

ДОМ

Рынкам продлили «некапитальный» срок из-за кризиса

ЗАКОНЫ

Госдума приняла закон о продлении права размещать розничные рынки в некапитальных зданиях. Соответствующие поправки вносятся в статью 24 закона «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс РФ». Действующим законодательством установлено, что с 1 января 2010 года универсальные рынки должны будут осуществлять свою деятельность только в капитальных строениях, а с 1 января 2012 года такая норма распространится также на сельскохозяйственные и сельскохозяйственные кооперативные рынки. Вступление в силу этих норм откладывается. В соответствии с новыми нормами деятельность розничных рынков в капитальном строении для универсальных и специализированных сельскохозяйственных рынков должна будет осуществляться с 1 января 2013 года.

Как сообщил «Интерфакс», для Москвы, Санкт-Петербурга и городов, являющихся административными центрами с численностью населения свыше 500 тыс. человек, устанавливается срок перевода рынков в капитальные с 1 января 2012 года, а для сельскохозяйственных и сельскохозяйственных кооперативных рынков — с 1 января 2015 года. «Если не принять срочные меры, часть рынков закроется, а это повлечет рост арендной платы за торговое место на оставшихся рынках. В первую очередь пострадают граждане, ведущие крестьянское и личное подсобное хозяйство, занимающиеся садоводством, огородничеством, животноводством, так как для них рынок является фактически единственным местом реализации выращенной продукции, а зачастую единственным источником семейного дохода», — отметил глава комитета Госдумы по экономике и предпринимательству Евгений Федоров.

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН считает, что размещение некапитального строения, приспособленного под торговую функцию, и строительство рынка, по сути, торгового комплекса, — вещи по затратам несопоставимые. «При строительстве капитального рынка необходимо серьезное внимание уделить экономической эффективности,

поиску арендаторов, поскольку торговые комплексы, в отличие от ларьков, принадлежащих малому бизнесу, ориентированы не на конечного потребителя, а на арендатора.

В текущей рыночной ситуации, когда спрос падает, участники более эффективны, мобильны, более гибко способны реагировать на любые экономические изменения. Чего нельзя сказать о достаточно крупных торговых комплексах. Да и далеко не каждая строительная компания возьмется сейчас за реализацию подобного проекта из-за проблем с получением банковского финансирования. Поэтому можно говорить, что продление работы рынков во «временных» зданиях, никак не отразится на строительном комплексе. Сейчас просто нет заинтересованности у бизнеса в реализации подобных проектов», — говорит госпожа Захарова.

Александр Мулякаев, председатель совета директоров группы компаний «Бласс Дизайн» полагает, что принятый Госдумой закон — социально ориентированное вынужденное решение. «Очевидно, что частному бизнесу гораздо удобнее работать на площадках, расположенных в проходных местах, у станций метро или вблизи существующих «капитальных» рынков, чем переезжать. Если бы в сложных экономических условиях в приказном порядке закрылись бы все некапитальные рынки, возникла бы сложная социальная ситуация. Во-первых, потери рабочих мест. Во-вторых, трудности у города по поиску инвесторов на реализацию проекта строительства новых зданий рынков. И, вероятнее всего, получились бы так: закрыть бы закрыли, а взамен ничего не построили. По строительям это сильно не ударило: объем площадей, на которых могли бы разместиться новые рынки, вряд ли способен был бы серьезно повлиять на общие показатели ввода коммерческих площадей.

А к 2012 году прогнозируется начало экономического роста, и желающие строить найдутся, и малый бизнес будет готов переходить к более цивилизованным формам торговли».

По данным ГК «Бекар», на сегодняшний день в Петербурге и ближайших пригородах насчитывается немногим более 40 рынков, из них порядка тридцати — в черте города.

РОМАН РУСАКОВ

Жилье экономкласса близится к равновесию

ОБЗОР

(Окончание. Начало на стр. 13)

Сами строители признают, что отрасль кредитована очень сильно: практически все жилье строится на заемные средства. Когда кредитные ресурсы были легко доступны, компании формировали для себя земельный банк и скупали максимум свободных участков. В результате большие средства оказались замороженными в земле, которая потеряла ликвидность и сделала невозможным возврат вложенных денег.

Если финансовые трудности приведут застройщика к банкротству, то в процессе строительства придется вмешиваться администрации города, уверенные эксперты. Скорее всего, объем будет передан другому застройщику для завершения работ.

Удешевить стройку

Наиболее логичным способом снизить себестоимость строящегося жилья строители считают снижение расходов на подведение к инженерным сетям, в первую очередь, к электрическим коммуникациям ТП-1 (бывшего Ленэнерго), а также снижение стоимости земельного участка. Экономить на качестве строительных материалов застройщики не готовы. Тем более, что жилье эконом-класса традиционно строится из самых дешевых материалов. «Качество бетона определяется ГОСТами, и делать его хуже — значит рисковать прочностью и безопасностью здания», — говорит Николай Лавров. — Я не готов подговаривать наших строителей в таких вещах даже в кризис. Сейчас, скорее, можно ожидать улучшения качества отделки домов и квартир для привлечения покупателей. Что касается популярности стройматериалов, то после кризиса

можно предполагать сокращение строительства кирпичных и кирпично-монолитных домов в пользу увеличения доли монолита».

Качество спроса

Впрочем, отделка квартиры как дополнительная опция — не самый востребованный у покупателей маркетинговый инструмент. Застройщики запускают альтернативные ипотеке механизмы — длительные рассрочки, — комментирует Анастасия Нетребская. — Ряд крупных застройщиков предлагают рассрочку на пять лет под невысокий процент или вовсе без него. Это касается, в первую очередь, объектов, продажи в которых идут особенно плохо по причинам низкой степени готовности дома, неудачной локации, большой площади квартиры.

По словам представителей строительных компаний, нынешний спрос — это покупка жилья для себя, речи об инвестициях не идет. Индекс доходности от сдачи жилья в аренду в Санкт-Петербурге, рассчитываемый изданием «Юлентен недвижимости», находится сейчас на уровне 5% годовых. Банковские ставки достигают 18% годовых при полной гарантии возврата денежных средств системой страхования вкладов. Поэтому ожидание дальнейшего снижения цен не является главным критерием снижения спроса. Важнее — неуверенность потребителей в собственных силах. «В экономклассе покупатель всегда очень чувствителен к скидкам», — поясняет Эдуард Глазырин. — Основной страх покупателей — неуверенность в будущих доходах, страх потери работы и невозможности вносить очередные платежи за квартиру».

АЛЕКСАНДРА АЛЕКСЕЕВА

Дискаунтер у дома

имеет радужные перспективы

РИТЕЙЛ

Кризис вынудил большинство россиян вспомнить об экономии. Постепенно уходят в прошлое дорогие рестораны и магазины премиум-класса, популярность же предприятий низкого ценового сегмента все больше растет. По мнению экспертов, успешнее всего будут развиваться «магазины у дома» и продовольственные супермаркеты, работающие в формате дискаунтеров.

В Петербурге количество таких магазинов может увеличиться на 25–30% и составит 850 объектов, говорится в исследовании ИА INFOLine. При этом супер- и гипермаркеты будут стагнировать и закрываться, а на освободившихся площадках будут открываться новые торговые объекты, работающие в сегменте повседневного массового спроса ценовой категории «средний минус».

Снижение потребительской активности увеличит и востребованность у населения таких форматов как сток- и дисконт-центры, а также аутлетов — монобрендовых бутиков, где продаются товары со значительной скидкой. «Сегодня наибольшую долю среди торговых объектов занимает формат торгово-развлекательных центров (37%) и гипермаркетов (29%), и можно утверждать, что рынок уже насыщен такими форматами и проектами», — считает консультант департамента консалтинга и оценки компании Maris Properties in Association with CB Richard Ellis Наталья Киреева. — В то же время outlet-центры в Петербурге пока совсем не представлены. «Формат outlet нов для России, но все девелоперы и консультанты в голос кричат о предстоящем буме на российском рынке, — соглашается директор по развитию компании «Уткина заводь девелопмент» Денис Гладыш. — Только за последний год несколько компаний заявили о своих планах на открытие аутлетов в ближайшее время. Компании GVA Sawyer и Fashion House планируют построить торговый центр формата outlet рядом с аэропортом Шереметьево и уже подыскивают место под Петербургом. Агрофирма «Белая дача» в этом году анонсировала аутлет в подмосковных Котельниках.

Относительно Петербургского рынка раньше всех outlet был заявлен в рамках многофункционального девелоперского проекта в Уткиной заводьи. Аналогичного мнения придерживается и заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers International (Санкт-Петербург) Роман Евстратов. По его словам, создание магазина шаговой доступности решает проблему быстрого и удобного доступа к товарам повседневного спроса. «Как правило, в «спальных» крупных продуктовые форматы располагаются в местах с высоким трафиком — на пересечении транспортных магистралей — и находятся вне пешеходной доступности по отношению к местам про-

Экспансия дискаунтеров

На сегодняшний день аналитики отмечают дефицит дешевых магазинов в нашем городе. «Несмотря на то, что развитие формата «дискаунтер» началось в Петербурге еще в конце 90-х годов, когда появились сети «Пятерочка» и «Дикси», подобных магазинов по-прежнему не хватает», — считают эксперты INFOLine. Однако в ближайшее время ситуация может кардинально измениться, так как, несмотря на кризис, продовольственные ритейлеры продолжают активно увеличивать свое присутствие. Так, темпы роста продовольственных сетей формата «магазины у дома», занимающие промежуточные позиции между супермаркетом и дискаунтером, в течение всего прошлого года и в первом полугодии 2009 года были очень высокими. За этот период «Полушка» увеличила количество своих крупноточечных универсамов на двадцать магазинов, более пятнадцати торговых точек открыла «Я Семья». Пятьдесят новых магазинов в планах продуктовой сети «Конейка» на текущий год. О появлении не менее двадцати дополнительных торговых помещений «Пятерочка» в Петербурге объявил и холдинг «X5 Retail Group».

Высвобождение площадей и снижение арендных ставок до 50%, вызванные кризисом, открывают перспективы и перед частными предпринимателями, сеть которых включает небольшое количество торговых точек. По словам генерального директора АН «Авдсек — Московский» Максима Чернова, продолжают активно развиваться магазины шаговой доступности, для размещения которых используются помещения первых этажей жилых домов. «Небольшие магазины такого формата сегодня особенно востребованы», — уверен Максим Чернов.

Аналогичного мнения придерживается и заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers International (Санкт-Петербург) Роман Евстратов. По его словам, создание магазина шаговой доступности решает проблему быстрого и удобного доступа к товарам повседневного спроса. «Как правило, в «спальных» крупные продуктовые форматы располагаются в местах с высоким трафиком — на пересечении транспортных магистралей — и находятся вне пешеходной доступности по отношению к местам про-

живания людей, — считает Евстратов. — Магазины же, находящиеся возле жилых домов, в таких районах недостаточно. Причем чем ближе к границе застройки, тем более острой становится эта проблема. Кроме того, потребность в магазинах, где можно быстро купить продукты «первой необходимости», остается острой и в центральных районах города».

Кроме того, по словам директора ООО «Олимп 2000» Людмилы Прямыцкой, «в последнее время на петербургский рынок стали также выходить небольшие московские торговые сети, которые заинтересованы в малогабаритных помещениях бутикового формата. Но вместо товаров премиум-класса москвичи предпочитают реализовывать доступные по цене массовому потребителю продукты питания».

Дело за малым

Кстати, возвращение к небольшим площадкам — это еще один кризисный тренд. Большинство торговых сетей сегодня меняют и оптимизируют свои планы по занимаемым торговым площадям. Именно у тех торговых операторов, которые способны скорректировать свои форматы, уменьшая площадь магазинов или оставляя только рентабельные точки в наиболее ликвидных помещениях площадью 150–200 кв. м, по прогнозу аналитиков, максимальные шансы занять авангардные позиции. Наибольшую гибкость в этом отношении проявляют местные сети «Полушка», «Я Семья», «Пятерочка», «Находка», которые в отличие от федеральных сетей — «Пятерочка», «Дикси», «Квартал» — являются более гибкими и способны размещать магазины в помещениях площадью менее 250 кв. м. Непродовольственные сети, занимающиеся реализацией дешевых товаров, также стали отдавать предпочтение более мелким габаритам. Например, в ближайшие три года компания Sela планирует открыть 200 магазинов площадью от 30 до 100 кв. метров. А в планах по дальнейшему развитию сети магазинов детской одежды Kids еще девять торговых точек, размер которых не превысит 60 кв. метров. «Сейчас повторяется ситуация, которая была характерна для конца 90-х. Тогда наиболее востребованы были помещения по 30–50 метров, — комментирует руководитель отдела коммерческой недвижимо-

сти АН «Невский Альянс» Алла Янет. — После 2000 года фирмы начали разрастаться, стал требоваться больший метраж, и такой формат перестал быть актуальным. Сейчас, когда для бизнеса снова встал вопрос выживания, все вернулось на круги своя, и самыми популярными становятся небольшие помещения до 100 кв. м».

Разошлись во мнениях

Некоторые эксперты уверены, что произойдет смещение территориального интереса со стороны ритейлеров из центра в сторону спальных районов. Так, по словам Аллы Янет, на сегодняшний момент ситуация в сегменте стрит-ритейла в отдаленных районах выгодно отличается от того положения, в котором находятся торговые точки, расположенные в исторической части Петербурга. «Арендные ставки в спальных районах несравнимо ниже, чем в центре, здесь можно развивать бизнес с нуля. Именно в спальных сейчас наименьшее количество предложений по аренде, потому что весь бизнес идет в народ. А народ живет преимущественно в спальных районах».

Однако аналитики компании Maris Properties in Association with CB Richard Ellis Елена Снегирева. «Максимальное количество торговых площадей приходится на жителей Московского района — 1 415 кв.м./1 000 жителей и Приморского района — 1 179 кв./1 000 жителей. В этих районах сформировались зоны, в которых наблюдается перенасыщение торговыми объектами. В Приморском — это район станций метро «Пioneрская» и «Командантский проспект», а в Московском — зона Пулковка. Самая же низкая обеспеченность населения торговыми площадями отмечена на Васильевском острове, Петроградской стороне и в центре. Поэтому именно эти районы имеют большой потенциал для развития новых проектов. Другим перспективным направлением может быть строительство торговых площадей в районе съездов КАД, которые стало возможно строить на частных деньгах».

ТАТЬЯНА ШУБИНА

Заторможенные склады

Недвижимость реагирует на рынок с запозданием на несколько месяцев

ЛОГИСТИКА

С середины 2009 года общее количество приостановленных проектов по строительству складов в Петербурге составило около 1,5 млн кв. м. Причиной замораживания объектов стало резкое падение спроса в складском сегменте. Складской рынок Петербурга находится в одном из самых тяжелых положений. Площадь свободных помещений может увеличиться в городе в течение 2009 года до 500 000 квадратных метров. При этом заполняемость складских комплексов, введенных в докризисное время, остается на высоком уровне (80%).

В 2007–2008 году рынок складской недвижимости очень активно развивался. Обусловлено это было, во-первых, огромным объемом грузоперевозок, во-вторых, насыщенностью рынка торговой и офисной недвижимости, доходность которой стала снижаться. В результате в конце 2007–2008 года часть недвижимости была перепрофилирована под склады, было заложено много новых проектов складской недвижимости, многие из которых сейчас мало востребованы.

Нынешняя ситуация на складском рынке осложняется и тем, что договоры на аренду складов, как правило, долгосрочные. Арендатор просит выехать маршруты своих фур, где и когда они будут останавливаться и т. д. Это долгосрочное планирование, поэтому и договор должен быть долгосрочным. «Если арендатор офисных площадей, грубо говоря, захотел и съехал, то арендатор склада должен все заранее продумать. Поэтому заключить договор на аренду складских площадей быстро не получится», — рассуждает директор по консалтингу и оценке Becar Realty Group Игорь Лучков.

Нечего хранить

В связи с сокращением грузопотоков в России уменьшилась потребность арендаторов и в складских площадях, что, в первую очередь, отразилось на уровне заполняемости складских комплексов. По данным Knight Frank, по итогам мая 2009 года, уровень вакантных помещений в складских комплексах класса А составил более 35%, в комплексе класса В — около 11%.

По мнению экспертов Knight Frank, эта тенденция на протяжении года будет только усиливаться. Существенное увеличение доли вакантных площадей в складских комплексах класса А объясняется снижением во втором полугодии 2008 года уровня платежеспособного спроса и отказом ряда потенциальных арендаторов от сделок по аренде в непростых условиях, сложившихся на мировых финансовых рынках. Кроме того, большинство из вновь вводимых помещений технологически не соответствуют основным требованиям, предъявляемым арендаторами (в том числе, по минимальной арендной площади, наличию возможности обработки мало- и среднетоннажного транспорта и др.). В свою очередь, сегодня девелоперы готовы обсуждать усовершенствование склада согласно техническим заданиям арендаторов.

Ольга Корнилова, директор департамента брокериджа коммерческой недвижимости «Агентства развития и исследований в недвижимости» (АРИН), рассказала, что к завершающей стадии строительства сейчас подходят 160 000 кв. м складских площадей. Около 120 000 кв. м складов находятся на стадии получения актов ввода в эксплуатацию.

«С середины 2008 года по середину 2009 года общее количество приостановленных проектов составило около 1 500 млн кв. м. Наиболее глобальный ущерб складскому рынку принесло замораживание проекта „Колпино“, который должен был стать одним из крупнейших логистических парков класса А в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Его общая площадь, по проекту, достигала порядка 580 тыс. квадратных метров. Планировалось, что первая очередь „Колпино“ будет сдана в эксплуатацию в 2008 году. Однако, невзирая на 205 тыс. уже введенных кв. м, в начале апреля 2009 года компания „Евразия Логистик“ объявила о приостановке реализации проекта на время экономической нестабильности», — рассказала госпожа Корнилова.

В целом диапазон арендных ставок на склады класса А в Санкт-Петербурге составляет от 2 800 до 5 100 руб. за кв.м. в год. С учетом всех дополнительных платежей, возлагаемых на арендаторов, ставки «полной» аренды колеблются от 4 500 до 6 500 руб. за кв.м за год, не включая НДС. «Появившиеся на рынке в четвертом квартале 2008 года и первом квартале 2009 года крупные проекты — ГОРИГО, «АКМ Лоджистикс», «МЛП — Уткина заводь», «Колпино», «Энерго», «Логопарк Нева» — заполнить арендаторами достаточно сложно. Если раньше в современных складских центрах предлагались площади от 5 000 кв. м, то сейчас минимальная планка снизилась до 500 кв.м. крупные компании оптимизируют занимаемые пространства, отказываясь от больших помещений, в которых нет необходимости. А собственники, в свою очередь, уменьшают объемы предложения по квадратным метрам», — говорит госпожа Корнилова.

Смещение потребностей Венера Лаухина, руководитель направления складской и промышленной недвижимости Knight Frank St.Petersburg говорит, что в период кризиса происходит смещение потребностей арендаторов. «Если до кризиса они готовы были арендовать большие площади, то сегодня их потребности сократились как минимум вдвое. Кроме того, потенциальные арендаторы, просто опасаются принимать решения об аренде склада в сложившейся непростой финансовой ситуации», — говорит она.

«Кризис стимулировал тенденцию субаренды высокотехнологичных складских комплексов, вынудив уже давно наметившееся очевидное несоответствие структуры предложения и спроса в Санкт-Петербурге. В комплексах класса А еще во II–III кварталах 2008 года предлагались блоки минимум 5 тыс. кв. м, хотя основной спрос арендаторов составлял 1–3 тыс. кв. м. Типичными держателями больших площадей выступали крупные логистические операторы, арендовавшие складские площади на перспективу роста собственных оборотов. Излишки площадей позволяли им генерировать дополнительный доход не только от сдачи в аренду паллето-мест на складе, но и от продажи услуг по управлению цепочками поставок. Сегодня же многие компании вынуждены искать субарендаторов вовсе не с целью заработать, а из-за сокращения своих потребностей и из-за невозможности расторгнуть долгосрочные договоры, выход из которых грозит им серьезными штрафными санкциями», — говорит госпожа Лаухина.

На текущий момент доля субарендного предложения на рынке Петербурга, в отличие от Москвы, где субаренда начала развиваться еще в 2007 году, пока незначительна. Однако при условии дальнейшего снижения товарооборотов и, учитывая, что более 40% коммерческих площадей на рынке арендовано логистическими операторами, доля субарендного предложения может существенно возрасти.

Тем не менее пока практика субаренды не составляет прямой конкуренции первичному рынку складской недвижимости. Вместе с тем изменение ситуации на рынках потребления приведет к снижению потребностей существующих арендаторов и может способствовать росту субаренды и вакантных помещений на рынке в помещениях всех классов.

(Окончание на стр. 16)

Элита стоит на своем

Если ее не путают с бизнес-классом

ЦЕНЫ

Участники рынка отмечают, что кардинального изменения спроса на элитную недвижимость за последние 8 месяцев не произошло — этот сегмент не отличается высокой эластичностью, поэтому спрос практически не снизился. Не слишком изменились и цены на нее.

По данным АРИН, ввод элитных жилых домов за I квартал 2009 года составил 34 089 кв.м. Все введенные объекты расположены в Петроградском районе. Это три жилых комплекса: «Резиденция» на Крестовском, дом на Морском, 33, и дом на ул. Подковырова, 16. Средний темп продаж квартир 0,5–1,5 квартиры в месяц на один комплекс.

Заместитель директора агентства недвижимости «Бекар» Леонид Сандалов уверяет, что элитные объекты жилой недвижимости в городе можно пересчитать по пальцам: «Они уникальны и в кризис вообще не изменились в цене. Подешевели те объекты, которые приписывают к элитной недвижимости, но которые относятся к бизнес-классу. Покупатели элиты возвращаются в бизнес-классе — это средний бизнес, который в кризис испытывает самые серьезные финансовые трудности. Покупатели элитной

недвижимости в строгом понимании слово «элита» — олигархия. Ну стал у олигарха капитал не два миллиарда долларов, а один, это не сильно повлияет на его способность купить квартиру за два миллиона. Поэтому псевдоэлитная недвижимость подешевела на 10–15%, ушла завышенная оценка объектов. Количество же сделок в сегменте элитной недвижимости снизилось в 3–4 раза. Это больше, чем в среднем по рынку (насколько я знаю, среднее снижение количества сделок оценивается в мае в 30% по сравнению с маем прошлого года). Количество зарегистрированных ипотечных сделок в 10 раз меньше, чем в прошлом году. Поэтому общее снижение количества сделок на рынке по большей части обусловлено провисанием ипотеки. Число же сделок без привлечения ипотечного капитала практически не изменилось».

По его словам, объем предложения в элитном сегменте недвижимости остался в целом прежним. «Часть объектов на рынок вышла от тех продавцов, которые стремятся продать объект в силу сложного финансового положения. Часть объектов с рынка, наоборот, ушли, так как продавцы не хотят продавать объект дешевле. В результате

общее число выставленных объектов практически не изменилось», — говорит господин Сандалов.

С ним согласна Людмила Рева, директор департамента брокерских услуг ASTERA St.Petersburg: «Кардинального изменения спроса на элитную недвижимость за последние 8 месяцев не произошло — этот сегмент не отличается высокой эластичностью, поэтому спрос практически не снизился. Ведь во время кризиса экономикой „проваливается“, как правило, средний сегмент — так называемый бизнес-класс. А жилье недвижимости экономсегмента и элитного сегмента живет по другим законам и потому в меньшей степени подвержена влиянию кризисных факторов».

В результате кризиса произошла лишь небольшая коррекция спроса в отдельных случаях на первичном рынке элитного жилья. Общего снижения цен не было. Сегодня, по оценкам ASTERA, цена на квадратный метр в первичном секторе элитной недвижимости начинается от 5,5 тыс. долларов США, верхняя граница не определена. На вторичном рынке до кризиса средняя цена продажи составляла 10 000 долларов США. Собственники элитной недвижимости пока не гото-

вы расставаться со своими апартаментами слишком дешево, поэтому снижения также пока нет — но и рынок замер, продаж практически не происходит.

С коллегами не согласна Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, она считает, что стоимость жилья в элитном сегменте снизилась на 18% по сравнению с сентябрем 2008 года. «В настоящий момент на рынке традиционное летнее затишье, усугубляемое кризисом. Соответственно никто не спешит начинать новые объекты. Предполагаем, что осенью динамика продаж несколько улучшится. Однако общий характер спроса не изменится: покупатель будет внимательно и придирчиво выбирать действительно качественные объекты и долго торговаться. Также популярностью будут пользоваться квартиры с хорошим (центральный) местоположением и относительно невысокой ценой», — говорит она.

По данным АРИН, темпы продаж снизились примерно в три раза по сравнению с докризисными. Средняя цена элитного жилья, по оценкам АРИН, за 1 кв. м на конец II квартала 2009 года составляла 157 000 руб. за 1 кв. м.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ