КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15



КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15



ANNIBALE COLOMBO



КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

ROSSI
LUXURY COLLECTION

Крестовский пр.15, тел.601-6818
Лермонтовский пр.40, тел.251-6987
Наб. Фонтанки 66, тел.315-9972

www.rossi-spb.ru

Самые красивые интерьеры мира

Профессиональный подбор мебели и текстиля для интерьера любой сложности. Инсталляция и проектирование домашних кинотеатров Hi-End.