



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Понедельник 7 июля 2014 №115/П (5388 с момента возобновления издания)

www.kommersant.ru/regions/78



Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

14 | В России существуют банки, которые предоставляют ипотечные кредиты на покупку зарубежной недвижимости. Но есть ряд условий

15 | Несогласованная перепланировка в квартире может создать проблемы на стадии продажи недвижимости

Первое полугодие 2014 года для рынка строящейся жилой недвижимости Санкт-Петербурга выдалось крайне неравномерным: небывалый скачок спроса в начале года сменился стагнацией рынка и спадом цен в конце весны. Эксперты возлагают надежды на осень, полагая, что падение спроса связано лишь с сезонными факторами. При этом на рынке наблюдается затоваривание: за первые полгода жилья введено почти в полтора раза больше, чем год назад.

Американские горки рынка жилья

— промежуточные итоги —

За шесть месяцев 2014 года в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 1,411 млн кв. м жилья — это 733 новых дома на 24,9 тыс. квартир в различных районах города.

Тройка районов — лидеров по вводу квадратных метров остается прежней: Приморский (237,409 тыс. кв. м), Пушкинский (191,312 тыс. кв. м) и Невский (186,333 тыс. кв. м).

Как передает пресс-служба комитета по строительству Петербурга, в начале лета увеличилась динамика индивидуального строительства. Пушкинский район, уступивший на месяц лидерские позиции, вновь стал первым, где по состоянию на 1 июля построено 219 домов общей площадью 28,169 тыс. кв. м. Курортный район, не сумевший удержать лидерство, вернулся на второе место рейтинга со 104 домами общей площадью 24,536 тыс. кв. м. Стремительно начинавший районную гонку Приморский район с марта стабильно занимает третью позицию (77 домов на 18,691 тыс. кв. м).

Аналитики отмечают, что по сравнению с первым полугодием прошлого года рост объемов ввода жилья в Петербурге составил почти 50%.

Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб», считает, что вывод новых проектов в 2013 году стал рекордным



Цены в ряде строящихся объектов показали рост на 10–15%, а потом вновь упали до уровня декабря прошлого года

за всю историю. По его данным, по сравнению с октябрём 2013 года предложение выросло на 10,7%. «В текущий момент на рынке экспонируется 3,093 млн кв. м жилья. Предложение квартир увеличивается, что говорит о росте конкуренции между девелоперами в случае сни-

жения объема продаж», — рассказывает господин Буслов.

По оценке специалистов «Главстрой-СПб», по итогам 2013 года объем спроса составил 3,4 млн кв. м. В первом квартале 2013 года объем спроса был на уровне 1,1 млн кв. м. В первом квартале 2014 года объем спроса составил уже 1,3 млн кв. м.

«На сегодняшний день более чем 30 процентов от всего объема предложения на рынке новостроек Пе-

тербурга (без учета Ленобласти) заявлены со сроками сдачи в 2014 году. А с учетом бурно развивающихся приграничных районов эта цифра может легко достичь и 40 процентов. Все это позволяет сделать вывод о том, что ключевой тенденцией первого полугодия 2014 года стал стремительно растущий объем не только ввода в эксплуатацию, но и вывода в продажу новых объектов, значительной частью которого явля-

ются проекты комплексного освоения территорий (КОТ)», — говорит Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм».

Он считает, что, с одной стороны, большое количество проектов КОТ благоприятно для потребителя, так как зачастую это проекты с единой концепцией, с наличием инфраструктуры, пусть и не всегда достаточной. Да и девелоперу по совокупности факторов гораздо проще осваивать крупное «пятно» в несколько очередей, нежели заниматься точечной застройкой. С другой стороны, массовая застройка многоэтажным жильем в рамках КОТ на окраинных территориях города может привести к затовариванию рынка. Кроме того, за интенсивным развитием жилой застройки в приграничных районах зачастую не успевают инфраструктура и общественный транспорт.

Елена Лашаева, генеральный директор АН «АРИН», при этом отмечает: «Первые шесть месяцев 2014 года для строящегося рынка Петербурга выдались неоднородными. Весенний ажиотажный всплеск сменился резким падением покупательского спроса к началу лета. Цены в ряде строящихся объектов показали рост на 10–15 процентов, а потом вновь упали до уровня декабря прошлого года. Еще одна тенденция: внушительные объемы вывода на рынок новых проектов».

«Долевка» остается без конкурентов

— финансы —

Доля жилья, продающегося по 214-ФЗ, растет с каждым годом. Но основной рост произошел в 2009–2011 годах. Сейчас доля растет медленно — около 2% в год. Сегодня доля жилья, продаваемого по этому закону, по оценкам аналитиков, достигла 85%.

В первые годы после принятия 214-ФЗ застройщики пытались найти оптимальные для себя схемы продаж: 214-ФЗ, ЖСК, иные схемы. «Но время экспериментов давно прошло, и сейчас на рынке присутствуют две схемы продаж жилья, предусмотренные законодательством. В основном это продажи, осуществляемые в соответствии с 214-ФЗ. Их доля составляет около 80 процентов рынка, и за последние годы ситуация изменилась мало. Есть застройщики, которые традиционно для себя используют схему ЖСК, и их доля продаж, соответственно, составляет 20 процентов», — говорит Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ.

Две ключевые схемы

В настоящее время в рамках действующего законодательства на рынке многоквартирного жилищного строительства действуют две основные схемы реализации жилья — по схеме долевого участия в строительстве, регулируемой 214-ФЗ, и по схеме паенакопления посредством вступления в ЖСК. Есть еще возможность выпуска специальных жилищных сертификатов. Но последний способ крайне редко используется на практике. «Если застройщик реализует квартиры по какому-либо „иным“ схемам, то он, скорее всего, действует вне рамок существующего законодательства», — полагает Ирина Онищенко, директор по продажам группы компаний «Эталон».

РЕКЛАМА

ЦС

ГРУППА КОМПАНИЙ

15 лет

ЦДС

МЫ СТРОИМ БУДУЩЕЕ

www.cds.spb.ru (812) 320-12-00