

Дом

www.kommersant.ru/region/spb

Вторник 1 сентября 2009 №160 (№4215 с момента возобновления издания)

Заявленные в 2007–2008 году проекты по комплексному освоению территорий (КОТ) по большей части сейчас оказались замороженными. Строители полагают, что в ближайшие годы новых проектов ожидать не стоит — в лучшем случае будут завершаться уже объявленные проекты. Впрочем, все в один голос говорят, что без помощи города и эти проекты реализовать не удастся. Обсуждение перспектив проектов по КОТ станет одной из ключевых тем на начинающемся 3 сентября Международном инвестиционном форуме по недвижимости PROEstate.

КОТ в мешке

Участники рынка не верят в появление новых проектов по комплексному освоению территорий

строительство

В настоящее время в Петербурге и его ближайших окрестностях заявлено не менее 30 проектов комплексного освоения территорий с профилирующей жилой функцией. По оценкам Knight Frank St. Petersburg, до кризиса заявлялось около 8 000 га проектов квартальной застройки.

Директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков считает, что в реальности лишь 15–17 из них действительно могли относиться к проектам КОТ как по масштабу территории, так и по составу функций. По данным корпорации «Петрополь», сейчас реальное строительство ведется только на нескольких проектах: это «Балтийская жемчужина», микрорайон «Южный» во Всеволожске, «Ладожский парк», проекты компании ЛЭК, проект Гатчинского ДСК на ул. Доблести, «Новый Оккервиль» и «Новая Ижора». Остальные проекты либо находятся в стадии «упаковки», либо заморожены.

Николай Пашков более оптимистичен — по его оценкам, «в живых» осталось 9–10 проектов.

Генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер говорит, что если бы все проекты были реализованы в срок и в соответствии с заявленными концепциями, то к 2020 году в городе и его окрестностях стало бы почти на 25 млн кв. м жилья больше. «Прирост составил бы около 25% по отношению к существующему на 2008 год жилому фонду Санкт-Петербурга», — говорит Марк Лернер.



«Балтийская жемчужина» — один из немногих проектов по комплексному освоению территорий, который с кризисом не был заморожен. Во многом, как полагают участники рынка, это связано с серьезной поддержкой, которую ему оказала городская администрация ФОТО НИКИТЫ ИНФАНТЬЕВА

Слишком много

Сергей Цветков, генеральный директор ООО «МИР недвижимости», причиной заморозки большинства проектов КОТ считает недостаточность спроса. «Реализовать такие объемы жилья в одном месте сложно. Сильнейшую конкуренцию составит имеющееся предложение. Сейчас пока достаточно квартир в готовых или близких к сдаче домах в районах с развитой инфраструктурой вблизи станций метро. Для того, чтобы спрос на жилье на участках КОТ был достаточный, необходимо продавать квартиры по ценам значительно ниже среднерод-

ских. Учитывая то, что нагрузкой на себестоимость ляжет инфраструктура и инженерная подготовка территории, не исключено, что строительство будет убыточным», — комментирует он.

Как говорят специалисты, сегодня стратегий реализации КОТ может быть две — строить на собственные или кредитные средства и продавать квартиры в уже готовых домах, либо продавать квартиры городу по его программам. «Без помощи города не обойтись в любом случае. Основная проблема, которая должна быть решена городом, — инженерное обеспечение тер-

ритории и строительство социальной инфраструктуры. Пока в этом направлении сдвигов нет. Застройщики сами занимаются строительством дорог, сетей, сами строят социальную инфраструктуру. Если ситуация не изменится, то развитие территорий комплексного освоения в условиях кризиса не представляется возможным», — говорит господин Цветков.

Впрочем, в компании «Балтрос» заявляют, что два их проекта КОТ продолжают развиваться. Первый вице-президент группы компаний «Балтрос» Олег Еремин сообщил, что проекты стали лишь немножко

«длиннее». «По «Новой Ижоре» мы в связи с падением (хоть и небольшим) продаж увеличили сроки реализации очередей. Что касается «Славянки», то в этом году мы начнем строительство, но это связано не с кризисом. Здесь вопрос правильно выстроенных приоритетов. В начале, когда мы проектировали и «Новую Ижору», и «Славянку», мы сделали приоритетным именно первый проект, так как посчитали, что формат «свой дом на своей земле» будет более актуален на растущем рынке. В принципе мы оказались правы. Но запускать два масштабных проекта в одно время тяжело и финансово, и физически. Поэтому, начиная строительство «Новой Ижоры», мы на два года сдвинули сроки по «Славянке». И, как показало время, оказались правы. Именно сейчас, когда рынок заинтересован в недорогом качественном жилье, пришло время «Славянки». А участие города — строительство целого квартала на 140 тысяч кв. м бюджетного жилья — поможет нам стартовать. Причем не только экономически — скорее психологически. Во-первых, совместно с городом нам будет проще интегрировать новый квартал в Петербурге. Я сейчас говорю не про магистральные инженерные сети — они уже построены. Я говорю про транспортную и социальную инфраструктуру. Про восприятие огромного микрорайона частью общей городской моносреды», — говорит господин Еремин.

Это тот опыт, которого у города не было с советских времен, когда обустроивался Приморский район — озеро

Долгое, Комендантский аэродром. А если учесть, что резервы под уплотнительную застройку в Петербурге исчерпаны, то в ближайшем будущем именно проекты КОТ станут территориями развития для строительного комплекса.

Господин Еремин при этом уверен, что если развивать уже начатый проект еще реально, то начинать новый в нынешних условиях практически невозможно. «В ближайшее время проектов, подобных «Новой Ижоре» и «Славянке», не появится. Но это связано исключительно с кризисом. В обычной, некризисной ситуации от получения (приобретения) участка для комплексного освоения до начала строительства требуется от трех до пяти лет. Все это время идет работа по проектированию, получению необходимых разрешений, всевозможных экспертиз и непосредственно инженерная подготовка. Поэтому пока говорить о реальной застройке заявленных территорий рано», — заключает господин Еремин.

Без понятия

Девелоперы с пессимизмом констатируют, что и у бизнеса, и у власти отсутствует четкое понимание, что такое комплексное освоение территории, хотя оно требует их скоординированных действий. «Разные формы государственной поддержки в рамках национального проекта, например субсидии на процентные ставки по кредитам на создание инфраструктуры, несомненно, важны. Но не менее важно — сократить сроки согласований, решить законо-

дательные проблемы, уменьшить затраты при подключении к инженерным системам. Необходимо выработать новые механизмы при строительстве социальных объектов. Хотелось также, чтобы в подобных масштабных проектах участвовали муниципальные власти или представители субъектов Федерации. Нам необходимо законодательство по комплексному освоению территорий, где все эти нормы необходимо прописать. Тем не менее за последние годы наша компания приобрела огромный опыт, и во многих вещах мы сумели разобраться, а, следовательно, в дальнейшем нашим коллегам будет легче», — рассуждает господин Еремин.

Директор по консалтингу и оценке NAI Becar Игорь Лучков пессимистично смотрит и на проекты реновации жилых кварталов первых массовых серий, в которых были 44 квартала. «Их планировали продавать на торгах инвестору. Я боюсь, что если сейчас эти проекты оценить, то получится с большим минусом, что означает, что город должен очень хорошо приплатить тому инвестору, который за подобный проект возьмется. Хотя понятно, что это не навсегда. Ценность проектов будет восстанавливаться, и на этой волне проекты КОТ будут снова набирать обороты. Хотя сейчас стоит отметить еще и тенденцию, что все проекты уменьшаются в объемах и помпезности, на первый план выходит функциональность. Снижаются затраты на проекты, но снижаются и риски.

(Окончание на стр. 14)

14

страница

Недвижимость стала виртуальнее

Девелоперы экономят на продвижении

15

страница

Башенные краны уронили лизинг

От кризиса более всего пострадали продажи крупной строительной техники

15

страница

Субсидии не для малоимущих

Городские программы рассчитывались под несуществующую стоимость жилья

16

страница

Красота со всеми удобствами

Современная архитектура мучительно ищет связи с функциональностью

BLANCPAIN. НОВАТОРСКИЕ ТРАДИЦИИ. С 1735 ГОДА.

IB 1735

BLANCPAIN

MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE

«Tourbillon Fifty Fathoms»
(мод. 5025-3630-52)

Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского, 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66

Imperial

П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru

ДОМ

Недвижимость стала виртуальнее

Девелоперы экономят на продвижении

маркетинг

Падение спроса на жилую недвижимость заставляет участников рынка корректировать свои стратегии в области продвижения продукта на рынок. С одной стороны, для стимулирования спроса требуется больше тратить на рекламу. С другой — кризис в первую очередь подкашивает рекламные бюджеты компаний. Многие обращаются к таким дешевым ресурсам, как интернет, однако, как говорят специалисты, тут могут крыться подводные камни — достоверность интернета вызывает много нареканий.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, говорит, что в наибольшей степени пострадала имиджевая реклама. Рекламодатель сосредоточился на недорогой «строчной» рекламе в листингах. Большое внимание уделяется интернету. «Базы данных из печатных СМИ перенесены в интернет, создавая серьезные медиа-ресурсы. К сожалению, быстрый рост возможностей интернета имеет и обратную сторону — достоверность многих интернет-ресурсов вызывает много нареканий», — говорит господин Созинов.

Сергей Цветков, генеральный директор ООО «МИР недвижимости», утверждает, что рекламные бюджеты строительных компаний уменьшились в разы. «В первые месяцы кризиса для активизации спроса использовали ТВ- и радиореклама, а также реклама в метро. Сейчас, в условиях сжатых бюджетов, эти средства продвижения практически не используются», — говорит он.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов отмечает, что наиболее популярным способом продвижения после интернета остается «Бюллетень недвижимости». «Хотя количество представленных в нем объектов в кризис уменьшилось: если раньше в нем была представлена наиболее полная база объектов на рынке, то сейчас «Бюллетень» дает, на мой взгляд, около половины всех объектов, выставленных на рынок. Причина — не все продавцы имеют возможность тратить на рекламу в каталоге», — говорит он.

Несколько иначе подходят компании к продвижению жилья за городом. 2009 год стал переходным для рынка загородной недвижимости: меняются как приоритеты девелоперов, так и отношение покупателей. Доля готовых проектов мала, и стремительно растет число предложений земельных участков без подряда, а в отдельных случаях и инженерно неподготовленных с дальнейшей перспективой развития коммуникаций. В итоге загородный рынок, с одной стороны, уже переполнен предложениями, но с другой стороны, эти предложения не могут найти своего покупателя. Сами девелоперы загоняют себя в тупик, выводя на рынок новые проекты, не реализовав и половины уже существующих и тщательно не

продумывая концепции выводимых. Сокращение доходов, недостаток денежной массы у покупателей и отсутствие доступных кредитов приводят к тому, что покупка откладывается «до лучших времен». При постоянном росте объема предложения идет параллельное сокращение спроса, резко увеличивающее сроки экспозиции объектов на рынке.

На сегодняшний день на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области расположено около 275 малоэтажных жилых комплексов, из которых в 216 открыты продажи. Большая часть коттежных поселений сосредоточена в Выборгском и Всеволожском районах Ленинградской области — по 27% (74 проекта). Доля коттеджной застройки в южных направлениях по сравнению с прошлым годом остается на прежнем уровне и достигает 21%. Прирост новых предложений в начале января 2009 года составляет примерно 11% (+31 поселок). В текущем году застройщики продолжили экспансию во Всеволожское направление (+9 новых проектов) и постепенно стали осваивать отдаленные районы области: Волосовский и Сланцевский. 62% коттежных поселков располагаются в пределах 40 км от города и позиционируются как жилье для постоянного проживания. При этом неуклонно растет число предложений в подsegmente дачных дач — 26%.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский говорит, что отличия коренятся в специфике самой недвижимости. «Например, недвижимость в городе более типична. Если мы говорим, что продается квартира, скажем, 137-й серии, то все понимают, что это за дом и что за квартира, поэтому в качестве рекламы достаточно строчки с указанием основных параметров квартиры: площадь, количество комнат и т. д. За городом типовых домов нет, поэтому при продвижении обязательна визуальный образ объекта, картинка, фотография. При продаже загородного объекта часто важно подчеркнуть близость к воде (если она есть, конечно). Существенная особенность — при продаже городской недвижимости важен район, в котором находится квартира, при продаже загородного дома важна инфраструктура гораздо более обширного участка — поселения, области и т. д. При продвижении загородных домов стоит указывать параметры охраны, коммуникаций, транспортной доступности, которые при работе с городской недвижимостью часто не так принципиальны», — говорит господин Уманский. А значит, строчной рекламой в этом сегменте обойтись не удастся.

Дмитрий Карманов, директор по маркетингу «СТЭП», говорит, что маркетинговые стратегии определяются, в первую очередь, целевой аудиторией, на которую рассчитано предложение. После определения целевой аудитории выбираются наи-

более эффективные каналы продвижения с максимальным охватом и минимальной стоимостью контакта. В случае с загородным жильем нужно в первую очередь понимать статус предлагаемой покупки: это дача или это дом для постоянного проживания. «Дачу покупатель рассматривает исключительно как место отдыха, поэтому в качестве канала продвижения могут быть выбраны разлекательные издания, реклама в местах отдыха (рестораны, клубы, торгово-развлекательные центры, загородные курорты), а также наружная реклама по пути следования к объекту. При этом потенциальный дачник в первую очередь ориентируется на природное окружение: наличие леса, близость озера или залива — эти факторы стоит акцентировать в рекламной кампании. Дачник скорее предпочтет малину в соседнем лесу, чем фитнес-клуб или кинотеатр в шаговой доступности».

Когда загородное жилье рассматривается в качестве альтернативы городской квартире, на первый план выходит транспортная доступность, а также предлагаемая инфраструктура. Несомненно, красоты природы тоже влияют на выбор покупателя, но коттедж на берегу дивного озера, рядом с которым нет даже продуктового магазина, вряд ли выглядит привлекательной покупкой. Загородная недвижимость для постоянного проживания конкурирует со всем рынком городской жилой недвижимости, и для продвижения могут быть использованы все стандартные каналы, и в первую очередь — телевидение, дающее максимальный охват целевой аудитории», — говорит господин Карманов.

Андрей Соколов, руководитель Аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов считает, что одной из самых заметных стратегий стал массовый переход от продажи наделов (земля с коттеджем) к продажам подготовленных земельных участков с подрядом и без него. В предложении появились даже варианты участков сельхозназначения без инженерии и других улучшений. Впоследствии это может привести к появлению коттеджных поселков без единой архитектурной продуманной концепции.

«Другой стратегией стало предоставление значительных скидок, но только при условии наличия «живых» денег и по индивидуальным программам. Ряд строительных компаний предлагают рассрочку на срок до пяти лет», — рассказывает господин Соколов.

Наблюдается объединение усилий застройщиков, их сотрудничество в той или иной форме, например, соинвестирование, продажа одного объекта силами нескольких компаний для создания более прочного положения на рынке и аккумуляирования большого количества ресурсов, а значит, максимально безболезненного преодоления экономического кризиса.

РОМАН РУСАКОВ

КОТ в мешке

строительство

(Окончание. Начало на стр. 13)

Я считаю, что это правильное направление изменений концепций, так как тот пузырь, который был надут, сказывался и на глобальности проектов, и не всегда помпезность и глобальность проектов были функциональными и целесообразными. То, что сейчас деньги стали дорогими, заставляет инвесторов создавать более приземленные и функциональные проекты», — говорит Игорь Лучков.

Только со средствами бюджета

Комплексное освоение территорий подразумевает большие инвестиционные вложения, и реализация таких проектов возможна только силами крупных организаций при государственной поддержке.

Вениамин Голубицкий, президент «Ренова-Строй Групп» в своем докладе, подготовленном для панельной дискуссии «Государственно-частное партнерство: проблемы, перспективы, опыт» на форуме PROEstate 2009, отмечает, что на сегодняшний день, как показала практика, наиболее устойчивыми к негативному влиянию мирового финансово-экономического кризиса оказались инвестиционные проекты массового строительства жилья, реализуемые на основе государственно-частного партнерства. «Несмотря на кризисные явления, государство в лице федеральных и региональных органов власти, а также муниципалитетов продолжает поддерживать строительные проекты, финансируя строительство объектов социальной инфраструктуры и автомобильных дорог. Также субсидируются процентные ставки по кредитам, привлекаемым на обеспечение земельных участков необходимой инженерной инфраструктурой», — говорит он.

Он считает, что осуществлять реализацию крупных проектов, таких как комплексное освоение территорий в целях жилищного строительства, в нынешних условиях было бы невозможно в отсутствие такого партнера и гаранта, как государство. Например, в проекте комплексного освоения территорий «Академический» работы по строительству инфраструктуры ведутся в сотрудничестве с государством при помощи федерального бюджета, а также бюджета Свердловской области. Благодаря компенсации процентов по кредитам сократились издержки на коммунальную инфраструктуру. Выделение средств на дорожное строительство позволило завершить первый этап дорожной сети. Также важно то, что были выделены средства на социальную инфраструктуру, и поэтому на территории «Академического» ведется строительство школы и детского сада. Особенностью данных проектов является их долгосрочность, связанная с длинным кредитным планом и расчетом на получение финансового результата через определенный временной отрезок.

При реализации проектов КОТ крайне важно, чтобы государство сохранило действующие меры государственной поддержки и продолжило осуществлять финансирование создания и развития инфраструктурных объектов в последующие годы. В противном случае уже понесенные государством затраты обесмысливаются, а построенное жилье не будет обеспечено необходимой инфраструктурой. Поэтому сейчас в рамках ФЦП «Жилище» ведется разработка по комплексному освоению территорий.

Государство выборочно поддерживает инвесторов, готовых заниматься реализацией проектов комплексного освоения (Главстрой, «Северная Долина»), но масштабной поддержки по

всем заявленным до кризиса проектам, конечно же, ожидать не приходится.

Что касается новых проектов, то они в настоящее время не иницируются. Весной этого года комитет по строительству, СПбГУ «Управление инвестиций» и ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» объявили о нецелесообразности проведения торгов на право заключения договоров аренды земельных участков для их комплексного освоения в сложившейся экономической ситуации. Девелоперы не заинтересованы в крупных лотах, спросом (и то умеренным) пользуются только небольшие участки. Практика продажи земли мелкими лотами по низким стартовым ценам возвращается, тогда как ранее власти говорили о том, что будущее именно за проектами комплексного освоения.

Девелоперы говорят, что проекты комплексного освоения в первую очередь призваны решить проблему отсутствия инженерно подготовленных территорий, подобные проекты являются социально значимыми и осуществляться они должны в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП).

При заключении ГЧП инвестор и государство должны четко прописать функции, которые выполняет каждый из участников этого ГЧП. Партнерство предусматривает, в частности, и бюджетную поддержку, поскольку реализуемые с нуля проекты требуют очень серьезных затрат на создание транспортной, инженерной и социальной инфраструктур. Наиболее приемлемым механизмом, с точки зрения девелоперов, было бы финансирование государством создания инженерных и улично-дорожных сетей, объектов социальной инфраструктуры и благоустройства территорий. Это существенно снижало бы нагрузку на инвестора, и прив-

лекательность подобных проектов стала бы значительно выше. Сотрудничество с государством должно происходить на всех этапах реализации проекта комплексного освоения территорий, начиная от разработки концепции и совмещения этой концепции с генеральным планом. Сегодня же роль государства в подобных проектах сводится зачастую к минимальному участию. В текущих экономических условиях важность государственной поддержки существенно возрастает.

В настоящее время действует следующий механизм государственной поддержки проектов комплексного освоения. Согласно постановлению правительства РФ, инвестору, строящему на участке не менее 1 млн кв. м жилья, предоставляются гарантии правительства на получение кредита. Кроме того, субъект Федерации получает из федерального бюджета средства на выкуп построенной инвестором инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры. На практике подобная поддержка оказывается неэффективной.

Инвесторы отмечают, что одна из главных проблем ГЧП — бюрократия, долгий процесс принятия решений государством, что повышает риски инвестора и растягивает сроки реализации проектов.

Директор по консалтингу и оценке NAI Besag Игорь Лучков считает, что сложность в реализации ГЧП состоит в том, что на сегодняшний день бизнесу не ясны условия схемы партнерства государства и частных инвесторов. «Государство, как правило, стремится все риски оставить частному инвестору. Надо понимать, что если частный инвестор рискует, то он потеряет деньги, может быть, и бизнес. Чинovieв же рискует государственными деньгами, значит, в худшем случае он теряет и свою свободу, так как

прокуратура риску деньгами налогоплательщиков не прощает», — отмечает он.

К сложности при реализации КОТ относится и то, что город сейчас развивается лоскутно; стратегии, глобального представления о том, каким должен быть город, у девелоперов нет, поэтому и единых, основанных на стратегии развития города, требований к инженерной и социальной инфраструктуре у нас нет: эти требования могут различаться от проекта к проекту.

Тем не менее комплексное освоение территорий, как полагают девелоперы, со временем снова станет актуальным.

Евгения Тучкова, старший консультант департамента консалтинга Colliers International считает, что в черте города остается огромный потенциал для девелопмента. «Объем депрессивных территорий мы оцениваем более чем в 10 000 га. Хорошим резервом для проектов комплексного освоения являются промышленные территории — земли с хорошими инженерными мощностями практически в центре города», — полагает она.

Ольга Миловицова, менеджер группы стратегии КИМГ в России и СНГ, полагает, что решающими факторами при выборе целевых регионов будут являться комфортность ведения бизнеса, финансовая и административная поддержка со стороны властей и наличие стабильного и платежеспособного спроса, который в свою очередь зависит от уровня доходов, численности и плотности населения и от изношенности жилого фонда. «На данный момент таких городов всего несколько. Помимо общепризнанных лидеров Москвы и Санкт-Петербурга можно выделить Казань, Краснодар, Самару, Ростов-на-Дону, Екатеринбург и Новосибирск», — говорит она.

РОМАН РУСАКОВ

Звездный час коммуналок проходит

Спрос на комнаты приходит в норму

пространство для жизни

Повысившийся в начале кризиса спрос на комнаты в коммунальных квартирах постепенно приходит в норму. Рост спроса, начавшийся осенью прошлого года, был обусловлен желанием немедленно сохранить обесценивающиеся сбережения. Со стабилизацией экономической ситуации люди стали более вдумчиво относиться к своим инвестициям. Впрочем, как говорят участники рынка, осенью спрос снова несколько возрастет — он будет носить сезонный характер и связан с приездом в город студентов и новых рабочих.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость» отмечает, что рост спроса на комнаты пришелся на ноябрь 2008 года: их приобретали с инвестиционными целями, желая пристроить обесценивающиеся средства. «Еще зимой пользовались спросом небольшие комнаты площадью 10–13 кв. м и даже комнаты в бывших ведомственных общежитиях (иногда даже с отдельным санузлом). Самыми популярными вариантами были объекты по 13–15 кв. м по цене

1,5–1,6 млн. руб. Сегодня покупатели чаще всего спрашивают комнаты площадью 18–20 кв. м за 1,2–1,3 млн. руб. в центральных районах. Именно поэтому осенью комнаты дешевели медленнее, чем вся остальная недвижимость, а сейчас цены снижаются чуть быстрее, чем на квартиры. Но ажиотаж прошел, клиенты спокойнее подходят и к сбережению собственных средств, и к покупке недвижимости. Многие вспомнили, что комнаты все же не самый лучший инструмент инвестирования», — говорит господин Дроздов.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов отмечает, что спрос по-прежнему велик на самые дешевые комнаты, которые очень часто идут в цепочках: размер доплат сейчас уменьшился, поэтому случаи, когда человек продает комнату и покупает с доплатой квартиру, участились. «Спросом пользуются комнаты в больших коммунальных квартирах центра города по цене около 800 тыс. рублей. Это самые дешевые на сегодняшний день предложения. Динамика цен в этом сег-

менте мало отличается от других сегментов рынка — медленное снижение цен», — полагает он.

Стабилизация спроса на комнаты отразилась на ценах — они последние три месяца падают быстрее стремительными темпами, чем на квартиры. «В настоящее время средняя стоимость 1 кв. м комнаты составляет порядка 79,5 тыс. руб. Спрос в краткосрочной перспективе на комнаты немного активизируется. Это традиционно для периода августа-октября, когда в город приезжает много студентов и рабочих», — говорят в GVA Sawyer.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АРИН, отмечает, что сезонный рост спроса уже начался: за первые недели августа произошло небольшое увеличение спроса на комнаты в коммуналах.

В компании «Петротрест» говорят, что спрос на расселение коммуналок под элитное жилье тоже падает. Обеспеченные покупатели жилья, желающие жить в историческом центре города, отказываются от идеи расселения коммунальных квартир в пользу приобретения элитного жилья от застройщика, тем более что предложения

по готовым элитным квартирам более чем предостаточно. «Вторым существенным минусом является приостановка субсидирования со стороны города на 2009 год, а без помощи городских властей расселить коммунальные квартиры не представляется возможным», — полагают в «Петротресте».

В «Петротресте» говорят, что снижению спроса на комнаты способствует и уменьшение цен на однокомнатные квартиры. «Если еще вчера цена комнаты была ликвидная, то сегодня за такую цену можно приобрести однокомнатную квартиру, пусть не очень просторную, но в то же время изолированную от других соседей», — отмечают в компании.

С момента начала кризиса комнаты подешевели в среднем на 24–25% со 101–134 тыс. руб./кв. м до 76–103 тыс. руб./кв. м. Средняя цена предложения по комнатам составила 87,5 тыс. руб./кв. м. В наибольшей степени (на 25–26%) подешевели комнаты в многокомнатных квартирах (6–7 и более комнат).

По типам домов наиболее сильно упали в цене комнаты в «хрущевках» и «брежневках» —

на 26%, в наименьшей степени падение цен затронуло сталинские дома и старый фонд после капитального ремонта — на 23%.

На падающем рынке спрос в основном сосредоточился на комнаты площадью от 21 до 24 кв. м — снижение всего на 21%. В наибольшей степени спрос упал на большие (площадью свыше 24 кв. м) и малые (площадью менее 13 кв. м) комнаты — на 26–27%.

В результате кризиса существенно сократилась разница в ценах между комнатами и квартирами — с 14–15% в сентябре 2008 года до 10% в конце июня 2009 года. «По данным риелторских агентств, существенно вырос спрос на покупку комнат со стороны мигрантов. Наблюдаются многократные случаи приобретения комнат с последующей регистрацией в них большого количества человек. Это происходит не только в спальных районах, но и в Центральном, Адмиралтейском и Петроградском районах», — рассказал Андрей Соколов, руководитель Аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.rgs.ru

на правах рекламы

ВЫПЛАТЫ

В НЕДЕЛЮ

1 МИЛЛИАРД

РУБЛЕЙ

* Общие средневзвешенные данные по страховым выплатам за 2008 год страховыми обществами группы компаний Росгосстрах

ОАО «Росгосстрах», лицензия С № 0001 77 выдана ФССН 15.09.05, ООО «РГС - Аккорд», лицензия С № 2309 03 выдана ФССН 04.10.06, ООО «РГС - Дальний Восток», лицензия С № 0468 25 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Поволжье», лицензия С № 0665 52 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Северо-Запад», лицензия С № 0451 78 выдана ФССН 02.02.07, ООО «РГС - Сибирь», лицензия С № 2474 54 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Столица», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Татарстан», лицензия С № 2382 16 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Урал», лицензия С № 2366 72 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Центр», лицензия С № 1096 33 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Юг», лицензия С № 1374 61 выдана ФССН 17.05.06, ООО «РГС-МЕДИЦИНА», лицензия С №3676 77, выдана ФССН 10.10.05, ООО «СК «РГС-ЖИЗНЬ», лицензия С №3984 77, выдана ФССН 11.11.05 г.

ДОМ

Башенные краны уронили лизинг

От кризиса более всего пострадали продажи крупной строительной техники

смежные отрасли

Упавший вследствие экономического кризиса в прошлом году строительный рынок закономерно потянул за собой вниз смежные рынки и подотрасли — рынки стройтехники и стройматериалов. Рынок лизинга строительной техники, по словам участников рынка, просел, по разным оценкам, на 60–70%. Компании ужесточили требования к лизингополучателям, увеличив размер авансового платежа при сделке в среднем до 30% и подняв ставки по лизинговым платежам на 2–4%, почти полностью отказались от программ экспресс-кредитования. Тем не менее некоторые участники рынка в условиях снижения конкурентной борьбы получили возможность начать сотрудничать с новыми перспективными клиентами. Восстановление рынка лизинга стройтехники состоится только при росте рынка строительного, что, по мнению лизинговых компаний, возможно при значительном увеличении объемов финансирования за счет бюджетных средств.

Дмитрий Карманов, директор по маркетингу «СТЭП» (подрядчик строительных работ), говорит, что стагнация строительного рынка повлекла резкое сокращение объема заказов у лизинговых компаний. «Русский рынок лизинга одним из первых ощутил на себе банковский кризис ликвидности: ужесточились условия выдачи кредитов, сократился объем кредитования», — говорит он.

По словам руководителя направления лизинга строительной техники и грузового автотранспорта группы компаний «Интерлизинг» Вячеслава Спинова, с ухудшением экономической ситуации рынок лизинга строительной техники претерпел значительные изменения. «Существенно уменьшился спрос на технику. По различным данным, падение продаж по лизинговым схемам составило от 60% до 70%», — рассказывает Вячеслав

Спинов. По оценкам заместителя коммерческого директора по кредитной работе ЗАО «Балтийский лизинг» Лилии Чусовской, по сравнению с прошлыми периодами заключение сделок в сегменте сократилось в 4–5 раз, в том числе и по причине более жестких требований к лизингополучателям ввиду высокорискованности отрасли в целом. По ее словам, сейчас в отрасли востребована дорожная и дорожно-строительная спецтехника, желательны б/у, и совершенно упал интерес к башенным кранам, бетонным заводам и крупным установкам.

Партнеры поделили риски лизингодателя
В связи с ситуацией на рынке лизинга большинство компаний скорректировали свои планы. «Компании свернули экспресс-продукты, ужесточились требования к финансовому состоянию лизингополучателей и ликвидности предмета лизинга», — говорит господин Спинов. — Кроме того, компании стали концентрировать свое внимание на более качественной работе с проблемной задолженностью». По его словам, в связи с явно ухудшившейся платёжной дисциплиной клиентов эффективность работы с просроченной задолженностью играет ключевую роль для успешного функционирования лизингового бизнеса. По наблюдениям руководителя отдела аналитики IIA INFOline Михаила Бурмистрова, в связи с ростом объемов неплатежей со стороны лизингополучателей, лизинговые компании пересматривают финансовую стратегию и ужесточают кредитную политику, что также негативно сказывается на спросе на строительную технику. «Лизинговые компании вынуждены увеличивать размер авансового платежа при сделке в среднем до 30%, а также секвестировать или полностью прекращать реализацию программ экспресс-кредитования», — отмечает он. Господин Карманов добавляет,

что общей тенденцией на рынке стало поднятие ставок по лизинговым платежам в среднем на 2–4%. «Большинство компаний, в последние годы активно открывавшие филиалы в регионах России, приняли решение о сокращении филиальной сети как метод снижения рисков и сокращения расходов», — сообщает Лилия Чусовская.

Иза проблем с платежами со стороны клиентов лизинговые компании испытывают финансовые трудности вплоть до банкротств и технических дефолтов. «Серьезные проблемы в связи с кризисом в строительной отрасли стали испытывать работающие в данном сегменте малые лизинговые компании с большой концентрацией портфеля», — говорит Вячеслав Спинов. — Следствие чего рынок в большей степени консолидировался вокруг крупных игроков». Однако проблемы коснулись не только мелких и новых игроков рынка. Так, один из крупнейших игроков петербургского рынка — лизинговая компания ООО «Лобус-Лизинг» — допустил технический дефолт по выплате купонов по двум облигационным займам и по погашению одного из них. ООО «Лобус-Лизинг-Финанс» (входит в «Лобус-Лизинг») должна была заплатить держателям облигаций 562 млн руб., но не сделала этого из-за отсутствия средств. На данный момент рассматривается возможность реструктуризации обязательств. Всего сумма просроченной дебиторской задолженности компании более 1,4 млрд рублей.

Стагнация как способ по-ливания новых клиентов
Несмотря на возникшие сложности работы на рынке лизинга стройтехники и ужесточения требований к клиентам, участники рынка и эксперты единодушно отмечают привлекательность этого инструмента. «По сравнению с кредитом, лизинг все равно остался более доступной схемой приобретения строи-

тельной техники», — считает господин Спинов. С ним согласен и Дмитрий Карманов: «Лизинг остается доступнее банковского кредита для клиентов», — говорит он. — Но и для самих компаний этот вид бизнеса представляется достаточно надежным — в случае просрочки клиентом лизинговых платежей, лизингодатель может изъять выданную технику и реализовать ее на рынке. Но изъятая техника влечет дополнительные издержки, связанные с хранением и обслуживанием. Поэтому распространенным вариантом становится реструктуризация лизинговых платежей, которая позволяет лизинговым компаниям сохранить партнерские отношения с клиентами и вместе с тем снизить собственные риски», — рассуждает Дмитрий Карманов. Господин Спинов говорит, что многие лизинговые компании стали налаживать партнерские отношения с продавцами поддержанной техники, в некоторых компаниях появились отделы, отвечающие за реализацию изъятых предметов лизинга, в связи с увеличившимся количеством дефолтных сделок. Лилия Чусовская отмечает, что «Балтийский лизинг» не только продолжает продажи в лизинг нового оборудования, но и заключает сделки возвратного лизинга как с оборудованием и техникой, так и с недвижимостью, что позволяет строительным компаниям пополнять оборотные средства, что особенно для них актуально из-за резкого усложнения доступа к прямому кредитованию от банков.

Более того, по словам госпожи Чусовской, компании, обладающие достаточными ресурсами, в условиях снижения конкурентной борьбы (в некоторых регионах и полное ее отсутствие) получили возможность начать сотрудничество с новыми перспективными клиентами, которые ранее просто были недоступны. «Существенно изменилась отраслевая направленность

— предпочтение оказываются отраслям, поддерживаемым государством, — говорит он. — Да и сегментация по видам имущества претерпела изменения: главное сейчас — ликвидность имущества, возможность быстрой его реализации в случае изъятия, поэтому существенное место в портфеле отводится легковому транспорту».

На восстановление рынка потребуется 10 лет
Однако аналитики не столь оптимистичны. «Несмотря на то, что ввод жилых домов в I полугодии составил 778,5 тыс. кв. м, снизившись по сравнению с аналогичным периодом 2008 года всего на 5,2%, фактически в 2009 году в Петербурге не было заложено ни одного жилого дома», — говорит господин Бурмистров. — Если до кризиса сегмент строительной и дорожно-строительной техники являлся наиболее динамично растущим, то в 2009 году будет наблюдаться принципиально иная картина». По его словам, перспективы развития строительного рынка и рынка лизинга строительной техники на второе полугодие 2009 года представляются неблагоприятными. «Несмотря на некоторое оживление в строительном секторе в июне-июле, фактически наблюдается активизация лишь в сегменте проектов, находящихся на завершающих стадиях реализации, что не позволяет прогнозировать рост спроса на строительную технику», — говорит он. — При этом уровень рисков для лизинговых компаний постоянно растет: в связи с банкротствами и неплатежеспособностью крупных строительных компаний, например, «ИВИ-93», «Строймонтаж», ухудшается финансовое состояние подрядных компаний, являющихся клиентами лизинговых компаний». Таким образом, по его мнению, если не произойдет значительных изменений на строительном рынке (например, в случае значительного

увеличения объемов финансирования за счет средств федерального и местных бюджетов) к концу 2009 года не исключены банкротства или уход с рынка некоторых лизинговых компаний. В первую очередь это может коснуться компаний, характеризовавшихся агрессивной стратегией по привлечению финансовых средств и значительным объемом номинированных в иностранной валюте кредитов и займов. Господин Спинов отмечает увеличившийся интерес клиентов к приобретению техники в лизинг по сравнению с началом года, но действительно существенного роста объемов заключенных сделок, по его словам, пока не произошло. «Восстановление рынка может обеспечить увеличение объемов строительных работ за счет государственных заказов», — полагает он. — Также важным фактором для восстановления сегмента является появление доступного и относительно недорого рублевого финансирования. Заместитель директора компании «Петербургская Недвижимость» Олег Пашин говорит, что в настоящее время большинство строек от крупных серьезных застройщиков ведется активно, не считая исключений, которые и до кризиса имели место. «С начала года на рынок вышло, конечно, немного проектов — около 15, включая последующие очереди строительства. Думаю, что оживление в этом секторе и активный вывод именно новых проектов ожидается к осени следующего года», — полагает он. Госпожа Чусовская уверена, что про восстановление рынка лизинга строительной техники еще рано говорить — стагнация строительной отрасли все еще продолжается. Докризисных темпов развития рынок лизинга строительной техники достигнет не скоро — возможно, через 3–10 лет, все же до кризиса он был сильно перегрет, считает она.

ИРИНА БЫЧИНА

Субсидии не для малоимущих

Городские программы рассчитывались под несуществующую стоимость жилья

власть

В 2007 году петербургское правительство утвердило Концепцию государственной жилищной политики, благодаря которой к 2011 году 130 тысяч семей, состоящих на городской очереди, должны улучшить свои жилищные условия. Участники рынка скептически относятся к обещанию властей — большая часть жилищных программ на деле не работает.

Не внушают оптимизма и темпы сокращения городской очереди. По данным Жилищного комитета Петербурга, в течение первого полугодия субсидии были предоставлены только 1368 городским очередникам.

Зыбкие перспективы
Между тем начало было многообещающим. На реализацию пяти жилищных программ из бюджета города до 2011 года было выделено 50 миллиардов рублей. В течение 2007 года поддержкой городских властей воспользовались 1,6 тысячи семей, в 2008 году удалось 780 семьям — то есть только десятой части желающих. Именно такому количеству участников хватило 5,4 млрд «бюджетных рублей», выделенных под жилищные субсидии.

В связи с этим, в 2009 году власти запланировали увеличить размер бюджетной поддержки для очередников практически в два раза — до 11,4 млрд руб. Однако из-за кризиса сумма была урезана до 3,4 млрд рублей. Несмотря на то, что эта цифра почти вполнуду меньше размеров прошлогодней дотации, председатель Жилищного комитета Юнис Лукманов пообещал не только не снизить показатели, но и увеличить количе-

ство участников программ до 7,2 тысячи семей. Сделать это предполагалось за счет корректировки размера социальных выплат, в результате чего размер субсидий для участников жилищных программ уменьшился до четырех раз. Первоначально при выдаче бюджетных субсидий стоимость квадратного метра жилья рассчитывали на основе рыночных цен, предоставленных «Городским управлением инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУИОН), и она составляла 90 тыс. руб. за кв. м. Теперь же город будет отталкиваться от стоимости, установленной Министерством регионального развития в размере 44,3 тыс. руб. Однако при расчете субсидий для льготных категорий очередников стоимость квадратного метра жилой площади будет еще меньше — не выше 70% от показателя Минрегиона, а для обычных очередников — не более 50%.

Эксперты рынка не одобряют подобных мер. «Субсидия эта и без того была крайне мала», — считает старший менеджер департамента жилищных субсидий АН «Литейный проспект» Ирина Яковина. — А после того, как в марте дотации еще больше урезали, перспектива приобретения жилья за счет жилищных сертификатов стала совсем уж зыбкой».

Денег нет и не будет
По мнению участников рынка, хуже всего дела обстоят с целевыми программами, которые забуксовали еще осенью. По словам руководителя проекта по работе с субсидиями компании «Петербургская недвижимость» Ирины Романовой, государство никак не может перечислить деньги на счета участников программы «Раселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге».

(Окончание на стр. 16)

НЕДВИЖИМОСТЬ С НОВА В ЦЕНЕ?

Аналитики и игроки рынка недвижимости в один голос говорят о том, что рынок замер в ожидании рыска цен. Нижняя точка пройдена, уже несколько месяцев продажи во всех строительных компаниях находятся на стабильном уровне. Представители компаний в один голос заявляют, что в сентябре намерены поднять цены. Не значит ли это, что дно кризиса пройдено и наметился свет в конце туннеля?

Будущих покупателей строящихся квартир не может не волновать сложившаяся ситуация. Вкладывать деньги сейчас или подождать? Будет ли вторая волна кризиса и как это отразится на рынке недвижимости? Эти и другие вопросы мы задали Павлу Андрееву, совладельцу и руководителю одной из крупнейших строительных компаний Санкт-Петербурга, во многом определяющей политику всего строительного комплекса города. Не секрет, что ЛЭК всегда первый поднимает цены на растущем рынке и первый их снижает, почувствовав волну кризиса. О том, как обстоят дела в «Компании номер 1», о ее ближайших планах — из первых рук.

— Павел Русланович, главный вопрос всех читателей — кризис действительно пройден?
— Я думаю, да. Продажи явно стабилизировались. Более того, объем бронируемых квартир резко вырос. Видно, что не только я не верю в так называемую вторую волну. Нефть вообще-то уже 75. Из-за океана растет поток положительных новостей. Сильнейшие европейские экономики отметили первый позитив. И главное — люди устали бояться кризиса, все хотят нормально жить и работать. А это, как я неоднократно говорил, изначальный фактор как возникновения, так и окончания кризиса. Всё у нас в головах. Так что я уверен: сложный период действительно преодолён.
— Если не возражаете, чуть подробнее об экономической ситуации. В первую очередь кризис отразился на объемах продаж. Насколько сильно ЛЭК ощутил это падение?
— В целом, это пройденный этап. История. Общее снижение произошло примерно на 60%: первая волна, на 30%, была в ноябре, и вторая, тоже на 30% — в апреле. С апреля сохраняется стабильная ситуация. Объем, конечно, значительно ниже, чем был до кризиса, но сейчас самое важное — именно эта стабильность. Она приводит к спокойствию рынка и подготавливает его к ро-

сту. Как принято теперь говорить: мы наконец почувствовали, что дно есть, и уже приготовились от него оттолкнуться.
— Чем характерен этот период наступившей стабилизации?
— Главное изменение — отношение банков. Наконец они, увидев перспективу, решились на кредитование реальной экономики. Альянс банков со строителями — надёжный фундамент для всей отрасли. Пожелания правительства наконец начали выполняться.

ДОГЛОСТРОЯ НЕ БУДЕТ, НО И НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ТОЖЕ
— Но ведь именно кредиты для многих компаний стали тяжким бременем в период кризиса. А после принятия поправок к закону «О банкротстве» некоторым компаниям пришлось отдавать банкам за долги земельные участки, и готовые объекты. Как обстоят дела с задолженностью у ЛЭКа?
— Еще в декабре мы выплатили все облигационный заем, возвращали весь этот год потихоньку все кредиты. Но сейчас ситуация меняется. Проектные кредиты — когда банки готовы кредитовать непосредственно затраты на стройку до её завершения — существенно меняют климат на рынке и стратегию работы на нём. Мы готовы



Руководитель Компании ЛЭК Павел Андреев

к увеличению нашего кредитного портфеля. Понятно, что в такой ситуации нововведения в закон о банкротстве не являются какой-то проблемой для строителей, какой казалась ещё пару месяцев назад. И я раньше смотрел на это спокойно, считая, что, как всегда, победит здравый смысл. Не может быть, чтобы один закон разорвал всю промышленность и реальный сектор экономики ради банков. Сейчас же для строителей этот риск ещё уменьшился.
Что касается наших активов, то распределять участки мы не собираемся, у нас просто отсутствует в этом необходимость. Мы владеем очень хорошим земельным банком, и как только продажи начнут расти, компания сразу запустит новые объекты. Рано или поздно ситуация окончательно выправится, возник-

нет недостаток предложения, и мы рассчитываем на ещё большее укрепление нашей позиции на рынке за счет наших новых проектов.
— Когда можно ожидать новых объектов от ЛЭКа?
— Все будет зависеть от динамики роста рынка. Ведь, несмотря на стратегически верную линию на открытие новых объектов, первоестественным для нас всё-таки является увеличение освоения на уже начатых объектах. А это очень приличный объем. Так что новые стройки запустятся, но я думаю, не ранее следующего года.
— Сейчас в продаже у вас 53 объекта. Вы ожидаете увеличения скорости строительства на всех из них?
— Конечно. Улучшение ситуации будет касаться не какого-то одного комплекса, а всех без исключения объектов компании. Это позволит

ЛЭКу, в том числе, до конца текущего года передать ключи от квартир жителям одиннадцати домов, которые находятся в завершающих стадиях строительства.
Но не только это подтолкнет цены. Кризис в итоге неизбежно закончится — и история повторится: недвижимость пойдет вверх. Как всегда. Особенно на фоне созданного кризисом дефицита и отложенного спроса.
— Что вы думаете по поводу заявления премьера Путина о том, что квадратный метр жилья должен стоить 30 тыс. рублей?
— Предложенная премьером цена относится, и им это было подчеркнуто, строго к бюджетному жилью. Такое жильё строится на бюджетных, дешёвых участках и имеет созданную за бюджет подведенную инфраструктуру. В настоящий момент наша компания строит коммерческое жильё. Наши участки лучшие в своих районах, а инфраструктура входит в нашу себестоимость. Таким образом, по определению, коммерческое жильё не может быть равным по цене бюджетному. С другой стороны, если государство предложило бы нам дешёвые участки, и с инфраструктурой, то наша компания смогла бы гарантировать премиальную цену.
— Что пришлось предпринять, чтобы противостоять кризису?
— Была проделана большая работа и пересмотрены многие взгляды на наш бизнес, но главное, я бы отметил то, что мне пришлось вернуть оперативное управление Компании в свои руки. Чтобы лично гарантировать клиентам выполнение всех наших обязательств. Лучше чувствовать настроение и банкиров, и наших поставщиков. Я создал Компанию ЛЭК, это мой ребёнок, и никто, как я, не готов биться за её процветание. Уже сейчас можно смело сказать, что это дало необходимый результат, самые трудные дни для нас позади, и я вижу улучшение ситуации.



Жилой комплекс «Бельведер»

Дом на пр. Славы

Дом в Озерках

ДОМ

Красота со всеми удобствами

Современная архитектура мучительно ищет связи с функциональностью

архитектура

Форма следует за функцией, гласит основной принцип архитектуры. Пытаясь удовлетворить свои амбиции, современные архитекторы нередко забывают этот постулат. В итоге за несколько лет в Петербурге набралась целая коллекция ярких, но функционально непригодных проектов.

Внешняя красота проекта и его функциональность — вещи взаимосвязанные. В этом уверены все опрошенные архитекторы. «Здесь не может быть противоречия, именуемого „художник против функции“», — считает глава бюро NPS Tshoban Voss GBR Сергей Чобан. — Напротив, в данном случае мы говорим о гранях одного процесса». Похожего мнения придерживается и руководитель мастерской «Архитектурная группа Андрей Курочкин, Михаил Воинов, Артем Никифоров» Андрей Курочкин. «Если здание красиво, то оно всегда функционально».

Забракованная красота

Между тем на практике это не всегда так. В свое время высокую оценку общественности получило здание торгового комплекса Vanity Opera на Казанской, 3. Проект был награжден дипломами архитектурных конкурсов «Архитектон» и «Зодчество», однако экспертиза технического состояния здания показала, что по каждой из 20 позиций (система отопления, вентиляция, конструктивные элементы, кровля и прочее) число замечаний колебалось от 10 до 80. Причем около 10% замечаний были неустраняемыми. Проект все равно утвердили, но в дальнейшем у собственников — корпорации «С» Василия Сопромадзе — возникли сложности с использованием здания. Например, из-за нехватки дневного света авторам проекта пришлось отказаться от первоначальной идеи создания жилого дома, а затем и бизнес-центра.

Нередки случаи, когда, увлекшись внешней стороной, архитекторы создают проект, реализовать который вообще невозможно. Наиболее свежий пример — история со строительством Мариинки-2, растянувшаяся почти на шесть лет. В эскизе, предложенном французским архитектором Домиником Перро, вторая сцена Мариинского театра имеет вид продолговатого многоугольника неправильной формы из черного мрамора, накрытого золотой вуалью. Проект блистательный, однако городу пришлось отказаться от идеи французского зодчего, поскольку специалисты Главгосэкспертизы обнаружили в проекте 400 ошибок. В случае реализации задумки архитектора эти ошибки могли привести к обрушению монолитной части здания. Кроме того, в проекте Перро не было предусмотрено решение вопросов, касающихся обслуживания здания, вентиляции и обеспечения его противопожарной безопасности.

Примерно такая же ситуация возникла и с проектом Киши Курукавы, представлявшего стадион «Зенит» в форме космического корабля. Японский архитектор не учел особенностей петербургской почвы, что также привело к проблемам с реализацией проекта в первозданном виде. Зависло на неопределенное время и строительство комплекса «Новая Голландия» Норманна Фостера, так как возведение паркинга, а также устройство съездов с площади Труда могут привести к разрушению старейших зданий этого ансамбля.

Предпродажная коррекция

Зачастую эксперименты с формами в ущерб функциональности чреваты полным отсутствием потребительского интереса к проекту. По словам директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» Михаила

Бимона, компании еще в докризисные времена пришлось провести реконцепцию целой линейки объектов. «Например, несколько лет назад Setl City был приобретен уже готовый проект жилого дома (на стадии проектирования) на углу улиц Новолитовской и Диагональной, — поделился эксперт. — Продажи были открыты, однако ни одна квартира не была реализована. Мы провели полную реконцепцию объекта, заменили крупногабаритные квартиры на небольшие студии. Объект вышел на плановые показатели рентабельности, все квартиры были успешно реализованы в намеченные сроки».

Михаил Бимон также рассказал, что для того, чтобы повысить рентабельность жилого комплекса бизнес-класса «Югги Москвы» на Варшавской улице, строительство которого было начато другой компанией, корпорации «Петербургская недвижимость» (ныне Setl City), также пришлось полностью изменить концепцию дома. В частности, были преобразованы планировки квартир, благодаря чему еще в ходе строительства цена на жилье возросла почти в два раза — с \$1459 до \$2930 за кв. м. «Архитектура должна оптимально влиять на потребительские качества здания, максимально улучшать их, а не наоборот», — считает Михаил Бимон. — Но, к сожалению, многие оригинальные архитектурные проекты „грешат“ тем, что в угоду „уникальности и красоте“ забывается самое важное — в этих домах людям должно быть комфортно. Более того, если потребителю придется выбирать между оригинальным проектом и комфортным жильем, выбор будет однозначен. Поэтому все это должно сочетаться. При разработке проекта первым стоит вырисовывать отнюдь не фасад, а планировки квартир. И только после этого надо уже решать, каким образом их можно „обиграть“».

В то же время, функциональные недостатки торгового

комплекса Vanity Opera никак не повлияли на арендные ставки, уровень которых всегда был предельно высоким. В августе стоимость аренды в ТК Vanity Opera находилась на уровне 1440–2160 у. е. за кв. м в год, ежегодный доход от аренды составляет около 5 млн у. е.

Недочеты в техсостоянии не отразились и на цене комплекса в целом. На конец ноября назначены торги по продаже Vanity Opera, и уже известна стартовая цена лота, которая составит 1,96 млрд рублей. «Ситуации, когда малоэффективное, не слишком удобное, но внешне эффектное здание так или иначе может удовлетворять владельца, в жизни встречаются», — рассказывает руководитель архитектурной мастерской „Студия 44“ Никита Явейн. — Броская, „рекламная“ архитектура подогревает спрос, и аренда одного кв. м в таком здании зачастую стоит столько же, сколько десять кв. м в эффективном, но неброском».

Идеальные дома

И все же противоречия между интересным архитектурным решением и функциональностью здания не существуют. «Нет причинно-следственной связи между функцией и красотой», — считает Андрей Курочкин. «„Корабли“, „хрущевки“ и „брежневки“ красивы не назовешь, — подтверждает ведущий аналитик компании Setl City Владимир Копылов. — Но это не значит, что с функциональной точки зрения они удобны».

В современном строительстве есть примеры идеального соотношения красоты и функциональности. В ходе конкурса, проведенного в 2004 году депутатами городского парламента, лучшим был признан банковский комплекс Центробанка на углу набережной реки Фонтанки и улицы Ломоносова. Построенный по проекту ЗАО «Игл Групп Санкт-Петербург», он представляет собой сочета-

ние реконструкции и нового строительства. Со стороны Фонтанки здание полностью сохранило свой исторический облик. Та же часть, которая выходит на улицу Ломоносова, представляет собой конструкцию из стекла и металла в стиле Hi-Tech. Внутреннее пространство — нейтрое, сбалансированное и спокойное, выполнено с применением натурального камня, дерева и кожи. В здании соблюдены все опции, необходимые для полноценной работы банковских сотрудников.

Одним из наиболее удачных элитных проектов на петербургском рынке недвижимости является жилой дом на Невском проспекте, 137, выполненный по проекту ООО «Евгений Герасимов и партнеры». Здание удостоено Золотого диплома Международного фестиваля «Зодчество–2001». Необычное решение комплекса в виде двух симметричных шестизатяжных корпусов, соединенных пентхаусом, создает уникальную архитектурную концепцию. Высокую оценку получили также техническая и функциональная стороны проекта.

Большинство архитекторов признали, что большая часть зданий сталинской эпохи сочетают в себе и красоту архитектуры, и продуманную технологическую составляющую. Это связано с тем, что в «сталинках» основной акцент делается именно на организации внутреннего пространства, все развивается в направлении от внутреннего к внешнему. Иными словами, фасад обусловлен интерьером, а не наоборот. «Если архитектор решает задачу в таком разрезе, то у него не должно возникнуть проблем с внешним обликом. Но это при условии, если архитектор уловил образ здания, а это уже на уровне подсознания», — подытожил генеральный директор «Архитектурной мастерской М. Я. Бренера» Михаил Бренер.

ТАТЬЯНА ШУБИНА

Субсидии не для малоимущих

Власть

(Окончание. Начало на стр. 15)
«Даже если в прошлом году по документам жильцы были выделены средства, допустим, в октябре-ноябре, то они до сих пор на практике не перечислены ему. Только у меня (не говоря уже целиком по агентству) проставляет около 10 коммунальных квартир». И раньше, чем в 2010 году ждать поступления новых субсидий не имеет смысла. Выделенный под расселение коммуналок миллиард рублей, за счет которого город смог обеспечить жильем только 1,2 тысячи семей, закончился еще весной.

Тогда же подошли к концу и 572 млн рублей, предназначенные для участников программы «Санкт-петербургские жилищные сертификаты», в рамках которой квартиры успели получить 390 семей. Исключением не стали и «Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге» на 2002-2011 годы и «Жилье работникам учреждений системы образования, здравоохранения и социального обслуживания населения» — средства на их реализацию появятся не раньше 2010 года.

Полностью выбран лимит в размере 622 млн рублей и по программе «Молодежи — доступное жилье» — единственной, срок действия которой заканчивается уже в 2009 году. В этом году за счет реализации этого направления отдельные квартиры получили 465 молодых людей в возрасте от 18 до 30 лет.

Кстати, большинство участников рынка склонны считать эту программу наиболее эффективной. Число претендентов на участие в ней сегодня достигло 10 тысяч семей, в связи с чем власти пообещали продлить реализацию этой программы еще на два года. «И в прошлом, и в этом году молодежная программа была очень востребована и максимально реализована, — рассказывает исполнительный

директор АН «Дарко» Наталья Лаврова. — Несмотря на то, что выделяемые средства здесь тоже урезали, выплачиваемых субсидий, как правило, хватало. Во-первых, с начала осени стоимость типового жилья снизилась практически на 30%. Во-вторых, недостающие суммы работающие молодые люди легко могли взять в ипотеку».

Стройка за счет ветеранов

Впрочем, кое-какие деньги в городской казне все же остались. По данным Жилищного комитета, в июле свидетельства на предоставление безвозмездных субсидий для приобретения или строительства жилья на общую сумму 366 млн рублей смогли получить 189 семей ветеранов боевых действий, инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов.

Кроме того, оптимистичные перспективы вырисовываются у участников программы по предоставлению жилых помещений по договорам социального найма гражданам льготных категорий. По данным комитета по строительству, в текущем году планируется ввод 668,2 тысячи кв. м бюджетного жилья. Это почти в два раза больше, чем в 2008 году. Строительство ведется не только из городских средств, но и за счет федерального бюджета, выделенного 12,4 млрд рублей на обеспечение жильем ветеранов и блокадников. По словам председателя комитета по строительству Вячеслава Семененко, к 1 мая 2010 года город планирует обеспечить квартирами более 8,4 тысячи семей, для чего требуется восемь тысяч однокомнатных квартир. Более 6,2 тыс. квартир дадут бюджетные стройки в рамках финансирования объектов за счет средств адресной инвестиционной программы. Кроме того, Фонд имущества уже приобрел более 1,8 тыс. однокомнатных квартир для ветеранов, а в начале сентября предстоит провести торги

по выкупу в государственную собственность у застройщиков 425 квартир общей площадью 16 896 кв. м на сумму около 798,32 млн. рублей.

В том, что стройки на целевые «ветеранские» деньги будут завершены без опозданий, а возможно и досрочно, не сомневается ни один из опрошенных участников рынка. Указ об обеспечении жильем ветеранов Великой Отечественной войны 1941–1945 годов, которые встали на очередь до 1 марта 2005 года, а также федеральный закон, повышающий норму обеспечения жильем за счет федеральных субсидий с 22 до 36 квадратных метров, — одни из первых инициатив президента Дмитрия Медведева. Кроме того, что не менее важно, для городских властей это дополнительная возможность в условиях кризиса поддержать строительный сектор.

Только для обеспеченных

Участники рынка убеждены, что все городские программы по улучшению жилищных условий, за исключением предоставления жилья по договорам социального найма, «заточены» под ипотеку и рассчитаны только на людей с достатком. «Когда рынок был растущим, основной проблемой являлось то, что наши власти исходили не из рыночной стоимости квадратного метра, а из некоей условной цены, ровно вполуполовину меньшей реальной», — рассказывает Ирина Яковина. — Поэтому без ипотеки и собственных накоплений ни одна программа не работает. Но если человек малоимущий, он не может рассчитывать на ипотеку. Для него этот вариант уже не работает, хотя бы потому, что его скудной зарплаты не хватит на то, чтобы получить одобрение банка. Так что жилищные программы при всей своей неплохой задумке в действительности могут помочь только обеспеченным людям».

ТАТЬЯНА ШУБИНА

РЕКЛАМА

GRANDE ARREDO

ARCA

LEICHT

NEW ARMANI/Dada

JUMBO COLLECTION

CAV'ORO

MOLTENI&C

PROVASI

ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

da SEDE

ДОМАШНИЕ КИНОТЕАТРЫ

КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ

СОВРЕМЕННЫЙ СВЕТ

MISURA EMME

ЭЛИТНЫЕ ОБОИ

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.