

ДОМ

КОНТЕКСТ

ЗАПРЕТ

Фарфоровый завод строился без разрешения

Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга выявила самовольное строительство производственных корпусов Петербургским фарфоровым заводом. Об этом говорится в сообщении ведомства. ООО «Санкт-Петербургский фарфоровый завод» привлечено к административной ответственности в виде штрафа.

Госстройнадзор выявил также нарушения при строительстве здания архива Налоговой инспекции на Дальневосточном проспекте, 78. Проверка показала, что компания ООО «СлавСтройИнвест», выступающая заказчиком и генподрядчиком данного строительства, не известила в установленный срок Госстройнадзор о начале строительства. В частности, на месте строительства уже был залит фундамент, а также выполнены работы по устройству монолитного железобетонного каркаса здания. Нарушитель привлечен к административной ответственности в виде штрафа, говорится в сообщении ведомства.

Олег Привалов

ЗАРУБЕЖЬЕ

Недвижимость Германии демонстрирует стабильность

Германия, как центральная страна Евросоюза, и в вопросах цен на недвижимость продолжает сохранять реноме ключевого государства, определяющего ценовую политику на рынке жилой недвижимости: с момента кризиса цены на жилье не изменились. Но участники рынка отмечают, что цены не менялись и до кризиса, когда в остальных странах наблюдался бешеный рост.

В компании Greenfield Property International отмечают, что цены на квартиры в Германии начинаются от 900 евро за кв. м (в Берлине) и зависят от района и инфраструктуры. В самом дорогом городе Германии — Мюнхене — в хорошем районе стоимость за квадратный метр доходит до 7 000 евро. В Германии у россиян традиционно пользуются спросом Берлин, Дюссельдорф, Баден-Баден, Лейпциг, Мюнхен.

«Так как Германия известна своей стабильностью, то рисков при покупке строящейся недвижимости нет. Причина стабильности рынка недвижимости Германии — в отсутствии спекулятивной составляющей в докризисный период. Все стройки в Германии застрахованы», — сообщили в Greenfield Property International.

В компании отмечают, что цены на недвижимость в Германии не снизились в кризис, так как недвижимость Германии и до кризиса практически не росла в цене.

«Стоимость аренды зависит, конечно, от квартиры. Как правило, арендатор оплачивает все коммунальные услуги. Например, если квартира стоит 20 000 евро, то хозяин может получать на руки чистыми примерно 150–200 евро», — говорят в компании.

В Greenfield Property International считают, что содержание квартиры или дома в Германии — самое дешевое на территории всего Евросоюза. Это связано с новым курсом правительства Германии и городских властей — им дана четкая установка на восстановление экономики как можно более быстрыми темпами. Выражается это в том числе и в льготных коммунальных тарифах. **Роман Русаков**

ОПРОС

«Охта-центр» строится в головах горожан

Исследовательская компания «Ромир» в мае 2010 года провела телефонный опрос 2 100 петербуржцев с целью определить их отношение к строительству высотного делового комплекса центра «Охта-центр». Согласно опросу, число сторонников проекта несколько превышает число противников — только 38% респондентов высказались отрицательно, тогда как положительное/скорее положительное отношение высказали 50% опрошенных.

Большинство респондентов считают, что Петербург должен развиваться не только как музейный и туристический центр, но и как современный мегаполис, 66% уверены, что в городе возможно сочетание классики и архитектурных новаций.

Кроме того, 37% опрошенных горожан положительно относятся к появлению в городе высотных зданий. Большое число затруднившихся ответить на вопрос о своем отношении к небоскрегам — 23% опрошенных — свидетельствует о том, что мнение горожан формируется под влиянием совокупности характеристик того или иного проекта, говорится в сообщении исследовательской компании. Расчеты произведены с учетом 95%-го уровня доверия. Ошибка выборки составляет +/-2%. **Олег Привалов**

Архитектуру сделали инструментом маркетинга

Загородная недвижимость повышает капитализацию

тренд

Загородная недвижимость оказалась одним из самых проблемных сегментов отрасли — кризисные явления эта отрасль переживает наиболее остро. В связи с этим девелоперы вынуждены искать все новые маркетинговые ходы, способные привлечь потенциального покупателя. Аналитики говорят, что одной из точек привлечения клиентов может стать оригинальный вид здания. Участники рынка соглашаются с тем, что пока архитектуру как маркетинговый инструмент использует далеко не каждый девелопер.

Елизавета Конвей, руководитель отдела элитной недвижимости Knight Frank Saint-Petersburg, говорит, что после того, как сегмент загородного рынка жилья сильно просел в 2009 году, девелоперы стали активнее использовать самые разные маркетинговые приемы для того, чтобы привлечь внимание клиентов. «Что касается новых архитектурных моментов, то здесь яркой иллюстрацией является поселок Patrikki Club. Этот поселок строится в стиле фахверк, который является новой технологией для Петербургского рынка. Данная технология заимствована из Европы и адаптирована под наши климатические условия. Patrikki Club — единственный пример такого поселка, нового по своему концепту и по своей технологии. Еще отметили поселок „Марьяны дачи“, который строится в стиле „петербургский модерн“. Образ этого поселка отсылает

нас к начало XX века, время строительства стильных загородных дач. Остальной рынок загородного жилья в архитектурных стилях следует заданным направлениям», — говорит госпожа Конвей.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский отмечает, что на сегодняшний момент непопулярными остаются большие дома с земельными участками. Трендами на рынке загородной недвижимости являются дома площадью от 150 до 300 кв. м. «Посткризисный период характерен экономией во всем. Так, в последние годы стали использоваться более дешевые технологии. Например, газобетон с отделкой. В меньшей степени в силу дороговизны используются финские технологии при строительстве, например, клееный брус. Все более популярной становится фахверк. Фахверк — строительная конструкция, состоящая



Если раньше на рынке загородного строительства возводились либо дворцы из красного кирпича с башенками, либо ничем не примечательные постройки экономкласса, то теперь активно развивается среднеценовой сегмент, стоимостью примерно 6–8 млн рублей за коттедж

из несущих балок под различными углами. Предпочтения покупателей зависят в первую очередь от ценовой категории жилья. В элитном сегменте больше стремятся к роскоши, например, устанавливают колонны. Трендом будет также экономия при строительстве. Наибольшим спросом будут пользоваться дома с небольшими земельными участками», — полагает господин Уманский.

Андрей Пушкарский, генеральный директор УК «Сенатор», говорит: «Если раньше на рынке загородного

строительства возводились либо дворцы из красного кирпича с башенками, либо ничем не примечательные постройки экономкласса, то теперь активно развивается среднеценовой сегмент, стоимостью примерно 6–8 млн рублей за коттедж. Особенно эта тенденция заметна во Всеволожском районе Ленинградской области. Это уже не невзрачные постройки экономкласса, а симпатичные и органично вписанные в окружающую среду дома. Для большого

удобства их владельцев неко-

торые компании особым образом планируют участки или даже высаживают рядом с коттеджами фруктовые или хвойные деревья-крупномеры».

Директор отделений АН «Итака» в городах Кингисепп, Сланцы, Ивангород Маргарита Дагаева считает, что основная архитектурная тенденция в загородной недвижимости сегодня — стремление к простору как внутри, так и вне дома. «Здание должно создавать впечатление внутренней объемности. Обилие света — еще одна важная особенность. Чем больше окон, а значит и

света, — тем лучше. Поэтому большие панорамные окна сейчас очень востребованы среди покупателей, равно как и открытые террасы. Что касается материалов, то дерево остается неизменно востребованным. Более 50 процентов покупателей предпочитают его другим материалам, особенно если дом приобретает для постоянного проживания. Летние домики изготавливаются в основном по сборным финским и шведским технологиям», — рассказала госпожа Дагаева.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Элита возвращается на свое место

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 13)

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов согласен, что на рынке элитной недвижимости наметилось оживление. «На вторичном рынке спрос увеличился примерно в два раза. На первичном же говорить о конкретных данных немного сложнее. Строительные компании ведут достаточно закрытую политику, поэтому трудно проверить данные, которые они предоставляют. Например, нельзя проверить, сколько человек находится в листе ожидания. Часть покупателей ждет продаж, например, в проекте „Набережная Европы“. Это может значительно оттягивать спрос. Одним из наиболее интересных проектов на рынке остается элитный дом „Венеция“ на Крестовском острове. Хорошие видовые характеристики и архитектура привлекают потенциальных покупателей, записывающихся в лист ожидания», — отмечает господин Сандалов. При этом он указывает на тенденцию, при которой обеспеченные люди продают элитное жилье, не покупая нового. Они предпочитают переехать за границу. По его оценкам, в ближайшее время при стабильной экономической ситуации спрос может увеличиться не более чем на 10%.

По наблюдениям Татьяны Акгаевой, эксперта агентства недвижимости «Итака», в последнее время на рынке элитной недвижимости Петербурга происходит некоторый отток спроса от центрального района города. «Нисколько не умаляя преимуществ элитной недвижимости в историческом центре города, признаем, что у нее есть ряд недостатков. Это и недостаточное развитие инфраструктуры, и отсутствие парковочных мест. Современный же покупатель, приобретая объект

элитной недвижимости, предпочитает иметь весь спектр услуг: надежные системы безопасности, вместительный паркинг, профессиональную службу охраны, развитую инфраструктуру, высокие экологические показатели, транспортную доступность и многое другое. Таким требованиям, к примеру, соответствуют дома на Каменном, Крестовском, Васильевском островах, Петроградской стороне, усадьбная застройка в Стрельне, комплексы в Коломьях, Озерках», — перечисляет она.

Госпожа Акгаева также говорит, что сегодня стали чаще появляться квартиры с хорошей отделкой и отличными видовыми характеристиками в домах с исторически известными адресами. «Связано это, скорее всего, с тем, что после кризиса покупатели элитного жилья стали более внимательно и неторопливо рассматривать предложения рынка. В то время как раньше элитная недвижимость часто приобреталась для представительских или инвестиционных целей, теперь все чаще она подыскивается для проживания», — рассуждает она.

С ней не согласна Людмила Рева, директор по развитию бизнеса ASTERA St.Petersburg, которая констатирует, что в начале года основной спрос был сосредоточен на объектах в старом фонде «золотого треугольника» стоимостью до 30 млн рублей. «Сейчас увеличился спрос на неоконченное новое строительство с готовностью 90 процентов в центре Санкт-Петербурга, причем это именно инвестиционный спрос. Те клиенты, которые раньше инвестировали в коммерческую недвижимость, в текущей ситуации делают выбор именно в пользу долевого участия в элитной жилой недвижимости», — говорит госпожа Рева. Она также подтверждает, что объем

предложения элитной жилой недвижимости увеличился в том числе и за счет предложения собственников, уехавших на постоянное место жительства за рубеж и продающих свою недвижимость в Санкт-Петербурге.

Она отмечает, что на фоне сохранения цены на стоимость элитной недвижимости на вторичном рынке теперь собственники просят называть цену в рублях, а не в валюте в связи с резкими и непредсказуемыми изменениями курсов доллара и евро.

«На первичном рынке ситуация несколько иная. В элитных жилых комплексах стоимость квадратного метра не стоит на месте, с каждым проданным метром цена на оставшиеся метры возрастает от 100 до 400 у. е. за квадратный метр в течение одной-двух недель. Например, квартира, приобретенная по цене 4 500 у. е./кв. м, через неделю уже стоит 5 000 у. е./кв. м, а через месяц — 7 000 у. е./кв. м. В связи с этим инвестирование в долевое строительство становится прибыльным вложением», — говорит она. Госпожа Рева отмечает, что аренда элитных квартир всегда была более востребована, но в текущей ситуации на рынке заметны колебания в сторону покупки. Кризис дает возможность к получению выгоды. Кризисные цены на первичном этапе привлекают у известных и зарекомендовавших себя строительных корпораций. Многие собственники, которые имеют кредиты в банках, готовы продавать свою недвижимость с дисконтом, но до откровенного демпинга дело не доходит.

При этом участники рынка в один голос говорят, что главное системное изменение, которое произошло на рынке, — более глубокая дифференциация объектов по классу. Раньше считалось, что вся недвижимость, которая строится в центре, — элитная. Цены отличались у различных застройщиков максимум на 20%. Сейчас пришло осознание, что не все предложение, которое есть в центре города, является элитным.

Елизавета Конвей, руководитель отдела элитной недвижимости Knight Frank Saint-Petersburg, отмечает, что вторичный рынок Петербурга почти на 90% состоит из старого фонда, и большая часть этих зданий не соответствует стандартам элитного жилья, а потому предпочтение покупателей склоняется в пользу новостроек. «Вместе с тем на вторичном рынке есть отдельные объекты, которые являются уникальными по своим видовым характеристикам, расположенные, например, на Дворцовой набережной, на Мытинской набережной, на берегу реки Мойки. Такие объекты покупают, конечно, несмотря на отсутствие в них современных инженерных систем, подземных паркингов и т. д. Весомым фактором при выборе для покупателей служат эксклюзивные видовые характеристики, высокие потолки, большие арочные окна, отреставрированные парадные. И, тем не менее, большинство сделок совершается на рынке строящегося жилья или новостроек», — говорит она.

РОМАН РУСАКОВ

Динамика цен на жилье в Санкт-Петербурге по сегментам		
Сегмент	Изменение цен за 1 кв. 2010 года, %	Изменение цен за год, %
Эконом	-7,01%	-17,60%
Комфорт	-0,17%	-13,40%
Бизнес	-3,54%	-18,70%
Элита	8,67%	4,10%

Источник: АРИН

BUSINESS
GUIDE
КОМПАНИИ

30.06.10

выход приложения

Редакция газеты «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге готовит рейтинг крупных компаний северо-западного федерального округа (СЗФО), который будет опубликован в рамках специального приложения к газете – **BUSINESS GUIDE «КОМПАНИИ»**.

Объектом исследования являются компании СЗФО (нефинансовая сфера), как зарегистрированные, так и осуществляющие основную деятельность в регионе. При этом размер годовой выручки компаний - участников рейтинга в 2009 году должен превышать **1 млрд. рублей**.

Важно, чтобы вся информация, представленная в таблицах рейтинга, была точна и достоверна. Поэтому приоритетом является получение данных непосредственно от рассматриваемых компаний.

Для попадания в рейтинг необходимо отправить запрос по адресу: **belyakov@spb.kommersant.ru**. В ответ на запрос будет выслана анкета участника. Срок подачи данных – **до 10 июня 2010 года**. Участие в проекте бесплатное.

Подробная информация по тел:
(812) 324-69-49, Геннадий Беляков