

# ДОМ среда обитания

## Спящую ипотеку заменили рассрочки но они по карману не всем

### финансы

(Окончание. Начало на стр. 17)

Высокая скорость падения цен на недвижимость явилась причиной появления новых схем рассрочек, при которых покупатели возвращаются деньги (разница), если его квартира в процессе постройки подешевела относительно начальной цены. «Однако нормальных механизмов реализации данной схемы не существует, и вряд ли покупателю удастся получить с застройщика деньги», — отмечает господин Храмов.

«Сейчас покупателям очень важно быть предельно внимательными к своим инвестициям в недвижимость на стадии строительства. Нельзя сказать, что все стройки встали, однако, судя по строительному рынку, до 70–80 процентов (на ранних стадиях) строек заморожено, и возобновление строительства может занять от полутора и более лет. В итоге, заплатив в рассрочку сейчас, вы сможете получить вашу квартиру на 1,5–3 года позже указанного в договоре срока», — резюмирует Николай Храмов.

Татьяна Чуприна, руководитель отдела продаж жилой недвижимости Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) рассказывает, что в случае невозможности дальнейшего погашения своих платежей, можно расторгнуть договор в течение 3 месяцев и вернуть уплаченную сумму за минусом 5–10% от внесенных средств (в зависимости от компании). Бывают ситуации, что компания не может вернуть деньги из-за того, чтобы рассчитаться квартирой в уже построенном объекте. И даже если квартира, по мнению покупателя, не соответствует внесенной сумме, тем по сути не остается другого выхода: либо соглашаться на такое жилье, либо идти в суд.

### Строители верят

Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижимость» Игорь Соколов напротив, уверен, что новые схемы, которые предлагают застройщики, вполне могут заменить исчезнувшую ипотеку. С ним согласен Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости»: «Сейчас строители предлагают различные варианты рассрочки, которые можно считать заменой ипотеки в текущих условиях. В том числе можно получить рассрочку на несколько лет после сдачи дома — в основном на 2–3 года, максимум — до 5 лет. Квартира при этом находится в залоге у строительной компании. Этот вариант рассрочки обычно обходится существенно дороже. Компания, как правило, увеличивает стоимость квартиры, плюс необходимо оплачивать определенный процент годовых за каждый год пользования „кредитом“. Нередки случаи, когда компания привлекает стоимость по договору к условным единицам, тем самым страхуя от возможных колебаний курса рубля».

Татьяна Кузьмина, руководитель отдела продаж строительного объединения «М-Индустрия» говорит, что практически все крупные компании предлагают сегодня рассрочки до 5 лет,

и в зависимости от величины первого взноса те могут быть процентными и беспроцентными. «Такие рассрочки можно условно назвать альтернативой ипотеки, т. к. размер ежемесячного платежа на 15 лет и 5 лет — они отличаются. Понятно, что плюсом рассрочки от строительной компании является то, что клиенту не нужно собирать никаких документов по доходам, отсутствуют дополнительные затраты по страхованию, комиссию банка и т. д.», — говорит она.

Михаил Возианов, генеральный директор компании «ЮИТ Лентек» рассказал о схеме, которая применяется при рассрочке покупки квартиры в одном из объектов компании: «Если первоначальный взнос составляет 50 процентов и более от стоимости квартиры, то до февраля или марта 2010 года соответственно клиент получает беспроцентную рассрочку. Если же первоначальный взнос составляет 15 процентов и более, то клиент получает возможность погасить оставшуюся сумму ежемесячно или поквартально с увеличением стоимости на остаток на 1 процент в месяц».

Константин Костин, директор по развитию LСMС также считает, что сейчас схемы рассрочки платежей от застройщиков заменили собой ипотечные программы. «Стандартный пакет, предлагаемый застройщиками: 30–50 процентов — первоначальный взнос, и рассрочка в оплате оставшейся суммы на срок от 5 до 15 лет с процентной ставкой от 15 процентов годовых. Возможны варианты: в наиболее консервативных компаниях рассрочку предлагают на срок не более 5 лет — или до момента ввода дома в эксплуатацию. Есть программы, когда при 50 процентах первоначального взноса за квартиру в доме высокой готовности (т. е. который ожидается вводится через год) предлагается беспроцентная рассрочка до момента приема дома госкомиссией», — говорит господин Костин.

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg считает, что подводным камнем рассрочек может стать то, что в настоящий момент компании пытаются компенсировать обесценивание рубля: ряд крупных застройщиков («Северный город — RВI», «Элис» и др.) перешли в расчетах цен с условных единиц на доллары. «Крупнейшие компании повысили внутренний курс на 7–15 процентов. Что это значит для покупателя? На рынке распространена ситуация, когда покупка квартир оформляется договором купли-продажи, в котором стоимость фиксируется в условных единицах. Таким образом, растут очередные платежи по квартирам, приобретенным в рассрочку, а значит — стоимость квартир увеличивается по факту», — комментирует господин Пашков.

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге полагает, что схемы рассрочек будут развиваться как минимум в течение еще двух лет — именно столько времени, по ее мнению, ипотека будет находиться в анабиозе.

РОМАН РУСАКОВ

# Коммуналки снова в ходу

## Снижение доходов населения повысило спрос на комнаты

### ЭКОНОМ КЛАСС

За последние несколько месяцев доля сделок с коммунальными квартирами в общем объеме продаж существенно возросла. По экспертным оценкам, доля комнат увеличилась с 15% (до кризиса) до 30% (в настоящее время). В условиях падения покупательского спроса этот вид жилья стал единственным, который себе могут позволить люди, планировавшие обзавестись собственным жильем.

Комнаты (как и в целом жилая недвижимость) медленно, но неуклонно дешевеют: начиная с четвертого квартала прошлого года в среднем — на 0,5% в неделю. Десяти-пятнадцатиметровые комнаты в двух-трехкомнатной квартире сегодня оцениваются в 1,7 млн. Комнаты — один из важнейших элементов цепочки, которые в Петербурге занимают до 80% от всего вторичного рынка. Особенно велика значимость комнат как возможного «бартерного» зачисления доплат в отсутствие жилищного кредитования и отсутствии «свободных» денег.

Расселение коммуналок — процесс длительный, занимающий в среднем не менее года. По данным Павла Созинова, вице-президента Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти, в год в Петербурге расселяется 1–2 тыс. коммуналок, из них с участием городской программы было расселено около 400–450 квартир. «Отсутствие свободных средств у потенциальных инвесторов, естественно, тормозит процесс расселения. Обычный спрос на многокомнатные квартиры в Петербурге не превышает 5–7 процентов, т. е. в год происходит не более 5–7 тыс. покупок таких квартир. Сегодня рынок „поджарился“ на 40 процентов, и не в последнюю очередь — за счет этого сегмента», — считает Павел Созинов.

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик де-



Эксперты говорят, что люди приобретают комнаты от безысходности. Например, у семьи есть возможность купить маленькую квартиру, но по причине численности приобретаются две комнаты в коммуналке

партамент консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге отмечает, что за последние несколько месяцев доля сделок с коммунальными квартирами в общем объеме продаж существенно возросла. По экспертным оценкам, доля комнат увеличилась с 15% (до кризиса) до 30% (в настоящее время).

Целевую программу «Расселение коммунальных квартир» городского правительства приняло в октябре 2007 года, по итогам 2008-го были освобождены около 7,3 тыс. квартир. На финансирование данной программы в 2008 году было предусмотрено 1,5 млрд

рублей, а в 2009-м — 5,1 млрд рублей. Однако позже бюджет на 2009 год был пересмотрен, и на целевую программу по расселению коммунальных квартир в 2009 году планируется потратить порядка 1 млрд рублей. Изменились и условия расселения. Раньше квартиры расселялись на паритетных началах — 50% вкладывал город и 50% — инвесторы, теперь 70% вкладывает частная компания, а 30% — бюджет Санкт-Петербурга.

Программа по расселению коммунальных квартир является одной из наиболее актуальных для Санкт-Петербурга, который имеет репутацию

«столицы коммуналок». При этом реализация программы идет с очевидными трудностями. Во-первых, привлекательные с инвестиционной точки зрения квартиры уже расселены. Во-вторых, на рынке невелико предложение малогабаритных квартир, куда можно переселить жителей. В-третьих, существуют социально-психологические факторы, такие, например, как завышенные ожидания к предоставляемому при расселении жилью», — говорит Анастасия Негребецкая.

Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижимость» Игорь Соколов гово-

рит, что из-за снижения цен на рынке спрос на комнаты в коммунальных квартирах вырос, так как для многих они стали доступнее. У многих покупателей появилась возможность рассмотреть вопрос о покупке недвижимости. «Расселение коммуналок по-прежнему является актуальным. Если речь идет о схеме „выкуп комнат у соседей“, то эти сделки проходят успешно, однако их количество снижается. Сложнее стало найти инвестора и получить городские субсидии, предназначенные для расселения коммунальных квартир. Сегодня инвестор может себе позволить

выбирать из большого количества вариантов, торговаться и предлагать свои условия», — отмечает господин Соколов.

Илья Логинов, директор по маркетингу компании «Мир недвижимости» считает, что во время кризиса комнаты и однокомнатные квартиры становятся наиболее востребованным товаром, в первую очередь — из-за доступности. Доходы населения падают, а жить все-таки где-то надо. Так произошло и в последние полгода. Сложно сказать, на сколько процентов вырос спрос, но комнаты и «однушки» небольшого размера в листингах не застаиваются.

Владимир Спирок, заместитель генерального директора Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) также полагает, что спрос на комнаты упал не столько меньше, чем на все остальное. Поэтому их доля в общем объеме сделок возросла. «Однако говорить о каком-то кардинальном интересе к комнатам не приходится. Это специфический товар, и чтобы рассматривать комнату как объект для инвестиций, необходимо иметь какие-то специальные знания, поскольку их продажа сложнее, чем продажа квартир».

Поэтому зачастую комнаты приобретают от безысходности. Скажем, люди имеют возможность купить маленькую квартиру, но из-за многочисленной семьи приобретают 2 комнаты. Другие покупатели комнат — простоявшие условно профессиональных инвесторов: например, для которых недвижимость — профессия, и они рассматривают операции с комнатами как инвестиционный вид деятельности.

Входной билет на рынок комнат дешевле, чем вход на рынок квартир. Но покупатели оказываются перед дилеммой: либо отдельное жилье в дальней пригороде, либо комната, но в центре города», — рассуждает господин Спирок.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

## Все в клуб!

### Жилье премиум-класса стремится стать еще более элитным

#### ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

Продавцы элитного жилья, пытаясь справиться со спадом продаж, вынуждены придумывать все новые и новые маркетинговые ходы для продвижения своих услуг.

В последнее время некоторые объекты стали позиционироваться как «клубные дома». Впрочем, участники рынка говорят, что домов, которые по стандартам приближаются к той форме элитного жилья, которая распространена на Западе, у нас практически нет. И финансовый кризис тормозит процесс развития «клубного» девелопмента как минимум лет на пять.

В Санкт-Петербурге клубных домов в их классическом западном понимании нет. Причина отсутствия — несовершенство законодательной базы. В западном клубном доме создается управляющая компания из собственников, которая занимается поддержанием дома на должном уровне, и собственники решают, кто может жить в их доме. В наших условиях нет возможности расторгнуть сделку продажи квартиры в клубном доме по причине несогласия с этим других собственников. Таким образом, невозможность продать квартиру в клубном доме без согласия остальных собственников — основное отличие западных клубных домов от российских.

По словам Павла Гончарова, исполнительного директора ГУД, основными признаками клубного дома являются: однородность жильцов, высокий класс жилья, малое число квартир, управление дома (в том числе решение о продаже свободных квартир тому или иному лицу) собственниками, закрытая форма продажи квартир. Квартиры в клубных домах, как правило,

принадлежат родственникам, друзьям и знакомым.

«Тем не менее в Санкт-Петербурге есть примеры домов, купленных целиком группой собственников (4–6 человек), и позиционирующих себя клубными: дом №17 на Депутатской улице и №56 на Каменноостровском проспекте. Последним ярким примером заявки на клубность является дом компании „Возрождение“ (в Зоологическом переулке). Изначально здесь планировались закрытые продажи. Однако в 2009 году квартиры были выставлены на открытый рынок. Цена в нем даже в условиях кризиса колеблется от \$40 тыс. до \$60 тыс. за квадратный метр. Это сейчас самый дорогой дом на первичном рынке Санкт-Петербурга», — рассказывает Павел Гончаров.

Татьяна Чуприна, руководитель отдела продаж жилой недвижимости АРИН, к клубным домам относит также комплексы «Новая звезда», «Пятый элемент», дом №59 на Приморском проспекте и №6 на Тверской улице.

Само понятие клубности подразумевает закрытость. Состав жильцов отбирается тщательно и в исключительном порядке. Здесь принят фейсконтроль.

Анастасия Негребецкая, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге считает, что к признаку клубного дома можно отнести готовность покупателей квартир в клубном доме платить за «качественных» соседей.

Генеральный директор ООО «Петротрест-недвижимость» Игорь Соколов говорит, что клубные дома могут располагаться только в элитных районах города, и должны отличаться неповторимым архитектурным обликом, высоким качеством строительства и строительными материалами, самой современной инже-

нерией, дорогими отделочными материалами, иметь подземные парковки, высокие потолки, собственную огороженную и охраняемую территорию. В общем, содержать все признаки жилья премиум-класса. «Немаловажную роль играет имидж компании-застройщика и сроки строительства», — отмечает эксперт. — Нижняя планка стоимости квадратного метра на рынке клубных домов находится на уровне \$5–8 тыс., средняя цена составляет примерно \$12–15 тыс., а верхняя граница может достигать \$20–25 тыс.»

«Петротрест-недвижимость» ряд своих домов также позиционирует как клубные. «Холдинг „Петротрест“ представляет клубные дома „Северный Palazzo“ в самом центре Васильевского острова, на Крестовском острове 2 корпуса: „Малахит“ и „Лазурит“. Стоимость квадратного метра в этих домах — от 120 тыс. рублей до Васильевского, от 200 тыс. рублей — на Крестовском», — рассказал господин Соколов.

Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости» считает, что к клубным можно отнести дома, в которых количество квартир не превышает 40. Таких объектов в городе очень мало.

«На Западе клубный дом — это дом, в котором создается внутренняя среда обитания, ограниченная территорией дома, в рамках которой жильцы могут удовлетворить практически любые свои ежедневные потребности: в этом доме создаются фитнес-клубы с бассейнами, кафе, рестораны, детские комнаты, детские сады, школы раннего развития детей, библиотеки, комнаты для игры на музыкальных инструментах и т. п. При этом все это доступно только жильцам комплекса. Жильцы получают клубные карты и могут

беспрепятственно пользоваться всеми услугами, в конце месяца оплачивая счет. В этом, что люди со стороны на территорию дома не попадают. Минусы в том, что эксплуатация всей инфраструктуры ложится на плечи жильцов целиком. В итоге стоимость строительства дома может существенно и не отличаться от стоимости обычного объекта, но стоимость обслуживания будет разниться существенно», — отмечает господин Цветков.

Виталий Вотолевский, генеральный директор ЗАО «Желдорипотека» конкретизирует критерии клубности: «В таких домах может быть максимум два — три десятка квартир». По его словам, ежемесячные платежи за содержание такого дома соизмеримы с членскими взносами в дорогих элитных клубах.

По данным отдела маркетинга «М-Индустрии» особенностью продвижения клубных домов является то, что продажа жилья в них может широко не рекламироваться, подразумевается распространение информации «среди своих». «Вместе с тем, этим названием пользуются и застройщики достаточно обычных многоквартирных домов, которые по каким-либо признакам могут отличаться от других. Основное отличие российских клубных домов от западного варианта — это отсутствие реальных четких признаков и характеристик этой клубности», — говорят в «М-Индустрии».

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти приводит еще более жесткий критерий клубного дома: «По классификации Российской гильдии риелторов, клубный дом — это многоквартирный (от 5 до 20 квартир),

четырёх-восьмиэтажный дом, который строится по эксклюзивному проекту и рассчитан на узкий круг уважаемых жильцов. В связи с ограниченностью земельных участков в центре объект, заявляемый как клубный, часто не обладает достаточной инфраструктурой и сервисом, что переводит его на класс ниже — в категорию В. В Петербурге клубные проекты чаще заявлялись на островах — Каменном и Крестовском. Однако из-за массового строительства и проблем с расселением ветхого жилья Крестовский остров в значительной степени утратил свою эксклюзивность».

#### Платежеспособность на первом месте

Дмитрий Золин, управляющий партнер LСMС также сетует на то, что в России понятие клубного дома практически не имеет четких параметров: неизменной остается только высокая стоимость квадратного метра. «То есть фактически это — элитная недвижимость под другим названием (как своеобразный маркетинговый ход). Если в Западной Европе или США клубный дом обязательно должен находиться в соответствующем микрорайоне (влиять и статус района города, и сложившаяся исторически застройка в окружении подобного объекта недвижимости), то в России клубный дом может быть расположен и в деловом центре города (что в принципе нехарактерно для подобных объектов), и в зоне паркового ансамбля. Такой критерий как малоквартирность клубного дома тоже не выдерживается: из-за высокой стоимости земли с удачной локацией девелоперы стараются построить здание максимально возможной этажности», — говорит он.

«Для клубного дома в западном понимании характерна черта элитарности (когда статус жильцов дома одинаково высок, а потенциальный покупатель должен предоставить рекомендацию либо быть членом определенного клуба), т. е. в данном случае работает репутационный фактор (известно, что над репутацией работают годами).

В России же и сейчас, и в ближайшие 5–10 лет главным фактором будет являться уровень платежеспособности потенциального покупателя (известно, что над репутацией работают годами).

На самом деле квартиры в клубных домах покупают в первую очередь для обеспечения себе и своей семье комфортных условий проживания, в которых фактор «хороших соседей» играет не последнюю роль. Клубный дом — это своеобразный анклав, в котором обитает представители своего круга.

В целом же российский покупатель недвижимости пока не готов к восприятию классического клубного дома: с общим холлом-гостиной, где происходит общение соседей, соответствующей инфраструктурой (фитнес-центр, бар, ресторан), работающей исключительно на потребности жильцов и их гостей. Для страны, в которой еще живы воспоминания о коммунальных квартирах, а загородные дома принято обносить трехметровым забором, сама возможность существования общего холла воспринимается неоднозначно», — отмечает Дмитрий Золин.

Анастасия Негребецкая подтверждает его мысль, указывая на то, что в последние время (видимо, из-за кризиса) стала проявляться новая тенденция на рынке элитного жилья: в открытой продаже появились квартиры, в том числе и в клубных домах, которые раньше на открытый рынок не поступали.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

**ПРОДАЖА/АРЕНДА**

**Knight Frank**

**Загородный дом с авторским интерьером**

- Элитный поселок "Горки СПб"
- 8 км от города
- эксклюзивный ландшафтный дизайн участка
- площадь дома - 350 кв.м.
- площадь участка - 25 соток
- в поселке оздоровительный комплекс с бассейном
- цена по запросу

**www.spb.knightfrank.ru 363-2222**

реклама