

ДОМ

Строители верят в свой запас прочности

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 13) Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», отмечает, что стоимость квадратного метра растет со степенью готовности объекта. «Дома на нулевом цикле выходят с ценами на 5–10 процентов ниже среднерыночных. В целом за первый квартал стоимость квадратного метра строящегося жилья повысилась на 3–5 процентов», — приводит он данные своей компании.

Независимый взгляд

Совсем иные данные приводят не связанные на стройку аналитики. «Цены в сегменте первичной недвижимости в марте снизились примерно на 0,5 процента», — говорит Елена Амирова, директор департамента долевого строительства АРИН.

Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости, рассказал, что, по его данным, с начала года цены на жилье на первичном рынке повысились на полпроцента и в среднем составили 72,3 тыс. руб. за квадратный метр, на вторичном рынке с начала года цены повысились также незначительно — на полтора процента — и составили в среднем 83 тыс. руб. за метр. «Объем предложения жилья на первичном рынке в I квартале 2011 года по сравнению с I кварталом 2010-го увеличился с 2,3 млн кв. м до 2,7 млн кв. м», — отметил господин Созинов.

Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, приводит такие данные: в I квартале 2011 года по сравнению с IV кварталом 2010 года произошел рост цен: на первичном рынке средняя цена увеличилась на 2,2%, на вторичном рынке — на 1,6%. «По состоянию на I квартал 2011 года самые низкие цены за квадратный метр на первичном рынке Санкт-Петербурга предлагаются в Красногвардейском и Фрунзенском районах. Самые дорогие квартиры по-прежнему находятся в Центральном и Петроградском районах, где предложение представлено в основном объектами элит- и бизнес-класса, что существенно повышает среднюю стоимость этих районов. В отличие от IV квартала 2010 года в I квартале 2011 года цены в Центральном районе выросли на 7,7 процента, а в Петроградском упали на 1,3 процента. Хочется отметить, что за прошедший год самыми стабильными были Кировский и Василеостровский районы, причем Василеостровский — это единственный район, который был меньше всего подвержен ценовым колебаниям с начала кризиса. С I квартала 2010 года в Московском, Приморском и Выборгском районах наблюдается стабильный рост и сохраняется положительная динамика цен на жилье», — рассказал господин Киямов.

К концу первого квартала ожидалось начало реализа-

ции квартир сразу в нескольких крупных проектах-миллионниках. Это могло бы спровоцировать изменение цен на рынке в целом. Однако в реальности в продажу вышла только первая очередь Yellow Submarine. «При этом стоимость квартир в этом комплексе даже на старте была не самой низкой и составляла 50–60 тыс. рублей за квадратный метр», — рассказывает Елена Амирова. В результате средняя стоимость жилья на первичном рынке практически не изменилась.

В марте произошло увеличение ипотечных сделок — по сравнению с февралем их количество выросло примерно на 10%. Более того, ипотека в марте была настолько востребована у покупателей, что в некоторых банках на ее оформление надо было записываться за две недели. Вследствие увеличения популярности ипотечных программ в марте была отмечена тенденция, противоположная той, что сложилась к концу 2010 года: теперь банки стоят в очередях к застройщикам на аккредитацию. «Это открывает новые возможности относительно выбора банка и, в частности, программ для клиентов», — говорит эксперт АРИН.

По мнению специалистов АРИН, в ближайшие месяцы не следует ожидать существенных ценовых изменений. Лишь к концу второго квартала, в связи с началом продаж квартир в нескольких крупных жилых комплексах экономкласса, можно ожидать снижения среднестатистических цен в долевым строительстве.

Кризисная закладка

При этом участники рынка говорят о том, что себестоимость строительства начала постепенно расти. Строители, впрочем, пока сохраняют спокойствие и утверждают, что раз уж они пережили кризис, то снижение рентабельности им пережить точно по силам. Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», отмечает: «Нормативная себестоимость строительства, по данным на начало года, составляет порядка 41–43 тыс. руб. за квадратный метр — такие цифры публиковались в открытых источниках со ссылкой на комитет экономического развития, промышленной политики и торговли. Естественно, речь идет о социальных объектах и сегменте экономкласса, в котором стоимость квадратного метра для конечного покупателя немногим выше. Для небольших компаний, строящих один-два объекта и при этом имеющих долговые обязательства перед банками, подобный уровень рентабельности может быть уже неинтересен. Однако крупным застройщикам, осваивающим масштабные проекты, даже в таких условиях снижение прибыли не грозит», — говорит господин Берсиров. Он отмечает, что в последнее время на рынке наблюдается активное увеличение потребительского спроса.

Растет число сделок на начальных стадиях строительства, увеличивается количество выданных ипотечных кредитов. «При этом существенных ценовых изменений на рынке недвижимости ждать не стоит. Скорее всего, рост цен до конца года будет по-прежнему укладываться в границы инфляции», — солидарен с главой строительного ведомства города господин Берсиров.

«Сегодня на строительном рынке остались в большинстве своем только крупные компании, которые смогли пережить кризис 2008–2009 годов. Кризис показал, что выживать в условиях роста ставок по кредитам и падения покупательского спроса смогли те, кто помимо строительства квартир на первичном рынке работал в других направлениях (производство строительных материалов, выполнение функций подрядчика и т. п.). Поэтому считаю, что запас прочности у современных лидеров строительной отрасли достаточно велик, тем более что активно заработала ипотека и упали ставки по кредитам под строительство», — говорит Наталия Агра.

Господин Еремин считает, что запас прочности у тех компаний, которые пережили кризис и сейчас полностью восстановились после него, велик. «Мы получили важный опыт работы в кризисных условиях, когда необходимо уделять особенное внимание себестоимости строительства, не снижая темпов и качества жилья. Новые технологические, логистические решения в числе ряда других факторов помогли нам в не самые простые времена — 2009–2010 годы — построить два квартала жилого района „Славянка“ на 326 тыс. кв. м».

Марина Осадчая, ведущий аналитик «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), также полагает, что в целом на первичном рынке жилья отмечается рост цен. «С начала года средняя стоимость квадратного метра выросла на 3–4 процента в зависимости от стадии строительной готовности объектов. Однако стоит отметить, что повышение цен затронуло главным образом объекты класса „бизнес“ и „элит“ (плюс 5–6 процентов). Средняя цена метра в новостройках экономкласса увеличилась незначительно — всего на 2 процента. Если рассматривать динамику по типам квартир, то максимальное увеличение стоимости отмечается в многокомнатных квартирах (от трех и более комнат) — плюс 5–8 процентов и в квартирах-студиях — плюс 4 процента», — говорит госпожа Осадчая.

Старший вице-президент холдинга «Петротрест» Игорь Соколов также не верит в то, что строители будут спокойно переживать рост себестоимости: «В любом случае увеличение себестоимости так или иначе скажется на ценах на жилье. Кроме того, большинство экспертов прогнозирует рост количества сделок, восстановление спроса в ближайшие 1–1,5 года до до-

кризисных показателей, а, соответственно, дальнейший рост цен на 1–3 процента в квартал. Поэтому маловероятно, что цены останутся на прежнем уровне».

Два пути

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, считает, что при росте себестоимости у строителей есть два пути: «Первый, когда застройщики „затягивают пояса“, умеряют аппетиты и работают с меньшей маржей, продолжая поддерживать объемы строительства. Естественно, что в этом случае строители будут работать до какой-то критической точки (в минус и ноль никто, конечно же, работать не будет). Возьмем для примера условную цифру прибыли в 10 процентов, и если она устраивает застройщиков, то это позитивный сценарий развития. Причем позитивный для всех: и для покупателей, которые имеют возможность купить жилье; и для самих строителей, которые работают и зарабатывают — пусть и в меньшем объеме; и для всех компаний, связанных со строительной отраслью (подрядчиков, поставщиков, производителей материалов). При таком сценарии деньги „крутятся“, что в целом на эконо-мике сказывается положительно. Хуже, если застройщиков снижение рентабельности не устраивает и снизившуюся рентабельность они считают неприемлемой. В таком случае происходит сворачивание объемов строительства, компании замораживают свои инвестиционные программы, объем предложения сокращается. Естественно, что в какой-то критической точке перекресток спроса и предложения возникает дефицит, и создаются предпосылки для роста цены как минимум на величину инфляции, чтобы строительные компании смогли поднять цену вслед за ростом себестоимости, сохраняя и фиксируя свою маржу. Этот сценарий, с моей точки зрения, несет в себе некий депрессивный элемент, поскольку, естественно, сокращается объем заказов и работ, предприятия и компании, которые работают со строительной отраслью, начинают частично уходить с рынка, высвобождать персонал и т. п. Кроме того, создаются предпосылки для усиления эффектов цикличности рынка», — резюмирует господин Пашков.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Районы	Стоимость (руб./ кв. м)
Адмиралтейский	85 600
Василеостровский	92 500
Выборгский	82 000
Калининский	78 000
Кировский	77 000
Красногвардейский	77 500
Красносельский	70 000
Московский	88 000
Невский	74 000
Петроградский	101 000
Приморский	76 700
Фрунзенский	75 000

Источник: АРИН

Весна нагревает рынок охраны и страхования загородного жилья

безопасность

С наступлением летнего сезона встает вопрос охраны и безопасности загородного коттеджного жилья. По данным аналитиков, системами безопасности не оснащены еще порядка 85% индивидуального сезонного и постоянного жилья. Весенний сезон добавляет работы и страховым компаниям. На весну приходится до 40% обращений клиентов.

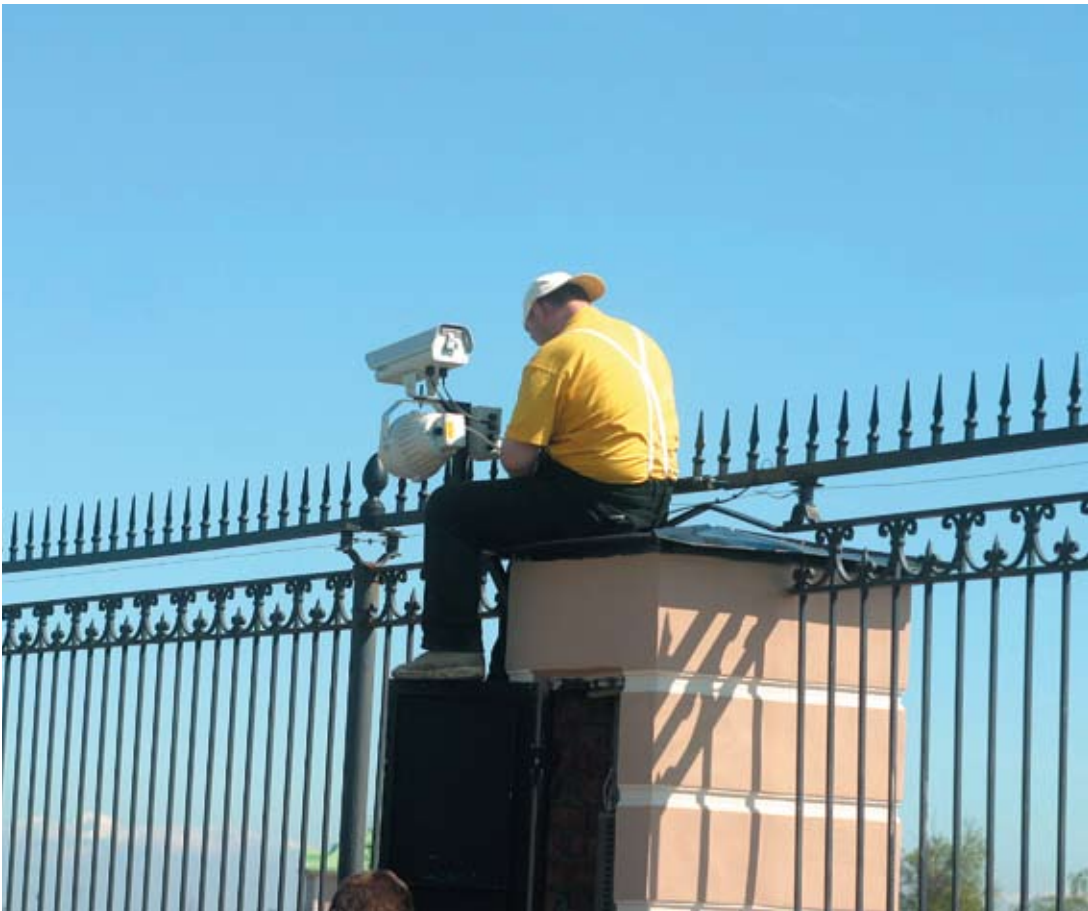
Сегодня наиболее популярным способом охраны поселков являются постоянные пункты охраны территории всего поселка (охранник с собакой). Некоторые поселки используют дополнительно видеонаблюдение, это позволяет наблюдать за всей территорией поселка одновременно с разных углов обзора. Крупные поселки строят на своей территории собственные пожарные депо, что, безусловно, повышает безопасность жителей.

«Новые тренды в обеспечении безопасности связаны в первую очередь с автоматизацией предоставления охранных услуг. Заметно движение в сторону „умной“ охраны, оснащение каждого дома всевозможными датчиками: пожарными, утечки газа, воды, угарного газа и т. д.», — говорит Инга Коуру, директор по маркетингу компании «Баутон».

Достаточно малозатратным способом обеспечения комплексной безопасности является организация «соседского надзора» — солидарное внимание соседей к безопасности друг друга. Что, впрочем, требует некоторой специальной подготовки и договоренностей проживающего в поселке населения. «В России на сегодняшний момент эта практика широко не используется. Если речь идет о коттеджных или дачных поселках — причина в том, что многие из них не заселены на 100%, дома пусты, люди не проживают за городом постоянно, поэтому и эффективность „соседского надзора“ очень низкая. Однако я вижу положительную динамику, и, думаю, такая практика будет применяться, пусть даже и сезонно», — говорит госпожа Коуру.

Крупные застройщики применяют несколько способов контроля территории и обеспечения безопасности. Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», рассказал, что безопасность района «Новая Ижора» обеспечивает охранные предприятия «Славянский Форт», которое входит в структуру ГК «Балтрос». «На территории района применяются комбинированные системы безопасности: ведется постоянное наружное видеонаблюдение, осуществляется круглосуточное патрулирование района мобильными группами, функционирует контрольно-пропускной пункт на въезде. В доме, по желанию собственника, может быть установлена система сигнализации, включающая датчики охранный, пожарной, газовой сигнализации и тревожную кнопку. Информация с этих датчиков поступает в круглосуточный центр мониторинга обстановки. Учитывая развитую дорожную сеть, время реагирования сотрудников службы безопасности составит до четырех минут», — сообщил господин Еремин.

По его словам, в среднем обеспечение безопасности загородного дома при обслуживании государственными предприятиями обойдется в 1600–1800 рублей, частными охранными предприятиями — до 3000 рублей. «Для жителей района „Новая Ижора“ компания „Славянский Форт“ удерживает цены на уровне 800–1000 рублей в месяц», — отмечает господин Еремин. По оценкам Павла Созинова, председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости, системами безопасности не оснащены



При охране поселка важна не только техническая сторона вопроса, но и «человеческий фактор»: нередко крайности, когда служба охраны либо «перегибает» со своими полномочиями, либо почти не контролирует доступ посторонних

порядка 85% загородных домов. «Минимальная цена на комплект охранного оборудования — 10 тыс. рублей: это готовый „коробочный“ комплект с GSM-сим-картой, который выделен датчиками: пожарными, утечки газа, воды, угарного газа и т. д.», — говорит Инга Коуру, директор по маркетингу компании «Баутон».

Человеческий фактор

Иные цены и тарифы на безопасность действуют в элитном сегменте. Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский отмечает, что все чаще, особенно в элитном сегменте, появляются системы безопасности «умный дом», которые позволяют дистанционно регулировать все процессы, в том числе в элитном сегменте устанавливаются шлюзовые системы пропусков, которые фиксируют номера въезжающих машин и идентифицируют «чужие» и «свои» номера.

«Распространена практика дублирования системы безопасности, то есть устанавливается и электронная система, и появляются дополнительные посты охраны. Стоимость, как правило, достигает 8000 рублей в месяц», — приводит цены господин Уманский. Дмитрий Плечанов, начальник отдела временной эксплуатации ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“» и ООО «Особняк», рассказывает: «После ввода поселка в эксплуатацию, он передается в управление Дачному некоммерческому партнерству (ДНП) — организации, в которую объединяются все собственники домов. Первое время новым жильцам может быть сложно сразу организовать обслуживание поселка, поэтому, во избежание возможных трудностей, мы помогаем ДНП выбрать управляющую компанию, которая занимается в том числе и охраной территории, сотрудничая с профессиональными охранными службами. Стоимость охранных услуг включена в коммунальные платежи, сумма зависит от ряда факторов: местоположения поселка, количества домовладений и др. Чаще всего организовывается не только контроль доступа посторонних лиц на территорию, а значит, и к домам жителей, но и обеспечивается охрана общего имущества. Кроме того, предоставляется связь со специальными службами, отвечающими за опера-

тивное реагирование в случае чрезвычайных ситуаций. Как правило, данных мер вполне достаточно, и необходимости заключать индивидуальные контракты на охрану домов у жильцов нет».

Лидия Пашнова, директор по маркетингу и связям с общественностью ИСГ «Сила», говорит: «В отношении нашего проекта коттеджного поселка „Охтинское раздолье“ можно сказать следующее: само расположение поселка между автомобильной трассой и лесным массивом способствует его естественной изоляции и сводит возможность проникновения извне, минуя пост охраны, к минимуму. Кроме того, въезды в поселок закрыты шлагбаумами, у которых дежурит охрана. В перспективе будут установлены камеры видеонаблюдения и тревожные кнопки, а поселок будет патрулироваться специализированной мобильной группой».

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, обращает внимание на то, что при охране поселка важна не только техническая сторона вопроса, но и «человеческий фактор»: «Не менее важен персонал — как для безопасности, так и для общей атмосферы в поселке, для жильцов и их гостей. В этом аспекте безопасности есть проблемы — не секрет, что в большей части поселков (как, впрочем, и в дорогих домах) служба охраны либо „перегибает“ со своими полномочиями, либо почти не контролирует доступ посторонних. Сотрудников на КПП лучше чтобы было хотя бы двое — один пропускает автотранспорт, второй следит по мониторам за обстановкой. Еще лучше — если они умеют нормально общаться с людьми, тем более что количество вопросов и ответов в данной ситуации достаточно ограничено. Современные системы охраны позволяют экономить на страховании, особенно дорогих объектов».

Страховой рост

Мария Садченко, директор по страхованию АН «Итака», отмечает, что и страхование сегодня является одним из важнейших инструментов безопасности. «И осень, и весну можно назвать одинаково активными сезонами в сегменте страхования загородного жилья. Именно на эти периоды приходится пик спроса на услуги страхования. В зимний период большинство загородных домов остаются без надлежащего контроля, и страхование в этом случае является надежным способом уберечься от ненужных рисков. Весной увеличение процента застрахованного жилья связано с началом активного

дачного сезона», — рассуждает госпожа Садченко.

По сравнению с прошлым годом ставки практически не изменились. В межсезонье страховые компании иногда проводят акции или незначительно понижают тарифы, но с приближением активного сезона ставки снова возвращаются на стандартный уровень.

По мнению госпожи Садченко, доля застрахованного жилья растет. «Прошлый год был не самым спокойным для собственников жилья в области. Все помнят многочисленные лесные пожары, аномальную летнюю жару, ураганы, штормовые предупреждения. Природные катаклизмы принесли значительные убытки владельцам дач и загородных домов, в связи с чем многие из них стали более серьезно подходить к вопросу безопасности своего имущества. Тем более что средние тарифы на страхование загородных объектов невелики — от 0,5 до 1 процента. Кроме того, многие страховые компании идут на встречу клиентам и предоставляют возможность оплатить страховой взнос в рассрочку», — говорит она.

Андрей Уманский согласен с мнением, что пик страхования, как правило, приходится на весенний (40%) и осенний (60%) периоды. «За последние несколько лет, ориентировочно — за пять лет, ставки страхования снизились на 20–30 процентов», — говорит господин Уманский.

По оценкам господина Уманского, в элитном сегменте застрахованы 80–90% загородных домовладений, в бизнес-сегменте 60–70%, а в эконом — 30%. «Это процентное соотношение складывается из того, что чем выше вложения, тем выше желание застраховать свои риски. Страхование недорогих домов происходит по остаточному принципу, и сумма по страховке не покрывает затраты на строительство нового дома, поэтому процент застрахованных объектов в экономклассе невелик. Страхуют любые дома: от обычных дач до загородных домов для постоянного проживания. Основные причины страхования: пожар, стихийное бедствие, противоправные действия других лиц (кража). Стоимость страхования в год без учета земли варьируется от 0,2 до 0,6 процента от стоимости всего объекта. Учитывая события прошлого года, а именно постоянные пожары, можно говорить о тенденции роста доли страхования. Люди начинают задумываться о рисках тогда, когда начинают лучше жить и психологически выходят из-под давления кризиса», — рассказывает господин Уманский.

РОМАН РУСАКОВ

CRYSTAL

- Единственный элитарный комплекс на берегу залива
- 20 м от пляжа
- Собственные апартаменты и пентхаусы от 70 до 270 кв м
- Новейшие технологии и современные материалы
- Подземный паркинг, круглосуточная охрана и служба ресепшн

APRIORI DEVELOPMENT GROUP

347-8888

www.crystal-apart.ru

ВАША СОБСТВЕННОСТЬ на берегу залива в Репино

Исключительность во всём....

Проектная декларация объекта опубликована в газете «Известия» от 22 декабря 2009 года, изменения в проекторую декларацию в газете «Известия» от 10 октября 2010 года.