Коммерсантъ
Санкт-Петербург

Цветные тематические страницы №17–24 являются составной частью газеты«Коммерсантъ».

Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты.

Подписчики получат цветные тематические страницы:«Дом», «Телеком»,«Банк»,«Страхование», «Стиль»,«Рождество»и другие.

ДОМ

www.kommersant.ru/region/spb **Среда 15 декабря 2010 №232 (№4532 с момента возобновления издания)**

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Сейчас широко распространена практика сдачи домов, где собственность на помещения оформлена на застройщика с последующим переоформлением ее на дольщиков. Период такого переоформления занимает от нескольких месяцев до года. Как раз на это время дом, по которому нет заключенного договора с управляющей компанией, остается как бы бесхозным

Рынок управления жилым фондом остается одним из самых неразвитых в Петербурге. На нем царствуют какие угодно законы — только не рыночные. Большинство строителей признают, что предпочитают создавать «карманные компании» для управления построенными домами. Большинство объясняют это стремлением контролировать качество обслуживания. И лишь единицы говорят, что контролировать качество они намерены в качестве заказчика, а повышать это самое качество призвано привлечение сторонних компаний на конкурсной основе.

Сами себе управляющие

Строители жилых домов при управлении построенными жилыми комплексами редко прибегают к аутсорсингу

эксплуатация недвижимости

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, говорит, что кризис откинул назад развитие этого и так не самого развитого сегмента. «Сегодня выживают те, кто связан с распределением бюджетных средств. В 2006 году был создан реестр добросовестных управляющих компаний. С этого момента число управляющих компаний однозначно выросло. Причем нередко путем почкования, то есть сотрудники строительных фирм создают свои управляющие компании, иногда дочерними фирмами, иногда независимыми. До тех пор пока в общей идеологии бизнеса процветает протекционизм, это способствует развитию дочерних компаний. Застройщик получает долю прибыли в управляющей компании и обеспечивает ей фронт работы. Хотя декларация, что независимый профессионал менее эффективен, чем собственный подчиненный, кажется малоубедительной», — говорит господин Спарак.

Насыщенно

Руководитель управления эксплуатации компании ЛЭК Сергей Сутурин считает, что количество управляющих медленно растет не из-за кризиса, а скорее из-за того, что рынок уже насыщен до такой степени, что получить заказы очень тяжело. Кроме того, многие ТСЖ, которые раньше выбирали способ управления «управляющей компанией», переходят на самостоятельное управление и техническое обслуживание. «Люди просто научились считать свои деньги, но тут есть и обратная сторона медали. К управлению приходят люди, которые несведущи в вопросах управления и эксплуатации жилья, и, как правило, это приводит к печальным результатам. Деньги тратятся не по назначению или попросту разворовываются, в результате ТСЖ не могут оплатить потребленные энергоресурсы, техническое обслуживание инженерных систем, а отсюда отключения горячей воды, электричества, разрыв договоров с обслуживающими организациями и т. д.», — говорит господин Сутурин;

К причинам, по которым застройщики создают собственные управляющие компании, господин Сутурин относит в первую очередь желание поддержать имидж строительной компании на рынке жилья. «Своя управляющая компания приложит максимум усилий, чтобы устранить все недочеты, недостатки в строительстве, в то время как чужая компания будет выставлять напоказ все промахи строителей для того, чтобы, например, скрыть какие-то свои недоработки», — рассуждает представитель ЛЭК. Кроме того, господин Сутурин признает, что прибыль от управляющих компаний небольшая, но она все же есть — а потому девелопер ее терять не желает.

Господин Сутурин говорит, что расценки управляющих компаний, созданных строителями, по основным видам услуг, как правило, городские, то есть утвержденные комитетом по тарифам. Но ТСЖ и управляющие компании могут менять расценки, если экономически грамотно обоснуют их повышение и проведут через общее собрание собственников (общее собрание членов ТСЖ).

По мнению господина Сутурина, развитию управленческого бизнеса мешает некомпетентность персонала управляющих компаний. «Управляющая компания должна работать так, чтобы у жильцов даже мысль не появилась создать свое ТСЖ, а это зависит от персонала управляющей компании, умения быстро и грамотно решать все возникшие проблемы, предоставлять больший спектр услуг и так далее», — считает господин Сутурин. Кроме того, в сфере эксплуатации жилья много законодательных пробелов.

(Окончание на стр. 18)

страница 18
Плавающий спрос
Жилье на дебаркадерах пока клиентам малоинтересно

страница 19
Дом в доме
Петербургские пентхаусы остаются штучным товаром

страница 20
Первые на финише
Доля жилья с готовой отделкой растет

страница 23
Поселки выходят на большую дорогу
в погоне за деньгами клиентов

РЕКЛАМА

ROSSI
LUXURY COLLECTION
SINCE 1993

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

www.rossi-spb.ru

Поздравляем наших Друзей и Партнеров с наступающим Новым 2011 годом и Рождеством!
Пусть в Вашем красивом доме всегда живут счастье и любовь!

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

ДОМ

Сами себе управляющие

эксплуатация недвижимости

(Окончание. Начало на стр. 17)

Серьезно тормозит, по его мнению, приход в бизнес новых игроков и несовершенство системы сбора платежей — нет возможности отключить отдельно взятую квартиру от энергоресурсов, не нанеся ущерба законопослушным гражданам.

Ольга Пономарева, директор по маркетингу ООО «УК «Старт Девелопмент», рассказала: «Перед запуском „Золотых ключей“ мы проанализировали существующий рынок управляющих компаний коттеджных поселков и поняли, что отдавать проект на аутсорсинг просто некому — каждый девелопер создает свою собственную УК, которая и занимается его поселками. Соответственно, нам пришлось пойти тем же путем, что обеспечивает определенные плюсы: глубокое знакомство специалистов управляющей компании с проектом еще на стадии строительства, возможность регулировать тарифы, обеспечивая необходимый уровень стоимости коммунальных услуг (не выше, чем за квартиру аналогичной площади в городе) и т. п.», — перечисляет она. По мнению госпожи Пономаревой, развитию такого бизнеса прежде всего мешает его низкая доходность — по крайней мере в сегменте экономкласса.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», считает, что удобство создания собственной управляющей компании состоит в возможности в плановом порядке исправить возможные недоделки и наладить бесперебойную работу всех систем сданного жилья. «В среднем заселение дома, района занимает около трех лет. Примерно столько же времени требуется для наладки систем. Думаю, после этого времени жители вполне могут принять решение — устраивает ли их управляющая компания или ее надо сменить», — говорит господин Еремин.

Директор по маркетингу ЗАО «ЮИТ Лентек» Екатерина Гуртовая говорит, что дома, которые строит ее компания, также обслуживаются дочерней структурой. «Помимо всего прочего, идея создания управляющей компании возникла еще и потому, что необходимо выявлять и тиражировать лучшие практики по проектированию будущих домов. За время работы „ЮИТ Сервис“ уже сделал ряд полезных предложений по улучшению процесса проектирования будущих жилых комплексов», — уверяет она.

По словам госпожи Гуртовой, в зависимости от набора и объема услуг тарифы за обслуживание варьируются от уровня городских тарифов (ориентировочно от 32 руб. за кв. м до 50 руб. за кв. м, без учета расходов на электричество и воду, которые рассчитываются по показаниям приборов учета). «Ценовая разница связана с тем, что, к примеру, такие услуги, как охрана дома, услуги консьержей, услуги по регистрации собственников в паспортной службе, организованной непосредственно в доме, не предусматриваются городскими тарифами и являются по отношению к ним дополнительными. Размер стоимости тарифа за такие услуги зависит, например, от количества консьержей или охранников в доме и т. д.», — рассказала госпожа Гуртовая. По ее словам, в период кризиса, «ЮИТ Сервис» по итогам 2009 года удалось снизить тарифы на обслуживание жилых комплексов от «ЮИТ Дом» почти на 20%.

Максим Берг, директор «ПетроСтиль» (строит деревянные элитные коттеджные поселки по финской технологии), говорит, что два года назад его компания создала эксплуатирующую фирму для своих поселков, потому что специализированных компаний, которые занимаются эксплуатацией «чужих» объектов, на загородном рынке практически нет. Стоимость эксплуатации на загородном рынке жилья, по его словам, зависит от класса объекта, размера поселка и количества объектов инфраструктуры на территории. В элитном сегменте платежи составляют 20–40 тыс. руб. в месяц, бизнес-класс обслуживается за 8–20 тыс. руб., эконом — от 3–8 тыс. руб. в месяц.

Особое мнение

Впрочем, есть строители, которые полагают, что создание управляющей компании им ни к чему, и эксплуатацией построенного жилья вполне сносно может заниматься аутсорсинговая компания. Александр Лелин, генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест», говорит, что его компания принципиально придерживается позиции работы в своей профильной сфере, то есть непосредственно строительстве, не влезая в смежные отрасли, будь то риелторская деятельность или управление зданиями. «Управляющую компанию для своих жилых объектов мы выбираем через процедуру тендера. В будущем практика управления жилыми домами профессиональными управляющих компаний имеет все перспективы для развития. Сейчас на рынке существует ряд компаний, чья деятельность связанна именно с управлением недвижимостью — как коммерческой, так и жилой, право на которое они получают на конкурсной основе. Все компании работают в рамках среднегородских тарифов, поэтому на кошельках жильцов это никак не отражается. При этом эти компании способны оказывать дополнительные услуги, которыми жильцы дома могут воспользоваться за отдельную плату. Это, например, услуги клининга, охраны, работы аварийной бригады», — говорит господин Лелин.

При выборе управляющей компании, занимающейся эксплуатацией только что построенного дома, как говорят строители, есть еще один нюанс. Сейчас широко распространена практика сдачи домов, где собственность на помещения оформлена на застройщика, с последующим переоформлением ее на дольщиков. Период такого переоформления занимает от нескольких месяцев до года. Как раз на это время дом, по которому нет заключенного договора с управляющей компанией, остается как бы бесхозным. ТСЖ, призванное следить за состоянием здания, еще не может быть сформировано, а активная эксплуатация дома уже ведется. За любые повреждения, нарушения эксплуатации мест общего пользования, поломку оборудования и т. д. никто ответственности не несет. Именно в первый год «жизни» жилой дом подвергается самому активному разрушению в результате производимых ремонтных и отделочных работ сторонними «самостийными» бригадами, которые совершенно не заботятся о состоянии дома после своего ухода.

Жилищный кодекс предлагает выбрать один из трех способов управления домом: непосредственное управление самими жильцами, управление товариществом собственников жилья (ТСЖ), управление профессиональной управляющей компанией. Сложившаяся практика такова, что застройщик старается отдать построенный дом на баланс своей управляющей компании, если таковая имеется. С одной стороны, это бизнес, который приносит постоянный доход, с другой стороны, после сдачи дома проходит какое-то время, прежде чем собственники смогут сформировать ТСЖ и взять управление домом в свои руки.

«При этом в Петербурге есть крупные независимые от застройщиков управляющие компании, например, „Сити-Сервис“, несколько жилкомсервисов, которые принадлежат городу, и другие. Сложность рынка управляющих компаний заключается в слабой активности собственников квартир: они, как правило, не хотят тратить время на решение общедомовых проблем, вникать в суть услуг, которые предлагают ТСЖ и управляющие компании. К этому добавляется не слишком привлекательная для бизнеса модель. Например, тот же „Сити-Сервис“, который приобрел акции жилкомсервисов нескольких районов Петербурга, получил право на обслуживание жилых домов, но не право повышать размер платы коммунальных услуг, так как 20 процентов доли жилкомсервисов осталось в собственности города. Кстати, многим компаниям пришлось в свое время уйти с рынка Петербурга — например немецкой Dussmann, поскольку они посчитали условия работы слишком жесткими», — вспоминает Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Плавающий спрос

Жилье на дебаркадерах пока клиентам малоинтересно

ниша

С каждым годом конкуренция на рынке жилья растет. Девелоперы в борьбе за клиента стараются предложить не только качественные и комфортные апартаменты — они постоянно находятся в поисках новых решений, способных заставить клиента поверить в то, что жилье будет подчеркивать его статус и выделит из общей массы горожан. Одним из оригинальных способов решения проблемы поиска эксклюзивных решений мог бы стать проект жилья на воде. Например, известный французский актер Пьер Ришар какое-то время жил на дебаркадере, стоявшем у набережной Сены в Париже. Жилье на дебаркадерах широко распространено и Голландии. Однако в Петербурге, одном из самых «речных» городов России, этот вид жилья пока не особенно приживается. Основная причина — в особенностях климата. Но есть и юридические нюансы, тормозящие развитие такого жилья.

Коммерческие объекты — в основном рестораны — на водных артериях Петербурга существуют уже давно, и периодически возникают скандалы, когда чиновники начинают борьбу с очередным рестораном или клубом на воде. Однако жилых проектов такого типа пока в городе не появлялось.

Заместитель начальника Управления государственной экспертизы Виталий Реут говорит, что в первую очередь отсутствие подобных проектов связано с особенностями нашего климата. Ведь если говорить о Франции, вода в реках и каналах там практически не замерзает. «А у нас качество жилья на воде можно оценить только в летний период. В остальные же времена года, когда ветер, дождь или снег, проживание в доме на воде представляется достаточно сложным и малоприятным. Кроме того, большой проблемой для дебаркадеров станет подключение к коммуникациям: электросетям, канализации, водоснабжению. Технически — это очень сложный вопрос. Наши набережные к этому не приспособлены. Поэтому я считаю, что в Петербурге строительство жилья на воде возможно, но неактуально», — говорит господин Реут.

ДМИТРИЙ ТИХОМИРОВ

Пока город может расти за счет суши, вряд ли такой формат жилья будет востребованным. Одно только строительство и аренда набережной обойдутся в немалую сумму, не говоря уже о том, что сам «плавучий дом» по ценовой категории относится к элитному жилью, но едва ли соответствует ему в реальности

Такое же, как лофты

Ирина Киршина, директор по строительству компании «БТК девелопмент», считает, что размещать такое жилье на центральных водных артериях никто не разрешит, так как это может помешать судоходству. Существуют и исторические границы Невы, которые нельзя нарушать. Не стоит забывать и о возможных экологических последствиях. «Пока город может расти за счет суши, вряд ли такой формат жилья будет востребованным. Одно только строительство и аренда набережной обойдется в немалую сумму, не говоря уже о том, что сам «плавучий дом» по ценовой категории относится к элитному жилью, но едва ли соответствует ему в реальности. Хотя, как явление экзотическое, такой формат смог бы прижиться и на нашей почве. Но пока петербургский рынок для этого еще не созрел», — говорит госпожа Киршина.

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, согласен с мнением, что основное препятствие, тормозящее развитие такого жилья, — более суровые климатические условия, делающие данный формат неприемлемым для круглогодичного использования. «В других странах жилье на воде востребовано в том числе и по экономическим соображениям: в Голландии, например, владелец такого жилища платит только за электричество, к которому подключается с берега. Жилье на воде может быть успешным (так же, как и водный транспорт, который только сейчас начинает развиваться): скорее временное, чем постоянное, арендуемое жилье либо мини-гостиница; вероятная удаленность от центра затрудняет работу в дорогом сегменте», — рассуждает господин Пикалев.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, впрочем, говорит, что перед кризисом единичные проекты, связанные с жильем на воде, все же появлялись. Но падение цен снизило интерес к этому сегменту. «Здесь можно провести параллель с лофтами, про которые в последнее время мало кто говорит», — отмечает господин Спарак.

Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела консалтинга Knight Frank St.Petersburg, говорит, что баржи-дома довольно дороги, что также ограничивает возможные варианты их размещения в Санкт-Петербурге. Например, в Голландии средний плавучий дом может стоить полмиллиона евро, при этом кредиты на них дают далеко не все банки; хотя есть и проекты с себестоимостью создания около 1000 евро за кв. м — 150–200 тыс. евро за дом. К этим затратам прибавляются повышенные затраты на ремонт и обслуживание домов, аренда причальной стенки и пр.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», считает, что желающих пожить на воде в Петербурге найдется не более двух десятков. Но дело не только в психологической неготовности клиентов. «Непривычно прежде всего властям, которые, думаю, не будут готовы выделить территорию и согласовать подобную стоянку. Ясно, что на центральных реках и каналах подобное строительство не разрешат. Где-нибудь на речных задворках это будет неинтересно, да и опасно для потенциальных жителей», — рассуждает господин Еремин.

Целевая аудитория

Андрей Лушников, председатель ГК «Бесть», говорит, что такое жилье может быть рассчитано на «целевую аудиторию». «Существует определенная категория людей, которые любят море, реки, любят воду, и предпочитают жить на воде. У нас в стране со всеми борются, со всеми, кто думает по-другому, кто живет по-другому, кто не согласен, а все остальное это уже производная. Во многих странах жизнь на воде не вызывает никаких серьезных проблем: и в Париже, и в Амстердаме, и в Лондоне, и в других городах, где есть водное пространство, есть жилье на воде, и оно является доступным, может быть простым и элитным. У нас тоже есть люди, которые хотят „жить на воде“. Однако такие случаи единичны, так как в Петербурге для этого нет необходимой законодательной базы, нет инфраструктуры. Для „жизни на воде“ необходимо подключение к сетям, однако, в отличие от того же Парижа или Амстердама, набережные Невы не приспособлены для того, чтобы на них стационарно стояли дебаркадеры и другие суда», — огорчается господин Лушников.

Стоимость квадратного метра корабля и дома на воде примерно одинаковы, но стоимость дома на воде состоит из двух частей: первая — это стоимость самой постройки судна (в Париже — примерно от 200 тыс. евро), а вторая — стоимость причальной стенки, то есть аренда причала, которая зависит от того, где он находится. Например в Париже, в зависимости от района, для маленького судна это может стоить от 2000 евро в год, а в Сен-Тропе — 2000 евро в сутки.

Для парковки в летний период в Питере есть крупные яхт-клубы и небольшие стоянки, где можно арендовать место, стоимость которого будет зависеть от ряда причин: уровень яхт-клуба, обеспечивающего заправку и инфраструктуру судна, размер паркуемого судна, какому государству принадлежит судно (российское, иностранное и т. п.). В Петербурге стоянку для четырехметрового катера можно найти примерно за 3 000 рублей.

«Не дебаркадер определяет статус района, а статус района определяет желаемое место для стоянки этого дебаркадера. Вряд ли дебаркадер в районе Рыбацкого повысит его статус», — говорит господин Лушников.

С этой точкой зрения согласен и господин Кокорев: «Вряд ли дорогие и специфические по своим характеристикам дома будут активно востребованы в какой-нибудь промзоне, спальном районе и т. п. Также маловероятно, что их размещение сможет существенно изменить имидж района».

Господин Спарак считает, что проблемой может являться и удаление брошенных дебаркадеров — каким образом решать проблему очистки акватории, сейчас никто не знает. «Москва довольно давно борется с этой проблемой, у нас это, возможно, менее шумно происходит, но проблема явно присутствует», — отмечает он.

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, к сдерживающим факторам, тормозящим развитие нового формата жилья, добавляет и психологический аспект: пока есть эксклюзивные предложения на суше и престижно жить в элитных локациях (например, на Крестовском острове или в пределах «золотого треугольника»), жилье на воде остается инициативой немногочисленных энтузиастов (такие единичные примеры есть в Ленобласти, но не в Петербурге).

«Западные тенденции приходят к нам с опозданием не меньше чем на 15–20 лет. Так что в будущем такой вид жилья вполне возможен. Пока же у нас из модных веяний только-только начала распространяться идея лофт-проектов», — говорит госпожа Васильева.

Риск велик

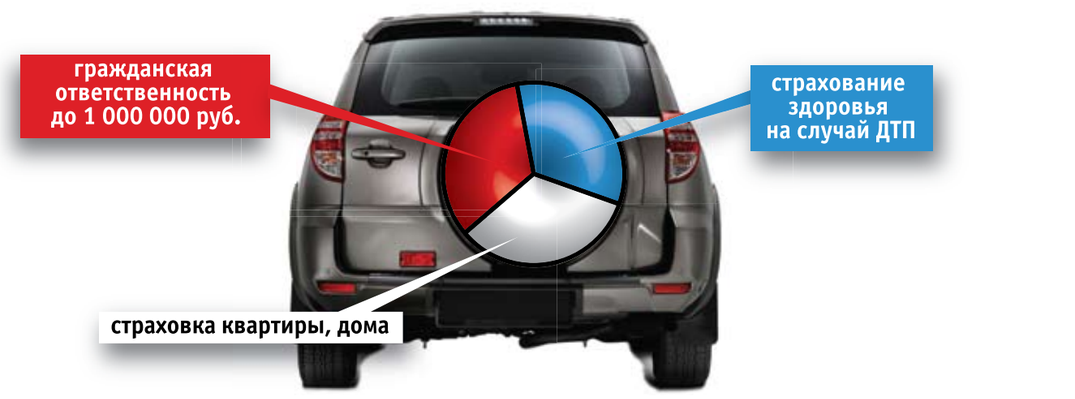
Олег Пашин, генеральный директор ООО «Петербургская недвижимость», считает, что и инвесторов найти на такой проект будет не слишком просто: «Такие проекты рискованны. И если сейчас многие не рискуют даже выходить на рынок с элитными проектами, то, что уж говорить про „плавучие“ дома. Это может быть скорее единичный проект для богемы или каких-либо идейных групп (подобная группа „экожителей“ живет в дебаркадере в Москве)». Хотя господин Пашин признает, что в принципе появление «плавучей» недвижимости в городе возможно. «Созданию таких проектов мешает прежде всего российский менталитет. У нас пока что не сложилась даже небольшая „прослойка“ людей, которые готовы жить не в собственном, а в арендованном жилье (скорее всего, именно такая схема может быть предложена жителям дома-корабля). Кроме того, и сам факт неустойчивости и „плавучести“ собственного жилья будет смущать потенциальных покупателей. Однако это до поры до времени. Ну и еще один фактор — это стоимость, которую надо платить за стоянку судна. Она в настоящий момент достаточно внушительна, и может останавливать потенциальных инвесторов. При этом сложностей будет масса. Это и трудности в получении швартовочного места, и согласования и разрешения, которых, скорее всего, будет очень много. Кроме того, возникнут сложности с оформлением жилья. Как мы уже говорили, вряд ли возможно будет получение квартиры-каюты в собственность», — рассуждает господин Пашин

Господин Спарак считает, что использование дебаркадеров именно под жилье в сегодняшних ценах экономически необоснованно. Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб», отмечает, что жилье на воде за границей изначально стало популярно скорее по причине его дешевизны, нехватки земли и возможности не платить налоги на недвижимое имущество. «Да, в Петербурге сегодня есть примеры плавучих ресторанов, фитнес-клубов, но по сравнению с Парижем или Амстердамом зима у нас несравнимо более холодная, и жить в скованном льдом дебаркадере захочет не каждый. В том же Амстердаме, в котором насчитывается порядка 2000 плавучих домов, на причальных стенках предусмотрена возможность подключения всех необходимых коммуникаций, с чем в Петербурге могут возникнуть проблемы», — говорит госпожа Осадчая

Анастасия Солдатова, юрисконсульт компании «НДВ СПб», также добавляет: «На сегодняшний день нет отработанной процедуры, по которой человек может поселиться на воде. Такое жилье не будет являться объектом жилищного права, то есть в нем, например, нельзя будет прописаться, хотя это и не принципиально, так как в Петербурге этот вид жилья может стать разве что модным веянием для определенной группы состоятельных людей, имеющих не одну квартиру и ищущих новых ощущений. Владелец дома на воде к тому же будет вынужден постоянно платить аренду за причал, так как выкупить участок воды в Петербурге невозможно — водные объекты находятся в федеральной собственности».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

КАСКО с запаской



При покупке полиса КАСКО получите до трех страховых продуктов в подарок☺

325-08-76 Московский пр., 22 www.capitalpolis.ru

ГОД ОСНОВАНИЯ 1993 СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАПИТАЛ ПОЛИС САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

☺Полисы добровольного страхования автогражданской ответственности, конструктивных элементов квартиры или коттеджа, страхования от несчастного случая предлагаются в подарок при приобретении полиса каско по одной из программ с франшизой: «Безусловное каско», «Конструктивное каско», «Капитальное каско». Количество, вид бесплатных полисов и величина страхового покрытия по ним определяются в зависимости от выбранной программы. Подробности на сайте компании www.capitalpolis.ru или по телефону 325-08-76 ООО «Страхования компания «Капитал-полис страхование» Лицензия ФССН С № 3959 78

реклама

ДОМ

Дом в доме

Петербургские пентхаусы остаются штучным товаром

ЭКСКЛЮЗИВ

Периодически в рекламных объявлениях о продаже квартир можно встретить информацию о продаже пентхаусов. Некоторые эксперты рынка между тем говорят, что такого жилья в классическом понимании этого слова в Петербурге до сих пор нет. Другие аналитики утверждают, что подобные квартиры в городе приобрести можно, однако их в год поступает на рынок не более десятка.

ЕВГЕНИЙ ГЛАДКОВ

В Петербурге не всегда возможно построить пентхаус с видом из-за жестких ограничений по высоте зданий, строящихся в центре. Однако в соседних с центром районах такая застройка возможна

В классическом понимании «пентхаус» — это отдельный дом на крыше высотного здания, в престижном районе с развитой инфраструктурой, имеющий независимый вход и паркинг, высокие потолки (до 6–8 м в холле), собственные лифты и лестницы, отдельные высококлассные системы инженерного обеспечения, в частности собственные индивидуальные системы вентиляции и кондиционирования. Более того, ни один классический пентхаус не обходится без большой открытой террасы с панорамными видами на четыре стороны на город, воду или парковую зону. У него не должно быть смежных стен с другими квартирами. Очень часто пентхаусы дополнены зимними садами.

Помимо расположения на крыше, пентхаусы отличают и другие особенности, например, большая, по сравнению с обычными квартирами, площадь остекления либо полностью стеклянные стены. Кроме этого, необходима свободная планировка, чтобы будущий владелец имел возможность создать дизайн по своему усмотрению. Для этого площадь такого жилья должна быть не менее 200 кв. м, а высота потолков — не менее 3,5 м.

«К сожалению, в Петербурге не всегда возможно построить пентхаус с видом из-за жестких ограничений по высоте зданий, строящихся в центре. Однако в соседних с центром районах такая застройка возможна», — полагает Дмитрий Золин, управляющий партнер London Consulting & Management Company | LCMC.

По его словам, сейчас существующие в Петербурге пентхаусы можно пересчитать по пальцам. Большая часть элитного жилья сосредоточена в историческом центре города, высотность застройки которого ограничена градостроительными нормами, то есть реализация пентхауса во многих элитных проектах просто невозможна. Также причиной небольшого количества пентхаусов является отсутствие платежеспособного спроса на такое специфическое жилье. Точнее, это можно обозначить, как отсутствие желания у покупателей значительно переплачивать за то, что им не совсем понятно и неизвестно.

Условно пентхаусы Петербурга можно разделить на два вида: расселенный последний этаж и надстроенная над ним мансарда на вторичном рынке и последние этажи объектов нового строительства.

«В середине 90-х в Петербурге был представлен первый пентхаус по западным стандартам в элитном жилом комплексе „Дом на Неве“ на наб. Робеспьера, 14, (проект RBI). В 2006 году был продан пентхаус в строящемся комплексе Stella Maris на Крестовском острове за $10 тыс. / кв. м. А за самые большие апартаменты площадью 375 кв. м на 12–13-м этажах „Новой звезды“ на Песочной наб. холдинг RBI выручил $2 млн. Есть пентхаус на крыше дома по ул. Кораблестроителей, 32 (объект ЗАО „ЭталонЛенСпецСМУ“), несколько двухуровневых пентхаусов на Невском, 11. Также пентхаусы есть в комплексах „Аврора“ и „Монблан“ на Выборгской стороне. Самый большой пентхаус Петербурга — трехэтажный, площадью 1 тыс. кв. м, на наб. Робеспьера, 4 (объект „Возрождения Санкт-Петербурга“). Кроме того, существует еще три двухуровневых пентхауса в „Каменноостровской коллекции“ (Каменноостровский пр., 62), три — в „Доме у моря“ (наб. Мартынова, 74) и один — в „Конунге“ (Выборг, ул. Северный Вал, 3). Максимально приближен к идеалу проект пентхаусов в строящемся элитном жилом комплексе Diadema Club House на Крестовском острове. Также пентхаусы спланированы на последних этажах „Никитинской усадьбы“ (Коломяги, проект компании «Северо-Западная строительная корпорация»), проекта „Премьер-Палас“ от ЛЭК, на Малой Невке, всех верхних этажах комплекса „Леонтьевский мыс“ на Ждановской набережной, 45. Все верхние (17-й и 18-й) этажи в доме „Финансист“ (26–27-я линии В. О. / Большой пр. В. О.) полностью отведены под одно- и двухуровневые 3–4-комнатные пентхаусы», — перечисляет проекты господин Золин. По его словам, средняя стоимость квадратного метра в пентхаусе на 30–40% выше стоимости квадратного метра квартир в основной части этого же жилого комплекса.

Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», говорит, что корпорация строила и продолжает возводить дома, в которых есть пентхаусы, отвечающие истинному пониманию этого слова. «Скажем, сегодня пентхаусы можно купить в доме на Каменноостровском, 62, — в продаже находятся три пентхауса. Стоимость одного квадратного метра данных пентхаусов — от 167 619 до 168 317 рублей. Благодаря уникальности, большой площади и лучшим видовым характеристикам, как правило, пентхаусы стоят в 1,5–3 раза дороже других квартир в доме. Продавать пентхаусы намного сложнее и дольше, поэтому и проектировать их стали довольно редко», — отмечает госпожа Инченкова.

Девелоперы отмечают, что классический пентхаус — очень сложный продукт, так как к нему очень жесткие индивидуальные требования у конечного покупателя, а учесть эти требования на этапе проектирования не представляется возможным.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», в отличие от коллег гораздо более категоричен в своих суждениях: «Сейчас пентхаусов, в западном понимании этого слова, — с хорошими видовыми характеристиками, с отдельным лифтом и так далее, в Петербурге нет. Были попытки создать нечто подобное в жилых комплексах „Аврора“ и „Монблан“, но это скорее попытки. Более конкретных предложений, надеюсь, можно будет ждать от проекта „Набережная Европы“».

Олег Пашин, генеральный директор ООО «Петербургская недвижимость», согласен с господином Ереминым: «В настоящее время классических пентхаусов в общепринятом понимании в нашем городе нет. То, сейчас в городе на Неве называют пентхаусом, — это несколько иное, это скорее просто удачно расположенная квартира на верхнем этаже дома с отличными видовыми характеристиками. Такие квартиры есть практически во всех элитных новостройках. Отличие от обычных квартир в том же доме может быть в прекрасном виде из окна, в планировке и площади квартиры (в большую сторону по сравнению с обычными квартирами) и в том, что на верхнем этаже квартир может быть меньше, чем на нижних. Бывают квартиры с террасами. Но это не пентхаусы. Причина, по которой таких объектов у нас нет, по сути, в отсутствии платежеспособного спроса на такое специфическое жилье. Вернее, это отсутствие желания у покупателей значительно переплачивать за то, что им не совсем понятно, не известно, возможно, совсем не так уж комфортно и уж тем более не традиционно. Тем более сейчас, когда экономическая ситуация пока не столь радужна».

Однако большинство девелоперов, хоть и признают, что пентхаусы товар штучный, все же отмечают, что на рынке он периодически появляется. Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов говорит, что в год в Петербурге выставляется на продажу не более 10 пентхаусов, соответствующих западным стандартам. В большей части это пентхаусы, расположенные в высотках в новых районах города. Причем некоторые из них не соответствуют западному пониманию «панорамного вида», так как окна могут быть с видом на окружающую застройку. «Настоящих пентхаусов в Санкт-Петербурге не более 100, потому что у нас пока такие квартиры не очень хорошо продаются. Причина этого в том, что нет культуры, например, использования террас пентхаусов. Также в подсознании у людей остаются мысли о том, что квартира на последнем этаже — это не самый лучший вариант, потому что, например, может течь крыша. Стоимость пентхаусов может очень сильно отличаться. Бывают случаи, когда пентхаусы продаются по той же цене, как и квартиры ниже этажом», — говорит господин Сандалов.

Анастасия Цыганова, ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer, согласна с оценкой коллеги из «Бекара» о том, что всего в Петербурге насчитывается порядка 100 пентхаусов. «И перспектив развития этого рынка в нашем городе немного, в первую очередь из-за ограничений по высотности застройки в центре. В части развития пентхаусов Петербург повторит судьбу старых европейских столиц, Парижа, например. Цены в Петербурге на пентхаусы примерно в два раза ниже московских. Средняя стоимость в Петербурге — $10–12 тыс., в Москве — порядка $20–25 тыс. Средняя площадь пентхауса составляет 300–400 кв. м (максимум для Петербурга — 980 кв. м)», — рассказывает госпожа Цыганова.

Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб», говорит, что средний срок экспозиции таких предложений — от шести месяцев до года. «Пентхаусы, которые появляются на первичном рынке, не всегда соответствуют своему названию, так как этим словом у нас часто обозначают просто большую квартиру на последнем этаже дома. В последние годы пентхаусы были построены в ряде элитных объектов, но из-за кризиса некоторые девелоперы переформатировали заявленные пентхаусы в несколько квартир, чтобы ускорить продажи. Сегодня предложение пентхаусов в строящихся домах в Петербурге минимально. Ближе всех к стандартам «классического» пентхауса два объекта — жилой комплекс „Премьер Палас“ (девелопер — компания ЛЭК) и Diadema Club House (от компании „Кредо-инвест“). Пентхаусы в этих объектах будут располагать террасами, а в башнях ЖК „Премьер Палас“ их оснастят еще и бассейном», — добавляет госпожа Осадчая.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

www.cds.spb.ru

(812) 320-12-00, 8-800-555-80-70

звонок по России бесплатный

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЗОЛОТОЙ ВЕК

«Золотой век». Жизнь в обрамлении истории.

Малоэтажный жилой комплекс комфорт-класса «Золотой век» возводит в городе Пушкине Группа компаний «ЦДС». «Золотой век» расположен в красивейшем месте Царского Села — в пятистах метрах от Екатерининского парка, вдали от центральных автомобильных трасс.

Пушкин, несмотря на свою близость к Петербургу, сохраняет свое собственное, особое очарование — основанный в начале XVIII века как императорская загородная резиденция и ставший теперь памятником градостроительного и паркового искусства, он по-прежнему сохраняет изящно сплетающиеся черты имперского величия и природной естественности, образующие неповторимый антураж «непринужденной торжественности». Екатерининский парк, совсем рядом с которым расположен квартал «Золотой век», знаменит, прежде всего, великолепным Екатерининским дворцом работы Растрелли, Камероновой галереей, изысканными павильонами, многочисленными каналами, прудами и мемориалами. А Парковая улица, где непосредственно и находятся дома жилого комплекса, прежде относилась к уездному городу София, который в 1808 году присоединился к Царскому Селу, ныне Пушкину.

В этой величественной и умиротворяющей атмосфере могут строиться только особенные дома. Жилой комплекс «Золотой век» — это объект комфорт-класса, доступный всем, кто ценит комфорт и экологичность. Его здания прекрасно вписываются в ландшафт благодаря малой этажности (4-5 этажей) и дизайну: здания комплекса спроектированы в сдержанном, классическом архитектурном стиле и объединены сквозным фасадом. Жилой фонд «Золотого века» составляют порядка 500 одно-, двух- и трехкомнатных квартир площадью от 33,92 до 106,14 кв.м. Их планировка рассчитана на оптимальное использование жилого пространства.На охраняемой территории комплекса расположены закрытые дворы с фонтанами, беседками и детскими площадками, подземный паркинг с лифтами, на которых можно подняться в собственную квартиру,не выходя на улицу. Предусмотрена собственная развитая инфраструктура: фитнес-клуб, кафе, салон красоты, магазины и даже детский сад. «Золотой век» — территория достаточно обособленная, комплекс находится вдали от шумных магистралей. В то же время, недавно построенная КАД и широкий диапазон транспортных возможностей позволяют добраться до центра Петербурга буквально за полчаса.

Таким образом, в жилом комплексе «Золотой век» гармонично объединены тихая уединенность и хорошая транспортная доступность, близость к природе и соседство с колоссальным историко-культурным наследием, современные технологии и надежность многолетних традиций — сочетание, о котором можно только мечтать. И все это — по доступным ценам, вполне сопоставимым со стоимостью жилья в строящихся спальных районах Петербурга.

Группа компаний «ЦДС» за более чем десятилетнюю историю успела зарекомендовать себя на рынке недвижимости как один из ведущих застройщиков Санкт-Петербурга в сфере жилищного строительства — на счету компании более 30 реализованных проектов в Петербурге и Ленинградской области.В настоящее время в стадии проектирования и строительства находится 15 объектов, среди которых преимущественно масштабные проекты квартальной застройки в сегменте эконом-класса. «Золотой век» от компании «ЦДС» — жилой комплекс комфорт-класса, оригинальный формат строительства, выверенный по формуле равновесного сочетания надежности, эстетичности, экологичности и доступности.

Приобретение квартиры осуществляется посредством вступления в ЖСК "ЦДС-1" и оплаты взносов. РЕКЛАМА

ДОМ

Первые на финише

Доля жилья с готовой отделкой растет

маркетинг

Конкуренция на рынке жилищного строительства возрастает. Для завоевания лояльности покупателей все больше застройщиков стали предлагать жилье с готовой отделкой. Как говорят участники рынка, за несколько лет доля квартир в новых домах, не требующих дополнительного ремонта, возросла в несколько раз — клиенту, безусловно, удобно приобрести квартиру и сразу справить в ней новоселье.

По данным АРИН, сегодня до 15% жилья на первичном рынке продается с отделкой. Несколько лет назад этот показатель был не больше 3–5%. Сейчас такое жилье продают более 15 компаний. Примечательно, что примерно треть из всего продаваемого нового жилья с отделкой приходится на ГДСК (по данным АРИН). Муниципальная отделка в случае бюджетной закупки жилья требуется почти в 100% случаев. «В домах без отделки ремонт, длящийся минимум 2–3 года, отравляет жизнь тем, кто вселился сразу. Качество ремонта в последнее время у застройщиков растет, но процесс этот весьма медленный. Самостоятельный ремонт не всегда качественный по причине того, что можно либо самостоятельно осуществлять контроль, либо иметь доверенное лицо, которое будет за этим следить. Стоимость самостоятельного ремонта иногда в несколько раз дороже, чем то же самое, но выполненное застройщиками. Ведь у них закупки оптовые и оплата работ также оптовая. Ведь когда собственник жилья самостоятельно нанимает бригаду для работы, то в смету входит, в том числе, и простой этой бригады в течение какого-то времени», — рассуждает Владимир Спарак, заместитель генерального директора АРИН. По его оценкам, жилье с отделкой продается дороже чем новое жилье без отделки примерно на 10%.

Один из немногих инструментов

По данным «Петербургской недвижимости», сейчас квартиры с полной отделкой предлагают к продаже в своих объектах более 15 строительных компаний. Застройщики представляют различный уровень готовой отделки, предполагающий, безусловно, разный уровень комфорта проживающих. Как правило, более простая и дешевая отделка представлена в панельных домах, которые предполагают типовые планировочные решения и более дешевые квартиры по сравнению с жильем в кирпично-монолитных объектах. Лидируют в списке застройщиков ГДСК, холдинг «ЭталонЛенСпецСМУ», девелоперская компания Setl City, традиционно принципиально отличающийся от конкурентов уровень готовой отделки предлагает своим покупателям ЮИТ.

Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб», говорит, что во время кризиса бесплатная отделка стала одним из немногих инструментов, которым можно было привлечь покупателя. По оценкам компании «НДВ СПб», такая опция увеличивает спрос на некоторые объекты примерно на 30%.

Застройщики повышают качество отделки квартир в новых домах, стремясь отвоевать часть рынка у ремонтных бригад и получить дополнительный заработок. Несмотря на серьезные скидки, которые сегодня можно получить у «серых бригад», попытки крупных строителей успешны. Интерес покупателей к квартирам с отделкой растет. Для стесненного в средствах покупателя квартиры в новом доме наличие отделки, безусловно, является дополнительным преимуществом. Можно не думать о том, где взять деньги на ремонт. Встречаются такие предложения в основном в экономклассе и рассчитаны как раз на тех, у кого денег только-только на скромную «двушку» или «трешку». Различают два вида отделки от застройщика. К одной из них можно отнести высококачественную отделку: на пол — ламинат, в санузел — импортную сантехнику. Характерные особенности второго вида отделки экономкласса — достаточно высокого качества двери, на полу — линолеум, неплохие обои. Несмотря на простоту, все функционально. Позволяет сразу заселиться в квартиру и какое-то время не думать о ремонте.

«Отделка от застройщика тем более интересна, когда ее предлагают в подарок. В рекламных объявлениях о продаже квартир все чаще мелькают предложения по скидкам на отделку или о вовсе бесплатной отделке. Безусловно, эту тенденцию можно считать новой. Обычно к такому ходу строители возвращаются, когда испытывают трудности с реализацией квартир. Явным признаком специальной акции, направленной на стимуляцию спроса, можно считать предложение о продаже в строящемся доме лишь нескольких квартир с отделкой», — говорит председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов.

Практически все застройщики берутся за ремонт квартиры по желанию покупателя для получения дополнительного заработка. Стоимость отделки у городских строителей сильно разнится. Она, кроме того, определяется и уровнем работ. Разброс цен варьируется в диапазоне от 5000 до 12 000 руб. за кв. м квартиры при стандартной отделке. Эксклюзивные варианты предлагаются редко, и при их выполнении стоимость проекта может быть много выше.

Ольга Пономарева, директор по маркетингу ООО «Старт Девелопмент», отмечает, что если раньше с отделкой традиционно сдавались в основном только панельные дома, то сейчас все чаще отделку «под ключ» предлагают в кирпично-монолитных и кирпичных домах, например, в комплексах «ЛенСпецСМУ», «Строительного треста», «Главстроя» и др.

«По нашим исследованиям, качественная отделка экономкласса удорожает стоимость квадратного метра примерно на 6–10 тыс. руб.», — говорит госпожа Пономарева.

Признак демократического сегмента

Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», отмечает, что все же готовая отделка — признак жилья демократического класса: «В отличие от массового рынка, в центре города продажа квартир с отделкой пока серьезно не распространена. Дорогая недвижимость — это, в первую очередь, штучный товар, на который очень сложно примерить готовую отделку. Однако в крупномасштабных проектах в условиях жесткой конкуренции девелоперы стремятся предложить что-то дополнительное. Одним из таких предложений сейчас и являются квартиры с отделкой». Тем не менее, по данным госпожи Инченковой, сейчас в центре города квартиру с отделкой можно приобрести в восьми объектах, в 2009 году их было всего два.

«В настоящий момент строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“ строит дома без отделки (под чистовую отделку), так как наши клиенты предпочитают сами заниматься дизайном интерьеров. Однако в проектируемом жилом комплексе бизнес-класса на Медиков, 10, мы планируем построить определенный процент квартир с отделкой. Согласно требованиям времени и заинтересованности рынка в комфортном доступном жилье, которым сразу же можно пользоваться, мы решили задуматься о такой опции», — заявила госпожа Инченкова.

«Основные плюсы и минусы отделки очевидны. Положительная сторона для покупателя: есть возможность быстрее переехать в новую квартиру, можно существенно сэкономить свое время — ремонт это не только материальные затраты, это постоянный контроль подрядчика, выбор и закупка материалов и т. д. Минусы: ограниченный выбор дизайнерских решений, отделочных материалов, то есть невозможность оформить свое жилье согласно индивидуальным предпочтениям», — продолжает мысль Лариса Иненкова.

Готовая отделка приходит и на рынок загородного элитного домостроения. Максим Берг, директор компании «ПетроСтиль» (строит загородное деревянное жилье по финской технологии), говорит, что в поселках, которые строит его компания, традиционно строятся шоу-дома с готовыми интерьерами. «В зависимости от класса объекта и сложности работ стоимость отделки в среднем составляет 500–700 евро за кв. м. Для создания интерьера Villa Lappi в поселке „Корабельные сосны“ мы сотрудничали с галереей дизайна bulthaup и дизайнером Максимом Лангуевым. Стоимость совместных трудов такой команды, разумеется, выше упомянутых средних цифр. Тем не менее такие проекты всегда находят своих покупателей», — отмечает он.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Сегодня до 15% жилья на первичном рынке продается с отделкой. Несколько лет назад этот показатель был не больше 3–5%

Без минусов

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», вообще минусов в типовой отделке не видит: «В конце концов, поменять тип обоев или установить другую сантехнику можно и уже после переезда». По его мнению, готовая отделка зависит от качества работ и материалов — в среднем она колеблется от 4 до 7 тыс. рублей за кв. м. «Соответственно, такое жилье будет дороже на 5–10 процентов», — заключает господин Еремин.

Директор департамента новостроек АН «Бекар» Ольга Литвиченко согласна с оценкой, что цена отделки для типового жилья обычно устанавливается от 6 тыс. руб. за кв. м независимо от того, однокомнатная или двухкомнатная квартира. «Сегодня в предложениях застройщиков есть и квартиры с мебелью. Это новшество помогает им привлечь большое количество клиентов. На сегодняшний день подобные предложения пользуются большим спросом среди покупателей. Одна из причин состоит в том, что в квартиру сразу можно въехать. Ведь многие покупатели не хотели раньше покупать квартиру на первичном рынке именно из-за того, что она не готова к проживанию. А, например, на вторичном рынке, в квартиру можно сразу же въехать, а потом уже начать ремонт. Покупка квартиры с отделкой сохраняет и время, которое могло бы уйти на ремонт. Ремонт требует много сил и нервов, которые приходится тратить по всяким пустякам. Если самостоятельно делать ремонт в квартире, то затраты будут значительно выше. Например, на ремонт однокомнатной квартиры покупателю понадобится гораздо больше, чем 200 тыс. руб.», — делится мнением госпожа Литвиненко.

До Запада нам далеко

Максим Берг, директор компании «ПетроСтиль», говорит, что для Европы жилье с отделкой и готовым интерьером — норма. На Западе, по его мнению, под ключ сдается более 80% от общего объема приобретаемого на первичном рынке жилья.

Александр Лелин, генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест», тем не менее о перспективах рынка первичного жилья с готовой отделкой пока отзывается скептически: «Думаю, перехода к европейской практике продажи квартиры как уже полностью готового для жизни продукта у нас в ближайшем обозримом будущем не произойдет. Сейчас, в посткризисный период, конкуренция стала в основном ценовой. Застройщики, предлагая приблизительно одинаковое по своим характеристикам жилье, привлекают покупателей ценой и выгодными условиями оплаты. Квартира же с чистовой отделкой в среднем на 10–15 процентов вырастает в цене, а в абсолютных цифрах это выливается в значительную разницу в стоимости. К тому же, покупка квартиры для большинства наших соотечественников — это зачастую единственное в их жизни крупное вложение. Поэтому к оформлению и обустройству своего дома люди относятся трепетно, предпочитая самостоятельно выбирать стилистику и качество отделки».

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, полагает, что сегодня более широкому распространению первичного жилья с готовой отделкой мешают традиционные предубеждения потребителя: экономкласс необоснованно считает отделку слишком дорогой, бизнес-классу не нравится качество, а премиум-классу не подходит стандартизированный, неэксклюзивный подход. «О какой отделке можно говорить, если большая часть клиентов при просмотре квартиры в новостройке первым делом смотрит, какие из внутренних стен можно убрать? Тем не менее ситуация меняется: RBI предлагает целых пять вариантов отделки (черновая отделка; подготовка под чистовую отделку; полная чистовая отделка; полная чистовая отделка и встроенная кухонная мебель; полная чистовая отделка и полная меблировка). ЮИТ предлагает индивидуальную отделку и возможность выбора материалов», — отмечает положительные тенденции господин Пикалев.

Начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой» Николай Гражданкин говорит, что разница в стоимости квартир с отделкой и без — существенно меньше, чем стоимость самостоятельного ремонта. «Ведь из-за больших объемов закупок все „компоненты ремонта“ обходятся строителям значительно дешевле, чем они стоят поштучно в магазинах», — уверяет он.

Господин Гражданкин сообщил, что разница в стоимости квадратного метра квартир, которые продает его компания, с черновой и с полной отделкой составляет 7000 руб.

Наталья Городчук, руководитель информационно-аналитического отдела консалтингового центра «Петербургской недвижимости», говорит, что на сегодняшний день все жилые объекты на рынке строящегося жилья, предлагаемые на рынке, по типу отделки распределяются следующим образом: 72,87% — это объекты с черновой отделкой, 16,11% — это объекты с частичной отделкой, 11,01% — это дома, где представлены квартиры с полной отделкой.

«Разница в цене квадратного метра между объектами с полной отделкой и объектами без отделки не превышает 3–4 процента», — уверяет госпожа Городчук.

РОМАН РУСАКОВ, ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Неисчерпаемая тема для городских программ

Расселение коммуналок идет со скрипом

городские программы

Проблема коммунальных квартир остается одной из самых актуальных на рынке жилья. Какие бы программы ни придумывали городские власти, доля «коммуналок» практически не сокращается — она составляет примерно 10% от жилого фонда города. Городская программа по расселению коммуналок из-за кризиса забуксовала — в следующем году на расселение из бюджета города будет выделено в два раза меньше средств, чем в этом году. Некоторые аналитики говорят, что решить проблему коммуналок в Петербурге не удастся никогда.

Городская программа по расселению коммуналок стартовала в 2008 году. Тогда из бюджета города в виде субсидий было выделено 1,5 млрд рублей, в 2009 году на расселение бюджет потратил 1 млрд рублей. Такая же сумма заложена в бюджете на этот год. А вот в следующем году, как сообщили в Жилищном комитете, в бюджете предусмотрено выделение всего 500 млн рублей. «На эту сумму планируется расселить примерно 500 квартир», — заявил представитель комитета. Как говорят чиновники, за три года работы программы постоянно участвуют в ней более 10 компаний.

Сейчас в Петербурге около 100 тыс. коммунальных квартир — это почти 10% всего жилого фонда Северной столицы. Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб», говорит, что основные сложности при расселении заключаются в том, чтобы предложить подходящий вариант каждому владельцу комнаты. В пятикомнатной коммунальной квартире это не так просто, как кажется. Нередки случаи, когда перед подписанием бумаг один из жильцов вдруг выдвигает дополнительные требования, и сделка срывается.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

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 предложений по готовым элитным квартирам более чем предостаточно

Как правило, жильцы коммуналок могут рассчитывать на собственное жилье только в спальных районах, где цена квартир относительно доступна.

Госпожа Осадчая говорит, что тем не менее при всей сложности расселения шансы есть даже у многокомнатных коммуналок — при условии, что дом находится в удачном месте. Такая квартира может быть переделана под офис или элитное жилье. Хотя самые «лакомые» варианты были расселены еще в 90-х годах.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», говорит, что реализация городской программы по расселению коммунальных квартир, хоть и сложно, но все-таки идет. «Проблемы, с которыми сталкиваешься при расселении, давно известны. Их три. Во-первых — практически полное отсутствие интересных предложений. Все более или менее окупаемые объекты были уже расселены за последние 20 лет. Остались только проблемные объекты, которых оказалось большинство. Во-вторых — жадность. Большинство жильцов хочет получить за свои квадратные метры больше, чем они того стоят. Их понять тоже можно — это, может быть, их последний шанс получить качественное жилье, и они пытаются реализовать его по максимуму. Третье — наличие тех жильцов, которые не хотят никуда переезжать», — говорит господин Еремин.

Риелторы констатируют при этом, что повысившийся в начале кризиса спрос на комнаты в коммунальных квартирах постепенно приходит в норму. Рост спроса, начавшийся осенью 2008 года, был обусловлен желанием немедленно сохранить обесценивающиеся сбережения. Со стабилизацией экономической ситуации люди стали более вдумчиво относиться к своим инвестициям — к 2010 году оказалось, что на окраине города можно купить однокомнатную квартиру от застройщика примерно за те же деньги, что и комнату в центре города. Многие, выбирая между жизнью в центре города, но с соседями, и спальными районами, но в своем жилье, предпочитают последнее.

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 предложений по готовым элитным квартирам более чем достаточно.

Две основные проблемы, тормозящие реализацию расселения коммуналок, связаны, во-первых, с отсутствием спроса на крупногабаритные квартиры, а во-вторых — с дефицитом на рынке малогабаритных квартир, пригодных под расселение. По словам риелторов, не более 5 тыс. покупателей в год готовы приобретать квартиры с количеством комнат более пяти, причем речь идет как о новом строящемся жилье, так и о вторичном рынке. Городская программа по расселению предлагает расселять по 5–7 тыс. коммунальных квартир ежегодно. Для этого в течение вышеуказанного периода должно вводиться 20–25 тыс. малогабаритных квартир. Согласно нормативным документам, чтобы квартира в строящемся доме попала под программу, объект должен быть готов на 70% и строиться по договору долевого участия, а таких квартир на «первичке» попросту нет. На вторичный рынок у экспертов также слабые надежды. Около 80% квартир связаны в «цепочки». То есть если на продажу выставлена малогабаритная квартира, то под нее нужно подбирать соответствующую «встречку», владельцы которой обычно не готовы работать с городскими программами

Виктория Ломаченкова, директор отделения АН «Итака», говорит, что еще одна сложность, возникающая при расселении коммунальных квартир по государственным жилищным программам, — согласование сроков. В таких случаях часто скомбинированы разного рода субсидии, что ужесточает временные рамки, ведь повторное оформление субсидии — миссия практически невыполнимая. Ситуация усугубляется тем, что на жилищные программы выделяется все меньше средств. Кроме того, большую роль играет рыночная ситуация. Ведь при расселении коммуналки по жилищным программам льготник должен приобрести отдельное жилье, а не комнату, иначе смысл программы расселения теряется. Таким образом, чтобы принести значительную выгоду своим собственникам, коммунальная квартира должна быть очень интересна потенциальному покупателю, привлекать его и стоимостью, и планировкой, и территориальным расположением.

При расселении жильцы коммунальных квартир в основном могут рассчитывать на самые отдаленные районы. В том случае если в квартире проживают несколько поколений одной семьи и необходимости разъезжаться по разным квартирам нет, есть довольно неплохой шанс приобретения одного достойного объекта на всех. «Шансы расселить большую густонаселенную коммунальную квартиру зависят от ее ценности и привлекательности для покупателей. Теоретически это возможно», — говорит госпожа Ломаченкова.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов мрачен в своих прогнозах: «Скорее всего, проблема коммунальных квартир в Санкт-Петербурге останется всегда. Причем не столько из-за того, что коммуналки не расселяются, сколько из-за появления новых коммуналок на рынке. Это очень острая проблема. Например, при разводе супруги делят квартиру, потом продают комнаты — и в результате в квартире живут посторонние друг другу люди».

РОМАН РУСАКОВ

ДОМ

«Петербургский рынок строящегося жилья более конкурентный, чем московский»

интервью

В начале 2010 года на рынок Петербурга вышла московская компания «НДВ-Недвижимость». Компания заключила с группой компаний ЛЭК эксклюзивный договор на продажу строящегося жилья. Московские риелторские компании уже не раз предпринимали попытки выйти на рынок Северной столицы, однако назвать удачными эти попытки сложно. **Александр Хрусталев**, владелец группы «НДВ», рассказал корреспонденту „Ъ“ **Роману Русакову** о том, какие ошибки делали его коллеги и почему он считает, что бизнес его компании на рынке Петербурга будет успешным.

— Расскажите немного о компании? Когда она была создана?

— Компания «НДВ-Недвижимость» работает на рынке более 10 лет. «НДВ-Недвижимость» стала лидером в России по объему продаж на рынке первичного жилья в 2009 году, а в 2010 году только укрепила лидирующие позиции. Сегодня это единственная компания, реализующая все свои объекты на эксклюзивной основе. Сейчас в предложении компании более 7 млн квадратных метров в Москве, Петербурге и Сочи. В 2010 году мы внедрили новые услуги: trade-in на рынке недвижимости, страхование финансовых рисков покупателей новостроек от компании РОСНО. Департамент качества «НДВ-Недвижимость» контролирует качество как предоставляемых услуг, так и строительства реализуемых объектов. Кроме того, с сентября месяца на рынке вторичного жилья компания стала работать по новым, социально ориентированным тарифам.

— Кто владеет группой НДВ?

— Сегодня я — основной акционер и владелец компании.

— Расскажите об итогах работы компании на рынке Москвы в 2010 году? Каковы итоги работы по Петербургу?

— Если брать суммарные показатели, то в 2010 году компания осуществила 12 тыс. сделок с недвижимостью, причем 20% из этого числа приходится на «НДВ СПб». По рынку Санкт-Петербурга у нас широкая ассортиментная линейка предложений, но основная доля новостроек приходится на сегмент бизнес-класса — около 62%. Причем предложение в данном сегменте во многом уникально: это и двухуровневые пентхаусы, и просторные видовые квартиры, и таунхаусы в центре города — то есть по характеристикам это элитные квартиры, но в комплексах бизнес-класса по относительно доступной цене.

— Занимается ли компания инвестиционной девелоперской работой?

— В 2010 году инвестировали порядка 50 млн условных единиц в различные проекты.

— Как компания стала сотрудничать с ЛЭК? На каких условиях?

— В феврале этого года компания «НДВ-Недвижимость» заключила эксклюзивный договор со строительной компанией ЛЭК. Компания ЛЭК обладает самым широким ассортиментом новостроек с хорошим местоположением, интересными архитектурными решениями. Таким образом, в Петербурге на рынке риелторских услуг появился новый игрок — «НДВ СПб».

— Почему ЛЭК пригласила НДВ?

— «НДВ СПб» сегодня занимает ведущие позиции среди агентств по продаже новостроек благодаря профессиональной работе наших сотрудников, а компания «ЛЭК» полностью сконцентрировалась на строительстве, что позволило увеличить скорость возведения объектов.

— В городе всегда считалось, что у ЛЭК проблем с реализацией недвижимости нет: в своем классе компания была лидером и жилье всегда раскупалось — для чего нужен посредник?

— «НДВ СПб» не посредник, а «внешний отдел продаж», с расширенным набором функций. Например, в нашей структуре есть департамент качества, который следит за ходом строительства на объектах.

— В среде девелоперов Петербурге существует мнение, что НДВ как-то аффилирована с ЛЭК — как вы прокомментируете такие сведения?

— Компания НДВ связана с ЛЭК только лишь партнерскими отношениями. Сотрудничество началось в Москве, где «НДВ-Недвижимость» стала эксклюзивным продавцом нескольких объектов строительной компании «Первый строительный трест» (ПСТ), входящей в группу компаний ЛЭК. Поскольку обе стороны были удовлетворены результатами, то приняли решение перенести свой опыт в Санкт-Петербург, и реализация всех объектов строительной компании ЛЭК была передана на эксклюзивной основе «НДВ СПб».

— Есть ли у НДВ планы по выходу в другие регионы?

— Нет, пока других планов по освоению регионов нет. Для нас важно присутствовать в тех городах, где рынок недвижимости показывает положительную динамику. А в нашей стране это возможно только в городах со столичным статусом: Москва, Петербург. Сочи — это вообще отдельная история для российского рынка недвижимости. И в силу истории с Олимпиадой, и в силу местоположения — единственный город в России в субтропической климатической зоне.

— Чем, по вашему мнению, рынок Петербурга отличается от рынка Москвы? Почему большинство московских риелторских агентств потерпели фиаско при попытке выйти на рынок Петербурга?

— На мой взгляд, петербургский рынок строящегося жилья более конкурентный, чем московский. Здесь больше игроков, больше объектов. С другой стороны, московский покупатель быстрее принимает решение о приобретении квартиры, в Москве и Московской области больше инвестиционных покупок. Все эти особенности необходимо учитывать в работе.

Большинство московских риелторских компаний пытались работать на вторичном рынке Петербурга, где сильны позиции местных игроков. Мы же работаем в более технологичном сегменте продаж строящегося жилья. «НДВ-Недвижимость» стала первой в Москве компанией, которая начала массово реализовывать новостройки по эксклюзивному договору с застройщиком. Это позволило накопить большой опыт, который мы успешно применили в Петербурге.

— На рынок недвижимости какого из городов — Петербурга или Москвы — кризис повлиял сильнее? Чей рынок быстрее восстанавливается?

— Москва начала быстрее преодолевать последствия кризиса, но в последние месяцы мы наблюдаем восстановление и в Петербурге. Спрос на новостройки здесь начал расти с сентября, что сказывается и на ценах. По ряду объектов экономкласса рост стоимости квадратного метра за год составит порядка 20% (в Москве — около 40%).

— Планируются ли в этом году новогодние скидки?

— Да, мы уже запустили несколько новогодних акций. Скидки на наши объекты составят до 10% — это позволит покупателям сэкономить около 500 тыс. рублей. С 20 декабря мы начнем дарить 50% от стоимости паркинга при покупке квартиры в ряде жилых комплексах бизнес-класса. Кроме того, все еще действует наша акция, в рамках которой мы предоставляем бесплатную отделку на некоторые виды квартир. И перед новогодними праздниками мы запускаем уникальную для рынка недвижимости акцию — smart. Эта акция будет распространяться как на квартиры, так и на офисы, апартаменты... При стопроцентной оплате в течение пяти банковских дней покупателей ждут уникальные условия при покупке квартир, машино-мест в паркингах, офисов и магазинов в объектах компании «НДВ-Недвижимость».

— Какое, по вашему мнению, было главное событие на рынке Петербурга в 2010 году?

— Если оставить за скобками наш альянс с компанией ЛЭК — а это действительно знаковое для рынка недвижимости Петербурга событие, — то могу отметить вывод в продажу квартир в проектах по комплексному освоению территорий. Да, у них есть ряд минусов, связанных с неразвитостью инфраструктуры и отдаленностью от освоенных районов города, но сам факт их строительства говорит о том, что строительная отрасль вышла из кризиса и худшие времена позади.

— Как, по вашему мнению, будут изменяться цены на жилье в 2011 году?

— На рынке строящегося жилья динамика цен будет отличаться в зависимости от класса объекта, стадии его готовности. Спрос на новостройки постепенно растет, а грядущая инфляция и нестабильный валютный курс его только подстегивают. Просто на сегодняшний день нет более надежного способа сохранить накопления, что приобретение недвижимости. А если квартира в новостройке приобретается на ранней стадии строительства, то такие вложения могут принести и определенный доход. Полагаю, что в 2011 году цены на недвижимость в Москве вырастут на 12–14%, в Санкт-Петербурге — на 10%.

Закинуть якоря

Владельцы торговых центров ищут новые магниты для покупателей

коммерческая недвижимость

Насыщение рынка торговли приводит владельцев торговых центров к необходимости придумывать новые способы завлечь к себе покупательские потоки. Наиболее простой путь — пригласить какого-либо оператора рынка развлечений в пул якорных арендаторов. Новые нестандартные форматы развлечений, с одной стороны, обладают высоким потенциалом развития, с другой стороны связаны с рисками и ответственностью, как для собственника, так и для оператора. В целом, развитие всех форматов развлечений в рамках объекта, если на такие развлечения есть потенциальный спрос, может рассматриваться как эффективная мера для привлечения клиентов, увеличения их времени провождения в торгово-развлекательном центре, а также потраченных денежных средств.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Участники рынка отмечают увеличение детской составляющей в структуре развлечений торговых центров. И этот процесс, скорее всего, продолжится, так как демографический всплеск наблюдается в последние пять лет

В полноценном торгово-развлекательном комплексе доля операторов развлечений должна составлять около 20–30% от общей площади комплекса. Они формируют полноценную зону развлечений с кинотеатром, фитнес-центром, развлекательным центром и проч. Торговая составляющая крупных ТРК генерирует поток посетителей развлекательной зоны. Одновременно развлекательная составляющая генерирует покупательский поток для торговли, что создает синергетический эффект этих двух функций.

Магниты

Операторы развлечений занимают далеко не лидирующие позиции по объему дохода от аренды, но они являются магнитом для посетителей, которые приходят в комплекс и тратят свои деньги не только на развлечения, но и на другие товары и услуги, представленные в комплексе. Чаще всего потоки торговой и развлекательной составляющих комплекса пересекаются, тем не менее это зависит от состава развлекательной зоны. Наиболее тесно соприкасающимися являются потоки посетителей торговой галереи и кинотеатра — перед сеансом или после него некоторые посетители заходят в магазины торговой галереи или обедают на фуд-корте.

Заместитель руководителя инвестиционного департамента ЗАО «ВТБ-Девелопмент» Ольга Жердева среди новых арендаторов в торгово-развлекательных центрах, которые вышли на рынок в 2010 году или заявили о подобных планах, выделяет операторов общепита, которые были наиболее активны: Fazer Cafe (ТК «Стокманн Невский центр»), Burger King (ТК Galeria и «Стокманн»), американская сеть пончиковых Dunkin Donuts. «В период выхода из кризиса операторы фастфуда, ориентированные на нижний и средний ценовой диапазон, наиболее популярны и востребованы у потребителей», — говорит госпожа Жердева.

«Мировая практика уже предлагает примеры новых интересных видов развлекательных объектов как, например, крытый серфинг-парк и т. п. Что же касается России, инновации в данной сфере внедряются медленно. Так, в условиях кризиса, принципиально новых операторов развлечений в торговых центрах Санкт-Петербурга за 2010 год не появилось, что связано, с одной стороны, с некоей инертностью рынка, с другой с первоочередной необходимостью операторов сосредоточиться на стратегии сохранения или развития имеющихся форматов. Операторы пока не готовы идти на риски развития принципиально новых форматов развлечений, полагая, что кризис не самое благоприятное время для подобных экспериментов. В то же время мы можем наблюдать активное развитие стандартных развлекательных форматов (открытие ледового катка в ТРК „Гранд Каньон“, новая сеть боулинг-клубов „Сапсан“ в ТК Galeria)», — говорит госпожа Жердева.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer, согласен, что принципиально новых идей в кризис не появилось. Он говорит, что сейчас наступает время, когда основные форматы развлечений уже достаточно широко представлены на рынке. Кинотеатром уже никого не заманишь. Поэтому девелоперы будут искать новые форматы развлечений как в составе торговых комплексов, так и отдельно от последних. Этот процесс уже начался. «Естественно, приходится смотреть на Запад, искать идеи там. Думаю, что через полгода-год мы увидим всплеск идей на тему развлекательной составляющей различных комплексов. Пока же ждем открытия ТРК „Галерея“ и ТРК „Лето“. Можно отметить увеличение детской составляющей в структуре развлечений. Думаю, что этот процесс продолжится, так как демографический всплеск наблюдается в последние пять лет», — говорит господин Фадеев.

Разнонаправленные потоки

Евгения Буторина, старший аналитик отдела консалтинга ASTERA, отмечает: «Если говорить о таких специфических видах развлечений, как океанариум, то в этом случае потоки посетителей обычно не разделены, но разнонаправлены. Это обусловлено „эксклюзивностью“ подобного рода развлечений: океанариум — единственный в городе, в него едут целенаправленно. Помимо ТРК „Планета Нептун“, можно привести в пример ТРК „Родео Драйв“ — посетители аквапарка почти никогда не посещают торговую галерею комплекса, хотя и проходят через нее».

По ряду причин, таких как низкий уровень ставки аренды для операторов развлечений по сравнению с остальными операторами торгового комплекса, совладельцы торговых комплексов традиционно размещают их на верхних этажах торгового комплекса. Это также позволяет «завлечь» покупателей наверх, чтобы по пути они смогли заметить операторов торговой галереи, рестораны, кафе.

Пока в Санкт-Петербурге наиболее распространенным видом развлечений остаются кинотеатры и боулинг-клубы. В 2010 году на рынке Санкт-Петербурга появится новый оператор киноиндустрии — 10-зальный кинотеатр «Формула кино», который открылся в ТРЦ Galeria. Также появился новый боулинг клуб «Сапсан» — он тоже расположился в ТРЦ Galeria, где «Сапсан» арендовал на десять лет 3157 кв. м на четвертом этаже. На этих площадях расположится боулинг на 27 дорожек, бильярдная и спорт-бар со столами аэрохоккея.

С каждым годом собственники, девелоперы, управляющие компании стараются придумать что-то «новенькое» и даже готовы самостоятельно эксплуатировать такие зоны развлечений и отдыха. Из последних нетрадиционных направлений развлечения — открытие центров для керлинга в двух торговых комплексах холдинга «Адамант». ТРК «Гранд Каньон» открыл ледовую арену, которая занимает часть территории около парковки центра.

(Окончание на стр. 24)

СТРАХОВАЯ ГРУППА СПАССКИЕ ВОРОТА
Лицензия ФССН С № 2992 77

Страхование от стихийных бедствий

Страхование квартир и дач от 450 рублей
Страхование ответственности перед соседями от 700 рублей

г. Санкт-Петербург, пр. Добролюбова, д. 16, к. 2, лит. А
(812) 336-36-36
(812) 336-72-35
www.spass.ru

Реклама ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота», филиал в Санкт-Петербурге

ДОМ

Страховая десятина

От общего потенциала страхуется только 10% жилой недвижимости

безопасность

Страховые компании по итогам работы в 2010 году с горечью констатируют, что рынок страхования недвижимого имущества остается слаборазвитым. Общий объем рынка страхования жилой недвижимости в 2010 году составляет около 20 млрд руб., что почти в шесть раз меньше рынка страхования автокаско. Эксперты отмечают: Санкт-Петербург практически полностью повторяет общероссийские тенденции — от общего потенциала рынка застраховано 10% городского жилья и 15% загородного. Загородное имущество страхуют несколько больше в силу того, что оно находится вне зоны ежедневной доступности и в большинстве случаев неохраняемое, что стимулирует собственников жилья его дополнительно защищать.

Андрей Морозов, руководитель отдела андеррайтинга и ведения договоров страховой группы «Капитал-Полис», считает, что объем страхования жилой недвижимости растет. «Если говорить о новых продуктах, то принципиально нового здесь ничего не появилось. Есть возрожденные старые программы, вариации с комбинациями рисков — чаще это „коробочные“ продукты, которые всегда пользовались популярностью. Прежде всего это связано с их простотой: как правило, не требуется осмотр, составление описи, заполнение заявления. Кроме того, „коробочные“ продукты в основе своей дешевле, их проще продать, поэтому в кризис, конечно, они пользовались большей популярностью. Иногда появляются новые программы, которые интересны и заслуживают внимания, но сложны в понимании прежде всего агентами, соответственно, и до конечного потребителя они не доносятся», — с горечью констатирует господин Морозов.

Завалило снегом

Страховщики говорят, что сегодня, как и до кризиса, страхование жилой недвижимости осуществляется в объеме, далеком от желаемого, в том числе если сравнивать с западными странами. Доля страхуемого жилья находится на очень невысоком уровне, при этом около 20% — это договоры, заключенные при страховании ипотеки. Доля последней растет вместе со снижением ставок по ипотечному кредитованию. Об этом можно судить в том числе и по увеличению спроса на страхование финансовых рисков в долевом строительстве.

Татьяна Александровна Чачанова, начальник управления страхования имущества ЗАО «Страховая группа „Спасские ворота“», отмечает, что в этом году граждане — и не без основания — стали больше опасаться природных катаклизмов и активнее страховать свое имущество. Но с увеличением объема страховых услуг увеличиваются и выплаты. Так, зимой страховщики были завалены обращениями о выплатах в связи со снегом, сосульками и заливами. Справиться с таким потоком заявлений было очень сложно. Лето принесло пожары, ураганы, смерчи и новый шквал заявлений от пострадавших. «Хотя мы имеем и „коробочные“ продукты, наши клиенты предпочитают страховаться по действительной стоимости, так как от этого зависит и сумма страхового возмещения. А получить компенсацию от государства за утраченный в результате пожара или взрыва, приватизированный объект уже нельзя, как раньше», — рассуждает госпожа Чачанова.

Она также отмечает, что спрос на страхование строений и квартир практически одинаков. Только загородные дома чаще страхуют по рискам от пожаров и противоправных действий третьих лиц, а квартиры — в основном по риску аварии сетей (залив из соседних помещений).

Светлана Кущенко, заместитель начальника отдела страхования имущественных рисков департамента страхования имущества и ответственности ОСАО «Россия», согласна с тем, что природные катаклизмы повысили количество страховых договоров. «В связи с многочисленными пожарами на территории России в этом году спрос на страхование загородной недвижимости увеличился. Особенно востребованными стали страховые продукты по этому виду страхования», — говорит госпожа Кущенко.

«Петербуржцы стали больше интересоваться страхованием ответственности перед третьими лицами. Данный вид страхования существует давно, в том числе и в „коробочных программах“, но не пользовался особым спросом. Это страхование риска гражданской ответственности за причинение вреда имуществу, жизни и здоровью третьих лиц в результате пожара, взрыва бытового газа, аварии систем водопровода, отопления, канализации и подключенного к ним оборудования. Предусмотрительные граждане пользуются им, перекладывая ответственность на страховые компании», — отмечает новую тенденцию госпожа Чачанова .

По ее оценке, сегодня страхуется около 30% жилой недвижимости — без учета коммунальных квартир. «К сожалению, страхование не так популярно в нашей стране, как хотелось бы. Причин тому много. Это и исторические традиции, и уровень экономического развития страны, и уровень жизни населения. В условиях затянувшегося кризиса и уменьшения платежеспособности спроса это непростое решение для многих горожан», — рассуждает госпожа Чачанова.

Павел Рюмин, директор департамента корпоративных продаж Северо-Западной дирекции СК РОСНО, говорит, что страхование жилья в России еще находится в стадии формирования. «Даже массовые пожары и ураганы, произошедшие этим летом, не увеличили процент проникновения данного вида страхования. К сожалению, наши граждане по-прежнему не задумываются о защите своих имущественных интересов и в случае непредвиденных ситуаций предпочитают надеяться на помощь государства, которое вынуждено компенсировать ущерб. Этого нельзя сказать о западных странах, где 95 процентов собственников жилья страхуют свои риски добровольно», — говорит господин Рюмин.

Обязать страховаться

Специалисты по страхованию рынка жилья рассказывают, что сегодня ведется активное обсуждение законопроекта об обязательном страховании жилой недвижимости, принадлежащей владельцу на правах собственности, от пожаров. «Мы позитивно оцениваем инициативу государства изменить подход в отношении страхования и прививать нашим гражданам привычку заботиться о своем имуществе. Говоря об обязательном страховании жилья, можно отметить опыт Москвы. В столице еще в 1995 году была введена муниципальная программа страхования с участием в выплатах правительства Москвы, распространяемая вместе с квитанциями на оплату коммунальных платежей. По данной программе в Москве застраховано порядка 65–70 процентов квартир, по коммерческой же программе (на рыночные стоимости) застраховано не более 1,5 процента квартир, в Петербурге же эта цифра еще ниже», — отмечает господин Рюмин.

Александр Потитов, заместитель генерального директора «КИТ Финанс Страхование», тем не менее отмечает, что рынок растет. По его словам, в этом году по количеству полисов страхования квартир и загородных домов рост составит примерно 15–17%. Он не связывает рост с природными катаклизмами. «Скорее, в этом году были востребованы не новые продукты, а расширилось покрытие продуктов, уже имевшихся на рынке. Например, в связи с катастрофическими протечками крыш в зимнее время весьма актуальным стало расширение покрытия, связанное с убытками от таких протечек», — говорит господин Потитов.

Господин Потитов отмечает, что в Северо-Западном регионе застраховано не более 10% домов и квартир, включая недвижимость, застрахованную по договорам ипотечного страхования. По оценкам господина Морозова, от общего потенциала рынка застраховано 10% городского жилья и 15% загородного.

Светлана Кущенко отмечает, что страховщики снова начали повышать тарифы: «С наступлением кризиса и до конца 2009 года некоторые страховщики демпинговали в страховании имущества (необоснованно снижали цены). Причины демпинга — ужесточение конкуренции из-за падения спроса и проблемы с ликвидностью у страховых компаний. И только в 2010 году страховщики стали корректировать тарифы в сторону увеличения», — отметила она.

РОМАН РУСАКОВ

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В Северо-Западном регионе застраховано не более 10% домов и квартир, включая недвижимость, застрахованную по договорам ипотечного страхования

Выше крыши

Спрос на мансардное жилье превышает предложение

пространство для жизни

Мансардное жилье сохраняет за собой имидж жилья для «богемы». Как говорят участники рынка, в общем объеме предложения мансардные квартиры занимают последние годы постоянную долю — примерно 1%. Спрос на этот вид жилья намного превышает предложение, но, как и 10 лет назад, инвесторы, желающие надстроить мансардный этаж, сталкиваются с пробелами в законодательстве.

К достоинствам мансарды относят возможность сделать оригинальную и неповторимую планировку. Наличие покатой крыши придаст оригинальность дизайну квартиры в целом. Если в зимнее время организована уборка снега, то практически всегда квартира будет иметь отличную освещенность комнат. К недостаткам специалисты относят длительную и дорогостоящую процедуру согласования. «Кроме того, в помещении с наклонными стенами возникают проблемы с расстановкой мебели. Следует также понимать, что мансардные метры не равны обычным метрам — покупатель много теряет в кубических метрах из-за скатных крыш. Часто на последних этажах расположен мотор лифта, который создает дополнительный шум», — отмечает Анастасия Цыганова, ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer.

Труднодоступные мансарды

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», к традиционным проблемам мансардных объектов относит отсутствие лифтов. «Две трети мансард в Санкт-Петербурге вообще не имеют лифтов. Если изначально в доме в 4–5 этажей не было лифта, то сделать лифт, даже навесной, не всегда возможно», — отмечает господин Еремин.

Эксперт АН «Бекар» Лилия Крейс-Белова говорит, что мансарды примерно на 10% дешевле, чем аналогичное жилье в немансардных квартирах. Хотя в домах старого фонда при надстройке мансард их стоимость может быть значительно выше. Главное преимущества мансард — это видовые характеристики. А вот главная сложность состоит в их регистрации. В последнее время суды все чаще отказывают в регистрации мансард. Причем даже построенных и введенных в эксплуатацию. Мансардные квартиры — это очень индивидуальное предложение, поэтому даже трудно оценить, сколько их вводится ежегодно. Госпожа Крейс-Белова говорит, что в целом мансардные квартиры составляют около 1% от всего объема предложения на рынке жилья.

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

Мансарды в сталинках в Московском районе ценятся чуть ниже, нежели другие квартиры со схожими характеристиками в этой зоне. Видовые мансардные квартиры, напротив, ценятся выше. Самые популярные мансарды с видом на воду. Но такие предложения уникальны

Господин Еремин согласен с оценкой, что рынок мансардных квартир невелик — около 1% всего предложения.

Анастасия Солдатова, юрисконсульт компании «НДВ СПб», считает, что юридически схема строительства мансард на данный момент вызывает множество споров. Дело в том, что чердак, который должен быть реконструирован в мансарду, является общим долевым имуществом собственников помещений в многоквартирном доме в соответствии со статьей 36 Жилищного кодекса РФ. Поэтому инвестор должен получить положительное решение общего собрания владельцев квартир, которое принимается не менее чем двумя третями голосов, что реализовать на практике бывает непросто. Значительно легче получить разрешение на реконструкцию чердака, если он принадлежит городу.

Также до сих пор нет единого мнения, необходимо ли осуществлять госэкспертизу мансард, так как не прояснен вопрос, являются ли они объектом капитального строительства.

«Часто строительство мансард приводит к спорам между жильцами и инвестором как по причине несогласованности юридических вопросов, так и по причине несоблюдения строительных норм, из-за чего в квартирах жильцов нижних этажей могут возникать трещины на стенах и потолках. В частности, резонансный конфликт возник вокруг строительства мансарды на Невском, 3, где собственником квартиры является семья шоумена Николая Фоменко», — рассказала госпожа Солдатова.

Руководитель юридического отдела ООО «Центр согласований» Мария Николаева отмечает, что в настоящее время реконструкция с надстройкой мансардных этажей или оборудование мансард в уже существующих чердачных помещениях является зачастую единственным вариантом проведения строительства в историческом центре города, позволяющим сохранить его облик. Однако юридические проблемы бывают очень сложнопреодолимыми. Она считает, что даже установленный законодательством порядок не регламентирован и практически невыполним. Даже если инвестору удается получить все согласования от жильцов, то нет четкого регламента, в каком виде, какой орган власти в дальнейшем должен согласовывать реконструкцию или строительство мансарды. «Не представлены в нашем законодательстве и четкие различия между понятиями «чердак», «чердачное пространство» и «мансарда». Зачастую происходят разночтения в трактовке терминов «перепланировка» и «реконструкция» мансард. В связи с этим, непонятно куда отдавать на экспертизу и согласование проектную документацию, когда один орган, согласующий реконструкцию, не берется за согласование, утверждая, что это не его полномочия, однако и другой, проводящий согласование перепланировок, утверждает, что предполагаемое строительство выходит за рамки перепланировки. Кроме того, принимая во внимание необходимость капитального ремонта и реставрации жилых домов в историческом центре, большую затратность подобных проектов, и в то же время высокий спрос среди инвесторов на реконструкцию мансард, можно было бы рассмотреть следующий вариант внесения изменений в законодательство, аналогичной процедуре признания домов аварийными: в домах, находящихся под охраной КГИОП, в которых требуется ремонт и/или реставрация, администрация района инициирует собрание собственников с предложением им своими силами провести необходимые работы и в случае, когда собственники не смогут позволить себе такие финансовые вложения, город вправе провести аукцион по привлечению инвесторов. Инвесторы должны будут провести реставрацию, а в обмен получить права на чердак с возможностью его реконструкции под мансарду. По такой же схеме можно использовать и подвалы для реконструкции под подземные паркинги. Таким образом, город сможет привлекать инвесторов на реставрацию исторического центра, и строительство подземных паркингов, высвобождение дорог и проездов, благоустройство дворовых территорий», — рассуждает госпожа Николаева.

Что дешевле

Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб», говорит, что спрос на мансарды в Петербурге значительно превышает предложение. Стоимость мансард зависит от месторасположения дома, особенно от видовых характеристик. «Сейчас мы наблюдаем интерес к центральным районам, особенно в „Золотом треугольнике“. Себестоимость возведения мансарды складывается не только из затрат на строительные работы, но и при необходимости из затрат на укрепление грунта, реконструкцию инженерных сетей. В среднем инвестор вкладывает 100 тыс. рублей в один квадратный метр. При этом продать мансарду можно и за 300 тыс. рублей за кв. м, если из окон открывается вид на воду, зелень, памятники архитектуры», — рассказала госпожа Осадчая.

Господин Еремин не согласен с мнением, госпожи Крейс-Беловой о том, что мансарды дешевле обычного жилья. Он говорит, что здесь многое зависит от качества строительных работ и видовых характеристик. «В среднем стоимость квадратного метра в мансарде на 5–10 процентов выше стоимости квартир в доме», — дает оценку господин Еремин.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», рассказал, что мансарды в сделках его компании встречаются крайне редко. «Последняя интересная сделка — через наше агентство в 2008 году была продана мансарда с видом на Большую Неву. А стоимость была порядка 10 тыс. долларов за квадратный метр», — сообщил он.

Господин Дроздов говорит, что больших проектов, когда мансарда сооружается над всем этажом, в Петербурге мало. Путаницу с тем — дороже мансарды обычного жилья или дешевле господин Дроздов объясняет просто: «На самом деле цена квадратного метра в обычной мансарде часто ниже, чем в обычных квартирах, процентов на 15. Например, мансарды в сталинках в Московском районе — на ул. Фрунзе, на Московском пр. у метро „Электросила“ и на Московском пр. во дворах — ценятся чуть ниже, нежели другие квартиры со схожими характеристиками в этой зоне. Однако есть и другой тип мансард. Так, видовые мансардные квартиры, напротив, ценятся выше. Стоимость тем выше, чем красивее вид из окна (самое популярное — это вид на воду). Но надо понимать, что такие предложения уникальны. Стоимость видовой мансардной квартиры может быть существенно выше за счет уникального вида из окна, нежели подобные предложения в том же районе». Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, говорит, что более привлекательный вариант для жильцов — это сочетание верхнего этажа с мансардным — тогда есть вероятность организации двухуровневой квартиры.

РОМАН РУСАКОВ

Арендаторам предлагается подождать января

Объем предложения на рынке долгосрочной аренды сократился из-за праздников

жилье

В ноябре 2010 года объем предложения квартир в долгосрочную аренду начал снижаться. В то же время стали появляться предложения о сдаче в аренду жилья на новогодние праздники. Аналитики предполагают, что снижение предложения как раз связано с новогодними праздниками — владельцы жилья полагают, что в период каникул смогут больше заработать на посуточной аренде.

«Еще в сентябре в предложении было достаточно много жилых объектов разного класса, — рассказывает Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН АРИН. — Однако уже сейчас количество квартир, предлагаемых в долгосрочную аренду, сократилось. Особенно сильно это отразило в сегменте дешевого жилья». В настоящий момент в листингах есть предложения о сдаче в аренду как однокомнатных, так и двух-трехкомнатных квартир. Но большинство из них предлагаются по ставке выше среднего».

В то же время, если количество объектов, предлагаемых в долгосрочную аренду, сократилось, то число квартир, которые хозяева готовы сдать на Новый год, напротив, начало увеличиваться. «Думаю, что в этом и заключается причина тенденции по сокращению количества жилья, предлагаемого на долгий срок, — говорит Татьяна Болбошенко. — Хозяева тех квартир, на которые закончились договоры аренды в октябре и ноябре, предпочли придержать свою квартиру до новогодних праздников, поскольку именно в этот период стоимость посуточной аренды в 3–4 раза выше, чем в другие дни». Так, для сравнения, если в «обычные» дни однокомнатные квартиры сдаются в среднем по ставке 1500–3000 руб. в сутки, то на период новогодних праздников подобные объекты предлагаются по ставке 10 –12 тыс. руб. в сутки. «И спрос в этом сегменте уже сейчас начинает нарастать, — говорит Татьяна Болбошенко. — Более того, в настоящий момент уже появились прецеденты, когда хозяева квартир устраивали аукционы среди потенциальных арендаторов. Квартиру „получал“ тот, кто смог предложить больше». И были случаи, когда в ходе таких аукционов ставка аренды квартиры вырастала на 50%. «С другой стороны, в прошлом году были прецеденты, когда в результате того, что хозяева запрашивали слишком высокую ставку аренды, некоторые из них оставались без арендаторов», — добавляет Татьяна Болбошенко.

Если в сегменте краткосрочной аренды жилья спрос постепенно нарастает, то в сегменте долгосрочной аренды он начал снижаться. «Причем произошло снижение по всем типам жилья, — говорит Татьяна Болбошенко. — Те, кто приехал после летнего отдыха, нашли себе квартиры. Студенты также уже арендовали для себя жилье. Поэтому круг потенциальных арендаторов снизился». В настоящий момент среди потенциальных арендаторов появились молодые пары. Также увеличилось количество иностранцев. «В период кризиса они массово уезжали из города», — говорит Татьяна Болбошенко.

Говоря о структуре предложения, следует отметить, что в ноябре, по данным АРИН, на долю однокомнатных квартир приходилось порядка 50% от общего числа предлагаемых внаем квартир, на долю двух- и трехкомнатных квартир — порядка 40%. Оставшиеся 10% разделили между собой многокомнатные квартиры. Если же говорить о структуре спроса, то наибольшей популярностью в сентябре пользовались однокомнатные квартиры (порядка 80% от общего числа заявок, поступивших в АН АРИН). Около 50% от общего числа потенциальных квартиросъемщиков искали двухкомнатные квартиры. Остальные рассматривали варианты объектов с количеством комнат от трех и выше.

По данным Городской справочной по недвижимости «Квартирный вопрос», во второй декаде ноября в списке самых востребованных объектов лидировали однокомнатные квартиры Приморского района Петербурга. Средняя арендная ставка для них составляет 17,3 тыс. руб. в месяц.

По данным «Квартирного вопроса», в десятку наиболее часто встречающихся запросов от потенциальных съемщиков жилья за неделю также вошли однокомнатные квартиры Московского, Невского, Выборгского и Калининского районов (по мере убывания частоты запросов). Арендные ставки на эти объекты колеблются в пределах от 16 (Невский район) до 17,3 (Московский район) тыс. руб. в месяц.

Популярностью у съемщиков пользуются комнаты Невского (8,3 тыс. руб. в месяц), Центрального (9,2 тыс. руб. в месяц), Московского (8,6 тыс. руб. в месяц), Кировского (8,6 тыс. руб. в месяц) и Выборгского (8,7 тыс. руб. в месяц) районов.

Согласно поступившим в Городскую справочную по недвижимости «Квартирный вопрос» предложениям, минимальная сумма, за которую петербуржцы готовы сдать свою собственность в аренду, начинается от 8,6 тыс. руб. (цена сдачи комнаты в Кировском районе). Самая низкая средняя цена предложения аренды однокомнатных квартир оказалась в Невском районе — 17,7 тыс. руб. в месяц, двухкомнатных — в Приморском районе — 24,2 тыс. руб.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

ДОМ

Поселки выходят на большую дорогу

в погоне за деньгами клиентов

инфраструктура

Рынок загородного домостроения до сих пор не пришел в себя от кризиса, и признаков выздоровления пока меньше, чем в других сегментах недвижимости. На этом фоне для девелоперов, занимающихся строительством загородных поселков, особенно важным становится полная проработка предлагаемых рынку проектов. Чем лучше подготовлена инфраструктура коттеджного поселения, тем больше шансов найти на него покупателей. Участники рынка говорят, что наличие нормальной дорожной сети в загородной малоэтажной застройке способно поднять продажи на 20–40%, в то время как затраты на ее создание едва превышают 15%.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

На сегодняшний день лишь около 40% представленных на рынке загородных проектов сдаются с полноценной дорожной инфраструктурой

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg, говорит, что затраты на строительство дорог во многом зависят от качества покрытия и протяженности общей дорожной сети. Например, если девелоперу необходимо строить большой участок до дороги общего пользования, это значительно удорожает проект. «В среднем мы оцениваем стоимость строительства в $100 за 1 кв. м. При этом величина зависит от состояния грунтов, удаленности от города и других факторов», — говорит господин Пашков. Он отмечает, что для поселков экономичного и среднего класса характерны грунтовые дороги, реже асфальт. В элитных поселках часто асфальтируют не только дороги внутри поселка, но и подъездные пути. «Хорошая дорога является крайне важным элементом при продажах, особенно при знакомстве клиента с объектом. Бывают случаи, когда клиент разворачивается, не доехав до поселка», — предостерегает господин Пашков.

Ольга Трошева, заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости», считает, что наличие хороших внутрипоселковых дорог способно поднять продажи до 20–40%.

Без дорог — полный тупик

Ольга Пономарева, директор по маркетингу ООО «УК „Старт Девелопмент“» рассказала, что в проекте «Золотые ключи» компания строит дороги с тротуарами, газонами и ливневой канализацией, поэтому затраты на них достаточно велики — 6–7% от общей суммы затрат на проект. «Конечно, наличие хороших дорог — всегда большой плюс, но многое еще зависит от назначения проекта. Если это дачный поселок для сезонного проживания, то его дорожная сеть может быть сделана менее основательно, чем в поселке, предназначенном для круглогодичного проживания. На стадии строительства, когда потенциальный покупатель подъезжает к выбранному дому по разбитым и раскисшим дорогам, ему, как правило, рассказывают, что это временные дороги для строительной техники, а потом, после завершения стройки, будет положено хорошее покрытие. Иногда это соответствует истине, но зачастую нет. Но вот если в уже готовом поселке транспортные магистрали оставляют желать лучшего, то оставшиеся дома будет продать достаточно сложно», — резюмирует госпожа Пономарева.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», говорит, что в среднем на дорожную инфраструктуру приходится около 3–5% от общего объема инвестиций. При этом он не считает, что хорошие дороги поднимают продажи. «Правильнее сказать, что если в поселке нет дорог, а есть направления, то продаж в этом поселке практически не будет. Для того чтобы что-то купить, покупатель должен на это посмотреть. А чтобы посмотреть, до этого надо добраться», — солидарен он с мнением коллег.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский все-таки считает, что затраты на строительство дорог зависят от того, на каком этапе реализации находится коттеджный поселок. «Например, на первоначальной стадии строительства доля от общего объема затрат может составлять до 50 процентов. В последующем развитии доля затрат на дороги может колебаться в районе 10 процентов, не считая затраты на строительство», — рассуждает господин Уманский.

Ирина Киршина, директор по строительству компании «БТК девелопмент», также полагает, что затраты на строительство дорог составляют порядка 10% от общего объема инвестиций в проект. «Клиенту сегодня интересны только качественные загородные проекты, а необходимый уровень комфорта в поселках бизнес-класса может обеспечить только качественное дорожное покрытие. В формате жилья бизнес-класса подразумеваются асфальтированные подъездные пути. Говоря о протяженности дороги, стоит отметить, что в идеале она должна составлять не более 1 км от шоссе. Дополнительным преимуществом будет являться наличие нескольких подъездных путей. К примеру, к комплексу таунхаусов Ollila в Солнечном ведут две асфальтированные дороги: от Зеленогорского и Приморского шоссе. По нашим оценкам, хорошие подъездные пути и дороги поселка могут способствовать повышению продаж на 20–25 процентов. На сегодняшний день лишь около 40 процентов представленных на рынке загородных проектов сдаются с полноценной дорожной инфраструктурой», — приводит статистику госпожа Киршина.

Юрий Жилин, руководитель проекта «Петровские сады», и вовсе категоричен в своих оценках: «Какое-либо организованное объединение участков без наличия дорог с твердым покрытием вообще нельзя называть коттеджным поселком. При этом не обязательно все дороги должны быть асфальтовыми. В большинстве поселков эконом и бизнес-класса широко используются грунтовые дороги и гравийные дороги, построенные по различным технологиям, то есть с добавлением специальных пропиток и смесей. В любом случае дорога должна быть такого качества, чтобы она не калечила автомобили и пешеходов. К минимально необходимым требованиям относятся выделенный тротуар, две полосы движения, стойкость к сезонным изменениям влажности и температуры, наличие освещения. Так, например, делается в Финляндии, где при съезде с магистрального шоссе ты попадаешь на грунтовую дорогу. Хорошие, широкие и обязательно освещенные дороги, которые раньше были атрибутом только поселков премиум-класса, сейчас являются необходимым условием современного поселка любого уровня. В общем объеме инвестиций строительство дорог составляет до 10 процентов стоимости проекта. К сожалению, в кризисный период, многие девелоперы стали экономить на дорогах, снижая свои затраты. По нашему мнению, отсутствие хороших дорог и подъездов в сегодняшних условиях значительного превышения предложения над спросом может свести уровень продаж практически до нуля. В нашем проекте „Петровские сады“, и мы этим гордимся, площадь дорог и общественных зон составляет порядка 40 процентов от общей площади поселка, что создает нормальные цивилизованные условия для его жителей».

Самое дорогое

Генеральный директор ИСГ «Сплав» Валерий Макаревич считает, что создание дорожной инфраструктуры — самая дорогая часть инженерной подготовки территории и сравнима с затратами на водоснабжение, электрификацию и газификацию вместе взятыми. «Конкретные цифры существенно варьируются в связи со спецификой участка, но за среднее значение стоимости хорошей асфальтированной дорожной сети можно принять 50–60 тыс. руб. в пересчете на одну сотку реализуемого участка (при соблюдении всех нормативов и технологий). Важность дорог очевидна, так как в рейтинге отечественных бед дороги прочно держат второе место уже не первое столетие. Но также очевидно и то, что не всякий проект может себе позволить хорошую сеть. О влиянии дорог на продажи можно сказать следующее: если уровень дорог явно ниже заявленной цены реализации, продажи упадут в разы. Учитывая эти обстоятельства ИСГ „Сплав“ ведет строительство съезда с трассы Петербург — Сортавала (Всеволожский район Ленобласти) в коттеджный поселок „Охтинское раздолье“. До сих пор добраться до поселка можно было только в объезд. Присоединение к федеральной трассе обеспечит прямой заезд в поселок и станет заключительным этапом развития инженерной сети. Строительство съезда обойдется компании примерно в 30 млн рублей. Закончить работы планируется до конца этого года», — поделился мыслями господин Макаревич.

Максим Берг, директор компании «ПетроСтиль», говорит, что строительство одного километра дороги варьируется от 100 до 800 млн рублей. Как правило, эти затраты берет на себя компания-застройщик. Вложенные в дорожное строительство средства могут увеличить стоимость квадратного метра жилья в будущем поселке на 10–15%.

«Финансирование строительства подъездных дорог может быть коллективным, если там, куда прокладывается дорога, строится несколько коттеджных поселков или имеются частные дома. Интерес коллег в этом вопросе позволяет значительно сократить расходы, при этом стоимость квадратного метра возрастает не так заметно. Но довольно сложным является согласование интересов. Качество подъездных дорог напрямую влияет на ценообразование объекта, и, следовательно, на уровень продаж. Хотя на эту ситуацию нужно смотреть шире и говорить о транспортной доступности коттеджного поселка в целом. Транспортная доступность складывается не только из удаленности от города и качества покрытия дороги, но и из таких параметров, как пропускная способность трассы, количество полос, скоростной режим, плотность населения. На сегодняшний день этот фактор является одним из наиболее значимых для покупателей загородной недвижимости, которые рассматривают дом в качестве альтернативы городской квартире. В элитном сегменте подавляющее большинство покупателей желают жить на расстоянии максимум 30 км от Петербурга. Спрос на дома, расположенные в радиусе более 50 км от города, составляет всего два процента. Очевидно, что продажи в коттеджных поселках, имеющих выгодное месторасположение, выше», — рассуждает господин Берг.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Жилой комплекс «Империал» является идеальным местом для жизни делового человека, ведь он расположен в Московском районе с классической монументальной сталинской застройкой, который уже давно стал центром бизнес активности.

Он расположен на углу Киевской улицы и Московского проспекта у метро «Фрунзенская», что позволяет легко добраться и до центра, и до аэропорта, и до основных городских транспортных магистралей. Витражное остекление и подсветка фасадов комплекса делает его настоящим шедевром.

Внутри располагаются просторные квартиры с трехметровыми потолками – точно как в классических «сталинских» домах, а также эксклюзивные видовые 2–уровневые апартаменты с террасами на последних этажах.

Цена такого удовольствия начинается всего

от **64 000** *руб.за кв.м.*

Объекты бизнес–класса широкий выбор эксклюзивных квартир

- пентхаусы
- видовые аппартаменты
- двухуровневые квартиры
- с эксплуатируемой кровлей
- таунхаусы в центре Петербурга

Уникальная возможность выбрать Вашу эксклюзивную квартиру!

НЕДВИЖИМОСТЬ СПБ НДВ

680-44-22

www.ndv-spb.ru

Жилой комплекс «Премьер–Палас» строится на берегу Малой Невки, на набережной Адмирала Лазарева. Помимо разноэтажных корпусов на самой набережной будут возведены четыре башни, из которых откроется вид на Финский залив, воды Невы и парки Крестовского острова.

В комплексе предложен большой выбор квартир: от однокомнатных до апартаментов свободной планировки. А на последних этажах башен расположатся пентхаусы с эксплуатируемой кровлей и собственными бассейнами.

В ЖК «Премьер–Палас» предусмотрены просторные холлы с зеркальными лифтами, современная система безопасности, а территория комплекса будет украшена декоративными деревьями и вечерней подсветкой зданий.

Цена такого удовольствия начинается всего

от **64 000** *руб.за кв.м.*

* С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.lec.ru.
Специальная цена действует до 31.12.2010. Количество квартир ограничено. Застройщик ООО «ЛЭК V»
Эксклюзивный агент по реализации ООО «НДВ СПБ»

* С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.lec.ru.
Специальная цена действует до 31.12.2010. Количество квартир ограничено. Застройщик – ООО «ЛЭК IV».
Эксклюзивный агент по реализации ООО «НДВ СПБ»

РЕКЛАМА

Закинуть якоря

коммерческая недвижимость

(Окончание. Начало на стр. 21)

Картинг-клуб в Пулково-3 пользуется популярностью среди посетителей, и в выходные там часто очередь из желающих «погонять».

«Но, например, при посещении торговых моллов ТК „Мега“ бросаются в глаза удрученные главы семейств, расположившиеся на диванчиках, увешанные многочисленными пакетами. Полагаю, целесообразным было бы придумать развлечения и для них. Детям в „Меге“ раздолье: в часы пик на детской площадке не протолкнуться, творческие мастерские переполнены, на сцене проходят действа с массовым участием детской аудитории. А вот для мужского населения можно было бы тоже выделить угол хотя бы с пабом и бильярдом», — подкидывает маркетинговую идею госпожа Буторина.

Неохваченный формат

Илья Шуравин, партнер, S. A. Ricci / King Sturge, отмечает, что в масштабных торгово-развлекательных центрах развлекательная составляющая может доходить до 10 тыс. кв. м. «Следует учесть, что с 2008 года не сильно изменились форматы мультиплексов (5–6 тыс. м для флагманских проектов киносетей — это разумный максимум), а вот развлекательные центры, сдаваемые арендаторам, серьезно уменьшились в метраже. «Формат Imax не оправдал ожиданий по развитию, но это компенсировалось стремительной популяризацией 3D-кинозалов и внедрением нового формата 4D. Кроме того, за два года открытие новых развлекательных центров даже в Москве было очень редким случаем, тем более что ряд развлекательных центров и вовсе закрылись в ряде городов России. Уменьшилось количество активных игроков на этом рынке, и метраж развлекательной зоны также уменьшился в 2–3 раза (до 500–1000 кв. м)», — рассуждает господин Шуравин.

При этом он обращает внимание на то, что два достаточно непростых, но очень популярных в мире сегмента развлечений в составе российских торговых центров вообще почти не «окучены» — это централизованные зоны формата «спорт + отдых» и «знания + отдых». «И если первый формат развивается самостоятельно без торговой галереи в ряде городов России, то второй явно находится в зачаточном состоянии. Думаю, что дискавери-центры (музеи научных открытий) с серьезной мультимедийной составляющей по аналогу тех, что создавала уже компания Ideattack и другие проектировщики, в обеих столицах России могут генерировать стабильный дополнительный ежегодный поток более миллиона человек в год. Нужно осознавать тот факт, что наличие интересной развлекательной функции будет успешно, если эта составляющая органично вписывается в логистику торгового комплекса и учтен ряд других обязательных для успешности ТЦ факторов: доступность, охват целевой аудитории, наличие паркинга и т. д.», — говорит господин Шуравин.

С коллегой согласна Светлана Шалаева из ГК «Аверс»: «На Западе, где процент детского населения значительно ниже, чем в странах третьего мира, идут по другому пути — делают ТРЦ средоточием общественной и культурной жизни, размещая в них музеи, библиотеки, даже церкви и зоны со столиками, скамейками и Wi-Fi, куда можно приходить на целый день с ноутбуком и работать, например. В ТРЦ проводят концерты, театральные представления, выставки картин и скульптур, показы мод, праздники детского творчества. В большинство крупных ТРЦ Германии, например, свободно пускают посетителей с собаками. В больших книжных магазинах Англии, встречающихся и в ТЦ, можно вообще жить — там диванчики, бесплатные туалеты, кафе и никто не требует, чтобы ты что-нибудь купил».

Госпожа Шалаева говорит, что есть и более «хитрые» варианты зон развлечений — например, «детский город» в ТРЦ в Мексике. «У всех них особенность — они исключительно высокозатратны во всех смыслах; например, требуют привлечения производителей и операторов, которых просто нет в нашей стране — чтобы довольствовались только эффектом рекламы самих себя среди детской и особенно родительской аудитории. Например, производители легковых и грузовых автомобилей (все — из США, а не Мексики) изготовляют их уменьшенные копии для детей; изготовители разнообразного бытового и специального оборудования — оборудуют детские рестораны, прачечные, парикмахерские, гостиницы, больницы и т.д., а также следят за их функционированием. Дети охотно остаются в таких „городах“ на день, позволяя родителям тратить время и деньги в ТРЦ на самих себя. Оборот торговли в ТРЦ растет», — говорит госпожа Шалаева.

Впрочем, в ГК «Аверс» отмечают, что, несмотря на ухищрения, интерес к собственно торговле в развитых странах практически не рос даже до кризиса, хотя вышеперечисленные уловки позволяют достичь относительно небольшого и не особо «долгоиграющего» эффекта. «Проблема в том, что без всего этого посещаемость падает совсем, оживляясь только в сезоны распродаж, которые также сильно отличаются от наших величиной скидок», — резюмирует госпожа Шалаева.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, отмечает, что иногда рекомендуемый для операторов развлечений тридцатипроцентный порог по занимаемым площадям превышается. «Например, в ТК „Варшавский экспресс“ больше половины площадей отдано под развлекательную зону (керлинг, каток, клуб, концертный зал), что сделало комплекс более привлекательным, но и сам комплекс уже всем известен не как ТК, а как комплекс с большим выбором в развлекательной зоне», — говорит госпожа Лапина.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Море по колено

Инвесторы все смелее осваивают акваторию Невы и Финского залива

пространство для бизнеса

В ноябре в Петербурге прибавилось проектов, которые будут реализовываться на намывных территориях. Структуры группы «Новатэк» выиграли конкурс по намыву новых земель в акватории Финского залива в районе Сестрорецка. Участники рынка считают, что этим дело не ограничится и в скором времени в Петербурге появятся новые проекты по намыву земель в Финском заливе — затраты на создание территорий с хорошими видовыми характеристиками в некоторых случаях могут быть даже меньше, чем освобождение промышленных площадок — единственный оставшийся на городской суше ресурс, позволяющий вовлекать в оборот земли для строительства престижного жилья.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Строительство на намывных территориях дело отнюдь для Петербурга не новое — еще в 70-е годы прошлого века такие работы велись в западной части Васильевского острова — все территории, расположенные к западу от Наличной улицы, были намыты. Затем появился проект «Морского фасада».

Здесь планируются намыв территории площадью 350–400 га, рекультивация земель прибрежной полосы, а также строительство объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, жилой, общественно-деловой и социальной застройки. Фактически это одно из немногих мест в акватории Финского залива, где можно что-то намыть под строительство жилых и коммерческих объектов, потому что далее на юг начинается территория Большого морского порта и еще южнее за Петродворцовым районом планируется развитие порта «Бронка». Таким образом, Васильевский остров и северная часть акватории Финского залива на территории Петербурга — это единственные места, где можно развивать жилищное и коммерческое строительство.

Участники рынка оценивают намывные работы в среднем в 60 млн рублей за гектар.

Ольга Бойко, начальник отдела аналитики ГК «Аверс», к плюсам новых территорий относит то, что они обладают понятными юридическими правами (без обременений); по условиям торгов Фонда имущества земли должны быть инженерно подготовлены. Госпожа Бойко говорит, что девелоперы неохотно раскрывают стоимость работ по намыву территорий. По ее данным, стоимость намыва территории «Морской фасад» может составлять от $1,5–2 млн за 1 га; «М-Индустрия» оценивает затраты по намыву территорий в Черном море (остров Федерации) в $4,5 млн за 1 га (в стоимость новой земли входит и строительство защитной дамбы, и создание мола); компания «Новатэк», по ее данным, оценивает затраты в $21,2–26,5 млн за 1 га. Однако, как считает госпожа Бойко, более вероятны цифры в пределах $2,5–5 млн за 1 га.

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, полагает, что стоимость намыва составляет от $1,5 до 2 млн за га, что, безусловно, выше средней цены продажи свободных земель в окружении города. Однако с учетом видовых характеристик и расположения вблизи престижных районов, себестоимость может быть оправдана.

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков говорит, что до кризиса себестоимость намыва территорий оценивалась примерно в $130–150 за кв. м. Он уверен, что сейчас она составляет около $100 за кв. м. Поэтому он считает, что стоимость жилья на намывных территориях скорее всего не будет отличаться от среднерыночной цены.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», называет еще более скромную сумму: по его оценкам, стоимость самого намыва (без согласований) не столь велика — от $400 до $800 тысяч за га.

В новой среде

Госпожа Марковец к плюсам намывных земель относит также то, что создание намывных территорий позволяет сформировать совершенно новую среду, увеличить береговую линию, являющуюся наиболее ценной, и сделать проект максимально интересным и эффективным. По ее словам, в Петербурге существует жесткий градостроительный регламент, который не всегда позволяет реализовать проекты с максимальной эффективностью.

«Я считаю, что привлекательность недвижимости на данных территориях будет достаточно высокой. Если говорить о „Морском фасаде“, то здесь будет востребована и жилая, и коммерческая недвижимость за счет близости к центру Петербурга и с учетом того, что это будет абсолютно новая квартальная застройка. Что касается Лахты, то здесь, вероятно, будет наиболее востребована малоэтажная жилая застройка с небольшими вкраплениями объектов коммерческой недвижимости, рассчитанных на жителей района. Однако прежде чем начинать проект, необходимо тщательно просчитать его технико-экономические параметры. К тому же этот район не может быть элитным, потому что он слишком большой», — рассуждает госпожа Марковец.

Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ Спб», считает, что намывные территории — это вполне логичный для Петербурга проект, который позволит создать зоны для комплексного освоения. «Во-первых, в центре Петербурга практически нет свободных земель под строительство, особенно для комплексной застройки. Финский залив позволяет намывать новые территории, которые благодаря расположению и видовым характеристикам можно использовать для застройки жильем бизнес-класса, а также коммерческой недвижимостью. При этом теоретически запас земель, подходящих под строительство жилья в центре, есть: большие площади занимают производства, вывод которых из центральных районов затруднен, поскольку их редевелопмент по экономическим причинам пока остается невостребованным. Во-вторых, инвестора привлекает юридическая чистота намывных территорий, большая свобода действий благодаря отсутствию застройки», — говорит госпожа Осадчая.

К минусам намывных территорий она относит недостатки, которые присущи комплексному освоению территорий: отсутствие коммуникаций, социальной инфраструктуры, транспортной сети. Все это увеличит конечную стоимость жилья, если город не возьмет на себе часть затрат. Плюсы, по ее мнению, заключаются в масштабности проектов, что дает возможность девелоперу работать «от оборота» и предложить покупателям привлекательную цену, а также в возможности сформировать однородную среду, что повысит интерес к такому жилью.

Дальнейший рост

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, уверен, что в будущем число проектов по намыву территорий будет только расти. «Возможности по намыву появляются по всей береговой линии. Ресурсы для нового девелопмента в городе есть — это промышленные территории и отдельные незастроенные лакуны в границах города. Однако в обоих случаях есть ряд ограничений по строительству, сложности с выводом предприятий и т. д», — говорит он. Существующие проекты по намыву территорий господин Казанский оценивает положительно — места, где они реализуются, востребованы под застройку, поэтому экономическая эффективность проектов будет достаточно высока. «Для создания одного из центров деловой активности Васильевский остров подходит наилучшим образом. С учетом планов по реализации ЗСД, Пассажирского терминала, место будет еще более привлекательным. Петербург достоин по-настоящему красивого морского фасада. Сегодня у Петербурга красивые фасады только на центральных набережных Невы. Намыв территорий на „Морском фасаде“ экономически обоснован: инвестор намывает дорогие земли в одном из центральных районов города. Целесообразность намыва земель в других районах для меня пока не столь очевидна, особенно в тех районах, которые пока не слишком развиты», — говорит господин Казанский.

По его словам, проекты намыва оправданны в тех случаях, когда они призваны решить какую-то инфраструктурную проблему. Пока существуют резервы для строительства на городских землях, необходимость намыва новых территорий можно рассматривать как второстепенную задачу. «Так, например, наш город вытянут с севера на юг, и в этом плане существует потенциал для расширения его восточной части. Западная часть города ограничена Финским заливом, поэтому, конечно, целесообразно ее расширять за счет намывных территорий. В Сестрорецке на намывной территории можно построить не менее 1 млн кв. м жилья комфорт-класса. Примеров успешной реализации проектов малоэтажной застройки в формате таунхаусов в Петербурге мало, поэтому проект может стать одним катализаторов развития этого формата в Петербурге. Затраты вполне оправданны: новые земли на намывных территориях, безусловно, будут интересны застройщикам жилья, так как в Курортном районе цены на землю традиционно высокие. Стоимость строительства может составить около 40 тыс. руб. за кв. м улучшений (с учетом стоимости земли)», — рассказывает господин Казанский.

Госпожа Бойко, рассуждая о возможных новых проектах по намыву территорий, вспоминает про проект увеличения площади Кронштадта на 50 га (проект строительства верфи Объединенной судостроительной корпорации уже одобрен правительством РФ), создание намывных территорий у Ломоносова. Также она вспоминает проект пятилетней давности в районе острова Бычий, где спортивный клуб «Явара-Нева» также планирует намыть около 2 га.

РОМАН РУСАКОВ

Реклама

РОСГОССТРАХ

РОСГОССТРАХ ДОМ

*Распространяется на впервые заключенные договоры страхования по страховым продуктам РОСГОССТРАХ ДОМ «Актив», РОСГОССТРАХ ДОМ «Классика», РОСГОССТРАХ ДОМ «Престиж». Подробно об условиях акции можно узнать по указанным телефонам. Акция действует также во всех офисах продаж компании РОСГОССТРАХ. Предложение действует с 01.10.2010 по 31.12.2010

8 (800) 200 0 900 www.RGS.ru

ООО «Росгосстрах», лицензия С №0977 50 выдана ФССН 07.12.09

СПЕЦУСЛОВИЯ
У ВАШЕГО
АГЕНТА*