

Строительные компании констатируют — доли ипотечных сделок при продаже жилья вновь стали расти. Банки смягчают требования и снижают размер первоначального взноса для своих заемщиков. Однако такого увеличения объемов ипотечного кредитования, как в прошлом году, в 2011 году ожидать все же не стоит, говорят участники рынка.

Эффект «низкой базы» закончен

Ипотека

По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в 2010 году объем выдачи ипотечных кредитов в целом по стране составил 370 миллиардов рублей, что на 44% меньше, чем в 2008 году, когда было выдано ипотеки на 655,8 млрд рублей. В Петербурге было выдано ипотечных кредитов на сумму 14,5 млрд рублей.

По прогнозам АИЖК, в 2011 году доля объектов недвижимости, обремененных ипотекой, в общем объеме реализуемой жилой недвижимости вырастет на два процентных пункта — до 17%.

По базовому сценарию бизнес-плана АИЖК в текущем году планируется рефинансировать ипотечные кредиты на сумму 67,6 млрд руб. Из них 46,4 млрд руб. составит рефинансирование рыночных кредитных продуктов (включая продукт «Новостройка»), а 21,2 млрд руб. — выкуп специальных кредитных продуктов для отдельных категорий населения.

По мнению специалистов АН «Бекар», в этом году будет ужесточаться конкуренция между государственными и коммерческими банками. Благодаря этому на рынке будут появляться новые программы кредитования, способные привлечь новых заемщиков.

Стабилизация

В 2010 году на рынке ипотечного кредитования наблюдалось двукратное увеличение объемов бизнеса, что в



По прогнозам АИЖК, в 2011 году доля объектов недвижимости, обремененных ипотекой, в общем объеме реализуемой жилой недвижимости вырастет на два процентных пункта — до 17%

первую очередь объясняется «эффектом низкой базы». Тенденцией к «потеплению» ипотечного рынка можно назвать и появление кредитов без первоначального взноса, которые на время кризиса полностью ушли с рынка.

Чаще всего ипотечный кредит берут семейные люди в возрасте 35–37 лет, имеющие свой бизнес или уже долгое время работающие в одной организации. Кредит берется для улучшения жилищной ситуации.

Михаил Бузулукский, директор по маркетингу и продажам «Главстрой-СПб», полагает, что росту ипотечных сделок также способствовали достаточно стабильные цены на жилье, возросшее число вводимых в строй объектов

и тот факт, что банки после кризиса вновь «повернулись лицом» к первичному рынку жилой недвижимости — строящейся недвижимости. Генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев отмечает: «С весны 2010 года

мы наблюдали возрождение ипотечного кредитования на первичном рынке недвижимости. Достаточно четко прослеживалась тенденция возвращения ведущих банков к уровню процентных ставок и других условий, приближающихся к условиям ипотечного кредитования периода «расцвета» ипотеки в 2008 году. Благодаря этим факторам только за период 2010 года существенно увеличилась доля ипотечных кредитов на первичном рынке жилья».

Сергей Галала, генеральный директор АН «Итака», рассказал: «Агентство недвижимости «Итака» — один из ведущих брокеров масштабного проекта «Северная долина». Данные о реализации квартир на данном объекте, безусловно, демонстрируют востребованность ипотечного кредитования среди покупателей. Так, в феврале 2011 года доля сделок с участием заемных средств составила 20 процентов от общего числа продаж. На других объектах нового строительства это значение достигало и 50 процентов. На мой взгляд, вброс огромных объемов жилья, планируемый в 2011 году, сделает ипотечное кредитование еще более актуальным и востребованным».

Планомерный рост

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», сообщил, что в январе 2011 года доля сделок, совершаемых с помощью средств ипотечного кредитования, в «Стройтресте» превысила 30%. Этот показатель

планомерно увеличивался в течение всего 2010 года: в начале года «ипотечные» сделки составляли 5–7% от общего числа продаж, во втором квартале — около 10%, к концу года их число достигло 20%. «Подобный рост мы связываем в первую очередь с активным сотрудничеством «Строительного треста» и ведущих банков региона и ростом лояльности банков к потенциальным заемщикам. На сегодняшний день наша компания имеет совместные программы со Сбербанком, Газпромбанком, Абсолютбанком, ВТБ24», — говорит господин Берсиров.

«У нас есть пакет соглашений с лидерами ипотечного кредитования. Мы тоже движемся в сторону уменьшения ставок и размера первоначальных взносов. Например, с Ханты-Мансийским банком достигли соглашения о нулевом первом взносе, а с остальными — о минимальном первом взносе объемом 10 процентов от цены объекта при ставках порядка 10 процентов годовых. Мы активно работаем с ВТБ24, Балтинвестбанком, банком «Санкт-Петербург», ведем переговоры со Сбербанком, Газпромбанком и банком «Зенит». Благодаря тому, что мы разрабатываем программы под наши собственные проекты с лидирующими банками, мы планируем «удивить» рынок в этом году новыми ипотечными продуктами и удвоить долю продаж квартир по ипотеке (двести ее до 30 процентов)», — рассказал господин Бузулукский.

(Окончание на стр. 18)

страница **18**

Риелторы пошли вслед за большими братьями

Как и строители, они хотят саморегулироваться

страница **19**

Прямой путь к покупателю

прокладывают строители загородных поселков

страница **20**

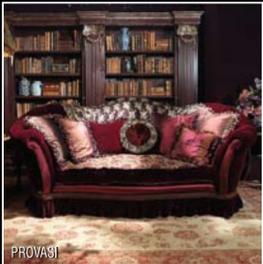
Пригородная тишина

Изменений на рынке малоэтажного жилья не происходит

страница **22**

Престиж дороже затрат

Исторические объекты имеют ограниченный набор функций



PROVASI



ARCA



LUCIANO ZONTA



neff



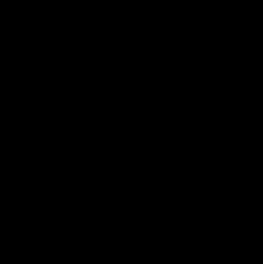
JUMBO COLLECTION



CENTURY FURNITURE



MOLTENI20



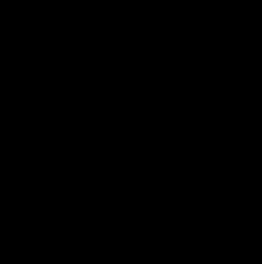
ARCA



LUCIANO ZONTA



neff



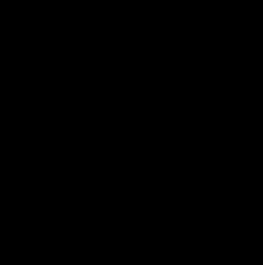
JUMBO COLLECTION



CENTURY FURNITURE



MOLTENI20



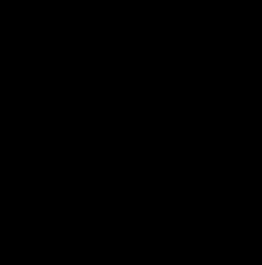
ARCA



LUCIANO ZONTA



neff



JUMBO COLLECTION



CENTURY FURNITURE



ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН



ARCA



ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН



КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ



CHRISTOPHER GUY



ЭЛИТНЫЕ ОБОИ

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

Самые красивые интерьеры мира

ДОМ

Эффект «низкой базы» закончен

ИПОТЕКА

(Окончание. Начало на стр. 17)

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», об объемах ипотечного кредитования также судит на примере компании, в которой работает. «Сейчас при продаже квартир в жилом массиве «Новый Оккервиль» около 20 процентов сделок совершается при помощи ипотечного кредита. До кризиса этот показатель достигал 40 процентов, но это не говорит о том, что сейчас нет интереса к ипотеке. Скорее наоборот. Примерно каждый второй обратившийся в отдел продаж задает вопрос о наличии ипотеки, интересуется условиями кредитования и пр. Но когда дело доходит до конкретики, обнаруживается, что условия банков все еще непосильны для многих клиентов — ни по ставкам, ни по предъявляемым требованиям. Поэтому клиентов, которые реально берут ипотечный кредит, гораздо меньше тех, что рассматривает такую возможность в принципе», — огорчается господин Гражданкин.

«По данным департамента аналитики «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), доля ипотечных сделок при покупке жилья в объектах компании ЛЭК выросла к концу 2010 года до 20 процентов. Еще в сентябре 2010 года этот показатель был на уровне 14 процентов. Наибольшая доля ипотечных сделок приходится на ЖК «Империал», который аккредитован в ВТБ 24», — рассказал Александр Хрусталев, генеральный директор «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»).

Первичка подталкивает

Руководитель брокерского отдела АН «Бекар» Антонина Соловьева полагает, что количество выдаваемых ипотечных кредитов сейчас увеличивается, так как, во-первых, прошел кризис, стабилизировалась ситуация с поиском работы и люди могут подтвердить свой доход для получения кредита. «Более того, в 2009-м и в начале 2010 года было меньше предложений по первичному рынку, чем сейчас. Все тестройки, которые были заморожены в 2008 и 2009 году, сегодня либо уже завершены, либо продолжают строительство. Видя интерес покупателей жилья к ипотечным кредитам, большинство застройщиков начинают сотрудничать с банками. Поэтому при выборе квартиры в новостройке человек может рассматривать целый ряд предложений от крупнейших застройщиков», — отметила госпожа Соловьева.

Виталий Демидов, начальник территориального управления сетью и продажами Северо-Западного региона Абсолют банка, рассказал: «В 2009 году объемы выдач ипотеки в Абсолют банке были минимальны, что, впрочем, не помешало нам, осуществив рестарт ипотечной программы в феврале 2010 года, уже в IV квартале войти в пятерку крупнейших игроков на рынке ипотечного кредитования Санкт-Петербурга. В наступившем году мы планируем усилить свои позиции, для чего будут внедрены новые программы кредитования, а потенциальным заемщикам будут предложены наиболее интересные условия по ипотеке. В подтверждение моих слов с 15 февраля в Абсолют банке запущена акция, в рамках которой минимальная ставка по ипотечному кредиту составит 9,99 процента годовых, что является одним из самых выгодных предложений на рынке».

Замедление наступает

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank

St.Petersburg, прогнозирует, что в 2011 году будет совершено около 10 тыс. сделок с участием ипотеки. Средний размер кредита сейчас составляет 2 млн руб. Александр Хрусталев, генеральный директор «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), прогнозирует, что в этом году рост составит 50–60%.

В этом году, по мнению большинства аналитиков такого прироста выданных кредитов ждать уже не стоит. Во-первых повышение ставки рефинансирования Центробанка не оставило резервов для снижения ставок кредитования. Во-вторых, Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость», уверен, что за 2011 год показатель по ипотечным сделкам вырастет до докризисного уровня — 20% от общего числа сделок.

Однако Ольга Бойко, начальник отдела аналитики группы компаний «Аверс», полагает, что резервов для уменьшения процентных ставок у банков не осталось. «Проценты в 2010 году активно снижались, в 2011-м, скорее всего, такого темпа снижения уже не будет, так как ставки приближаются к докризисным. В условиях обострения конкуренции расти проценты тоже вряд ли станут. В 2011 году возможно снижение размера первоначального взноса до 15–20 процентов. Сейчас в среднем по рынку он составляет 20–30 процентов. Объем кредитования может возрасти благодаря привлечению новых заемщиков, у которых имеются менее существенные финансовые накопления. Доля первичного жилья в общем объеме ипотечного кредитования в 2009 году, по данным открытых источников, составляла около 16 процентов, в 2010-м — около 20 процентов. В связи со смягчением условий по кредитам на строящееся жилье и появлением новых ипотечных программ (например, с нулевым первым взносом на жилье в «Северной долине» от Ханты-Мансийского банка), скорее всего, эта доля в 2011 году может еще вырасти», — рассуждает госпожа Бойко.

Виталий Демидов также полагает, что в 2011 году стоит ожидать продолжения тенденции роста объема кредитования, но темпы прироста, скорее всего, замедлятся. «Основные причины — медленное продолжение восстановления платежеспособного спроса и доступности ипотечного кредитования для массового потребителя; сдержанный рост стоимости жилья, а также возможный рост инфляции, что может отразиться на перераспределении предпочтений потребителя в сторону накоплений и расходов на потребительскую корзину. Реалистичным прогнозом представляется увеличение объемов кредитования на 30 процентов. Доля кредитования на первичном рынке, по различным оценкам, составляет от 15 до 25 процентов, в 2011 году можно прогнозировать увеличение этой доли», — рассуждает господин Демидов.

Михаил Медведев, впрочем, сохраняет оптимизм: «Благодаря растущему спросу со стороны населения на квартиры в строящихся домах на разных стадиях готовности и либерализации условий ипотечного кредитования в 2011 году мы ожидаем увеличения доли первичного рынка в общем объеме ипотечного кредитования — до 50 процентов».

РОМАН РУСАКОВ

«Мы будем здесь бороться за лидерство»

ИНТЕРВЬЮ

Генеральный директор «Главстрой-СПб», заместитель генерального директора корпорации «Главстрой» по девелопменту Игорь Евтушевский за годы работы над петербургскими проектами сделал вывод: в Петербурге рынок гораздо прозрачнее и правила для строителей четче, чем в Москве. О том, какую роль в ближайшие годы в «Главстрое» отводят петербургскому бизнесу, он рассказал в интервью корреспонденту «Ъ-Дом».

— Можете рассказать о стратегии развития компании на ближайшие годы? В Петербурге и в России в целом...

— Сам вход на рынок Северо-Запада начался с крупнейших проектов: «Северная долина», «Юнтолово», «Апраксин двор», реконструкция квартала в районе улиц Шкапина и Розенштейна. Они сами по себе задали определенную планку и потребовали высоких подходов в менеджменте, организации финансирования, привлечении архитекторов, проведении строительно-монтажных работ.

Перед «Главстрой-СПб» стоит задача стать ведущей строительной компанией в городе. Лидером не только с точки зрения объемов стройки, но и с точки зрения качества предлагаемого продукта, уровня развития технологий — управленческих и производственных. У нас уже есть позитивный опыт, и результаты, которых мы достигли, не случайны, они — следствие устойчивой практики ведения бизнеса. Например, наш проект «Северная долина» очень интересен потребителям и демонстрирует хорошую динамику развития. Успех обусловлен двумя составляющими. Это детальные расчеты в части инвестиционной и строительной, которые мы делали на предварительной стадии подготовки проекта. И непосредственно практическая реализация задуманного. В данном случае я говорю о производственной системе «Главстрой», в основу которой положены принципы lean management. Ее внедрение позволило не только довести издержки до минимальных значений и повысить уровень качества работ, но и обеспечить контроль над тем, чтобы мы не выходили за установленные пределы.

Поэтому мы оптимистично смотрим на будущее «Главстрой» как в части проектов в Питере, так и в других регионах.

— С кем вы конкурируете — вы кому-то уступаете по объемам ввода, по обороту?

— ПИК, СУ-155, «Интеко». Есть сильные игроки, опытные, способные составить нам конкуренцию и по объемам ввода, и по обороту. Но для нас все же приоритетна другая система координат, в которой результативность оценива-



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВИЧ

ется не по валу — больше тонн, квадратных метров, а с точки зрения финансовой эффективности деятельности при постоянно возрастающем уровне качества продукции. Мы будем здесь бороться за лидерство, результаты уже определенные есть, и я думаю, что здесь мы будем вне конкуренции.

— А есть ли у компании какая-то цель — строить в год столько-то?

— В советские еще времена была задача перед крупными строительными трестами — вводить миллион квадратных метров ежегодно. Такая идея есть, это говорит о том, что компания играет в высшей лиге. До кризиса «Главстрой» был близок к этой отметке, если взять в совокупности инвестиционные проекты и реализуемые в рамках госзаказа. Этот год позволит снова к ней подобраться, и достигнению этой планки будут способствовать и петербургские проекты. Пока же большая часть вводится в эксплуатацию в Московском регионе.

— Кстати, в последнее время много говорят о

том, что в Москве не нужно строить так много, как строилось в предыдущие годы. Вы с таким мнением согласны?

— Давайте разберемся в трендах. Первый — все хотят улучшить качество своей жизни. И люди в регионах достраивают до определенной карьерной планки, достигают определенного уровня и решают перебраться в Москву. Уровень жизни там выше, зарплаты больше. Внутренняя миграция существует. И за счет того, что в Москву прибывают все новые и новые мигранты, в докризисные годы там строилось до 5 млн кв. м жилья. И продавалось оно в среднем по \$5 тыс. за кв. м. После кризиса цены несколько упали.

Но давайте подумаем — что произойдет, если вводить жилье в Москве станут в 2–3 раза меньше? Мигранты все равно будут хотеть приобрести жилье — но из-за того, что объем сократился, цены начнут снова расти. А государство постоянно декларирует, что пытается удержать рост цен. Финансисты говорили, до кризиса по крайней мере,

что ввод жилья можно было бы довести и до 10 млн кв. м.

Второй тренд — бюджет столицы нужно чем-то наполнять. А кроме стройкомплекса там других производственных секторов — таких же по масштабу — не создано. По имеющимся оценкам, в строительной сфере трудится в Москве около 200 тыс. человек. А если брать банки, ипотечных брокеров, другие обслуживающие секторы структуры — так и больше будет. В городе развиты социальная сфера и торговля. Но производством — созданием продукта — по большому счету занимается только строительная отрасль. И бюджет пополняется в значительной степени именно благодаря этой отрасли. Я общаюсь с представителями правительства Москвы. И сейчас уже в новой команде тоже стали задумываться — нужно строить транспортную инфраструктуру, метро — откуда брать деньги, если стройка сократится?

— Работа на строительном рынке Петербурга и Москвы — сильно отличается по правилам игры?

— В Москве этот вид бизнеса сложен для инвесторов. Отсутствует ясность в части правил землепользования и застройки, существуют определенные правовые коллизии между федеральным и городским законодательством. Распространения правил развития столицы не могут быть основанием для работы по федеральному законодательству. В Петербурге все гораздо понятнее — провели аукцион, есть градостроительный кодекс, есть регламент, есть правила землепользования и застройки. Работаем по федеральному законодательству, продаем квартиры по 214-ФЗ.

— Какой, по вашему мнению, должна быть доля петербургского бизнеса компании в ее общем обороте?

— Мы стараемся довести ее до 30–40%, может быть, до 50%.

— А другие регионы?

— Сейчас «Главстрой» сосредоточен на строительстве в трех городах. Это Питер, текущие и перспективные проекты в Москве, где, несмотря на огромный объем работ в Петербурге, мы активно разрабатываем несколько промышленных зон города с точки зрения подготовки градостроительной документации и оформления соответствующих прав на земельные участки. И Сочи,

где мы строим апартаменты олимпийской деревни.

— Почему, по вашему мнению, у нас нет таких крупных общероссийских, межрегиональных компаний? Что мешает развитию таких фирм?

— Такая структура есть, работает во многих регионах. Но занимается она не только жильем, а охватывает практически всю производственную цепочку в стройке. Строительный сектор «Базового элемента», частью которого мы являемся, — это добыча сырья и производство стройматериалов, жилищно-гражданское и инфраструктурное строительство, девелопмент и научный потенциал в виде нескольких проектных институтов. А вот что мешает крупным компаниям идти в регионы с жильем, так это ликвидность рынка, которая у нас сосредоточена в российских столицах. В Петербурге и Москве цены вернулись на докризисный уровень. А в других городах падение цен продолжается. Недавно читал — цены на недвижимость в Саратове упали за январь на 7%. Притом, что цены на цемент, металл росли. То есть там падение рентабельности бизнеса. Цены Минрегионразвития говорят, что, допустим в Саратове стоимость квадратного метра составляет 28–32 тыс. руб. А себестоимость строительства там же не сильно отличается от других регионов. Цемент и сталь имеют примерно одинаковую по всей России цену. Может быть, российская сила немного дешевле. Но тоже не в разы — ведь продукты в стране тоже примерно одинаково стоят. И получается, что построю я допустим за 28 тыс. рублей «квартал», а продам — за 29 тысяч. А в цену нужно заложить еще и рисковую составляющую — ведь строительный рынок во всем мире высокорисковый. Например, риск подержания к сетям. Из-за рисков и кредиты банков для строителей будут выше. И, строго говоря, я должен закладывать в продаваемое жилье тридцатипроцентную наценку, чтобы все риски были учтены. Еще один нюанс — в каждом регионе действуют свои правила, зачастую абсолютно непрозрачные.

Поэтому выходить на региональные рынки смысла нет. Была бы там ликвидность, как в Китае — можно было бы приспосабливаться.

— Приобретать компании в Петербурге не планируете?

— Мы рассматриваем определенные позиции по производству стройматериалов для повышения устойчивости компании. Но пока острой потребности в этом нет. В регионе со стройматериалами сложилась вполне рыночная ситуация — цемент есть от разных производителей, в том числе даже из Мексики завозится, с бетоном вообще высокая конкуренция. Есть определенные позиции, по которым рынок сконцентрирован — допустим, по кирпичу. Но это такой строительный материал, который можно привезти из других регионов. Наши проекты не связаны на какие-нибудь особенные панели, поэтому риски в части стройматериалов не настолько высоки. Риск собственно один — что покупательская способность будет недостаточной.

— Землю новую покупать не будете?

— У нас земли хватит на то, чтобы возвести на ней 6 млн кв. м. Все проекты перспективные как в коммерческом плане, так и в плане загрузки компании. Построено пока 300 тыс. кв. м. Поэтому в Петербурге по крайней мере на 3–5 лет запаса хватит. А в дальнейшем решение будем принимать исходя из опыта работы здесь.

— Год назад в России начал действовать институт саморегулирования — как, по вашему мнению, прошел этот год? Отрасль от него выиграла или проиграла?

— Я не до конца понимаю роль саморегулируемых организаций. Лицензия или допуск выдается по какому-то определенному набору признаков. Это как паспорт: человек достиг определенного возраста — ему выдали паспорт. Но не документ же определяет, какой это человек! Вся ответственность, весь опыт работы — он внутри компании. Всемирно известные банки много лет работали, а потом разорились. И никакие лицензии им не помогли. Наша зона ответственности лежит в том, чтобы жилье продавалось по приемлемой цене, чтобы дома сдавались в срок, чтобы дома были красивыми и качественными, чтобы люди в них было комфортно жить. И никакая общественная организация, кроме нас самих, это сделать не сможет.

Риелторы пошли вслед за большими братьями

Как и строители, они хотят саморегулироваться

сообщество

В Петербурге создана саморегулируемая организация агентов недвижимости. Ее организаторами стали Санкт-Петербургская и Северо-Западная палаты недвижимости. Участники рынка новую структуру приняли в целом благосклонно.

Президент новой СРО НП «Объединение агентов недвижимости», генеральный директор Санкт-Петербургского ипотечного агентства Владислав Назаров объясняет необходимость создания СРО тем, что новая структура сделает клиентов, пользующихся услугами агентств недвижимости, более защищенными. «Я думаю, что любая услуга, предоставляемая физическому лицу, которая несет в себе потенциальный риск, должна оказываться сообществом или организацией, за действиями которой осуществляется контроль. Современное законодательство предусматривает две возможности. Контроль может быть как прямой государственный — как в отношении

банков с Центробанком, либо общественный — путем СРО, — рассуждает он. — Согласно 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» должен быть создан компенсационный фонд и предусмотрено страхование. В нашем случае, помимо минимального компенсационного фонда, предусмотренного законом, будет и коллективный полис страхования в размере 50–60 млн рублей. Кроме того, каждое агентство недвижимости застрахует личную ответственность в объеме стоимости двух-трехкомнатной квартиры в Петербурге. За деятельностью агентств недвижимости будет следить независимый дисциплинарный комитет, куда войдут и представители общественных организаций».

Эксперты рынка новую структуру в целом встретили благосклонно. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, считает, что сейчас ситуация плачевна: практически отсутствует порог входа на рынок агентских услуг. «В

принципе любой человек вне зависимости от того, обладает ли он соответствующей квалификацией или нет, может заняться агентским бизнесом на рынке недвижимости. Такая ситуация ненормальна в первую очередь с точки зрения потребителя — на рынке присутствует огромная масса агентов, которые слабо разбираются в той услуге, которую они оказывают, и никак не готовы отвечать за ее качество. Но между тем они оперируют недвижимостью, прежде всего квартирами, цена которых для многих наших граждан непомерно высока — и зачастую квартира является единственной значимой материальной ценностью, которая у них есть. В этом наш рынок тоже очень сильно отличается от западного, где существует система сертификации брокеров. Для того чтобы получить право самостоятельно проводить сделки с недвижимостью, нужно пройти обучение и определенное время стажироваться и работать помощником. Профессиональное

сообщество должно в итоге самоорганизоваться и лоббировать свои интересы, чтобы очистить рынок от случайных и непрофессиональных людей. А те, кто останется на рынке, смогут конкурировать и нести за свою работу ответственность», — говорит господин Пашков.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов также указывает на то, что работа риелторов в некоторых странах кардинально отличается от работы риелторов в России. «Например, в Америке риелтор обязан иметь лицензию, если он ее не получил, но при этом осуществляет деятельность, это карается уголовной ответственностью. Для получения лицензии необходимо пройти обучение и сдать экзамены. На западе риелтор выполняет только поиск объектов и их демонстрацию, остальные функции выполняет банковские агенты, а клиенты платят и тем, и тем. В России же риелтор — универсал, который выполняет много сопутствующих функций», — приводит еще

один аргумент в пользу СРО господин Сандалов.

По его словам, в настоящее время только 2% сделок по аренде квартир заключаются официально, люди не хотят платить налоги, потому что налоговое законодательство не учитывает, например, то, что необходим постоянный ремонт и т. д. «Если люди будут платить налог за аренду, то эта деятельность станет невыгодной и в скором времени прекратится. Законодательство не защищает ни арендодателя, ни арендатора», — говорит господин Сандалов.

Другое мнение придерживается Константин Мамкин, директор отдела жилой недвижимости ООО «Марис Пропертиз»: «Созданное СРО ничего принципиально не изменит. В уже существующие (разработанные Российской гильдией риелторов) профессиональные стандарты достаточно трудно внести качественные изменения. И дело не только в этом. Уже восемь лет Ассоциация риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

(АРСПБ) проводит сертификацию агентов недвижимости — членов ассоциации. Что предлагают создатели СРО? Фактический аналог сертификации АРСБП — документ о членстве в саморегулируемой организации. Скорее всего, создание СРО — это просто привлечение внимания агентств к новой организации в сфере риелторского бизнеса — Северо-Западной палате недвижимости (СЗПН)».

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Алтрост», впрочем, уверена, что между СРО и Ассоциацией риелторов, другими профессиональными сообществами не будет противоречий. «Скорее возникнет потребность в сотрудничестве для выработки общих стандартов работы отрасли. Стремление к прозрачности рынка — это не вывеска, а необходимость: покупателю важно понимать, из чего именно состоит риелторская услуга, за что конкретно они платят деньги», — уверена она.

РОМАН РУСАКОВ

Крупнейшие игроки на рынке ипотечного кредитования в Санкт-Петербурге по итогам 2010 года

Наименование банка	Количество выданных кредитов	Прирост за год, %
Северо-Западный банк Сбербанка России	4085	53
ВТБ24	759	110
Газпромбанк	611	900
Дельтакредит	672	181
Банки АИЖК	625	64
«Санкт-Петербург»	501	147
Всего по Петербургу	7800	92

Источник: Санкт-Петербургское ипотечное агентство

ДОМ

Прямой путь к покупателю

прокладывают строители загородных поселков

инфраструктура

Девелоперы, работающие на рынке загородного жилья, с каждым годом все больше средств вкладывают в развитие инфраструктуры будущих поселений. Именно инфраструктура, как говорят маркетологи, может стать определяющей при решении покупателя, какой именно поселок выбрать для проживания. Ключевым пунктом в инфраструктуре загородного жилья сегодня являются дороги.

Дороги — это первое, с чего начинает строительство профессиональный девелопер. Без дорог невозможно посмотреть территорию, выбрать участок, а значит — вести продажи. Поэтому первое, что может оценить покупатель, это, конечно, качество дорог и устройство ливневой канализации. По их качеству покупатель может составить представление об уровне застройщика и о своих шансах грамотно потратить деньги.

Подъезд к самому поселку от магистральной дороги не менее важен. Для того чтобы поддерживать уровень продаж в зимний период, опытные девелоперы регулярно чистят подъездные пути гравиером, а при самом серьезном подходе и больших объемах на участках велось активное строительство грунтовых дорог. Все остальные коммуникации покупателям предлагается строить самостоятельно. В таких поселках стоимость дорог может составлять и все 80% инвестиций. В более традиционных проектах, где девелоперы сами обеспечивают инженерную подготовку территории, электро-, водо- и газоснабжение, стоимость дорог может составлять примерно 15–20%.

Доля затрат на дороги в общем объеме инвестиций в строительство зависит от ряда факторов. Во-первых, от вида реализуемого объекта (участки без подряда или домовладения), во-вторых, от состава инженерной инфраструктуры поселка, в-третьих, от типа дороги.



В зависимости от рельефа и геологии затраты на строительство 1 км дорог в асфальте составляют от 15 до 30 млн рублей

вечные грунтовые дороги у нас редкость. В большинстве случаев они требуют серьезного ремонта каждой весной, особенно, если летом-осенью на участках велось активное строительство домов и ходила большегрузная техника. Хотя, конечно, все зависит от соблюдения технологии строительства и качества материалов.

Доля затрат на дороги в общем объеме инвестиций в строительство зависит от ряда факторов. Во-первых, от вида реализуемого объекта (участки без подряда или домовладения), во-вторых, от состава инженерной инфраструктуры поселка, в-третьих, от типа дороги.

Сейчас в большинстве поселков продаются участки под застройку, а инженерная инфраструктура в ряде новых проектов ограничивается строительством грунтовых дорог. Все остальные коммуникации покупателям предлагается строить самостоятельно. В таких поселках стоимость дорог может составлять и все 80% инвестиций. В более традиционных проектах, где девелоперы сами обеспечивают инженерную подготовку территории, электро-, водо- и газоснабжение, стоимость дорог может составлять примерно 15–20%.

Весомая доля
Директор по строительству ИСТ «Сплав» Дмитрий Галкин

говорит, что дорожная инфраструктура — одна из наиболее важных составляющих в проектах загородных коттеджных поселков, определяющая классность проекта, уровень комфорта проживания, транспортную доступность. «Класс дорог напрямую зависит от класса проекта коттеджного поселка. В зависимости от рельефа и геологии затраты на строительство 1 км дорог в асфальте составляют от 15 до 30 млн рублей. Одним из наиболее важных этапов строительства дорожной сети в нашем проекте коттеджного поселка „Охтинское раздолье“ стал ввод в эксплуатацию съезда в поселок с федеральной трассы Санкт-

Петербург — Сортавала. Включение съезда в состав трассы позволило реализовать в полной мере компромисс между экологией загородной жизни и удобством транспортного сообщения с городом», — поделился успехами господин Галкин.

Дмитрий Абрамов, генеральный директор ОАО «БТК девелопмент», оценивает в среднем затраты на строительство дорог в районе 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 качествен-

ное дорожное покрытие. Состояние подъездных путей, внутрипоселочные дороги — с этого начинается знакомство покупателя с поселком. Конечно, благоприятное первое впечатление от объекта очень важно для принятия клиентом решения о покупке. 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», — говорит господин Абрамов.

Олег Еремин, первый вице-президент группы компаний «Балтрос» говорит, что на дорожную инфраструктуру приходится около 3–5% от общего объема инвестиций. «Для того чтобы купить объект, покупатель должен быть уверен, что сможет без проблем подъехать к своему дому, подъезду. Например, площадь дорожно-уличного полотна в первых кварталах нового жилого района „Славянка“ составила 18 кв. км», — сообщает он.

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», говорит, что в зависимости от того, к какому типу будет относиться поселок, строительство дорог может стать весьма существенной затратной частью реализации проекта. «Так, коттеджный поселок „Небо“ компании „Строительный трест“ фактически станет продолжением поселка городского типа Кузьмолковский, и дороги здесь должны быть соответ-

ствующими: шириной от 6 до 7 метров, с двуслойным покрытием асфальтобетонном, с устройством тротуара, бордюров и газона, а также водоотведением ливневых стоков. Стоимостью одного квадратного метра такой дороги составит примерно 4,5 тыс. руб. Соответственно, на полное устройство дорог в поселке будет потрачено порядка 80 млн руб.», — подсчитывает девелопер.

По его словам, бывают дороги гораздо дешевле, шириной до 4 метров, с щебеночным покрытием и водоотводной канавой — их стоимость составляет от 2 тыс. руб. за один квадратный метр. «Тем не менее мы понимаем, что качественное дорожное сообщение — один из самых важных факторов, определяющих выбор потребителя в пользу того или иного загородного поселка. Наш проект предназначен для постоянного проживания, а значит, дороги в любое время года должны быть безупречны. Это один из очевидных показателей уровня проекта. То же самое можно сказать о наличии интересного архитектурного решения поселка и оригинального ландшафтного дизайна. Приобретая недвижимость за городом, люди делают выбор в пользу красоты и гармонии, они ценят окружающую природу и редко готовы мириться с типовыми проектами», — говорит господин Берсиров.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, оценивает стоимость строительства в \$100 за один квадратный метр. «Для поселков эконом- и среднего класса характерны грунтовые дороги, резе 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 разочаровывается, не доехав до поселка», — вспоминает господин Пашков.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский оценивает в 7–15 млн рублей, плюс 5 млн за 1 км, если это асфальт. «Вероятнее всего, самые дорогие дорожно-инфраструктурные вложения были в таких поселках, как „Медное озеро“, „Лукоморье“, потому что там очень большие перепады», — говорит господин Уманский.

Марина Агеева, директор информационного центра проекта «Свой дом» и НАМИКС, говорит: «Сейчас существуют новые технологии дорожного строительства, которые, насколько я знаю, в поселках Ленинградской области еще не применяются. Суть этих технологий сводится к тому, что подушка из песка и щебня не требуется. После снятия плодородного слоя специальный состав смешивают с грунтом и сульником прямо на будущей дороге и полученную смесь выкладывают обратно. Дорога камнеет, и чем сильнее в будущем будет давление на дорожное полотно, тем плотнее и крепче будет дорога. Известны американские и канадские технологии, но под дождем такие дороги становятся скользкими и вообще плохо стоят в воде (изначально разрабатывались американцами для скоростного строительства военных аэродромов в Ираке и Афганистане), а в условиях болотистой Ленобласти это серьезный недостаток. Лучшей считается швейцарская водостойкая технология, получившая одобрение Министерства транспорта РФ.

(Окончание на стр. 20)



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 5,5 млн руб.

www.cds.spb.ru
www.kantele.spb.ru

320 12 00

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

ДОМ

Пригородная тишина

Изменений на рынке малоэтажного жилья не происходит

КОТТЕДЖИ

Загородный рынок продолжает переживать спад. Появляются новые игроки и выводятся новые проекты, однако даже это не вызывает у экспертов оптимизма. В этом году, по их прогнозам, ситуация вряд ли существенно изменится.

На сегодняшний день, по данным ООО «ЦРП „Петербургская недвижимость“», в продаже находится 235 коттеджных поселков с предложением коттеджей или участков, это свыше 15 тыс. домовладений и участков. По оценке компании, общее число непроданных объектов составляет около 70–75% от данного количества.

Лидерами по количеству предлагаемых поселков все также являются Всеволожский, Выборгский и Приозерский районы, на их долю приходится 62%. Следует отметить, что очень активно развивается южное направление: Гатчинский и Ломоносовский районы. За 2010 год количество коттеджных поселков в этих районах увеличилось почти в два раза (по сравнению с началом 2010 года). Также активно увеличивается предложение в удаленных районах Ленинградской области: Кингисепском, Волховском, Лужском.

Псевдопроекты

В 2010 году в продажу поступило свыше 100 новых проектов. Помимо этого были открыты продажи очередей в уже продаваемых проектах: в пятой и шестой очередях проекта «Новое Минулово» и во второй очереди в проектах «Малый Петербург» и «Прилесный».

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer, pessimistичен: «В 2010 году формально зафиксирован рост объема нового предложения на загородном рынке. За год появилось 100 коттеджных поселков. В большинстве своем это земельные участки без подряда иногда даже без подведенных коммуникаций. По факту рынок пополнился полями, нарезанными на мелкие лоты. Как следствие кризиса, ленд-лорды попытались обратить крупные земельные участки в деньги. Это связано как с недостатком ликвидности, так и с грядущими изменениями в законодательстве, связанными с невозможностью минимизировать налоги за счет перевода земли в ЗПИФ. Появились проекты, даже предлагающие участки по шесть соток и без коммуникаций (хотя бы в перспективе) на расстоянии свыше 130 км от Петербурга, однако это только желания собственников, не подтвержденные реальным спросом, — говорит Владислав Фадеев.

— Если отменить подобные проекты, то скорее рынок загородного жилья сократится, так как с рынка пропали некоторые компании, предлагавшие коттеджные поселки». Генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев существенных изменений на рынке загородного жилья, по сравнению с прошлым годом, не наблюдал. «По-прежнему приобретали либо достаточно дешевое жилье, расположенное в сравнительно приемлемой транспортной доступности, либо дорогие коттеджи в престижном курортном направлении. Сделки не носили массового характера, для основной массы населения приобретение „первого“ жилья по-прежнему является более актуальным, чем приобретение жилья для комфортного загородного проживания. Цены на наиболее ликвидные проекты выросли на 5–7 процентов. Что касается нашего проекта „Кантеле“ в Репино, его стоимость выросла почти на 30 процентов, что обусловлено большой востребованностью проекта. Это проект, расположенный в одном из самых престижных районов Санкт-Петербурга — в Курортном. Цены на таунхаусы в нем вполне сопоставимы с ценами на квартиры в спальных новостройках Санкт-Петербурга. У „Кантеле“ нет конкурентов, об этом свидетельствует тот факт, что уже

в первые два месяца рекламной кампании было реализовано порядка 30 процентов таунхаусов комплекса. Зимой продажи стали более спокойными, что обусловлено сезонным фактором. К весне прогнозируем рост объемов реализации, соответственно, и рост цен», — говорит господин Медведев.

По оценкам Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St.Petersburg, сейчас в свободной продаже находится примерно 26% от общего числа экспонируемых домов в строящихся элитных поселках, это ориентировочно 130–140 коттеджей. «Если говорить о средних показателях, то цена в сегменте в течение года возросла, но это скорее вклад более дорогих новых проектов. К концу года стало заметно снижение средней величины в рублевом эквиваленте, в основном это следствие различных ценовых бонусов, предоставляемых девелоперами из-за низкого уровня спроса», — говорит господин Пашков.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бюкар» Андрей Уманский считает, что рынок загородной недвижимости по-прежнему является падающим, цены на загородном рынке как готового жилья, так и земельных участков не растут.

«По-прежнему не работает средневзвешенная стоимость по рынку: она остается ориентиром, но при этом не является справедливой точкой для определения цены. Покупатель уже на месте договаривается с продавцом о цене, исходя из плюсов и минусов объекта. В прошлом году цены менялись, корректировались, весенние цены были чуть выше, чем осенние, но это специфика рынка», — говорит Андрей Уманский. Наиболее востребованными, по его словам, являются земельные участки с подрядом и без подряда стоимостью до 2 млн руб. и домовладения площадью до 150 кв. м и стоимостью до 4 млн руб.

По итогам 2010 года наиболее активно девелоперы осваивают зону сезонного проживания: это связано с тем, что основной спрос приходится на недорогие участки и коттеджи. Удаленные районы Ленинградской области привлекают свое внимание — там земля самая дешевая (Лужский, Волховский и пр.). Несомненным лидером по вновь введенным проектам все также является Всеволожский район (29 проектов). По-прежнему основная доля проектов предлагает участки под застройку (около 60%).

Игроков мало

«Одной из тенденций 2010 года является выход проектов с большим массивом земель, где в основном предлагаются участки без подряда и/или с подрядом. Среди наиболее крупных проектов можно выделить: „Новые дубки“ (361 участок); „Рыбцы-1“ (246 участков); „Петровские сады“ (заявлено 750 домовладений, в продаже первая и вторая очереди — 276 участков / коттеджей); ДНП „Доминанта“ (234 участка), „Горки“ (240 участков), „Аропакузи“ (115 участков), „Одуванчик“ (170 участков) и пр. В 2010 году увеличилось предложение участков без подряда — на 8 процентов (по сравнению с началом 2010 года)», — говорит Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП „Петербургская недвижимость“».

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», так оценивает количество строящихся проектов: «Сегодня на рынке загородного малоэтажного строительства работает несколько десятков компаний, но общее число проектов, пожалуй, не превысит 60. Новых игроков на этом поле немного, однако в последнее время несколько известных в городе застройщиков заявили о начале работы в данном сегменте. Приятно отметить, что в их числе был и „Строительный трест“».

(Окончание на стр. 24)

Американские горки

Ставки капитализации снова пошли вниз

ЭКОНОМИКА

Ставки капитализации для доходной недвижимости за последние годы претерпели существенные изменения вслед за изменением состояния российской экономики. Тем не менее российский рынок продолжает удерживать высокую планку по ставкам капитализации. По крайней мере по сравнению с рынками Америки или Европы.

Специалисты говорят, что в настоящее время ставки капитализации для офисного и торгового сектора в среднем составляют 11,7%, для складского сегмента — 13%.

В сравнении с рынками США и Европы ставки капитализации в России все еще находятся на высоком уровне: в России средний показатель равен 11,7%, в Европе — 6,5%, в США — 7%.

В общем объеме инвестиционных сделок 2010 года в Петербурге большая часть сделок была совершена с объектами офисной и торговой недвижимости, генерирующими стабильный денежный поток.

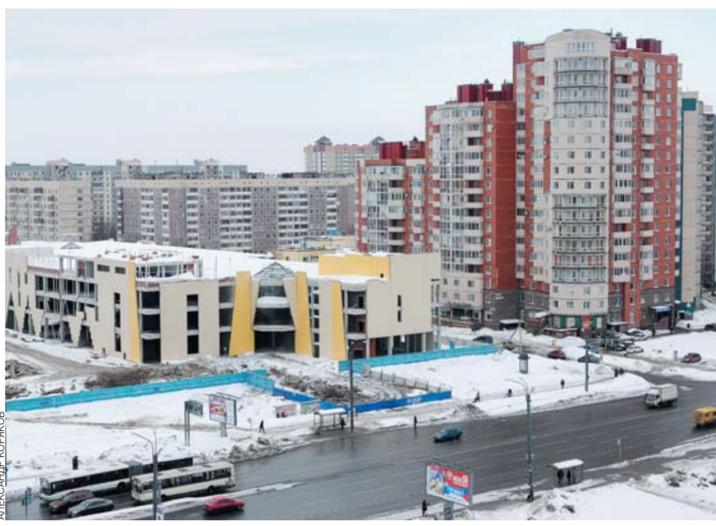
По мнению Николая Казанского, генерального директора Colliers International, наиболее яркими примерами стали крупнейшие с начала 2010 года инвестиционные сделки: продажа ТРК «Южный полюс» на Пискаревской, 48 (площадь комплекса — 35 тыс. кв. м, сумма сделки — за продажу части комплекса около 27 тыс. кв. м — \$38 млн, ставка капитализации — 15%); продажа торгово-офисного центра Regent Hall на Владимирском пр., 23, девелоперской компании «Ренессанс Констракшн» (площадь здания — 11 715 кв. м, сумма сделки — \$25,5 млн, ставка капитализации — 12%).

В ноябре 2010 года была заключена инвестиционная сделка по приобретению торгового центра «Рыбацкий» площадью 10 тыс. кв. м у станции метро «Рыбацкое». Сумма сделки составила более \$30 млн, ставка капитализации зафиксирована уже на уровне 10%, что, по сути, говорит о возвращении к докризисным показателям (в начале года ставка была 15%).

Удачное время

Несмотря на небольшое количество сделок в 2010 году, многие инвесторы ожидают в будущем рост цен. Предпосылки к этому будут выступать два индикатора: рост рыночных ставок и снижение ставок капитализации. В конце 2010 года произошло некоторое снижение оценочных значений ставок капитализации до уровня 11–12% как по офисным, так и по торговым объектам. Показатели рентабельности будут восстанавливаться по мере восстановления рынка в целом, а также с ростом ставок аренды. На текущий момент рентабельность проекта строительства жилого дома составляет 20–25% (до кризиса — до 40%), проекта офисной недвижимости — в среднем 15% (до кризиса — 20–25%). Доходность высококачественных офисов сегодня составляет 12–13%.

Как говорят эксперты, сейчас удачное время для начала новых проектов: войти в проекты можно по цене гораздо более привлекательной, чем до кризиса. По некоторым из них цена, по которой можно приобрести участок с инженерными сетями в собственность, может быть в 2–2,5 раза ниже, чем до кризиса. Следовательно, есть возможность построить дешевле и на волне роста арендных ставок получить более высокую доходность. Возможно, через 1–2 года таких выгодных условий для входа уже не будет. Кроме того, с позиции инвесторов



Как говорят эксперты, сейчас удачное время для начала новых проектов: войти в проекты можно по цене гораздо более привлекательной, чем до кризиса

— также сложилось время для выгодного приобретения объектов. При текущей доходности по ликвидным объектам ставки растут и продолжают свой рост. Соответственно, вырастает их стоимость и капитализация в пределах 2–3 лет. По некоторым проектам, уже в ближайшие 1,5–2 года их стоимость может вырасти в 1,5 раза.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, говорит, что по сравнению с кризисом, когда пожелания потенциальных покупателей декларировались с очень высокой ставкой, доходившей до 20–25%, сейчас по мере стабилизации ситуации этот показатель стал снижаться.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer, рассуждает: «Если мы говорим о коммерческой недвижимости (в том числе и о доходном жилье, то есть сдающемся в аренду), то наиболее высокая ставка капитализации в складском сегменте (около 15–17 процентов), но это связано в первую очередь с низкой стоимостью крупных складских объектов. Покупатель на такие объекты почти нет, так как перспективы спроса в наибольшей степени зависят от макроэкономической конъюнктуры. Следом за складами идут офисные и торговые центры. Ставка капитализации составляет около 11–13 процентов. Доходная жилая недвижимость по уровню ставки капитализации находится на последнем месте (около 6–7 процентов)».

Генеральный директор компании «Бестъ» Коммерческая недвижимость Георгий Рыков согласен с оценкой, что наиболее высокие ставки капитализации в сегменте складской недвижимости — 14–16%. «Далее по уменьшению идут торговые центры — 12–14 процентов, офисные здания — 10–12 процентов, объекты street retail — 8–10 процентов и, наконец, жилая недвижимость — 3–5 процентов», — говорит господин Рыков. При этом он отмечает, что все перечисленное относится к так называемым качественным объектам, соответствующим классам А и В.

За последний год уровень доходности по всем секторам рынка, кроме жилья, снизился в среднем на 2–5 пунктов. Наибольшее снижение наблюдается в сегментах street retail и офисных зданий.

«При условии сохранения существующих на сегодняшний день тенденций развития макроэкономической ситуации, в ближайший год, возможно, будет наблюдаться дальнейшее снижение ставок капитализации во всех секторах (опять же кроме жилья) на 1,5–2 пункта», — рассуждает господин Рыков.

То рост, то падение

Станислав Кривенков, финансовый директор ЗАО «А&А Group», рассказал: «Начиная с 2008 года, на фоне мирового финансового кризиса и увеличения стоимости заимствований, ставки капитализации снова начали расти. Опустившись до своего минимума в начале 2008 года (порядка 8 процентов для офисной недвижимости в Москве), ставки капитализации выросли за три квартала на 1,5–2 процента во всех сегментах недвижимости. Негативные процессы, происходившие в российской экономике в конце 2008 года, значительно ускорили данный процесс. Ожидания будущего снижения арендных ставок и уровня заполняемости объектов привели к существенной переоценке рисков в сторону их повышения. Пиковые значения ставки, которые по Москве составили 14 и 13 процентов для торговой и офисной недвижимости соответственно, были достигнуты уже к первой половине 2009 года».

По словам господина Кривенкова, вторая половина 2009 года прошла под знаком постепенной стабилизации ситуации. Риски дальнейшей негативной динамики стали казаться маловероятными, наметился спрос на объекты, способные генерировать стабильные потоки доходов. Самые ликвидные из них начали постепенно вымываться с рынка. Это привело к весьма активному снижению ставок капитализации. В 2010 году процесс снижения ставок

продолжился, хотя несколько более медленными темпами, чем это происходило во второй половине 2009 года.

По данным A&A Group, уровень ставок капитализации по Москве на конец 2010 года составляет: 10% для высококлассного офисного, 11% для торгового и 12% для складского сегментов доходной недвижимости.

«Что касается Петербурга, то подмечено, что общие тенденции, происходящие в Москве, справедливы и для Петербурга с временным лагом в полгода. Так происходило с рынком доходной недвижимости и в этот раз: стабилизация рынка Санкт-Петербурга произошла позднее московского — в конце 2009 года, а признаки его оживления наметились в начале 2010-го. Сами ставки капитализации при этом в регионах несколько выше столичных. Ставки капитализации для Санкт-Петербурга на конец 2010 года составляют 13%, 14% и 15% для офисного, торгового и складского сегментов соответственно», — делится наблюдениями господин Кривенков.

В ближайший год ставки капитализации, по-видимому, продолжат свое снижение, однако темпы этого процесса замедлятся. Более существенное и быстрое снижение ставок капитализации ограничивают довольно слабые темпы роста экономики и все еще высокий уровень кредитных ставок. «Таким образом, полагаю, что мы не скоро достигнем докризисных показателей. Также не думаю, что в ближайшее время произойдут изменения в перераспределении ставок в сегментах недвижимости, по сравнению с их традиционным распределением (по возрастанию ставки): офисная, торговая и складская недвижимость», — прогнозирует господин Кривенков.

Разность усилий при равной ставке

Илья Шуравин, партнер, компания S. A. Ricci / King Sturge отмечает: «Высококачественные офисы в центре города с небольшим количеством арендаторов (российских или западных компаний топливно-

энергетического сектора) и легко реализуемые с точки зрения стоимости объекты (а для всех очевидно, что на хороший объект стоимостью \$50 млн можно найти десяток-полтора потенциальных покупателей, для таких же качественных масштабных объектов с оценочной стоимостью в \$300–400 млн количество заинтересованных в 5–10 раз меньше) — это то, что обеспечивает наиболее интересную ставку капитализации».

«Следует добавить, что при сопоставимой ставке капитализации качественных торговых центров оперативный менеджмент по торговым операторам занимает существенно больше времени и усилий, требуя более активного маркетинга и регулярного обновления части арендаторов для сохранения привлекательности в глазах конечных потребителей товаров и услуг. Поэтому, конечно, более консервативный инвестор, заинтересованный в том, чтобы не затрачивать большой объем личного времени и поддерживать большую управляющую структуру, делает свой выбор в пользу офисов», — полагает Илья Шуравин.

Большое значение играет не только доходность, но и ликвидность объектов с точки зрения всего рынка. «Так, есть ряд инвесторов, которые могут заинтересоваться не очень высокой доходностью складской недвижимости, которая тем не менее обеспечивается крупнейшими международными компаниями. Однако чем более зрелыми становятся инвесторы, тем более очевидно для всех, что владение даже качественным объектом требует определенных усилий по управлению, именно поэтому наименее затратным по времени остается офисная недвижимость», — рассуждает господин Шуравин.

При этом специалисты S. A. Ricci / King Sturge советуют иметь в виду и такой факт: капитализация для любого сегмента недвижимости зависит не только от ликвидности на финансовых рынках. В том числе капитализация зависит от рисков, связанных с конкретной страной, и для России снижение этой составляющей ставки, которая на сегодняшний день находится в районе 3% относительно еврозон, напрямую зависит от того, как на Западе воспринимают стабильность российской экономики и политики — это и есть индикатор страны.

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», считает, что в кризис сегмент коммерческой недвижимости пострадал больше всего, так как обострилась конкуренция за сократившееся число платежеспособных арендаторов. «Несмотря на то, что в кризис объемы строительства и ввода в эксплуатацию торговых помещений и бизнес-центров снизились, предложение на рынке сейчас все равно превышает спрос. И девелоперы, принимая решение о застройке земельных участков, как правило, сейчас отдадут предпочтение строительству жилой, а не коммерческой недвижимости. Более того,

многие девелоперы сейчас осуществляют реконцепцию жилых комплексов, сокращая в них количество коммерческих площадей, либо убирая их вовсе из проекта застройки», — рассуждает господин Гражданкин о сегментах, которые более предпочтительны сегодня для девелоперов.

В последнее время на рынке увеличилось число сделок с уже готовыми объектами. Ставка капитализации — один из основных критериев, по которым потенциальные покупатели объекта недвижимости судят о его финансовых перспективах. Директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков говорит, что при выборе инвестиционным фондом проекта, помимо ставки капитализации, ориентация идет по следующим показателям: расположение (привлекательными являются объекты в Центральном, Московском и Адмиралтейском районах, не интересуют объекты на окраинах города, потому что у них есть проблемы с закупаемостью), класс объекта (А или В), заполняемость (выше 70%), арендаторы (стабильность, количество, сроки договоров). «Западные фонды не готовы рисковать, поэтому стремятся уменьшать риск. Например, выбирают арендаторов с долгосрочными договорами аренды», — говорит господин Бойков.

На рынке появилась тенденция к снижению ставок капитализации, за год они могут уменьшиться на 1–3%. Причины этого в том, что рынок идет вверх, более доступным для девелоперов становится банковское кредитование, улучшается финансовое состояние компаний. Видя уменьшение рисков на рынке инвестиционных продаж, компании уже готовы рассматривать объекты со ставками капитализации менее 11%. Хотя год назад на ставку ниже 12% не был согласен практически ни один инвестор.

Андрей Косарев, заместитель директора отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle говорит: «Интерес инвесторов к рынку недвижимости возвращается. Рынок демонстрирует признаки восстановления: процент вакансий сокращается во всех сегментах, ставки аренды по наиболее привлекательным объектам уже подросли, все это происходит на фоне сравнительно небольшого объема реально реализуемых проектов. Кроме того, финансовые институты накопили огромные объемы избыточной ликвидности, их доверие к недвижимости восстанавливается и они вновь готовы предоставлять заемное финансирование под залог недвижимости. Мы ожидаем значительное повышение интереса к приобретению качественной коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге и, соответственно, числа и объема сделок. Собственно, это уже можно наблюдать в Москве. По нашим оценкам, ставки капитализации могут вернуться к докризисным показателям уже в 2012 году».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Прямой путь к покупателю

инфраструктура

(Окончание. Начало на стр. 19)

По этой технологии строят временные дороги, основу под асфальтовое покрытие и просто дороги в населенных пунктах. Стоимость строительства таких дорог на 20–30 процентов ниже традиционного способа. Кроме того, в разы сокращаются сроки строительства. Дороги по новой технологии с конца 90-х годов строят в Московской области, в Центральной России, в Сибири, а также в южных районах страны. Ленинградская область в этом смысле

отстает в модернизации строительной отрасли».

Архитектурные изыскания

Участники рынка говорят, что не только дороги, но и элементы ландшафтной архитектуры способны изменить стоимость проекта принципиально. Это могут быть достаточно дорогостоящие проекты, которые могут изменить стилистику проекта и его восприятие. Есть природно-ландшафтные решения в поселках с нетронутой природой, и есть поселки, в которых детально разрабатываются рекреационные зоны.

Там затраты могут составлять до \$200 долларов за один квадратный метр. Однако ландшафтная архитектура является прерогативой поселка как минимум бизнес-класса и выше. Хотя на самом деле это может быть и недорогая по затратам составляющая, которая увеличивает привлекательность поселка, поскольку создает некую индивидуальную среду.

«Иногда ландшафтная архитектура не так уж и дорога, но она помогает в продаже того или иного проекта. Когда потенциальный покупатель видит, что уже не только активно идет строительство, но

и готовы подъезды, это может стать причиной выбора именно этого поселка. Бывают ситуации, когда есть просто нарезанные куски земли, на которых стоят построенные дома, но нет даже травы. Если засеять землю травой, то эта территория приобретает совершенно другой вид, куда тут будет зеленый газон. Безусловно, покупатели, глядя на это, уже на шаг ближе к покупке. А если при выезде есть цветы, клумбы, то это работает очень сильно на застройщика, так как потенциальные покупатели понимают, что проектом занимается, за ним

следят, и это опять же подталкивает их к покупке», — говорит господин Уманский.

А вот господин Абрамов ландшафтными изысками придает меньшее значение: «В поселках сегментов бизнес- и премиум-классов ландшафтная архитектура может являться дополнительным привлекающим элементом, но едва ли ее наличие или отсутствие влияет на принятие решения о покупке. Конечно, есть оптимальный набор, который входит в список обязательных требований клиента к поселку. Среди них детская и спортивная площадки, места для

отдыха, беседки. Наличие же прочих элементов, таких как, к примеру, фонтаны, мостики, ротонды и бельведеры носит факультативный характер и остается на усмотрение девелопера. Необходимо понимать, что стоимость проекта в первую очередь определяется его локацией. Так, объект в Курортном районе и на границе с ним даже без больших вложений в ландшафтную архитектуру всегда будет более ликвидным, чем поселок с избытком таких решений в менее востребованном и престижном районе».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ДОМ

Монументальное жилье

Сталинки сохранили ценовое лидерство

маркетинг

Сталинские дома составляют сегодня в Петербурге не более 15% жилого фонда. Однако этот вид жилья, по некоторым оценкам, является самым престижным и самым дорогостоящим. Ресурс таких домов, несмотря на то, что они были построены более полувека назад, будет выработан не скоро, полагают аналитики. Счет может идти на сотни лет.

Сталинки — это в определенном смысле бренд на нашем рынке жилья. С момента их строительства и практически до настоящего времени сталинские дома были ориентиром качества как самого строительства, так и планировочных решений. До активного строительства элитных домов в центре города, в советские и постсоветские времена сталинские дома ассоциировались с «верхним элитным» сегментом. Это было обусловлено в первую очередь месторасположением, поскольку это были достаточно хорошие и популярные районы — прежде всего район Московского проспекта, Черной речки, часть Автово. Во-вторых, качество постройки — добротные и качественно построенные дома с несколькими тяжеловесными, но выразительным и помпезным внешним видом. Этим они разительно отличались как от построенных позже массовых панельных домов (хрущевки, брежневки и т. п.), так и от строений барачного типа эпохи конструктивизма.

«Как показывает время, они объективно хорошо построены (не считая естественного износа инженерных сетей), хорошие планировочные решения. Были и сталинки, которые строились как „номенклатурные дома“ с просторными кухнями, подсобными помещениями, комнатами для прислуги. Да и в более рядовых сталинках достаточно комфортные и рациональные планировочные решения», — говорит Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.



Сегодня средняя цена квадратного метра в сталинках составляет около 90 тыс. рублей. Это выше, чем по всем остальным сегментам жилого фонда города на вторичном рынке

В период с 1946 по 1955 годы, когда были возведены в основном все сталинки, было построено 13,5 млн кв. м, что составляет 12% от общего жилого фонда Санкт-Петербурга.

Сегодня средняя цена квадратного метра в сталинках составляет около 90 тыс. рублей. Это выше, чем по всем остальным сегментам жилого фонда города на вторичном рынке. А в домах с видом, на-

пример, на Парк Победы она примерно на 20–30% выше.

При этом участники рынка говорят, что ресурс сталинок будет выработан не скоро. «Ресурс, когда дома придут в негодность, — это

подход, который появился в период массового строительства хрущевки, когда декларировалось, что „сейчас мы строим эти панельные дома с маленькими квартирами, и их ресурс 20–30 лет, но

потом (к 1980 году) наступит коммунизм — и у нас будут совершенно другие дворцы“. До этого периода массового строительства подразумевалось, что капитальное здание строится на бесконечно долгое время. Таким образом, вопрос о том, что через 30 лет оно придет в негодность и его надо будет снести, не ставился (ни в дореволюционный период, ни в период строительства сталинок). Данные дома построены в массе своей качественно и добротно. При условии нормальной эксплуатации они могут стоять действительно века, как, например, дома, в центре города постройки XVII–XVIII веков», — рассуждает господин Пашков.

Ольга Бойко начальник отдела аналитики группы компаний «Аверс», более pessimистична: «Те дома, которые не прошли капитальный ремонт или реконструкцию, в основной своей массе имеют ограниченный ресурс. Все зависит от того, когда строились такие дома (сталинки строились начиная с 1936-го и по 1955 год), относятся они к так называемым „номенклатурным“ домам или нет, где расположены („правительственные магистраль“ или „рабочие кварталы“) и как эксплуатировались и эксплуатируются».

Участники рынка отмечают, что сегодня существует серьезное расхождение внутри сталинок по качеству, престижности местоположению. Впрочем, как и на остальном рынке, наиболее престижные и привлекательные по цене предложения вымываются очень быстро. Как говорят аналитики, сталинки

могут вполне соперничать с новостройками. Однако в пользу новостроек говорят новизна коммуникаций и более современный подход к организации пространства вокруг дома, хотя сталинки выигрывают в том, что зачастую они расположены либо в более зеленых зонах, либо в более удобной транспортной доступности.

Александр Хрусталев, генеральный директор «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), говорит: «Сталинки — в целом достаточно качественное жилье, однако его потребительские характеристики сильно варьируются в зависимости от того, для кого они строились: часть сталинок предназначалась для партийной и хозяйственной номенклатуры, часть — для рабочих».

Основными местами сталинской застройки стали Московский и Кировский районы. Так, самые престижные сталинские дома расположены, пожалуй, на Московском проспекте у станций метро «Парк Победы», «Московская», между станциями метро «Фрунзенская» и «Московские ворота». Эти дома отличаются не только монументальной архитектурой в стиле ампира, но и высокой надежностью строительных материалов.

Фасады, выходящие на проспекты и главные улицы, украшались лепниной или гранитом. Стены домов очень толстые, что гарантирует тепло в квартире даже в холодные зимы. Есть и минусы, характерные для жилья такого возраста: изношенные инженерные коммуникации.

КОНТЕКСТ

ЯРМАРКИ

Комплексный выставочный проект

25–27 марта в Петербургском СКК откроется «Ярмарка недвижимости» — одна из самых крупных выставок по недвижимости в России. Ярмарка проводится несколько лет подряд и представляет собой секции, разделенные по темам: жилая и строящаяся недвижимость, финансы и кредитование, загородная недвижимость.

В рамках выставки запланировано проведение мероприятий как для горожан по вопросам приобретения жилья на первичном и вторичном рынке, так и для профессиональных участников рынка с презентацией проектов, планируемых к вводу в эксплуатацию. В деловой программе более 100 тематических семинаров и консультаций. Посетить их могут все желающие. Тематика семинаров обширна и охватывает как общие вопросы вроде прогнозов изменения цен на квадратные метры, особенностей расщепления, состояния рынка недвижимости на текущий период, так и сугубо прикладные направления, будь то советы по грамотному торгу с риелтором для получения скидки, рекомендации по использованию средств материнского капитала, инструкции по получению налогового вычета и многое другое. Среди экспонентов выставки около 450 ведущих игроков рынка городской, загородной и зарубежной недвижимости, строительные и с/ресторанные компании, риелторские фирмы, банки, ипотечные агентства. Эксперты выставки планируют проверить, чьи прогнозы подтвердились, проанализировать, сколько квадратных метров жилья построено, как изменились предпочтения горожан и, конечно, как меняются цены на недвижимость.

Секция зарубежной недвижимости познать посетителям с предложениями из 40 стран мира. Этой весной в выставке примут участие компании, предлагающие услуги по продаже и аренде недвижимости за рубежом, а также фирмы, которые дают профессиональные консультации о том, как правильно покупать, арендовать недвижимость и управлять ею в той или иной стране, о наиболее выгодных способах инвестирования и кредитования. Интересна география предложений. По количеству компаний-участников по-прежнему в лидерах Болгария и Турция, что соответствует направленности петербургского спроса. Посетителей ждут не менее привлекательные направления из Франции, Египта, Германии, Греции, Испании, Италии, Кипра, ОАЭ, Таиланда, Туниса, Финляндии.

В дни проведения мероприятия ожидается более десятка тысяч посетителей, вход на выставку свободный. Роман Русаков

УЮТНЫЕ КВАРТАЛЫ ПЕТЕРБУРГА



Жилой район «Славянка» расположен на юге Санкт-Петербурга, в Пушкинском районе. Эта зеленая зона города известна своими дворцово-парковыми ансамблями Царского села.

Прекрасную транспортную доступность обеспечивают району близость таких важных городских трасс, как Московский и Витебский проспекты, Софийская улица.

Территория «Славянки» общей площадью 220 га разделена на 8 кварталов, каждый из которых обладает индивидуальным архитектурным обликом. Для района выбрана концепция средней этажности. Кварталы спроектированы по дворовому принципу планировки. Несколько жилых зданий образуют микроквартал с замкнутой территорией, что исключает сквозные проезды автомобилей и обеспечивает безопасность играющих во дворе детей.

Сегодня в районе уже построены первые два квартала — это 66 домов на 5161 квартиру. Они полностью готовы к заселению. Все дома подключены к электрическому, тепловым сетям. В районе выполнено благоустройство. На территории кварталов высажено 4 тысячи саженцев лип и кленов и более 40 тысяч кустарников, в каждом дворе установлена детская площадка.

«Славянка» — это район, построенный с заботой о вашем благополучии и комфорте.

ГОРОДСКАЯ ПРОПИСКА ПАРКОВКИ ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ ЗЕЛЕННЫЕ ДВОРЫ И БУЛЬВАРЫ ШКОЛА И 2 ДЕТСКИХ САДА

5 ФАКТОВ О НОВОМ РАЙОНЕ:



Факт № 1 Самая широкая улица Петербурга — Ростовская.*

Факт № 2 В «Славянке» построена 21 детская площадка.

Факт № 3 В «Славянке» сейчас 3100 парковочных мест.

Факт № 4 Высажено 44 000 кустов и деревьев!

Факт № 5 Новоселье летом!

КВАРТИРЫ от 55 000 руб./м²

Офис продаж: 777-70-77

Заказчик-застройщик: ООО «ДСК «Славянский»

Свидетельство 0243.01-2009-7838359432-С-003 о допуске к определенному виду или работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства от 05.08.2010, выданное НП

*Объединение строителей Санкт-Петербурга СРО - С-003-22042009.

*Ростовская является самой широкой улицей Санкт-Петербурга, построенной за последние 10 лет.

Санкт-Петербург, 18-ая линия В.О., д. 31, Бизнес-центр «Сенатор», первый этаж.

e-mail: sale@baltros.ru, www.baltrosgroup.ru

БАЛТРОС
Агентство недвижимости

ДОМ

Престиж дороже затрат

Исторические объекты имеют ограниченный набор функций

ПАМЯТНИКИ

Администрация Петербурга постепенно распродает на торгах здания-памятники. Пока большей частью их покупателями становятся арендаторы этих объектов. Желающих приобрести исторические объекты со стороны в Петербурге пока не так много — владение зданием, на которое наложены серьезные ограничения, — удовольствие не из дешевых, позволить его себе могут только очень состоятельные компании. Затраты на реконструкцию исторического объекта как минимум дороже на 50%, чем при обычной реконструкции.

Работа со зданиями-памятниками и объектами культурного наследия — это особая деятельность, налагающая на девелопера большую долю ответственности. Разница в затратах при реализации проектов реконструкции таких сооружений, как говорят девелоперы, может достигать до 40–50%, в зависимости от того, насколько сложны и обременены предметы охраны. Это связано с тем, что по сравнению со строительством увеличиваются затраты на реставрацию и на реконструктивные мероприятия. Также увеличиваются сроки согласования проекта и удорожаются решения инженерных и транспортных характеристик.

Все памятники делятся на федеральные и региональные. Федеральные памятники требуют согласования в Москве, что увеличивает сроки. Также могут появляться затраты, которые на самом начальном этапе не видны, потому что пока не составлена реставрационная смета, оценить реальные затраты невозможно.

Локация накладывает обязательства

Дмитрий Абрамов, генеральный директор ОАО «БК Девелопмент», рассуждает: «Необходимо понимать, что в историческом центре Петербурга не так много неохранных зданий. И если компания ориентирована на работу в этой локации, то она понимает и принимает все существующие ограничения. Такова специфика работы в историческом центре города».

Он считает, что если до середины 2008 года на рынке были инвесторы, готовые работать в центре из-за имиджа, не учитывая возможности приспособления зданий, то сегодня ситуация изменилась. В первую очередь просчитывается коммерческая составляющая объекта, его экономическая эффективность.

«Если объемно-планировочные показатели здания позволяют разместить там офис или гостиницу с хорошими видовыми характеристиками и минимальными потерями коммерческой площади, то имиджевые плюсы становятся особенно очевидными и способными перекрывать расходы на реконструкцию. Конечно, имиджевая составляющая существенно повышает и



Участники рынка полагают, что вложения в реконструкцию особняка князя Кочубея на Фулштатской улице не окупят себя и через 15 лет

инвестиционную привлекательность объекта. Сегодня крупные компании стремятся разместить свои офисы в историческом центре Петербурга в зданиях с современной комфортной инженерией и богатым историческим прошлым. Статусная локация позволяет компаниям подчеркнуть свою значимость и приверженность традициям. Таким образом, офисные и гостиничные функции таких помещений являются наиболее перспективными. Особенно ценным и привлекательным выглядит объект реконструкции, которому вернули его былые функциональное назначение. Здесь возникает сразу ряд преимуществ: для города — отдана дань прошлому и восстановлена историческая функция здания, для девелопера — повышается инвестиционная привлекательность проекта, для потребителя — появляется возможность увидеть воссозданное архитектурное наследие, — говорит господин Абрамов. — К примеру, в рамках создания многофункционального комплекса «У Красного моста» на набережной реки Мойки, 73–79, мы работаем с четырьмя строениями, одно из которых является объектом культурного наследия регионального значения (дом №73 — здание торгового дома «С. Эдлер и К. Схеффальс» 1907 года) и три — выявленными объектами культурного наследия. В разработку зонирования площадей легли результаты масштабного исследования. Реконструи-

руемый комплекс зданий на Мойке обретет былую функциональность, и, помимо возвращения первоначального вида фасадам зданий, будут воссозданы утраченные архитектурные детали: световой фонарь и купол со шпилем. На сегодняшний день уже полностью восстановлен атриум, завершены работы по установке основных конструкций купола и ведется его остекление. В доме №73 будут расположены видовые рестораны и торговая галерея. В остальных зданиях — офисные площади класса А и апартаменты».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, отмечает, что далеко не под все функции можно приспособить здание-памятник: «Гостиницу поселить в памятнике проблематично, поскольку гостиничная планировка представляет собой коридорную систему с относительно небольшими номерами. Очень многие памятники — это здания «дворянского» типа с анфиладной планировкой, большими проходными комнатами, которые приспособить под гостиницу затруднительно без глубокой внутренней реконструкции. Что же касается офисов, то это возможно, но чаще всего речь идет, как правило, о представительских офисах. В этом случае местоположение и антураж здания «перевешивают» критерии рациональности и эффективности планировочных решений».

Михаил Бузулуцкий, директор по маркетингу и прода-

жам «Главстрой-СПб», напротив, считает, что современное использование памятников истории и культуры в имиджевых целях подходит для отелей категории пять звезд, отелей-бутиков или уникальных дизайнерских проектов. «В иных случаях ценовая политика отеля не способна оправдать затраты. Для офисных центров расположение в здании-памятнике не всегда является плюсом, так как ограничения зачастую сказываются на возможности технического оснащения и на комфорте использования. Поэтому, как правило, в этом сегменте реализуются представительские офисы или офисы крупных компаний», — говорит господин Бузулуцкий.

Надежда Тодыкова, директор отделения АН «Итака», также полагает, что размещать офисные помещения в здании-памятнике — идея не вполне удачная. Только крупные компании могут позволить себе взять на баланс и провести реконструкцию такого объекта под свой офис. «Гостиница — более привлекательный вариант, за рубежом такое практикуется довольно часто, ведь к эксплуатации зданий-памятников там относятся более практично. В связи с этим у многих иностранных туристов возникает вопрос, почему такие здания используются в Петербурге только для музейного посещения, находятся на балансе государства и часто не окупают себя. Взять хотя бы Константиновский дворец. Этот

комплекс включает и музей, и гостиницу, и концертные залы, не говоря уже о том, что половина дворца — это действующая государственная резиденция. Такие архитектурные памятники привлекают туристов со всей страны и мира. Однако в других странах пошли дальше: там можно не только любоваться такими достопримечательностями, но и стать, хоть и ненадолго, их гостем. В России подобные тенденции только начинают появляться», — говорит госпожа Тодыкова.

А Олег Вохрин, руководитель службы эксплуатации УК BlackStone Keeping Company, вообще считает, что под офисные функции памятник приспособить нельзя: «Офис организовать в памятнике истории не получится, так как будут нарушены нормы и климатические условия для рабочих мест, установленные по ГОСТ 30494, ГОСТ 12.1.005, СанПиН 2.1.2.1002 и СанПиН 2.2.4.548, а также потребуются увеличение мощности энергоснабжения. Но интересен подход к гостинице для представительского класса. В данных апартаментах возможно проживание и проведение встреч».

Факт охраны объекта КГИОП не играет первостепенной роли, гораздо важнее — масштаб ограничений: затрагивают ли они какие-то небольшие элементы дома или квартиры (скажем, камин, раковина, лепнина на стене) или масштаб ограничений настолько велик, что, скорее, накладыв-

ает ограничения по развитию всего здания, его фасадов, внутренних перекрытий.

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, впрочем, полагает, что для реконструкции и реновации памятников архитектуры нужен коммерческий интерес, а он может появиться в ответ на создание условий для развития бизнеса. «Город физически не может содержать такое количество музейных объектов, для этого необходимо участие бизнеса. В среднем здание в центре города может стоить \$1000–4000 за квадратный метр, в зависимости от его состояния и месторасположения. Лучше такие здания покупать целиком — в этом случае объект будет полностью контролироваться его собственником. Основные цели таких покупок — под собственные нужды (например, компания, приобретающая особняк для размещения своих представительских офисов) либо с целью дальнейшего развития таких объектов. Объем инвестиций в реконструкцию зависит от технического состояния здания», — говорит господин Казанский.

Все зависит от предмета охраны Директор департамента консалтинга и оценки NAI Весег Санкт-Петербург Игорь Лучков считает, что реализация проекта реконструкции памятника истории и культуры может быть в разы дороже, чем реконструкция здания,

не являющегося памятником. «Хотя, безусловно, все зависит от самого памятника. Например, если необходима только реконструкция фасада здания без каких-то серьезных архитектурных элементов стоимость этих работ не будет сильно отличаться от стоимости реконструкции объекта, который не является памятником, в центральной части города», — отмечает господин Лучков.

Михаил Бузулуцкий говорит, что в одном здании предмет охраны могут быть огражденные лестницы, витраж, лепной декор, а в другом памятнике — объемно-планировочное решение или стены и перегородки. В последнем случае реконструкция обойдется значительно дороже, так как предмет охраны позволяет минимум действий и методов.

Виктор Фролов, директор направления коммерческого строительства компании STEP, говорит, что наличие охранного статуса у объекта в центре города на стоимость реализации проекта не влияет. «То есть затраты на реконструкцию здания-памятника федерального или регионального значения сопоставимы с затратами на его снос и строительство на его месте нового объекта. Гораздо важнее для инвестора окупаемость проекта, которая зависит непосредственно от конечного заказчика. Например, при создании гостиницы инвестор в первую очередь оценивает, какого оператора он сможет привлечь. Любому инвестору выгоднее строить очень жесткие стандарты по планировке помещений, и не каждое здание в центре города может ему подойти. Поэтому инвестору выгоднее строить отель с нуля, что позволит привлечь любого оператора, а значит, и быстрее окупить свои затраты. Таким образом, наличие охранного статуса хоть и дает имиджевые плюсы проекту, но отражается на сроке окупаемости проекта», — говорит господин Фролов.

Неизмеримое Игорь Лучков считает, что статус памятника влияет и на ставку аренды. Если собственник сдает в аренду помещения памятника, то стоимость аренды возрастает на 10–20% в сравнении с обычным зданием. «Но нужно не забывать и о том, что после реконструкции памятники нуждаются в дальнейшем поддержании их состояния, что требует новых затрат», — напоминает Игорь Лучков.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer, рассуждает: «Престиж вообще достаточно сложно измерить в деньгах. Особенно престижность размещения локальных компаний, к тому же недавно созданных. Вопрос ведь в том, что та или иная компания просто не может сидеть в офисе низкого класса. Да, это может быть дорого (как просто по аренде, так и по стоимости эксплуатации), ноудобно для сотрудников

(например, далеко от метро, но зато с видом на Неву), да и охрана памятника накладывает неудобства (особенно с реконструкцией инженерных сетей). И тем не менее принимается вот такое решение. Вообще, офис в историческом здании — это во многом предмет роскоши, а экономника пользования предметами роскоши не позволяет оперировать понятиями расходы-доходы».

Татьяна Яблокова, руководитель направления консалтинга компании Praktis CB, предлагает рассматривать приспособление памятников под современную функцию на конкретном примере: «Если взять особняк князя Кочубея на Фулштатской улице, то его реконструкция заняла около трех лет, а сумма затрат составила чуть меньше \$5000 за квадратный метр. Особняк восстанавливался по плану архитектора здания. И в ходе реконструкции были воссозданы фасады и интерьеры, элементы декора, которые были утрачены или полуразрушены в XX веке. Сейчас здание используется в качестве площадки для проведения торжеств и мероприятий. При продвижении данного объекта активно используется тот факт, что здание, интерьеры и убранства полностью реставрированы. Но, на мой взгляд, затраты не окупят себя и через 15 лет».

Госпожа Яблокова напоминает, что с 2008 года на рынке были завершены объекты в исторических районах застройки Петербурга, где были соблюдены обязательства по сохранению объектов, предусмотренные КГИОП и КГА, но сами здания изменились до неузнаваемости (вторая очередь отеля Corinthia, Stokmann, Marriott Courtyard — Center West/ Pushkin Hotel, Rezidor SAS Sonya, Taleon, ДК им. Каприанова, Red Star Hotel).

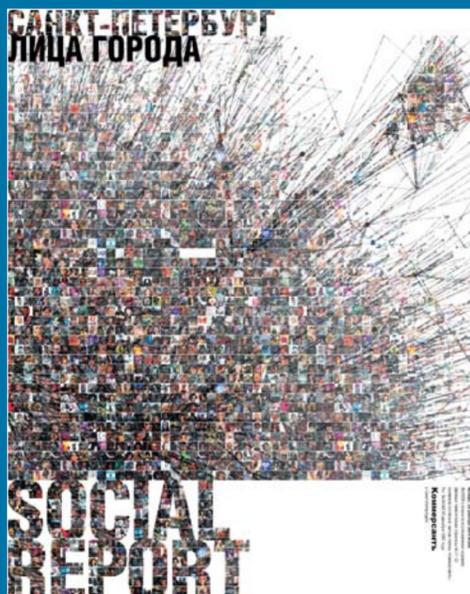
«Это говорит о том, что инвесторы, которым достался объект культурного наследия или здание в охранной зоне застройки, стремятся к уменьшению охранных ограничений, преследуя цели снижения затрат и уменьшения сроков реконструкции. А вложения частного инвестора в памятник с многочисленными ограничениями целесообразны только в том случае, когда основной бизнес обеспечивает значительно большую доходность или в случаях, когда необходимо подчеркнуть факт социальной ответственности. Подобным образом поступали структуры «Газпрома», крупные банки и пр. Также известны случаи предоставления исторических зданий правительством города компаниям, осуществляющим крупные инвестиционные проекты, как, например, было с компанией «Реновация-СПб», которой было предоставлено здание на наб. Кутузова, 22, при выполнении условий по реставрации особняка», — делится наблюдениями Татьяна Яблокова.

РОМАН РУСАКОВ

SOCIAL REPORT
ЛИЦА ГОРОДА

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 28 МАРТА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ПЕТЕРБУРГСКИМИ
СТРАНИЦАМИ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ BUSINESS GUIDE
К ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ».

SR ЛИЦА ГОРОДА —
РЕЙТИНГ САМЫХ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.



ДОМ

Расходы впитываются в песок

Затраты на намыв территорий легко окупятся «видовыми» характеристиками

пространство для бизнеса

Дефицит территорий заставляет девелоперов искать новые ресурсы для строительства жилья. Далеко не всех устраивает работа на окраинах — транспортная инфраструктура развивается медленно, культура проживания в пригородах в России до сих пор не сложилась. А потому рентабельность окраинных проектов не настолько велика, как хотелось бы. И все чаще появляются идеи развивать акваторию Невы и Финского залива в качестве потенциального ресурса для застройки. Перспектива продажи жилья с «видом на воду» делает проект намыва заманчивым, несмотря на внушительные затраты.

На днях градсовет Петербурга обсудил планировочные и объемно-пространственные характеристики застройки территории острова Бычий в Петроградском районе. Заказчиком проекта является ООО «Спортивный клуб дзюдо „Явара-Нева“». Это спортивный клуб тренера Владимира Путина — Аркадия Ротенберга. Спортивный клуб займет участок 27 тыс. кв. м на острове Бычий. Площадь комплекса составит 47,2 тыс. кв. м, в его состав войдут три соревновательных и семь тренировочных залов дзюдо, 25-метровый бассейн, яхт-клуб с возможностью стоянки до 40 судов, гостиница, в которой будут проживать спортсмены. Кроме того, будет построено 12 четырехэтажных коттеджей площадью по 700 кв. м каждый с японскими садиками. Эти объекты, как предполагается, будут сдаваться в аренду для сопровождающих спортсменов лиц — членов их семей, массажистов, менеджеров и т.д.

Проект предполагает значительные инвестиции в отсыпку территории — территория острова в его первоначальном виде для застройки непригодна. Таким образом, полку «намывных» проектов в городе прибило.

Технологии совершенствуются

По заявлениям девелоперов, современные технологии позволяют, во-первых, достаточно быстро проводить намыв территорий, а во-вторых, относительно скоро приступать к строительству на них. Еще 20 лет назад требовалось значительно большее количество времени на консолидацию грунта, прежде чем приступить к возведению зданий. Но технологии не стоят на месте, и сейчас есть все необходимое для того, чтобы фактически уже через год после намыва начинать реализовывать проект строительства. Пример таких технологий — проект «Морской фасад».

Объем затрат на девелопмент намывных территорий увеличивается на стоимость самого намыва. Остальные вопросы реализации девелоперского проекта (например, стоимость строительства зданий, дорог, инженерии, социальной инфраструктуры, благоустройства территорий) присутствуют в любом проекте.

Территория, которую можно намыв, сначала переводится из федерального ведения в городское, потому что все земли водного фонда являются федеральным имуществом. И, как говорят девелоперы, решения таких объектов, если они не заложены в генплане, должны быть абсолютно четко обоснованы не только с точки зрения конкретного инвестпроекта, но и с точки зрения интересов города. В России намывных территорий как коммерческих объектов, которые уже окупались, не было. Поэтому можно реально говорить только об опыте других стран. Основные затратные составляющие территории — стоимость самого намыва и сроки намыва. Те намывы, которые происходят в Петербурге, учитывая рельеф дна Финского залива, в принципе не являются дорогостоящими, поскольку вдоль побережья города очень малые глубины. Сроки намыва тоже вполне реалистичные: намыв территории можно за два-три года. Окупаемость проектов зависит в том числе и от той функции, под которую будет использоваться намывная территория. Сейчас наиболее эффективно строить жилье с развитой инфраструктурой, и у таких проектов окупаемость может составлять в районе 10 лет, учитывая масштабность проекта.

Незаметные вложения

Александр Хрусталева, генеральный директор «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), приводит такие расчеты: «Стоимость намыва 1 га тер-

риторий достигает примерно \$2 млн». С этой оценкой согласны и другие эксперты.

«Эти вложения будут не очень заметны на фоне текущей рыночной стоимости земли. Тем более, что все это будет компенсировано близостью к воде. Окупаемость же необходимо считать по каждому конкретному объекту в отдельности, однако, повторюсь, стоимость намыва не будет самой большой статьей расходов в подобных проектах», — говорит Дмитрий Карманов, директор по маркетингу компании STEP.

Ничего принципиально нового в намыве территорий в современном Санкт-Петербурге нет, такая практика велась еще в советские времена. Примером этого может служить территория Юго-Запада (район пр. Маршала Казакова), где раньше на этом месте были залив либо болото; западная часть Васильевского острова (район станции метро «Приморская»); южная часть Приморского района (Лактинский пр., Приморский пр., южная часть ул. Савушкина), то есть так называемая Северо-Приморская часть. Эти территории были намыты еще в конце 70-х — в начале 80-х годов XX века.

Намыв земель — мероприятие достаточно капиталоемкое, и оправданно оно, если стоимость возводимых улучшений будет обеспечивать некую премию, позволяющую компенсировать затраты на намывные работы. С этой точки зрения, наиболее привлекательные зоны — там, где и заявлены намывные проекты — Васильевский остров и Курортный район (северное побережье залива). Южное побережье проигрывает в силу традиционно менее платежеспособного спроса.

Пипотетически, говорят эксперты, можно представить, что через год после намыва начинать реализовывать проект строительства. Пример таких технологий — проект «Морской фасад».

Дмитрий Карманов считает, что, учитывая небольшие глубины Финского залива, создать намывные территории можно практически где угодно.

Олег Еремин, первый вице-президент группы компаний «Балтрос», говорит: «В 90-х годах прошлого века даже существовал план по замыву всей территории Маркизовой лужи. Предполагалось таким образом избавиться город от наводнений. Это, конечно, выходит за рамки здравого смысла. Однако по береговой линии залива есть определенное количество участков, качество которых можно было бы поднять (в прямом и переносном смысле) с помощью намыва».

В среде девелоперов однозначной оценки строительства на намывных территориях пока нет. Андрей Косарев, заместитель директора отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle, говорит: «Я очень осторожно отношусь к проектам создания намывных территорий в Санкт-Петербурге. На мой взгляд, лишь в редких случаях они могут оказаться экономически целесообразными, ввиду высоких затрат на их создание и длительных сроков освоения». При этом он признает, что это, пожалуй, единственный способ «производства» земли. «Но надо понимать, что в Петербурге (как и в Москве) пока еще имеются тысячи гектаров неэффективно используемой земли, в том числе в центральных районах города. Регенерация таких территорий должна быть приоритетной для города, по аналогии с крупными европейскими городами. Подобные проекты улучшают качество городской среды и способствуют развитию города. А намывные территории в каком-то смысле имеют противоположный эффект: новый девелопмент на границах акваторий закономерно снижает привлекательность и стоимость тех объектов, которые прежде были „видовы-



По заявлениям девелоперов, современные технологии позволяют, во-первых, достаточно быстро проводить намыв территорий, а во-вторых, относительно скоро приступать к строительству на них. Еще 20 лет назад требовалось значительно большее количество времени на консолидацию грунта, прежде чем приступить к возведению зданий

ми». Таким образом, появление новых проектов создания намывных территорий естественным образом может вести к ущемлению интересов многочисленных частных собственников. Что касается влияния на внешний вид города — при соблюдении установленных регламентов и привлечении хороших архитекторов облик города может лишь выиграть», — рассуждает Андрей Косарев. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, более позитивно оценивает перспективы работ по намыву земли: «Проект намыва территории — это генерация бизнеса, привлечение средств, обеспечение подрайонных и местных жителей работой, а бюджет — налогами». Дополнительным плюсом, по его мнению, является появление новых земельных участков на ликвидных, востребованных направлениях, что может дать дополнительный импульс для развития окружающих территорий.

«В случае с проектом „Морской фасад“ город получил еще и хороший паромный терминал в качестве предпочтений. Как отрицательный момент можно отметить периодически возникающую критику намывных проектов со стороны экологов. Но насколько она обоснована, я судить не берусь», — оговорен господин Пашков.

«Говорить о влиянии на силуэт и внешний вид города до того, как там что-то будет построено, с моей точки зрения, преждевременно. Если на территории намыва ввести высотные ограничения, например, не более четырех этажей, то такие строения будут представлять собой однородную полосу, сливающуюся с горизонтом. Совсем по-другому силуэт будет выглядеть в случае, если будет разрешено строительство высотных зданий. И это скорее вопрос градостроительной политики города, чем девелопера, реализующего намыв территорий», — рассуждает господин Пашков.

Господин Пашков рекомендует иметь в виду и еще один фактор, связанный скорее не с намывом территорий, а со спецификой осуществления любого крупного проекта. При реализации таких проектов происходит развитие достаточно больших территорий, в том числе и застройка жильем. «Соответственно с этим формируются новые жилые массивы, и это всегда влечет за

собой увеличение нагрузки на улично-дорожную сеть, определенные проблемы в развитии социальной и инженерной инфраструктуры. Следует подчеркнуть, что такие проблемы развития крупных территорий возникают во всем мире, и связаны они, в первую очередь, с вопросами градостроительной и социальной политики, а не с намывами как таковыми», — говорит господин Пашков.

Неочевидная целесообразность

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, рассуждая о том, где имеет смысл создавать намывные земли, говорит: «Новые земли на намывных территориях, безусловно, интересны в первую очередь застройщикам жилья: на Васильевском острове, в Курортном районе — в локациях с традиционно высокими ценами на землю. Целеобразность намыва земель в других районах для меня пока не столь очевидна, особенно в тех районах, которые пока не слишком развиты».

Госпожа Васильева считает, что проекты намыва оправданы в тех случаях, когда они призваны решить какую-то инфраструктурную проблему. Пока существуют резервы для строительства на городских землях, необходимость намыва новых территорий может рассматриваться как второстепенная задача.

«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. Финансовая схема, по которой реализуется проект „Морской фасад“ (государственно-частное партнерство: сам проект создания пассажирского терминала за счет стратегического инвестора, строительство инфраструктуры — за счет бюджетных средств), не всегда применима для других проектов. В случае с „Морским фасадом“, как мы уже говорили, решаются важные общегородские задачи: создания инфраструктуры и транспортного узла городского масштаба — пассажирского порта. Кроме того, намыв территорий „Морского фасада“ позволяет решить проблему захода крупных глубоководных судов в Финский залив, а также является частью планов по

строительству ЗСД», — отмечает госпожа Васильева.

Что касается внешнего вида города, то, по мнению госпожи Васильевой, намывные территории придадут законченность

и облагораживают береговую линию Петербурга. «Сейчас она выглядит довольно уныло. Стройки ведутся в Васильевском районе (в частности, намывные территории), в

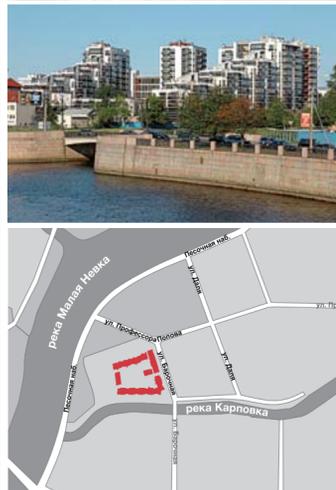
Приморском районе, в Красносельском районе (на береговой линии активной застройки пока нет, однако существует тенденция расширения самого „тепла“ города в этот район, в

ближайшие 10 лет здесь будут появляться новые масштабные жилые проекты; в проекте „Балтийская жемчужина“ также предусмотрено строительство кварталов с домами более высокого класса, которые будут иметь вид на залив). Таким образом, за счет развития не только намывных, но и городских территорий, город будет приобретать более красивые панорамные виды не только на залив, но и с залива», — уверена Евгения Васильева.

«Практически все исторические панорамы находятся достаточно далеко от залива, поэтому, если не строить здания гигантской высоты, то с внешним видом ничего страшного не случится», — солидарен с коллегой Дмитрий Карманов.

Михаил Бузулуцкий, директор по маркетингу и продажам «Главстрой-СПб», полагает, что намывные территории, как правило, используются в случаях исчерпания земельного ресурса городом. Эта проблематика известна активно развивающимся населенным пунктам, зажатым между водным рубежом и, например, горами. «При этом акваторию всегда осваивают в последнюю очередь, так как прибрежные территории стратегически наиболее ценны. Это и порт, и водные туристические маршруты и рекреационные возможности, и наиболее привлекательные земли для жилищного строительства. Создание перед „первой линией“ еще одной влечет за собой обесценивание земли и недвижимости, что вызывает недовольство собственников и снижение капитализации компаний», — предупреждает господин Бузулуцкий.

РОМАН РУСАКОВ



Жилой комплекс на Карповке

ОРИЕНТАЛЬ

ул. Профессора Попова / Барочная ул.

Комплекс введен в эксплуатацию

Квартиры и таунхаусы на Петроградской стороне с видом на Крестовский остров и дельту Невы

Комплекс относится к категории элитного жилья. «Ориенталь» — это высочайшее качество строительства и отделочных работ, достойное социальное окружение, продуманные проектные решения с удобными эстетическими характеристиками.

Мы воплощаем в реальность Ваши мечты об идеальном доме

- Высота потолков в квартирах — 3 метра
- Остекленные лоджии, балконы и веранды
- Двухуровневый подземный паркинг (закрытый отапливаемый)
- Газоанализаторы для принудительного включения вентиляции
- Окна Fenestra — деревометаллические рамы со стеклопакетом и клапаном для проветривания
- Колосчатые помещения в каждом подъезде
- Кладовые помещения для жильцов
- Финская детская площадка
- Принудительная вентиляция
- Автономная газовая котельная

703-44-44

Центральный офис продаж
Приморский пр., 54
Пн — Пт: 8:30 — 20:00
Сб — Вс: 11:00 — 17:00

YITDOM.RU

YIT

ДОМ

Пригородная тишина

КОТТЕДЖИ



Участники рынка говорят, что средневзвешенная стоимость по рынку по-прежнему не работает: она остается ориентиром, но при этом не является справедливой точкой для определения цены. Покупатель уже на месте договаривается с продавцом о цене, исходя из плюсов и минусов объекта

(Окончание. Начало на стр. 20) Михаил Бузулуцкий, директор по маркетингу и продажам «Главстрой-СПб», говорит: «Загородный рынок» — неоднозначный термин. Если рассматривать его исключительно географически и включать в совокупность все проекты на территории Ленинградской области, тогда действительно складывается впечатление, что участников рынка — масса. Если разделить загородный рынок по сегментам (земельные участки, коттеджные поселки, многоквартирные дома), то структура становится более четкой.

«На загородном рынке работает порядка 20 фирм, которые реализуют крупные проекты в разных местах. Новых игроков, по большому счету, нет. Есть проекты крупных компаний, которые пытаются представить на рынке свои новые проекты. Мелкие застройщики пытаются либо допродавать какие-то свои проекты, либо находятся в каком-то замершем состоянии, потому что вывести на рынок достойный проект довольно сложно. Игроков на рынке не так уж и много. Есть проекты, которые приостановлены, поэтому создается впечатление, что их очень много. Например, полупрофессиональные застройщики или мелкие компании, которые пытаются осваивать свои территории, но при этом это просто их вынужденное состояние на рынке, так как либо нужно что-то делать, пытаться продавать, либо бросать все и уходить. Продолжается жесткий отсев и отбор тех, кто находится на рынке. Профессионалы и те, кто смогли как-то выкрутиться в сложившейся ситуации, остались на рынке, но их немного, то есть это те, кто делает качественно, делает правильно, те, кто идет в ногу с текущей ситуацией. Все остальные либо пытаются копировать и делать то, что делают другие, но с отставанием и не всегда успевают адаптироваться к меняющимся условиям, либо замораживают свои проекты и пытаются эти проекты пере-продать», — говорит Андрей Уманский.

Елена Корчагина, маркетолог-аналитик ООО «ЦРП „Петербургская недвижимость“», отмечает: «На рынке появились игроки, которые занимаются не только подготовкой участков к строительству коттеджей, но и строительством коттеджного поселка в полном смысле: например, ИК „Династия“ (проект „Уварово“), ООО „Загородная перспектива“ (проект „Альпино“).»

В 2010 году доля проектов класса «бизнес» сократилась (с 18 до 12%). С одной стороны, это связано с завершением продаж и приостановкой реализации проектов, с другой стороны — с тем, что на

рынок практически не вышло новых проектов класса «бизнес», в основном выхо-дили проекты класса «эконом» и «средний» (если не учитывать проекты, где в продаже только участки без подряда).

Средняя стоимость коттеджей в предложении находится в диапазоне 5–19 млн рублей за объект. Самые низкие цены на коттеджи представлены в зоне сезонного проживания, так например, в поселке «ДНТ Речное» — дом площадью 100 кв. м на 10 сотках обойдется всего в 1,3 млн руб. Самое дорогое предложение представлено в проекте Villa Premium — коттедж 660 кв. м на 26 сотках — 110 млн руб. В зоне постоянного проживания самое дешевое предложение представлено в проекте «Новое Минулово (шестая очередь)» — дом площадью 90 кв. м на семи сотках обойдется в 3,8 млн руб. Самое дорогое предложение — в элитном проекте «Северный Версаль» Приморского района (161 млн руб.).

По итогам 2010 года (по сравнению с концом 2009 года) средняя стоимость коттеджа снизилась в классе «средний» — 3,4%, в классе «элит» выросла на 7,3%, в «бизнесе» выросла на 4%, в классе «эконом» — на 2%. Следует отметить, что основной рост в классе «элит» пришелся на IV квартал 2010 года, это связано с началом продаж в проекте «Уварово», где стоимость коттеджей колеблется в диапазоне 38,85–84,1 млн руб.

Темпы продаж невысоки

В 2010 году темпы продаж были невысокими, хотя, безусловно, было некоторое увеличение по сравнению с 2009 годом. Увеличение покупательской активности наблюдалось в мае—июле 2010 года (в период активного роста загородного рынка увеличение спроса приходилось на начало весны). Лидировали среди продаж участки, как правило, без подряда (более 70% продаж), средняя стоимость покупки такого участка 2–5 млн руб. Стоит отметить, что участки приобретались в тех проектах, где велись работы: прокладывались дороги, подводились коммуникации, шло строительство домов (выделены участки). Если говорить о коттеджах, то основной спрос приходился на дома: 120–160 кв. м на 10–12 сотках в классах «эконом» и «средний», 170–220 кв. м на 10–15 сотках в классе «бизнес» и 190–300 кв. м на 18–25 сотках в классе «элит». При этом 80% сделок приходится на объекты классов «эконом» и «средний». Продажи шли в наиболее популярных — северных — районах Ленинградской области, лидерами являются Всеволожский и Выборгский районы, что связано с транспортной доступностью и развитой инфраструктурой.

Также продажи хорошо шли в Приозерском и Курортном районах.

Сегодняшний покупатель стал более требовательным, помимо местоположения, транспортной доступности, экологии, его интересует репутация девелопера (его надежность), количество реализованных и реализуемых проектов, строительная активность поселка, статус земель. Покупатель основательно подходит к выбору коттеджа или участка, так как покупает для себя, а не с инвестиционной целью (сейчас на рынке практически нет таких сделок).

Наиболее успешными являются проекты в основном тех девелоперов, которые уже зарекомендовали себя на рынке недвижимости и/или живо реагировали на изменяющийся спрос.

В 2010 году на рынке было множество проектов, где продажи были единичны или практически не шли. С одной стороны, это относится к проектам, где продаются участки с подрядом или без, но у них не произведено межевания, нет кадастровых номеров, не проводятся коммуникации и пр. В таких поселках практически нет продаж, так как покупатель сейчас выясняет все аспекты, прежде чем совершить покупку, и в проектах с сомнительной репутацией не будет ничего покупать. С другой стороны, продажи идут плохо в тех проектах, где реализуются коттеджи на завершающей стадии строительства или уже готовые. Низкие темпы продаж связаны с высокой стоимостью объекта, а покупатель не готов платить сразу 100%.

«Фактор, способный значительно увеличить спрос на загородную недвижимость, — это развитие программ кредитования. Сейчас банки начинают возвращаться на загородный рынок недвижимости и пригородах Санкт-Петербурга. Некоторые банки корректируют свои программы, снижают размер первоначального взноса, процентную ставку, увеличивают сроки кредитования и пр. Но несмотря на это, доля сделок по ипотечному кредитованию составляет не более 1–3 процентов от общего количества сделок на загородном рынке, что связано с ненадежностью и непрозрачностью рынка», — говорит Олег Пашин. По его прогнозам, в 2011 году значительного увеличения цен не произойдет. Хотя в некоторых, более успешных и интересных проектах девелоперы, безусловно, будут вынуждены повысить цены, но это скорее будет исключением.

Активно будут развиваться удаленные районы Ленинградской области (Лужский, Кингисеппский, Волховский)

в связи с тем, что сохранится спрос на недорогие участки без подряда. Эти территории в основном будут осваивать новые игроки на загородном рынке.

Как прогнозируют в ЦРП «Петербургская недвижимость», в 2011 году спрос увеличится на 10–15% (по сравнению с 2010 годом), что прежде всего будет связано с повышением уровня материального благосостояния населения (при условии, что не будет никаких потрясений), а также с желанием людей жить за городом или иметь дачный домик.

Впереди одна стабильность

«Прогноз на ближайший год — стабильность. Не следует ожидать резкой активизации как в продажах, так и в ценовой картине. Дорогой сегмент вполне насыщен предложением, и текущего объема достаточно на ближайшие 2–2,5 года. Поэтому полагаю, что девелоперы не будут спешить с выводом новых поселков в реализацию», — резюмирует Николай Пашков.

«Скорее всего, в ближайшее время увеличения загородного рынка не ожидается, будет происходить дальнейшая корректировка цен. Спрос за год может увеличиться примерно на 10–15 процентов», — расценивает Андрей Уманский.

«Цены в 2011 году останутся на уровне 2010 года, прогнозируется даже увеличение разрыва между прайсовой ценой и ценой реальной сделки, то есть фактическое снижение. Основная доля спроса будет сосредоточена в сегменте недорогих объектов (участков без подряда за 1,5–3 млн руб.). Стоимость коттеджей (сегмент „дом + участок“) за 2010 год практически не изменилась», — дает прогноз господин Фадеев.

«В дальнейшем на рынке будут появляться непрофессиональные девелоперы, которые в основном будут развивать проекты в удаленных районах Ленинградской области: Лужском, Кингисеппском, Волховском и пр. В массовой же застройке на загородном рынке (а не просто инженерной подготовке участка) будет происходить укрупнение. На сегодняшний день на рынке компании, реализующих крупные проекты („Балтрос“, „Стинком“, „Rodex Северо-Запад“) или несколько проектов („ПулЭкспресс“, „Олимп 2000“, „БТК Девелопмент“), не более 15. Крупные игроки постепенно будут охватывать рынок. Все знают, что на ближайшие годы анонсированы такие масштабные проекты от компании „Старт-Девелопмент“, как „Золотые ключи“ и „Южный“, — говорит Елена Корчагина.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

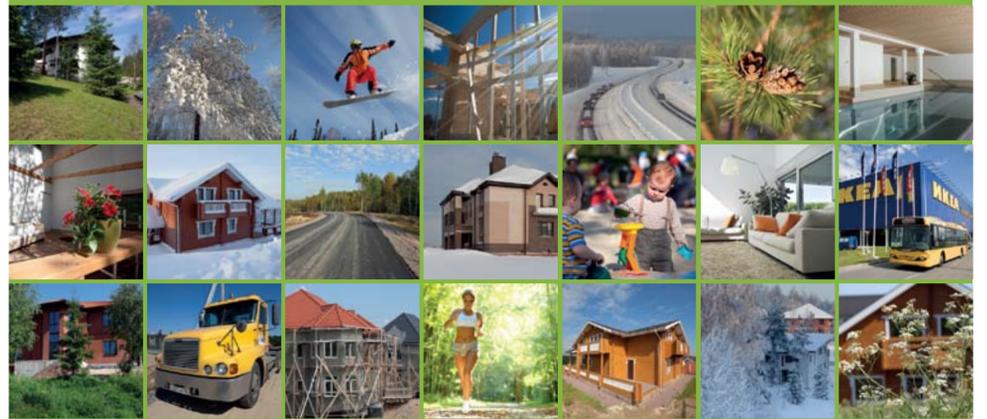
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК Охтинское раздолье

участки под коттеджную застройку «Охтинское раздолье»
пос. Мистолово, Всеволожский район



Работай в мегаполисе, живи за городом в собственном доме. Мы создаем для этого все условия.

Участки с полной инженерной подготовкой. Развитая социальная инфраструктура: детский сад, магазины, спортивный комплекс, зоны отдыха, ресторан, пункт медицинской помощи



| от 14 соток | собственность | ИЖС | электроснабжение (от 10 кВт) |
газоснабжение | водоснабжение | канализация | дороги |



Категория земель земли населенных пунктов
Разрешенное использование под коттеджную застройку
Общая площадь поселка 140 га
Общее количество участков 350-360
Стоимость от 370 000 руб./сотка
Размеры участков от 14 соток до 60 соток

Купив участок, вы также получаете: асфальтированные дороги, ТУ на подключение и точки подключения к инженерным сетям (электричество от 10 кВт/380V, магистральный газ, центральное водоснабжение и канализация)

Санкт-Петербургский акционерный банк «Таврический» (ОАО). Реклама

БАНК
ТАВРИЧЕСКИЙ

СПЛАВ®
инвестиционно-строительная группа

Отдел продаж: +7 812.441.37.73 +7 812.983.37.73
e-mail: sales@land-invest.ru www.land-invest.ru

ИПОТЕКА