

К февралю 2009 года количество банков, предлагающих ипотечные программы в Санкт-Петербурге, по сравнению с первым полугодием прошлого года сократилось с 80 до 5–7. На рынке основными игроками сейчас остаются государственные банки и АИЖК, работающее по федеральной ипотечной программе. Они-то и будут в ближайшее время задавать тон на рынке, говорят специалисты. Появился и черный список профессий, представителям которых получить кредит сейчас особенно трудно — это работники сфер, непосредственно связанных с ипотекой: банковские специалисты и строители.

# Крошки после ипотечного пира

## финансы

По данным компании КПМГ, в конце 2008 года на рынке ипотечного кредитования произошел резкий рост процентных ставок. Средние ставки по рублевым ипотечным кредитам выросли почти на 40% (с 12,7% в год в октябре 2008 года до 17,6% в год в декабре 2008 года). Рост средних ставок по кредитам в иностранной валюте был более сдержанным и составил 18,3% (с 10,9% годовых в октябре 2008 года до 12,9% годовых в декабре 2008 года).

В январе 2009 года, по данным АИЖК, средневзвешенные фиксированные ставки по ипотечным кредитам стабилизировались на уровне 17,9% в рублях и 14,28% — в долларах США.

При этом рост ставок в меньшей степени наблюдался в крупных банках с государственным капиталом — ставки по рублевым ипотечным кредитам в них выросли до 13–16% в год. В остальных банках ставки возросли до 17–22% в год. Ряд финансовых учреждений установил заградительные процентные ставки на уровне 28–30% в год.

Управляющая петербургским филиалом ЗАО «ЮниКредит Банк» Светлана Ставицкая рассказала, что с начала этого года в ЮниКредит Банке введена ипотека с плавающей ставкой, поэтому ее размер привязан к рыночным индикаторам.

«Потенциальные заемщики видят, что платежи по



Жилье, на приобретение которого заемщик пытается получить кредит, в последнее время получило «возрастной ценз» — некоторые банки ограничили срок постройки дома 2000-м годом

валютным кредитам и по кредитам с плавающей ставкой возросли почти вдвое, и нередко платеж по кредиту оказывается равным доходу заемщика. Поэтому сейчас желающих взять кредит в долларах или иной экзотической валюте, или по плавающей ставке — единицы», — отмечает руководитель управления ипотечного кредитования ОАО «Балтийская ипотечная корпорация» Марианна Белькова.

По данным Анастасии Негребецкой, ведущего эксперта-аналитика департамента консалтинга GVA Sawyer по жилой недвижимости в СПб, по итогам четвертого квартала 2008 года количество выданных кредитов составило 1 764, что на 55% меньше, чем за предыдущий период. «По итогам первого квартала текущего года ситуация еще более усугубится. По нашим прогнозам, количество кредитов составит не более тыся-

чи», — прогнозирует госпожа Негребецкая.

## Профессии-изгой

По словам Павла Созинова, вице-президента Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, банки стали с особой мнительностью относиться к некоторым профессиям, в частности — к специалистам той же банковской сферы. Им получить кредит сейчас крайне сложно. По словам Марианны Бельковой,

к «рискованным» кредиторам банки относят и представителей строительных компаний. «Банковские специалисты оценивают потенциальную возможность быстрого восстановления платежеспособности или дальнейшего увеличения доходов заемщика в будущем, а в данных отраслях такая вероятность сейчас минимальна», — рассуждает госпожа Белькова.

К «заемщикам-изгоям» директор департамента ипотечного кредитования АН «Бекар»

Алексей Кошелев относит и работников торговых сетей: «Известно, что торговые сети сейчас испытывают трудности». По словам Алексея Бегунова, генерального директора Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН), ряд банков ужесточили требования к возрасту заемщиков. «Так, некоторые из них изменили возраст заемщика (теперь кредит могут получать люди от 21 года, а раньше было от 18 лет)».

Ольга Андреева, старший консультант отдела сопровождения корпоративных сделок КПМГ указывает на то, что в четвертом квартале 2008 года практически во всех банках, продолживших выдачу ипотечных кредитов, сократилось количество возможных заемщиков. «Если ранее рассматривался совокупный доход созаемщиков, то сейчас кредит рассчитывается по одному заемщику с максимальным доходом», — говорит она. Также банки ввели системы, оценивающие риск увольнения заемщиков в соответствии с их должностью и сферой работы. Даже короткие перерывы в трудовом стаже существенно снижают возможность получения кредита. Снижена возрастная рамка на момент окончания выплаты по кредиту. Если ранее на момент последнего платежа возраст заемщика мог превышать возраст выхода на пенсию, то теперь максимальный возраст — не более 60 лет. Также банки перестали выдавать ипотечные кредиты индивидуальным предпринимателям.

Большая доля просрочек по ипотечным кредитам заставила банки также пересмотреть систему гарантий. Если до кризиса достаточно было в качестве основной гарантии предоставить в залог квартиру, то теперь ряд крупных ипотечных банков «неформально» требуют привлечения поручителей, в роли которых могут выступать как близкие родственники, так и работодатель. Если ранее рассматривалась субсидиарная ответственность, то теперь созаемщик должен нести солидарную ответственность. Сроки кредитования по многим программам сократились с 25–30 лет до 10–15 лет.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АРИНа добавляет, что сейчас большинство банков предъявляют достаточно жесткие требования к доходам своих заемщиков. Например, типичное требование — доход на семью должен составлять около 90 тыс. рублей; при этом заемщик может получить в кредит порядка 1,9 млн рублей (65% от стоимости квартиры). «Но, во-первых, не все имеют семейный доход в размере 90 тыс. рублей. Во-вторых, на 3 млн рублей в Петербурге можно купить лишь однукомнатную квартиру, что не всегда устраивает заемщиков. Многие из них нуждаются в квартире большей площади. Да и ставки по ипотеке, которые доходят до 27%, могут выплачивать далеко не все. При этом нуждающихся в улучшении жилищных условий сейчас достаточно много. (Окончание на стр. 18)

18  
страница

Риелторы  
поглощают  
друг друга  
и плодят «черных» маклеров

20  
страница

Генподрядный  
балласт

Девелоперам невыгодно  
создавать собственные  
строительные подразделения

22  
страница

Антикризисный  
дизайн

Оформители уверены,  
что объем заказов  
не уменьшится

23  
страница

Аренда стала  
доступнее

Цены упали на треть



ДРАГОЦЕННОСТЬ. | Ее изогнутый клип украшают 62 сверкающих  
бриллианта, которые обрамляют уникальный Montblanc Diamond  
в форме эмблемы Montblanc в центре прозрачного купола.

*Etoile Précieuse*, драгоценный пишущий инструмент,  
сияющая красота и изысканность.

MONTBLANC. ИСТОРИЯ, КОТОРУЮ СТОИТ РАССКАЗАТЬ.

MONT  
BLANC



БУТИК MONTBLANC САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКИЙ 20. ТЕЛ. +7 (812) 312-92-22  
WWW.MONTBLANCRUSSIA.RU



# ДОМ игроки рынка

## Риелторы поглощают друг друга

и плодят «черных» маклеров

### услуги

Снижение количества сделок с недвижимостью заставляет риелторские конторы оптимизировать бизнес — нерентабельные филиалы закрываются, а количество работников сокращается. Некоторые крупные компании приступили к поглощению более мелких. Впрочем, говорят специалисты, ожидать, что стагнация принципиально изменит расстановку сил на рынке агентских услуг или существенно увеличит долю «черных» маклеров, все же не стоит. Участники рынка недвижимости полагают, что риелторский бизнес в целом сформировался, и временное затишье не способно вызвать серьезные перестановки.

Одной из последних крупных сделок в сегменте риелторских услуг все участники рынка называют поглощение «Адвексом» таких брендов, как «Мизель» и «Легион». В компаниях утверждают, что речь идет не о покупке агентств. В «Легионе» остаются прежние владельцы, которые будут использовать бренд «Адвекса» для дальнейшей работы. В «Мизеле» также уверяют, что сделки по покупке бизнеса не было — просто теперь интересы «Мизеля» в Петербурге будет представлять «Адвекс», а АН «Мизель», в свою очередь имеющее неплохие позиции на рынке Москвы, станет представлять интересы петербургской компании в столице.

Впрочем, представители риелторского сообщества полагают, что массового характера слияния пока не произошло.

«Процесс слияний-поглощений запущен, однако объективно количество таких сделок единичное. Судьбу агентства, как и любого представителя малого бизнеса, трудно отследить. В городе, по разным оценкам, от 400 до 600 агентств. Как-то открываются, какие-то закрываются — этот процесс продолжается в режиме нон-стоп и не связан с кризисом напрямую. Если кризисные процессы будут углубляться, то количество агентств уменьшится на 30–40% до конца года, причем сделки перераспределятся в сторону маклеров», — говорит Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти.

Анна Пирульская, директор УК «Славград» считает, что сделок в классическом виде (по купле-продаже самих агентств) в городе и не будет — просто в силу специфики агентского бизнеса: «В данном случае речь идет не столько о поглощении бизнеса, сколько о выкупе специалистов и их клиентской базы».

Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество» отмечает, что для



Агентства недвижимости практически повсеместно заявляют об оттоке покупателей — на 40–50% по отношению к пиковым значениям прошлого года

риелторского бизнеса слияния и поглощения пока недостаточно распространены — слишком сложно осуществить это функционально: «Каждый игрок занимает свою нишу на рынке, мелким компаниям поглощать друг друга невыгодно, крупные зачастую не спешат инвестировать в неликвидные проекты».

### Маклер выходит на сцену

Эксперты полагают, что в наиболее сложной ситуации могут оказаться компании, ориентированные в прошлом на растущий рынок. Агентства уже сегодня, в стремлении повысить эффективность работы, сокращают филиальную сеть, избавляясь от неприбыльных офисов (в первую очередь — в области и в спальных районах), оптимизируют агентский состав, перераспределяют полномочия менеджеров и меняют условия их работы, переходят на франчайзинговые схемы. «На вторичном рынке и в дальнейшем возможна активизация частных маклеров, работа которых не будет связана с деятельностью агентств недвижимости и профессиональных объединений. Маклеры не несут ответственности перед своими клиентами. Не исключена вероятность того, что большая часть сделок купли-продажи жилых объектов будет совершаться именно частными лицами, что, конечно, станет проблемой для рынка недвижимости в целом», — рассуждает Павел Созинов.

По его словам, агентства недвижимости практически повсеместно заявляют об оттоке покупателей на 40–50% по отношению к пиковым значе-

ниям прошлого года. «В то же время, по данным Регистрационной службы, количество сделок в январе составило на вторичном рынке около 3 тыс., что вполне соответствует показателям аналогичного периода 2007–2008 годов. Такая ситуация свидетельствует об оттоке клиентов из агентств в пользу маклеров и самостоятельного решения горожанами жилищного вопроса. Сейчас более половины сделок делается маклерами», — отмечает Павел Созинов.

Заместитель директора АН «Фекар» Николай Лавров также считает, что число маклеров на рынке выросло. «Сейчас стало больше „левых“, в том числе „черных“ маклеров. В связи с развитием кризиса вообще существенно увеличилось число случаев мошенничества на рынке недвижимости. В кризисные периоды покупатели подвержены импульсивному принятию решений, люди боятся потерять деньги и вообще их иметь: если у человека есть средства, он старается максимально быстро их куда-то вложить и успокоить. О том, куда именно вложить, нервничающий человек не всегда думает долго. На низком рынке очень дешевое предложение не выглядит странным, и люди чаще на такие махинации покупаются. Хотя даже сейчас лучше заплатить немного больше, чем купить самый дешевый вариант и получить „паленую“ квартиру. Более того, кризис — это сложности и для самих мошенников и „черных“ маклеров, которым тоже нужно зарабатывать деньги, поэтому они увеличивают свою активность».

Впрочем, среди риэлторов есть и те, кто утверждает,

что резкого роста сделок с участием маклеров не произошло. Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC, утверждает: «Так как резкого всплеска покупки жилья не наблюдается, а люди в период финансово нестабильного рынка все-таки предпочитают проверенные компании, доля „черных“ маклеров не могла сильно вырасти».

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость» заявляет, что в настоящее время его компания не почувствовала, что кризиса на рынке стало больше. «Единственное, что, конечно, больше стало на рынке „вольных“ агентов, через которых в принципе могут проходить такие сделки. Так, на рынке сейчас в наихудшем положении оказались небольшие агентства недвижимости, которые не могут оплачивать рекламу и не имеют известного, раскрученного бренда. Соответственно, работающие в таких фирмах агенты не заинтересованы (да и не скрывают этого) в том, чтобы делиться с компанией, и проводят сделки не через агентство, а самостоятельно. Таким образом, все вероятность, что подобным путем могут проходить „сомнительные“ сделки. Однако пока, на наш взгляд, их число не приблизилось к кризисом. По крайней мере, мы этого не заметили».

«Сложно сказать, насколько вырастет на этом рынке объем махинаций. С одной стороны, для периодов нестабильности это характерно. С другой — сейчас рынок покупателей, а не продавца. Если раньше нужно было быстро принимать решение и вносить залог, то сейчас можно

спокойно ходить, выбирать, консультироваться со всеми. Я надеюсь, что люди, которые сегодня покупают квартиру, так и будут делать. И „черным“ маклерам просто не будет поля для деятельности», — говорит Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости».

Впрочем, доля маклеров если и растет, то лишь на жилищном рынке. «В коммерческой недвижимости „черный“ маклер — вымышленный персонаж. Есть единицы, обслуживающие клиентов в сегменте стрит-ритейла. Поскольку за услуги по коммерческой недвижимости платит фирма, то фирме интереснее заплатить официально, в том числе увеличить затраты, уменьшить налогооблагаемую базу. Поэтому им лучше дороже, зато официально», — рассуждает Максим Михайлов, исполнительный директор компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis.

### Гибкая политика

Сложности, которые испытывают агентства из-за оттока клиентов, вынуждают риелторов проявлять более гибкую политику и в отношении комиссионных. Впрочем, пока участники рынка не готовы признать это тенденцией.

«Агентства стараются не менять условия игры и в сложное время, ревниво отслеживая условия и предложения по сделкам у партнеров. В теории услуга риэлтора оценивается в 6–8 процентов от сделки, на практике можно договориться дешевле. Снижать комиссионные агентам — себе дороже, особенно когда велик соблазн в отсутствии реально го спроса проводить сделки „на стороне“. Увеличивать процент „левых“ сделок никто не хочет», — рассуждает Павел Созинов.

Генеральный директор ООО «Петрост-недвижимость» Игорь Соколов поддерживает это мнение: «Размеры комиссии для клиентов меняются в сторону уменьшения, так как количество клиентов заметно сократилось. Компании для удержания и привлечения клиентов уменьшают стоимость своих услуг. Размер комиссии для агентов в процентном отношении, как правило, остался на прежнем уровне, но в связи с изменением общей комиссии в натуральном исчислении, конечно, стал несколько меньше».

Татьяна Чуприна, руководитель отдела продаж жилой недвижимости Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН), напротив, говорит, что не может привести примеров, когда бы изменялись контрактные условия для сотрудников. «Как-то договоренности по большей части были — такие и

остались. Однако есть и некоторые исключения. Так, при прямых продажах процент вознаграждения может быть ниже на 1–1,5 процента. На это могут пойти, например, если все документы уже готовы и квартиру нужно срочно продать и если клиент готов идти на скидку при продаже, что значительно упрощает работу риэлтора».

Виталий Вотолевский, генеральный директор ЗАО «Желдорипотека» прогнозирует, что вероятнее всего, риелторы будут вынуждены сокращать размер комиссионных — особенно, по его мнению, это касается первичного рынка жилья.

### Свято место

О том, будут ли уменьшаться количество компаний, работающих на рынке у специалистов, также пока нет однозначного ответа. «Количество риэлторских фирм действительно в перспективе уменьшится: слабые, неустойчивые, а также маленькие компании уйдут с рынка или будут поглощены более крупными. В результате выживут только монстры этого бизнеса, самые опытные и профессиональные компании», — говорит Дмитрий Золин.

«Число риэлторских фирм, действительно, сократится, будут еще и слияния компаний, но в этом нет ничего страшного. Мы, как и некоторые другие участники рынка, все это уже пережили в 1998 году, а вот иные молодые компании в такой ситуации оказались впервые, и только от правильности выбранной стратегии и профессионализма руководства будет зависеть, удастся ли им удержаться на плаву. В настоящее время конкуренция очень велика — важно умение привлечь клиента и удержать его у себя», — соглашается с коллегой господин Дроздов.

Такого же мнения придерживается и Сергей Цветков: «Безусловно, фирм станет меньше. Спрос сократился очень сильно, и он сконцентрировался на известных компаниях. Если раньше — так сложилось до кризиса — большой вес имел процент комиссионных, которые компания берет, то сейчас вопрос надежности встает на первое место».

А вот Татьяна Чуприна полагает, что кризис не повлияет на число компаний, работающих в городе: «В принципе, на рынке это происходило всегда. Процесс смены участников рынка — естественный, поскольку риэлторская услуга — высокоорганизованная, она не по плечу каждому агентству недвижимости. Поэтому на рынке остаются сильнейшие, а менее крупные компании сменяют друг друга».

РОМАН РУСАКОВ

## Крошки после ипотечного пира

(Окончание. Начало на стр. 17)

Поэтому, если условия ипотечного кредитования будут смягчены, количество сделок, безусловно, возрастет. Но для кардинального изменения ситуации ставки по кредитам должны быть около 12 процентов. Только в этом случае ипотека может стать массовым продуктом.

Уменьшается коэффициент покрытия долга, то есть если раньше соотношение зарплат к ежемесячному платежу по кредиту составляло 50 процентов, то теперь в разных банках — 30–40 процентов, то есть при той же зарплате размер кредита уменьшится», — отмечает господин Спарак.

Сроки рассмотрения заявок выросли с трех дней до месяца. «Рассмотрение документов в московских филиалах банков проводится по большей части в материнской компании, что не способствует ускорению рассмотрения дела», — говорит Павел Созинов. Повысился первоначальный взнос, практически он остановился на отметке в 40–50%.

Подтверждение дохода также стало для многих существенной проблемой. Банки как и прежде не рассматривают комнаты в качестве предмета залога. Единственное исключение — кредит под последнюю комнату. «Среди отрядных событий — заявления некоторых банков о возобновлении ипотечного кредитования клиентов по системе АИЖК. Так, ипотечный центр Московского банка реконструкции и развития, практически не работавший с осени, вновь начинает работу с клиентами и контрагентами. В то же время число количество ипотечных брокеров с осени резко сократилось — активно предлагают ипотечную услугу лишь несколько брокеров», — поделился наблюдениями господин Созинов.

### Семеро смелых

Игорь Жигунов, заместитель председателя правления Городского ипотечного банка заявляет, что сегодня количество банков, предлагающих ипотечные программы в Санкт-Петербурге, сократилось с 80 до 5–7. Это прежде всего государственные банки и банки с участием иностранного капитала.

Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости», согласен с такой оценкой: «Сегодня банки, которые продолжают реально выдавать ипотеку, можно пересчитать по пальцам одной руки. Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, банк „Санкт-Петербург“». По крайней мере, такая ситуация сложилась на первичном рынке. Все остальные если и говорят об этом, либо выставляют заградительные программы (например, ставки до 30 процентов годовых, что, конечно, очень много), либо вводят дополнительные условия, которые тоже невыполнимы: дополнительные поручители, высокий первый взнос. В таких условиях ипотека, конечно, не имеет никакого смысла. Изменились не только размер процентных ставок — они в среднем составляют 20 процентов годовых — но и все прочие условия. Сбербанк увеличил необходимый стаж по последнему месту работы — раньше он был полгода, теперь год. Так что можно сказать, что ипотека в серьезном смысле умерла».

«На рынке основными игроками сейчас остаются государственные банки и АИЖК, работающее по федеральной ипотечной программе. Они-то и будут в ближайшее время задавать тон на рынке. Более того, АИЖК заявило о своем желании в будущем снизить ставки до 11–15 процентов, что подтверждает желание государства развивать проект „Доступное жилье“ и не отказываться от ипотечного кредитования населения», — сообщила Марианна Белькова.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос» рассказывает: «Мы заключили соглашение в сфере ипотечного кредитования со Сбербанком, начали реализацию программы, которая выгодна и нам, и банку, и покупателям. Сегодня нашим клиентам доступны следующие возможности: получение ипотечного кредита с целью приобретения земель-

ного участка, приобретение с помощью ипотеки уже построенных домов, упрощенный документооборот при оформлении кредита, сжатые сроки рассмотрения заявок на предоставление кредита. Естественно, на начальном этапе возникает много сложностей, в дальнейшем мы будем совершенствовать разработанную программу, делая ее наиболее оптимальной для всех заинтересованных сторон».

### Возрастной ценз для квартиры

Ужесточают банки и требования к приобретаемому жилью, на которое выдается кредит.

«Если раньше ипотеку давали на квартиры в домах старых серий, то сейчас уже нет — на хрущевки, корабли, древние панельки ипотеку не дают. Кто-то из банков даже ограничил срок постройки дома 2000-м годом. Для банков это опять же дополнительное снижение рисков. Те дома, которые построены после 2000 года, по крайней мере, не будут дешевле. А вероятность того, что цены на неликвидные дома старых серий упадут, велика. Следовательно, обесценится банковский залог. Что касается строящегося жилья, то на первичном рынке наиболее интересное предложение остается у Сбербанка, несмотря на повышение ставок», — говорит господин Цветков.

Владимир Спарак также отмечает, что практически никто не выдает кредиты на покупку квартиры, расположенной в доме с деревянными перекрытиями, ниже 5 этажей, и в домах-кирочках. Он также указывает на то, что банки ввели «возрастной ценз» для зданий. «На покупку квартиры в хрущевках еще можно получить кредит, но не во всех банках. Дело в том, что банк получает эти квартиры в залог. А в случае неуплаты кредита продать такое жилье в будущем будет достаточно сложно, поскольку оно с годами становится все менее ликвидным. А сегодня в продаже появляется все больше квартир из-под залога банка, поскольку клиенты становятся неплатежеспособными», — рассуждает он.

При этом Ольга Андреева указывает на то, что в Москве хрущевки приобрести в ипотеку уже нельзя. Также, по ее словам, банки неохотно рассматривают кредитование квартир большой площади. «Оптимальный вариант объекта кредитования — квартира малой площади в кирпичном или монолитном доме постройки 2000-х годов. Практически сведено к нулю кредитование коттеджей и таунхаусов, ввиду высокого уровня неопределенности будущей стоимости залога», — отмечает госпожа Андреева.

Наталья Зуева, руководитель отдела ипотечного кредитования ООО «ЦРП „Петербургская недвижимость“» говорит, что многие банки не рассматривают кредиты на приобретение квартир в строящихся домах компаний, которые недавно вышли на рынок. Поэтому большинство объектов, где можно приобрести квартиры с помощью ипотеки, имеют среднюю (и выше средней) стадию готовности. Игорь Жигунов отмечает, что приостановлены программы кредитования объектов, находящихся в Ленобласти. Многие банки не кредитуют покупку квартир в домах с износом более 40%, индивидуальные жилые дома, коттеджи, таунхаусы и т. д.).

В холдинге RBL сообщили, что, несмотря на изменение условий кредитования, компания по-прежнему получает заявки от клиентов и продолжает совершать сделки по ипотеке. «Это говорит о том, что данный инструмент нужен людям, он один из немногих помогает решить жилищный вопрос тем, кто не может одновременно выплатить полную стоимость квартиры. Вывод один — ипотеку надо стимулировать. Немаловажно и то, что осознание важности ипотеки есть и на государственном уровне. И федеральные, и городские власти разрабатывают целый комплекс мер по ее стимулированию», — резюмируют специалисты RBL.

ЕЛЕНА КОРСУНСКАЯ

## Строителей поведут в ручном режиме

Жилищный сектор нацелили на «антикризисную штабную работу»

### Доступное жилье

Правительство Санкт-Петербурга на последнем заседании проанализировало, как в городе реализуется приоритетный нацпроект «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Отчет о состоянии жилищной сферы в Северной столице был далек от победной речи. Достаточно сказать, что если до сих пор из года в год объем ввода жилья неуклонно рос, то в 2009 году предвидится его сокращение — до 2–2,3 млн кв. м (меньше, чем показатель 2006 года). Правда, губернатор призвал чиновников «не сгущать краски из-за кризиса». А вновь назначенного «строительного» вице-губернатора Романа Филимонова вдохновила тем, что у него «появилась прекрасная возможность проявить себя в нелегких условиях экономического спада».

Строящиеся жилые дома, готовность которых — более 70%, будут завершены в срок, успокоил членов правительства заместитель председателя комитета по строительству Алексей Кайдалов. А вот здания в начальной стадии строительства могут быть

заморожены. «Это уже стало некой тенденцией, которая нарастает, и ее пик придется на весну-лето», — сообщил докладчик. Его бывший шеф Роман Филимонов, назначенный недавно вице-губернатором (курирующим в том числе строительство), считает еще худшей тенденцией тот факт, что «новые жилые проекты не начинаются вовсе — банки практически не дают кредитов».

Валентина Матвиенко заявила готовность лично общаться на сей счет с банками. Помимо этого, Смольный намерен помочь строительным компаниям, выкупая у них подготовленные к строительству площадки, освоить которые фирмы не в состоянии. А также — приобретать за счет бюджета уже построенные квартиры под так называемое социальное жилье (для граждан, попадающих в бюджетные городские программы). Сейчас для выкупа предложено 929 таких квартир. Госпожа Матвиенко распорядилась до конца недели «тщательно проанализировать все эти предложения, чтобы город

не попал в разряд обманутых дольщиков».

Среди мер, призванных облегчить положение застройщиков, — внесенное в конце ноября изменение в Положение о порядке принятия решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства и реконструкции. Его суть в том, что на кризисный период компаниям разрешается продлевать сроки строительства жилья в пределах 15 дополнительных месяцев без изменения первоначальных инвестиционных условий и без визирования штрафов.

Учитывая тяжелое материальное положение застройщиков, Алексей Кайдалов предлагает на 10–20% уменьшить начальную цену на торгах по предоставлению участков.

Алексей Белоусов, возглавляющий некоммерческое партнерство «Строители Санкт-Петербурга», выступил за ужесточение допуска фирм к таким торгам. По его мнению, участвовать в них достойны лишь «проверенные» бизнесмены, состоящие в профессиональных строительных ассоциациях.

«Строительный сектор не просит преференций, а снижает производственные издержки», — заявил Роман Филимонов. — «А наша задача — снизить издержки административные. Убрать лишнюю бюрократизацию, ускорить процессы согласований». Губернатор одобрила этот призыв. Заодно она напомнила Юлии Киселевой, главе комитета по градостроительству и архитектуре, чтобы она также занялась «разбюрократизацией», ибо «КГА — большой тормоз на пути развития строительного движения».

Однако поддержка застройщиков не даст результатов, если некому будет жилье покупать. А все идет именно по этому сценарию. По сведениям, предоставленным жилищным комитетом, число ипотечных кредитов, выданных населению, резко снизилось за последние месяцы. В результате, вопреки ожиданиям 20 тыс. кредитов, в 2008 году выдано всего 17 тыс. на общую сумму 46,1 млрд рублей. Для сравнения, в 2007-м кредиты на общую сумму 46,8 млрд рублей получили 18,6 тыс. граждан.

Прогнозы на 2009 год чиновники даже строить боятся, отмечая лишь, что негативная тенденция продолжится. Тем более что резкого снижения цен на жилье, как предполагали некоторые аналитики, пока не наблюдается. «Ценовой коридор примерно равен прошлогоднему. За исключением отдельных рекламных акций, утраиваемых застройщиками», — констатирует Алексей Кайдалов.

Впрочем, в том, что касается социального жилья, губернатор не намерена «принимать какие-либо объяснения в связи с кризисом». Как доложил глава жилищного комитета Юнис Лукманов, все целевые программы выполняются в намеченных объемах. Так, по программе «Развитие долгосрочного жилищного кредитования» социальные выплаты (в среднем, по 768,5 тыс. рублей) получили 1,2 тыс. семей. По программе «Молодежи — доступное жилье» государственное содействие оказано более чем тысячам семей на общую сумму 1,1 млрд рублей — в 3 раза больше, чем в 2007 году. 780 петербургских семейств

получили новые квартиры в рамках программы «Жилье работникам учреждений систем образования, здравоохранения и социального обслуживания населения». За год действия программы «Расселение коммунальных квартир» удалось уменьшить количество коммуналок на 7 тыс. штук (правда, их остается все равно много — 109 тыс.). В сумме на все целевые программы город потратил 5,5 млрд рублей. Это превышает показатель 2007 года в 4,5 раза.

Хуже обстоит дело с реновацией хрущевок. Инвесторов, желающих принять участие в процессе, не хватает. «Но мы будем продолжать реновацию», — заверил Алексей Кайдалов, — поскольку жильцы таких домов уже настроились на улучшение условий».

В общем, подводя итоги обсуждения, госпожа Матвиенко нацелила своих подчиненных на «антикризисную штабную работу». «Надо вести каждую строительную компанию, каждый дом в ручном режиме», — распорядилась градоначальница.

МАРИЯ ОЛКИНА



дом коммерческая недвижимость

Склады держат планку

ценовую

итоги года

В 2008 году в Петербурге планировалось к вводу около 1,5 млн кв. м качественных складских площадей. Но с учетом изменений в мировой экономической ситуации реально количество введенных в действие объектов по итогам года составило около 500 тыс. кв. м. Пока, как отмечают участники рынка, снижения стоимости аренды складских помещений не наблюдается. Однако в будущем владельцам комплексов, возможно, придется идти на уступки и уменьшить ставки на 10–15%.

Общая площадь качественных складов классов А и В, предназначенных для сдачи в аренду, на конец 2008 года составила 1 153 тыс. кв. м, увеличившись за год на 491 тыс. кв. м. Помимо этого, еще около 85 тыс. кв. м качественной складской недвижимости было построено для собственных нужд компаний. Всего по итогам 2008 года общая площадь складов в Санкт-Петербурге составила около 6,5 млн кв. м.

Среди действующих качественных складов большая часть приходится на Пушкинский район, в котором расположено 31% всех предлагаемых складских площадей. Следом идут Всеволожский (15%) и Ломоносовский (13%) районы Ленинградской области, Московский район (10%), Выборгский район (7%). По 3–5% от общего объема предложения приходится на Невский, Фрунзенский, Красногвардейский районы, а также на Кировский и Гатчинский районы Ленинградской области.

На 2009 год заявлено к вводу в эксплуатацию свыше 1 700 тыс. кв. м, в 2010 году — около 480 тыс. кв. м качественных складских площадей. «Однако следует делать предположение как о традиционном для рынка переносе сроков строительства, так и о замораживании проектов в связи с экономическим кризисом. Прогноз предложения с учетом экспертной корректировки по-

казывает, что в 2009 году будет введено около 420 тыс. кв. м, сроки ввода значительной части проектов будут перенесены на 2010 год и далее. В 2010 году будет введено около 300 тыс. кв. м качественной складской недвижимости», — прогнозирует Владислав Фадеев, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге.

Отличная ситуация

Ситуация по аренде складов класса А сильно отличается среди крупнейших городов. В Петербурге не составляет труда снять склад класса А, уровень вакантных площадей составил по итогам 2008 года около 15–17%. При этом в складских комплексах, введенных в 2008 году, уровень вакантных площадей превышает 50%. Это во многом обуславливается высоким уровнем арендных ставок. Собственники продолжают держать цены в долларах, а средняя арендная ставка составляет около \$135 за кв. м.

С учетом неопределенности курса рубля в таких условиях ожидать роста спроса со стороны компаний, работающих в рублевом секторе, не приходится.

Валентин Туртия, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International оценивает объем пустующих площадей в 380 тыс. кв. м, что составляет примерно 40% от общего объема качественных складских площадей. «На мой взгляд, сейчас разумная ставка аренды для класса А должна составлять \$90–115 за кв. м — т. е. примерно на 15 процентов ниже, чем до кризиса. Кроме того, арендаторам важны уступки в отношении банковских гарантий и депозитов, которые также является существенными условиями договора. Любая компания — потенциальному арендатору сейчас особенно сложно изъять из оборота живые деньги, чтобы заморозить их на депозите. Девелопер должен либо сократить срок



Арендаторы становятся более избирательными и предпочитают не только качественные помещения, но и качественную концепцию, удобное расположение, не закрывая, как раньше, глаза на некоторые недостатки комплекса

депозита до месяца, либо оканчивать до депозита вовсе, чтобы привлечь арендатора», — полагает господин Туртия.

Спрос же со стороны компаний, расчеты которых происходят в иностранной валюте, скорее всего, будет сокращаться, так как объемы импорта резко падают из-за курсовых изменений, в то время как резко нарастить объемы экспорта просто нечем. «К тому же ТЛК Санкт-Петербурга больше направлен на импорт, а экспорт составляют в основном товары, обработка которых не требует складов, например, нефтепродукты», — говорит господин Фадеев. Поэтому спрос в текущих ценах на склады в Петербурге в ближайшее время расти не будет. До последнего момента рынок надеялся на скорейшее восстановление, заявленные ставки не менялись. Сейчас многие собственники устанавливают коридор изменения у. е. Часто границы коридора являются 29–35 рублей за доллар. При выходе курса доллара за пределы коридора арендная ставка фиксируется в рублях.

Это может в некоторой степени поддержать спрос. До сих пор резкие колебания курса приводили к существенному затягиванию процесса заключения сделки, так как рублевая цена менялась в течение недели очень существенно. Тем не менее фиксация коридора кардинально не изменит ситуации на рынке складов Петербурга. «Существенного же снижения цен в ближайшие 2–3 месяца не ожидается. В связи с закрытостью рынка можно ожидать продолжения тенденции предоставления скидок, но удержания заявленных цен на прежнем долларовом уровне. Как следствие, количество вакантных площадей уменьшаться почти не будет. В перспективе всего 2009 года развитие ситуации на складском рынке Санкт-Петербурга будет сильно зависеть от макроэкономической ситуации», — рассуждает господин Фадеев.

«Потенциальные арендаторы столкнулись с падением продаж и потребностью в новых складских площадях уменьшилась. Арендаторы

становятся более избирательными и предпочитают не только качественные помещения, но и качественную концепцию, удобное расположение, не закрывая, как раньше, глаза на некоторые недостатки комплекса. Стремление средних и небольших компаний снизить расходы на складскую логистику приводит к росту спроса на низкокачественные складские объекты (классы С и D), а также объекты, находящиеся на значительном удалении от города», — рассказывает директор по коммерческой недвижимости Bescar Realty Group SPb Алексей Лазутин.

Может быть и рост

Эксперты говорят, что если уже к началу лета наметится выход из кризиса, то можно ожидать и роста спроса на складские помещения. Тем более что многие компании еще помнят время дефицита складских помещений, в результате чего будут достаточно активно арендовать помещения, если выход из кризиса наметится быстро. Если же экономический кризис

продлится более долгое время, то отсутствие спроса на складские площади может привести к полной остановке строящихся объектов и снижению цен на существующие помещения. Только в этом случае можно будет заполнить пустующие склады.

Пока же, по данным Bescar Realty Group SPb, в общей структуре рынка складской недвижимости Санкт-Петербурга преобладают склады классов С и D. Доля качественных складов класса А и В составляет не более 16%. Складские помещения, предназначенные для сдачи в аренду, занимают треть от общего объема складской недвижимости Санкт-Петербурга. Доля логистических комплексов составляет также около 33%.

Крупные проекты реализуются в Шушарах, Уткиной Заводи и Горелове. Больше всего складских проектов заявлено в районе Московского шоссе на юге города.

Заполняемость действующих качественных складских комплексов составляет около 90%, при этом объекты, плани-

руемые к выходу на рынок в 2009 году, заполнены не более чем на 40%. «Наибольшим спросом пользуются любые складские помещения от 3 тыс. до 5 тыс. кв. м. Высокий уровень арендных ставок на качественные складские помещения привел к снижению спроса в условиях кризиса. С учетом понижения спроса арендодатели складских комплексов класса А и В предлагают более мелкие нарезки складских помещений — от 1,5 тыс., 2,5 тыс. кв. м», — говорит Алексей Лазутин.

● В апреле 2008 года правительством Санкт-Петербурга была разработана концепция развития терминально-складской инфраструктуры города, которая предполагает объединение производственных и складских объектов в кластеры и создание определенных зон сосредоточения складских объектов (преимущественно за пределами КАД). Согласно концепции, к 2010 году в городе должны появиться три современных логистических девелопмента. К 2025 году количество складов внутри КАД должно быть в два раза меньше, чем

за пределами кольца. Согласно поправкам в Генплан, площадь промышленных территорий Петербурга увеличивается с 8 до 13%. К 2015 году площадь промзон должна возрасти на тысячу га. Уже определены зоны первоочередного развития: Парнас, Шушары, Обухово, Морской порт, Воздухоплавательный парк, Навальная, Ладожский вокзал, район реки Охты.

По прогнозам Maris Properties in association with CBRE, в 2009 году возможно снижение ставок на 15–20%. При этом для складов класса А снижение будет более существенным, чем для складов класса В. Помимо снижения спроса и влияния кризиса, падение ставок может быть вызвано вводом в эксплуатацию строящихся крупных складских комплексов, таких как «Колпино» («Евразия Логистик»), «Пулкovo Эстейт» (Raven Russia и «Эспро»). С учетом того, что эти объекты выйдут на рынок практически одновременно, девелоперам будет трудно сразу заполнить арендаторами свои площади.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

| Склады введенные в строй в 2008 году     |                                             |                   |                |                     |
|------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------|----------------|---------------------|
| Название                                 | Местоположение (адрес)                      | Район             | Площадь 3V, га | Площадь складов, м² |
| <b>Для сдачи в аренду</b>                |                                             |                   |                |                     |
| Колпино (Евразия Логистик), 1-я очередь  | Шушары, уч. 26                              | Пушкинский        | 187            | 119 950             |
| МЛП — Уткина Заводь, 2-я очередь         | Новосаратовка, Уткина Заводь                | Всеволожский ЛО   | 40             | 107 000             |
| ГОРИГО, 1-я очередь                      | промзона Горелово                           | Ломоносовский ЛО  | 112            | 86 000              |
| Логопарк Нева, 1-я очередь               | Шушары, Московское шоссе, 70, корп. 4А      | Пушкинский        | 26,3           | 56 000              |
| АКМ Логистикс, 1-я очередь               | Шушары, Московское шоссе, уч. 76            | Пушкинский        | 32,8           | 52 000              |
| Терминал Терминал (Обухово), 2-я очередь | проспект Обуховской Обороны, 295            | Невский           | 21             | 28 700              |
| Би Логистик                              | Шушары, Московское шоссе, 119/3             | Пушкинский        | 7,5            | 18 000              |
| Скай-трейд                               | улица Репищева, 20                          | Приморский        | 3,35           | 11 000              |
| Логвин Охта                              | улица Магнитогорская, 17-Л                  | Красногвардейский |                | 9 000               |
| Малое Карпино, 1-я очередь               | Малое Карпино, кв. 13, уч. 3.               | Ломоносовский ЛО  | 0,5            | 3 000               |
| <b>Итого</b>                             |                                             |                   |                | <b>491 250</b>      |
| <b>Для собственных нужд</b>              |                                             |                   |                |                     |
| ЕвроСиб-Шушары                           | Шушары, район КАД                           | Пушкинский        | 18             | 30 000              |
| Логистический центр (ООО «Форис»)        | Шушары, Московское шоссе, д. 19, корп. 3А   | Пушкинский        |                | 20 110              |
| Summay Group, 2-я очередь                | Шушары, 2-й Бадевский проезд, 7А            | Пушкинский        |                | 12 860              |
| ОНЛ                                      | Пулкovo                                     | Московский        |                | 10 000              |
| Производственно-складская база           | улица Софийская, 6, корп. 6, лит. А.Б.В.Д.Е | Фрунзенский       |                | 5 300               |
| Складской комплекс                       | 5-й Предпортовый проезд                     |                   |                | 4 500               |
| Складской комплекс, 1-я очередь          | Парнас, 3-й Верхний переулок, 16А           | Выборгский        |                | 2 980               |
| <b>Итого</b>                             |                                             |                   |                | <b>85 750</b>       |

Источник: GVA Sawyer в Санкт-Петербурге.



Балтийская жемчужина

ВЫБОР

УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ

457•1•777

Деловой центр: Петергофское шоссе, д. 47  
www.bpearl.net



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА «БАЛТИЙСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА»

КВАРТАЛ «ЖЕМЧУЖНАЯ ПРЕМЬЕРА»

от 66 000 руб.  
за 1 кв. м

- Комфортабельные квартиры с площадями от 43 до 137 кв. м
- Видовые террасы на верхних этажах
- Высота потолков: 3, 06 м
- Металлопластиковые окна с системой фильтрации воздуха
- Бесшумные лифты OTIS
- Современные коммуникации и многоуровневая система безопасности
- Подземный отапливаемый паркинг
- Детский сад с 2 бассейнами
- Профессиональная управляющая компания

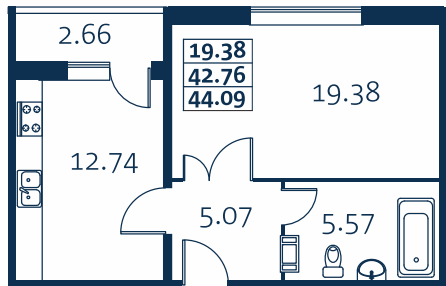
- Регистрация договоров в УФРС
- Условия рассрочки: при оплате первоначального взноса в размере от 10-60% предоставляется рассрочка под 1% в месяц на остаток на период до окончания строительства (ежемесячная выплата равными платежами); при первом взносе в размере более 60% - 0,5% в месяц на остаток на период до окончания строительства (ежемесячная выплата равными платежами).
- Ипотека: Северо-Западный Сбербанк России (ОАО), Газпромбанк (ОАО), АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО).



Сдача в эксплуатацию: 30 июня 2010 года - 4 корпус; 30 августа 2010 года - 5 корпус

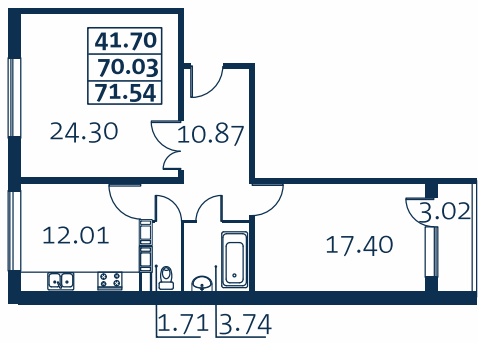
ЗАО «Балтийская жемчужина» Лиц. № Д 661094 от 21.11.2005 Проектная декларация на сайте: www.bpearl.net

Однокомнатная квартира



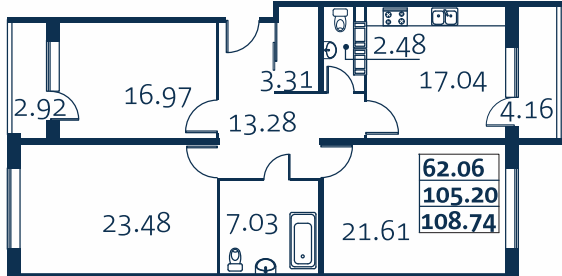
So=44,9 кв м  
3 077 000 руб

Двухкомнатная квартира



So=71,54 кв м  
4 947 000 руб

Трехкомнатная квартира



So=108,74 кв м  
7 267 000 руб



# ДОМ СОПУТСТВУЮЩИЙ БИЗНЕС

## Генподрядный балласт

Девелоперам невыгодно создавать собственные строительные подразделения

### партнерства

Рынок генерального строительного подряда с началом кризиса стал меняться — сегодня это рынок заказчика. В такой ситуации подрядчики вынуждены работать за минимальную маржу, главное для них — иметь хотя бы минимальный объем работ. Участники рынка говорят, что особенно нелегко приходится компаниям, у которых есть собственные подрядные подразделения. Наличие этой функции на аутсорсинге — очевидный плюс, поскольку на содержание и техники, и сотрудников требуются колоссальные ресурсы. В выигрышном же положении, говорят эксперты, окажутся те компании, которые до кризиса наработали серьезные связи, в первую очередь — с государственными структурами. Госзаказы нигде не исчезнут, уверены специалисты отрасли. В том числе — заказы на строительство социального жилья.

Конец 90-х годов ознаменовался структурированием достаточно крупных вертикально интегрированных холдингов, включавших в себя и разного рода подрядные организации, и производителей стройматериалов, и ДСК. В некоторых случаях формировались несколько подзабытые сегодня формы — ФПП (финансово-промышленные группы), включавшие в себя аффилированные банки. Такая модель позволяла минимизировать затраты и работать на основе взаимозачетов и внутренних взаиморасчетов. Среди наиболее известных на строительном рынке холдингов — группа ЛСР, ФПП «РОССТРО», группа «Ленстройматериалы», холдинг «ЛенспецСМУ». Причем многие холдинги сохраняли структуру без заметных изменений в течение десятилетия. В силу определенной инертности девелопмент как таковой оказался более востребован на рынке коммерческой недвижимости. Здесь более развита и система аутсорсинга, и подрядов. В то же время застройщики предпочитают работать с одними и теми же

подрядчиками, редко прибегая к ротациям. «Заметное сужение строительного рынка приведет к неизбежной череде банкротств и процессам слияний-поглощений. В России ни застройщики, ни подрядчики так и не научились работать в консорциумах и партнерствах. Впереди еще одно испытание в условиях дефицита ликвидности — бартерные расчеты и связанные с ними проблемы — двойные продажи и ценовой демпинг», — рассуждает Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос» считает, что компании, которые занимались чистым девелопментом и отдавали генподрядные заказы на аутсорсинг, продолжают работать по той же схеме. Сейчас на этом можно сэкономить до 15–20 процентов за счет более высокой конкуренции. «В нынешней ситуации создание новых подразделений не оправдано экономически. В то же время многие компании, имеющие собственные подрядные мощности, ориентировали их на поиск внешних заказов еще до кризиса. И таким образом увеличивали рентабельность подразделений. Сейчас, когда рынок подрядов резко уменьшился, они вынуждены сокращать свои затраты, увольнять рабочих», — говорит господин Еремин.

Аутсорсинг дает возможность экономить миллионы рублей в год. Юрий Сушко, директор по маркетингу и продажам компании «Петербург-Истейт» рассказывает: «Еще при создании нашей компании мы ясно понимали, что большинство услуг будем отдавать на аутсорсинг. Это было заложено в концепции. Мы посчитали, что при выводе на аутсорсинг даже функций, напрямую не связанных со строительной деятельностью (ведение бухгалтерии, часть маркетинговых функций, юридическая поддержка и т. д.), мы экономим до 2 млн рублей в год. В целом по проекту строительства загородного поселка



Содержать собственную генподрядную структуру смогут лишь те инвесторы, у которых есть проекты, рассчитанные на ближайшие 3–5 лет, ведь такой генподрядчик при отсутствии работы является структурой, на обеспечение которой уходят немалые деньги

«Сан-Репино», которым мы занимаемся сейчас, экономия составит не меньше 6 млн рублей. Поэтому наш выбор в пользу аутсорсинга никак не был связан с кризисом. Тем не менее, я считаю, в крупных строительных компаниях с раздутыми штатами кризис — это повод задуматься о выводе на аутсорсинг, например, бухгалтерии. На мой взгляд, при привлечении сторонних компаний для выполнения непрофильных функций риски потери качества существенно снижаются. Ведь перед выбором подрядчика всегда можно детально ознакомиться с его работой, с выполненными проектами, с результатами, поговорить с другими его клиентами. А вот среди функций, которые ни в коем случае нельзя отдавать на аутсорсинг, могу выделить управление финансами. Именно управленческая отчетность, и вообще данные, полученные от анализа финансовых показателей, жизненно необходимы для принятия стратегических решений».

### Плюсы аутсорсинга

Впрочем, Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам ООО «Лидер Групп» считает, что случаи поглощений все же будут возникать на рынке: «Фирмы, которые прибегали к услугам субподрядчиков, будут либо покупать более мелкие и включать их в свою структуру, либо нанимать в штат нескольких сотрудников, и такое подразделение будет создано автоматически, так как средним компаниям вкладывать деньги на сторону невыгодно».

Президент Гильдии управляющих и девелоперов Александр Ольховский считает, что процесс воссоздания многопрофильных холдингов, владеющих и подрядными подразделениями, и девелоперскими фирмами, массового характера не приобретет. «Если мы говорим об экономии денежных средств при создании собственной генподрядной организации, то, как показывает практика, любые услуги внутри холдинга на

неконкурентной основе рано или поздно приводят к снижению качества и росту стоимости», — объясняет он.

Станислав Куликов, генеральный директор специализированной рекрутинговой компании «Петростимул» также считает, что в нынешних экономических условиях инвесторы постараются сократить количество посредников, участвующих в строительстве объектов, будут выстраивать вертикаль управления путем выбора генподрядчика, способного собственными силами выполнить наибольшее количество строительных работ, включая специальные работы, либо приобретать действующие генподрядные структуры в собственность путем слияний или поглощений. «На сегодняшний день при наличии сложной экономической ситуации на строительном рынке для компаний, имеющих деньги, это не составит большого труда. Позволить иметь собственную генподрядную структуру смогут лишь те инвесторы,

у которых есть проекты, рассчитанные на ближайшие 3–5 лет, так как собственный генподрядчик при отсутствии работы является структурой, на содержание которой уходят немалые деньги», — говорит он.

В холдинге RBL также указывают на то, что в условиях кризиса компаниям, у которых есть собственные подрядные подразделения, приходится намного сложнее, и наличие этой функции на аутсорсинге — очевидный плюс, поскольку на содержание и техники, и сотрудников требуются колоссальные ресурсы. «Наша компания — аутсорсинговая, и вряд ли мы будем менять этот подход, особенно в текущих рыночных реалиях», — заявили в RBL.

Заместитель генерального директора компании Setlprof Александр Гурдеев тоже считает, что большинство девелоперов, которые раньше работали с независимыми генподрядчиками, сейчас без особого труда могут добиться более комфортных условий сотрудничества. «Ситуация на рынке генподрядных услуг не самая благоприятная, объем заказов резко снизился, и генподрядчики для получения контрактов готовы идти на различные уступки заказчикам, в том числе — по условиям оплаты. В этой ситуации организовывать свою генподрядную структуру, тратить время и нанимать в штат сотрудников смысла для заказчика нет. Особенно если учесть, что новых проектов сейчас стало гораздо меньше. И вряд ли до конца года ситуация как-то кардинально изменится. Многие компании будут простаивать, особенно те, чье качество работ оставляет желать лучшего. В более выгодном положении окажутся генподрядчики, успевшие заключить контракты, и прежде всего — по государственному заказу, который на сегодняшний день дает стабильное гарантированное финансирование. Тем же, кто этого сделать не успел, будет очень тяжело», — рассуждает господин Гурдеев.

Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижи-

мость» Игорь Соколов считает, что существенных изменений в структуре строительного (и особенно генерального) подряда пока не предвидится: «Те компании, которые сохранили собственные силы для производства основных видов работ, стараются сейчас их загрузить работой, оставляя деньги внутри компании. Однако доля аутсорсинга на рынке по-прежнему велика и вряд ли она уменьшится».

### Разный уровень мотивации

Константин Костин, директор по развитию ICMS говорит, что при аутсорсинге возрастает эффективность работ, в том числе за счет того, что подрядчику выгодно снижать издержки, а отношения клиент — подрядчик находятся в гораздо более рыночном поле, нежели работодатель — наемный сотрудник (разные уровни мотивации).

Заместитель директора АН «Бекар» Николай Лавров к плюсам аутсорсинга относит и то, что сегодня, когда строительные компании испытывают большие финансовые трудности, они нередко распыляются на подрядчиками квартирами. «Таким образом застройщик решает разом две проблемы: распыляется за выполненные работы по проекту и освобождается от необходимости реализовывать свои квартиры. Такой вариант — выход для строителей. Со своими же подрядчиками придется распыляться живыми деньгами, с которыми сейчас и так трудности. Поэтому я не думаю, что застройщики начнут создавать свои подрядные подразделения», — высказывает он свое мнение. Анна Циркульская, директор УК «Славград» полагает, что сотрудничество на аутсорсинге несет положительный момент еще и потому, что в случае привлечения сторонней генподрядной эксплуатирующей организации заказчик, если он не доволен качеством оказываемых услуг, в любой момент может протеститься с исполнителем. «Однако если это дочерняя компания, не

оправдавшая надежд, что тогда? К тому же сокращение объемов строительства не позволит вновь созданной генподрядной организации активно развиваться, поэтому экономическая целесообразность напрямую зависит от площади строящегося объекта, а также от планов развития девелоперской компании», — объясняет она.

Артем Пантелеев, коммерческий директор генподрядной компании «ИНТМ» считает, что созданным при девелопере подрядным подразделениям конкурировать в эффективности с профессиональными генеральными подрядчиками очень сложно, если не сказать — невозможно, так как построение профессиональной подрядной структуры с нуля занимает долгие годы и требует серьезных финансовых вливаний.

Однако Александр Гаврилюк, руководитель дирекции заказчика корпорации «Строймонтаж» считает, что ни до кризиса, ни во время его какой-то единой тенденции развития рынка генподряда не выработалось: «Не скажу, что отказ девелоперских компаний от собственного генподряда успел стать тенденцией. Некоторые, наоборот, открывали генподрядные подразделения. Так что до кризиса шло такое разнонаправленное движение. Но и сейчас я не могу сказать, что девелоперы, которые имеют генподрядные подразделения, сохраняют их и расширяют. Сейчас для того, чтобы содержать генподряд, денег нужно гораздо больше, чем для того, чтобы содержать девелоперскую структуру. Генподряд — это техника, ресурсы, большие вложения в оборудование и, в том числе, большой объем персонала. Чтобы содержать эту структуру, нужны деньги, нужны заказы. Сейчас заказов нет. И если с девелопментом можно безболезненно оптимизировать затраты, сократить, например, персонал, то в случае с генподрядом все сложнее: технику не «сократить», а продавать ее за бесценок никому не выгодно».

РОМАН РУСАКОВ

## На запасном пути

стоят пока проекты редевелопмента железнодорожных территорий

### ресурсы

В условиях острой нехватки свободных участков под застройку, расположенных в центральных и околоцентральных районах, участники рынка все чаще рассматривают объекты железной дороги с позиции возможного повышения эффективности их использования.

По предварительным подсчетам, площадь всех принадлежащих РЖД земельных ресурсов составляет более 200 тыс. га. Из них порядка 4 тыс. га приходится на Санкт-Петербург. По словам опрошенных экспертов, в большинстве случаев уже готовые к использованию активы (непосредственно в зданиях вокзалов и на прилегающих территориях) используются как минимум не с максимальной эффективностью: зачастую отсутствует какая-либо внятная концепция торговой функции, клиент в свою очередь вынужден сталкиваться с плохим сервисом, завышенными ценами. «Потенциал площади будет грамотно реализован, если ставка будет делаться прежде всего на торговые сети (одежды, бытовой техники, электроники, парфюмерии), использующие площади до 200 кв. м», — говорит Дмитрий Золин, управляющий партнер компании ICMS. По его словам, чтобы получить выгоду, на которую подобные объекты могут рассчитывать, их сначала нужно перестроить в торговые и бизнес-центры, или даже в многофункциональные комплексы. Господин Золин подчеркивает, что текущий доход от сдачи в аренду площадей вокзалов Москвы и Санкт-Петербурга в несколько раз ниже их потенциального уровня.

Опрошенные эксперты также отмечают, что в результате редевелопмента железнодорожных площадей повышится привлекательность территории для дальнейшего развития недвижимости в районе их окружения, что также способствует повышению капитализации самого проекта. Заметно улучшается экологическая ситуация в районе реализации подобных проектов, стимулируется дальнейшее развитие социальной и экономической среды. «Ни один проект редевелопмента не обходится без благоустройства прилегающей территории, создания комфортных пешеходных зон и сопутствующей инфраструктуры. Крупные проекты зачастую открывают и облагораживают ранее недоступную для жителей территорию и становятся центрами новых общественных зон», — подчеркивает Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности компании «Knight Frank Санкт-Петербург», выступающий консультантом проекта «Московская-Товарная».

В Петербурге первым примером редевелопмента железнодорожных участков стал «Варшавский Экспресс». Правда, по мнению аналитиков, проект не в полной мере оправдал надежды. Посещаемость и средневзвешенная ставка аренды там заметно ниже, чем в других качественных проектах в центре города.

Многие объясняют этот факт прежде всего плохой транспортной доступностью комплекса, а также отсутствием целостной концепции при подборе арендаторов. Среди крупных проектов эксперты называют «Московскую-Товарную» (реализует



В результате редевелопмента железнодорожных площадей повышается привлекательность территории для дальнейшего развития недвижимости в прилегающем районе

«Росрегионпроект Девелопмент»). До недавнего времени в одном ряду с ней стояла и «Измайловская перспектива» («Желдорипотека», «Адамант»). В последнем случае планировалось задействовать значительный земельный участок неэффективно используемой железнодорожной инфраструктуры на территории общей площадью 465 га, ограниченной Московским проспектом, набережной Обводного канала, Балтийской веткой Октябрьской железной дороги и Благодатной улицей. Согласно утвержденной концепции, за Варшавским вокзалом планировалось построить более 1,5 млн кв. м недвижимости.

Однако в последний момент на февральском совещании в комитете по градостроительству и архитектуре было решено отклонить проект, и на территории Митрофаньевского кладбища построить мемориальный комплекс. Впрочем, по словам ряда опрошенных экспертов, окончательно судьба проекта на сегодняшний день еще не решена. Вполне вероятно, он будет отменен лишь отчасти.

Второй значимый проект по редевелопменту железнодорожных активов связан с территорией бывшего грузового двора станции Московская-Товарная. Общая площадь застройки, ограниченная Пол-

тавским проездом, Кременчугской улицей и Обводным каналом, составляет 40 га, из которых 21 га занимает грузовой двор РЖД. Его, по условиям инвестиционного договора с ОАО «РЖД», девелопер проекта обязуется перебазировать на заранее построенную площадку в Шушарах. Полностью освободить территорию Московской-Товарной планируется до конца 2009 года. По словам консультантов из Knight Frank, на нынешней привокзальной территории появятся более 240 тыс. кв. м офисов класса А, 220 тыс. кв. м жилой недвижимости классов бизнес и комфорт, несколько гостиниц классностью 3–4

звезды, а также подземный паркинг на более чем 180 тыс. кв. м. По соседству предполагается разместить объекты социальной инфраструктуры — встроенные детские сады, школу, спортивную детскую академию. По предварительным расчетам, весь проект будет реализован в несколько очередей: ввод первых объектов намечен на 2012 год, последних — на 2018-й. По словам Николая Пашкова, первая очередь проекта разместится на участке в 7–8 га и будет представлять собой обособленный многофункциональный комплекс с офисной, жилой и гостиничной функцией. Изюминкой квартала станет

искусственный канал с 11 мостами, который зимой будет функционировать как каток. В отличие от Измайловской перспективы данный проект имеет заметно меньший масштаб и расположен в центре города, в связи с чем, по мнению Андрея Косарева, заместителя директора отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle, у него выше потенциал для девелопмента в среднесрочном периоде. Однако, как подчеркивает эксперт, расположение имеет ряд существенных недостатков (аналогичных с предыдущим проектом: окружение, инфраструктура, а также расположение в удалении от основных магистралей центра города). Наиболее перспективным с точки зрения редевелопмента, по мнению начальника аналитического отдела компании Setl City Владимира Копылова, являются также земли рядом со станциями метро «Кунчиное», «Старая деревня», «Рыбацкое», «Ладжская».

Окупить затраты инвесторы надеются в среднем за 8–12 лет. Объемы инвестиций, требующиеся на реализацию железнодорожных проектов, опрошенные эксперты предсказывать не решились. «Иногда достаточно убрать рельсы, а в некоторых случаях потребуется на несколько метров вглубь проводить рекультивацию, что требует существенных финансовых затрат», — подчеркивает Всеволод Шербаков, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International. Среди дополнительных проблем, с которыми столкнутся девелоперы, значится получение поддержки со стороны местной и, возможно, федеральной власти, разработка и согласо-

вание всей необходимой документации, здесь же — решение имущественно-правовых вопросов с государством, РЖД и частными собственниками. Помимо этого, как подчеркивает Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки ARIHA, необходимо решить вопросы с переносом существующих предприятий и созданием инженерной инфраструктуры. Все это также скажется на итоговых суммах вложений.

Говоря о дальнейших перспективах, большинство экспертов считают, что, несмотря на существующие трудности, в будущем преобразование железнодорожных земельных активов в объекты жилого и коммерческого назначения может принести значительную прибыль как инвесторам, так и муниципальным властям. «Все зависит от привлекательности конкретного участка для коммерческого использования. И от эффективности его использования на сегодняшний день: чем менее эффективен использование, тем быстрее запустится процесс редевелопмента», — говорит Михаил Бимон, директор консалтингового центра компании «Петербургская недвижимость». Правда, участники рынка сразу оговариваются, что на время кризиса реализация проектов, скорее всего, приостановится. Да и пока еще не полностью исчерпан резерв промышленных земель в центральных районах города, которые, по словам экспертов, по крайней мере в ближайшем будущем лет еще смогут составить сильную конкуренцию проектам по редевелопменту железнодорожных земельных активов.

АНТОН ДОРОГОВ



# ДОМ СОПУТСТВУЮЩИЙ БИЗНЕС

## Удар по страховщикам

нанес спад в ипотечном кредитовании

### БЕЗОПАСНОСТЬ

Снижение платежеспособного спроса на жилищном рынке ставит под угрозу дальнейшее развитие ипотечного страхования. По прогнозам аналитиков, некоторые компании из-за значительного снижения объема страховых сборов будут вынуждены покинуть рынок. Более сильные страховщики видят в этом только плюсы.

До финансового кризиса ипотечное страхование в портфеле большинства профильных компаний являлось одним из самых прибыльных и динамично развивающихся видов страхования. В компаниях доля сборов по ипотечному страхованию, как правило, составляла около 3–5% от общего объема собираемых страховых премий. Сегодня игроки этого рынка наблюдают явную тенденцию к падению доли ипотечных страховых сборов, напрямую связанную со снижением платежеспособного спроса населения.

### Нестраховой случай

Для страховщиков сам факт невозврата ипотечного кредита не страшен, поскольку не является страховым случаем. На российском ипотечном рынке традиционно страхуются жизнь и здоровье заемщика, объект залога от порчи (утраты) и потеря прав собственности на него (титул). По мнению специалистов, это мнение истощающий комплекс страховой защиты ипотечной сделки.

Отечественные страховщики, в отличие от западных компаний, обезопасили себя от огромных рисков, не включая в пакет услуг страхование невозврата ипотечного кредита. Кроме того, по словам руководителя управления ипотечного кредитования ОАО «Балтийская ипотечная корпорация» Марианны Бельковой, в западной экономике страховые компании



Снижение или отсутствие ипотечного кредитования приведет сначала к резкому сокращению доходов страховых компаний. Затем страховые случаи по выданным кредитам повлекут расходы, которые могут стать для некоторых компаний роковыми

как основные и крупнейшие институциональные инвесторы были главными приобретателями ипотечных ценных бумаг. Именно поэтому они значительно пострадали после краха американской ипотечной системы. «Наши же страховые компании преимущественно размещают свои резервы по принципу кэптива или же на депозитах в банках, поэтому от некачественных ипотечных ценных бумаг они тоже не пострадали», — отмечает госпожа Белькова.

Невозврат ипотечных кредитов — это в первую очередь проблема банков. Между тем страховщики отмечают, что данная проблема все-таки может негативно отразиться на развитии ипотечного страхования. Директор Центра страхования титула СК «Русский мир» Евгений Ирыгин говорит, что для страховщиков невозврат кредита в дальнейшем чреват снижением количества пролонгируемых договоров ипотечного страхования и, соответственно, снижением поступлений страховых премий. Обращения с просьбой предоставить рассрочку по уплате очередного страхового взноса поступают в страховые компании все чаще. В таких случаях со страхователями заключаются дополнительные соглашения к действующим договорам страхования, в которых прописываются условия предоставления рассрочки.

### В ответе за мошенников

«Для самого клиента неуплата очередного страхового взноса может повлечь за собой требование кредитора о досрочном погашении кредита вследствие несоблюдения условия кредитного договора в части страхования», — говорит руководитель департамента по работе с финансовыми институтами ООО «Росгосстрах — Северо-Запад» Андрей Цымляков. Досрочное погашение кредита для абсолютного

большинства заемщиков сегодня нереально. Страховщики опасаются, что в конечном итоге проблемы заемщиков разными способами могут быть возложены на страховые компании.

По наблюдениям экспертов, в последние полгода участились события, имеющие признаки страховых случаев. Речь идет в первую очередь о событиях в рамках страхования риска смерти и утраты трудоспособности. По мнению начальника страхования ипотечки ОСАО «Ингосстрах» Дарья Зуевой, причинами тому послужили вызванная жесткой конкуренцией либерализация критериев медицинского андеррайтинга принимаемых на страхового портфеля и увеличение случаев мошенничества. «Участились случаи, когда „по совету знающих людей“ потенциальные страхователи умышленно скрывают информацию о своем здоровье, или в надежде решить материальные проблемы фальсифицируют документы о присвоении инвалидности», — отмечает Дарья Зуева. — Страховщики ведут постоянную работу по выявлению и пресечению подобных попыток. Кроме того, в последнее время в страховые компании все чаще стали поступать обращения в связи с угрозой утраты права собственности заемщиками. Мошенничество это или нет — страховщики пока затрудняются ответить».

### Кризисное чистилище

По мнению экспертов, в 2009 году снижение объемов сборов по ипотечному страхованию неизбежно. В этой ситуации могут выжить далеко не все страховые компании. «Снижение или отсутствие ипотечного кредитования приведет сначала к резкому сокращению доходов страховых компаний, затем страховые случаи по выданным

кредитам повлекут расходы. — говорит заместитель директора по ипотеке ООО «Адвекс — Василеостровское агентство» Марина Алексеева. — Соотношение этих расходов и уменьшившихся доходов могут привести к тому, что деятельность отдельных страховых компаний окажется убыточной. Некоторые компании будут вынуждены уйти с рынка». Способность страховой компании исполнять взятые на себя обязательства напрямую зависит от ее финансовой устойчивости. Наиболее сильные игроки этого рынка отмечают, что не все страховщики, имеющие лицензии на комплексное ипотечное страхование, благополучно смогут пережить набирающий обороты финансовый кризис. Ипотечные центры уже сейчас более взвешенно подходят к выбору страховых компаний, чтобы сотрудничать с надежным партнером. Причем сама схема взаимодействия страховых компаний с банками и ипотечными центрами не изменилась, за исключением того, что практически полностью прекратилось взаимодействие страховых компаний с риелторами и ипотечными брокерами. Страховщики по-прежнему предлагают заемщику традиционный пакет страховых услуг. Другое дело, что при падении доходности от ипотечного бизнеса некоторые банки будут повышать требования к агентскому вознаграждению по ипотечным видам страхования, что скажется на увеличении тарифов по страхованию и удорожанию таких полисов.

Дальнейшее развитие ипотечного страхования полностью зависит от темпов преодоления последствий кризиса, и в том числе — от улучшения платежеспособности населения и кредитоспособности банковской системы.

ЕЛЕНА ИВАНОВА

## КОНТЕКСТ

### ФИНАНСЫ

#### Просроченная задолженность выросла

Просроченная задолженность физических лиц по ипотечным кредитам в России за четвертый квартал 2008 года увеличилась почти в два раза — с 3,5 млрд рублей (на 1 октября) до 6,7 млрд рублей (на 1 января 2009 года). Об этом говорится в сообщении, опубликованном на официальном сайте Центробанка РФ. Общая сумма задолженности по ипотеке в России на 1 января 2009 года составила 960,5 млрд рублей (на 1 октября 2008 года — 933,5 млрд рублей).

Всего по данным Центробанка, в России на 1 января 2009 года физическим лицам выдано 479,4 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 634,7 млрд рублей. Средневзвешенная ставка по ипотеке в прошлом году составила 13%. **АБН**

### ТРАНСПОРТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

#### От Пулкова не отказываются

Ни одна компания, участвующая в конкурсе на право заключения соглашения о создании, реконструкции и эксплуатации на основе государственно-частного партнерства объектов, входящих в состав имущества аэропорта Пулково, не отказалась от своего участия. Об этом сообщили Агентству бизнес-новостей в пресс-службе комитета по транспортно-транзитной политике Петербурга. Кроме того, сейчас ведется работа по привлечению к проекту крупнейших международных финансовых организаций, которые примут участие в экспертных встречах, добавили в комитете.

В конце января до 21 мая 2009 года был продлен прием основных конкурсных предложений. Определение победителя конкурса состоится 28 июня 2009 года.

В конкурсе примут участие семь компаний, прошедшие предварительный отбор 11 августа 2008 года. В их числе — индийская GMR Infrastructure Ltd., турецкая TAV Airport Holding Company, а также пять российских — «Петропорт-консесии», «Невский аэропорт», «Невское небо», «Международный аэропорт „Санкт-Петербург“» и финансово-промышленная компания «Фарватер». С победителем заключат соглашение о государственно-частном партнерстве сроком на 30 лет с возможностью пролонгации.

Обновление аэропорта будет выполняться по проекту английского архитектурного бюро Grimshaw. **АБН**

# ВНИМАНИЕ!

## ОБЪЕКТ МЕСЯЦА

- Стоимость **1 кв. м от 65 000** рублей
- Фиксированная стоимость квартиры в рублях
- Рассрочка до **5 лет от 0% до 18%** годовых
- Срок сдачи корпусов **III кв. 2009 г. - I кв. 2010 г.**

**СДАНА ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ**

### ПРИМОРСКИЙ РАЙОН

Комендантский пр./Шуваловский пр.

- Кирпично-монолитный комплекс
- Ст. метро «Комендантский Проспект»
- Комплексная инфраструктура: детские сады, школы, фитнес-центры
- Хорошая транспортная доступность
- Закрытая охраняемая территория, благоустроенные дворы, паркинги
- Близость Юнтоловского заповедника

**КВАРТИРЫ ПОД ЧИСТОВУЮ ОТДЕЛКУ**

\* Предложение действительно до 31 марта 2009 г.

**(812) 380-0525**  
Богатырский пр., д. 2

**(812) 710-2020**  
Невский пр., д. 180

### Жилой комплекс «Ориенталь» — это палитра предложений:

- 4+1—этажные дома
- 1+0—комнатные квартиры
- 6—комнатные двухуровневые пентхаусы
- Таунхаусы с отдельным входом и гаражом на 2 машины
- Квартиры с видом на Крестовский остров и Малую Невку
- Квартиры с подготовкой под чистовую отделку
- Квартиры с полной чистовой отделкой\*
- Застекленные просторные веранды и террасы
- Подземный паркинг

\* За дополнительную плату Вы можете заказать отделку Вашей новой квартиры в скандинавском, колониальном или средиземноморском стиле.

### Особый стиль жизни

Проект реализуется в соответствии с ФЗ №214. Проектная декларация размещена на сайте yitdom.ru

**ЗАО «ЮИТ Лентек»**  
Офисы в Санкт-Петербурге:

- Приморский пр., 54  
Тел. +7(812) **703 35 35**  
Факс +7(812) **430 39 51**
- В.О., ул. Беринга, 1  
Тел. +7(812) **703 44 44**

Режим работы:  
Пн—Пт с 10:00 до 19:00  
Сб—Вс с 11:00 до 17:00

Режим работы:  
Пн—Пт с 9:00 до 19:00  
Сб—Вс с 11:00 до 17:00

www.yitdom.ru

Вместе мы сможем больше.



# дом интерьер

# Рискованный лофт

Петербуржцы пока не готовы жить в промышленных зданиях

## новые формы

Согласно вступившему в силу закону «О Генеральном плане Санкт-Петербурга», к 2015 году из центра города должно быть выведено около 70% промышленных предприятий. Помимо офисов и торгово-развлекательных комплексов, на месте бывших цехов могут появиться и столь популярные на западе квартиры — лофты. Правда, несмотря на заявленные проекты, петербургские консультанты сомневаются в бурной популярности лофтов в нашей стране. Это обусловлено рядом экономических и социальных факторов. Прежде всего, в России возраст покупателей, готовых себе позволить элитную недвижимость, начинается от 40 лет. При этом изначально лофты ориентированы в большей степени на молодежь, которая пока не в состоянии позволить себе дорогие жилье.

Основной характеристикой лофтов является их размещение в неограниченном переродами помещений, где ранее располагался производственный комплекс. Жилье представляет собой открытое пространство площадью от 200 до 1 000 кв. м с минимальным количеством несущих конструкций. Особый антураж квартире придают сохранившиеся элементы промышленного здания: трубы, бабки, стены из грубого кирпича. Важнейшим аспектом квартир данного типа является свет, который, проникая в помещение со всех сторон, создает ощущение прозрачности всей жилой площади.

Многие лофты представляют собой огромную комнату, в некоторых все же отгораживают одну или несколько



В Петербурге пока есть один проект по созданию лофтов — «Петровский арсенал», который реализуется на территории бывшего Сестрорецкого инструментального завода

спален. При внутрипланировочных решениях встречается и вертикальное зонирование — как правило, такие квартиры имеют несколько уровней, на верхних антресолях расположены помещения личного пользования. Отличительными чертами лофтов также являются шестиметровые потолки и широкие окна-витрины. Внутреннее убранство жилого помещения делается в стиле хай-тек: с использованием металла, пластика и стекла. Квартиры такого класса имеют центральное месторасположение, хороший вид из окон, а также доступную близости рекреационную зону.

Первые квартиры-лофты (от английского loft — чердак, галерея) появились в Америке в 20–30-х годах. Во время Великой депрессии пустующие производственные корпуса начали сдаваться по сходной цене первым квартирантам — как правило, людям твор-

ческих профессий — художникам, музыкантам, писателям, которым помимо жилья требовались помещения под свои мастерские. Наиболее известным примером жилища данного типа считается студия Энди Уорхола на Восточной 47-й улице в Манхэттене.

В 60–70-е годы лофты начинают отходить от позиционирования жилья низкоценового сегмента в сторону элитного класса. Постепенно свободных художников начинают теснить успешные адвокаты и финансисты. В это же время квартиры с открытым пространством стали завоевывать популярность в Западной Европе. Заводские помещения перепрофилируют под жилье в Англии, Германии, Австрии, Голландии. «Для американцев и европейцев покупка квартиры-лофта стала чуть ли не основным дополнением имиджа, и выплилась в настоящее течение. За рубежом для

лофтов используют не только здания бывших фабрик, но также пивоварни, школы, электростанции, здания железнодорожных вокзалов», — говорит Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company. Подобная перестройка, по словам эксперта, позволяла спасти корпуса, имевшие историческую ценность, от разрушения и получить новые жилые кварталы. Например, в Финляндии под лофт переделали старое здание железнодорожного вокзала, в Чехии под жилье и сегодня используют здания старых пивоварен. В Вене в середине 90-х годов под жилье помещения были перестроены хранилища для газа.

По словам экспертов, на Западе спрос на старые промышленные помещения крайне высок и в условиях уменьшения свободных производственных помещений

ряд застройщиков начинают возводить новые здания, стилизованные под лофты. Как подчеркивает Полина Яковлева, к бывшим заводам или индустриальным площадкам эти объекты никакого отношения не имеют — девелопер просто делает концепт-проект с большими видовыми окнами, кирпичными стенами и прочим антуражем, характерным для стиля лофт.

В России в качестве примера такого жилья можно привести «Золотой остров», создающийся на базе московской кондитерской фабрики «Красный Октябрь». В рамках этой программы предприятие переводится на территорию концерна «Бабаевский», а освободившиеся помещения планируется реконструировать под квартиры-лофты. Экзотическое жилье с видом на Кремль и храм Христа Спасителя будет стоить порядка \$20–30 тыс. за квадратный метр.

Первые квартиры с открытым пространством появятся в ближайшее время и в Петербурге. До 2012 года компания «Сестра Ривер Девелопментс» перепрофилирует в лофты 3 из 9 промышленных корпусов Сестрорецкого инструментального завода. Несмотря на то, что девелопер пока не планирует давать широкую рекламу нового комплекса, очередь на лофты уже составляет несколько десятков человек. По прогнозам участников рынка, цены на квартиры составят не менее \$8–10 тыс. за кв. м.

Полина Яковлева, директор департамента элитной жилой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» считает, что сама идея лофтов как элитного жилья в плотной город-

ской застройке Петербурга, в окружении промышленных предприятий, в большинстве своем не будет востребована. Обратить свое внимание на подобные объекты девелоперы, по ее словам, могут только в единичных случаях. Эксперты подчеркивают, что идея строительства лофтов исходит из ограничений, которые накладывают на реконструкцию КГИОП, когда компания-застройщик не может рушить фасадные стены объекта. «Это выход из положения, когда здание не может быть приспособлено для других функций: для офисов оно недостаточно глубокое и там нельзя сделать хорошие планировочные решения, для торгового центра — находится в недостаточном проходном месте», — говорит Полина Яковлева. Еще одной предпосылкой для реконструкции промышленного помещения под лофты может являться то, что территория, на которой располагается предприятие, изначально ориентирована на жилую застройку (как это было с заводом в Сестрорецке). Во всех других случаях, по словам экспертов, инвестору целесообразнее подумать о реловелопменте промышленной территории под нежилую функцию. «Если Сестрорецк изначально ориентирован на жилую застройку, то в Петербурге есть выбор между деловой зоной и жилым сегментом, и в подавляющем большинстве случаев инвестор делает выбор в сторону коммерческой застройки», — говорит Игорь Лучков.

«Логика такого строительства проста», — соглашается Константин Костин, — «ведь качественных офисных площадей в городе всегда не хватает, а

найдется ли на лофты покупатель — это еще вопрос». По словам эксперта, на ближайшие годы для российского рынка подобное жилье так и останется эксклюзивным товаром и будет реализовываться только под специальные заказы.

«Лофт — это очень специфический объект в элитном сегменте и людей, готовых покупать такое жилье, не более одного процента от всего объема покупательского спроса на данном рынке», — говорит Зоси Захарова, руководитель отдела консалтинга и аналитических исследований Агентства развития и исследований в недвижимости. — В России при этом возраст покупателей, готовых себе позволить элитную недвижимость, начинается от 40 лет, а все-таки лофты ориентированы больше на молодежь, которая пока не в состоянии себе позволить дорогое жилье. Этот фактор также сказывается на небольшом количестве подобных объектов, представленных на рынке». Дополнительным препятствием развития лофтов в России эксперты называют необоснованность введения новых продуктов в элитном сегменте из-за больших первоначальных затрат. «Если есть спрос на стандартные решения в этом классе, то какой смысл экспериментировать?», — говорят петербургские аналитики. По словам Зоси Захаровой, девелоперы начнут присматриваться к лофтам, только когда рынок будет более насыщен и появится потребность выделить из общего фона, предлагая какие-либо уникальные проекты. Правда, случится это, по ее словам, не раньше чем через пять-семь лет.

АНТОН ДОРОГОВ

## КОНТЕКСТ

### СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

### Представители стройиндустрии верят, что нащупали дно

За последние четыре месяца 2008 года падение цен на стройматериалы составило 35–40%. Задачей для производителей строительных материалов в 2009 году будет не норма прибыли, а безубыточность на фоне низкого спроса на производимую продукцию, полагают эксперты. Сами производители стройматериалов настроены довольно оптимистично. По оценке Сергея Неродитова, коммерческого директора «Гранит-Кузнечное», за сентябрь-октябрь 2008 года уровень цен снизился на 35–40%. «Дальнейших понижений я не вижу. И если определенные экономические показатели, из-за которых снижение цены невозможно. Какое-то ценовое падение произошло, и в дальнейшем его не ожидается. Поэтому можно сказать, что вот оно „дно“, на которое можно опереться». В металлосервисном бизнесе также наблюдается уменьшение цены на 35–45%. На арматуру падение было еще более резким — до 60%. По словам исполнительного директора компании «Метробетон» Михаила Бизиева, в благоприятное время, летом 2007 года, стоимость цемента составляла около \$350 за тонну, а товарный бетон продавался по цене \$200 за кубометр. «Однако это была аномально высокая цена. Таких в мире не было вообще. Тем не менее за это платили. Сегодня стоимость цемента — 3 тыс. рублей за тонну, стоимость товарного бетона тоже оценивается в 3 тыс. рублей», — говорит он. Президент Гильдии управляющих и девелоперов Александр Ольховский считает, что в первой половине года продолжится снижение по целому ряду строительных материалов не только за счет девальвации рубля, но и в рублевом выражении по сравнению с августом 2008 года. «Задачей для производителей строительных материалов будет не норма прибыли, а безубыточность на фоне низкого спроса на производимую продукцию», — считает эксперт. Роман Русаков

### ЗЕМЛЯ

### Ленобласть обещает сохранить объемы

В 2009 году Ленинградская область планирует сохранить объемы ввода жилья на уровне 2008 года. Об этом заявил губернатор региона Валерий Сердюков. В 2008 году в области было введено 908 тыс. кв. м жилья (включая индивидуальное строительство). По мнению господина Сердюкова, сохранить темпы строительства поможет реализация регионального закона о бесплатном выделении земельных участков. «Правда, не все муниципальные образования так уж рвутся реализовывать этот закон. Но им придется это сделать. На прошлой неделе окончательно были решены все правовые вопросы, касающиеся применения этого закона, изданы и направлены в МО все подзаконные акты и регламенты», — отметил губернатор. АСН-Инфо

### БЮДЖЕТ

### Ввод социального жилья увеличится

В 2009 году в рамках горзаказа за счет средств бюджета Петербурга планируется завершить инженерное освоение 58-го квартала Северо-Приморской части, а также 10-го и 7-го кварталов в Красном Селе под строительство социального жилья. На строительство социального жилья зарезервировано порядка 12 млрд рублей. Предполагается, что на эти деньги можно будет построить 440 тыс. кв. м жилья для льготников, то есть на 70 тыс. кв. м больше, чем в прошлом году. В числе социальных объектов, которые планируется построить в 2009 году в рамках горзаказа — отделение милиции в деловой зоне Пулков-3, пожарное дело в Шушарах, 4 школы и 7 детских садов в различных районах. АСН-Инфо

### ТЕРРИТОРИИ

### Квартал на Оптиков распланировали

Правительство Петербурга утвердило проект планировки и межевания квартала 32-Б в Приморском районе. Проект постановления был представлен новым председателем КГА Юлии Киселевой устно. Так же, «на слух», был утвержден чиновниками и проект постановления, предоставляющего компании ООО «Регал+» разрешение на строительство и проектирование многоуровневого паркинга на 290 машиномест в этом квартале, на улице Ситцевой, участок 1 (западнее дома № 1, корп. 2, литера А, по улице Оптиков). Инвестор должен перечислить в городской бюджет 25,7 млн рублей. Всего на территории квартала сформированы 4 участка, на которых, помимо паркинга, запланировано строительство и трансформаторной подстанции. Два участка, по словам госпожи Киселевой, размежеваны для продажи инвесторам на торгах — под деловую застройку. Площадь всего квартала составляет чуть более гектара. АСН-Инфо

# Антикризисный дизайн

Оформители уверены, что объем заказов не уменьшится

## внутренняя отделка

Дизайнеры уверяют — кризис не сильно ударит по карману. К летнему строительному сезону дизайн-студии ожидают привычных объемов работы. В ситуации финансовой нестабильности вкладывать деньги в улучшение своего быта — не самый плохой вариант. Главный аргумент дизайнеров — во все времена люди хотят жить красиво.

Дизайн жилого интерьера сегодня — уже не привилегия или доступная только избранным услуга. Дизайн-студии получают все больше заказов от людей со средним достатком. Подавляющая часть клиентов дизайнеров — молодые люди. При работе с юридическими лицами во главе угла стоит финансовый вопрос: сколько заказчик готов потратить на дизайн интерьера. В этом случае первоочередная задача дизайнера — создать интерьер, который понравился бы посетителям. Частному заказчику нужен дизайн интерьера в первую очередь для себя.

Как правило, в этом случае разрабатывается дизайн-проект не отдельных помещений, а всей квартиры или дома. Стоит отметить, что заказы на квартиры поступают чаще, чем на частные дома. Зачастую заказчики хотят заказать проект не всей квартиры и дома, а только «парадных» помещений (гостиной, кухни-столовой), делится опытом Екатерина Григорьева, главный архитектор «АСФ Студии-К». Но, как показывает практика, в процессе работы заказчики входят во вкус, и дизайнеры выполняют весь объем. «На мой взгляд, делать проект отдельных частей интерьера вообще не имеет смысла, ведь квартира — это единый организм», — отмечает Елена Алексеева, руководитель дизайн-студии Rinova.

### Этапы работы

Когда дизайнер берется за разработку проекта, он руководствуется какой-то общей идеей, которая проходит красной нитью через весь проект и угадывается либо в стилистике,



Зачастую заказчики хотят заказать проект не всей квартиры или дома, а только «парадных» помещений (гостиной, кухни-столовой). Но, как показывает практика, в процессе работы заказчики входят во вкус, и дизайнеры выполняют весь объем

либо в применяемых материалах, либо в цветовой гамме интерьера. По наблюдениям дизайнеров, крайне редко

заказчики точно знают, чего хотят. «В этом случае гораздо труднее работать, поскольку приходится либо идти на

поводу, либо пытаться переубедить», — сетует Екатерина Григорьева. В начале работы специалисты просят заказчиков сориентировать их по фотографиям в журналах, чтобы понять, что нравится, а что не нравится заказчику. После этого дизайнеру уже проще нащупать нужную тему. «Первым этапом работы становится эскизный проект — эскиз планировки и рисунки интерьеров по всем помещениям. Когда этот этап утвержден, начинается разработка рабочего проекта, который будет передан строителям», — рассказывает госпожа Григорьева. Параллельно с рабочим проектом ведется работа по подбору отделочных материалов, светильников, мебели — это большой совместный труд дизайнера и заказчика. Сейчас материалы предлагаются в изобилии, дизайнер поможет не заблудиться в таком многообразии. Но дизайнер может только направлять заказчика в нужное русло, советовать ему что-то или подсказывать, где можно найти ту или иную вещь. Право выбора всегда остается за заказчиком. «Как правило, дизайнер только помогает выбирать материалы, а покупает их сам заказчик. А многие продавцы мебели и отделочных материалов представляют дополнительные скидки дизайнерам, чтобы привлечь их заказчиков в свои салоны», — рассказывает Екатерина Григорьева. Например, компания «Паркет-Холл» предлагает специальные условия для дизайнеров и их клиентов. Кроме того, компания проводит обучающие семинары и мероприятия для постоянных заказчиков — дизайнеров.

### Цена вопроса

Стоимость одного квадратного метра проектирования в среднем по городу составляет от 1 500 до 2 000 рублей. Цена может варьироваться в зависимости от объемов работы и самого помещения, именитости дизайнера и прочих факторов. Работа над заказом для квартиры площадью в 100 м<sup>2</sup> обычно длится три месяца. «Это идеальный вариант, который возможен, если заказчик готов к постоянному сотрудничеству

с дизайнером, и может оперативно принимать решения. Не надо забывать, что это обоюдная работа двух заинтересованных в конечном результате людей», — говорит Елена Алексеева. Длительность работ зависит в первую очередь от первого этапа — эскизов. «Бывает попадание буквально с первого раза, а бывает, что требуется несколько вариантов одного помещения, прежде чем заказчик утвердит», — объясняет Екатерина Григорьева. И конечно, процесс выбора материалов может растягиваться во времени. Это зависит и от особенностей характера заказчика — кто-то принимает решения на лету, а кому-то нужно тщательно обдумать и сравнить каждую позицию. Работа дизайнера с заказчиком будет успешной при соблюдении множества различных условий. Но одним из главных является психологический момент взаимоотношений между заказчиком и дизайнером. Заказчик не должен бояться рассказывать дизайнеру о своих предпочтениях, хобби, о своем быте. Он также не должен навязывать специалисту свое видение дизайна интерьера. Ведь дизайнер — профессионал в своем деле и его сила в том, что он как раз может связать функциональность с красотой. «Заказчику часто психологически трудно подпустить чужого человека к своему дому. Но встречаются и такие заказчики, которые четко знают, что им нужно, и работать с ними — одно удовольствие», — объясняет госпожа Алексеева.

### Цена или качество?

Преимущество специализированных компаний перед частными дизайнерами в том, что у них есть понятие договорных обязательств. И если возникают какие-либо сложности, то дизайнерские студии всегда готовы нести ответственность за свои ошибки. К тому же специализированные компании предлагают целый набор дополнительных услуг и проводят более четкий контроль исполнения работ. Чаще всего компания предлагает не только услуги профессиональных дизайнеров, кото-

рые занимаются разработкой дизайн-проектов, но также и услуги в сфере ремонта. Специалисты по отделочным материалам могут подобрать все необходимое для реализации проекта, исходя из понимания особенностей материалов и их эксплуатационных свойств. Преимущество компаний и в том, что они могут предоставлять разработку проектов перепланировки, проектирование инженерных разделов и проводить согласования таких проектов. Что касается работы частных дизайнеров, то здесь, наверное, только одно преимущество. Это цена их услуг — она в среднем ниже на 20–30%.

### Зона особого внимания

К зоне особого внимания в дизайне жилого интерьера, которая не терпит ошибок, специалисты относят оформление пола. Одним из самых эффективных способов оформления пола по-прежнему остается художественный паркет, способный даже из простой жилой квартиры сделать уникальный объект дизайна. «Весь художественный паркет изготавливается под заказ. Каждый такой проект по-своему сложен, уникален и неповторим», — рассказывает Анна Алексеева, менеджер по маркетингу компании «Паркет-Холл». Любая работа мастеров сравнима с искусством. Никто не станет отрицать, что паркет является предметом гордости каждого хозяина. Такое трепетное отношение к паркетным полам уходит корнями в то время, когда ни один королевский бал нельзя было представить без красиво уложенного, прочного паркета. Качество и элитарность паркета также можно объяснить технологиями укладки, в которых и до настоящего момента применяется ручной кропотливый труд.

Безусловно, дизайнеры стараются использовать нестандартные материалы. Это и паркет из зебрано, лауреата, ятобы, тика. Спрос, ориентированный на эксклюзивную продукцию, по словам Анны Алексеевой, растет с каждым годом.

ДАРЬЯ КАРАМЫШЕВА



**Коммерсантъ.**  
**Самая ценная бумага.**

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ» возможно через редакцию по адресу: Санкт-Петербург, ул. Харьковская, 8-а.

Тел.: (812) 271 36 35;  
www.kommersant.ru





# дом где жить?

## Аренда стала доступнее

Цены упали на треть

### пространство для жизни

К началу февраля 2009 года цены на аренду недвижимости, по сравнению с летом 2008 года упали, по разным оценкам, на 20–35%. Участники рынка говорят, что объем предложения увеличился, выросли и сроки экспозиции квартир. В дальнейшем, полагают они, плавное снижение цен может продолжиться, однако сильному спаду спроса, а значит, и резкому падению цен препятствуют сложности с получением ипотечных кредитов — те, кто планировал приобрести жилье, в ближайшее время будут вынуждены довольствоваться арендой.

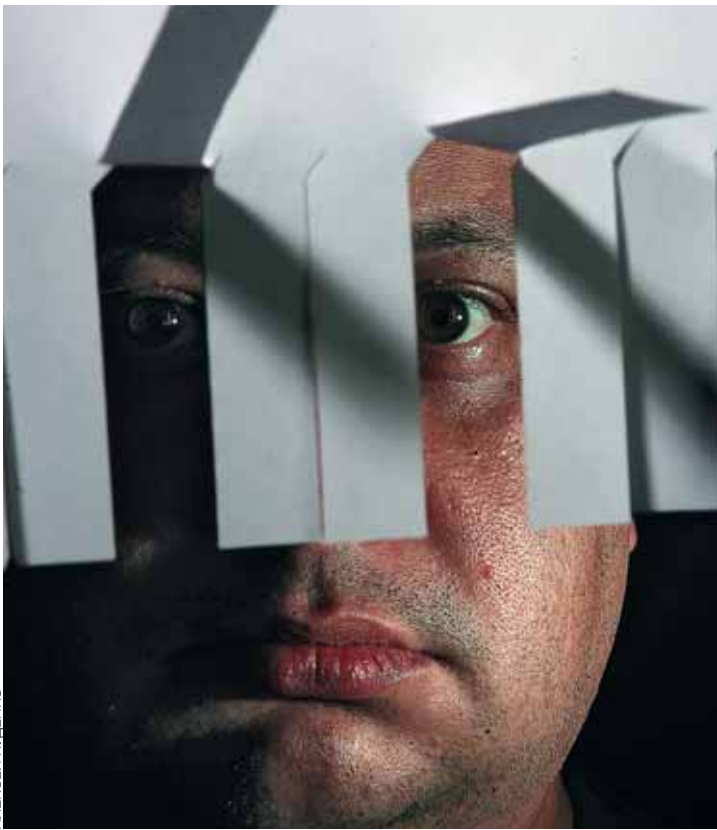
По оценкам Павла Созинова, вице-президента Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, за год количество сдающихся квартир увеличилось на 25–30%, и в результате предложение значительно превысило спрос. «Если в начале прошлого года да арендаторов было много, а объектов не хватало, то в начале 2009 года — избыток предложения и относительно небольшой спрос», — говорит господин Созинов. По данным Института недвижимости, по итогам прошлого года компании дали наиболее существенный ценовой прирост в структуре предложения по итогам прошлого года — от 8 до 20%. Наибольший прирост показал Приморский район, наименьший — Центральный, Петроградский и Адмиралтейский. Цена аренды комнаты варьируется вокруг 10 тыс. рублей в месяц. Однокомнатные квартиры предлагаются в диапазоне от 16 тыс. (Красносельский район) до 30 тыс. (Центральный район). Наибольший прирост цен — в недооцененном Красносельском районе, почти не отстают от него Центральный и Адмиралтейский районы: прирост цен за год — 5–7%. Двухками интересовались больше в Невском и Адмиралтейском районах — прирост цен составил 7–8%. Однако в первом случае цена — практически самая низ-

кая в городе (около 22–23 тыс. рублей), во втором — самая высокая — 35 тыс. Трешками мало интересуются в Выборгском и Василеостровском районах — стоимость аренды снизилась на 2–4%; в цене — Центральный, Адмиралтейский и Петроградский: там она увеличилась на 10–11% и достигла 45–50 тыс. рублей.

«За прошедший год стоимость аренды жилья увеличилась в среднем всего на 3–5 процентов. До середины лета цена найма жилья была относительно стабильна. С июля начался сезонный рост стоимости аренды. В конце лета однушки сдавались в среднем за 17 тыс. рублей, а двухкомнатные квартиры — за 24 тыс. рублей. Максимальной стоимости наем жилья достиг в октябре. Традиционно этот показатель не меняется до конца года, однако в ноябре стоимость аренды жилья в данном сегменте начала плавно снижаться. На начало февраля средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в спальных районах Петербурга составляла 15 тыс. рублей, двухкомнатной квартиры — 20 тыс. рублей в месяц», — сообщил Павел Созинов.

Анастасия Гребеняцкая, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer по жилой недвижимости в Санкт-Петербурге говорит, что ставки аренды в кризисный период (с октября по январь 2009 года) снизились на 20%. «Однако участники рынка утверждают, что в процессе переговоров и торга между потенциальным арендатором и арендодателем стоимость аренды снижается еще примерно на 10–15 процентов (часто это стоимость коммунальных услуг). Таким образом, реальное падение арендной ставки в кризисный период составляет 30–35 процентов», — рассказывает она.

С ней согласен Илья Логинов, директор по маркетингу



За последние полгода выбор у потенциальных арендаторов жилья стал значительно богаче

компании «Мир недвижимости», — он также говорит о 35-процентном снижении цен.

### Популярный район

По данным городской справочной по недвижимости «Квартирный вопрос», в первой половине февраля 2009 года в списке самых востребованных объектов у съемщиков жилья в городе лидировали однокомнатные квартиры Невского района Санкт-Петербурга. Их средняя арендная ставка держится на уровне 15,7–16,8 тыс. рублей в месяц. Они же являются самым недорогим вариантом в черте Петербурга.

В список наиболее часто встречающихся запросов от потенциальных съемщиков жилья за период со 2 по 6 февраля вошли также однокомнатные квартиры Приморского, Московского, Выборгского, Калининского, Кировского и Василеостровского районов. За съем однушки там аренда-

ры готовы платить от 15,7 до 18,6 тыс. рублей в месяц.

«Согласно поступившим в справочную «Квартирный вопрос» запросам, минимальная сумма, за которую петербуржцы готовы сдать свою собственную в аренду, начинается от 8,4 тыс. рублей (цена комнаты во Фрунзенском районе). Дороже всего арендаторам обойдутся однокомнатные квартиры в Приморском районе — за их аренду придется заплатить в среднем 17,7 тыс. рублей в месяц», — говорит Елена Колосова, руководитель проекта «Квартирный вопрос».

Светлана Алексашина, менеджер департамента аренды жилого фонда компании «Петербургская недвижимость» говорит, что можно найти предложения по комнатам за 7 тыс. рублей в месяц. «Так, например, только вчера через наше агентство сдали комнату в двухкомнатной квартире в том же Московском районе за 7 тыс.

рублей одинокой девушке. Если арендаторов больше, чем один, то стоимость аренды чуть выше — 9–10 тыс. рублей в месяц. Что касается динамики арендной платы в этом сегменте, то снижение примерно то же, что и на рынке квартир».

Кстати, Светлана Алексашина отмечает, что в последнее время все более явно прослеживается тенденция объединения арендаторов, причем не только в сегменте комнат, но и в сегменте квартир.

По данным директора департамента аренды жилого фонда АН «Бекар» Елены Исаенко, спрос на комнаты в коммунальных с начала кризиса вырос на 20%. Кризис заставляет искать наиболее экономичные варианты жилья, поэтому даже те, кто раньше вариант коммунальной квартиры не рассматривал, теперь к нему возвращаются.

### Растянутые сроки

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) считает, что говорить о том, что увеличение предложения на рынке аренды произошло в основном за счет новых объектов, нельзя. «Оно увеличилось за счет того, что выросли сроки экспозиции квартир. А новое предложение в общем объеме незначительно», — отметила она.

По данным АРИНа, снижение стоимости аренды идет во всех классах. «К примеру, в классе элит некоторые наши клиенты уже начали искать более дешевые варианты. Многие просто найти им квартиры, которые были по комфорту не хуже, но готовы переехать ближе к окраине и за счет этого снизить величину арендной платы. Арендаторы жилья эконом-класса также стараются подобрать более дешевые варианты и, к примеру, готовы переехать в квартиру подальше от метро, если это позволит скинуть несколько тысяч рублей в месяц. Но только в том случае, если арендодатели отказываются идти на уступки по цене», —

говорит госпожа Болбошенко.

Также на снижение ставок аренды влияет увеличение предложения. Видя ситуацию на рынке недвижимости, многие из тех, кто изначально хотел продавать жилье, решили с этим повременить. А чтобы квартира не простаивала, решили сдать ее в аренду. В итоге если в начале декабря за 15 тыс. рублей в месяц можно было арендовать старенькую квартирку далеко от метро, то в середине января за эти деньги можно найти хорошую однокомнатную квартиру с евроремонтом на окраине города недалеко от метро.

«Влияния кризиса мы пока не ощутили. Но основное влияние ожидается в будущем, ведь проблема с ипотекой началась примерно с октября-ноября. Сейчас ипотечный кредит сложнее, чем несколько месяцев назад, поэтому те, у кого нет свободных денежных средств и нет возможности занять эти средства, будут арендовать жилье. Соответственно, если ситуация с ипотекой не прояснится и она не станет более доступной, можно прогнозировать увеличение количества желающих арендовать квартиру», — отмечает Татьяна Болбошенко.

### Переориентация на загород

В Петербурге спрос на аренду элитного жилья по сравнению с 2008 годом несколько снижен, что связано с отсутствием предложения высокого качества. Так, в Центральном районе реконструированных домов крайне мало, поэтому 90% заявок на аренду элитных квартир — заявки на новое строительство с паркингом и прочей современной инфраструктурой. Такого предложения сегодня крайне мало (это все дома корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга», Мойка, 11, и пр.).

«Помимо этого, сопоставимые цены аренды дорогой квартиры в центре города и аренды загородного дома провоцирует выбор покупателей в

пользу второго варианта, особенно у семей с детьми. Таким образом, спрос на квартиры в центре города формируют в основном московские и иностранные компании с их высокими требованиями к состоянию квартиры и дома.

Сегодня востребованы представительские квартиры с количеством спален не менее двух, хорошей, просторной гостиной. Как и на рынке продажи, кризис корректирует цены на рынке аренды. Сроки экспозиции квартир удлиняются, становится возможен дисконт, но на предложения исключительно в старом фонде», — говорит Елизавета Масалимова, руководитель направления элитной жилой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург».

В течение 2008 года цены на аренду элитного жилья были примерно на одном уровне. «Был некоторый скачок в ноябре на 5 процентов, но в декабре ставка аренды снизилась примерно на 3 процента», — рассказала Татьяна Болбошенко. На конец 2008 года средняя величина аренды элитного жилья составляет порядка 100 тыс. рублей в месяц. Однако, к примеру, на Крестовском острове величина аренды может составлять и 200 тыс. рублей в месяц. Елизавета Масалимова говорит, что есть квартиры, которые сдаются и по 350 тыс. рублей в месяц.

Директор департамента аренды жилого фонда АН «Бекар» Елена Исаенко говорит, что в бизнес-классе однокомнатная квартира стоит 25–35 тыс. рублей, двухкомнатная — 35–50 тыс. рублей, квартира с тремя и более комнатами — 50–70 тыс. рублей в месяц. Аренда квартир элит-класса начинается от 100 тыс. рублей в месяц.

Елизавета Масалимова сообщила: «Если в декабре и январе спрос на аренду жилья упал, сейчас он начинает постепенно восстанавливаться параллельно адаптации к кризисной ситуации. Ведь, несмотря на кризис, потребность в хороших пред-

ставительских апартаментах для самых ценных сотрудников у многих компаний осталась, даже несмотря на значительные сокращения штата».

### Паникеры и терпеливые

Участники рынка говорят, что всех арендодателей можно разделить на две категории. К первой относятся те, кто пока неохотно идут на уступки. Как правило им не нужно срочно сдать квартиру — они готовы ждать своего арендатора. Этот тип арендодателей редко готов идти на компромисс как по цене, так и по условиям. Для них условия «без детей и без животных» актуальны и они пока не готовы их смягчать.

Другой тип арендаторов — те, кому надо срочно сдать жилье в аренду. Т.е. им очень нужны деньги. «Именно они начали январь с паники. Мы наблюдали, как один и тот же объект 11 января выставили за 25 тыс. рублей в месяц, 12 января — за 24 тыс., 13 января — за 23 тыс. Т.е. снижение величины арендной ставки было по тысяче рублей в день. Безусловно, это не что иное, как паника. Но людей также можно понять. Ведь за последние месяцы 2008 года сроки экспозиции квартир выросли на 2–3 недели. Однако уже к 20-м числам января панические настроения прошли и арендодатели перестали демпинговать», — рассказала Татьяна Болбошенко.

«Большинство людей видят, что происходит на рынке недвижимости, и при подборе квартиры начинают активно торговаться по цене. И если хозяин не желает им уступить (в разумных пределах), они отказываются от предложенного варианта. В принципе, их можно понять, поскольку сейчас на рынке достаточно предложений эконом-класса по доступным ценам. И если на какой-то объект цена необоснованно завышена, проблем с поиском аналога возникнуть не должно», — заключает госпожа Болбошенко.

ЕЛЕНА КОРСУНСКАЯ

# Чистый бизнес

Клининговые компании приходят в квартиры

### сервис

Компании приходят в бизнес по уборке жилья, пытаются вытеснить с этого поля частных лиц. И если раньше клининговые фирмы предпочитали работать с корпоративными клиентами или крупными заказами на генеральную уборку, то теперь они готовы протереть пыль и в частных квартирах. В условиях экономической нестабильности даже мелкие заказы могут помочь компаниям удержаться на плаву.

Клининг — от английского слова clean (чистить, убирать) — не что иное, как уборка, но только не в привычном понимании. Клининг предполагает не просто уборку, а уборку профессиональную, силами специализированных компаний. Возникла эта услуга в Британии, когда некоторые бизнесмены осознали, что на удовлетворении потребности в чистоте можно сделать неплохой бизнес. Они стали образовывать фирмы, занимающиеся исключительно мойкой, уборкой и чисткой всего и вся. Очень скоро название таких фирм — клининговые — распространилось по всему миру в своем англоязычном звучании. Сегодня клининговые компании обслуживают и частные квартиры, и загородные дома, и офисы компаний, и автоцентры, и развлекательные комплексы, и промышленные предприятия. Ассортимент клининговых услуг очень разнообразен — от чистки ковровина и мягкой мебели до мойки окон и фасадов промышленных альпинистами.

В Европе клининговая индустрия обслуживает своих заказчиков на €30 млрд в год, при этом 65% недвижимости находится в зоне ее сервисных услуг. Изначально клининговые компании создавались для и ориентировались на



Преимущество клининговой компании перед частниками заключается в специально обученном и сертифицированном персонале, использовании профессиональной уборочной техники, которую частники не могут себе позволить. ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

корпоративных клиентов. Это весьма выгодное предложение для бизнесменов, не желающих набирать персонал для уборки, заниматься закупкой расходных материалов и спецодежды, а также обременять себя налоговыми вычетами за дополнительных штатных работников. Клининговые компании предлагают своим клиентам абонентское обслуживание, стоимость которого варьируется в зависимости от перечня предоставляемых услуг. Это может быть ежедневная поддерживающая уборка офисного помещения или комплексная уборка на выходные. «Сегодня 90 процентов нашего бизнеса составляют бизнес-центры и складские терминалы класса В/В+», — делится Сергей Забайдуллаев, генеральный директор клининговой компании «Роблес».

### Услуги для бесконечности

Для частных клиентов до недавнего времени клинин-

говые компании предлагали в основном услуги по генеральной уборке помещений (квартир и коттеджей). Генеральная уборка представляет собой разовую процедуру, при которой выполняется заранее оговоренный объем работ. Генеральная уборка может включать в себя следующие виды работ: влажная уборка всех видов полов (линолеумных, керамических, мраморных и паркетных), вакуумная чистка и мытье плинтусов, уборка устойчивых загрязнений с влажностойких стен, уборка пыли и загрязнений со всех видов мебели, обработка мебели полиролью, уборка пыли и загрязнений с ортехники и электробытовой аппаратуры. А также чистка ножек кресел, столов и стульев, вакуумная чистка мягкой мебели (пылесосом), влажная уборка зеркал и стеклянных поверхностей, уборка пыли и загрязнений с оконных рам и подоконников, уборка пыли

с карнизов, удаление пыли и чистка вентиляционных отверстий. По желанию заказчика этот список может расширяться до бесконечности. Ориентировочные цены на генеральную уборку составляют в разных компаниях от 50 до 110 рублей за квадратный метр. Но есть нюансы — для оформления заказа устанавливается минимальная сумма всех услуг. Например, 4–6 тыс. рублей.

### После ремонта

Второй по популярности можно считать услугу по уборке помещений после ремонта, рассказали в компании «Арома-Клининг». Уборка после строительства и ремонта проводится с использованием специальных чистящих средств, оборудования и инвентаря. Смысл услуги в том, чтобы привести помещение в состояние полной готовности для дальнейшего регулярного пребывания в нем. При этом выполняется следующий спектр работ: удаление мелкий строительный мусор, проводится уборка поверхностей с помощью промышленного пылесоса, при необходимости организуется вывоз крупного строительного мусора (услуга является самостоятельной и часто заказывается отдельно), удаляется строительная пыль со стен и потолка, удаляются пятна и застаревшие загрязнения, проводится тщательная уборка санузлов. При необходимости организуется дезинфекция и дезинсекция помещений. Стоимость такой уборки в жилых помещениях — от 80 рублей за квадратный метр.

Сегодня, в ситуации, когда поток заказчиков снижается, клининговые компании не брезгуют и мелкими разовыми заказами от частных лиц.

Так, если клиенту не нужна комплексная уборка квартир, отдельно может быть заказано мытье окон, лоджий, уборка помещений после праздничных мероприятий или уборка квартир после долгого отсутствия хозяев. По информации клининговой компании LVR, мойка окон обойдется в 80–100 рублей за квадратный метр при сезонном мытье (удаление уличной грязи и пыли), мытье окон после ремонта и строительства — от 130 рублей за квадратный метр. Химчистка ковровых покрытий, удаление сложных загрязнений пола с помощью дисковой машины или экстрактора — от 50 рублей за квадратный

метр в зависимости от метража и особенностей обрабатываемой поверхности. Чистка мягкой мебели — от 550 рублей за посадочное место.

Преимущество клининговой компании перед частниками — в специально обученном и сертифицированном персонале, использовании профессиональной уборочной техники, которую частники не могут себе позволить. «Кроме того, клининговые компании имеют возможность приобрести профессиональные химические составы, которые трудно или невозможно найти в свободной продаже. В любой крупной клининговой компании обязательно работает

технолог, специалист в области производства и применения профессиональных чистящих средств. Задача технолога — правильно подобрать химическое средство, для устранения определенного загрязнения не повредив основную поверхность.

По этой причине большинство частных заказчиков обращаются в клининговую компанию, чтобы максимально эффективно провести уборку квартиры или дома после ремонта», — подчеркнули в компании «Арома-Клининг». Многие клиенты, по словам клининговых компаний, заказывают генеральную уборку у специалистов раз в сезон, чтобы потом самосто-

ятельно поддерживать дом в чистоте. Однако если клиенту необходима ежедневная разовая уборка квартиры, которая не потребует сверхусилий или спецтехники, он может легко найти частника, услуги которого обойдутся вдвое дешевле. К примеру, генеральная уборка однокомнатной квартиры площадью 40 м² после ремонта выйдет в 2–3 тыс. рублей вместо 6 тыс. За обычную уборку студентки или пенсионерки, предлагающие свои услуги по уборке, возмут не более 500–600 рублей. Потенциальных работников можно в изобилии найти на любых сайтах бесплатных объявлений.

ДАРЬЯ КАРАМЫШЕВА



## СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО «РОССИЯ» ПРИНИМАЕТ НА СТРАХОВАНИЕ:

- ♦ ВАШУ КВАРТИРУ, ДОМ ИЛИ ДАЧУ
- ♦ ОТГЕЛУКУ И ОБОРУДОВАНИЕ
- ♦ ДОМАШНЕЕ ИМУЩЕСТВО, ЦЕННЫЕ ПРЕДМЕТЫ

### А ТАКЖЕ

- ♦ ГРАЖДАНСКУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛИЦА ДИВЕНСКАЯ, ДОМ 3  
(812) 336 3467, 336 3030

г. АРХАНГЕЛЬСК, ул. ПОМОРСКАЯ, д. 2, (8182) 20 15 79  
г. ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД, ул. ГАЗОН, д. 7/1, (8162) 73 84 84  
г. ВОЛОГА, ул. ГЕРШЕНА, д. 56, (8172) 72 32 70, 72 31 71  
г. КАЛИНИНГРАД, пр. МОСКОВСКИЙ, д. 50, (4012) 72 15 50, 72 15 55  
г. МУРМАНСК, ул. ПРОФСОЮЗОВ, д. 24, (8152) 45 12 34, 45 44 73, 47-65-82  
г. ПЕТРОЗАВОДСК, ул. ДЗЕРЖИНСКОГО, д. 3, (8142) 76 50 06, 76 30 36  
г. ПСКОВ, ОКТЯБРЬСКИЙ ПР., д. 50, к. 1 (3 ЭТАЖ), (8112) 79 35 07, 79 35 08  
г. СЫКТЫВКАР, ул. ПЕРВОМАЙСКАЯ, д. 70, (8212) 24 46 76, 44 77 74

РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ  
WWW.ROS.RU



# ДОМ города-сателлиты

## Топливный рост города Кириши

Районный центр богатеет на нефтепереработке

### обзор

Развитие рынка недвижимости города Кириши, как и в большинстве районных центров Ленинградской области, по всем сегментам находится в начальной стадии развития. Но в отличие от некоторых населенных пунктов, в окрестностях которых планируется реализация крупных инвестиционных проектов, Киришам в ближайшей перспективе каких-то качественных прорывов не светит. Впрочем, наличие такого крупного предприятия, как «Киришинефтеоргсинтез», позволяет рассматривать город как достаточно обеспеченный — покупательная способность населения там выше, чем во многих других городах Ленобласти. Это создает возможность для поступательного развития рынка. Уже сейчас, говорят эксперты, в городе активно появляются крупные торговые центры. Город ждет появления сетевых операторов торговли и общепита.

Поскольку Кириши расположены в 176 км от Петербурга, спрос на недвижимость здесь носит локальный характер, и покупатели квартир и домов на территории города — это, в основном, местные жители. Кириши — центр нефтехимической промышленности, поэтому большинство работающего населения трудится на крупных предприятиях данной отрасли — нефтеперерабатывающем заводе ПО «Киришинефтеоргсинтез», филиале Киришской ГРЭС и др. Также в городе есть ряд крупных строительно-монтажных предприятий. После войны советская власть приняла решение о строительстве нефтеперерабатывающего завода и гидроэлектростанции, и сюда начали прибывать студенческие строительные отряды, которые стали основной роста населения в городе. До этого здесь проживало 500 человек, в настоящее время — более 50 тыс. человек. Первые строители жили во временных рабочих поселках — Южный,

Солнечный, Лесной, где были построены для них бараки и коттеджи. Поскольку поселок, на месте которого находятся современные Кириши, был полностью разрушен во время Великой Отечественной войны, а город начали отстраивать с 1961 года, все здания там построены после 60-х годов прошлого века. Первый жилой дом заложили на улице Пионерской в 1961 году.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области отмечает, что предложение жилья в городе Кириши невелико. «Стоимость однушки — около 2 млн рублей при стоимости „квадрата“ 55 тыс. рублей. Двушка — до 2,5 млн, при стоимости „квадрата“ — 48–50 тыс. рублей. Трешка — до 3 млн, при стоимости „квадрата“ в 45–46 тыс.», — отмечает господин Созинов.

«В настоящее время в продаже и на стадии проектирования в этом районе нет ни одного коттеджного/малоэтажного поселения. Рынок земли в районе также неактивен, предложения о продаже земельных участков крайне редки», — сообщает Ольга Трошева, руководитель загородного отдела консалтингового центра «Петербургской недвижимости».

Летом 2008 года появилась информация о проекте нового микрорайона на территории города Кириши на 6,15 тыс. жителей. Предполагалось, что новый район будет застраиваться тремя очередями, с 2008 по 2015 годы, с общей площадью жилья 153,7 тыс. кв. м. Планировалось, что это будут пяти-, двенадцати- и семизатные дома, а также школа и два детских сада. Однако кризис внес свои коррективы и развитие проекта затормозилось», — сетует госпожа Трошева.

### Богатый город

В настоящее время в Киришском районе насчитывается более 1,5 тыс. организаций. Среднесписочная численность



Благодаря нефтеперерабатывающему заводу город Кириши считается зажиточным, а потому перспективы развития недвижимости здесь неплохие

работников по крупным, средним и малым предприятиям составляет более 25 тыс. человек.

По предварительным расчетам департамента консалтинга и оценки Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН), численность платежеспособного населения со средней заработной платой свыше 20 тыс. рублей составляет около 42% населения (на начало 2008 года).

По данным администрации, в Киришах наблюдается высокая обеспеченность автомобилями, по два на семью, что является очень хорошим показателем.

«Сегмент офисной недвижимости в городе Кириши развит слабо. Не существует ни одного офисного здания, построенного с нуля и имеющего высокий уровень качества. В настоящее время офисная функция представлена следующими объектами: бизнес-цент-

ры и встроенные офисные помещения. Наибольшая доля офисных помещений приходится на бизнес-центры», — отмечает Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИНа.

Встроенные офисные помещения в городе расположены: на верхних этажах торговых комплексов, на территории предприятий (например, районный узел связи) и в составе жилых домов (первые этажи). Около 80–90% встроенных помещений находятся в муниципальной собственности. Площадь встроенных офисных помещений оценить достаточно сложно, однако, по оценкам АРИНа, она составляет не менее 3 тыс. кв. м.

«Таким образом, общую площадь офисных помещений города Кириши можно оценить примерно в 12 тыс. кв. м, из которых около 3 тыс. кв. м свободных помещений», — говорит госпожа Марковец.

В связи с невысокой деловой активностью города не существует четко сформированного делового центра. Однако следует отметить, что наибольшая концентрация офисных площадей наблюдается в центральной части города, ограниченной проспектом Ленина, проспектом Героев и улицей Советская. Это наиболее проходная территория, практически все предлагаемые офисные помещения в этом районе сданы.

Значительная часть офисных помещений расположена на окраине города в бизнес-центре «Эко-Парк». По нашим данным, арендные ставки там значительно ниже, чем в центре. Причина предположительно в том, что основной спрос на офисные помещения — со стороны компаний, «завязанных» на поток посетителей, т. е. в основном — сфера услуг. Таким предприятиям нужна хорошая пешеходная и транс-

портная доступность, что невозможно обеспечить на территории конструкторского бюро», — рассказывает госпожа Марковец.

В целом спрос на офисную недвижимость в Киришах характеризуется невысокой активностью, что подтверждается мнением экспертов и представителей КУМИ, а также высокой долей вакантных площадей.

В связи с тем, что большая часть компаний, нуждающихся в аренде офисного помещения — небольшие местные компании, предоставляющие услуги как потребителю, так и бизнесу (страхование, агентства недвижимости, нотариус и пр.), то наиболее востребованы офисы, расположенные в центральной части города (проспект Ленина, проспект Героев). Наиболее востребованная площадь офисных помещений, по данным экспертов, составляет около 20 кв. м.

### В ожидании крупных брендов

Сегмент торговли в Киришском районе является активно развивающимся. В настоящее время в районе функционирует более 700 объектов торговли, большая часть которых принадлежит городу Кириши. Рынок розничной торговли в Киришах находится на начальном этапе своего развития и представлен следующими типами торговли: крытый рынок; торговые центры; встроенные торговые помещения; отдельно стоящие объекты мелкорозничной торговли (павильоны, ларьки). Сейчас розничная торговля преимущественно представлена местными операторами.

«Одной из особенностей торговой недвижимости города Кириши является отсутствие известных сетей женской и мужской одежды; данная товарная группа представлена преимущественно дешевой небрендовой одеждой», — говорит госпожа Марковец. По ее словам, в городе отсутствуют магазины мебели, автосалоны, магазины цветов. Мало представлены предприятия бытового обслуживания, салоны красоты.

Основной тенденцией рынка торговых площадей Киришей является появление сравнительно крупных объектов — торговых центров при одновременном снижении доли низкокапитальных строений (павильонов, киосков), что является следующим качественным этапом развития рынка. В сегменте торговых площадей, в отличие от офисных, присутствуют здания новой постройки, однако в настоящее время их меньшинство.

Концентрация торговых помещений наблюдается на участках, находящихся в зонах наибольшей концентрации пешеходных потоков (проспект Ленина, проспект Героев, улица Строителей). Общая площадь торговых помещений в составе торговых комплексов составляет около 15 тыс. кв. м.

Средняя площадь торгового комплекса — около 3 тыс. кв. м.

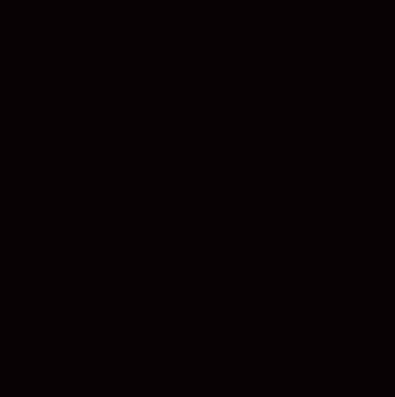
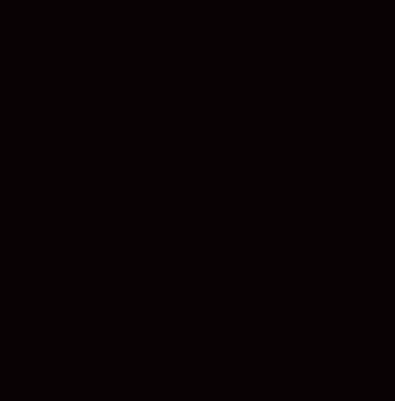
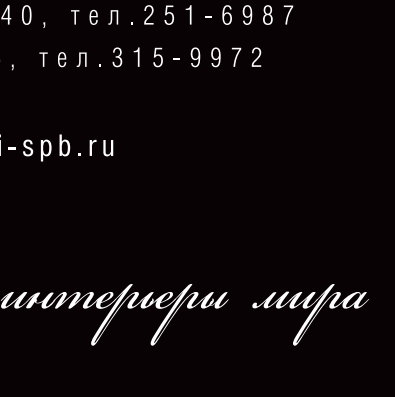
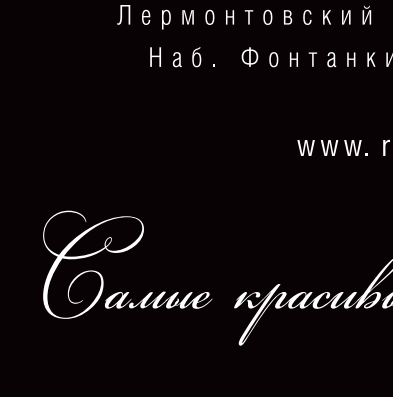
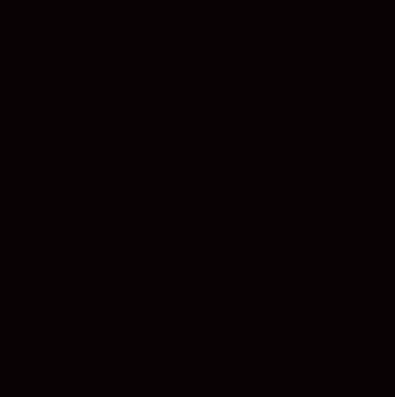
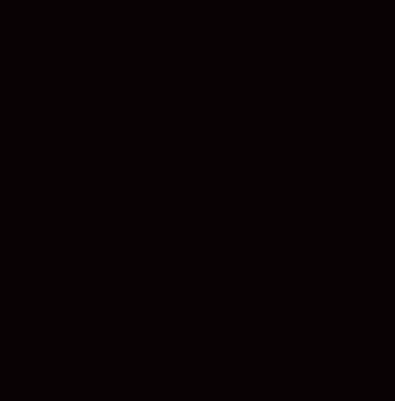
По оценкам АРИНа, предложение объектов развлекательной инфраструктуры немногочисленно, уровень качества большинства объектов — средний. Лучшее всего в городе представлена сеть заведений общественного питания. Подавляющее большинство данных объектов относится к категории кафе, при этом невысокого уровня. Большая часть объектов общественного питания расположена в центральной части города.

Спрос на качественные торговые площади, по мнению экспертов, не удовлетворен. Источником спроса выступают местные компании и сетевые операторы, востребованы площади от 100 кв. м. Одним из главных факторов, влияющих на принятие решения о выборе торгового центра арендатором, является местоположение. Наиболее востребованы территории центральной части города.

Спрос на качественные торговые объекты со стороны населения характеризуется как высокий, особенно в части брендовых магазинов с хорошими стандартами обслуживания. По мнению экспертов, большая часть населения совершает покупки в Санкт-Петербурге (за исключением товаров первой необходимости). Одним из критериев выбора посещаемого торгового комплекса или универсама является местоположение. Самую высокую посещаемость имеют объекты, расположенные в местах наибольших пешеходных потоков.

Помимо нехватки качественной брендовой одежды и обуви, эксперты отмечают в городе проблему проведения досуга, прежде всего для детей, а также молодой части населения. По их оценкам, существует очень высокий спрос на наличие современного кинотеатра, развлечения для детей, а также на известные сети общественного питания (в особенности MacDonald's).

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



ROSSI  
LUXURY COLLECTION

Крестовский пр.15, тел.601-6818  
Лермонтовский пр.40, тел.251-6987  
Наб. Фонтанки 66, тел.315-9972

www.rossi-sp.ru

Самые красивые интерьеры мира

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