

Финансовые возможности потенциальных покупателей жилья, серьезно сократившиеся во время финансового кризиса, побудили строителей пересмотреть объем малогабаритного жилья в строящихся объектах. Доля однокомнатных квартир и студий за последние три года существенно выросла. Однако теперь, когда покупательная способность населения постепенно улучшается, выросший объем предложения однушек заставляет некоторых специалистов прогнозировать некое затоваривание рынка этим продуктом. Впрочем, строители считают, что переизбытка однушек возникнуть не может. С ними согласны и аналитики рынка.

«Однушек много не бывает»

маркетинг

Директор департамента новостроек АН «Бекар» Ольга Литвиченко отмечает, что наиболее ликвидными объектами на первичном рынке до сих пор остаются студии и однокомнатные квартиры до 33 кв. м стоимостью от 2 млн рублей. «Строительные компании составляют квартирограмму с учетом реалий рынка, поэтому количество однушек будет преобладать на рынке. Существует тенденция к тому, что многие застройщики расширяют площадь однокомнатных квартир. На сегодняшний день примерное соотношение по всем сегментам первичного рынка выглядит следующим образом: 50 процентов квартир в новостройках составляют однокомнатные квартиры, 35 процентов — двухкомнатные, 15 процентов — квартиры с тремя и более комнатами. Такое соотношение полностью отражает реалии спроса на рынке, и поэтому это не влияет на стоимость объектов», — говорит госпожа Литвиченко.

Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», говорит, что соотношение 50% однушек, 40% двушек, 10% трешек является «золотым». Оно проверено годами и от кризисов не зависит.

Светлана Денисова, руководитель отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», согласна с тем, что во время кризиса многие застройщики пересмотрели свои проекты, чтобы



Одно- и двухкомнатные квартиры наиболее устойчивы при колебаниях на рынке, а цены на студии и трехкомнатные квартиры, напротив, наиболее волатильны и сильнее реагируют на изменение рыночной ситуации

внести изменения в планировки, увеличить количество более мелких квартир и уменьшить долю больших.

«Однако несмотря на это, существуют определенные потребности населения, и, если квартира приобреталась

не с инвестиционной целью, а для жизни, эти потребности диктуют квартирографию жилья», — говорит она. По

словам госпожи Денисовой, спрос на однокомнатные квартиры до сих пор остается высоким. Это и квартиры

для жизни одиноких людей, молодых семей, квартиры для инвестирования. «Сейчас не наблюдается дисбаланса двух- и трехкомнатных квартир в интенсивно застраиваемых районах, таких как Приморский; в районах, где был введён большого объёма жилья, остался большой объём нерализованных двух- и трехкомнатных квартир. Застройщики уже работают над ситуацией пересмотра проектов, сейчас ведутся работы по приведению квартирографии объектов в норму. Дом, который в основном состоит из однокомнатных квартир и студий, рассматривается жильцами как временное проживание, как аналог общежития, поэтому в таких домах большие квартиры раскупаются довольно плохо. Нужно соблюдать разумный баланс, застройщики это прекрасно понимают и делают все, чтобы выровнять сложившуюся ситуацию», — предостерегает она.

Эту мысль поддерживает Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест»: «Жилые комплексы, в которых соблюден оптимальный баланс по количеству одно-, двух- и трехкомнатных квартир, более привлекательны для покупателя: статус такого дома автоматически выше, чем у объекта, который состоит только из однокомнатных квартир и студий».

Яна Долотова, заместитель директора направления «Новое строительство» АН «Итака», говорит, что ряд про-

ектов в Московском районе не подразумевает наличия трехкомнатных квартир в принципе, и это — здесь она согласна с коллегой из «БФА-Девелопмент» — является серьезной маркетинговой ошибкой. Хотя обилие однушек в строящемся жилье, по ее мнению, гасит их недостаток на «вторичке» и позволяет удовлетворить актуальный спрос.

За кризисом не успели
Не припоминают девелоперы и реконструкции жилых комплексов, которые начали строиться в кризис. Мария Матвеева, генеральный директор девелоперской компании «Созвездие», говорит, что ее компания не зафиксировала сколько-либо значительных изменений проектов возводимых жилых комплексов в сторону увеличения количества однокомнатных квартир. Таким образом, соотношение одно-, двух-, трехкомнатных и многокомнатных квартир в строящихся жилых комплексах осталось прежним.

Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», считает, что перепроектирование в сфере премиального домостроения — случай скорее исключительный. «Так что в ситуации с однокомнатными квартирами в период кризиса были зафиксированы единичные случаи, когда девелоперы изменяли проект в пользу увеличения числа однокомнатных квартир и квартир-студий».

(Окончание на стр. 18)

страница

18

Все под боком
Жилье премиального формата отказывается от узконаправленных проектов



страница

19

Выйти в «ноль»
Альтернативные источники энергии и энергоэффективные технологии в поисках инвесторов

страница

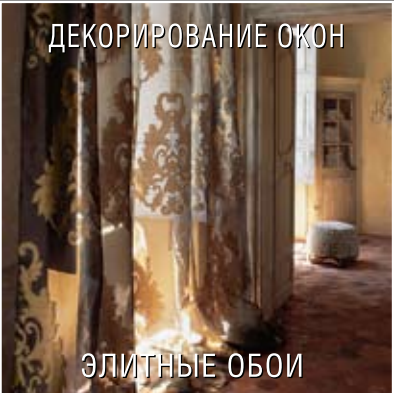
19

Опутать клиента сетями
Загородный ленд-девелопмент не оправдал ожиданий

страница

20

«Загородные проекты накладывают больше ответственности»



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

ДОМАШНИЕ КИНОТЕАТРЫ

СИСТЕМЫ «УМНЫЙ ДОМ»

de SEDE

NEFF

PROVASI

КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ

СОВРЕМЕННЫЙ СВЕТ

ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН

ЭЛИТНЫЕ ОБОИ

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

ДОМ

Все под боком

Жилье премиального формата отказывается от узконаправленных проектов

пространство для жизни

Застройщики, работающие в элитном сегменте в условиях острой конкуренции, вынуждены все больше внимания обращать на «начинку» предлагаемых на рынок жилых комплексов. Одним только престижным местом клиента заманивать становится все труднее — жильцы элитных домов желают получить и соответствующую инфраструктуру. Однако в посткризисный период застройщик должен очень тщательно выверять площадь помещений, выделяемых под места общего пользования: платить за них жильцы стали неохотно.

В докризисный период девелоперы охотно расширяли предложение по инфраструктуре — проектировались сигарные комнаты, snow-rooms для хранения мехов и т. д. Однако кризис заставил оптимизировать затраты и отказаться от узконаправленных проектов. Такие помещения не интересны бизнесу как низкорентабельные; если же они входят в общедомовое имущество, то их обслуживание сильно удорожает стоимость эксплуатации на квадратный метр. Как оказалось, мало кто готов за это регулярно платить.

Клубное исключение
Проблема формирования инфраструктуры любого жилого объекта сегмента выше среднего состоит в том, что застройщики предпочитают продавать встроенные помещения, а не сдавать их в аренду. В силу такого подхода инфраструктура развивается спонтанно, управляя развитием территории объекта не удастся. При этом объекты инфраструктуры, расположенные востройке, могут не пользоваться спросом ни со стороны жильцов, которые из подземного паркинга на лифте попадают сразу к себе на этаж, ни сторонними по-



За создание инфраструктуры клубных домов, которая бы предоставляла услуги, доступные только жильцам дома и их гостям, отвечает не застройщик, а управляющая компания. Это позволяет сформировать актуальный набор объектов, который будет пользоваться спросом среди жильцов

сетителями в силу закрытости территории элитных жилых комплексов. Продажи этих площадей занимают длительное время, в течение которого они остаются необитаемыми, создавая ощущение запустения на всем объекте. Тем не менее стандартный набор услуг, таких как салон красоты, ресторан, химчистка, прачечная, аптека, медицинский центр или стоматологическая клиника, есть почти в каждом жилом комплексе. Обычно эти услуги доступны не только жильцам дома, но и всем желающим.

Исключение составляют некоторые дома клубного типа, где зачастую предоставляются услуги, доступные только жильцам дома и их гостям. Среди таких услуг, как правило, присутствует бассейн, спа-салон и фитнес-зал. «Инфраструктура таких объектов формируется постфактум, уже после заселения, и за ее создание отвечает не застройщик, а управляющая компания. Это позволяет сформировать актуальный набор объектов, который будет пользоваться спросом среди жильцов. Важно, чтобы инфраструктурные

объекты были рентабельны даже при ограниченном круге клиентов», — говорит Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Следует отметить, что требования к инфраструктуре объекта сильно зависят от его месторасположения. Если объект расположен не в центре города, где все услуги и без того широко представлены и легкодоступны, а, например, на Крестовском острове, где инфраструктура все еще недостаточно развита, то, конечно, наличие в доме салона красоты, химчистки, ресторана будет существенным плюсом. В таких домах объекты инфраструктуры пользуются спросом, а потому их реализация целесообразна и рентабельна.

Анна Брун говорит, что сейчас на рынке начинает появляться особая категория объектов — апартаменты. Это идеальный вариант жилья для иностранных граждан, приехавших в Петербург на длительный срок, в апартаменты могут размещаться корпоративные квартиры

крупных компаний. Формат подобных объектов предполагает наличие гостиничной инфраструктуры, в рамках которой управляющая компания должна организовать комфортное решение всех бытовых проблем жильцов. Единая служба консьержей может заниматься всеми возникающими вопросами, начиная от химчистки вещей и заказа такси и заканчивая бронированием путешествий и поиском няни для ребенка. Это распространенная практика всех европейских городов. Подобным образом организована инфраструктура домов, расположенных на Манхэттене. В Петербурге такая практика тоже должна получить распространение, так как это действительно удобно.

Старший вице-президент инвестиционно-строительного холдинга «Петротрест» Игорь Соколов рассказал: «Чтобы удовлетворить потребности рынка, застройщики на этапе проектирования элитного объекта наделяют его различными опциями, которые призваны облегчить и улучшить уровень проживания в данном доме. В частности, к опциям, отвечающим за безопасность, можно отнести службу круглосуточной охраны, стойки ресепшн при входе, многоуровневые подземные паркинги, огороженную придомовую территорию, благоустроенную ландшафтным дизайном. Для комфорта жильцам предлагается коммерческие помещения под фитнес- и спа-центры, салоны красоты, выделенные деловые зоны и зоны отдыха, прямо в собственном доме. Соответствовать безупречному сервису призваны обслуживающие службы, которые заняты техническим обеспечением здания, клинингом, администрированием».

Основа инфраструктуры
Тамара Ганина, руководитель центра продаж объектов нового строительства АН «Итака», говорит, что сигарные комнаты, каминные, библиотеки, комнаты отдыха для сотрудников охранных служб и водителей пока считаются «новинками».

А вот директор департамента новостроек АН «Бекер» Ольга Литвиченко считает, что курительные комнаты, детские дошкольные учреждения «для своих», рестораны премиум-класса, служба горничных, небольшие магазины сегодня составляют основу инфраструктуры в «элитке».

«На мой взгляд, после кризиса доля инфраструктурных объектов в общем объеме элитного жилья стала скромнее. Если ранее на эти цели отводилось до половины площадей, то сейчас главным образом задействуются первые этажи», — говорит Тамара Ганина.

Ольга Литвиченко объясняет, почему сокращаются площади на внутридомовую инфраструктуру: «Нельзя забывать, что затраты на содержание этих объектов включаются в квартплату, которая в этих случаях может возрасти на сумму до 30 тыс. рублей в месяц».

Павел Пикалев, директор компании Penny Lane Saint Petersburg, говорит: «Сегодня единственным домом в Петербурге с действительно развитой инфраструктурой остается дом «Новая звезда» (Песочная наб., 12), построенный РБГ еще в 2005 году. Все объекты инфраструктуры дома, включая 25-метровый бассейн, тренажерный зал, кафе, бильярдную, сигарную комнату и др., составляют половину площади дома и находятся в эксклюзивном пользовании жильцов. Как показывает практика, минимальный набор того, что должно быть в доме, включает

в себя: профессиональную охрану, службу эксплуатации, подземный паркинг с достаточным количеством мест, закрытую территорию с детской игровой площадкой. Все остальное либо переводит дом в самый высший ценовой сегмент, либо оказывается невостребованным».

Надежда Калашникова, директор по развитию строительной компании ЛЭК, хвастается ноу-хау: в клубном доме в «Буржуа» в закрытом внутреннем дворе на стилобате подземного паркинга будет разбит настоящий парк с мини-гольфом на 12 лунок. Игровое поле гольфа совмещено с ландшафтными элементами и выливается из окон как скопление экзотических животных.

Генеральный директор ОАО «БТК девелопмент» Дмитрий Абрамов при этом отмечает важность наличия инфраструктуры: «По результатам проведенного нами опроса, порядка 40 процентов покупателей в этом формате выделили инфраструктуру как значимый фактор».

Альтернативные возможности

Одним из способов снизить затраты на содержание общедомового имущества и в то же время дать возможность жильцам элитных домов иметь все необходимое под боком может стать комплексное освоение территорий. «Принцип квартальной застройки, который на рынке премиального домостроения стала развивать строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга», предполагает обеспечение жильцов дома необходимой инфраструктурой. Так, в возводимом нами «Парадном квартале» запланирована улица бутиков, фитнес-клуб с бассейном, другие сервисные службы, создающие комфортную для

жильцов среду обитания, где необходимые услуги можно получить, не выходя за пределы родного квартала», — говорит Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга».

Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), говорит что важно, чтобы инфраструктурные объекты не нарушали атмосферу дома: «Нельзя открыть шумный бар в клубном доме».

Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, подтверждает эту мысль: «Мода на перечень инфраструктурных объектов все время меняется: вместо магазинов и баров теперь все чаще строятся оздоровительные и спортивные комплексы. По моему мнению, сегодня набор инфраструктурных объектов сильных изменений не претерпел, а вот доля в общей площади элитного жилья изменилась, кризис принудил скорректировать площади инфраструктурных объектов, так как многие потенциальные арендаторы, собственники, которым их предполагали сдать в аренду или продать, сократили свои требования по площади».

Заместитель начальника управления Санкт-Петербургского государственного автономного учреждения «Центр государственной экспертизы» Виталий Рутт рассказал, что за последнее время на рассмотрение его управления поступил только один подобный проект. «На первом этапе планируется разместить бассейн для жильцов», — рассказал он.

Спорный момент
Светлана Денисова, руководитель отдела продаж ЗАО

«БФА-Девелопмент», считает, что само представление о том, что люди, живущие в элитном доме, будут вести в нем замкнутую жизнь, очень спорно. «На самом деле это открытые, динамичные люди, которые распределяют свое время и свои предпочтения среди огромного количества точек притяжения. И никому не интересно плавать в личном бассейне в окружении соседей и проводить максимум времени, не выходя за пределы комплекса. Все мы помним конфликтную ситуацию, когда жильцы отказались содержать бассейн в одном из элитных жилых комплексов. Конечно, в доме должно быть все для комфортного проживания, но не более того. Никто не будет менять своего парикмахера, стоматолога, тренера по фитнесу лишь ради близости к дому. Не меняют и детсад или школу, потому что заведение выбирается по строго индивидуальным потребностям — языки, спорт, интеллектуальные нагрузки. Доверяют проверенным вариантам. Не нужно добавлять лишние затеи — люди очень охотно будут пользоваться небольшой кладовой вне квартиры независимо от их статуса — оставляя там скейтборд, велосипед, лыжи и не тащить все это в квартиру. Навязывание жильцам «пакетного сервиса» совсем не обязательно, он уже сформировался как стандарт. Люди хотят видеть достойные машины (для элитного дома это 3–4 машины-места на семью), хорошие характеристики дома, профессиональную систему консьержей с дополнительными сервисами (химчистка, прачечная, доставка продуктов, отгон авто, встреча из аэропорта, вызов такси)», — заключает госпожа Денисова.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Однушек много не бывает»

маркетинг

(Окончание. Начало на стр. 17)

Заместитель генерального директора ООО «Петротрест-Недвижимость» Наталья Тужилова считает, что никакого дисбаланса в квартирографии строящегося жилья нет: «Ситуация не в том, что застройщики старались строить больше однокомнатных квартир в кризис. Строили то, что было заложено в проект, а проект утверждался еще до начала строительства и, соответственно, кризиса. Скорее акцент в продвижении объектов был сделан на продажу именно малогабаритных квартир, так как они наиболее рентабельны и в период сложной экономической ситуации, действительно продавались лучше. В любом случае в проекты типового жилья закладывают большое количество однушек, так как на них есть спрос, но так было и до кризиса».

Участники рынка сомневаются в том, что существует опасность перенасыщения рынка однокомнатными квартирами, на них стабильно держится хороший спрос, как и, кстати, на малогабаритные двушки. «Если говорить о ценах, то стоимость одного квадратного метра однокомнатной квартиры значительно отличается от двух- и трехкомнатной, но это не некая тенденция, а закон рынка, и он явно не связан с дефицитом квартир больших площадей. Несмотря на то, что кризис миновал и строительная отрасль начинает оживать, значительных изменений в уровне жизни и платежеспособности

у населения не произошло, а потому дефицита квартир больших метражей в перспективе не ожидается», — прогнозирует госпожа Тужилова.

Дело в рекламе

Ольга Пономарева, директор по маркетингу УК «Старт Девелопмент», считает, что о «переборе» и «нехватке» можно судить не только по наличию в предложении или по количеству сделок, но и по динамике цен. «Так, в период с III квартала 2008 года (докризисный пик цен) до IV квартала 2010 года самое существенное падение цен наблюдалось именно в квартирах-студиях и составило 21 процент, по трехкомнатным квартирам падение составило 17,5 процента за этот период, а по одно- и двухкомнатным квартирам — 16,5 и 15 процентов соответственно. С другой стороны, в период с IV квартала 2010 года по I квартал 2011 года (период относительно резкого роста цен) в цене выросли в первую очередь трехкомнатные квартиры (на 5,2 процента), а за ними и студии (на 4,6 процента). Рост стоимости одно- и двухкомнатных квартир составил 3,7 и 3,6 процента соответственно», — говорит госпожа Пономарева. Таким образом, она делает вывод, что одно- и двухкомнатные квартиры наиболее устойчивы при колебаниях на рынке, а цены на студии и трехкомнатные квартиры, напротив, наиболее волатильны и более существенно реагируют на изменение рыночной ситуации. Поэтому, как и ранее, застройщики основной объем

предложения будут формировать именно в формате одно- и двухкомнатных квартир как наименее рисковом продукте, оставляя за менее ликвидными трехкомнатными квартирами и квартирами-студиями меньшую долю. Вряд ли мы сможем увидеть перебор одного вида квартир и нехватку другого, так как на спрос на тот или иной вид квартир влияют не только доходы населения, но и демографическая ситуация, которая в последние годы оставляет желать лучшего», — говорит госпожа Пономаренко.

Дефицита трешек не будет

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, также недоумевает: «Откуда взялось мнение, будто однушек у нас перебор, мне непонятно. Если обратить внимание на данные по продажам и по ценам, то мне очевидно, что за последнее время ликвидные однушки в значительной степени вымыты с рынка и продаются они уже на этапе строительства. Я считаю, что однушек много не бывает».

Николай Пашков также сомневается, что рынок ощутит нехватку двушек и трешек. «Периодически при очередном изменении конъюнктуры рынка я уже не первый раз слышу такие выступления. Но, как правило, нехватки трешек на нашем рынке я не наблюдаю. По двушкам — такая же ситуация. Единственное, если речь идет о квартире небольшого метража и при этом с рациональной планировкой, тогда

это ходовой, ликвидный товар. Но в целом ходовыми объектами у нас являются однокомнатные и квартиры-студии. Любая активизация спроса на рынке в первую очередь вымывает эти квартиры», — говорит он.

Генеральный директор петербургского подразделения шведского концерна «NCC Жилищное строительство» Юусе Хьетанен солидарен с коллегой из Knight Frank: «Мы не разделяем опасения относительно возможного дисбаланса и острой нехватки просторных двух- и трехкомнатных квартир. Сегодня девелоперы, помня о кризисе, очень чутко следят за спросом и настроением покупателей. Они, скорее всего, будут плавно подстраиваться под нужды потребителей, и рынок не ощутит заметного дефицита».

По мнению Николая Гражданкина, дефицита двушек и трешек не будет еще и потому, что за время кризиса этого жилья, как более дорогого, у жителей накопилось достаточно. А вот Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), полагает, что нехватка двух- и трехкомнатных квартир пока ярко не ощущается, однако со временем, по его мнению, такая проблема может возникнуть: «Спрос на такие квартиры сейчас восстанавливается опережающими темпами: люди спешат воспользоваться привлекательными ценами, которые пока еще предлагают застройщики, и увеличивают свою жилплощадь».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

55 / 55
ДНЕЙ ТЫС. РУБ.
ЗА 1 КВ. М.

Предложение действует на 2-комнатные и 3-комнатные квартиры в ЖК «Чайка», при единовременной 100% оплате, с 1 июня 2011 г. по 16 августа 2011 г. Количество квартир ограничено.

**ЖК «ЧАЙКА»**

Приморский р-н
ул. Туристская, 18/1

■ ДОМ СДАН

■ ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА

■ ЗАСТЕКЛЕННЫЕ ПОДЖИИ И БАЛКОНЫ

■ КРЫТЫЙ ПАРКИНГ

ОЙКУМЕНА

ЗАО «Ойкумена», Лицензия ГС-1-99-02-1027-0-7422019490-082751-1 от 25 декабря 2008 года. Выдана Министерством регионального развития РФ.

777-99-11

www.oikumena-holding.ru



Реклама

АВИАБИЛЕТЫ по цене ЖД

КРЫМ от 5500

СОЧИ от 5525

АНАПА от 5525

ГЕЛЕНДЖИК от 5525

АБХАЗИЯ от 5525

из Санкт-Петербурга

Цены указаны в одну сторону при покупке билетов «туда-обратно». Все доплаты и сборы включены.

Садовая / Сенная площадь / Спасская

Ул. Ефимова, 4а, офис 400

ЭКСПО-ТУР

www.expotour.spb.ru

324-7091

ДОМ

Выйти в «ноль»

ИННОВАЦИИ

Обилие проектов загородных поселков на рынке города еще не означает, что все они находят своего покупателя. Одной из основных проблем загородного домостроения является подключение коттеджных поселков к центральному электроснабжению. Отчасти проблеме нехватки электроэнергии могли бы решить автономные источники питания или альтернативная энергетика вкуне с энергоэффективными технологиями. Однако пока процесс по внедрению инноваций в этой сфере идет крайне медленно: проблема в том, что окупаемость таких технологий — не менее 10 лет.

Сегодня известно несколько альтернативных источников получения энергии. Помимо солнечной и ветряной, используется энергия земли — геотермия, биогаз и тепловой насос. Принцип геотермии основан на том, что при углублении температура земли каждые 100 м увеличивается на 3 градуса. Биогаз вырабатывается вследствие брожения органических отходов и может использоваться для выработки электроэнергии, обогрева помещений, работы газовых приборов. Тепловой насос «выкачивает» накопленную за теплое время года энергию из окружающей среды — грунта, скальной породы, водоема, — для дальнейшего использования. «В Петербурге и Ленинградской области „зеленое“ строительство находится на начальном этапе развития. Традиционные источники энергии — газ, дизель, электричество — пока значительно дешевле альтернативных», — рассказал генеральный директор ОАО «БТК Девелопмент» Дмитрий Абрамов.

Доля альтернативных источников энергии в загородных поселках крайне невелика. За-

меститель начальника управления Санкт-Петербургского государственного автономного учреждения «Центр государственной экспертизы» Виталий Реут не припоминает, чтобы за последнее время его управлению приходилось рассматривать хотя бы один проект, связанный с использованием альтернативных источников энергии: «В Петербурге альтернативные источники не развиты. Это касается не только массовой городской застройки, но и небольших элитных поселков, находящихся в черте города. Они стараются получить всю энергетику из города — обычные тепло, воду, электричество».

Шумная альтернатива
Основными существующими источниками можно назвать солнечные батареи и «ветряки». И у того, и у другого варианта есть как свои преимущества, так и недостатки. Александр Захаров, директор по коммерческой недвижимости АН «Итака», рассказывает: «Солнечные батареи экологичны и не требуют больших затрат. Но для установки солнечных

электростанций необходимы большие площади, они обладают относительно низким КПД и напрямую зависят от климата. А по статистике в Северо-Западном регионе не более 60 солнечных дней в году. Установка ветряных электростанций требует значительных вложений, источник питания не постоянен, а станции издают шум, который может причинять беспокойство людям. Преимуществом «ветряков» можно назвать экологичность, неисчерпаемость источника и относительно небольшой объем занимаемой площади. Также они не мешают другим видам хозяйственного использования территории. Установка «ветряка» может быть целесообразной в случае осуществления масштабного девелоперского проекта, где станция будет снабжать энергией не один, а сразу несколько загородных поселков», — говорит господин Захаров.

Строители пока тоже не видят экономического эффекта в применении альтернативных источников энергии и инноваций в сфере энергосбережения. Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», отмечает: «Внедрение альтернативных технологий пока что чаще всего экономически неоправданно. Солнечные батареи в наших погодных условиях вообще малоприменимы: солнечных дней в Петербурге крайне мало. Гораздо эффективнее идти по пути использования оптимальных строительных материалов. Наша компания остановилась на кирпичном строительстве: кирпичная кладка сокращает потери тепла на 30 процентов, а кроме того, кирпич является природным кондиционером, сохраняя тепло зимой и отдавая прохладу летом, поддерживая оптимальный баланс влажности в помещениях».

Не подсчитать
Одним из способов решения «энергетического вопроса»

могло бы стать строительство энергоэффективного жилья с «нулевым потреблением» электроэнергии.

Дом с «нулевым» потреблением энергии — это здание, вырабатывающее возобновляемую энергию в том же количестве, в каком потребляет ее из невозобновляемых источников. Потребление и выработка энергии обязательно происходят одновременно (то есть для этого также нужны альтернативные источники). «В странах Северной Европы здания, производящие энергию, продают неиспользованные излишки поставщикам энергии, и наоборот — выбирают энергию у поставщиков, в случае если самостоятельно вырабатываемой энергии недостаточно для обеспечения нужд дома. При этом баланс может быть нулевым. В России частные лица еще пока не имеют возможности продавать энергию поставщику, а это означает, что либо объем энергетических ресурсов должен быть больше по сравнению со странами Северного региона, либо должен существовать некий накопитель для создания запаса энергии», — говорит генеральный директор петербургского подразделения «Жилищное строительство» шведского концерна NCC Юусо Хиетанен.

Марина Агеева, директор регионального инфоцентра проекта «Свой дом», считает тему энергоэффективности очень интересной и актуальной. «Но в вопросе ее продвижения есть одна проблема. Пока ни одна компания, с которой мы вели переговоры, не смогла представить расчеты: за какой срок окупится оборудование дома альтернативными источниками энергии. Известно, что установка таких систем довольно затратна. Для того чтобы убедить людей их использовать, то есть сначала инвестировать средства в современные технологии, нужно обосновать срок окупаемости. Пока компании, специализирующиеся на таком оборудовании, сравнивают плату за

энергию, вырабатываемую альтернативными или традиционными источниками. Но лукавят и не учитывают в расчетах стоимость оборудования дома альтернативными источниками. И еще немаловажный аспект. В Европе лишнюю энергию, вырабатываемую тепловыми насосами, солнечными батареями, ветряками, можно продавать и тем самым возвращать затраты на установку, и более того — зарабатывать на этом. Отчасти и поэтому источники энергии, «альтернативные» у нас, давно стали традиционными за границей», — сокрушается госпожа Агеева.

«Технически иметь нулевое потребление в загородном доме возможно, требуется только лишь доступность источника возобновляемой энергии и желание, а также возможность оплачивать это. Дополнительные вложения зависят от эффективности выбранных проектных и энергетических решений, а также все зависит от того, с какого момента вы начинаете сравнивать. Возврат инвестиций в альтернативные источники энергии зависит от цены продажи энергетических ресурсов. В странах северного и балтийского регионов энергоэффективность может приносить дополнительную маржу, особенно в том случае, когда девелоперы понимают, как сделать это экономически эффективным», — говорит господин Хиетанен.

Господин Абрамов подсчитывает: «Под реализацией проекта по созданию дома с нулевым потреблением энергии понимается возможность дома не зависеть от внешних энергоресурсов — газа и электричества. Один из наиболее бюджетных способов перевода здания на полное самообеспечение с помощью альтернативных источников энергии — это установка теплового насоса и бурение трех скважин. Объем инвестиций в такой проект составит около 1,5 млн руб., а окупится он не ранее чем через 10 лет».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Опутать клиента сетями

инфраструктура

Обилие предложения земли на загородном рынке уже несколько лет не находит адекватного спроса. Одной из основных причин, сдерживающих покупателей, является неоснащенность участков инженерной инфраструктурой. Для «упаковки» земли требуются миллионы долларов, привлечь которые на «замороженном» рынке крайне сложно.

Сегодня рынок лэнд-девелопмента исчисляется миллиардами рублей. По оценке Марины Агеевой, директора регионального инфоцентра проекта «Свой дом», можно говорить примерно о 5–6 млрд рублей годового оборота на рынке коттеджных поселков Ленинградской области (по итогам 2010 года). «Думаю, многие ожидали более внушительную цифру, но реальность скромнее. Больших инвестиций в проекты почти никто не делает, предпочитают строить на деньги покупателей. Но и гигантских продаж при этом на рынке нет. По сравнению с 2009 годом цифра увеличилась, но не кардинально. А вот по сравнению с оборотом 2008 года результат 2010 хуже, пожалуй, раза в три, если не больше», — сокрушается госпожа Агеева.

Явной тенденцией двух последних лет является серьезная дифференциация загородного рынка, которая влечет за собой прямо противоположную направленность спроса. С одной стороны — экономкласс, где наибольшим спросом пользуются минимальные по стоимости участки. С другой стороны — бизнес-сегмент, здесь спрос сместился на готовый продукт. В период экономической нестабильности ценовой фактор был основным, поэтому наибольшее количество интересантов было на формат участков без подряда. Собственники земель почувствовали эту тенденцию и воспользовались ситуацией, максимально снизив цену «входного билета», — в продаже появились просто земельная нарезка. И она сразу нашла своего по-

купателя — количество сделок с таким «продуктом» сегодня растет достаточно высокими темпами. «По нашим данным, около 30 процентов договоров приходится именно на этот сегмент, о котором еще два года назад никто серьезно не говорил. Разумеется, такие участки значительно дешевле инженерно подготовленных — примерно 30–40 процентов (а то и больше!) от стоимости продажи земли составляет подведение коммуникаций. С одной стороны, для определенной категории покупателей такой формат достаточно удобен, так как дает возможность приобрести участок сейчас, а инженерные коммуникации подвести позднее, тем самым разбив необходимые вложения на несколько платежей. Однако подведение коммуникаций — достаточно сложный процесс. Зачастую подключение газа и электричества может стать проблемой, возможность решения которой вы не можете гарантировать в момент покупки участка без коммуникаций. Для подачи тех или иных ресурсов может не хватать мощностей, могут не позволять трассы, нужно тянуть дополнительную магистраль. Риски, что вы останетесь без коммуникаций, достаточно велики», — говорит генеральный директор ОАО «БТК Девелопмент» Дмитрий Абрамов. Юрий Русинович, директор по строительству ООО «Особняк», говорит, что сегодня практически все объекты компании оснащены автономной системой канализации и водопровода. «В большинстве случаев это единственная возможная схема разработки участка. Исключение — поселок „Жемчужина Разлива“, где используются централизованные городские сети», — отмечает он.

В последние два года на рынке появилось заметное количество поселков без инженерной подготовки и не обеспеченных электрической мощностью. Максимум улучшений — гравийные дороги. Предполагается, что покупатели самостоятельно будут бурить на своих участ-

ках скважины для обеспечения водой, а подключаться к электросетям за 550 рублей пойдут в сетевые организации (ЛООЭС или «Ленэнерго»). Однако в реальной жизни в подавляющем большинстве случаев получить заветные 15 кВт за 550 рублей покупатели смогут в далеком будущем. Продавцы таких участков ссылаются на 334-е постановление правительства РФ. Однако забывают уточнить, что, согласно этому документу, если присоединение к сетям требует реконструкции или строительства электросетевых объектов (а это необходимо в 90% случаев), то рассчитывается стоимость «индивидуального проекта» подключения. А это уже совсем другие суммы. Если предложенная цена не устроит заявителя, электросетевая организация вправе отказать в подключении. Кроме того, в таких поселках непременно скажется «человеческий фактор». Договориться на общем собрании жителей поселка о финансировании строительства сетей будет очень сложно. Тем не менее пока есть покупатели и на такое предложение.

Марина Агеева затрудняется назвать точные суммы, необходимые сегодня для подготовки территорий под коттеджную застройку. Очень многое здесь зависит от площади проекта, его расположения. Большое значение имеет то, насколько далеко расположены точки подключения к электричеству и газу — идет речь о десятках метров или о километрах; есть ли возможность подключения к магистральным коммуникациям. Стоимость инженерной подготовки складывается из стоимости подводящих и внутриплощадочных сетей. «Приблизительно можно оценить стоимость строительства только внутрипоселковых коммуникаций. Хотя и тут многое зависит от выбора подрядчика, рельефа территории, качества грунтов. В среднем стоимость строительства гравийных дорог — около 10 млн руб. за 1 км, электросетей — 1,5–2 млн руб. за 1 км. (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

Приобретение квартир осуществляется посредством участия в ЖСК и оплаты взносов. Рекламная

ДОМ

«Загородные проекты накладываются на застройщика больше ответственности»

интервью

Компания «Петростиль», специализирующаяся на строительстве загородного элитного жилья, в этом году совместно с холдингом RBI намерена приступить к реализации проекта в Мистолово. Это будет первый опыт работы «Петростиля» в сегменте жилья средней ценовой категории. Кроме того, ранее компания не реализовывала столь крупные проекты. В интервью корреспонденту «Ъ-Дом» **Роману Русакову** директор компании «Петростиль» **Максим Берг** рассказал об особенностях работы на загородном рынке.

— Сколько ваша компания ввела в прошлом году?

— Мы не измеряем нашу деятельность квадратными метрами. У нас на данный момент имеется четыре проекта — реализованных и находящихся в процессе реализации. Совокупный метраж — примерно несколько десятков тысяч квадратных метров. Для нас каждый проект это отдельное сложное мероприятие, отдельный продукт. Даже если речь идет о строительстве поселка на пять домов, как это было в нашем первом проекте в Солнечном. Мы этим проектом гордимся не меньше, чем проектом в Рошино, который в 10 раз больше, — там у нас 49 домов. Речь не о масштабе проекта, мы ориентируемся, прежде всего, на его содержание.

— Сейчас в работе у вас сколько проектов?

— Сейчас мы строим один поселок — «Медовое». Но продолжаем сотрудничество и с другими нашими уже построенными поселками. Это касается как эксплуатации, так и оказания других сервисных услуг.

— Вы сами эксплуатируете свои комплексы?

— Какие-то сами, какие-то — нет. Сами эксплуатируем наш поселок «Корабельные сосны» в Рошино. До этого проекта мы организовали эксплуатацию, а затем жители брали на себя задачи по управлению поселками. Впоследствии мы поняли, что все-таки нужно создавать собственную эксплуатационную службу — просто для того, чтобы жители получали удовлетворение не только в момент покупки, но и во время последующего проживания там. Очень часто на рынке сегодня встречается, что, купив коттедж, покупатель остается недоволен качеством эксплуатации. Загородные проекты сильно отличаются от городских: проживание здесь часто завязано на автономные инженерные системы, и эксплуатировать их приходится на совершенно ином уровне, чем в городе. Например, в городе застройщик не отвечает за качество воды, за ее количество — он подключает дом к общим системам водоснабжения и все. Работа на загородном рынке накладывает на застройщика гораздо больше ответственности.

— Какие проекты намерены начать в ближайшее время

— Сейчас будет начата реализация проекта Karella Hills. Это наш совместный проект с группой RBI — он будет реализовываться в Мистолово. Там планируется возвести более 100 тыс. кв. м жилья, будет построен детский сад, торговый комплекс, другие объекты инфраструктуры.

Проект будет представлять собой несколько «деревень», состоящих из неболь-

ших трехэтажных домов на 5–7 квартир каждый. Таких домов будет возведено около двух сотен.

— В каких долях вы участвуете в проекте?

— На паритетных началах. Мы создали совместное предприятие, которое и осуществляет проект. У RBI есть большой опыт реализации жилищных проектов в черте Петербурга, у нас накоплен немалый опыт работы на специфическом рынке загородного домостроения. Этот проект пограничный — между городом и деревней, соответственно, опыт и той, и другой стороны даст синергетический эффект.

— Это будет проект какого класса?

— Среднего. Не самое дешевое, потому что малозатражное жилье по определению по себестоимости не может быть дешевым — просто в силу того, что площадь кровель, фундаментов больше на один квадратный метр продаваемой площади, соответственно, выше и прочие затраты, чем при высотном домостроении. Дома в новом поселке будут позиционироваться как качественное жилье для среднего класса, для людей, которые не хотят жить в «большом муравейнике», хотят иметь возможность для нормального отдыха после работы.

— Когда планируете начать работы в Мистолово?

— Проект по плану начинаем в этом году, реализовываться он будет в течение восьми лет. Первая очередь будет введена в 2013–2014 годах.

— Это ваш первый опыт работы с жильем среднего класса? Ведь раньше, насколько я понимаю, ваша компания работала преимущественно в премиальном сегменте?

— Да, это наш первый опыт. Хотя выходит в этот сегмент мы собирались давно.

— А у вас нет опасения, что более демократичный сегмент «размост» ваш бренд? Например, ваш партнер по этому проекту — холдинг RBI — для жилья средней ценовой категории создал отдельный бренд «Северный город»...

— Мы не видим в этом опасности. Мы продаем не класс жилья. Наш продукт — это элитность, которая заключается не столько в дороговизне, сколько в критериях качества, на которые мы опираемся.

— Какие еще проекты в планах?

— Скорее всего, это будут дачные проекты — в Приозерском районе, может быть, во Всеволожском. Пока они «не созрели», поэтому мы их не афишируем. У нас есть несколько участков в собственности, с ними и будем работать в ближайшее время.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

— Дачные проекты — вы их к какому сегменту относите?

— Часть проектов будет позиционироваться в высоком ценовом сегменте, часть — немного более демократичная. Все-таки сегодня любой человек, который может позволить себе купить дачу, уже относительно неплохо зарабатывает.

— Это будут так называемые участки с подрядом?

— Мы никогда не работали по такой схеме, это наша принципиальная позиция — продавать уже готовые поселки, с домами под ключ. Покупая участки без подряда или участки с подрядом, покупатель — да и застройщик — не знает, когда будет завершен проект. И в итоге они получают стройку, которая может растянуться на десятилетия. Наш продукт заключается в том, что мы предоставляем сразу готовую среду обитания. Дома вводятся независимо от того, проданы они или нет. Поэтому, кстати, наше жилье и не может быть дешевым.

— Как вы определяете место под строительство — есть ли какие-либо обязательные признаки «элитности»?

— В девелопменте локация — самый главный критерий. Но мы обращаем серьезное внимание на качество природного окружения. Нередко выбор участка происходит интуитивно — приезжаешь и понимаешь — здесь легко дышится, здесь хочется жить. Так, например, было с проектом «Горки СПб». Там у нас 16 домов, в районе Юкков, в деревне Порошкино. Когда мы начинали реализовывать этот проект, место не считалось элитным. Но мы увидели в нем потенциал и не прогадали — все коттеджи были быстро распроданы по той цене, которую мы просили. И мы видим, что людям нравится там жить.

— У вас земельный банк большой или вы постоянно находите в поиске?

— Небольшой банк, ищем землю. Перед кризисом на рынке земли была ненормальная ситуация, бизнесом было заниматься практически невозможно. Единственный бизнес, которым можно было заниматься на загородном рынке, — купить землю оптом, затем в розницу ее продавать. При тех ценах на землю полноценно реализовать проект было невыгодно — ни один земельный участок по экономике не проходил. Сейчас собственники — лендлорды — выжидают и на продажу участки не выставляют. Те, кому нужны были деньги, нарезали землю и продали ее в розницу. На мой взгляд, тем самым испортили землю. Покупатели таких участков получили потенциальную стройку у себя под боком на 20–30 лет.

— А как вы охарактеризуете ситуацию на рынке элитного загородного жилья?

— Вообще, сейчас на рынке загородного жилья ситуация противоречивая. Во время кризиса было выброшено на рынок много единичных объектов. Многие проекты позиционируются как элитные. Но реально элитных очень мало. Качественного предложения недостаточно, хотя, конечно, и спрос на такие объекты ограничен. Среди нынешних владельцев недвижимости в проектах, которые позиционируются как элитные, много недовольных качеством жилья, качеством обслуживания, окружением. Таких клиентов, я считаю, мы можем получить, предложив им новый уровень качества жизни.

— Ваша компания является представителем финской Rovaniemi — которая предлагает премиальное жилье из дерева. Какая доля строящегося жилья у вас деревянная?

— Больше половины. «Горки СПб» и «Медовое» из камня, остальные проекты — деревянные. Нас устраивает сотрудничество с финскими партнерами. Многие компании пытаются создавать производство в России, но такого качества достичь пока не получается. По моему мнению, местные производители не в состоянии обеспечить соблюдение технологий — от входного контроля сырья до выбора клея для производства клееного бруса.

— По вашей оценке — что изменилось на рынке загородного жилья за последние два-три года?

— Кризис очень изменил рынок, покупатель стал гораздо более требователен, он смотрит не только на то, что предлагается в проекте, он внимательно изучает репутацию подрядчика, то как эксплуатируются уже построенные объекты. Меняются и требования к метражу. Если раньше дома хотели покупать площадью 200–300 кв. м, то теперь метражи снижаются. В Финляндии уже давно площадь дома — 100 кв. м максимум. В эту сторону будет двигаться и наш рынок. Купить дом мало — его надо еще и содержать. И

расходы на содержание дома площадью 100 кв. м и дома площадью 400 кв. м разные.

— А цены на загородное жилье упали?

— Упали. Те, кто строил планы до кризиса, закладывали в проект ежегодный рост цен на жилье на 20%. Сейчас ситуация перевернулась. Цены упали процентов на 30. По крайней мере, если говорить о реальных сделках. Даже если такие цены не заявлялись, в процессе покупки дисконт вполне можно было выторговать. Сейчас для нас очевиден тренд на рост цен — все равно растет стоимость материалов, растет стоимость энергоносителей. У некоторых девелоперов текущая себестоимость выше, чем продажная цена.

— Как вы оцениваете долю вашей компании на рынке загородного жилья?

— Мы средняя компания. Но одна из немногих, которая давно работает на этом рынке, — уже двадцать лет. Многие на этот рынок приходят для разовых проектов. Кто-то делает проекты под конкретный заказ, такие проекты даже на рынок не выходят. Мы же не акцентируем внимание на количестве, главное — качество. Но на достигнутом не останавливаемся, хотим выходить и на другие рынки. Третье десятилетие нашего существования должно вывести нас на другой уровень.

— У вас есть проекты в Петербурге?

— У нас есть один реализованный проект в городе — на Галерной, 61. Это небольшое здание, площадью 1 тыс. кв. м — мы его реконструировали, сейчас продаем. Сейчас также в работе у нас здание на Галерной, 15. Его площадь около 3 тыс. кв. м. До кризиса мы хотели реконструировать это здание под элитный жилой дом, но сейчас экономическая ситуация изменилась, и мы рассматриваем другие варианты, пока ни на чем не остановились. Может быть, тут будет отель или бизнес-центр. Но скорее всего все же жилая функция. Раньше следующего года этот проект вряд ли пойдет в работу.

Опутать клиента сетями

инфраструктура

(Окончание. Начало на стр. 19)

Плюс выкуп электрической мощности в необходимом расчетном объеме — это, пожалуй, львиная доля всех затрат. Строительство водопровода 4–5 млн руб. за 1 км плюс скважины, минимум две на поселок. А еще инженерные изыскания, разминирование территории, проектирование сетей, межевание. Каждый проект требует индивидуального расчета. Стоимость строительства подводящих коммуникаций нередко превышает стоимость внутренних сетей, особенно если площадь проекта маленькая», — говорит госпожа Агеева.

По мнению госпожи Агеевой, порядка 90% поселков имеют водоснабжение из скважин и локальную канализацию. Подключиться к магистральным сетям имеют возможность немногие проекты, расположенные, преимущественно рядом с Петербургом или районными центрами, например Всеволожском.

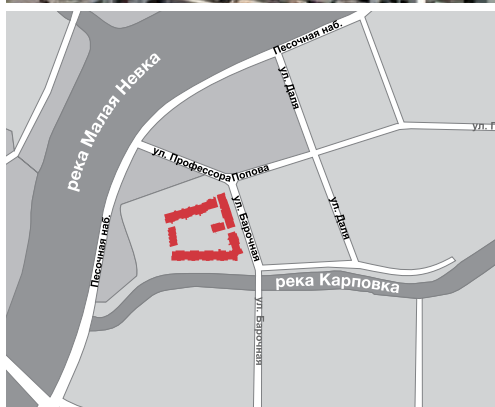
Мария Матвеева, генеральный директор девелоперской компании «Созвездие», в качестве примера для расчетов берет поселок массового сегмента (например, класса комфорт) общей площадью около 30 га с общим количеством земельных наделов от 100 до 130. «Для централизованного оснащения такого загородного поселка электричеством, водой, газом, локальной и ливневой канализацией общая стоимость инженерной подготовки может составлять 250–320 млн руб.: 70–80 млн руб. общая стоимость работ по электроснабжению поселка; 80–100 млн руб. — стоимость работ по газоснабжению поселка; 40–45 млн руб. — стоимость работ по водоснабжению (скважина и локальный водопровод); 40–60 млн руб. — стоимость работ по локальной канализации, 25–30 млн руб. — стоимость работ по ливневой канализации», — приводит свои расчеты госпожа Матвеева.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский говорит, что стоимость подключения 1 кВт электричества в коттеджных поселках варьируется от 300 до 2000 евро, в зависимости от удаленности и необходимости установления своей подстанции. Цена оснащения поселка канализацией и водопроводом зависит от того, локальные или городские системы проходят в этом месте, от правильности сделанной разводки, от наличия коллекторов, объединяющих домовладения. Ориентировочно себестоимость инженерной подготовки участка площадью 15 соток может составить 700–800 тыс. рублей.

РОМАН РУСАКОВ



Вид с верхних этажей на Малую Невку и Крестовский остров



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

Проект: «Студия 17», Санкт-Петербург, Eagle Group, Финляндия.

Комплекс относится к категории элитного жилья. «Ориенталь» — это высочайшее качество строительства и отделочных работ, достойное социальное окружение, продуманные проектные решения с лучшими 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
- Система очистки воды по технологии компании Bauer Watertechnology
- Деревореализованные рамы с клапаном проветривания
- Кабельное ТВ с опцией цифрового телевидения, в т.ч. каналы НТВ+
- Колясочные помещения в каждом подъезде
- Кладовые помещения для каждой квартиры
- 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



ХОЧЕШЬ КУПИТЬ ДОМ? СПРОСИ МЕНЯ ГДЕ!

КАЧЕСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ЗАГОРОДНЫХ ОБЪЕКТОВ

640 5422



KOTAVMESHKE.NET