

Д

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 индивидуальный застройщик 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 ААС.

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 каким-либо „иным“ схемам, то он, скорее всего, действует вне рамок существующего законодательства», — полагает Ирина Онищенко, директор по продажам группы компаний «Эталон».

с 14

с 16

РЕКЛАМА



ГРУППА КОМПАНИЙ **15 лет**
ЦС ЦДС

МЫ СТРОИМ БУДУЩЕЕ

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

ДОМ

В поисках далекой ипотеки

Многие россияне после обострения внешнеполитической ситуации интереса к зарубежной недвижимости не потеряли и находятся в поиске схем, позволяющих быстро и по возможности без лишних сложностей стать владельцем жилья в Европе.

— глобальные рынки —

Дмитрий Егоров, директор филиала «БКС Премьер», считает, что в большинстве случаев лучший способ — взять ипотечный кредит в банке той страны, в которой решено приобрести недвижимость. «В большинстве случаев популярны у русских покупателей стран (например, в Испании, Франции) ставки по кредитам значительно ниже, чем в России. Чтобы взять ипотечный кредит за рубежом, нужно предоставить необходимые документы (в разных странах списки документов различаются), — говорит он.

Нелояльные к иностранцам

«Известно, например, что итальянские банки часто отказывают иностранцам в кредитовании на сумму меньше €1,5 млн, а британские — в покупке жилья на стадии строительства. Кроме того, обязательная проверка платежеспособности строже и продолжительнее, если потенциальный клиент — иностранец, — говорит в СУ-155.

Кроме того, многие российские банки предлагают жителям России возможность получить целевой кредит на покупку зарубежной недвижимости под залог уже имеющегося жилья — разумеется, если оно находится на территории РФ. Ставки по таким программам ненамного превышают привычные для рынка ипотечного кредитования 12–13%.

«Условия получения ипотечных кредитов за рубежом сильно варьируются в зависимости от конкретной страны, но, в принципе, во всех развитых странах большого количества документов не требуется — банк спокойно выдает кредит, так как под залогом у него остается недвижимость заемщика. Наиболее дружественный подход к оценке платежеспособности клиента демонстрируют банки Монако и Люк-

сембурга, при этом они, как правило, кредитуют покупку объектов недвижимости, расположенных практически в любых странах Европы. В любом случае, при обращении в европейский банк надо быть готовым к тому, что вас попросят (помимо первого взноса, который может быть достаточно небольшим) разместить в банке депозит или средства для управления через, к примеру, брокерский счет, — рассказывает Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Дубина».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, добавляет: «У россиян есть возможность взять кредит за рубежом. Для этого достаточно иметь 30 процентов собственных средств и доказать свою платежеспособность, подтвердив доходы. При этом в ряде стран необходимо подтвердить законность обладания капиталом, предоставив выписки из банка и источники получения средств. В ряде кризисных европейских стран сами банки заинтересованы в ипотечных клиентах, так как к ним отошли проекты дефолтных застройщиков».

Юлия Смолянинова, директор центра ипотечного кредитования филиала «Петровский» банка «Открытие», рассказала: «Для одобрения ипотечного кредита в иностранных банках достаточно минимального пакета документов. Для получения кредита соотношение платежа к доходу должно быть не более 30 процентов. Срок кредита — в среднем десять лет, максимальный срок — двадцать лет. Российские граждане могут получить кредит на Кипре, в Испании, в Португалии. При этом ставки по кредитам в этих странах составляют от 4,5 процента годовых. В Италии и Франции консервативный подход к оценке платежеспособности клиента — гражданина РФ, поэтому получить



В среднем ставки на ипотечные кредиты в иностранных банках составляют от 2 до 4%, что в четыре раза ниже ставок в России

кредит там более проблематично. Иногда требуются дополнительные гарантии крупных европейских банков либо требование, что на счете зарезервирована сумма, составляющая не меньше половины размера запрашиваемого кредита. Кроме того, первоначальный взнос может быть увеличен до 50 процентов от стоимости объекта».

Невыгодные условия

Как говорят участники рынка, получить в российском банке ипотечный кредит на покупку жилья за рубежом очень сложно. Согласно федеральному закону 102-ФЗ, предметом ипотеки может быть имеющее кадастровый номер недвижимое имущество, права на которое зарегистрированы в российском ЕГРП. «Аналогичная ситуация наблюдается практически

везде: отдельные прецеденты ипотечного кредитования „через границу“ можно встретить только в ЕС, — констатируют в компании СУ-155.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, говорит: «На мой взгляд, брать ипотечный кредит в России для приобретения недвижимости за рубежом бессмысленно, потому что ставки по кредитованию в российских банках в три-четыре раза выше, чем в иностранных. Доступность западных кредитов является одной из основных причин возникновения интереса у людей к покупке недвижимости за границей. Кроме того, российский банк, не работающий в стране, где приобретается жилье, будет требовать дополнительные документы для обоснования стоимости залога недвижимости».

Господин Богданов также обращает внимание на то, что банк всегда должен четко понимать, какова ре-

альная рыночная стоимость недвижимого залога, его риски многократно возрастут, если эта стоимость окажется завышенной. «В связи с этим могут возникнуть дополнительные проблемы и расходы. Российским гражданам сегодня абсолютно доступны ипотечные кредиты на покупку недвижимости под залог за рубежом. Единственное потенциальное препятствие заключается в том, что некоторые иностранные банки могут зависить величину первоначального взноса для российских заемщиков, при этом величина взноса не будет превышать 50 процентов стоимости жилья. В среднем ставки в иностранных банках составляют от 2 до 4 процентов, что в четыре раза ниже ставок в России», — резюмирует господин Богданов.

Впрочем, Анна Филатова, заместитель директора ипотечного агентства «Итака», говорит, что в России есть банки, которые предоставляют ипотечные кредиты на покупку зарубежной недвижимости. Получить такой кредит можно в трех случаях. Первый вариант — оформить кредит в банке, который имеет филиал в той стране, где планируется приобретение жилья. Второй вариант — кредит на новое и строящееся жилье можно получить в банке — партнере застройщика. И третий вариант — более распространенный, — приобрести недвижимость за рубежом в любой стране под залог уже имеющейся недвижимости.

Но «чистых» программ по кредитованию зарубежной недвижимости нет. «Несколько банков предоставляют кредиты на приобретение жилья за границей, но только под залог собственности в России. Оформлять такой кредит нет смысла — в абсолютном большинстве стран, популярных у российских покупателей недвижимости, ставки по ипотеке в три-семь раз ниже, чем в России. Поэтому кредит лучше брать на месте», — считает Дмитрий Гусев.

Наталья Косарева, менеджер по продажам и маркетингу в странах Центральной и Восточной Европы концерна «ЮИТ», отмечает: «К сожалению, пока российских банков, предоставляющих кредиты на зарубежные объекты, нет, так как для них это очень рискованный бизнес». Однако сейчас филиалы некоторых

крупных российских банков предоставляют услуги по ипотечному кредитованию, в том числе и россиянам. «Так, в Чехии клиенты могут оформить кредит на 50 процентов от стоимости жилья под 4,29 процента», — говорит она.

Под залог местной недвижимости

Юлия Смолянинова говорит: «На данный момент только два российских банка предлагают программы ипотечного кредитования за рубежом. Так, Инвестторгбанк ограничился коттеджным поселком, который находится в Риге (Латвия). Банк „Кедр“ занимается зарубежной ипотекой на покупку жилья в Греции по программе под залог приобретаемого жилья, а по программе под залог имеющейся недвижимости в России можно получить кредит на покупку недвижимости в Болгарии, Венгрии, Египте, Испании, Италии, Латвии, Словакии, Финляндии, Хорватии, Черногории, Чехии, Тунисе и на Кипре».

Приобрести жилье за рубежом можно в рассрочку и без оформления кредита. Например, госпожа Косарева рассказала, что в Финляндии жилищное акционерное общество, созданное застройщиком для строительства дома, оформляет кредит на себя. Этот кредит предлагается покупателям в виде рассрочки платежей и составляет 50–70% от стоимости квартиры, причем на первоначальный взнос клиентам также предлагается рассрочка на период строительства. После завершения проекта клиент решает, погасит кредитную часть сразу или воспользоваться этим кредитом полностью или частично. Условия для всех клиентов, включая россиян, одинаковы: на сегодняшний день это 2–3% и срок займа — до 25 лет (в зависимости от проекта).

Юлия Смолянинова говорит также, что за рубежом для иностранных покупателей более привлекательным считается лизинг. «Условия лизинга предполагают использование объекта, но не с целью продажи. До полной оплаты стоимости жилья находящаяся в пользовании недвижимость принадлежит строительной компании, а не покупателю», — отметила она.

Олег Привалов

Страховщики жилья в поисках ниши

— сегменты —

Страхование недвижимости считается у страховщиков низкоубыточным видом страхования. При этом страховые случаи с городской недвижимостью происходят реже, чем с загородной. Большинство страховых компаний в последние годы, когда моторные риски и ОСАГО становятся все более убыточными, пытаются диверсифицировать портфели, наращивая их за счет страхования недвижимости — появляются новые страховые продукты для собственников жилья, дачников, владельцев коттеджей.

Наибольшее проникновение добровольного страхования недвижимости наблюдается в загородном сегменте, особенно это касается пригородов больших городов: около 65% от всей застрахованной недвижимости в России — это загородные домостроения. В целом страховщики такую картину подтверждают. Виталий Овсянников уточняет: «На страхование квартир в нашей компании по Петербургу приходится около 38 процентов сборов, 62 процента — загородная недвижимость».

Три кита

Страховщики разделяют страхователей загородной недвижимости на несколько типов. Самые платежеспособные, покупающие страховку добровольно и, как правило, страхующие дом и имущество в нем по полному пакету рисков, — это люди, которые уже имели опыт страхования и даже, возможно, положительный опыт урегулирования страховых случаев. Очень часто такие люди, которых характеризует страховая и даже финансовая грамотность, покупают страховку в результате кросс-продаж со стороны страховых агентов или прямых продавцов, например оформляют каско, а им предлагают посчитать стоимость страхования загородного дома. При сравнении получается, что страхование авто дороже страхования целого дома (на деле моторные риски гораздо более высокорисковые, поэтому выше и тарифы). «Такие страхователи — самый лакомый сегмент целевой аудитории для страховщика, так как он самый платежеспособный, кроме того, такой клиент помогает страховщикам управлять рисками

(вряд ли у одного человека в один год и сгорит дом, и будет серьезное ДТП, а заплатит он все же за две страховки)», — заключает Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп».

Второй тип страхователей — это те, кто привык страховать дачи еще со времен монополии «Ростосстраха». Такие люди уже настолько привыкли пролонгировать договоры страхования, что передают эту традицию по наследству детям и внукам. Как правило, страхование в таких случаях осуществляется через страховых агентов, которые тоже могут «передать» из поколения в поколение и которые не дают забыть владельцам дач о том, что в этом году страховка тоже необходима.

«Нельзя забыть и о третьем типе клиентов страховых компаний — это „недобровольные страхователи“. Люди, которые вынуждены покупать страховку, следуя требованиям банка при залоговом или ипотечном кредитовании», — резюмирует господин Котровский.

Любимые риски

Среди самых распространенных страховых рисков на сегодняшний момент остаются пожар и хищение. В последнее время актуальность приобрели и риски, возникающие при наступлении стихийных бедствий (затопление, повреждение имущества в результате падения деревьев).

Если говорить о ставках по страхованию, то в последние два года они практически не менялись. Стоимость страхового полиса зависит от возраста страхователя, года постройки дома, материалов, которые использовались при строительстве, количества сделок с имуществом, наличия охраны (если в договор включен риск «хищение»). Одним словом, окончательная цена — это математический расчет.

Тариф на страхование квартиры составляет сегодня в среднем по рынку 0,2–0,5% от стоимости имущества. Тариф на страхование загородного строения — 0,4–0,8% от стоимости имущества. Если говорить о страховании дорогих загородных строений, то средний тариф по полному пакету рисков составит от 0,3 до 0,5% в зависимости от материала строения.

В последнее время достаточно широко развитие получило страхование гражданской ответственности

квартиросъемщиков перед третьими лицами. Такое страхование более востребовано, чем страхование имущества. Основными клиентами в данном направлении являются собственники жилья в ТСЖ и многоквартирных домах, не желающие портить добрые соседские отношения.

Равномерный рост

Рынок страхования недвижимости в России показывает небольшой, но уверенный рост с 2010 года, прироста ежегодно на 5–7%.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтев говорит: «Рост рынка ипотеки, дотационные федеральные программы, общее увеличение продаж на рынке недвижимости должны улучшить статистику. Участившиеся стихийные бедствия также заставили собственников задумываться о пользе страхования. В 2014 году мы ожидаем роста этого сегмента рынка на 15 процентов. Росту сборов будет способствовать запуск новых продуктов со стороны страховщиков, работа по расширению клиентской базы, активная работа банков на рынке ипотеки, от которого также зависят объемы страхования».

Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование», прогнозирует рост рынка страхования жилья не более чем на 8–10%. «Хотя может произойти и более быстрый рост за счет переориентирования приоритетов агентской сети с автострахования на иные виды бизнеса. В более отдаленной перспективе возможно развитие рынка за счет стимулирования добровольного страхования жилья в рамках обсуждения сейчас государственной программы», — добавляет он.

Татьяна Беляева, начальник управления розничных продаж Санкт-Петербургского филиала ОАО «Согаз», говорит: «Ипотечное страхование жилья набирает обороты. Так, по предварительным расчетам, по петербургскому филиалу „Согаз“ сборы вырастут в два раза по сравнению с 2013 годом».

Господин Овсянников сообщил, что в «Ренессанс» ипотечное страхование занимает 15–20% в общем объеме страхования жилья.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелоп-

мент», обращает внимание, что в последнее время наблюдается тенденция к уменьшению страхования в кредитовании. «В связи с некоторыми судебными решениями изменилась позиция банков. Многие виды страхования перестали быть обязательными для получения кредитов. Теперь зачастую даже ставка кредитования не меняется в случае отсутствия дополнительного страхования жизни и здоровья заемщика, а также объекта залога — жилья», — отмечает она.

Дмитрий Котровский полагает, что в России в добровольном порядке сейчас застраховано около 7% жилого фонда, и этот показатель, по его данным, за последние три-четыре года изменился незначительно.

Достать полис из «коробки»

Господин Котровский говорит, что в последние годы все больше становится так называемых «коробочных» продуктов — когда страховку можно купить без вызова специалиста прямо в супермаркете или строительном гипермаркете. «Но такие готовые продукты всегда дороже, так как страхование производится без осмотра, что не позволяет применить понижающие коэффициенты», — утверждает он.

Владимир Храбрый, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, говорит: «Тенденцией последнего времени можно назвать появление „коробочных“ продуктов по страхованию недвижимости. Это программы с фиксированными условиями и лимитами возмещения, которые предоставляют базовую защиту для городской и загородной недвижимости, не требуют осмотра объектов страхования и отличаются простотой оформления и невысокой стоимостью. Благодаря сочетанию вышеназванных качеств такие программы вызывают интерес у потребителей и, по нашим прогнозам, будут успешно продаваться в ближайшей перспективе».

Виталий Овсянников также одной из основных тенденций рынка называет активное развитие «коробочного» страхования. «Такие продукты легко реализовывать через агентскую сеть и нестраховых посредников (например, салоны связи), — объясняет он.

Денис Южин

Американские горки рынка жилья

— промежуточные итоги —

Пиковые показатели спроса на строящееся жилье были зафиксированы экспертами АРИН в феврале и марте 2014 года. В эти месяцы число запросов увеличилось на 34%, а количество заключенных договоров — на 27%. «В том числе рост произошел и за счет инвестиционных покупок. Наиболее острый всплеск спроса оказался для компаний, строящих жилье в сегменте экономкласса. Если в феврале новые квартиры чаще приобретались для вложения средств, то в конце марта покупатели уже в буквальном смысле собирали последние для квартиры „для жизни“. В апреле был достигнут так называемый „психологический потолок“ цены, после которого стагнировали продажи в сегменте строящейся недвижимости и появился явный интерес к вторичному рынку. Когда застройщики увидели резкий спад спроса, они среагировали на это понижением цен. В конце апреля и начале мая почти все девелоперы стали проводить различные акции и распродажи квартир. Однако, несмотря на понижение цен, весь май активность спроса на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга демонстрировала отрицательную динамику. Тенденция продолжилась и в июне. Мы видим спад активности покупателей, однако он уже не столь велик. В целом с начала месяца рынок просел на 0,3 процента, и эти показатели уже можно отнести к сезонным. К осени мы рассчитываем на традиционное оживление рынка», — говорит госпожа Лашаева.

Ирина Онищенко, директор по продажам группы компаний «Эталон», говорит: «Несмотря на ажиотажный спрос, который наблюдался в первом квартале 2014 года и был обусловлен падением курса рубля и в целом нестабильной экономической и политической ситуацией в стране, цены за первое полугодие на рынке строящегося жилья Петербурга выросли не столь существенно — на 2,9 процента (примерно такой же рост цен наблюдался в первом полугодии прошлого года — 3,4 процента). Отсутствия роста

цен, несмотря на столь существенный всплеск спроса в первые месяцы этого года, объясняется выходом большого количества новых проектов на рынок — они стали своего рода сдерживающим фактором для резкого ценового скачка, который мог произойти. Большая часть нового жилья на сегодняшний день выходит в рамках уже строящихся крупных объектов, выведенных на рынок ранее. По предварительным данным, объем выхода на рынок нового жилья в первом полугодии этого года сопоставим с объемом выхода жилья за аналогичный период прошлого года, и составляет около 2 млн кв. м».

В мае, констатируют эксперты, спрос вернулся в привычное русло. В настоящий момент наблюдается небольшой спад активности покупателей, связанный с началом летнего сезона и поры отпусков.

«Несмотря на волну ажиотажного спроса в марте-апреле и, как следствие, повышение цен отдельными девелоперами в среднем на 3–5 процентов, сегодня стоимость жилья откатилась на уровень конца 2013 — начала 2014 года. В среднем по городу цена за квадратный метр составляет около 95 тыс. рублей», — подтверждает слова коллеги господин Берников.

Сейчас, по его словам, наблюдается летнее затишье, далее можно прогнозировать традиционный подъем спроса с начала осени, сопровождающийся плавным ростом цен до конца года. Резких скачков либо падений не ожидается. «И к концу декабря средняя цена реализации жилья достигнет отметки 98–100 тыс. рублей за „квадрат“, — дает прогноз господин Берников.

«Средняя цена на рынке жилья в массовом сегменте в черте КАД осталась на прежнем уровне и составляет около 83 тыс. рублей за квадратный метр. В популярных новостройках города наблюдается положительный рост средних цен предложения. В удаленных районах Петербурга и ближайших территориях Ленинградской области средняя цена увеличилась на 1,1 процента», — говорит господин Буслев.

Валерий Грибанов, Олег Привалов

ДОМ



Процесс согласования перепланировок занимает, как правило, несколько месяцев

Пространство для маневра

Типовое жилье, как правило, редко оставляет покупателю простор для возможностей по его перепланировке. Тем не менее собственники регулярно пытаются самостоятельно планировать элементы будущей квартиры. Нередко это может стать проблемой для следующих покупателей этой недвижимости.

— перепланировки —

Согласно законодательству, любая перепланировка квартиры требует согласования с государственными органами и внесения соответствующих изменений в документацию. Это процесс длительный и достаточно затратный, так как требует создания проекта силами сертифицированной организации, получения множества подписей под документом, проведения работ также с помощью сертифицированных специалистов и приемки работы государственными служащими.

Инстанции

Проектная документация по планируемым улучшениям изначально согласовывается с Роспотребнадзором и пожарной инспекцией. После получения положительного заключения от этих инстанций проект перепланировки следует согласовать в межведомственной комиссии районной администрации. Этот же надзорный орган занимается приемкой работ по перепланировке и вводом в эксплуатацию объектов после завершения работ. Процесс согласования перепланировок занимает, как правило, несколько месяцев. Существует множество правил того, что можно менять, а что нет.

Наиболее часто встречающиеся варианты из разрешенных — объединение кухни и гостиной, расширение санузла. Запрещается сносить несущие конструкции жилого дома, добавлять стены или осуществлять другие работы, которые не отвечают противопожарным требованиям, приводят к ухудшению сохранности и внешнего вида фасадов, оказывают влияние на соседние квартиры. Также запрещается размещать кухню, ванную или туалет над жилыми комнатами.

«Сложные элементы организации интерьера, такие как камин или зимний сад, достаточно затруднительно реализовать в уже построенном жилом доме, целесообразнее закладывать их изначально на стадии проектирования объекта. Трудности, с которыми столкнется собственник, пожелавший произвести подобные изменения, очевидны», — говорит Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости агентства недвижимости Home Estate, говорит, что стоимость согласования зависит от объема и сути изменений. Например, снос несущей стены или перемещение санузла по стоимости обойдется в символическую сумму. «Если же речь идет, например, о перепланировке балкона под жилую площадь, то есть изменении фасада или формировании двухуровневой квартиры при наличии высоких потолков, то это уже более трудоемкий и достаточно дорогостоящий процесс», — добавляет она.

Опасности

Если несогласованная перепланировка указана в кадастровом паспорте, который заказывается при продаже квартиры, то есть вероят-

ность, что УФРС не зарегистрирует сделку. Обычно в таких ситуациях собственник квартиры либо не объявляет о несогласованной перепланировке при заказе кадастрового паспорта, либо эта перепланировка согласовывается покупателем (и тогда уместен торг) или продавцом. «На самом деле стоит это не очень дорого, но, конечно, займет какое-то время», — говорит госпожа Комиссарова.

Генеральный директор компании «Унисот Петросталь» Арсений Васильев говорит, что расходы на эти работы могут быть значительными: цены начинаются от 40–50 тыс. рублей за незначительную перепланировку квартиры и от 150 тыс. рублей за внесение изменений в планировку нежилого помещения. «Власти Санкт-Петербурга относятся к данному вопросу серьезно, поэтому приобретение квартиры с любыми, даже самыми незначительными перепланировками, считается достаточно рискованным, так как в лучшем случае новому собственнику придется заплатить штраф при выявлении незаконных изменений в квартире (штраф сегодня для физических лиц небольшой — до 2,5 тыс. рублей, для предпринимателей штрафы планируются увеличить до 300 тыс. рублей), а в худшем случае с него могут взыскать крупные денежные средства соседям, если в ходе незаконных ремонтных работ соседним квартирам был нанесен ущерб. Более того, собственнику придется вернуть квартиру в прежнее состояние или запустить процесс согласования перепланировки. Но не все перепланировки удастся узаконить. Так, например, расширить зону кухни, если квартира находится не на первом этаже и под расширяемым пространством находится жилая комната, законным путем нельзя. Выламывание несущей стены без расчета нагрузок и усиления опор является серьезным нарушением и может грозить даже лишением собственности на квартиру», — рассказывает господин Васильев.

Точка невозврата

Как говорят эксперты, проводить перепланировку лучше до окончания строительства, если речь идет о жилье в строящемся доме.

В компании СУ-155 добавляют: «Если вы намереваетесь изменить планировку квартиры в строящемся доме, можно сэкономить время, начав согласование еще до сдачи новостройки в эксплуатацию: направить свои просьбы непосредственно проектировщикам, которые оценят возможность перепланировки и подготовят соответствующий проект, что позволит получить разрешение на работы уже к моменту ввода дома».

Впрочем, в другой строительной компании — «Лемминкяйнен Рус» — говорят, что это тоже не очень просто: «Мы возводим этаж (каркас) за пять-семь дней. Вносить изменения в план возводимого этажа при таких темпах невозможно, это будет тормозить ход строительства».

Согласование перепланировки жилья может оказаться вообще

невозможным, если оно осуществляется постфактум. «Избежать такого исхода можно, если делать перепланировку по правильной схеме — заранее сконструировать проект силами организации, которая имеет для этого разрешение, сделать необходимые расчеты, которые позволят избежать разрушения конструктивных систем здания в процессе работы. В зависимости от сложности задуманной перепланировки процесс ее согласования может занять от пары недель до нескольких месяцев. Стоимость согласования существенно зависит от уровня сложности работы. Некомпетентному владельцу недвижимости стоит обратиться к организации, занимающейся этим вопросом профессионально. Сфера подобных услуг представлена сейчас достаточно широко», — рассказал Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Kumpri.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, отмечает: «Если есть грубые нарушения, такие как, например, нарушение несущих способностей конструкций либо перенос «мокрых зон», размещение кухни в помещении без окна, такую перепланировку узаконить практически нереально». Если покупается квартира свободной планировки с обозначенными «мокрыми зонами», это дает гораздо большую гибкость в планировании пространства. «И все же есть ограничения — нельзя уменьшать вентиляцию, колонны. И, конечно, лучше обратиться к специалистам», — резюмирует госпожа Валуева.

Нередко перепланировки пытаются сделать и в домах дореволюционной постройки.

Сооружение антресолей, согласно законодательству РФ, является реконструкцией, а соответственно, требует более трудоемкой работы по согласованию документации, которая включает в себя техническое обследование всех конструктивных элементов квартиры. Господин Васильев подсчитал, что стоимость работ по строительству антресольного этажа сегодня составляет около 4–5 тыс. рублей за квадратный метр. При этом о целесообразности такой планировки можно говорить только при высоте потолков в квартире более 4,5–5 м.

Впрочем, в компании СУ-155 говорят, что «второй ярус», который крепится только к стоящим на полу опорам, не оборудован инженерными коммуникациями и несет только спальное место, — это «кровать-чердак», которая, как и любой другой предмет мебели, не требует согласований. «Полноценный же второй этаж, требующий установки перекрытий и прокладки коммуникаций, позволяющий увеличить жилую площадь квартиры, с точки зрения Жилищного кодекса относится не к перепланировке, а к реконструкции здания. Для таких проектов предусмотрена отдельная процедура согласования — значительно более сложная, дорогая и продолжительная», — резюмирует в СУ-155.

Олег Привалов

Связь под властью клиента

Рынок услуг связи для арендаторов торговых центров сегодня не ожидает высоких темпов роста, но высокий уровень конкуренции и совершенствование технологий делают ситуацию на нем очень благоприятной с точки зрения клиента.

— телеком —

Рынок услуг связи для арендаторов торговых центров сегодня является интересным для телекоммуникационных компаний и приносит им существенные доходы. Отдельно его объемы аналитиками не оцениваются, и цифры можно высчитать лишь очень примерные. По данным ИАА «Рустелеком», в 2013 году объем рынка услуг телефонии для сектора b2b составил 5,4 млрд рублей, интернета b2b — 2,1 млрд. Исходя из того, что в общих объемах коммерческих площадей доля торговых составляет около 30%, а, по подсчетам Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, на торговые комплексы (ТК) приходится около 30–35% из них, то суммарный объем рынка предоставления услуг связи для арендаторов ТК может составлять 700–750 млн рублей (оценка более чем условная, так как сделана лишь по одному из параметров без учета средней стоимости контракта).

Перспективы роста при этом не сильно радужные, особенно в том, что касается услуг фиксированной телефонии. «Рынок услуг фиксированной телефонной связи в сегменте b2b демонстрирует отрицательную динамику, повышение тарифов уже не может компенсировать отток абонентов», — говорит Юрий Брюквин, генеральный директор ИАА «Рустелеком». — Продолжается миграция трафика из фиксированных в сотовые сети». По прогнозу эксперта, в перспективе 2014–2016 годов сектор будет сокращаться на 1–2%.

По сравнению с телефонией рынок услуг фиксированного интернета в сегменте b2b имеет определенный потенциал для развития. «Во-первых, есть запас по проникновению», — продолжает Юрий Брюквин. — Во-вторых, как показывает пример насыщенных рынков, даже в условиях высокого проникновения возможен рост сектора — в том числе и за счет более дорогих тарифов с более высокой скоростью доступа. В среднесрочной перспективе сектор будет расти на 7–9 процентов».

Исходя из этого, можно сделать вывод, что объем рынка услуг связи для торговых центров Петербурга в рамках общих тенденций в ближайшем будущем существенно не изменится — отток из одного направления будет просто компенсироваться притоком в другом. Тем не менее для сохранения позиций операторам придется приложить определенные усилия.

Арендаторам хорошо

В плане конкуренции сегодня на рынке сложилась ситуация, со всех сторон выгодная арендатору. С одной стороны, на рынке услуг связи b2b в целом наблюдается высокая консолидация — около 90% и телефонии, и интернет-доступа контролируются пятью игроками. В телефонии это (по оценке «Рустелекома» и в порядке убывания) «Ростелеком», «Мегафон», «Билайн Бизнес» («Вымпелком»), «ВестКолл», «Обита» в интернете — «Мегафон», «Билайн Бизнес», «Ростелеком», МТС, «ВестКолл». Однако «Билайн», оценивая

только тех, кто силен именно в ТК, называет уже несколько другую пятерку лидеров, ставя себя, естественно, на первое место: «Билайн», «Мегафон», МТС, «Обита», «Северен-Телеком». При этом в компании добавляют, что конкуренция в этой области более чем высокая — в торговых центрах работают десятки игроков.

То, что высокие доли на рынке занимают операторы и первого, и второго эшелона, приводит к тому, что, с одной стороны, формируются стандарты качества, с другой, — сохраняется невысокая стоимость услуг. По словам того же представителя «Билайна», цена является определяющим фактором в сегменте малого бизнеса, и в большинстве случаев она находится на пределе маржинальности. За последний год на большинство услуг она практически не менялась.

Если раньше некоторые компании могли повышать свои доходы за счет монополизма в ТК, то современные технологии сделали рынок более свободным. Конечно, можно получить приоритетное право, войдя в ТК на стадии строительства и предложив собственникам компенсацию затрат или полное строительство внутренних инженерных сетей структурированной кабельной системы (КСК) здания и последующую его эксплуатацию. Однако другим операторам войти в ТК и заключить абонентский договор с любым из арендаторов это не помешает.

«Монополизма в области услуг связи в торговых комплексах уже давно не существует», — объясняет Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. — Безусловно, в большинстве ТК есть основной оператор связи, иногда их два-три, но любой арендатор по желанию может подключить своего оператора и пользоваться его услугами. Сегодня в торговых комплексах представлены все возможные услуги в области связи».

В результате у арендатора не возникает никаких проблем с подключением любых нужных ему опций. Рынок при этом находится в движении — несмотря на кажущуюся насыщенность Петербурга торговыми площадями, есть районы, где наблюдается их нехватка, соответственно, строительство продолжится. По данным JLL, за 2013 год в городе было открыто около 120 тыс. кв. м. Кроме того, многие проекты планируется ввод еще четырех суммарной площадью около 120 тыс. кв. м. Кроме того, многие проекты проходят реконшецию, обновляют состав арендаторов. Поэтому у каждого конкретного оператора еще есть запас роста за счет борьбы за новых клиентов и повышения эффективности бизнеса.

Рост за счет количества

В силу того, что эта борьба за клиента осуществляется неценовыми методами, ставка идет на новые технологии и на маркетинг. Операторы развивают новые сервисы и услуги, предупреждая тем самым потребности заказчиков. Помимо интернета и телефонии в петербургских торговых центрах все больше получает распространение услуга IP-TV,

а также Free Wi-Fi Zone. Последнее сегодня становится практически нормой, особенно для заведений общепита и развлекательных зон.

«Одна из современных тенденций — переход с аналоговой телефонии на VOIP и SIP, что дает гибкость для решения бизнес-задач», — говорит Ирина Волчкова, PR-менеджер компании «ВестКолл». — Уходят потихоньку «в утиль» аналоговые станции, и абоненты все чаще выбирают IP-АТС и виртуальные, облачные решения. Современное оборудование позволяет не вкладываться в «перестройку» слабых сетей, а решения для конечных пользователей добавляет только удобства и дополнительные сервисы».

Другая тенденция — переход компаний на универсальных операторов связи, о чем говорят многие игроки рынка, то есть использование всех возможных услуги связи от одного оператора в рамках единого контракта. «В компании «ВестКолл» сейчас очень востребованы пакетные предложения для арендаторов и дополнительные сервисы, которые не привязаны к территории ТЦ», — подтверждает Ирина Волчкова.

Это в какой-то степени позволяет компенсировать разрыв, который долгое время наблюдался между потребителями услуг в бизнес-центрах и торговых комплексах — если потребитель услуг в торговом центре был достаточно пассивен, то в бизнес-центре он, наоборот, очень активно использовал все виды коммуникаций и в несколько раз увеличивал количество трафика. В результате средний счет, выставленный клиенту бизнес-центра, мог быть в три-четыре раза больше, чем у клиента торгового центра. В торговых же центрах оператор получал доход преимущественно от абонентской платы. Универсальный контракт, который распространяется на все подразделения компании (и офисные, и складские, и торговые), позволяет операторам в случае его успешного заключения увеличивать обороты, а также вытеснять мелких игроков, пакет услуг которых более ограничен.

«С ростом цены контракта и объема потребляемых услуг клиентом больше приоритета отдается качеству услуги, скорости реакции оператора, географическому охвату (возможности оказать услугу где угодно), конвергентным предложениям (объединению услуг фиксированной и мобильной связи для клиента)», — говорит представитель «Билайна».

В то же время это не значит, что рынок будет двигаться к власти «большой тройки», хотя какие-то мелкие компании, возможно, и будут вытесняться. Операторы второго эшелона (помимо уже упоминавшихся «ВестКолла», «Обита», «Северен-Телекома», это еще, например, компания «Смарт-Телеком») прочно занимают свои позиции, которые не менялись на протяжении последних нескольких лет, а значит, конкурентная среда, столь благоприятная для арендаторов, какое-то время еще точно сохранится.

Маргарита Арановская

Смотрите за бизнесом прямо из отпуска

Управляйте бизнесом удаленно с помощью облачной АТС и видеонаблюдения в пакете:

Видеонаблюдение
• подсет клиентопотока

Облачная АТС
• статистика звонков

Интернет
• надежный обмен данными

0+
Онлайн тест услуг по ссылке в qr-коде

Узнайте подробнее
8 800 333 9000
b2b.dom.ru

ДОМ

«В нашем регионе требовательный покупатель»

Группа «Росстройинвест» планирует выход на европейский рынок с проектом дома люкс-класса в Испании. Председатель правления группы ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ в интервью корреспонденту «Ъ-Дом» КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ рассказал о новом проекте, а также о трендах и особенностях российского девелоперского бизнеса.

— экспертное мнение —

— Может ли девелопер серьезно влиять на развитие Петербурга?

— Сегодня позиция Смольного совпадает с позицией застройщиков. Власть города, как и девелоперы, хотят сделать город более комфортным для жизни — здесь мы видим полное совпадение интересов. При этом роль девелопера в развитии города действительно существенная. От позиции застройщика, от его желания сделать проект качественным зависит, как будет выглядеть город в будущем. — Понятия «комфорт» и «качество» субъективны. У города и застройщиков сегодня есть единство мнений в этих вопросах?

— Как любой мегаполис, Петербург должен развиваться разнопланово. Например, только лишь малоэтажное жилье строить невозможно, ведь это не районный центр. Есть зоны, где такой формат проектов уместен и даже необходим. Есть, напротив, территории, где лучше строить высотки. Все это продумывается при разработке Генплана, и к каждой зоне индивидуальный подход.

— Объединяетесь ли вы с другими девелоперами при реализации крупных проектов?

— Мы понимаем правила игры на рынке и, конечно, объединяемся с другими девелоперами. Например, при работе над проектом комплексного освоения территории в Сертолово мы взаимодействуем с застройщиками, у которых есть проекты по соседству, и вместе изучаем потребности в инженерной и транспортной инфраструктуре.

— За счет чего можно выдерживать конкуренцию со стороны других застройщиков?

— Мы стараемся строить только яркие с точки зрения архитектуры проекты. Простых решений мы избегаем. По-

мимо архитектуры, важно предлагать клиенту сжатые сроки строительства, качество материалов, удобные планировочные решения, эффективно подбирать арендаторов для коммерческих помещений. Все это в комплексе создает поток покупателей к тому или иному застройщику.

— В составе холдинга есть собственная архитектурная мастерская. Почему было необходимо ее создание?

— Проектную команду полного цикла «Ярра-проект» мы создали пять лет назад. Тогда мы поставили задачу создавать неординарные проекты. При этом нас не устраивали архитектурные и экономические решения, которые нам предлагали внешние проектные организации. В нашей компании работает около 50 человек, возглавляет ее Михаил Капков. Мы удовлетворены работой нашей архитектурной мастерской, потому что наши проекты получают очень самобытными. «Ярра-проект» почти не работает на внешнем рынке. Конечно, есть партнеры, которые просят что-то спроектировать, но все это индивидуальные случаи. В основном компания работает только на нас.

— Это принципиальная позиция?

— Наши собственные проекты полностью загружают мощности «Ярра-проекта». Так что в работе на внешнем рынке нет необходимости.

— Планируете ли вы создавать новые компании внутри холдинга?

— Мы стремимся быть организацией полного цикла. У нас уже есть проектная и строительная компании, подразделения, которые выполняют работы нулевого цикла. Кроме того, в составе холдинга работает завод по производству металлоконструкций. Мы планируем также развивать производство бетона и железобетона. Пока мы только анализируем необходимость этого направления. Дело



в том, что мы не хотим ограничивать себя в архитектурных решениях, а иной раз именно железобетонные конструкции задают зданию определенный стиль.

— Спальные районы по большей части застроены панельными домами, которые быстро теряют внешний вид и сильно портят облик города. Как можно бороться с этим?

— В Европе в свое время тоже было построено много панельных домов. Потом они стали подвергаться реконструкции, которая подразумевает обшивку фасадов, замену остекления, инженерной системы, реставрацию балконов. В результате дома начинают выглядеть совсем по-другому. Дома, которые строились у нас в 1980-х, тоже должны ждать такая реконструкция.

— Вы используете опыт зарубежных коллег при реализации проектов?

— Да, мы смотрим на весь мировой опыт. Наши специалисты ездят в азиатские, европейские страны, в США. Мы используем все возможные технологии, которые необходимы для работы в нашем регионе.

— Можете привести в пример технологию, которую вы привезли из-за рубежа и успешно применили?

— Мы будем строить наши высотные объекты с помощью нового оборудования — это специальные насосы, которые подают бетон на высоту до 150 метров. Таким образом, мы существенно ускорим процесс строительства и повышаем качество. Эта технология высотного строительства применяется во многих странах, где оно развито, но лично мы вывели ее в Дубае. В России она редко практикуется, потому что здесь строится относительно мало высоток. Наши инженерные проектировщики также смотрят на зарубежный опыт и изучают, какие насосные станции лучше ставить, чтобы высотные здания вовремя обеспечивать необходимыми ресурсами.

— Вы работаете над своим первым проектом КОТ — жилым комплексом «Золотые купола» в Сертолово.

В целом формат КОТ сегодня перспективен?

— Я считаю, что это формат будущего, который дает возможность обеспечить людям комфортное проживание на отдаленных от города территориях. В Сертолово мы планируем нарядку с жильем построить школу, детский сад, коммерческие помещения, которые будут сданы в аренду под магазины и бытовые услуги. Стоимость квадратного метра в этом проекте мы еще не называли, но она будет рыночной, то есть в районе 60–65 тыс. рублей.

— Насколько успешно другие страны работают в формате КОТ?

— Есть много успешных примеров. Так, в центре Лондона есть проект КОТ, где все продумано до мельчайших деталей. Там одновременно строится и офисная, и жилая недвижимость. На мой взгляд, очень грамотный подход. Много проектов в Дубае, но там другая специфика, другие градостроительные нормы по сравнению с Россией. Мы в своей работе используем все знания, опыт всех передовых стран.

— А в чем специфика Ленобласти по сравнению с другими регионами?

— По сравнению с Московской областью у нас более требовательный покупатель. Там выше спрос, и удовлетворяет потребности клиентов проще. Чтобы привлечь покупателя в нашем регионе, проект должен быть «с изюминкой». Если построить что-то совсем простое, можно не угодить покупателю и не продать объект.

— Рассматриваете ли вы возможность реализации проектов в историческом центре Петербурга?

— Периодически мы анализируем возможность реализовать проект в историческом центре. В основном речь идет о редевелопменте промышленных предприятий. Сегодня это вопрос непростой, потому что требуется внесение изменений в Правила землепользования и застройки, изменение функции возможного использования участков. Кроме того, часто в зоне промышленной застройки не хватает школ, детских садов и другой инфраструктуры для комфортной жизни. Такие проекты требуют долгой проработки. Кроме того, их экономика непростая. И все же теоретически они могут быть экономически выгодными.

— А экономика высотного строительства, к которому тяготеет ком-

пания, оправдывает ваши ожидания?

— Жилой комплекс «Князь Александр Невский» в целом оправдал ожидания по экономическим показателям. Хотя, конечно, экономику проекта нельзя назвать идеальной. Нам выгоднее было бы строить объекты пониже. Но в то же время мы получили дополнительную рекламу компании, так как построили самое высокое жилое здание в городе. Иногда мы готовы поступиться некоторыми экономическими показателями, если на кону необычный, яркий проект.

— В сегменте «комфорт» клиент готов доплачивать за «необычность»?

— Мы не строим дороже, чем наши конкуренты в том же сегменте. Строим по тем же рыночным показателям. Это часть нашей стратегии.

— После какой отметки высь строить становится дороже?

— Строить объекты выше 75 метров уже дороже, так как меняются параметры пожарной безопасности, себестоимость строительства становится выше. Наш новый проект — жилой комплекс «Петр Великий и Екатерина Великая» — достигнет 140 метров в высоту. Но мы не считаем это риском, потому что у нас есть опыт строительства высотного жилья. Мы привлекаем своих подрядчиков, поэтому имеем возможность снижать себестоимость строительства. У нас просчитана экономическая модель, и мы знаем, на что идем.

— Не планируете ли строительство за рубежом?

— Мы завершаем строительство жилого дома люкс-класса в Испании, в регионе Каталония, в небольшом городе Плайа Д'Аро. Предложение реализовать такой проект несколько лет назад поступило от наших партнеров, которые хорошо знают испанский рынок недвижимости. Строительство мы начали год назад, и в августе этого года сдаем объект. На мой взгляд, проект получился интересным. Это дом площадью 3 тыс. кв. м с квартирами с панорамным видом. Объект расположен в часе езды от Барселоны. Непроданными остались всего четыре квартиры. Инвестиции в проект составили около €10 млн. В проекте участвовали испанские подрядчики, в том числе и проектировщики. Сейчас мы обсуждаем возможность реализации новых проектов в Испании.



Большинство участников рынка полагают, что доля проектов, реализующихся через «долевку», будет только расти. Однако есть скептики, которые считают, что ужесточение законодательства, влекущее дополнительные затраты для застройщиков, может привести к снижению доли ДДУ на стройке

— финансы —

С13 Арсений Васильев, генеральный директор компании «Унисто Петросталь», считает, что пока доля проектов, которые реализуются через ДДУ, составляет более 60%, но ужесточение законодательства, которое влечет дополнительные затраты для застройщиков, может привести к снижению этого процента. «Преимущества и недостатки этих двух схем для покупателя уже неоднократно описывались в различных источниках. Другие схемы, которые часто влекут серьезный риск для покупателя потерять вложенные средства (договоры инвестирования, предварительные договоры купли-продажи), на рынке многоквартирного жилья используются нечасто, в основном не крупными игроками. Такое жилье стоит сравнительно недорого, поэтому граждан, желающих рискнуть, оказывается немало», — рассказал господин Васильев.

Источников немного

Светлана Лежнева, начальник отдела маркетинговых исследований ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», говорит, что основных источников финансирования жилищного строительства всего три: во-первых, собственные средства девелоперских компаний, во-вторых, привлеченные средства участников долевого строительства и в-третьих, банковское финансирование (проектное финансирование, кредиты на покупку земельных участков). «Доли

между источниками финансирования распределяются, как правило, следующим образом: на собственные средства компаний приходится 15–20 процентов от капитала проекта, средства дольщиков составляют от 20 до 80 процентов. Доля банков доходит до 80 процентов. Принципиально новых схем на рынке не появилось», — утверждает госпожа Лежнева.

Станислав Кривенков считает, что лишь половина строек привлекают проектное финансирование. «При оценке доли, во-первых, надо исключить застройщиков с иностранным капиталом и застройщиков, входящих в финансово-промышленные группы. Они финансируются материнскими компаниями и банками, с которыми аффилированы. Во-вторых, проектное финансирование для малых застройщиков практически недоступно. Если банк и соглашается профинансировать проект, то, кроме залога земельного участка, на котором будет осуществляться строительство, банк требует дополнительное обеспечение: поручительство владельца или третьих лиц, залог прочих активов, не вовлеченных в проект. Данное требование, строго говоря, не позволяет называть привлеченное таким способом финансирование проектным. В-третьих, в последнее время в связи с экономической ситуацией требования банков ужесточаются, что уменьшает возможность получения проектного финансирования застройщиками. Сейчас мы не наблюдаем роста доли построенного жилья в общем объеме предложения от застройщиков. В

«Долевка» остается без конкурентов

конце 2013 года и в первой половине 2014-го продажи существенно активизировались, но в будущем, допуская возможность спада покупательской активности, увеличение доли непроданных квартир вполне возможно», — рассказал господин Кривенков.

Полина Яковлева, директор департамента новостроек NAI Besag, отмечает: «Доля проектного финансирования по-прежнему мала, я думаю, она не превышает 10 процентов. Скорее всего, расти эта доля не будет, поскольку данная схема реализации жилья несет в себе большое количество рисков, например, банкротства».

Галина Гараева, генеральный директор компании «Континент», полагает, что проектное финансирование как инструмент привлечения средств доступно в основном крупным компаниям, которые давно состоят с банками в партнерских отношениях. «Основные сложности, препятствующие компаниям получить проектное финансирование, — отсутствие необходимого обеспечения и несоответствие жестким требованиям банков», — поясняет она.

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Фрунза Прайм», отмечает, что точную долю проектного финансирования сложно указать, так как застройщики неохотно раскрывают источники финансирования своих проектов: если объем вложений обычно известен или его можно оценить, то тип вложений — собственные, заемные либо от инвестора — не указывают.

«Кредитование строящихся объектов использует большинство застройщиков — около 70 процентов игроков берут такие займы. Причем одинаково охотно открывают кредитные линии как небольшие компании, так и крупные девелоперы», — говорит господин Берников. Он обращает внимание на то, что по 214-ФЗ продается все большее количество квартир. Причем практиковать продажу по ДДУ начинают даже те компании, которые традиционно использовали, например, схему вступления в кооператив.

Малая доля

А вот доля жилья, выходящего в продажу после сдачи дома, существенно не меняется и остается на уровне 1–2% от объема предложения. Такой стратегией известен лишь один застройщик в Петербурге.

«Большую часть строящегося жилья застройщики стараются реализовать на этапе строительства. Доля готового жилья на первичном рынке недвижимости составляет не более 5–6 процентов — в основном это жилье, которое не удалось найти своего покупателя до сдачи объекта госкомиссии, есть также компании, которые вообще отказались от продажи не сданного в эксплуатацию жилья, но их число крайне ограничено — эта схема более дорогостоящая и рискованная. Следует отметить, что сегодня появилась тенденция среди крупных застройщиков начинать реализацию квартир в жилом объекте, когда возведено уже несколько этажей, — это позволяет на старте продаж заявлять более высокие цены, повышая рентабельность проекта», — рассказывает Арсений Васильев.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, говорит: «Реализация квартир в конкретном объекте занимает время, и если начать продажи после сдачи госкомиссии, то процесс может несколько затянуться. Также сужается целевая аудитория — не все люди хотят покупать готовое жилье, кто-то целенаправленно покупает в стройке, желая сэкономить 10–20 процентов».

Как полагают эксперты, несмотря на то, что рынок становится все более цивилизованным, «серые схемы» на нем все же остаются.

Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Лубина», говорит, что подавляющее большинство таких схем — вексельные суррогаты, предварительные договоры купли-продажи и прочее — относится в наибольшей степени к «серым» же застройщикам, мелким полумошенническим фирмам, частным застройщикам, осуществляющим застройку на участках, изначально отведенных под ИЖС или даже дачное строительство. «Иной раз вместо квартиры (или апартаментов) как самостоятельного объекта права продается «доля» в здании... Такие схемы в подавляющем большинстве случаев свидетельствуют о том, что у застройщика отсутствуют даже минимальные ресурсы, необходимые для того, чтобы организовать проект в формате 214-ФЗ. Исход, как правило, также очевиден», — говорит господин Гусев.

Впрочем, он отмечает, что исключение составляют случаи, когда подобные инструменты (например,

предварительные договоры) являются составной частью более сложной конструкции: так, если застройщик финансируется за счет банковского проектного финансирования, оформив залог имущественных прав на строящийся (и, соответственно, продающийся) квартиры в финансирующем банке. «Часто для того чтобы продать заложенную квартиру, застройщик заключает с покупателем предварительный договор (долевого участия), в соответствии с которым покупатель вносит небольшой обещательный взнос (5–10 процентов), после чего застройщик за счет собственных средств выкупает квартиру из залога банка и оформляет полноценный ДДУ», — рассказывает господин Гусев.

«В последнее время на рынок возвращаются схемы (причем — очень хорошие и правильные схемы), при которых 100 процентов финансирования осуществляет банк. Застройщик заключает с клиентами предварительные договоры, в соответствии с которыми клиенты открывают в банке депозит, используемый в будущем для оплаты стоимости (или части стоимости) приобретаемой квартиры. Такая схема имеет ряд преимуществ. Для банка — увеличение пассивной базы (за счет депозитов будущих участников), для застройщика — централизованное финансирование со стороны банка и условия на значительное уменьшение стоимости кредита на суммы, собранные в качестве депозитов, для клиентов — снятие рисков застройщика. Но и свои недостатки у данной схемы тоже есть, поэтому она не станет универсальной. Особняком стоят строительные кооперативы — эта конструкция также имеет свои преимущества, но недостатков (особенно для непрофессиональных инвесторов) явно больше», — добавляет господин Гусев.

Эксперты компании «Домус Финанс», говорит, что в РФ доля жилищно-строительных кооперативов (ЖСК) в общем объеме первичного рынка жилья составляет примерно 15%. «При этом в столичных городах эта доля значительно ниже. Чисто теоретически покупка квартиры по ЖСК несет в себе больше рисков, чем приобретение объекта в соответствии с 214-ФЗ. Во-первых, договор с пайщиком не проходит государственную регистрацию. Во-вторых, внесение дополни-

тельных расходов на строительство, а также увеличение расходов на содержание ЖСК приходится возмещать всем пайщикам вместе. В-третьих, если пайщику понадобится продать квартиру, то сделать это он сможет только с разрешения правления. Иными словами, покупка квартиры по системе ЖСК имеет те изъяны, которые были устранены за счет введения 214-ФЗ», — говорит в «Домус Финанс».

В компании отмечают, что, по сути, все схемы покупки квартиры, кроме договора долевого участия, являются рискованными, в том числе и ЖСК, хотя они и разрешены 214-ФЗ, поскольку не исключают «двойных» продаж, могут повлечь дополнительные финансовые затраты покупателя и не фиксируют срок строительства дома.

Директор по продажам O2 Development Елена Беседина говорит: «Переход застройщиков, в том числе и крупных, на схему реализации квартир через ЖСК связан с ее удобством, в частности, с возможностью получать на свой счет деньги покупателя сразу после заключения договора, а не после его регистрации в Росреестре, как это происходит в случае с ДДУ. Последнее обстоятельство, однако, обременяет не всех застройщиков, работающих по ДДУ. Некоторые исправляют «недостаток» схемы, предлагая дольщикам внести деньги непосредственно после заключения договора. То есть используют лазейку. А в случае с ЖСК в этом нет необходимости, все прозрачно».

«Помимо продаж по 214-ФЗ, мы реализуем наши квартиры по схемам ЖСК. Но, как и многие другие крупные российские застройщики, постепенно отказываемся от схемы жилищно-строительных кооперативов. Это связано в первую очередь с изменением законодательства (изменения в Жилищном кодексе — Федеральный закон от 30.11.2011 № 349-ФЗ), вступившим в силу с 1 января 2012 года. Таким образом, большинство ЖСК, представленных сейчас на рынке недвижимости и используемых для привлечения средств граждан для жилищного строительства, являются ЖСК, созданными до 1 января 2012 года. В настоящий момент реализовывать инвестиционно-строительный проект по схеме долевого участия в строительстве удобнее», — резюмирует Ирина Онищенко.

Олег Привалов