

Несмотря на кризис, количество выставленных на продажу квартир, приобретенных в ипотеку, остается небольшим. И хотя за последний год число их возросло в два раза, по оценкам участников рынка, влиять на цену прочей недвижимости предложение такого жилья по-прежнему не способно. Хотя, по некоторым оценкам, залоговую квартиру можно приобрести значительно ниже рыночной стоимости.

Невлиятельный залог

ипотека

За последние пять лет в Петербурге было приобретено около 60 тыс. квартир с использованием ипотечного кредита, из них подавляющая часть за последние три года. Именно эти кредиты, выданные в период наиболее активного роста цен, и становятся наиболее проблемными — только за 9 месяцев текущего года квартиры подешевели в рублевом исчислении на 20%. Около половины кредитов — валютные, стоимость квартир в долларах США за год снизилась в два раза, опустившись до уровня двухлетней давности. Не менее 5–6 тыс. прокредитованных квартир — «проблемные». Пока же реализация из-под залога — штучная, банки готовы к различного рода антикризисным программам, например, к рефинансированию кредитов, лишь бы не связываться с дешевеющим залогом. Время экспозиции квартиры в листингах существенно возросло — в 1,5–2 раза, и покупатель предпочитает выжидать. В этой ситуации покупка из-под залога может обойтись на 25–35% дешевле рыночной», — считает Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Директор департамента ипотечного кредитования АН «Бекар» Алексей Кошелев уверен, что ипотечная квартира продается ровно так же, как и любая другая. «Естественно,



Количество выставленных на продажу «залоговых» квартир на рынке выросло за последний год примерно в два раза, но все равно они пока не являются критической массой, способной повлиять на ценообразование на рынке

лучше продавать квартиру без просрочек и без угроз судебных разбирательств, так

как все это тормозит процесс продажи, и меньше шансов получить больше денег за

квартиру на снижающемся рынке. Чтобы продать квартиру с обременением, потребу-

ется разрешение банка. Если просрочек по платежам нет, то выставлена она будет по

рыночной цене. Если же просрочка свыше 3–6 месяцев, то стоимость квартиры должна быть ниже рыночной минимум на сумму просрочки. Хотя на деле очень немногие продавцы с этим соглашаются. Они, как правило, хотя бы, продав ипотечную квартиру, получить какие-то деньги себе в карман, что сейчас не всегда возможно: нынешние ипотечные квартиры были куплены на растущем рынке, а значит, они стоят существенно дороже, чем аналогичные объекты сейчас», — говорит господин Кошелев.

Нередко риелторы сталкиваются со случаями, когда дефолтный кредитор просто отказывается платить по кредиту, иногда даже скрывается, отключая все телефоны. Банк в такой ситуации ничего сделать не может, так как уголовной ответственности за невыплату кредита не предусмотрено. Банк в таком случае получает непрофильный актив.

Сейчас в каждом банке Петербурга и ЛО насчитывается 8–15 дефолтных квартир. Некоторые банки выставляют такие квартиры на сайтах, предоставляя льготные условия (например, ставка на 2% ниже первоначальной, первоначальный взнос не 30%, а 20%), однако даже при таких условиях покупать сейчас дефолтные квартиры, которые были оформлены в кредит на растущем рынке, невыгодно. Они популярностью не пользуются, так как цены

на них всегда выше рынка. Некоторые банки реализуют дефолтные квартиры через риелторов.

Плюсы на фоне минусов

«По сравнению с прошлым годом предложение дефолтных квартир увеличилось, по моим оценкам, на 20%. Такие квартиры не отпугивают клиентов, если им грамотно разъяснить схему продаж. Более того, подобное жилье даже более привлекательно с точки зрения безопасности сделки, так как оно застраховано, было в свое время проверено банком, который выдавал кредит, и страховой компанией, которая застраховала квартиру. Поэтому, в отличие от вторичной квартиры, которая могла перепродаваться 22 раза неизвестно кому, ипотечная квартира идеально проверена», — рассуждает господин Кошелев.

Андрей Пименов, руководитель офиса Городского ипотечного банка в Санкт-Петербурге, считает, что, с одной стороны, процесс приобретения «ипотечной» квартиры может быть осложнен для покупателя рисками передачи средств до перехода права собственности, а также более долгой процедурой оформления. С другой стороны — продавец (заемщик) обычно заинтересован в оперативном совершении сделки и погашении своей задолженности, а значит, может предоставить неплохой дисконт покупателю.

(Окончание на стр. 14)

страница	14
Дворцовые амбиции	
Арендаторы готовы терпеть неудобства в обмен на престиж	
страница	14
Вождеденное дно	
Аналитики верят в стабилизацию	
страница	15
Риелторы уходят в тень	
Количество сделок вне агентств выросло в два раза	
страница	15
Квартира с видом на город	
Мансарды продолжают пользоваться спросом	

MAURICE LACROIX

Manufacture Horlogère Suisse

More than meets the eye.*

Masterpiece Lune Rétrograde.
Неповторимое очарование луны на вашем запястье.
*Больше, чем Вы видите на первый взгляд.
www.mauricelacroix.com

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
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

Невлиятельный залог

ипотека

(Окончание. Начало на стр. 13)

Виктория Полякова, руководитель отдела ипотечного кредитования компании «Петербургская недвижимость», также согласна с тем, что в настоящее время жилья с залогом на рынке немного. «У нас в агентстве были такие сделки, но единичные. Ничуть не больше, чем до кризиса, хотя многие предрекали волну дефолтов. Кстати, некоторые такие сделки и вовсе не связаны с кризисом», — рассказала она.

Андрей Пименов говорит, что количество выставленных на продажу «залоговых» квартир на рынке выросло за последний год примерно в два раза, но все равно они пока не являются критической массой, способной повлиять на ценообразование на рынке.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АРИН, считает, что залоговая квартира не может отпугнуть покупателя. «Неудобства в оформлении права компенсируются осознанием того, что при выдаче ипотечного кредита историю квартиры досконально проверяют. Но надо отметить, что с такой скоростью, с которой банки ранее выдавали кредиты, это может быть мифологией. Хотя в отношении к среднерыночной проверке, которая есть в городе, ипотечные квартиры в этом вопросе все же выигрывают», — рассуждает господин Спарак.

Директор департамента розничного кредитования Абсолют Банка Александр Будник рассказал, что для того, чтобы продать квартиру, находящуюся в залоге, в первую очередь нужно получить на это согласие банка. «Как правило, сложностей здесь не возникает, однако обязательно следует оповестить банк обо всех изменениях. Кроме того, кредитор может помочь в реализации недвижимости, предложив ее другим своим клиентам. Например, Абсолют Банк предлагает программу «Выгодная ипотека», по условиям которой можно купить в кредит на льготных условиях квартиры, находящиеся в залоге у банка. Также клиент может самостоятельно найти покупателя на свою квартиру, за которую еще не выплачен кредит. В этом случае деньги покупателя перечисляются на счет продавца, банк списывает с него средства, необходимые для погашения остатка задолженности и оставшимися средствами клиент может распорядиться по своему усмотрению», — говорит господин Будник.

Схемы

Как рассказали в Городском ипотечном банке, реализация квартиры, находящейся в залоге, возможна по разным схемам. В каждом случае необходимо отдельное согласование с кредитором-залогодержателем. При этом для большинства российских банков важно, что обременение с квартиры возможно снять только в случае полного погашения задолженности по кредиту. Средства для погашения должны быть списаны именно со счета заемщика. В данной ситуации возможна одна из следующих схем (что в любом случае требует предварительного согласования с кредитором): покупатель передает продавцу (заемщику) сумму, необходимую для погашения оставшей задолженности по кредиту, между заемщиком и продавцом заключается договор купли-продажи, в котором прописано, какая часть денежных средств передана продавцу до получения им права собственности. При этом необходимо получить еще и согласие банка на такое отуждение. Целесообразно оформить договор нотариально. Этот документ в нестандартной ситуации поможет покупателю доказать, что деньги им были переданы. Полученную от покупателя сумму заемщик использует для погашения кредита. Далее на госрегистрацию сдают документы: о переходе права собственности (подают продавец с покупателем) и о снятии залога (письмо от банка-кре-

дитора). Регистрация может занять от 10 рабочих дней. После получения документов с регистрации, покупатель (право собственности уже оформлено на него) передает продавцу оставшиеся денежные средства.

Основной риск здесь несет покупатель, и заключается этот риск в передаче крупной суммы продавцу до перехода права собственности.

Возможен и менее распространенный вариант: право собственности вместе с обременением переходит к другому лицу (покупателю). Процедура заключается в следующем: банк дает согласие на продажу квартиры заемщиком, заемщик находит покупателя на квартиру. Банк анализирует покупателя как своего потенциального заемщика; если ответ кредитного комитета положительный, то покупатель заключает с банком кредитный договор и приобретает у заемщика заложенную квартиру вместе с обязательствами по кредиту. То есть на момент перехода права собственности квартира будет по-прежнему находиться в залоге у банка. После этого в Росрегистрацию подают документы на переход права собственности и дополнительное соглашение к закладной, где указывается новый залогодатель (новый владелец квартиры). «Эта схема не совсем удобна для банка, потому что на период регистрации заемщиком в соответствии с новым кредитным договором является одно лицо (покупатель), а залогодателем — другое (бывший заемщик)», — рассказали в Городском ипотечном банке.

Еще один вариант — когда квартира переходит в собственность покупателя обремененная, то есть банк дает согласие на продажу квартиры с сохранением залога в пользу банка. При этом для расчетов по сделке возможно использовать банковскую ячейку. Схема выглядит следующим образом: банк дает согласие на продажу квартиры заемщиком, заемщик находит покупателя на квартиру; денежные средства закладываются в ячейку; стороны подписывают договор купли-продажи, в котором указывается, что право собственности на квартиру переходит, а залог сохраняется в пользу залогодержателя; после регистрации права собственности деньги изымаются из ячейки и вносятся в счет погашения кредита; после погашения кредита банк дает согласие на снятие залога.

Такая схема менее рискованна как для банка, так и для покупателя, и поэтому покупатели чаще всего соглашаются на такую схему.

Четвертый вариант предполагает, что банк должен снять обременение до погашения кредита. Кредит будет погашен после государственной регистрации перехода права собственности к покупателю. «Но такая схема крайне нежелательна для банка, так как возникает множество рисков, связанных с тем, что у банка появляется необеспеченный кредит и процесс его погашения банку контролировать сложно. Кроме того, не исключен сговор продавца и покупателя в целях осуществления мошеннических действий. Поэтому такая схема вряд ли будет использована банками», — считают в ГИБ.

Наконец, пятый вариант продажи залогового жилья — по решению суда. Продажа осуществляется специализированными организациями с публичных торгов. Такая схема наибольшим образом защищает права как залогодержателя, так и банка.

Перед продажей обычно проводится оценка квартиры с ипотечным обременением независимой оценочной компанией. Размер дисконта при продаже такой квартиры во внесудебном порядке обычно составляет в среднем 5–10% от рыночной стоимости.

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, рассказала, что наибольшую активность в продаже квартир через аукционы проявляют Сбербанк и ВТБ 24.

РОМАН РУСАКОВ

Дворцовые амбиции

Арендаторы готовы терпеть неудобства в обмен на престиж

пространство для бизнеса

Уважение и почтение, солидный имидж и высокий статус, громкое имя и авторитет. Именно эти моменты интересуют арендаторов дворцов и старинных особняков Петербурга больше всего. Из-за того, что реставрация зданий требует больших денежных затрат, дворцы и крупные старинные особняки сдаются только полностью и только одному арендатору. По той же причине они арендуются сроком на 49 лет.

«Для такой компании, как наша, очень важно иметь адрес и представительский офис в центре города, а именно на Невском проспекте», — говорит исполнительный директор компании Praktis Consulting & Brokerage Сергей Федоров. — Однако здесь не так много бизнес-центров, готовых предоставить нам помещения для аренды. Чтобы решить этот вопрос, мы воспользовались альтернативным вариантом и обособились во дворце Белосельских-Белозерских на Невском, 41».

260 квадратных метров во дворце, который находится в ведении управления делами президента, Praktis арендует под офис с 2007 года. За один квадратный метр компания платит 900 рублей в месяц. Плюс к этому отдельно оплачивает охрану помещений, коммунальные платежи и НДС. Цена, в принципе, получается такая же, как в приличном бизнес-центре где-нибудь на Петроградской стороне или Васильевском острове. Однако при этом, обретая представительство в центре Петербурга и положительное отношение российских и иностранных заказчиков, Praktis многое теряет в плане комфорта.

«Офисных удобств при аренде дворцовых площадей по минимуму», — говорит Сергей Федоров. — Здесь нет парковки, нельзя сделать помещению орен спрсе, плохо развита сервисная инфраструктура».

Позаботиться о громком имени за счет аренды дворцов могут себе позволить, в основном, крупные корпорации, старинные банки или частные собственники, у которых для этого есть средства. Ведь одно дело купить или арендовать дворец, другое — ежегодно вкладывать в реставрацию

и поддержание исторического объекта по несколько миллионов рублей.

Из-за того, что реставрация зданий требует больших денежных затрат, дворцы и крупные старинные особняки сдаются только полностью и только одному арендатору. По той же причине они арендуются сроком на 49 лет.

«Если дворец будут снимать несколько компаний, никто не будет отвечать за коридоры и прочие общественные углы в здании, и в итоге ремонт их не коснется», — говорит сотрудник комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга (КУГИ) Елена Бодрова. — Поэтому за дворец или особняк должен отвечать один арендатор. Однако, по закону, у компании, обособившейся во дворце, есть право на субаренду, и они могут сдавать помещения другим фирмам под офисы».

Одним из таких крупных арендаторов является ООО «Северо-Западная финансовая группа», получившее, по данным КУГИ, в 2000 году дворец великого князя Михаила Михайловича Романова на Адмиралтейской набережной с арендной ставкой 3,1 млн руб. в месяц. Проведя работы по восстановлению отдельных внутренних элементов здания, компания разделила дворец на офисную и историческую части. В офисной части сейчас располагается бизнес-центр класса «В», а в исторической проходят корпоративные мероприятия и выставки.

Как получают дворцы

Дворцы и особняки сдаются городом в аренду для того, чтобы уберечь их от износа и сохранить ценный исторический вид. Когда объект передается властями частной компании, то все затраты по приведению векового здания в божеский вид перекладываются на нее.

Решая вопрос о сдаче исторического памятника в коммерческую эксплуатацию, власти определяют с размером арендной платы, объемом средств, которые арендатор готов направить на реставрацию объекта, и сроками ее проведения. После этого город выставляет здание на торги. В аукционе на право аренды того или иного двор-



Из-за того, что реставрация зданий требует больших денежных затрат, дворцы и крупные старинные особняки сдаются только полностью и только одному арендатору. По той же причине они арендуются сроком на 49 лет

ца обыкновенно участвуют 3–4 претендента, способных выполнить административные требования. Каждый из претендентов подает заявку со своими условиями, на которых он может получить здание, а город выбирает.

Одним из таких особо удачливых претендентов стала управляющая компания Besag, в 2002 году заключившая договор аренды бывшего особняка купца Лебедева на Пироговской набережной. В отличие от компаний, снимающих дворцы и особняки под пафосные рестораны, отели и представительские офисы, Besag после реконструкции сделала из особняка бизнес-центр «XIX век».

«Мы предложили городу наилучшие условия аренды особняка, и он, вместе с рядом предметов декоративно-прикладного искусства, был передан нам в аренду», — говорит директор по управлению NAI Besag Наталья Скаландис. — В ходе реконструкции наша компания полностью заменила кровлю, системы отопления и канализации, заново спроектировала систему электроснабжения, сделала

внутреннюю разводку, провели частичный косметический ремонт фасада и реставрацию некоторых предметов декоративно-прикладного искусства. Все это обошлось Besag в 1,5 млн у. е.». Одним из главных условий заключения договора с КУГИ для всех арендаторов является подписание «Охранного обязательства на памятник исторический, находящийся в государственной собственности». За невыполнение какого-либо пункта «Охранного обязательства» предусматриваются штрафы от 200 до 500 МРОТ за каждый случай нарушения. И взимаются эти штрафы не одновременно, а каждый раз, когда нарушение будет обнаружено. При этом выполнение «Охранного обязательства» — задача не из простых. Основной проблемой для арендаторов, как правило, являются согласования с административными органами.

«Согласования отнимают много денег и времени», — говорит Наталья Скаландис. — Например, чтобы покрасить фасад особняка, нам необходимо получить от комитета по

Цены

Чаще всего на арендованных дворцовых площадях появляются элитные отели и рестораны, в которых проходят

пышные банкеты и корпоративные гуляния.

«По-моему, это правильно. Арендовать дворцовое помещение можно только для проведения светских мероприятий», — говорит генеральный директор УК «Сенатор» Андрей Пушкарский. — Для ежедневной работы дворцы не предназначены, так как там нет всех необходимых условий для труда. Лучше устраиваться в бизнес-центрах, которые изначально строились под нужды офисных сотрудников».

По словам менеджера по управлению коммерческой недвижимостью компании Amplion Asset Management Алексея Лазутина, арендные ставки во дворцах конкурируют со ставками в бизнес-центрах класса «А». Дворец только эмоционально дороже. На практике же он по стоимости практически того же уровня, что и офисы в БЦ.

В тех же «Сенаторах» арендные ставки варьируются от 900 до 2000 руб./мес. за квадратный метр. Цена эта определяется несколькими показателями.

«Арендная ставка в БЦ зависит от объема площадей», — говорит Наталья Скаландис (NAI Besag). — Так, арендатор может снять помещение в бизнес-центре класса «А» площадью от 500 кв. метров за 700 руб./мес. за один кв. метр или 50 кв. метров за 1500 руб./мес.».

Также влияние на арендную ставку оказывают месторасположение бизнес-центра, этажность, видовые особенности, наличие или отсутствие отделки помещений. Во дворцах — аналогичная ситуация. Так, во дворце великого князя Михаила Михайловича Романова на Адмиралтейской набережной два кабинета размером 64,3 кв. метра с видом на Неву сдаются за 1600 руб./мес. за квадратный метр. Там же пять кабинетов с туалетом, местами общего пользования и каминной площадью 123,4 кв. метра сдаются уже по другой цене — 1000 руб./мес. за квадратный метр. Другой пример — дворец князя Кочубея на Конновардейском бульваре. За одну и ту же цену, 700 руб./мес. за кв. метр, можно арендовать помещение площадью либо 86, либо 27 кв. метров.

ДАША ГИЛЕВА

Вожделенное дно

Аналитики верят в стабилизацию

мнения

После летнего затишья привычного в последние годы оживления на рынке недвижимости не произошло, что, впрочем, никого не удивило. Однако большинство опрошенных специалистов склонны считать, что дна рынок недвижимости все-таки достиг. Будет ли рост и когда его следует ожидать, «Ъ-Дом» спросил участников рынка недвижимости. Большинство прогнозов указывают на то, что все-таки этой осенью повышение цен не произойдет. В лучшем случае — медленный и плавный рост начнется с весны 2010 года.

Заместитель директора АН «Бекар» Николай Лавров:

Показатель средних цен на вторичную недвижимость Петербурга остается практически неизменным уже больше месяца. За пять недель средний ценник снизился лишь на 0,3%. За неделю с 17 по 24 августа индекс впервые за год показал плюсовое значение: средняя цена выросла на 0,3%. На стабилизацию цен в вторичного рынка отреагировали строительные компании города. С 7 по 14 сентября плюсовое значение показал и индекс средних цен на рынке первичного жилья Петербурга. «Лидер Групп» официально объявила о повышении на 5–7% цен по всем своим строящимся объектам. Ряд застройщиков также не исключили такой возможности.

Я думаю, что эти показатели демонстрируют, что рынок-таки достиг дна. До конца года



Некоторые аналитики не разделяют оптимизма строителей. Они говорят, что отраслевые микрокризисы и сменяющий их ценовой бум — в прошлом. Пока объем предложения достаточный, а платежеспособный спрос — низок. Нет «дешевых» денег. Нет и предпосылок для роста цен

возможно лишь небольшое, на 2,5–5%, повышение цен; в целом до февраля рынок будет стабилен, после чего произойдет сезонный спад активности рынка (не более, чем на 1%), а с марта — плавный рост.

Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН:

Еще весной большинство прогнозов относительно того, как будет развиваться ситуация на рынке недвижимости, состояли либо из сильно негативных, либо из умеренно негативных. На

сегодня большинство аналитиков высказывают мнение о стабилизации цен на жилую недвижимость, которая произойдет до конца года. Да, сохранились пессимистические прогнозы по снижению активности, но они очень умеренно пессимистические. Также появились прогнозы по небольшому подъему на рынке недвижимости. Некоторые из аналитиков даже стали предсказывать его к концу года. На мой взгляд, повышение цен, безусловно, состоится. Но я не уверен, что

это произойдет четко к концу года. Осенью продолжится вымывание наиболее ликвидных объектов. Благодаря устойчивости цен, число сделок будет постепенно расти. Это приблизит рынок к достижению равновесия спроса и предложения. А нарастание дефицита ликвидного предложения в будущем спровоцирует плавный рост цен. Думаю, что это произойдет в конце этого года, возможно — в начале следующего.

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик

GVA Sawyer в Санкт-Петербурге:

Последние несколько месяцев мы наблюдаем очевидное замедление темпов падения стоимости на рынке жилой недвижимости. Специалисты GVA Sawyer не прогнозируют существенных изменений на рынке жилой недвижимости в краткосрочной перспективе. Рынок будет стагировать в условиях продолжающейся неопределенности. Среднерыночная цена на первичное жилье на осенний период составит порядка 70–73 тыс. руб./кв. м.

Директор ООО «Пионер» Александр Погодин:

Рынок постепенно стабилизируется. Более того, мы наблюдаем резкое увеличение спроса на наши московские объекты. Московское представительство ГК «Пионер» за первую декаду сентября 2009 года выполнило план на весь месяц. Были отменены все существовавшие ранее скидки и специальные предложения, по ряду позиций цены подняли. По нашему опыту, через пару месяцев эта волна дойдет и до Петербурга.

Генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер:

Сегодня рынок жилья находится в ситуации «неустойчивого равновесия», можно сказать, что он стабилизировался на низком уровне активности. Покупатели и продавцы заняли выжидательную позицию. Первые — не хотят снижать цены, так как считают, что дешевле уже не будет. Вторые — не хотят покупать, так

как надеются на дальнейшее падение.

Мы ориентируемся на актуальный уровень себестоимости уже с учетом того, что она уменьшилась за счет удешевления строительных материалов и земли, поэтому предполагаем, что снижения ожидать не приходится.

По нашим прогнозам, такое «неустойчивое равновесие» останется до конца года, к концу же года будет отмечено нарастание покупательской активности, и рынок начнет оживать.

И, вероятнее всего, к марту все это перерастет в постепенный рост цен, потому что будет дефицит качественных предложений. Думаю, что к концу 2010 года цены будут на 15–20% выше нынешних уровней.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга:

Рынок недвижимости наконец перестал жить самостоятельной жизнью и вписался в окружающий негативный экономический пейзаж. Отраслевые микрокризисы и сменяющийся их ценовой бум — в прошлом. Пока объем предложения достаточный, а платежеспособный спрос — низок. Нет «дешевых» денег. Нет и предпосылок для роста цен. «Надувшийся дна» — задача малоперспективная. Возможно, и строителям, и риелторам придется работать в новых условиях «с оборота» на низкой рентабельности. К этому еще предстоит привыкнуть.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ДОМ

Квартира с видом на город

Мансарды продолжают пользоваться спросом

пространство для жизни

Несмотря на развернувшуюся несколько лет назад кампанию против строительства жилья в мансардных этажах, специалисты говорят, что рынок этот продолжает жить. Правда, об этом предложения такого жилья — мизерный, примерно 1% от всего предложения на рынке.

Специалисты знают, что любое мансардное строительство, как правило, сталкивается с активным протестом жильцов дома, в котором мансарда расположена. Связано это с тем, что обычно застройщики пытаются «посадить» мансарды на дом без капитального ремонта и без расселения жителей. То есть построить помещения в расчете на использование старых сетей, без ремонта лестничных пролетов и т. п., что приводит к ухудшению эксплуатационных характеристик зданий. Обычно дополнительная нагрузка на фундамент и на несущие стены приводит к появлению трещин в надстраиваемых зданиях. Погоня за лишними метрами заставляет застройщиков во многих случаях менять уже согласованные параметры проектов, увеличивая высоту объектов, что приводит к доминированию здания среди фоновой застройки.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, говорит, что мансардное строительство тормозит то, что решение по любому строительству, реконструкции или капитальному ремонту, затрагивающее общее имущество дома, находится в компетенции общего

собрания собственников помещений. Согласно ч. 2 ст. 40 Жилищного кодекса РФ, должно быть получено согласие всех собственников. Сложнее всего этот вопрос решается в случае переводов из жилого в нежилой фонд в периферийных районах, в домах с большим количеством собственников. В центральных районах в домах в среднем проживает около 40–50 семей, причем значительная часть занимает помещения, предоставленные городом по договору социального найма.

Одна из главных проблем с мансардами — это сложности с регистрацией. Чтобы зарегистрировать мансарду, необходимо разрешение города на строительство. Чтобы получить разрешение на строительство мансарды на общей, чердачной площади, нужно иметь письменное согласие всех жильцов дома. Это практически нерешаемая проблема. Из-за этого практически все первые мансарды не зарегистрированы, и проблемы с правами собственности решаются исключительно в судебном порядке.

В последние 2–3 года застройщики нашли обходной путь решения этой проблемы. Теперь перед началом строительства статус чердака меняется с общей площади дома в нежилое встроенное помещение. По закону, все встроенные нежилые помещения находятся в собственности города. Для реконструкции такого помещения разрешения жильцов не требуется. Инвестор получает разрешение на переоборудование поме-



Участники рынка говорят, что в год на продажу выставляется всего несколько десятков квартир, расположенных в мансардах. Но покупателя такое жилье находит

щения в мансарду и начинают строительство. После его завершения право собственности город по инвестдоговору передает инвестору. В связи с изобретением этого решения строительство мансард существенно активизировалось: чуть ли не каждый дом в «золотом треугольнике» надстраивается мансардой: Кронверкский пр., 77, 73, 75, Большая Конюшенная, 19, 17, и многие другие.

Ведущий эксперт АН «Бекар» Лилия Крейс-Белова отмечает, что рынок жилья в мансардах очень невелик — около 1% от всего предложения. В среднем стоимость мансардных квартир на 10% ниже аналогичных объектов на немансардных этажах. «В основном мансардные квартиры — это объекты комфорт- и бизнес-классов в зависимости от местоположения объекта в городе и качества строительства. Основное преимущество мансардных квартир — ви-

довые характеристики, что принципиально в домах центра города. Недостатками тут являются частые проблемы с теплоизоляцией, отсутствие лифтов. Две трети мансард вообще без лифтов, так как если изначально в четырех-пятиэтажном доме не было лифта, то сделать лифт, даже навесной, не всегда возможно. Вход в большинство мансард — с черной лестницы», — говорит госпожа Крейс-Белова.

Руководитель отдела элитной жилой недвижимости Knight Frank St.Petersburg Елизавета Масалимова при этом отмечает, что залог успешности мансард — в их местоположении. «Несмотря на то, что лучшие мансарды на Невском проспекте, Мойке, Дворцовой, Мытинской и других видовых набережных преимущественно уже выкуплены и перестроены, даже в этих локациях можно найти объекты, которые, при соблюдении всех вышеперечислен-

ных факторов, будут востребованы. В целом, мансарды — достаточно перспективное направление для Петербурга. Высокий этаж в центре города, особенно в историческом доме с хорошими видами и достойной инженерией — предложение, вызывающее интерес, цена на которое может достигать 20 000–25 000 у. е. за кв.м в лучших локациях», — говорит она.

«Говоря о предпочтениях покупателей, мы разделяем городскую и загородную недвижимость. В настоящий момент загородные объекты, несмотря на высокий сезон, не являются приоритетной покупкой. В то время как квартиры для собственного проживания в городской черте действительно востребованы. Большим успехом пользуется классика, и если сравнить видовую квартиру и квартиру с мансардой, то в текущих условиях быстрее будет продана классическая квартира. А вот при выборе между квартирой, занимающей весь этаж, и настоящим пентхаусом — покупателю, скорее всего, отдаст предпочтение второму варианту, так как подобное предложение в достойном исполнении на рынке практически отсутствует», — продолжает госпожа Масалимова.

Илья Логинов, директор по маркетингу компании «МИР недвижимости», к минусам мансард относит и то, что социальный состав, коммуникации и техническое состояние домов, в которых они реконструируются, часто не позволяют отнестись к ним с элитизмом. «По этим причинам строительство мансард

целесообразно только в действительно уникальных местах с выдающимися видовыми характеристиками. Как следствие, рынок очень узкий и составляет несколько процентов от емкости рынка элитного жилья», — говорит господин Логинов.

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, считает, что попытки девелоперов обойти законы дискредитируют идею строительства мансард в целом.

«Цивилизованное строительство мансард — разумный резерв для появления жилых и коммерческих площадей в центре Петербурга. Однако на практике, можно откровенно сказать, возведение многих мансард идет с нарушением законов, строительных норм, не считается с правам жителей домов и ТСЖ. Именно такие «псевдоинвесторы» портят репутацию другим строителям, дискредитируют саму идею, а зачастую серьезно вредят облику города.

Нередки случаи, когда необходимые разрешения получены в обход закона. Поступая так, инвестор должен отдавать себе отчет в том, что идет на преступление. К сожалению, на практике строительство мансард связано с коррупцией местных органов власти. Известно, что и правоохранительные органы отказываются занять внятную позицию, фактически уклоняясь от решений. Есть известные случаи — например, адрес Невский 22–24. Но до сих пор эти нарушения остаются безнаказанными», — говорит господин Казанский.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

КОНТЕКСТ

ТОРГИ

Землю на Глухарской уценили

Фонд имущества снизил стоимость аренды земельного участка на Глухарской улице в Приморском районе, выставяемого на торги. Начальная цена понижена на 31,04% — до 724 млн рублей. Размер задатка — 144,8 млн рублей, шаг аукциона — 36 млн рублей.

Надел площадью 103 га расположен северо-западнее пересечения с Планерной улицей. Участок объединяет территорию кварталов 72А и 73А района Каменки. Территория находится в пределах четырех функциональных зон, две из которых — жилые зоны среднеэтажной, многоэтажной и малоэтажной многоквартирной застройки с включением общественно-деловых объектов, а также объектов инженерной инфраструктуры. Также на участке выделены две рекреационные зоны.

Максимальный срок подготовки градостроительной документации — три года. Максимальный срок освоения территории — восемь лет. Построить объекты инженерной инфраструктуры необходимо в течение трех лет, передать их в собственность города — не позднее трех лет шести месяцев. **РБК**

АРХИТЕКТУРА

Израильтяне спланируют «Планетопград»

Израильский архитектор Авнер Яшар выиграл конкурс на создание и планировку дизайн-«Планетопграда» — крупного объекта недвижимости в Санкт-Петербурге рядом с Пулковским шоссе. Возводить этот район в российской Северной столице будут израильские компании, сообщает газета «Едиот Ахронот».

Как отмечает «Едиот Ахронот», возведением «Планетопграда» займутся израильские строительные компании «Канада-Израэль» и «Электра». Согласно проекту, этот район невысоких зданий, не выше пяти этажей, должен выглядеть как мини-копия Солнечной системы. В центральной его части будет располагаться «Солнце», окруженное восемью «планетами». «Небесные тела» — это кварталы района, общая жилая площадь которого составит 2,1 млн кв. м. Идея построить копию Солнечной системы появилась у архитектора Авнера Яшара из-за «седства» нового района с Пулковской обсерваторией.

Как сообщают российские СМИ, всего в «Планетопграде» планируется построить 28 000 квартир, где поселятся свыше 100 000 человек. Кроме того, здесь будут размещены торговые и развлекательные центры, спортплощадки и концертный зал. Стоимость реализации проекта превышает 3 млрд долларов.

По данным «Едиот Ахронот», это не первый петербургский проект Авнера Яшара. Недавно он закончил разработку концепции и дизайна квартала на 10 000 квартир в Петербурге, и постройка этого района уже началась.

Izrus.co.il

ТЯЖБА

«Павловский Посад» тянут в суд

Компания «Павловский Посад», которая возводит коттеджный городок «Бель-Виль» в поселке Глинка Тосненского района, не в состоянии расплатиться со своим главным кредитором — банком «Санкт-Петербург». Однако в конфликт вмешался еще один кредитор застройщика — «Еврофинанс Моснарбанк».

Банк взыскивает деньги через суд, сегодня прошло предварительное заседание арбитража. А покупателем жилья, заключившим предварительные договоры купли-продажи, застройщик объявил: дома — только после урегулирования конфликта.

Право аренды всей территории находится в залоге у банка «Санкт-Петербург»: в феврале прошлого года застройщик получил под этот актив 126,7 млн рублей. Соглашение оформили на год, однако компания не смогла расплатиться по обязательствам. Банкиры решили взыскать средства через суд. В конфликт между «Павловским Посадом» и банком «Санкт-Петербург» вмешался еще один кредитор застройщика — «Еврофинанс Моснарбанк» (ему компания должна порядка 70 млн рублей).

Строительство коттеджного поселка заморожено с ноября прошлого года. Участок площадью 31 га в поселке Глинка у компании «Павловский Посад» на правах аренды. На части этой территории — квартале в 6 га — компания возводит малозэтажный жилой комплекс «Бель-Виль». Остальные 25 га не используются. **Квадрат.ру**

СТРОИТЕЛЬСТВО

«Ново-Адмиралтейский остров» согласовали

Градостроительный совет Санкт-Петербурга рассмотрел планировочные и объемно-пространственные характеристики застройки, предложенные проектом планировки территории Ново-Адмиралтейского острова, а также проектные предложения по новому мостовому переходу через Большую Неву — Ново-Адмиралтейскому мосту.

Ново-Адмиралтейский остров — это территория, которая с момента основания города была занята судостроительной отраслью. Теперь эта земля возвращается городу.

Кроме того, на территории «Адмиралтейских верфей» есть постройки, являющиеся историческими памятниками, которые будут сохранены — кузница, Малый каменный эллинг, Караульный дом, Нарядный дом, Главное корабельное здание. Важным архитектурным элементом также станет восстановленный храм «Спас-на-Водах».

Жилая застройка будет решена в контексте существующей застройки Адмиралтейского канала и Английского проспекта — с высокой отметкой 21 м по фасаду и повышением до 24 м в дворовых территориях, сообщили докладчики.

Мостовой переход через Большую Неву, который соединит Васильевский и Ново-Адмиралтейский острова, решен в стиле традиционных петербургских мостов — низкое сооружение с гранитной облицовкой вьездов, с разводным пролетом порядка 50 м. Он, как уже сообщалось, будет расположен в створе 17–18 линий Васильевского острова.

Мысль о необходимости сооружения нового моста, соединяющего Васильевский остров с материковой частью города, в комитете по градостроительству и архитектуре Петербурга возникла еще в середине 80-х годов прошлого века. Развитие транспортной инфраструктуры требовало дополнительных связей Васильевского острова с другими районами города, потому что все существующие мосты расположены сосредоточенно в восточной части «Васки». Только в 2006 году было принято принципиальное решение о строительстве новой переправы в створе 22–23-й линий.

Одобренный к разработке вариант — мост в створе между 16–17 и 18–19 линиями Васильевского острова, который будет гармонично вписываться в панораму акватории Невы и Санкт-Петербурга. Каким именно станет новый мост — пока не ясно, ведь до начала строительства еще далеко. Однако уже сейчас можно сказать, что это будет одно из самых громких строительных Петербурга. **Санкт-Петербург.ру**

посредники

Кризис серьезно повлиял на работу агентств недвижимости. Участники рынка говорят, что количество сделок, проходящих через риелторские конторы, сократилось в 2–2,5 раза. Специалисты считают, что значительное количество сделок уходит в тендь.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, говорит, что объем сделок за год на рынке сократился на 25%, в среднем с 5 тыс. в месяц до 4 тыс. «Однако количество сделок, проходящих через агентства, снизилось в 2–2,5 раза. На рынке появилось много частных агентов, оказывающих риелторские услуги самостоятельно, увеличилось количество «левых» сделок. На рынок «вернулись» обмены, участились сделки, проводимые без профессиональных посредников. Городской рынок недвижимости — это около 15 тыс. агентов и 600 юриц, оказывающих посреднические услуги на рынке жилой недвижимости. Количество агентств сократилось на 30%. Однако рынок

„стабилизировался на негативе”: цены плавно снижаются — 0,5% в неделю в рублях, но резкого сокращения количества сделок не происходит, если тенденция сохранится, то и резкого передела рынка не произойдет», — говорит Павел Созинов.

Участники рынка говорят, что кризис серьезно повлиял на структуру деятельности агентств. В большинстве случаев агентское вознаграждение остается прежним, но чтобы его заработать, агент должен выкладываться по полной программе, то есть сопровождать сделку от момента первого звонка до получения права собственности на объект. При этом, если в начале кризиса обороты большинства риелторских компаний упали, то сейчас они начинают постепенно восстанавливаться. В то же время происходит увеличение расслоения среди агентов. «Те, кто всегда занимал ведущие позиции, был активным продавцом, практически не теряют в объемах. „Середняки”, у которых могли бы до кризиса быть крупные сделки, а потом пустоша, оказываются

в проигрыше, поскольку их удачи во многом были связаны с общей положительной конъюнктурой рынка, а не с профессиональным уровнем. Иногда новые сотрудники легче адаптируются к сегодняшним реалиям, чем давно работающие агенты среднего уровня», — говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АРИН. — Крупные агентства недвижимости как работали до кризиса, так и работают сейчас. Я не слышал, чтобы кто-то из них уходил. А мелкие риелторские компании и до кризиса зачастую долго не задерживались на нашем рынке, а периодически меняли друг друга. Процесс смены участников рынка — естественный, ведь риелторские услуги — высокоорганизованные, и не каждая компания может их оказывать на должном уровне».

В то же время происходит перераспределение сотрудников между компаниями. Есть компании, активно набирающие сотрудников, есть те, кто не может удержать. «Случаи укрупнения единичны. Из тех, которые приходят на ум, — начало работы петербург-

ского офиса „Миэля” и компании „Легион-недвижимость” под брендом „Адвекса”, — рассуждает господин Спарак.

Специалисты отмечают, что профессионально и качественно работающие агенты, подстраивающиеся под изменившиеся условия рынка, продолжают работать. Те, кто не в состоянии перестроиться, оказываются на обочине. При этом крупные риелторские компании стараются помочь своим сотрудникам подстроиться под новые реалии рынка, обучают их. Но если раньше руководство отдавало предпочтение тренинговым компаниям, то сейчас старается обучать сотрудников собственными силами.

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International говорит, что кризис дал возможности для выхода международных игроков на наш рынок — сейчас это можно сделать максимально эффективно с точки зрения первоначальных затрат. В то же время нужно отметить, что все ведущие игроки на нашем рынке уже были представлены до кризиса, и сейчас можно ожидать выход компа-

ний, скорее всего, «второго эшелона».

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», отмечает, что на рынке стало больше «вольных» агентов, через которых могут проходить сомнительные сделки. «Так, на рынке со времен кризиса в наихудшем положении оказались небольшие агентства недвижимости, которые не могут оплачивать рекламу и не имеют известного, раскрученного бренда. Соответственно, агенты, которые работают в таких фирмах, не заинтересованы (да и не скрывают этого) в том, чтобы „делиться” с компанией, и проводят сделки не через агентство, а самостоятельно», — говорит он.

«Количество риелторских фирм, действительно, немного сократилось и может еще сократиться, будут еще и сливания компаний, но в этом нет ничего страшного. Мы, как некоторые другие участники рынка, все это уже пережили в 1998 году, а вот некоторые молодые компании в такой ситуации оказались впервые, и только от правильности выбранной стратегии и профес-

сионализма руководства зависит состояние их бизнеса. В настоящее время конкуренция очень велика — важно умение привлечь клиента и оказывать по-настоящему качественные услуги. Мы, например, уделяем сейчас огромное внимание обучению, и не просто поддерживаем уровень услуги, но и стараемся всеми силами его повысить», — продолжает господин Дроздов.

Генеральный директор АН «Бекар» Сергей Козлов полагает, что набирает обороты процесс централизации риелторского бизнеса (компании сворачивают свое присутствие в регионах). «Оздоровился штат всех агентств недвижимости: персонал сократили на 10–30%. В основном сокращали специалистов обеспечивающих подразделений: секретарей, уборщиц, диспетчеров и т. д. В два раза выросло число частных агентов, но сократилось число непрофессиональных агентов, которые просто не выжили в ситуации острой конкуренции. Их количество сократилось процентов на 20», — говорит господин Козлов.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



РОСГОССТРАХ

ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

СЕЗОН

ВЫГОДНОГО

СТРАХОВАНИЯ

-15%*



www.RGS.ru

8 (800) 200 0 900

0530 МТС Биллайн Мегафон

* Распространяется на первые заключенные договоры по страховым продуктам РОСГОССТРАХ ДОМ «Актив», РОСГОССТРАХ ДОМ «Классика», РОСГОССТРАХ ДОМ «Престиж». Подробнее об условиях акции можно узнать по указанным телефонам. Предложение действует с 01.10.2009 по 30.11.2009. ООО «РГС-Северо-Запад». Лицензия С №0451.78 выдана ФССН 02.02.2007. Реклама

Рынок отделки жилья скорее мертв, чем жив

ВЛАДА ГАСНИКОВА

LUCIANO ZONTA

ARCA

LEIGHT

NEW ARMANI/Dada

JUMBO COLLECTION

CARDORO

MOLTENI&C

CHRISTOPHER GUY

PROVASI

FENDI

ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

de SEDE

ДОМАШНИЕ КИНОТЕАТРЫ

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

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.