

Клиенты, подающие сегодня документы в орган государственной регистрации, который по старинке именуют ГБР, хотя он уже даже не ФСР, а Росрегистрация, могут получить их в будущем году. И не исключено, что даже не в начале будущего года, а ближе к весне. Исполняющий обязанности руководителя Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Санкт-Петербургу Мария Мельникова рекомендует потерпеть, обещая массу электронных сервисов — уже в ближайшее время. Риелторы терпят, политкорректно высказываясь в том плане, что лучше регистратора не трогать, а то год назад было еще хуже.

Регистрационные бездействия

правила игры

Процесс подачи документов сейчас занимает от двух дней до двух недель, свидетельствуют риелторы. То есть вовсе не 20 минут на прием одного пакета, о которых говорит руководство Росрегистрации. Частник, записавшийся сегодня, может получить приглашение на середину декабря, особенно если он живет в Приморском районе, где проживает более полумиллиона человек, а филиала регистрационной службы нет.

«Срок оформления документов зависит от размеров района города, а также от количества оставшихся у регистратора штатных единиц», — комментирует исполнительный директор «Юрифо-Недвижимость» Николай Лавров. — И не зависит от того, что это за документы — подаваемые для заключения договоров или просто запросы выписки из ЕГРП.

И все-таки худшее, наверное, позади. «И Росрегистрация, и участники рынка постепенно приспосабливаются к ситуации. Росрегистрация по мере сил справляется с форс-мажорами, риелторы менее истерично на эти форс-мажоры реагируют», — замечает заместитель генерального директора АРИН Владимир Спарак. — Постепенно накал снижается».

В отличие от риелторов, застройщики, из тех, кто в принципе соглашаются рассуждать об органах регистрации публично, более прин-



Проблему кадрового дефицита и слабой подготовки служащих регистрационной службы отмечают все участники рынка

ципиальны. «К сожалению, смена руководства никак не повлияла на работу регистратора», — заявила директор

по маркетингу и продажам компании КВС Наталья Агроз. — Система не отлажена, документы регистрируются не за

пять дней, как должно быть по закону, а в лучшем случае в течение полутора месяцев. Это существенно усложняет

строительным компаниям планирование графика финансирования строительства объекта. Хорошо,

что мы имеем возможность финансировать стройку, не завися от средств дольщиков, и поэтому в нашем случае это никак не отражается на скорости строительства, но ведь есть компании, где другая ситуация. Если мы соблюдаем 214-ФЗ, то почему государственные структуры считают, что они не обязаны это делать?»

Степень накала можно описать «репликами с мест» — это потребители услуг государственной регистрации пообщались с Марией Мельниковой в формате онлайн на форуме портала bп.ги. «Чтобы попасть на прием, необходимо взять талончик в автомате (речь идет об «электронной очереди», организованной в центральном офисе регистратора в Едином центре документов на ул. Красного Текстильщика. — „Ъ-Дом“). Но талончиков мало, и выдаются они только на текущий день. И за ними тоже нужно занять очередь», — рассказал Мария Мельникова петербуржцу, недавно купивший квартиру. — Очередь люди начинают занимать за сутки, создают списки, дежурят с этими списками весь день и всю ночь, с утра выстраиваются согласно спискам, получают талончики, и весь день стоят уже с ними, чтобы сдать документы. Вокруг офиса образовалась целая толпа хлебников, которые за сумму 3 тыс. руб. плюс уверенность за 800 руб. отстоят очередь за вас, сдадут документы,

а потом их получают. Существует даже организация прямо на территории ЕЦД, которая якобы официально предоставляет такие услуги, заключает с регистратором договор». И это притом, что, переехав с Галерного проезда на арендованную территорию в ЕЦД, Росрегистрация увеличила свою площадь с 10 до 16,7 тыс. кв. м (в том числе площадь зала ожидания выросла в два раза — до 1 тыс. кв. м, а число окон для приема выросло с 44 до 64).

Исполняющий обязанности начальника службы регистрации обещает проблему решить и жалуется на кадровый голод: «Сокращение времени ожидания в очереди — наша приоритетная задача. Главный фактор задержек — недостаточное кадровое обеспечение, но, несмотря на это, мы применяем все доступные для нас методы интенсификации процесса приема заявителей. Работает программа предварительной подготовки данных (ИС ППД), с помощью которой можно самостоятельно подготовить заявление о государственной регистрации и сократить тем самым время приема документов с 20 до 7–10 минут по одному пакету. Документы для госрегистрации можно направить и почтой, при этом, если регистрируются права по сделке, то она должна быть оформлена нотариально, тогда и заявление о госрегистрации оформляется у нотариуса.

(Окончание на стр. 18)

18
страница

«Мы предложили инвесторам уникальный продукт»

Интервью с генеральным директором ГК «Пионер» направления «Санкт-Петербург»

19
страница

Рынок аренды в ожидании перемен

«Серый наем» смогут отбелить цивилизованные конкуренты

19
страница

Сблокированный рынок

Таунхаусы демонстрируют стабильность

20
страница

Кронштадт сел на поток

Сквозное движение по КАД оживит рынок недвижимости города-сателлита



LUCIANO ZONTA

neff

neff

neff

neff

MOLTENI&C

MINOTTI

FENDI

СИСТЕМЫ «УМНЫЙ ДОМ»

de SEDE

GIORGIO PIOTTO

PROVASI

КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ

ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН

ЭЛИТНЫЕ ОБОИ

JUMBO COLLECTION

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

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

ДОМ

Регистрационные бездействия

правила игры

(Окончание. Начало на стр. 17)
Такой порядок подачи документов может быть очень актуален при оформлении прав на наследство, поскольку для получения свидетельства о праве на наследство необходимо обратиться к нотариусу, он же и может оформить заявление о госрегистрации и отправить его по почте.

Народ, однако же, констатирует: «По закону срок регистрации прав на недвижимость — один месяц, а задержки составляют от 4 до 6 месяцев от официального срока. Но документы выдадут тем числом, которым они должны были быть выданы! Появилось много людей, которые предоставляют услуги по ускорению регистрации, стоит это „удовольствие“ от 10 до 25 тыс. руб. за квартиру (коммерческая недвижимость значительно дороже). И это плата только за выдачу документов в положенный срок или с минимальной задержкой в три недели!» Мария Мельникова элегантно парирует подобные претензии: «Согласно п. 3 ст. 13 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ „О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним“ („Закон о регистрации“), государственная регистрация прав проводится не позднее чем в месячный срок со дня приема заявления и документов, необходимых для государственной регистрации. Вместе с тем согласно п. 3 ст. 2 Закона о регистрации датой государственной регистрации прав является день внесения соответствующих записей о правах в Единый государственный реестр прав». Получается, система сработала вовремя, только на выходе застопорилось.

Проблему кадрового дефицита и слабой подготовки служащих регистрационной службы, отмечают все участники рынка. И ею же объясняют имеющиеся проблемы. «Два-три года назад, до реорганизации ГБР, регистрация сделок занимала три дня. После переподчинения бюро Федеральной регистрационной

службе начались проблемы, так как, по сути, сотрудников коммерческой организации посадили на зарплату федерального бюджета, вследствие чего около половины профессионального штата было потеряно, — рассказывает Николай Лавров. — Но и в дальнейшем этому органу так и не дали прийти в себя, реорганизуя его каждый год. В итоге был утерян уже практически весь штат. Сегодня в ФРС работают люди совершенно другого профессионального уровня, что и приводит к задержкам и гигантскому количеству ошибок в выдаваемых документах».

«Какое-то время назад все работало достаточно ритмично, — подтверждает Владимир Спирок. — Реорганизация, изменение финансирования и кадрового состава и, как финальная точка, смена начальника — все это внесло раздрой в рабочие процессы».

Что характерно, при этом на рынке вовсе нет революционных настроений. Напротив, риелторы просят лишь оставить регистратора в покое. «Не нужно делать резких движений. Есть серьезные опасения, что большинство сегодняшних нововведений будут содержать в себе немалую долю предвыборного популизма. Не нужно мешать системе работать», — говорит Владимир Спирок.

«Выход из ситуации возможен единственный: набрать более квалифицированных сотрудников и хотя бы года три не реорганизовывать систему, давая ей тем самым прийти в себя», — полагает Николай Лавров.

Мария Мельникова, однако, уповает на инновации. «Мы прорабатываем вопрос о введении предварительной записи через наш сайт, — говорит она. В ближайшей перспективе к предоставлению госуслуги в части приема и выдачи документов будут привлечены бюджетные учреждения — Кадастровая палата и многофункциональные центры (МФЦ). И это не посредники, а госучреждения, которым законом будут переданы соответствующие полномочия».

РОМАН БИЗЮКОВ

«Мы предложили инвесторам уникальный продукт»

интервью

Группа компаний «Пионер» присутствует на рынке Петербурга уже десять лет. За это время компания построила более 600 тыс. кв. метров. Сейчас «Пионер» начал развивать новые направления.

О планах на ближайшие пять лет генеральный директор ГК «Пионер» направления «Санкт-Петербург» **Юрий Грудин** рассказал корреспонденту «Ъ-Дом» **Роману Русакову**.

— Когда ГК «Пионер» вышла на рынок Петербурга?

— ГК «Пионер» основана в 2001 году и занимается реализацией проектов по финансированию и строительству недвижимости жилого и коммерческого назначения на территории Москвы, Санкт-Петербурга и ряда регионов.

Наша стратегия с самого начала была основана на выполнении всего комплекса работ, связанных с созданием объектов недвижимости: от выбора участка под застройку, определения best use и разработки концепции, маркетинговой стратегии, привлечения финансирования, организации и управления строительными работами — до продвижения и реализации и эксплуатации построенных объектов недвижимости. Нам так и сложнее, и проще. Сложнее — потому что приходится продумывать все детали каждого проекта, а проще, потому что от проекта к проекту накапливается опыт и в компании остаются все наработки.

— Сколько жилья уже построено компаний в Санкт-Петербурге?

— В портфеле компании 11 проектов (более 600 тыс. кв. м), пять из которых — дом «Авангард» и дом на Корвинском шоссе в Москве,

жилой дом «Новый Колизей», ЖК «Новая высота» и дом на Арсенальной набережной в Санкт-Петербурге — уже реализованы.

К 2015 году планируемый объем введенного в эксплуатацию жилья в новых проектах составит около 385 тыс. кв. м. В проектах предусмотрены помещения для социальной и коммерческой инфраструктуры площадью около 55 тыс. кв. м.

Объем инвестиций в реализованные проекты уже составляет более 8,5 млрд руб., а к 2015 году в перспективные объекты будет инвестировано еще порядка 28 млрд руб.

Сегмент недвижимости комфорт-класса — это стратегическое направление для развития нашей компании. Как известно, комфорт складывается из множества деталей: насколько уютным окажется, к примеру, подъезд, насколько быстро и бесшумно двигается лифт, имеется ли удобная стоянка, предусмотрены ли подсобные помещения в квартире, детская и спортивная площадки во дворе.

— Первый проект компании в Петербурге был на улице Восстания, по-моему, это был проект коммерческой недвижимости. Есть ли сейчас



проекты коммерческой недвижимости?

— Дом на ул. Восстания «Новый Колизей» — это жилой дом, один из наших первых проектов, получивших общественное признание. На международном конкурсе «Зодчество 2004» «Новый Колизей» был награжден Серебряным дипломом.

Но планы по коммерческой недвижимости тоже имеются. Например, наш новый проект YE'S. 1 сентября 2011 года начались продажи апартментов в апартмент-отеле бизнес-класса, который станет частью многофунк-

ционных и одновременно — новый инвестиционный продукт с гарантированной доходностью.

Все, что нужно для комфортной жизни, будет расположено непосредственно в YE'S: торговые галереи, кафе и рестораны, продуктовые супермаркеты, салон красоты, аптека, стоматологическая клиника, небольшая библиотека, бильярдный клуб, спортивный комплекс и собственный детский сад на 80 мест.

Сами апартменты будут полностью готовы к жизни и заселению собственников или арендаторов.

Мы считаем, что в оборот давно пора ввести известное во всем мире определение — «апартменты». Это коммерческая недвижимость, создаваемая для того, чтобы и физические, и юридические лица — институциональные инвесторы — приобретали ее для извлечения прибыли от сдачи в аренду.

Апартменты смогут купить частные лица. По статистике, примерно каждый пятый покупатель приобретает квартиру не для собственного проживания, а с целью сохранения средств или извлечения дополнительного дохода от аренды. Наш апартмент-отель — это законченный и проработанный инвестиционный продукт высокого уровня.

У него два ключевых преимущества. Во-первых, апартменты принесут владельцу в 2–2,5 раза более высокий доход от сдачи в аренду, чем обычная квартира (не 4–5% в год, а 8–10%). Во-вторых, это более «продвинутый» продукт, так как у инвестора появляется возможность получить услугу по управлению сдаваемыми в аренду апартментами.

Нам приходилось беседовать с людьми, которые сдают по несколько квартир в

разных местах города. В итоге они получали проблемы с управлением, эксплуатацией, сбором арендной платы, с конфликтами своих арендаторов с соседями и понимали, что им надо либо нанимать управляющего, либо продавать квартиры. В нашем же апарт-отеле все объекты можно брать блоком, в одном месте, и тут же подписать договор на управление.

Эксплуатацией, а также управлением апартмент-отелем YE'S будет заниматься профессиональная управляющая компания Besag YE'S, созданная при участии компании NAI Bescag.

Все сделки по инвестированию в апартменты заключаются на основе ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 1 апреля 2005 года.

А это значит, что инвестору гарантирована собственность при вложении средств.

— С какими банками работает компания — кто кредитует строительство?

— Мы работаем с банком «Санкт-Петербург», Номос-банком, по ипотечным программам работаем с Татфонд-банком, Промсвязьбанком и МБРР.

— Есть ли планы по открытию новых направлений деятельности?

— Дальнейшее развитие компания связывает, в том числе, и с расширением географии присутствия. В 2009 году подписано соглашение с администрацией Краснодара о реконструкции квартала в центральной части города. Также компания рассматривает этот регион как потенциально интересный для строительства проектов курортной недвижимости.



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 5,8 млн руб.

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

320 12 00



ДОМ

Рынок аренды в ожидании перемен

«Серый наем» смогут отбелить цивилизованные конкуренты

наем

На рынке жилой аренды Санкт-Петербурга в 2011 году наблюдаются противоречивые тенденции: спрос на съемное жилье снижается, но арендные ставки держатся на позициях, которые они заняли еще в конце 2010 года. Эксперты считают, что через несколько лет появление альтернативных программ и схем по сдаче жилья в аренду сможет сделать этот рынок более цивилизованным и предсказуемым.

Первоочередным фактором при выборе объекта аренды, как несколько лет назад, так и сегодня, является цена. Затем, по мере уменьшения значимости, следуют: район города, размещение дома относительно метро, состояние квартиры, присутствие в ней мебели.

Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, говорит, что в начале первого квартала 2011 года на петербургском рынке жилой аренды наблюдался баланс спроса и предложения. Но уже к концу марта спрос начал снижаться. Данная тенденция прослеживалась и в апреле. Исключением стали лишь элитные квартиры, спрос на которые увеличился еще в середине января и продолжает оставаться на стабильном уровне.

Держат планку

При этом, несмотря на сокращающийся почти по всем объектам спрос, арендодатели пока не спешат снижать арендные ставки. В связи с этим на рынке сейчас наблюдается дисбаланс спроса и предложения: ставки на жилую аренду слишком высоки, чтобы подстегнуть интерес к съемному жилью. Клиенты стали более требовательными к предлагаемому жилью, изменился и подход к техническому оснащению жилья», — говорит господин Киямов.

Ставки аренды однокомнатных квартир сегодня

начинаются от 16 тыс. руб. в месяц, двухкомнатных — от 20 тыс. руб. в месяц, трехкомнатных — от 23 тыс. руб. в месяц. Если же говорить об элитных квартирах, то здесь стоимость аренды однокомнатной квартиры начинается от 40 тыс. руб. в месяц, двухкомнатной — от 60 тыс. руб. в месяц, трехкомнатной — от 70 тыс. руб. в месяц.

«Вследствие пониженного спроса проблем с предложением на рынке аренды сейчас практически нет. Арендодатели жилья стали более лояльно относиться к квартирантам с маленькими детьми и животными», — говорит господин Киямов.

С ним согласна менеджер департамента аренды компании «Петербургская недвижимость» Вероника Сурнина: «Сегодняшний наниматель стал более разборчив, избирателен. Если раньше относительно недорогой вариант в центре города уходил моментально, сейчас есть примеры, когда такие квартиры стоят неделю, две и больше. В целом среднее время экспозиции квартиры составляет сегодня от трех дней до двух недель. После двух недель, как правило, хозяева соглашаются на плавное снижение цены».

Роман Иваницкий, заместитель генерального директора Megapolis Property Management, отмечает, что в Петербурге ощущается дефицит качественных предложений аренды жилья для корпоративных клиентов — крупных транснациональных корпораций, посольств и представительств зарубежных компаний, которые хотели бы снять для своих сотрудников апартаменты на длительный срок. «С приходом крупных компаний, переносящих свои головные офисы в Петербург, государственных структур, спрос на такие объекты растет», — говорит он.

Это способствует появлению все большего количества

проектов по созданию доходных домов. Например, в мае о таких планах заявила группа компаний «Пионер» — квартиры для сдачи в аренду будут продаваться в комплексе «Желтая подводная лодка».

«Представители зарубежных компаний выражают пожелания поселить своих сотрудников в шаговой доступности от офиса, как правило, в центре города. Центральный район Петербурга интересуют и отечественные крупные компании. Но в центре предложение ограничено из-за общего состояния жилого фонда: половине зданий в историческом центре требуется капитальный ремонт. В такой ситуации дефицита и растущего спроса на качественные жилые площади в историческом центре города цена аренды будет расти именно в этом сегменте», — прогнозирует господин Иваницкий.

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, говорит: «В течение года на ценообразование на рынке аренды элитной недвижимости влиял целый ряд трендов: зимнее затишье деловой активности, летний сезон отпусков, несколько усиленный жаркой погодой, традиционная активизация на рынке аренды весной и, в большей степени, осенью — сезон ротации консульских сотрудников, начала новых проектов, учебного года в школах. Влияние оказали и достаточно неожиданные резкие колебания на финансовом рынке в августе. На ценах сказался анонсированный переезд компаний „Газпром нефть“ и „Газпром экспорт“ — целый ряд собственников, воодушевленных перспективами возможного всплеска спроса среди переезжающих москвичей, заняли более жесткую позицию в переговорах — притом, что лидер рынка углеводородов, по всей видимости, пустил процесс на

самотек. В течение лета часть (15% от общего объема предложения) собственников двух-, трех- и четырехкомнатных квартир снизила арендные ставки. Особенно серьезно (на 10,3%) цены упали на четырехкомнатные квартиры: со 145 тыс. до 130 тыс. руб. в месяц. В то же время ценообразование в течение года было крайне нестабильно, что, на наш взгляд, связано в основном с незначительным объемом предложения таких объектов».

Вывести из тени

С 1 июля 2011 года в Санкт-Петербурге заработала программа коммерческого найма жилой недвижимости. Очередицам, ожидающим получения бесплатного жилья, было предложено снять квартиры в аренду. Пока город на эту программу направи 500 квартир. Согласно программе аренда однокомнатной квартиры обойдется в среднем в 4620 рублей в месяц, двухкомнатной — в 6380 рублей, трехкомнатной — в 8690 рублей. Плюс коммунальные услуги. По словам представителей Жилищного комитета, цена будет регулироваться договором и незначительно варьироваться год от года. Договор на аренду жилья заключается с очередниками на срок пять лет и может быть продлен или прекращен по желанию нанимателя. В случае если квартиросъемщик жилье не понравилось и он его освобождает, в очередь на улучшение жилищных условий он сможет встать лишь через пять лет.

По условиям коммерческого найма жилье в новых домах будет предоставляться только гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, которые стоят на учете. Для того чтобы воспользоваться льготой, придется сняться с учета. Внаем будут сдавать не более 33 кв. м на одного человека

или 18 кв. м на каждого члена семьи. Договор на предоставление такого жилья будет краткосрочным, рассчитанным на пять лет, но с последующей пролонгацией при условии выполнения договорных обязательств и стопроцентной выплаты коммунальных платежей, а также суммы аренды.

Как ранее заявляли в Жилищном комитете, жилье коммерческого найма будет предоставляться в возводимых за счет бюджета домах Приморского и Красносельского районов. Планировалось, что две-три из 15 парадных в таких домах будут сдавать в аренду по коммерческим, но не рыночным ценам. По подсчетам чиновников, воспользоваться услугой захотят примерно 25–30 тыс. человек.

Оператором программы выступает «Горжилобмен». Заявление на коммерческий наем государственного жилья можно подать не только в «Горжилобмене», но и в администрации района, а также в многофункциональных центрах. Письменный ответ на запрос будет предоставлен в течение 30 календарных дней. Фактическое оформление же произойдет в течение 60 дней. За попытки сдачи предоставленной жилплощади в субаренду, а также за задержки платежей более трех месяцев арендаторы будут выселяться судебными приставами без каких-либо судебных разбирательств.

Программа вызвала большой интерес среди очередников. Однако, как говорят участники рынка, пока на цены на аренду на свободном рынке не повлияла.

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН АРИН, считает, что целевая аудитория программы социальных арендаторов, не создаются структуры, контролирующие работу на рынке аренды».

РОМАН РУСАКОВ

среднерыночных, на сегмент аренды в целом не окажут существенного влияния. Впрочем, если через какое-то время расшират категорию участников, на которую рассчитан проект, это может быть серьезным ударом для рынка аренды Петербурга», — признает она.

Влиять на цены и порядок работы на рынке аренды будут не только госпрограммы по сдаче жилья в аренду и появление новых проектов «доходных домов». Рано или поздно, полагают эксперты государство начнет выводить этот рынок из тени — сейчас внушительные денежные потоки проходят мимо фискальных ведомств. Не говоря уже о том, что неотрегулированность рынка влечет к массовым нарушениям.

Заместитель директора АН «Бекар» Ирина Бузина сетует, что Россия пока очень сильно отстает от стран Западной Европы с точки зрения развития законодательства и подзаконных актов, в которых прописывается регламент всех действий на рынке аренды. «Например, в Германии арендодатель не может взять с потолка цену на аренду или проиндексировать ее на столько процентов, на сколько он захочет. Там существуют определенные рамки по стоимости и формулы для расчета, и все это закреплено законом», — говорит она.

Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака», впрочем, пессимистичен и полагает, что изменения вряд ли произойдут завтра: «Предпосылок появления изменений в законодательстве, регулирующих работу в сфере аренды жилых помещений, по-прежнему нет. Отсутствуют нормативные акты, определяющие отношения собственников и арендаторов, не создаются структуры, контролирующие работу на рынке аренды».

РОМАН РУСАКОВ

Сблокированный рынок

Таунхаусы демонстрируют стабильность

малоэтажное жильё

Около 15 лет назад в Петербурге начали осваивать новый вид жилого строительства — таунхаусы. Однако широкого развития этот сегмент не получил — дороговизна земли не способствовала развитию малоэтажных комплексов в черте города. Все же небольшие объемы заблокированных коттеджей в городе строятся — преимущественно на окраинах.

Средоточием таунхаусов, отдельно стоящих домов и малоэтажных жилых комплексов были и остаются Коломяги и территория вокруг Суздальских озер. В Коломягах сейчас идет строительство таких жилых комплексов, как «Нормандия» (крупный долгоиграющий проект), «Портофино», в Выборгском районе это «Флагман», «Суздальский этюд». Стоимость одного квадратного метра такого жилья составляет от 70 до 100 тыс. руб. В Курортном районе на побережье Финского залива компания «БТК девелопмент» реализует комплекс таунхаусов бизнес-класса Olila. Здесь один квадратный метр стоит от 80 тыс. руб.

Любимое место

Коммерческий директор компании Greason Максим Петухов так объясняет интерес застройщиков таунхаусов к Коломягам: «Считается, что данный район наиболее полно соответствует требованиям этого формата недвижимости. Во-первых, здесь ведется малоэтажная застройка, во-вторых, это тихий и зеленый район города, в-третьих, Коломяги имеют всю необходимую для жизни инфраструктуру. Выборгский район, как и Приморский, также считается пригодным для такой застройки, но проекты в Выборгском районе едва ли можно отнести к городской черте. Скорее, это уже ближайший пригород Санкт-Петербурга». При этом Максим Петухов считает, что малоэтажные перспективы есть и у Красносельского района. «Но вряд ли в скором времени такие проекты в заметном количестве начнут осваиваться. Во-первых, из-за ограниченности

спроса. Таунхаусы в черте города позиционируются в основном как альтернатива квартире, но стоят они дороже трехкомнатного жилья в многоэтажке. Хотя стоимость одного квадратного метра в таунхаусе в некоторых проектах равносильна стоимости одного квадратного метра квартиры — в среднем от 85 тыс. руб., в некоторых проектах эта цена может начинаться от 67–70 тыс. руб., но из-за большого метража (такая цена предлагается для объектов от 200 кв. м) общая сумма получается значительной. Во-вторых, осваивая новые территории, девелоперы стремятся извлечь как можно больше выгоды с каждого квадратного метра, потому многоэтажное строительство наиболее прибыльно», — поясняет он. Марина Селиванова, руководитель департамента продаж недвижимости ОАО «БТК девелопмент», считает, что таунхаусы целесообразнее всего строить в престижных районах вроде Приморского, Курортного и Выборгского. «Такие объекты должны иметь хорошую транспортную доступность, желательно, чтобы рядом располагалась рекреационная зона, водоем», — говорит она. Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга компании GVA Sawyer, считает, что строить таунхаусы можно либо на Крестовском острове, либо в районах, которые формально находятся в черте города, но фактически вынесены за пределы массовой жилой застройки. Например, в Петродворцовом районе, в Колпинском, Пушкинском. «Да, был опыт строительства таунхаусов в Выборгском районе, но сейчас он неприменим в связи с уровнем цен на землю», — напоминает он. «Большая привлекательность таунхаусов по сравнению с квартирами объясняется стремлением людей жить в более безопасном месте, с однородным социальным окружением, с благоустроенной охраняемой территорией, на которой есть детские площадки, места для отдыха и удобная парковка.

(Окончание на стр. 20)

главстрой-СПб

ценить прошлое

любить настоящее

строить будущее

© 2011 ООО «ГЛАВСТРОЙ-СПб»

www.glavstroj-spb.ru

