

ДОМ

www.kommersant.ru/region/spb

Понедельник 6 июля 2009 №119/П (№4174 с момента возобновления издания)

Снижение платежеспособного спроса, а, соответственно, и цен на жилье экономкласса скоро встретится с недостатком предложения строящихся квартир, который, в свою очередь, постарается поднять цены вверх. Пересечение двух встречных тенденций позволит рынку жилья сбалансировать цены.

Жилье экономкласса близится к равновесию

обзор

По мнению участников рынка, дефицит жилья экономкласса вернется в ближайшие 6-12 месяцев. «Спрос падает, в первую очередь, на объекты низкой стадии готовности. Именно они подвержены наиболее сильному колебанию цен в периоды нестабильности», — комментирует Эдуард Глазырин, начальник отдела маркетинга и продаж ЗАО «ИСГ «Норманн». — Жилье высокой степени готовности закончится на рынке через 6 месяцев. На данный момент равновесной ценой можно считать 45-50 тысяч рублей за квадратный метр на начальной стадии строительства и 70-75 тысяч рублей за квадратный метр — на конечной стадии. При таких ценах спрос мог бы охватить все имеющееся предложение квартир».

Финансовый кризис значительно расколол цены жилья различных категорий. «Наиболее сильно в текущей ситуации кризис отражается на сегментах недорогого жилья (эконом или комфорт) — говорит Анастасия Негребская, ведущий эксперт GVA Sawyer в Санкт-Петербурге. — Потенциальные покупатели данной категории сильнее всего ощутили на своих доходах изменение финансовой ситуации в стране. Одновременно с этим стоит отметить, что и выходить из кризиса раньше всего начнет именно этот сегмент».

«На настоящий момент надо признать, что объем предложения сократился не до такой степени, чтобы начать соответствовать существую-



Рынок покупателя, при котором предложение значительно превышает спрос, сохранится до конца года ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

щему спросу, — поясняет заместитель директора агентства недвижимости «Бекар» Николай Лавров. — Объем ввода жилья сократился на 7,6% по сравнению с январем-маем прошлого года. И рынок покупателя, при котором предложение значительно превышает спрос, по моим оценкам, сохранится до конца года. Рынок недвижимости будет плавно стабилизироваться. В условиях дефицита спроса цены на вторичном рынке продолжат плавное снижение — на 0,1-0,5% в неделю. Но

период резких скачков цен на недвижимость однозначно завершён».

Назад к бартеру

В условиях отсутствия средств для найма подрядчиков строители предлагают им вернуться к старым схемам бартера. Схема практически бартерного расчета строительной компанией со своими подрядчиками умерла около пяти лет назад. В период сильного роста цен на недвижимость строителям стало невыгодно расплачиваться

за работы квартирами. Тогда же и исчезли из продажи квартиры «от подрядчиков». С ограничением объемов кредитования и с появлением проблем с ликвидностью квартир возродилась. Получая квартиры вместо денег, подрядчики стараются их продать как можно быстрее, пусть даже со снижением цены. Возврат к жизни схемы расчета квартирами вместе с тем активизировал мошенников, представляющих подрядчиками и продающих

дешево не принадлежащую им недвижимость.

Основные мошеннические схемы представляют собой замаскированные под продажу «от подрядчика» двойную, тройную и т.д. продажу одной и той же квартиры или и вовсе продажу квартиры, не принадлежащей продавцу, с помощью поддельных документов.

Михаил Бойцов, управляющий партнер Rightmark Group, рекомендует приобретать квартиру напрямую у застройщиков, а при приоб-

ретении квартиры у подрядчика обращать внимание на наличие всей цепочки договоров: «Если вы покупаете квартиру не у застройщика, необходимо получить заверенную продавцом копию договора между застройщиком и продавцом, чтобы удостовериться, что приобретаемая вами квартира будет передана застройщиком подрядчику. Если цепочка длиннее (например, застройщик — генподрядчик — субподрядчик), то необходимо получить копии всех договоров по цепочке. Такая схема, как указано выше, возможна только при заключении договора долевого участия. При заключении предварительного договора купли-продажи с одновременным расторжением другого такого же договора желательнее получить заверенную застройщиком копию соглашения о расторжении предыдущего договора (если, конечно, они просто не рвут первоначальный договор). Цель всех действий — убедиться в том, что лицо, продающее вам квартиру, имеет именно на нее какие-либо права: это либо застройщик (при заключении предварительного договора купли-продажи), либо генподрядчик, субподрядчик (при заключении договора долевого участия). Должна четко прослеживаться цепочка, как именно покупаемая квартира переходит от застройщика к вам.

Мошеннические схемы, как всегда, связаны с продажей того, к чему продавец не имеет отношения, достаточно проверить указанные выше обстоятельства, чтобы защитить свои права».

Беды строителей

Снижение цен заставило многих застройщиков заморозить строительство и нести убытки или, по крайней мере, недополучать запланированные доходы. При этом сроки кредитных ресурсов истекли, а банки отказывали в пролонгировании займов. Публичные строительные компании, имеющие обязательства в виде облигаций, стали допускать дефолты по выплатам купонов и погашениям основной суммы долга. Восемь строительных и девелоперских компаний в России уже не смогли вовремя исполнить свои обязательства по публичным займам. В их числе есть одна петербургская строительная компания — ООО «Корпорация Строймонтаж». В ближайшее время аналитики фондового рынка ожидают возможные проблемы со своевременностью выплат по облигациям ООО «Макромир-Финанс» и ЗАО «Строительное объединение М-ИНДУСТРИЯ».

«Дефолт по облигациям — это, по сути, последняя стадия «неспособности» или «нежелания» эмитента (по обстоятельствам) расплачиваться по долгам, — считает Александр Строгалев, директор ЗАО «Управляющая компания „Адепта“». — Если эмитент идет на непогашение своих публичных обязательств, это означает, что все остальные оплаты у него уже тоже остановились. При этом поражает некая «циничность» ряда строителей, которые ставят исполнение своих обязательств перед дольщиками над исполнением своих обязательств перед кредиторами». (Окончание на стр. 14)

страница **14**

Элита стоит на своем

Если ее не путают с бизнес-классом

страница **14**

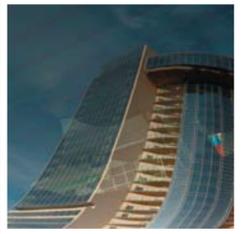
Дискаунтер у дома

Имеет радужные перспективы

страница **15**

Офисная стабилизация

Ставки аренды пришли в равновесие



страница **16**

Загородный выбор

Новые строительные материалы пробивают дорогу на рынок

UNLOCK AND CONQUER

The Admiral's Cup Competition 40. Corum CQ082 automatic movement, date indication, 42-power reserve. www.corum.ch

LA CHAUX-DE-FONDS, SUISSE

Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Марковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21
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. Б. Якиманка 22 т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru

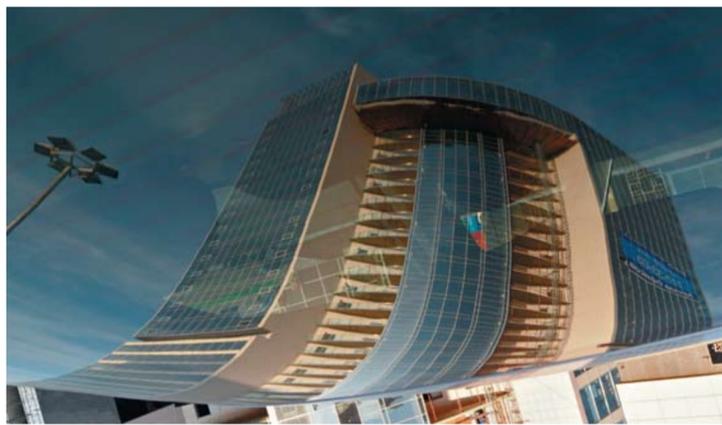
ДОМ

Офисная стабилизация

Ставки аренды пришли в равновесие

бизнес-центры

Мировой финансовый кризис коснулся многих компаний в Санкт-Петербурге, которые, снижая издержки, вынуждены сокращать персонал. В офисах класса А запрашиваемые арендные ставки с начала года снизились не менее чем на 20% и составляют в среднем 1200 рублей за кв. м. в месяц. Однако в офисных центрах высокого уровня, расположенных в центре, там, где ставки по-прежнему заявляются в условных единицах, цены составляют в среднем 1500 рублей за кв. м в месяц. При этом следует отметить, что волна по снижению ставок аренды прошла. Все, кто вел переговоры, уже либо договорились о дисконте на какой-либо период, либо покидают офисы. Цены достигли такого уровня, который устраивает арендаторов. Это те арендные ставки, на которые есть спрос и по которым заключаются реальные сделки.



Решающими факторами для арендаторов сегодня становятся арендная ставка и возможность не вкладываться в ремонт, классность здания уже не является главным в вопросе аренды

Рынок офисных помещений за последние годы характеризуется увеличением бизнес-центров класса А и В+. Такие помещения пользуются спросом у арендаторов. Однако в связи с кризисом ситуация изменилась. Многие компании стали искать возможность сокращения расходов, в том числе и на аренду помещений. В конце прошлого года — начале этого многие арендаторы старались договориться с арендодателями. Если это не удавалось сделать, они переезжали в БЦ класса В и ниже, либо сокращали площади помещений. Это привело к увеличению уровня свободных площадей в бизнес-центрах класса А.

Ольга Корнилова, директор департамента брокериджа коммерческой недвижимости АРИН, считает, что в настоящее время рынок офисной недвижимости стал рынком арендатора, и это привело к качественному изменению

спроса. «За первое полугодие 2009 года общее количество запросов на офисы снизилось в пять раз, но они стали более предметными. Звонят в основном потенциальные арендаторы, кому действительно надо переехать в новый офис по разным причинам. В структуре спроса продолжает увеличиваться доля запросов на офисы небольшого метража на фоне снижения заявок на помещения площадью 100–500 кв. м», — говорит Ольга Корнилова.

Также следует отметить, что в связи с тем, что многие компании сокращают персонал и уменьшают количество своих площадей, появились предложения на рынке субаренды, однако активного развития они не получили.

«Неполный комплект арендаторов»

В настоящее время заполняемость действующих бизнес-центров класса А составляет, по оценкам АРИН, порядка 80%, строящихся — порядка 40–60%. «Думаю, что до конца

этого года уровень вакантных площадей в действующих высококлассных офисных центрах увеличится до 40%. А ситуации, когда заполняемость бизнес-центров класса А была близка к 100%, а арендные ставки росли на несколько процентов в квартал, на рынке уже не будет», — резюмирует госпожа Корнилова.

По данным ASTERA St. Petersburg, в 2008 году было введено 11 бизнес-центров класса А общей площадью около 182 тысяч квадратных метров. Эти «свежие» проекты испытывают сегодня самые большие проблемы с заполнением площадей арендаторами: на недавно введенные бизнес-центры приходится самый большой процент вакантных площадей. В среднем по офисным проектам, реализованным в 2008 году, доля вакантных площадей составляет 45%, по реализованным в 2009 году — 70%. Более того, уровень вакантных площадей в течение 2009 года будет увеличиваться. При этом в бизнес-центрах одного

класса он может значительно отличаться. Наибольший уровень вакантных площадей наблюдается в бизнес-центрах класса А, расположенных в удалении от центральной части города — традиционной деловой зоны.

В 2009 году был введен только один бизнес-центр класса А — БЦ «Линкор» компании «БФА-Development», площадью 24 000 кв. м (в Петроградском районе). На июнь 2009 года в этом бизнес-центре занято только 20% площадей.

«На настоящий момент средняя арендная ставка на офисные в классе А составляет 1000–1300 руб./кв. м/мес. Верхняя граница диапазона по некоторым бизнес-центрам может быть и выше, зависит от конкретного объекта. Желаемая ставка, которую озвучивают клиенты, обращающиеся с запросом на офисное помещение, составляет 700–800 руб./кв. м/мес. Максимально рассматриваемый бюджет — 1200 руб./кв. м/мес. (\$ 480/год)», — говорит

Ольга Земцова, руководитель отдела проектного брокериджа ASTERA St. Petersburg.

Основной объем спроса — 200–300 кв. м (60%), 300–700 кв. м (30%), 700–1500 кв. м (10%). «Активность арендаторов стала ошутимой во II квартале 2009, до этого 90% запросов арендаторов носили маркетинговый характер», — рассуждает госпожа Земцова.

Руководитель аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов Андрей Соколов говорит, что в июне 2009 года падение доходных показателей на офисном рынке Санкт-Петербурга продолжалось, ставки аренды упали в среднем на 2,5% в рублях (4,2% в долларах), цены продаж — на 5,7% в рублях (7,4% в долларах). Арендные ставки на офисы класса А составляют 760–2200 руб. за кв. м в мес. (без НДС).

Заполняемость бизнес-центров класса А продолжает снижаться и составляет сейчас в среднем около 70–75%. На освободившиеся площади найти новых арендаторов по прежним условиям практически невозможно.

Предложений по продаже офисов класса А становится все больше, на продажу выставлены бизнес-центры «Лустав», «Магнус», «Оскар», «Арена-холл», офисы в БЦ «Пулково Скай» класса А предлагаются по цене 103 000 руб./кв. м.

«Среди сделок наиболее крупной за 2009 год является приобретение бизнес-центра „Грифон“ норвежским фондом Storm Real Estate Fund AS. Цена продажи составила 2400 долл./кв. м.

На продажу сейчас выставляют бизнес-центры те девелоперы, которые обременены кредитами и прочими обязательствами», — отметил господин Соколов.

Руководитель отдела офисной недвижимости Knight Frank St. Petersburg Полина

Макаренко считает, что падение ставок было еще более резким: «С начала года было зафиксировано падение ставок аренды до 30% в сегменте бизнес-центров классов А и В+». Данное падение напрямую связано с тем, что большинство новых бизнес-центров вышло на рынок в 2009 году менее чем с 50%-ой заполняемостью. Поэтому, на взгляд собственников, наиболее эффективным способом привлечения арендаторов становится демпинг. Потенциальные арендаторы рассчитывают на то, что собственники бизнес-центров будут отталкиваться от их предпочтений по ставкам аренды», — рассказала госпожа Макаренко.

Сложилось на рынке и представление о «справедливой» цене аренды. По мере увеличения вакантных площадей уровень конкуренции в недавно введенных и в давно действующих бизнес-центрах почти сравнялся и определяется сегодня в основном параметрами локации. Для бизнес-центров в центральной деловой зоне (Невский проспект) арендные ставки находятся в диапазоне 1300–1500 руб./кв. м (включая НДС и операционные расходы), во всех остальных — 1000–1100 руб./кв. м.

Решающими факторами для арендаторов сегодня становятся арендная ставка и возможность не вкладываться в ремонт, классность здания уже не является главным в вопросе аренды. Исключением являются крупные юридические компании, которые по-прежнему рассматривают офисы класса А в центральной деловой зоне. «Что касается прогноза динамики арендных ставок во втором полугодии, то он во многом будет зависеть от макроэкономической ситуации и уровня безработицы: со стабилизацией этих показателей произой-

дет и стабилизации ставок аренды», — говорит госпожа Макаренко.

Важные события

По мнению аналитиков Knight Frank Санкт-Петербург, важным событием первого полугодия 2009 года для рынка стало решение девелоперской компании OMG Development, «дочки» группы OMG, сменить концепцию застройки своего участка в Янине Всеволожского района: вместо «сухого» порта на территории будет построен бизнес-парк, предназначенный для предприятий, первостепенных производственных и офисных помещений в пригород. К значимым решениям в компании относят и отказ УК «Лидер» от проекта строительства 37-этажного бизнес-центра на пл. Конституции. На петербургском рынке офисов заключена крупнейшая за два года сделка. Интернет-провайдер Yota арендовал 7800 кв. м в бизнес-центре «Атлантик-сити». Дисконт мог составить до 30% (ставки в «Атлантик-сити» от 850 до 1500 руб. за 1 кв. м в месяц. С учетом дисконта за большую площадь Yota могла арендовать офис примерно по 600 руб. за 1 кв. м в месяц).

В Knight Frank Санкт-Петербург констатируют замедление тенденции переизбытка арендованных площадей. Многие компании уже получили значительные скидки на арендную плату или сменили бизнес-центры на более дешевые.

Сохраняется тенденция незначительного снижения арендных ставок в бизнес-центрах класса А, так как средний размер дисконта уже составил больше 35%.

Виталий Вотовлевский, генеральный директор ЗАО «Желдорипотека» говорит, что в попытке привлечь клиентов арендодатели идут на многое. «И снижение ставки не един-

ственный инструмент. Идет смягчение условий. Например, увеличение „арендных каникул“ с 2–3 до 6 месяцев, и даже до 12 — при условии, что в аренду берется все здание; пролонгация договора аренды с фиксированной ставкой до 2–3 лет и т.д. В крупных городах многие арендодатели переходят на рублевые расчеты. Запускаются бонусные программы: бесплатные парковки на время аренды, освобождение уже существующих арендаторов от арендной платы при обязательной оплате эксплуатационных расходов», — рассказал господин Вотовлевский.

В GVA Sawyer прогнозируют, что в 2010–2011 годах будет введен очень небольшой объем нового предложения, особенно в историческом центре города. Из-за значительного падения спроса девелоперы осторожно относятся к реализации новых офисных проектов, также на строительную активность негативно влияет удорожание заемных средств. Объем приостановленного строительства в офисной недвижимости оценивается аналитиками Colliers International (Санкт-Петербург) на уровне 800 000 кв. м.

Сейчас строятся, как правило, качественные и требующие серьезных инвестиций проекты, выделяющиеся уникальностью местоположения (Quattro Corti на Почтамтской ул., «Невский Центр» на Невском пр., «ФОС» на наб. реки Мойки) или инфраструктурой (как, например, «Аэропорт-сити», входящий в один многофункциональный комплекс с гостиницей международной сети Intercontinental).

Заявленный объем офисных площадей, планируемых к вводу в следующем году, составляет около 150 000 кв. м, из них 75 500 кв. м в классе А. РОМАН РУСАКОВ

Строители осознали кризис

исследование

В начале июня 2009 года Северо-Западный региональный центр КИМГ представил результаты исследования влияния финансового кризиса на бизнес строительных и девелоперских компаний на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Дэвид Бамбер, управляющий партнер Северо-Западного регионального центра КИМГ заметил, что почти половина руководителей, принимавших участие в опросе в первые недели 2009 года, не предполагали, что экономический спад продлится больше года, тогда как сегодня никто не ожидает, что кризис закончится и к декабрю 2010 года. «В то же время атмосфера на рынке недвижимости стала гораздо более конкурентной и, несмотря на то, что многие изменения носили негативный характер, из ситуации можно извлечь ряд плюсов. Более половины респондентов признали, что сузили специализацию своих компаний, некоторые заморозили ряд проектов или полностью прекратили строительную деятельность. Часть респондентов все еще планируют внедрение программ по оптимизации расходов, в то время как остальные рассматривают возможности реструктуризации проектов», — сказал Дэвид.

Он также отметил, что компании, которые только начинают обдумывать возможные планы действий, такие как рефинансирование задолженности, оптимизация расходов и контроль издержек в рамках всей организации, должны понимать последствия своего бездействия. В тот момент, когда в экономике произойдет перелом, их конкуренты, уже внедрившие подобные инициативы, окажутся на шаг впереди. Для того, чтобы оказаться конкурентоспособными, необходимо уже сейчас произвести изменения на стратегическом уровне и подготовить инструменты и процессы, которые сделают компанию

более гибкой и позволят быстро и оперативно реагировать на изменения рынка. Именно сейчас необходимо сфокусироваться на сохранении капитала в рамках программ по оптимизации затрат, управлению ликвидностью и оборотным капиталом, высококоррелированными инвестициями, а также реструктуризации и управлению денежными потоками.

В текущей ситуации компании вынуждены концентрироваться на управлении ликвидностью, контроле за рисками и составлении бюджетов «в режиме реального времени». Те организации, которые сумеют этого добиться, сумеют сохранить ликвидность и денежные потоки, смогут реагировать на меняющиеся рыночные условия, занять лидирующие позиции в отрасли и создать дополнительную стоимость для акционеров.

Как следует из опроса, проведенного в начале 2009 года, большинство компаний ощутили влияние кризиса в последние несколько месяцев 2008 года. Тогда резко отрицательное либо негативное влияние кризиса на собственные компании отметили 78% респондентов. По прошествии первых шести месяцев 2009 года ухудшение ситуации для своих компаний отметили уже 82% опрошенных.

Прогнозы большинства компаний относительно продолжительности кризиса, сделанные в начале 2009 года, не оправдались. Тогда 44% опрошенных полагали, что влияние кризиса будет ощущаться еще год, а 33% называли период в несколько лет. По прошествии полугодия, в июне 2009, никто из опрошенных не ожидает завершения кризиса до конца 2009 года, но, с другой стороны, подавляющее большинство (64%) рассчитывают увидеть признаки улучшения экономических условий в отрасли уже в течение ближайших 12 месяцев.

В начале 2009 года 55% респондентов отмечали, что собираются сократить число своих проектов, 67% собира-

лись сужать специализацию, и только 22% топ-менеджеров сообщили, что уже уменьшили свою специализацию до нескольких форматов.

По результатам блиц-опроса в июне 2009 года можно констатировать, что 64% компаний уже сузили спектр своей специализации, а около 20% компаний вообще отказались от строительства и остановили все свои проекты. Некоторые респонденты отказываются от развития рекреативной недвижимости, а также собираются проводить оптимизацию существующих проектов и поиск подходящих земель.

В начале 2009 года почти все компании (90%) ожидали активизации процессов по слиянию и поглощению. В июне 2009 года 72% респондентов отметили, что вероятность поглощения мелких компаний более крупными в настоящее время более высока, чем 6 месяцев назад, а около 10% компаний считают, что активизация слияний-поглощений гораздо более вероятна, чем в начале года. Прогнозы участников строительного сектора оправдались: согласно исследованию КИМГ, в IV квартале 2008 года в российском строительном секторе произошло всего около пяти сделок слияний-поглощений на сумму около 2 млрд долларов. В I квартале 2009 года было заключено уже более 10 сделок общей стоимостью полмиллиарда долларов.

Участники июньского блиц-опроса также отметили, что в краткосрочной перспективе возвращения к отложенным проектам не ожидается. В начале 2009 года большая часть (67%) опрошенных компаний отметили, что для решения проблемы финансирования они предпочитают замораживать свои проекты «до лучших времен». В июне 2009 года подавляющее большинство респондентов (72%) ответили, что ожидают «разморозки» в течение нескольких лет. Около 30% опрошенных считают, что в течение ближайших 12 месяцев будет закончено от 10%

до 20% проектов, объявленных к строительству в прошлом сентябре.

Отвечая на вопрос относительно удешевления стоимости жилой недвижимости и аренды офисов за последние полгода, респонденты были более единодушны в оценке объемов падения стоимости аренды офисов, чем в определении цен на продажу элитной недвижимости.

Представители крупнейших строительных и девелоперских компаний Санкт-Петербурга и области оценили падение арендных ставок в бизнес-центрах в течение последних 6 месяцев в среднем на 30%. Более 50% опрошенных оценили падение ставок аренды в бизнес-центрах А класса на 35 и более процентов, в бизнес-центрах класса В на 25–30%, в бизнес-центрах класса С на 15–25%.

Согласно оценке агентств недвижимости, падение арендных ставок в среднем по городу в рублях составило примерно 30–40%, в валюте ставки снизились в два и более раза. К тому же очевидно падение спроса на жилую недвижимость.

В оценке падения цен на продажу элитного жилья среди опрошенных в июне 2009 года представителей компаний заметны определенные разногласия. Почти 30% респондентов считают, что падение составило 25–35%, около 20% респондентов считают, что цены упали на 10–15%, а по мнению 18% респондентов цены остались без изменений.

Обобщая итоги обоих опросов, следует отметить, что, несмотря на текущее ухудшение ситуации в строительной отрасли и вынужденные меры по сокращению своей деятельности, большинство строительных и девелоперских компаний ожидают увидеть признаки улучшения экономических условий уже в течение ближайших 12 месяцев и прогнозируют возврат к работе над приостановленными проектами через несколько лет.

РОМАН РУСАКОВ

РОСГОССТРАХ КВАРТИРА
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

СЕЗОН ВЫГОДНОГО СТРАХОВАНИЯ

-15%*

* Распространяется на впервые заключенные договоры страхования по страховым продуктам РОСГОССТРАХ КВАРТИРА «Актив», РОСГОССТРАХ КВАРТИРА «Престиж». Подробнее об условиях акции можно узнать по указанным телефонам. Предложение действует с 15.06.2009 по 31.08.2009.

8 (800) 200 0 900 0530 МТС, Билайн, МегаФон www.rgs.ru

ДОМ

Загородный выбор

Новые строительные материалы пробивают дорогу на рынок

ТЕХНОЛОГИИ

Активное развитие рынка загородного домостроения на время кризиса затормозилось. Однако, как говорят эксперты, в будущем освоение пригородов все равно продолжится. На повестке дня сегодня более актуален вопрос технологий загородного домостроения. Он напрямую связан со строительными материалами, которым отдадут предпочтение покупатели.

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований «Агентства развития и исследований в недвижимости» (АРИИ), говорит, что в классе эконо для покупателей большое значение имеет стоимость коттеджа. «Поэтому здесь, как правило, возводятся дома из недорогих строительных материалов. Например, из оцилиндрованного бруса, клееного бруса, газобетона. Кроме того, все больше возрастает популярность каркаса. Стоимость панельно-каркасного дома под чистовую отделку на сегодня составляет 20 000–23 000 рублей за кв. м, каркасного — 25 000 рублей за кв. м. Это значит, что дом на одну семью (80 кв. м) вполне реально построить за 1 800 000 рублей. Кроме того, благодаря этой технологии сроки строительства коттеджей сократились до 2,5–3 месяцев: именно за этот период времени можно возвести дом на одну семью площадью примерно 80–100 кв. м. Таким образом, в экономклассе наряду с классическими технологиями возведения домов присутствуют и технологии каркасного домостроения. Следует отметить, что снижение стоимости возведения каркасных домов способствовало развитию панельно-каркасного производства в Ленинградской области в последние два года», — рассказала Зоя Захарова.

В классе бизнес и элит, как правило, отдадут предпочтение бетону, дереву, кирпичу. При этом в АРИИ отмечают увеличение доли каркасных домов в классе бизнес. Таким образом, здесь в основном присутствуют классические технологии возведения коттеджей. А если говорить о бизнес-классе — то и

технологии каркасного домостроения.

«Следует отметить, что в условиях жесткой конкуренции и снижения спроса на строительные материалы вплотную начинают конкурировать по стоимости строительства дома из кирпича и газобетона. За счет снижения текущих цен на эти строительные материалы, стоимость строительства кирпичного дома практически сравнялась со стоимостью возведения коттеджа из газобетона (в среднем под чистовую отделку с внутренней инженерией стоимость строительства дома составляет порядка 28 000–30 000 за кв. м)», — продолжает госпожа Захарова.

Директор департамента загородной недвижимости агентства недвижимости «Бекар» Андрей Уманский говорит, что 70% элитных коттеджей поселков строятся из клееного бруса, около 30% приходится на блочные и кирпичные дома с сайдингом (внешней отделкой) гранитом или известняком. В среднем классе (дорогой комфорт и бизнес) 60% домов строится из газобетона, около 20% по технологии несъемной опалубки, 15% — из цельного калиброванного бруса. Он согласен с мнением коллег из АРИИ о том, что большинство коттеджей домов (60%) в сегменте экономкласса — это дома, построенные по панельно-каркасным технологиям, и шитовые дома. Около 15% приходится на дома из недорогого дерева, чуть больше (около 20%) — на дома из несъемной опалубки.

«В целом, на сегодняшний день на рынке загородной недвижимости наиболее популярны деревянные дома: около 60 процентов домов возводятся именно из дерева. Причины такой популярности дерева просты: это экологичность материала, износоустойчивость, прочность. Кроме того, деревянный загородный дом — это уже традиция», — рассуждает господин Уманский. По его словам, около 10% домовладений строятся сейчас из кирпича. Это материал прочный, обладает отличными потребительскими характеристиками, но доро-

гой. Почти треть рынка — 30% — составляет строительство из дешевых строительных материалов по экономичным технологиям (пенобетон, OSB плиты и т. д.). «Однако в связи с существующими тенденциями рынка доля дешевых строительных материалов и технологий будет расти. Я думаю, что в пределах трех лет они займут до половины петербургского загородного рынка», — дает прогноз господин Уманский.

Новые тренды

Руководитель направления элитной жилой недвижимости группы Freedom (проект Patrikki club): отмечает, что в XX веке внешний вид факверка заметно изменился. «Прежде всего изменились конструктивные свойства дерева. Бревна заменили конструкционный клееный брус, состоящий из склеенных выхлест тонких досок-ламелей. Его уникальные свойства — высокая несущая способность в сочетании с легкостью и пластичностью, огнестойкость и стабильность размеров при изменении влажности и температуры — позволили перейти от железобетонного универсального стиля, каким был функционализм (сохранив его конструктивные черты), к более теплему, индивидуальному деревянному строительству», — рассуждает он. — Прочность современных деревянных конструкций позволяет свободно планировать пространство и создавать большие помещения в интерьере. Равно как и заливать монолитные железобетонные межэтажные перекрытия, что превращает дом в настоящее капитальное сооружение, обеспечивая высокую звукоизоляцию и общую стабильность конструкции. В такое перекрытие легко монтируется теплый водопроводный пол по всей площади дома. Системы жизнеобеспечения дома — от электропроводки до вентиляционных каналов — прячутся внутри двоящихся несущих балок и полах колонн. Так что основные конструктивные элементы факверного дома, помимо декоративно-архитектурной функции, выполняют роль каналов для коммуникаций,

которые доступны для обслуживания в любое время. Но основной составляющей современной факверка, определяющей его суть, является все-таки стекло. Это уже не покрытые штукатуркой стены из глины или дерева и даже не стекло, использовавшееся для возведения стен функционалистами в начале XX века. Главным стеновым элементом стал сверхпрочный двухкамерный стеклопакет с триплексом большого размера, мягким низкоэмиссионным покрытием внутри, заполненный инертным газом — аргоном. Теплопотери через такую стеклянную стену эквивалентны потерям тепла через стену из клееного бруса толщиной 20 сантиметров».

Еще одной характерной чертой современного факверка является возможность замены «глухих» стен прозрачными и наоборот. Раньше замена одного материала другим (как правило, дерево меняли на кирпич) была обусловлена желанием владельца защитить дом от пожара. Теперь возможность осуществить renovation приобретает смысл, например, при смене владельца.

Новые технологические возможности обеспечили уже не стелю, а скорее философскую составляющую современного факверка. Естественно, житель факверка разделяет его основную идею. Граница между внутренним и внешним пространством если не стирается окончательно, то, по крайней мере, становится более сложносочиненной. Уровень пола первого этажа совпадает с уровнем земли вокруг, что создает эффект плавного протекания интерьера в экстерьер. Стеклянные стены визуализируют всегда и природа проникает внутрь дома. То, что интерьер открыт взгляду снаружи, — несколько непривычно для восприятия. Но стеклянную стену всегда можно плотно зашторить. Красота и единство внутреннего и внешнего пространства в факверном доме по-настоящему проявляются при продуманном ландшафте: террасы, зеленые газоны, живые изгороди, деревья становятся частью интерьера.

Олег Привалов

Олег Привалов

Олег Привалов

Заторможенные склады

Недвижимость реагирует на рынок с запозданием на несколько месяцев

ЛОГИСТИКА

(Окончание. Начало на стр. 14)

Владельцы складских комплексов стали более стоворчивы в отношении условий аренды. Они используют всевозможные механизмы привлечения арендаторов. Если ранее заключались длительные договоры на 5–10 лет, то сейчас многие собственники меняют условия в пользу арендатора. Сейчас минимальный срок аренды снизился до одного года. Страховой депозит с шести месяцев снизился до двух, существует также фиксация ставок в рублях.

«Арендные ставки на складские площади класса А и В будут снижаться, а арендаторы будут востребованы площади от 700 до 2 500 кв. м в складских объектах классов В», — прогнозирует госпожа Корнилова.

Инертный рынок

Игорь Лучков рассуждает: «Складской рынок развивается медленно. Строить склад без тщательной концепции бессмысленно. Еще до начала строительства нужно иметь подготовленный участок, грамотную концепцию с продуманной логистикой, помещениями и — что важно — уже заключенные договоры с арендаторами, под которых будет строиться склад. Потому что можно построить, скажем, несколько тысяч кв. метров рефрижераторных складских помещений, а потом просто их не сдать. И в таком случае реализовать эти площади будет сложно, так как реализация каждого типа склада (будь он теплый или холодный, открытый или закрытый, отапливаемый или неотопливаемый) имеет свою специфику».

С начала 2009 года количество грузоперевозок снизилось, соответственно, снизилась и востребованность складских помещений как минимум на 10%. «Складская недвижимость — рынок инертный. На настоящий момент уже есть ряд предположений к позитивному разви-

тию экономической ситуации и постепенному выходу из кризиса. Однако ясно, что складской рынок будет выходить из кризиса с опозданием, так как он завязан на производстве. В мае Росстат зафиксировал падение производства по России на 17%, и это при том, что уже фиксируется рост цен на нефть. Может случиться так, что складской рынок будет выходить из кризиса с запозданием в несколько месяцев. На данный момент крупных сделок по брокериджу складских помещений нет, или они не афишируются (я не учитываю временные договоры). Очень многое зависит сейчас от рыночной стратегии собственника или оператора склада. Цены реальных сделок редко соответствуют заявленным. Размер дисконта в некоторых случаях может доходить до 30–40%. Дисконт зависит от стратегии собственника или оператора склада, а также от его заинтересованности в новом арендаторе. Кроме того, хочу отметить, что в тех случаях, когда склады изначально были качественными, с продуманной концепцией, логистикой и т. д., они будут востребованы даже на фоне сворачивания производств и освобождения складских площадей. Качественной складской недвижимости всегда было недостаточно на рынке, поэтому склады класса А и В от кризиса пострадают меньше всего», — резюмирует господин Лучков.

Как прогнозирует специалист Knight Frank St. Petersburg, в целом в 2009 году ожидается ввод не более 200–250 тыс. кв. м, что не превышает 25% от заявленных до кризиса к вводу в данный период складских площадей высокого класса.

При условии стабилизации экономической ситуации возможно восстановление прежнего объема спроса, что создаст перспективы для новых девелоперских проектов в складском сегменте. Успешность вновь создаваемых

комплексов будет зависеть от их соответствия параметрам спроса, так как постепенно «рынок арендодателя» становится «рынком арендатора».

В то же время, в 2009 году на рынке сохранится дефицит сравнительно небольших арендных блоков (до 2000 кв. м) и складских помещений класса В, обеспечивающих приемлемые условия работы для арендаторов. С учетом заморозки значительного числа проектов, при условии оптимистичного сценария развития макроэкономической ситуации в 2010–2011 году на рынке возможно возникновение ситуации общего дефицита предложения качественных складских помещений. В какой то мере текущая ситуация может стать необходимым девелоперам тайм-аутом, во время которого у них появляется возможность пересмотреть концепцию своих проектов в соответствии с реальными потребностями арендаторов.

«Произойдет и переориентация девелоперов. На фоне рыночного энтузиазма они закладывали и площади, и проекты, и ставки в расчете на будущий рост рынка. Однако уже сейчас ряд девелоперов начинают переориентацию на склады класса В, на блоки меньшей площади и менее крупные компании арендаторов. В связи с неочевидным спросом усилятся тенденции развития не столько строительства новых объектов, сколько лэнд-девелопмента и предложений build-to-suit. Рынок в условиях ограниченного спроса и ресурсов будет дифференцироваться, а девелоперы будут стараться более четко понять своего потребителя, свою рыночную нишу, и, как вариант, мы увидим развитие специализированных складов, ориентированных не на абстрактных клиентов некоего универсального склада, а на более четкие группы арендаторов и потребности их бизнеса», — резюмирует госпожа Лаухина.

РОМАН РУСАКОВ

РЕКЛАМА



CA'DORO



ARCA



LEICHT



DADA



JUMBO COLLECTION



GRANDE ARREDO



MOLteni20



CHRISTOPHER GUY



ROSSI

LUXURY COLLECTION

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



PROVASI



FENDI



ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН
КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15



da SEDE



ДОМАШНИЕ КИНОТЕАТРЫ
КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15



КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ
СОВРЕМЕННЫЙ СВЕТ



MISURA EMME



ЭЛИТНЫЕ ОБОИ
КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

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