

Реформа энергетики в России вступает в решающую фазу. Специалисты пытаются подвести ее промежуточные итоги и спрогнозировать динамику дальнейшего развития отрасли. В Санкт-Петербурге прошла конференция «Энергетика-2009», организатором которой выступил ИД «Коммерсантъ». На этом форуме были озвучены первые результаты работы энергосетевых компаний по методу RAB-регулирования, который призван решить основную проблему энергетиков — привлечение частных инвестиций. В Петербурге одним из крупнейших инвесторов в энергосетевой комплекс остается «Газпром» — несмотря на значительное сокращение инвестпрограмм на 2009 год, свои петербургские проекты он оставил без изменений. Негативными темами мероприятия стали отсутствие конкуренции на розничном рынке электроэнергии и отставание в развитии возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Инвесторов заманивают в энергетику

ресурсы

Руководители электросетевых и теплосетевых компаний, профессиональных союзов и представители правительства Петербурга собрались на научно-практической конференции, чтобы обсудить ход проведения энергореформы. Открыли конференцию вице-губернатор Санкт-Петербурга Алексей Сергеев и председатель комитета по энергетике и инженерному обеспечению Олег Тринихин. Они объявили профессиональной общественности об успешном завершении проекта государственно-частного партнерства в энергетической сфере — компании «Петербургтеплоэнерго», созданной на паритетных началах с «Газпромом». По их словам, за 6 лет работы эта компания сумела превратить Петроградский район города в самую энергоэффективную территорию страны. В 2001 году инфраструктура теплоснабжения района была аварийно опасной: котельные довоенной постройки, трубы, проложенные в 50-х годах (притом, что предельный срок их службы составляет 25 лет), обслуживающий персонал насчитывал 1 900 человек — один из самых высоких показателей в расчете на душу населения.

Сегодня все котельные района управляются дистанционно из главного щита управления. Все процессы полностью автоматизированы.



Частные инвестиции пока составляют незначительную долю совокупного капитала энергокомпаний ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

Заменены сети внутридомового тепло- и водоснабжения, поставлены современные энергоэффективные радиаторы. Теперь жители района будут платить только за фактическое потребление тепловой энергии, поскольку в каждом подвале есть индивидуальный контрольный пункт, который ведет учет потребления. Уста-

новлены датчики погодного регулирования, позволяющие системе реагировать на малейшие колебания температуры воздуха на улице и внутри дома. Глава комитета по энергетике Олег Тришкин заявил: «Это самая современная система теплоснабжения в России. Суперсовременная. Во-первых, мы отказались от

перерывов в горячем водоснабжении. Оно будет крутой год. Во-вторых, теперь горячая вода стала питьевой, ей можно спокойно наполнять чайник. Также мы получили значительную экономию средств. Ведь зарплата работников котельных включалась в тарифы для населения, плюс мы избежали оплаты непотребляемой энер-

гии, которая не доходила до квартир, теряясь в процессе транспортировки». В очереди на комплексную модернизацию систем водо- и теплоснабжения еще два района города — Курортный и Петродворцовый.

Однако масштабные инвестиции «Газпрома» в энергетический сектор Петербурга

нельзя назвать примером государственно-частного партнерства, как было заявлено городской администрацией – газовая монополия сама контролируется государством и выполняет директивы правительства России. Частные же инвестиции пока составляют незначительную долю совокупного капитала энергокомпаний. Инвестиционная привлекательность отрасли невелика из-за отсутствия гарантий получения прибыли на вложенные средства. Тарифы для энергосбытовых предприятий жестко регулируются ФСТ и привязаны к формуле «Затраты+», позволяющей иметь минимальную неинвестиционную прибыль. А без крупных частных инвесторов невозможно решить такую стратегическую задачу, как комплексная модернизация энергетики страны. Для решения проблемы привлечения капитала, в том числе иностранного, методика расчета тарифа «Затраты+» сегодня заменяется на метод RAB-регулирования (Regulatory Asset Base – регулируемая база капитала), который уже несколько лет успешно используется во многих странах мира. Работа системы регулирования на основе RAB зародилась в Великобритании и показала высокую эффективность: британские регулируемые компании снизили свои издержки в несколько раз, что повлекло серьезное снижение тарифа

при увеличении инвестиций в отрасль. Система RAB в мире считается образцом тарифного регулирования, в первую очередь для распределительных электрических сетей, систем водоснабжения и связи.

RAВ-регулирование на основе международного опыта стало центральным элементом стратегии развития распределительного сетевого комплекса, разработанной ОАО «ФСК ЕЭС». Принцип ее действия следующий. Необходимая валовая выручка, рассчитанная по методу RAB, включает в себя текущие расходы, доход на инвестированный капитал и возврат инвестированного капитала. В отличие от системы «Затраты+», в выручку не включаются непосредственно инвестиционные расходы. Они включаются в базу инвестированного капитала и возвращаются инвестору в течение 35 лет. Все это время на них начисляется доход, который также включается в тариф. Этот механизм идентичен ипотеке – инвестиции осуществляются сейчас, а потребитель платит за них в течение длительного срока.

В 2009 году тарифы на передачу электрической энергии на основе RAB-регулирования были установлены в 9 регионах: Рязанской, Белгородской, Астраханской, Тверской, Ростовской, Курганской, Тульской, Липецкой областях и Пермском крае.

(Окончание на стр. 14)

страница

Магазины шаговой доступности получили шанс благодаря кризису

страница

Канализационная альтернатива

Дачный туалет может быть не менее комфортным, чем городской

страница

Бизнес-центры переводят дух

Падение ставок остановилось, но роста ждать не стоит



страница

Весна принесла долгожданный рост

активности на первичном
рынке жилья



Санкт-Петербург, Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90, ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
ул. Б. Конюшенная 13, т. (812) 320-86-99, П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85, Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Большая Якиманка 22, П. Гименей, т. (495) 995-21-76, www.imperial-hd.ru

CERAMICA CHRONOGRAPH JUBILÉ

www.rado.com



RADO
SWITZERLAND

ДОМ

Новая привычка разбилась о кризис

Развитие культуры ужинать вне дома может приостановиться

общепит

Кризис серьезно повлиял на планы рестораторов по открытию заведений в спальных районах города. Участники рынка считают, что сейчас процесс прихода общепита на окраины затормозится.

Стоимость аренды встроенных помещений на первых этажах, в которых, как правило, размещаются рестораны, в спальных районах колеблется от 800 до 1 500 рублей за квадратный метр в месяц.

Людмила Рева, директор департамента брокерских услуг ASTERA St. Petersburg говорит, что сегодня уже все рестораторы признают факт снижения спроса на их услуги — люди предпочитают экономить на такой статье расходов, как питание вне дома. «Это коснулось даже населения с высоким уровнем дохода. Поэтому и владельцы ресторанов пересматривают свои планы развития и тщательнее подходят к вопросу открытия новых точек. Острой потребности в открытии новых точек в спальных районах нет, а в более интересных местах — в центре города — есть выгодные предложения от собственников помещений по сниженной цене. Поэтому сейчас рестораторы предпочитают брать площади в центральных районах», — рассуждает она.

Игорь Горский, управляющий партнер АРИНа, говорит, что в последние несколько лет обозначилась тенденция к открытию ресторанов недалеко от парковых зон в спальных районах города. «Летом население города тянет на природу, и после рабочего дня хочется уехать на прогулку в парк. И такие рестораны и заведения пользуются повышенным спросом. В то же время в осеннее-зимний

период спрос на них резко падает», — говорит он.

Он считает, что все же новые рестораны на окраинах появляются, хотя спрос на помещения под ресторан резко сократился. «С учетом экономического кризиса и падения уровня доходов населения в первую очередь будут страдать те услуги и товары, от которых потребитель сможет с легкостью отказаться. К их числу можно отнести и рестораны», — утверждает эксперт. В то же время господин Горский считает, что востребованы будут рестораны в торговых центрах, непосредственно рядом с бизнес-центрами, недалеко от метро, где высокий поток, рядом с железнодорожными станциями и платформами, где много транзитных пассажиров. «Рестораны, нацеленные на проведение праздников, то есть в которые специально приезжают, в ближайшее время будут пользоваться низким спросом, особенно если они расположены в спальных районах», — полагает господин Горский.

Директор по коммерческой недвижимости Besag Realty Group Алексей Лаути считает, что недорогие рестораны в спальных районах сейчас становятся более востребованными (культура есть не дома в последние пять лет сформировалась, но люди стремятся есть рядом с домом, чтобы экономить на транспортных расходах, и, например, иметь возможность выпить и не тратиться потом на такси). «С другой стороны, недорогой ресторан — это объект с длительным сроком окупаемости, а такие проекты сейчас не очень интересны, сейчас привлекаются быстрые доходы», — рассуждает эксперт.

РОМАН РУСАКОВ

Инвесторов заманивают в энергетику

(Окончание. Начало на стр. 13)

Есть и первые результаты: с внедрением методики инвестиции в «Рязаньэнерго» и «Белгородэнерго» в 2009 году выросли в 3 раза по сравнению с прошлым годом, а рост сетевого тарифа составил всего 30%. С 2011 года применение методики станет обязательным для всех электросетевых компаний. Санкт-Петербург планирует перейти на RAB уже в 2010 году, однако и здесь кризис вносит свои коррективы. Как сказала директор по экономике ОАО «Ленэнерго» Татьяна Судакова, использование системы RAB-регулирования, конечно, оптимально в период роста потребления. «В период снижения переход становится несколько рискованным. Прежде всего — из-за усложнения условий заимствования, а также сокращения более чем в два раза поступлений средств от технического присоединения к сети. Компании нужно провести реальную рыночную оценку своей стоимости, сформировать инвестиционную программу, согласовать ее с администрациями регионов, максимально точно спрогнозировать динамику потребления, пройти экспертизу по тарифам на передачу в ФСТ. Все это в условиях волатильности рынков и экономической неопределенности сделать проблематично», — подчеркнула она.

Эксперты сходятся во мнении, что по мере преодоления кризиса и связанного с этим ростом энергопотребления эффективность системы RAB-регулирования будет возрастать и проблема привлечения частных инвестиций в традиционную энергетику будет решена. А вот развитие энергетического потенциала на основе возобновляемых источников энергии (ВИЭ) требует особого подхода — для развития этой подотрасли изначально необходимы государственные инвестиции, а не частные. Это подтверждается мировым опытом внедрения ВИЭ — все 24 страны-лидера ВИЭ-генерации начинали именно с государственных субсидий и национальных программ развития энергетики. В США есть город с населением 30 тыс. жителей, который полностью обеспечивается электро- и тепловой энергией ВИЭ-станций, построенных за счет средств федеральной программы

«Энергетическая безопасность». Специалисты подсчитали, что только за счет использования ветра США сможет удовлетворить до 20% своих энергопотребностей страны. Уже сегодня там построено 22 447 МВт мощности ветровой генерации; в Германии — 16 818 МВт, в Испании — 15 145 МВт, в Индии — 7 580 МВт, в России — всего 6,5 МВт. При этом темп наращивания потенциал ветровой энергетики России оценивается в 50 трлн кВт/ч в год и составляет около трети производства электроэнергии всеми электростанциями страны. Во многих случаях Россия выступает первооткрывателем новых технологий ВИЭ. Однако их развитие и внедрение, как правило, происходит в других странах. Так, первая в мире ветроэлектростанция была построена в 1932 году в Крыму. А в 2007 году Россия заняла только 36 место в мире по совокупной мощности ВИЭ-генерации и в 1 000 раз уступает по количеству ветроустановок передовым странам.

Все же в прошлом году внимание правительства к теме возобновляемых источников энергии специалистами привлекло удачно. В концепции технической политики в электроэнергетике России на период до 2030 года, разработанной в 2008 году, впервые появился раздел, посвященный ВИЭ. В результате ее реализации общая мощность ВИЭ-генерации должна составить 18,2 ГВт, или 14% всей электроэнергии. Т. е. плановый прирост мощности должен составить порядка 1 ГВт в год. Пока же в России доля энергии возобновляемых источников составляет всего 0,3% от выработки. Заместитель председателя научно-технического совета ОАО «Северо-Западный НТЦ» Владислав Салов сомневается: «В эти планы с трудом верится. Энергетика ВИЭ отличается высоким уровнем первоначальных инвестиций и необходимостью комплексной поддержки государства. А сегодня мы наблюдаем, во-первых, явное противодействие со стороны крупных энергетических компаний. Во-вторых — недостаточное финансирование и контроль со стороны государства. И в-третьих — полное отсутствие нормативной базы. Как говорится, начать и кончить».

СЕРГЕЙ ТИХОНОВ

Канализационная альтернатива

Дачный туалет может быть не менее комфортным, чем городской

инженерная инфраструктура

Несмотря на то, что именно издержки цивилизации гонят людей за пределы городской черты, отказываться от ее привычных благ, купив «домик в деревне», жители загорода не готовы. По уровню комфорта современное загородное жилье ничем не должно отличаться от городского. Сегодня покупатель требует, чтобы там были все необходимые для городского жилья элементы, в том числе и нормальный туалет. На сегодняшний день существуют три основных способа утилизации отходов за городом: подключение к городской магистрали, локальная канализация или просто выгребная яма. Каждый из способов имеет свою область применения.

Самым дешевым и примитивным решением является выгребная яма. Его, как правило, предпочитают хозяева небольших дачных участков, приезжающие на свои участки только в летний сезон. Проблемы со сбором нечистот и использованной воды в этом случае решаются с помощью герметичной выгребной ямы либо биотуалета. Стоимость сооружения для подобного вида утилизации отходов складывается из цены на стройматериалы, работ по строительству, а также затрат на рытье самой ямы, и колеблется от 500 до 6 тыс. рублей. Вроде бы дешево, но, по мнению заместителя генерального директора фирмы «Эксо» Игоря Политая, здесь есть несколько подводных камней. «Объем ассенизационной машины, как правило, не превышает 4–4,5 куб. м, то есть при потреблении 1 куб. м воды в сутки машину приходится вызывать раз в четыре дня. Так что при ближайшем рассмотрении эксплуатация выгребной ямы выливается в довольно приличную сумму».

Второй вариант предполагает врезку в центральную городскую канализацию. От дома ниже уровня промерзания почвы прокладываются общая фановая труба, в которую собираются все бытовые стоки, и дальнейшая их судьба домовладельца уже не заботит. Этот способ очень хорош, однако может быть реализован лишь в том случае, если загородный дом выстроен вблизи от большого населенного пункта, где имеется централизованная канализация. Но поскольку наличие крупного канализационного коллектора в непосредственной близости от поселка на

сегодняшний день — большая редкость, возможности подключиться к централизованному инженерным сетям в пригородах Петербурга и Ленинградской области практически нет. Если же она есть, то цена вопроса слишком высока. Поэтому владельцам загородных домов ничего не остается, как уповать на третий способ — локальные канализационные системы.

Локальная канализация от А до Я

По словам генерального директора ООО «СтройКом-ПМ» Сергея Царелунга, в большинстве случаев для канализации загородных домов используются именно автономная канализация дома. «Если водопровод есть практически везде, и его все больше и больше раскидывают по областям, то с канализацией все гораздо сложнее. Магистральные канализационные сети за городом бывают очень редко. Поэтому, как правило, в загородных строениях делают локальную канализацию».

Но не стоит воспринимать строительство локальной канализации на участке только как вынужденную меру. Автономная система очистки сточных вод имеет массу достоинств. Во-первых, в силу того, что она монтируется под землей, не страдает внешний вид участка. Во-вторых, она достаточно проста в обслуживании. В-третьих, она менее затратна, чем два других способа утилизации отходов.

«По сути, это та же самая выгребная яма, но доступ к ней проложен с помощью нормального трубопровода — из дома, — объясняет технический директор ООО «СтройКом-ПМ» Вадим Орешкин. — При этом используется специализированное оборудование в виде фекальных насосов».

Эксперты выделяют несколько основных видов локальной канализации, которые применяются на рынке. Самое распространенное решение — обустройство подземного накопителя для сточных вод, в котором очистка осуществляется путем механического отстаивания. В результате загрязнения расслаиваются, и на дно емкости выпадает осадок, а очищенные и осветленные стоки выводятся по дренажным путям на следующий этап. По действующему санитарному законодательству,



Цены на установку локальной канализации колеблются от \$3 тыс. до \$16 тыс. ФОТО ИТАР-ТАСС

длительность отстаивания должна составлять не менее трех дней. Исходя из этого заказывается бак, объем которого должен в три раза превышать суточное потребление воды. На этом этапе можно очистить не более 30% загрязнений, поэтому сбрасывать такую воду в дренажные системы еще нельзя.

Далее возможны варианты. Если грунты на участке песчаные, а грунтовые воды залегают глубже двух метров, то достаточно установить естественный почвенный фильтр, представляющий собой поле поглощения определенного размера, с доступом кислорода.

Если же уровень грунтовых вод высокий, а грунты

плохо фильтруемые, лучше установить станцию биологической очистки. На выходе такие системы дают практически на 100% чистую воду, поэтому воду смело можно использовать для хозяйственных нужд или без опасений сбрасывать в водоемы.

На слабо фильтрующих грунтах, особенно при высоком уровне грунтовых вод, а также на небольших и полностью освоенных участках специалисты рекомендуют устанавливать аэрационные станции. Одним из безусловных преимуществ этих систем является весьма компактный размер. Кроме того, для монтажа аэрационной станции нет необходимости рыть огромный котлован.

Она может быть установлена в любой грунт даже при очень высоком уровне грунтовых вод. К числу минусов следует отнести более высокую, по сравнению с септиками, стоимость аэрационных станций. Однако низкие эксплуатационные расходы, отсутствие трудоемких операций по поддержанию работоспособности, длительный срок службы делают аэрационные станции более выгодными и привлекательными в многолетней перспективе.

Стоимость обустройства автономной канализации загородного дома во многом определяется характеристиками территории, на которой та сооружается.

Поэтому даже при использовании одних и тех же конструктивных элементов, итоговая цена системы очистки сточных вод может быть разной даже на соседних участках. «Цена септиков начинается примерно с 30 тыс. рублей, — объясняет Сергей Царелунга. — Среднюю же стоимость всего проекта сложно вычислить довольно трудно, поскольку она зависит от целого ряда факторов — от самого здания, состояния почв и т. д.». В целом же цены на установку локальной канализации колеблются от \$3 тыс. до \$16 тыс.

Вместе или раздельно?

В последние несколько лет в российских загородных поселках стали получать распространение системы коллективной канализации. «Жители некоторых поселков договариваются и организуют общую систему канализации всего населенного пункта таким образом, чтобы система трубопроводов направляла сточные воды в общий резервуар, и далее — на фильтрационную площадку, — рассказывает главный инженер компании «Синтез» Владимир Кузнецов. — Септик, разумеется, подбирается большего размера, чем тот, который требуется для одного здания». По мнению эксперта, установки, рассчитанные на несколько домов или на весь небольшой поселок, значительно более надежны, удобны, и самое главное — выгоднее индивидуальных. «Экономия средств заказчиков иногда достигает 20–25 процентов», — утверждает Владимир Кузнецов.

Большие и не очень

В числе основных участников рынка эксперты называют такие компании, как ООО «РСУ-3», ООО «Жилспецстрой», ООО «МНР-1», ГК «ПМ», ГК «Топол-Эко». Однако, по словам Владимира Кузнецова, в последнее время установкой канализационных систем все чаще стали заниматься небольшие компании, которые повышают эффективность собственной работы за счет узкой специализации. При этом они могут предложить персональную услугу — поставить все необходимые системы и смонтировать их. Это логично, потому что проще работать с одним подрядчиком, а не с шестью-семью, которых надо сводить и тщательно контролировать их работу.

ТАТЬЯНА ШУБИНА

Магазины шаговой доступности получили шанс благодаря кризису

пространство для бизнеса

Кризис изменил состав арендаторов встроенных помещений на первых этажах городских домов. Впервые за многие годы основными клиентами риелторов становятся не крупные компании, а частные предприниматели. По мнению участников рынка, изменения на рынке стрит-ритейла будут способствовать развитию магазинов шаговой доступности.

По оценкам риелторов, цены на аренду помещений на первых этажах зданий за последние полгода упали в среднем на 20–30%. И в будущем могут упасть еще на 10–15%. Юлия Готовская, исполнительный директор Praktis CB, отмечает, что сейчас рынок стрит-ритейла поменял вектор — если раньше это был рынок собственника, то теперь условия диктует арендатор. Острый дефицит свободных площа-

дей под размещение магазинов и офисов на первых этажах закончился — арендаторы покидают помещения. «Больше всего от кризиса пострадали магазины, работающие в премиальном сегменте. Там обороты снизились примерно на 70 процентов, — рассказала госпожа Готовская. — Компании, работающие в среднеценовом сегменте, сократили обороты примерно на 50 процентов; фирмы, торгующие в нижнем сегменте, потеряли 30 процентов оборотов». Неудивительно, что на этом фоне стали высвобождаться помещения даже на таких магистралях, как Невский проспект, Большой проспект П. С. и других «премиальных» улицах города, где еще осенью 2008 года было практически невозможно снять помещения. По ее словам, такого не было в городе

уже лет 8. Причем аренда на Невском снизилась наиболее существенно: по некоторым помещениям спад составляет до 50% — например, в наиболее проходимых местах главной улицы города в прошлом году помещения сдавались по цене 10 тыс. рублей за квадратный метр, теперь их можно снять за 5 тыс. рублей. Сейчас на рынок аренды активно выходят компании, занимающиеся торговлей продовольственными товарами. «В этом есть определенный плюс — наконец в городе будет активнее развиваться формат «магазин у дома», — считает госпожа Готовская. Кризис благотворно сказался и на сроках заключения сделки — если раньше на это уходило полгода, учитывая все переговоры и согласования, то теперь на сделку уходит месяц. Причем в ходе

переговоров цена на аренду объекта может снизиться на 15–20% от заявленной собственником стоимости. «Собственники должны изменить свою психологию — ждать больше нечего. Роста цен в ближайшее время не произойдет и нужно работать с тем, что есть на данный момент», — рассуждает госпожа Готовская.

По мнению риелторов, сейчас наиболее перспективными арендаторами становятся индивидуальные предприниматели и небольшие фирмы — крупные компании пока заняли выжидательную позицию и арендовать помещения не спешат.

Людмила Прямыцина, директор ООО «Олимп 2000», к минусам новых реалий стрит-ритейла относит то, что сейчас происходит некое «размывание» концепций бутиковых торговых зон

на «премиальных» магистралях — из-за ухода компаний, торгующих в высоком ценовом сегменте и прихода туда фирм, торгующих более дешевыми товарами. «Состоятельные покупатели уже выжили к тому, что на определенных улицах есть набор магазинов, работающих под премиальными брендами. Сейчас ситуация меняется и покупатель может находиться в некоторой растерянности», — рассуждает она.

При этом она отмечает, что в стрит-ритейле стала постепенно приживаться практика, уже существующая в торговых центрах, когда арендатор платит не фиксированную сумму, а определенный процент от оборота.

Изменился, по ее словам, и спрос на размер арендуемой территории — теперь арендаторы интересуются небольшими помещениями,

площадью 50–100 кв. м. Она подтверждает мысль госпожи Готовской о том, что на рынок приходят индивидуальные предприниматели.

Существенные коррективы кризис внес и во взаимоотношения собственник — риелтор — арендатор. Если в прошлом году оплату посреднических услуг производил арендатор, то теперь все чаще это бремя вынужден брать на себя собственник. «И это нормальная практика. Рынок приходит к тому, что давно распространено на Западе. Раньше у нас была нездоровая ситуация, когда посреднические услуги оплачивал арендатор. Но платить должен собственник — ведь продать всегда труднее, чем купить», — рассуждает Максим Чернов, генеральный директор агентства недвижимости «Адекс-Московский». ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ДОМ

Бизнес-центры переводят дух

Падение ставок остановилось, но роста ждать не стоит

офисная недвижимость

По сравнению с 2008 годом, когда были введены рекордные 352 тыс. кв. м офисных площадей, темпы строительства бизнес-центров в Петербурге замедлились в 1,5 раза. Из-за значительного падения спроса девелоперы осторожно относятся к реализации новых офисных проектов, также на строительную активность негативно влияет удорожание заемных средств. Объем прироста нового строительства в офисной недвижимости оценивается аналитиками на уровне 800 тыс. кв. м.

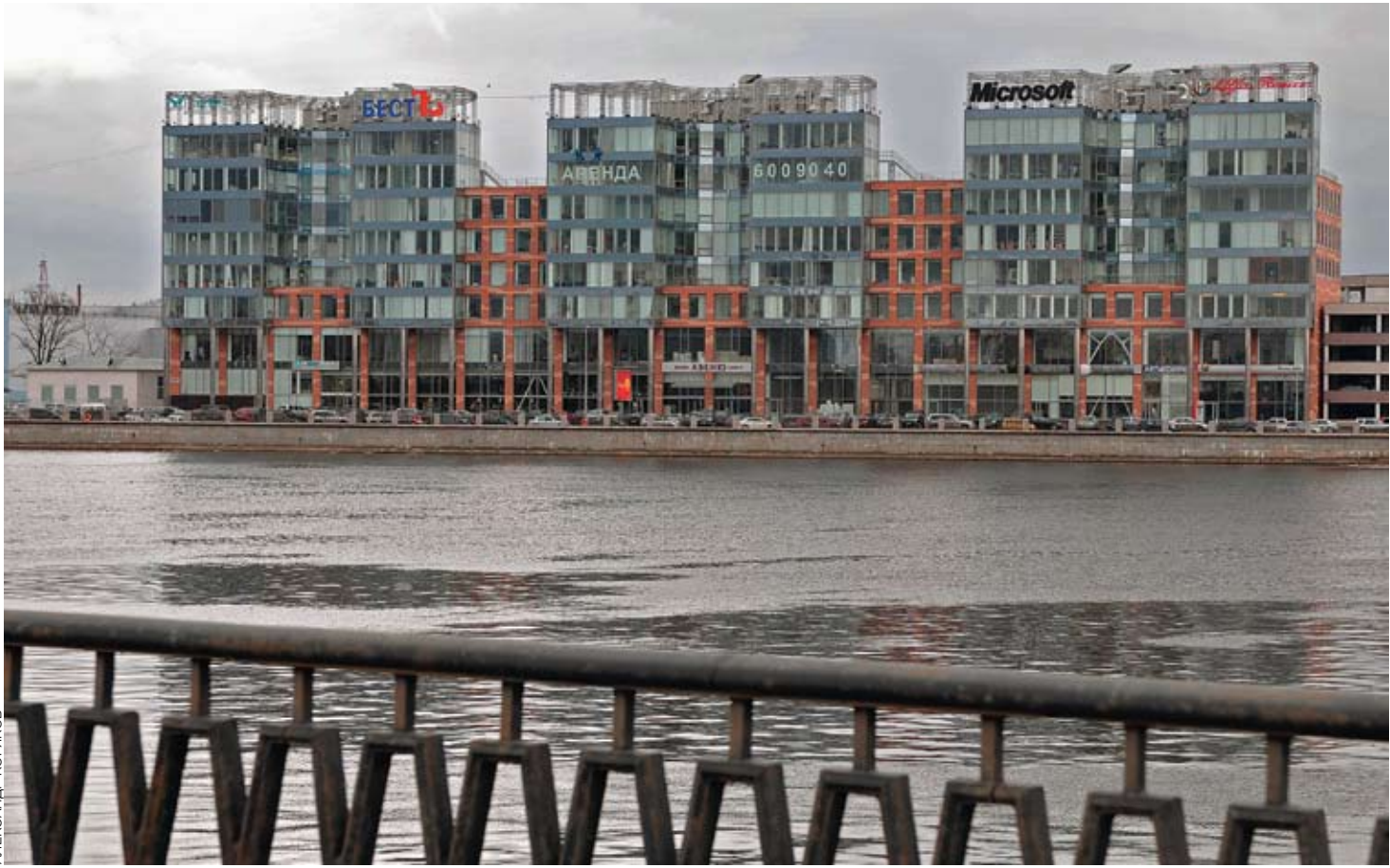
По данным Colliers International (Санкт-Петербург), в 2009 году введено 109 тыс. кв. м бизнес-центров. До конца года эта цифра удвоится — прирост офисных площадей составит около 210 тыс. кв. м, а весь объем рынка офисной недвижимости классов А и В достигнет 1,2 млн кв. м.

Снизившись в период с декабря по март, стоимость аренды практически перестала меняться. Основное снижение ставок произошло в первом квартале. По сравнению с августом 2008 года ставки аренды в действующих объектах снизились на 5–25%. Новые, недавно открывшиеся бизнес-центры зачастую были вынуждены демпинговать. Однако стимулирование арендаторов возможно не только путем снижения ставок. Так, среди бонусов, предлагаемых потенциальным арендаторам, можно отметить такие как «два последних месяца аренды бесплатно», что на практике реализуется как четыре последних месяца аренды по 50% стоимости, или всевозможные

льготы, связанные с зачетом стоимости ремонта.

На этом фоне выделяются проекты, которые в момент кризиса находились на стадии готовности менее 70%, но тем не менее были продолжены и заявлены к открытию в 2010 году. Как правило, это качественные и требующие серьезных инвестиций проекты, выделяющиеся уникальностью местоположения (Quattro Corti на Почтамтской улице, «Невский Центр» на Невском проспекте, «ФОСП» на набережной реки Мойки) или инфраструктурой (как, например, «Аэропорт-сити», входящий в один multifunctional комплекс с гостиницей международной сети Intercontinental). Заявленный объем офисных площадей, планируемых к вводу в следующем году, составляет около 150 тыс. кв. м, из них 75,5 тыс. кв. м — в классе А.

«В долгосрочной перспективе мы оцениваем потенциал офисной недвижимости позитивно; даже сейчас, в кризис, на этом рынке происходит больше всего сделок. Несмотря на рост вакансий в среднем до 20 процентов, отдельные проекты за это же время смогли привлечь арендаторов и улучшить свои показатели заполняемости в несколько раз. В апреле этого года зафиксирована одна из самых крупных сделок — аренда 7 тыс. кв. м компанией Yota, что является хорошим показателем даже для докризисного периода. Эти тенденции сигнализируют о переходе рынка на более профессиональный и цивилизованный уровень, когда выживают лучшие проек-



Специалисты полагают, что о тех ставках, которые арендодатели бизнес-центров имели до кризиса, придется надолго забыть

ты, с хорошим запасом финансовой прочности и грамотной политикой по привлечению арендаторов», — комментирует Борис Юшенков, генеральный директор Colliers International (Санкт-Петербург).

Евгений Рязанцев, советник генерального директора VMB TRUST, среди замороженных проектов называет «Полостров», Electric City, Clover Plaza, Sokol City, «Адамант Парк», «Охта-Разлив», «Удельный парк», «Хорс», «Юбилейный», общественно-деловой квартал Шкапина-Розенштейна и др.

Валерий Хламкин, директор по развитию VMB TRUST, ситуацию на рынке характеризует как «революционную инверсию», когда буквально за 3 месяца из рынка арендодателя он превратился в рынок арендатора. «Падение ставок и спроса, уменьшение процента заполняемости, развитие рынка субаренды и ряд других факторов привели к тому, что условия игры сегодня диктует клиент. Число обращений в отдел брокериджа по поиску новых объектов с октября 2008 года выросло в несколько

раз. И если в октябре-декабре большинство заявок составляли небольшие офисы площадью менее 50 кв. м, то после Нового года арендаторов интересуют площади 400–700 кв. м и более. Сегодня мы работаем с несколькими клиентами, которых интересуют площади более 1,5 тыс. кв. м. Рынок остро дифференцирован — нередко арендные ставки бизнес-центров класса А и С сходны», — говорит господин Хламкин.

Управляющий «АйБи Групп» Сергей Игонин пока не решает-ся делать прогнозы относительно

но дальнейшей судьбы рынка. «Ожидаю и надеюсь, что лето мы пройдем без потрясений, с осени же начнем постепенно, постепенно расти. Начнет расти экономика, начнет расти спрос. Но о тех ставках, которые мы имели до кризиса, придется надолго забыть. Если мы на них и выйдем, то очень и очень нескоро. Скорее всего, они остались в прошлом. Нас ожидает другой уровень арендных ставок, более отвечающих тому, сколько реально стоит недвижимость», — рассуждает господин Игонин.

Алексей Федоров, директор отдела офисных помещений компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis, полагает, что до осени 2009 года сохранится тенденция к заключению сделок по установленным сегодня арендным ставкам. «Мы не ожидаем ни грядущего падения, ни возобновления роста. Дальнейшее развитие ситуации будет зависеть от макроэкономической ситуации: либо укрепление мировых рынков, особенно сырьевых, поддержит спрос и рынок начнет вновь испытывать дефицит качественных помещений, либо возможная вторая волна кризиса все-таки произойдет, и рынок на долгий период замрет в сегодняшнем состоянии. В первом сценарии выиграют те собственники, которые сегодня придерживают свои помещения и не понижают ставки, во втором — окажется правильной стратегия заполнения объектов на условиях арендаторов, пусть даже доходность окажется ниже ожидавшейся», — говорит господин Федоров.

Руководитель группы исследований рынков Knight Frank St. Petersburg Олег Промков отмечает, что самый широкий диапазон ставок сейчас наблюдается в классе А. «Например, Genepm заявляет ставку 2,5 тыс. рублей за квадратный метр (правда, с оговоркой по поводу скидок в ходе переговоров), а B&D на набережной Макарова и «Мон Блан» готовы принять арендаторов по ставке 1,1 тыс. рублей (все ставки включают НДС). В классе В диапазон заявленных ставок также довольно широк — от 830 («Румба») до 1,65 тыс. рублей («Москва»).

По данным Bescar Realty Group, объем предложения высококачественных офисных площадей (классы А и В) в Санкт-Петербурге составляет сегодня свыше 1,06 млн кв. м, вакантно около 220 тыс. кв. м.

«В результате кризиса в большей степени пострадали новые бизнес-центры. В прежние годы многие объекты имели договоры аренды на большую часть площадей уже к моменту открытия. Например, в 2007 году более 40 процентов новых офисных центров на начало эксплуатации были полностью заполнены арендаторами; средняя заполняемость по новым объектам составляла около 77 процентов. В 2008 году доля стопроцентно заполненных бизнес-центров сократилась до 14 процентов, при том что средний за год уровень заполняемости на начало эксплуатации оставался еще достаточно высоким (73 процента) и снизился только за счет показателей последнего квартала. По результатам опросов, доля арендованных площадей в открывшихся в первом квартале текущего года объектах в среднем равнялась 27 процентам», — рассказали в Bescar.

Действующие бизнес-центры, введенные в прежние годы и успешно работающие, заполнены на 80–100%.

По прогнозам аналитиков Bescar, в дальнейшем проблемы с заполняемостью грозят недавно открывшимся и достраиваемым объектам. Зато резкого роста вакантных площадей в давно работающих бизнес-центрах вряд ли стоит ожидать.

РОМАН РУСАКОВ

Торговля отстает от прогнозов

Операторы почувствовали спад активности

ритейл

В январе-мае 2009 года в Петербурге были введены 3 торговых комплекса общей площадью 69,5 тыс. кв. м, что составляет 22,8% от прогнозируемого ввода в 2009 года. По сравнению с аналогичным периодом 2008 года темпы ввода уменьшились на 45%. Обеспеченность торговыми площадями на тысячу жителей составляет 732,5 кв. м.

Александр Гришин, генеральный директор VMB TRUST, считает, что все операторы продолжают начатую в начале года политику снижения операционных расходов и точный расчет рентабельности каждой точки. «Результат этой политики уже заметен — увеличивающееся число пустующих площадей в стрит-ритейле. Сроки заполнения площади после съезда арендатора существенно увеличились. Безусловно, есть сети, которые активно, если не сказать агрессивно «захватывают» новые площади, но это скорее исключение, подтверждающее общее правило — в ритейле (как и в офисной недвижимости) заполняемость торговых центров стала более дифференцированной. И лишь при

грамотном управлении и удачной локализации некоторым торговым центрам удается сохранить прежний, докризисный уровень заполненности», — рассуждает господин Гришин.

В АН «Бекар» рассказали: «Индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, снизился до -35 процентов (в первом квартале). Столь существенный спад покупательской активности говорит о том, что в ближайшие месяцы люди будут тратить осторожнее и меньше. Пострадают даже торговые центры с продуманной концепцией — покупатель уходит в более низкий ценовой сегмент. Формат специализированных торговых комплексов будет уязвим более всего».

Главным фактором, определяющим уровень ставок и готовность идти на скидки, является финансовое положение, рыночная стратегия, кредитная нагрузка девелопера — при уменьшении дохода от аренды ТК вырастет срок покрытия кредита, что при существующих банковских ставках неминуемо приведет к дефолту девелопера.

За счет падения спроса и появления нового предложения средний уровень заполняемости ТК снизился и составил 20–30%. Происходит выборочное снижение арендных ставок.

Если у проекта существует высокая кредитная нагрузка, то управляющие обсуждают с арендаторами возможные способы оплаты: ограничение курса по валютным договорам (на уровне декабря-января); снижение самой ставки, выраженной в долларах или евро; переход на процент от оборота. Необходимо анализировать товароборот конкретного магазина и каждого ритейлера, общую обстановку в сфере. Согласно общеевропейской практике, арендная ставка может варьироваться в диапазоне 1–15% от годового оборота арендатора. Кроме этого, когда ситуация стабилизируется и в экономике начнется рост, ставки можно пересмотреть.

«Для якорных арендаторов, которые являются основными магнитами, генерирующими потребительские потоки, существует практика освобождения от арендных платежей при оплате только коммунальных услуг (в ТРК „Феличита“ компа-

нии „Макромир“), — приводят пример в АН «Бекар».

Посещаемость падает

По оценкам аналитиков «Бекара», посещаемость торговых центров упала на 15%. Покупателей в магазинах стало меньше на 10–30%. «Падение покупательской активности сказалось не на всех торговых центрах. В среднем в торговых комплексах высвобождается примерно 10–30 процентов помещений. В „Северном моле“ на проспекте Культуры пустует около 80 процентов площадей, в „Феличите“ — 50 процентов. В ТРК „Сенная“ и ТРК „Пик“ все занято и существует конкуренция между арендаторами. В ТРК „Мега“ арендные ставки также не будут снижаться. Из рискованных торговых комплексов съезжают сетевые магазины, якорные арендаторы („Шатура“ и Fomum уходят из ТРК „Масштаб“, гипермаркеты „Санта Хаус“ — из „Масштаба“ и „Подсолнуха“), — говорят специалисты «Бекара».

Проекты, заявленные к вводу в 2009 году, находятся на разной стадии готовности. Такие масштабные проекты, как «Кантемировский», «Словачки дом», которые находятся

на ранней стадии реализации и сроки ввода которых переносились с 2008 года, с большой долей вероятности заморожены. Проекты, реализованные более чем на 50% («Аура», «Осиновая роща», «Долгоозерная улица», «Толстой сквер») в любом случае будут достроены, однако точные сроки ввода предсказать сложно.

Торговые сети сокращают ассортимент, отказываются от непрофильных товаров и закрывают наименее доходные объекты: «Лента» сократила ассортимент на 30%, «Бана-на-мама» в апреле закрыла последний магазин в городе, «Санта Хаус» также закрывает 3 из 6 гипермаркетов. При этом успешно идут дела у дискаунтеров, стоковых центров и магазинов электроники — «Метро», «Техносиль», MediaMarkt, «Ашана». В наиболее рискованном положении находятся специализированные торговые комплексы — мебельные центры, магазины DIY — если падает спрос на определенную группу товаров, то они пустеют.

Увеличивается количество предложений по продаже проектов и девелоперских портфелей. Происходит смена собственников торговых сетей.

Инвестфонд Hammar Invest AB приобрел 75% в «Лавенте», управляющей сетью «Санта Хаус». Американская Wal-Mart ведет переговоры о покупке «Ленты». Компания «Метрика» заявила об объединении с крупнейшей сетью формата DIY Ленинградской области «Вимос».

«Дефолтные проекты будут попадать в банки, финансовые организации будут передавать их в инвестиционные по заложенной стоимости. Следовательно, у банков, кредитовавших девелоперов, увеличится фонд недвижимости. На рынке популярностью будут пользоваться услуги по антикризисному управлению. На данный момент компании „Макромир“ и ООО „Бугры-Мар“ (ТРК „Невский Коллизей“) уже подали иск о банкротстве», — рассказали в «Бекаре».

Концепции крупных проектов multifunctional комплексов («Апсисный двор», «Адамант-парк», «Театральный») пересматриваются, корректируются площади торговых секций, выделя-

многим проектам торговой недвижимости выжить и повысить эффективность в период кризиса. Таким образом, со стороны грамотных девелоперов ожидается рост спроса на консалтинговые проекты и услуги оценщиков. Востребованность брокеров с собственными проработанными базами данных также увеличится.

Количество вновь заявленных проектов торговых комплексов заметно сократилось, что объясняется значительным снижением объема доступных средств под инвестиции. Многие девелоперы находятся на грани банкротства. Значит, темпы роста предложения в ближайшие два года значительно снизятся и с большой долей вероятности не выйдут на прежний уровень в ближайшие 5–10 лет.

Директор по маркетингу Bescar Realty Group Наталья Черейская полагает: «До наступления кризиса рынок торговых центров Санкт-Петербурга активно развивался и уже начинал испытывать дефицит торговых операторов, что выразилось в появлении масштабных проектов с похожими концепциями, пустующими торговыми секциями, выделе-

нии значительных площадей под непрофильную и менее доходную развлекательную функцию. Еще до наступления кризиса было зафиксировано появление так называемого кладбища торговых центров, поэтому в данном ключе кризис оказал отвлекающее воздействие на рынок ТЦ».

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИНА, считает, что на конец 2012 года объем качественных торговых площадей составит около 4,2 млн кв. м, хотя ранее прогнозировалось, что рынок перешагнет рубеж в 5 млн кв. м в 2011 году.

По количеству наиболее активно строящихся торговых площадей лидируют Центральный (100%), Колпинский (100%), Петроградский (100%) и Московский (94%) районы. Однако Колпинский и Петроградский районы представлены единичными объектами, поэтому они не показательны. В Центральном районе, который является лидером по количеству строек, активность составляет 100%. В Невском и Приморском районах активность, наоборот, невелика и составляет 12–13%.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.rgs.ru

на правах рекламы

ВЫПЛАТЫ 1 МИЛЛИАРД В НЕДЕЛЮ Р У Б Л Е Й *

* Общие средневзвешенные данные по страховым выплатам за 2008 год страховыми обществами группы компаний Росгосстрах

ОАО «Росгосстрах», лицензия С № 0001 77 выдана ФССН 15.09.05, ООО «РГС - Аккорд», лицензия С № 2309 03 выдана ФССН 04.10.06, ООО «РГС - Дальний Восток», лицензия С № 0468 25 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Поволжье», лицензия С № 0665 52 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Северо-Запад», лицензия С № 0451 78 выдана ФССН 02.02.07, ООО «РГС - Сибирь», лицензия С № 2474 54 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Столица», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Татарстан», лицензия С № 2382 16 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Урал», лицензия С № 2366 72 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Центр», лицензия С № 1096 33 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Юг», лицензия С № 1374 61 выдана ФССН 17.05.06, ООО «РГС-МЕДИЦИНА», лицензия С №3676 77, выдана ФССН 10.10.05, ООО «СК «РГС-ЖИЗНЬ», лицензия С №3984 77, выдана ФССН 11.11.05 г.

ДОМ

Весна принесла долгожданный рост

активности на первичном рынке

ЖИЛЬЕ

После первых двух месяцев 2009 года, провальных для первичного рынка жилой недвижимости, март принес долгожданный рост. Если в январе было введено лишь 32,6% от объема построенного в декабре, то в марте увеличение ввода составило уже 55%. Тем не менее говорить о стабилизации пока рано, предупреждают эксперты. С января по май 2009 года средние цены на вторичном рынке жилья снижаются на 2–3,5% в месяц.

По данным Комитета по строительству Администрации Санкт-Петербурга, в январе — апреле было введено 552 тыс. кв. м жилой недвижимости, это на 8,7% меньше аналогичного периода прошлого года. По данным ИИЦ «Недвижимость Петербурга», в мае по сравнению с апрелем стоимость квартир на вторичном рынке снизилась на 2,8% и составила 82 364 рублей за квадратный метр. По сравнению с сентябрем 2008 года средняя цена снизилась на 18,3%.

Согласно данным ГК «Бюлентен недвижимости», в списке самых популярных объектов у покупателей жилья на вторичном рынке Петербурга с 1 по 5 июня лидируют однокомнатные квартиры за 2,2 млн рублей вне зависимости от района города.

Также граждане не против вложить деньги в комнаты стоимостью 1,1 млн рублей, расположенные в любой части Петербурга. Привлекают покупателей и «двушки» в черте города — за 3,2 млн рублей.

Кроме того, повышенным спросом пользуются однокомнатные квартиры Приморского (за 3 млн рублей) и комнаты Центрального (за 1,4 млн рублей) районов.

В АН «Бекар» отмечают, что сейчас на рынок воздействуют две разнонаправленные тенденции: снизился спрос, и под давлением этого фактора продолжают опускаться цены. Но одновременно уменьшается

объем предложения, сокращается количество домов, в которых застройщики предлагают квартиры. Это в свою очередь может привести к росту стоимости. Эти два тренда пересекутся в ближайшем будущем и смогут сбалансировать цены.

Но исходя из количества звонков в агентство недвижимости «Бекар», спрос на жилую недвижимость в марте 2009 года значительно вырос — на 38% по сравнению с январем.

По данным АН «Бекар», активность спроса в апреле выросла на 9,2% по сравнению с мартом 2009 года и на 49% — по сравнению с январем 2009 года. В мае произошла некоторая коррекция.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», полагает: «Главный итог первого квартала в том, что на рынке все-таки началось оживление. После тяжелой зимы покупатели проснулись и пошли покупать. А раз пошли сделки, то пошло и все остальное. Конечно, говорить о том, что спрос полностью восстановился, нельзя. Я бы сказал, что он сейчас составляет где-то процентов 60–70 от прошлогоднего. Основная тенденция, которая сейчас есть на рынке — это повышенный интерес к готовым домам. Чем меньше времени покупателю придется тратить на покупку-заселение, тем лучше. Именно в русле этого тренда мы сейчас предлагаем готовые дома с чистой отделкой. То есть в дом можно будет выехать буквально за один день. Утром кушил — вечером въехал. Думаю, это будет интересное предложение для рынка. Что касается долгосрочного прогноза, то мы рассчитываем, что подниматься экономика начнет с конца этого года — в первом квартале следующего. Ну и строительный рынок выступит локомотивом роста».

В марте 2009 года Управление Росрегистрации по Петербургу и области зарегистрировало 4 085 договоров купли-продажи квартир и

комнат, что на 12% больше, чем в феврале. Объем сделок в первом квартале 2008-го составил 13 129 договоров, в первом квартале нынешнего года — 10 703 (снижение составило менее 30%).

Цены на вторичном рынке снижались, однако достаточно медленными темпами, всего за 3 месяца они опустились на 7,9 процента, что не позволяет говорить об обвале рынка недвижимости Петербурга. Активность спроса за квартал продолжала оставаться на уровне третьего-четвертого квартала 2008 года, что может характеризовать ситуацию на рынке недвижимости как стабильную», — говорит Максим Потапов, начальник отдела маркетинга строительного объединения «М-Индустрия».

Каждый сам за себя

На первичном рынке Санкт-Петербурга нет какой-то определенной, единой тенденции. Ситуация каждого застройщика зависит от его финансового состояния и стадии строительства реализуемых домов, в соответствии с которыми формируется ценовая политика. Так, на почти готовое или уже сданное жилье в районах, приближенных к метро, цены практически не изменились. На те дома, где идет возведение первых этажей, действуют значительные скидки, даже при достаточно низкой установленной цене. В данном случае застройщик вынужден платить покупателю за риск приобретения квартиры на начальной стадии.

Существенное сдерживающее влияние на спрос оказывает отсутствие разумных ипотечных программ, полностью свернутых в конце 2009 года.

В то же время, в ближайшей перспективе с первичного рынка будут вымываться остатки качественного предложения, т. к. в целом объемы строительства значительно сократились. Большинство новых проектов заморожено на неопределенное время.

Кроме того, влияние на рынок будет оказывать и продолжение проведения курсов по закупкам жилья для госнужд. При этом зафиксировано повышение Минрегионом стоимостного норматива закупки жилья: для Петербурга она поднялась с 47,3 тыс. до 53 тыс. рублей. Т. е. государство выкупит значительную часть наиболее ликвидных квартир.

Руководитель группы компаний «Высота» Вячеслав Балабаев говорит, что и для частных лиц некоторые компании предлагают жилье по цене 40 тыс. рублей за квадратный метр. Он не считает, что подобная цена является нереальной и обязательно такое предложение — признак мошенничества. «Подобная схема действовала всегда — на начальном этапе застройщик продает жилье ниже себестоимости, затем — чтобы „выйти в ноль“». А когда дом построен на уровне пятого этажа, начинаются продажи с большой маржой», — рассуждает господин Балабаев. По его оценкам, сейчас себестоимость строительства одного квадратного метра составляет 30 тыс. рублей. «Кроме того, следует учитывать тот факт, что многие строители строят на земле, купленной много лет назад. Разумеется, если земля покупалась по ценам 2008 года, то отбить вложенные средства, продавая жилье по 40 тыс. рублей за квадратный метр, невозможно. Но многие компании имели задел земель, которые им достались практически бесплатно — когда шел процесс заселения заводов и тому подобное», — продолжает господин Балабаев. Впрочем, он считает, что риски при покупке жилья по цене 40 тыс. рублей за квадратный метр все же непомерно высоки. «Нормальной должна быть ситуация, когда строители продают уже готовое жилье. Но сейчас получить деньги у банков в виде кредитов на строительство сложно, поэтому застройщикам приходится искать средства для продолжения

работы», — констатирует господин Балабаев.

Новые тенденции

Генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер говорит, что к новым тенденциям рынка можно отнести и то, что увеличились сроки принятия решения о приобретении квартиры. «Раньше решение принималось в среднем за неделю, теперь — за 2 месяца. Это обусловлено уверенностью покупателей в том, что в ближайшее время жилье дорожать не будет. На рынке продолжает накапливаться отложенный спрос, который формируется за счет того, что покупатели ожидают падения цен и стабилизации ситуации в экономике», — рассуждает господин Лернер.

На вторичный рынок оказывает влияние ситуация на первичном рынке. По словам заместителя директора АН «Бекар» Николая Лаврова, на вторичном рынке продавцы — это частные люди, непрофессионалы, с которыми можно торговаться, которые больше подвержены сомнениям и панике в неустойчивых условиях рынка. «Продавцы на первичном рынке — это крупные компании, которые не идут на снижение стоимости своих объектов. Им необходимо не просто продать свои квартиры, но продать их максимально выгодно. Поэтому рыночная стратегия продавца заключается в следующем: они не всегда торгуются и не позволяют цене в ходе торга снижаться значительно, а также договариваются между собой и держат рынок». Соответственно, на первичном рынке цены снижаются всегда медленнее, что удерживает от падения и рынок вторичного жилья.

В целом спрос на вторичном рынке с начала кризиса снизился в среднем в 2,5 раза. В январе-феврале на рынок жилой недвижимости наблюдалась сезонное снижение спроса. Наибольшей популярностью на первичном рынке

у покупателей пользуются однокомнатные квартиры. В сегменте новостроек структура спроса такова: однокомнатные квартиры — 68,01% от общего числа запросов, двухкомнатные — 16,37%, трехкомнатные — 15,37%, четырехкомнатные — 0,25%. Многокомнатные квартиры в структуре спроса отсутствуют.

По оценкам застройщиков, в 2006–2007 годах от 15 до 25% квартир приобретались с инвестиционными намерениями. По словам генерального директора АН «Бекар» Сергея Козлова, в 2008 году процент покупок строящегося жилья, которые совершались в инвестиционных целях, доходил до 40% от числа всех операций по приобретению объектов недвижимости на первичном рынке.

В списке самых популярных объектов у потребителей в вторичном рынке Петербурга лидируют комнаты и однокомнатные квартиры в пределах 3 млн рублей, а также бизнес- и элит-класс; покупают квартиры дороже 15 млн рублей.

Напаугали покупателей

Спрос, науганный заявлениями о возможных банкротствах застройщиков, сместился в сторону вторичного жилья. Николай Лавров отмечает: «Из-за большой разницы в стоимости объектов на вторичном и первичном рынках (15–20 процентов) люди стали рассматривать как вариант инвестиции в дешевые строящиеся квартиры, находящиеся в высокой степени готовности (от 70 процентов)».

Весной увеличилось количество обращений в АН «Бекар» по обменным сделкам. Сегментация спроса выглядит следующим образом: 70% — обмен, 15% — продажа и 15% — покупка жилья.

Из предложения на рынке изъято большое количество инвестиционных квартир, преимущественно комфорт- и бизнес-класса. Незначительными темпами растет спрос — на

рынок возвращаются инвесторы, хранившие средства в валюте и успевшие реализовать квартиры до наступления кризиса. Кроме того, происходит отток инвесторов от фондового и валютного рынков. В свою очередь, в условиях обеспечения национальной валюты на рынок недвижимости вернулись покупатели, хранившие сбережения в рублях. Спросом пользуются в основном достроенные жилые объекты.

Николай Лавров рассказывает: «Появилась практика расчетов за подрядные работы и поставки квартирами, как следствие эти квартиры выставлены на рынок значительно ниже, чем у застройщика, оттягивая на себя и так незначительный спрос. Государство выкупает квартиры для социальных программ практически по себестоимости, и этих денег хватает, только чтобы рассчитаться с долгами».

Прогноз

Как говорят участники рынка, он будет плавно стабилизироваться. В условиях дефицита спроса цены на вторичном рынке продолжат плавное снижение — на 0,1–0,5% в неделю. Период резких цен на недвижимость завершён.

По словам Николая Лаврова, доля инвестиционных покупок и продаж на данном этапе теряется в основной массе участников рынка — людей, решающих свои жилищные проблемы. «Возрождаются обмен, цепочки и расселения, т. к. такой рынок очень удобен и безопасен для подобного рода сделок», — считает Лавров. Активно используются государственные программы по субсидированию населения: они хоть и сокращены в планах, но по заверениям администрации будут выполнены в объеме 2008 года, т. е. будет продано на 30% больше жилья, чем в прошлом году.

Спрос на первичном рынке, по мнению аналитиков Весег

Realty Group, в ближайшем будущем существенно не изменится.

Николай Лавров прогнозирует: «Посткризисный рынок жилой недвижимости Петербурга станет более сбалансированным по показателям соответствия спроса и предложения. Если до кризиса застройщики строили не только то, что востребовано, но и то, что можно дороже продать, то после кризиса в погоне за покупателем застройщики будут вынуждены строго соблюдать требования покупателей. В результате доля объектов эконом-класса возрастет на 20 процентов (до кризиса она составляла около 50 процентов), доля объектов бизнес-класса, напротив, сократится на 15 процентов».

Спрос на первичном рынке, по мнению аналитиков, в ближайшем будущем существенно не изменится. Возможно замораживание объектов, которые находятся на 60-процентной стадии готовности. «Почти все построенное сейчас жилье возведено по докризисным ценам на стройматериалы, т. е. имеет высокую себестоимость, — объясняет Николай Лавров. — Сильное снижение цен на строящиеся квартиры равносильно самоубийству для застройщиков, т. к. на данный момент резервов у них почти не осталось, долги перед поставщиками большие, а банки кредитов не дают».

Таким образом, ввод жилья в 2009 году значительно сократится и составит 50% по сравнению с 2008 годом, что приведет к соответствию предложения спросу. По мнению Николая Лаврова, с рынка уйдут ненужные на данном этапе большие площади строящегося жилья, существенно изменится соотношение классов жилья в сторону увеличения доли эконом- и комфорт-классов. И к концу года предложение на рынке будет соответствовать реальным характеристикам спроса.

РОМАН РУСАКОВ



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

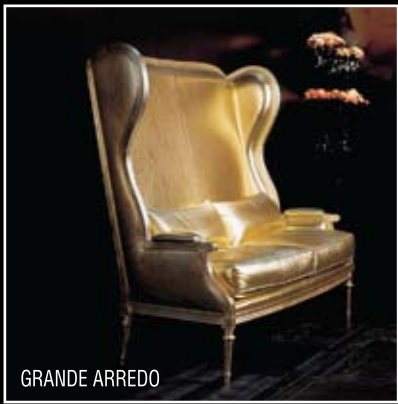
www.rossi-spb.ru

Самые красивые интерьеры мира



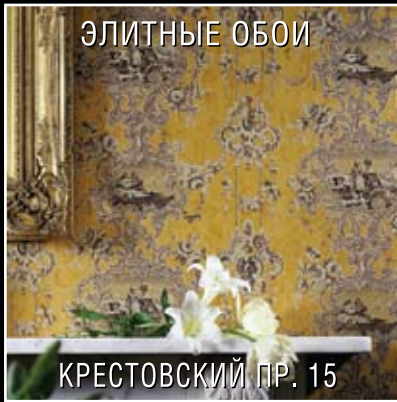




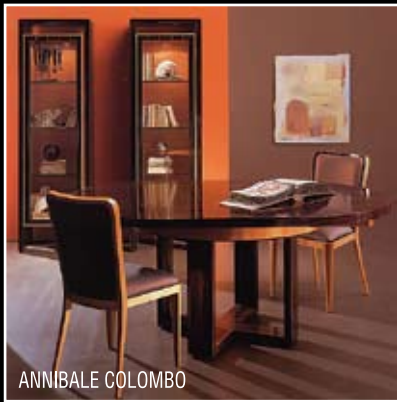













Профессиональный подбор мебели и текстиля для интерьера любой сложности. Установка и проектирование домашних кинотеатров Hi-End.