

Среда, 30 сентября 2009 №181

(№4236 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13-28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ в Санкт-Петербурге

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ





...и не только МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ!...

по оптическому кабелю или по радиодоступу

- Фиксированная телефония
- Интернет
- Сети передачи данных
- Конвергенция услуг –
объединение мобильной и фиксированной связи

 960 00 00

Узнайте существенную информацию в офисах продаж и обслуживания и на сайте:

www.megafon.ru



МЕГАФОН

Будущее зависит от тебя



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОРЪ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ТУПИК

Девелоперы, работающие на рынке коттеджного строительства, попали в замкнутый круг. Падение спроса на рынке заставляет их менять схемы продажи жилья и, по сути, избавляться от активов в надежде хоть как-то пополнить оборотные средства.

Изобретательностью новые схемы не блещут. Чаще всего, вместо продажи построенных коттеджей с инженерно подготовленными участками, застройщики все чаще предлагают землю — на ней покупатель может строить то, что пожелает и столько времени, сколько ему позволяют финансовые возможности. Проблема здесь, как говорят участники рынка, кроется в том, что собранных от продажи участков средств может не хватить даже на создание нормальной инженерной инфраструктуры. Это повышает риски покупателей, а значит, ведет рынок на новый виток снижения цен. А значит — еще больше снижает финансовую устойчивость девелоперов загородного рынка.

Ни для кого не секрет, что в кризис рынок загородного жилья вошел неструктурированным — по оценкам некоторых экспертов, до его формирования нужны были еще годы и годы. Строительством коттеджных поселков занимались все, у кого были хоть какие-нибудь деньги. Теперь ситуация меняется, а значит, с рынка уйдут многие игроки. И в этом есть определенные плюсы. Возможно, кризис ускорит процесс формирования действительно сильных игроков и поможет им нащупать оптимальные схемы работы.

Впрочем, очевидно, что процесс в любом случае не умрет и стремление людей жить в пригородах — в собственных домах с собственным земельным участком — никакой кризис вытравить не сможет. А потому, помимо формирования рынка загородного девелопмента, процесс роста смежных отраслей, поставляющих жителям новых поселков продукцию и услуги, также будет продолжаться. И в этом смысле сложные времена также дают шанс для более быстрого и четкого формирования схем взаимодействия всех участников рынка пригородного жилья. И это уже доказывают конкретные примеры — за городом страховые, охранные, дизайнерские фирмы чувствуют себя гораздо комфортнее, чем в Петербурге. Оно и неудивительно: работать на пустом пока рынке гораздо удобнее, чем в условиях жесткой конкуренции.

ЗАМКНУТЫЙ КРУГ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ

СПАД НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НАЧАЛСЯ ЕЩЕ ГОД НАЗАД И ПОКА, ПО СЛОВАМ АНАЛИТИКОВ, ПРОДОЛЖАЕТСЯ. ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ЛЕТНИЙ ПЕРИОД ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ ВЫСОКИМ СЕЗОНОМ ЗАГОРОДНОГО РЫНКА, В ЭТОМ ГОДУ РОСТ СПРОСА БЫЛ МЕНЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМИ ПЕРИОДАМИ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ. ЦЕНЫ ПОСТЕПЕННО И ПЛАВНО ПРОДОЛЖАЮТ СНИЖАТЬСЯ. И, КАК ПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ, ПОКА ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ ИЗМЕНЯТ СХЕМЫ ПРОДАЖ, НАДЕЯТЬСЯ НА ТО, ЧТО РЫНОК СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ, НЕ СТОИТ.

РОМАН РУСАКОВ



ДМИТРИЙ ПЕБЕДЕВ

ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ СДЕЛКИ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ИДУТ ПО ПРИНЦИПУ ОБЪЕКТНОЙ ОЦЕНКИ, ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЫНКА. ВСЕ ТЕ ЦЕНЫ, КОТОРЫЕ СЕЙЧАС ЕСТЬ, ОЧЕНЬ УСЛОВНЫ

За первое полугодие 2009 года произошло увеличение количества коттеджных поселков в открытой продаже на 6%. По оценкам специалистов GVA Sawyer, на сегодняшний день в открытой продаже находится порядка 6,3 тыс. объектов (коттеджей, таунхаусов, земельных участков). На сегодняшний день в открытой продаже находится 186 поселков (коттедж с участком, участок с подрядом или без).

В предложении появились даже варианты участков сельхозназначения без инженерии и других улучшений.

С начала года приступили к реализации 19 новых поселков, объектом пред-

ложения в которых в основном стали участки без подряда. Вероятнее всего, резкое увеличение объема предложения связано с желанием девелоперов выйти из проектов.

Ольга Трошева, заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» говорит, что только за июль 2009 года в продажу вышло десять новых проектов, четыре из них находятся в Приозерском районе, только в двух проектах продаются только коттеджи, в остальных — и участки, и коттеджи. За июль-июль были приостановлены продажи в восьми проектах.

Старший консультант отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg Тамара Попова говорит, что наиболее крупными поселками, открывшими продажи в 2009 году, стали в классе А «Мои пенаты» («ПетроСтиль»), в классе В — «Приоратское предместье» («Невский Альянс») и «Петергоф» («ПетроЗемПроект»), в классе С — «Лемболово парк» (УК «Объединенные ресурсы»), «Новые Борницы» (ДНП «Новые Борницы»), «Альпийская горка» (ИСГ «Норманн») и «Новый Петербург» («Строй-Инвест»). По данным АРИН, также открыты продажи в поселках «Академические дачи» («Гранти-

→ ка»), «Приветнинское» («ПулЭкспресс»), «Осиновая роща» («Новая эра») и др.

Заместитель гендиректора ИСГ «Сплав», руководитель проекта «Охтинское раздолье» Сергей Мельников считает, что сегодня рынка загородного жилья как такового нет, он не успел сформироваться до начала кризиса. «Поэтому нет и цены, чтобы говорить о ее изменении. Докризисные цены практически не претерпевают изменений из-за отсутствия реального покупателя. Конечно же, бизнес справится, рынок скорректируется, но когда, сколько времени для этого потребуется, сейчас сказать нельзя. В перспективе ограничение в средствах приведет к тому, что на рынке выживут только объекты высокой степени готовности, параметры которых будут соответствовать потребительскому спросу. Необходимо создавать востребованный и доступный продукт в каждом классе загородного строительства. Сейчас необходимо создать механизм стимулирования покупательской активности. Нужны государственные программы поддержки загородного домостроения, развития ипотечного кредитования покупки земельных участков, внешний толчок, когда каждый сможет поверить в завтрашний день», — говорит господин Мельников.

Что касается качественной характеристики предложения, то сейчас на рынке наблюдается тенденция изменения условий продаж и перехода от продажи наделов (земля + коттедж) к продажам подготовленных земельных участков. За время кризиса в 21 коттеджном поселке изменена схема продаж. «Сегодня многие девелоперы переходят на систему продаж участков без подряда,

при этом практически не ограничивают покупателя в выборе материала и архитектуры застройки. Ожидается, что подобная схема даст возможность менее обеспеченным покупателям постепенно инвестировать в свой будущий дом, а самим застройщикам — оптимизировать расходы на строительство. Однако у данного явления есть и другая сторона — перспектива большого числа недостроенных поселков без инженерной инфраструктуры. Ведь зачастую на такой шаг идут застройщики, не имеющие собственного капитала, а при текущей низкой активности спроса не никакой гарантии, что собранных за продажу земли средств будет достаточно для прокладки сетей и строительства хотя бы основных атрибутов цивилизованного поселка — дорог, ограждения, озеленения. Разумный покупатель это понимает, что подтверждает и динамика сделок в сегменте участков без подряда: конкуренция в этом секторе возрастает гораздо более высокими темпами, нежели число потенциальных покупателей. Эксперты опасаются, что при сохранении данной тенденции рынок может откатиться на качественный уровень трех-пятилетней давности», — говорит Тамара Попова.

ПАДАЮЩАЯ ЭЛИТА Доля элитных поселков постепенно начала снижаться. При этом выросла доля новых проектов класса «эконом», это приводит к тому, что рынок начал постепенно переходить на более дешевые материалы (пенобетон, газобетон, панель-каркас).

Впрочем, директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский говорит, что за по-

следние полгода наметились позитивные сдвиги в сегменте элитной недвижимости — но лишь в отдельных районах. «В элитной недвижимости это коснулось, в первую очередь, Курортного и Всеволожского районов. Элитные объекты, которые находятся за пределами этих районов, не пользуются спросом», — говорит господин Уманский.

Начиная с III-IV квартала 2008 года наблюдается снижение темпов продаж на загородном рынке. По данным консультантов GVA Sawyer в целом за период кризиса (сентябрь 2008 — март 2009) спрос снизился примерно на 30% по сравнению с докризисным периодом. За I полугодие было совершено почти на 100 продаж меньше, чем за аналогичный период 2008 года.

Несмотря на то, что конец весны и все лето традиционно считаются периодом активизации спроса на загородном рынке, в этом году на фоне кризиса отмечается спад покупательской активности.

За кризисный период «рынок продавца» стал «рынком покупателя», наибольшим спросом пользуются недорогие варианты (коттеджи экономкласса или земельные участки).

Следует отметить увеличение срока поиска объекта на загородном рынке. Переговоры о покупке длятся в среднем три месяца.

Поскольку рынок загородной недвижимости стал «рынком покупателя», застройщики вынуждены предлагать скидки и спецпредложения. Самые существенные скидки предоставляются при единовременной оплате.

Наиболее существенное снижение цен по итогам I полугодия текущего года

наблюдается в сегменте экономкласса (20%), менее значительно снижены цены на загородное жилье бизнес-класса (8%), цены на элитное жилье даже немного выросли, рост составил 5%.

«Практически все сделки, которые происходят, идут по принципу объектной оценки, за пределами рынка. Все те цены, которые сейчас есть, очень условны. Сделки единичны, поэтому сравнительный анализ цен сделать практически невозможно. Итоговая цена зависит от того, у кого крепче нервы: у покупателя или продавца. Дисконт варьируется по элитным объектам от 10 до 25%», — говорит Андрей Уманский.

По другим объектам размер дисконта зависит, в первую очередь, от степени готовности объекта. Например, объекты недостроя можно купить по очень низкой цене, так как, как правило, продавцы их продают, когда им катастрофически нужны деньги и они готовы на уступки. ■



СПРАВКА БОНУСЫ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

Девелоперы для привлечения покупателей проводят всевозможные акции. Ниже представлен перечень рекламных акций, проводимых застройщиками во II квартале 2009 года (по данным АРИН):

«РОДЭКС Северо-Запад»

При покупке коттеджа — земельный участок в подарок.

«Чехово»

В подарок квадроцикл.

«Сан Репино»

Добавили в продажу в земельные участки (ранее были только готовые дома).

«Красная горка»

Рассрочка платежей на коттеджи второй очереди на 12 месяцев.

SKI HOUSE

На участки при единовременной оплате скидка 15%.

«Береговая горка»

При 100%-й оплате — 5% скидка.

«Бавария»

Скидка на покупку участка — 5% (при единовременной оплате).

«Антоновка»

Розыгрыш быстросходной моторной яхты. Открыты продажи земельных участков второй очереди. Рассрочка оплаты до трех лет.

«Невская Отрада»

При единовременной оплате — скидка 5%. Рассрочка платежей на приобретение участка.

«Береста»

Скидка 5% при единовременной оплате. Беспроцентная рассрочка.

«Южный берег»

Скидка 5% при единовременной оплате. Беспроцентная рассрочка.

«Сторожевая гора»

Каждому покупателю индивидуального дома или заблокированного коттеджа — сертификат на сумму 150 000 рублей на приобретение следующих товаров на выбор: мебель для кухни, ванной комнаты, межкомнатные двери и кованые изделия для дома и сада. Также сертификат действует на приобретение растений для приусадебного участка.

«Новое Минулово»

При единовременной оплате — скидка 5% на земельные участки четвертой очереди и на дома третьей очереди. На все дома третьей очереди застройки — беспроцентная рассрочка платежей.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В I ПОЛУГОДИИ 2009 Г.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ		ИЗМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА I ПОЛУГОДИЕ 2009 ГОДА, %
	IV кв. 2008 года	II кв. 2009 года	
КОЛИЧЕСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ, В КОТОРЫХ ВЕДУТСЯ АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ, ШТ.	176	186	+6%
КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТИРУЕМЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ, ШТ.	45	50	+11%
КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЛКОВ, ПРИГОДНЫХ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ, ШТ.	68	74	+9%
КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЛКОВ ДЛЯ ДАЧНОГО ПРОЖИВАНИЯ, ШТ.	108	112	+4%
СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО КЛАССАМ, ТЫС. РУБ./КВ. М:			
ЭКОНОМ	56	45	-20%
БИЗНЕС	75	69	-8%
ЭЛИТ	118	124	+5%

ИСТОЧНИК: GVA SAWYER

СПРАВКА НОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, говорит, что, несмотря на сложную ситуацию с кредитованием, некоторые застройщики активно реализуют новые проекты. Например, во II квартале вышли на рынок следующие комплексы: «Академические дачи» — начали строительство и продажи
«Приветнинское» — начали продажи
«Муромицы» — начали продажи
«Осиновая роща» — начали строительство и продажи
«Хвойный» — начали строительство и продажи
«Финский дом» — открылись продажи
Patriki club — запущена вторая очередь
FD group — начали продажи в коттеджных поселках
«Лехтуси», «Можайское», «Петровская Версалия»
«Гранит»

«Еловая аллея»
«Богемия»
«Елизаветинка»
«Красное озеро»
«Солнечный дворик»
«Медное»
«Сойттола»
«Подгорье»
«Бельведер»
«Малиновые вечера»
«Радуга 2»
«Аэродром»
«Северное кольцо»
«Эдельвейс»
«Приозерное»
«Каськово»

СПРАВКА ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На данный момент на рынке коттеджных поселков заявлено 9300 объектов: около 4300 участков, 5000 домовладений.

Если оценивать объем непроданных объектов в коттеджных поселках, то он составит порядка 5700 объектов.

Источник: «Петербургская недвижимость»

СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКАХ СПБ И ЛЕНОБЛАСТИ

КЛАСС	СТОИМОСТЬ ДОМОВЛАДЕНИЯ, МЛН РУБ.
ЭЛИТА	41,4
БИЗНЕС	20,0
СРЕДНИЙ	9,3
ЭКОНОМ	5,4

ГДЕ «СТОЯТ» ПРОДАЖИ

КЛАСС	ДОЛЯ НЕПРОДАНЫХ ОБЪЕКТОВ
ЭЛИТА	37%
БИЗНЕС	59%
СРЕДНИЙ	59%
ЭКОНОМ	42%
УЧАСТКИ	72%

ПО ДАННЫМ КОНСАЛТИНГОВОГО ЦЕНТРА «ПЕТЕРБУРГСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»



Здесь история измеряется
не веками, а сотками

Участки в Репино-Ленинском

 Land Aspect

(812) 331 51 21
www.land-aspect.ru

ЗАВЫШЕННЫЕ ГАЗОВЫЕ АМБИЦИИ

ПОВЫШЕННОЕ ВНИМАНИЕ «ГАЗПРОМА» К ГАЗОВОМУ ХОЗЯЙСТВУ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, СПРОВОЦИРОВАННОЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОЕКТА NORD STREAM И СОГЛАШЕНИЕМ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ ГАЗОВОЙ МОНОПОЛИЕЙ И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕГИОНА, ПРИВОДИТ К РОСТУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ГАЗИФИЦИРОВАННЫХ ДОМОВ НА ОБЛАСТНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ, НАРЯДУ С ОБЩИМ СОКРАЩЕНИЕМ СПРОСА, СТАЛА ПРИЧИНОЙ БОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА ОБЪЕКТЫ, ПОДКЛЮЧЕННЫЕ К ГАЗОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ. СЕРГЕЙ ТИХОНОВ

Принимая во внимание грядущие подключения к газовым сетям, покупатели домов не желают больше переплачивать почти вдвое за дополнительную опцию дома «есть газ». Однако в долгосрочной перспективе будущее все же за комфортным жильем, подключенным ко всем коммуникациям. В том числе газовым.

С тех пор как в правительстве России был утвержден глобальный проект «Газпрома» Nord Stream, призванный диверсифицировать поставки природного газа в Европу, Ленинградская область стала одним из приоритетных регионов в инвестиционной стратегии газовой монополии. В итоге темпы газификации населенных пунктов здесь выросли в 2,5 раза и вышли на первое место в стране. Впрочем, эта участь постигает все регионы, на территории которых появляются стратегически важные для «Газпрома» магистральные газопроводы. Например, достаточно быстро были подключены к газоснабжению ближайшие районы вблизи трубы ВСТО (Восточная Сибирь — Тихий океан). Несмотря на кризис, у Ленинградской области появилась возможность не только сохранить планы по повышению уровня обеспеченности населения природным газом, но и значительно расширить их. В 2002–2007 годах корпорация направила на газификацию Ленинградской области в общей сложности 1,57 млрд рублей. А в 2008 году — после того как «Северный поток» уже стал фактической реальностью — 1,5 млрд рублей, почти столько же, сколько потратили в предыдущие шесть лет. По официальным данным, средний уровень газификации Ленинградской области составляет 54,9% (в 2006-м всего 47%), в том числе в городах — 67,1%, в сельской местности — 31,2%. Таким образом, она почти сравнялась со среднероссийскими показателями — 62%, 67% и 44% соответственно. В текущем году в Ленобласти газифицировано свыше 15 тысяч квартир, переведено с мазута на газ 25 котельных. Планируется, что к 2010-му году природным газом обеспечат уже около 80% населения. В настоящий момент строятся газопроводы к поселкам Каменка, Овино, Цвылево и ЗАО «Культура Агро». Одновременно разрабатывается проектно-сметная документация для строительства межпоселковых газопроводов до деревни Низино Ломоносовского района, деревень Нижние Осельки, Осельки, Верхние Осельки Всеволожского района, Вохново Гатчинского района, поселков Соколинское и Матросово Выборгского района, газоотводы на Приозерск и Приморск.

Рост локальной инвестиционной активности «Газпрома» на территории Ленинградской области уже привел к изменению баланса на рынке загородной недвижимости. Высокий темп подключений домов к газу приводит к резкому росту предложения



МИР-ТАСС
СЕГОДНЯ РЫНОК ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ И ДАЧ ПЕРЕХОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ. ЕСЛИ РАНЬШЕ ПУНКТ «ЕСТЬ ГАЗ» В ОБЪЯВЛЕНИЯХ О ПРОДАЖЕ БЫЛ РЕДКОСТЬЮ И ОТНОСИЛСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО К ЭЛИТНЫМ ПОСЕЛКАМ, ТО СЕГОДНЯ ОН ВСТРЕЧАЕТСЯ УЖЕ В 30% ЗАЯВОК.

в сегменте газифицированных объектов и, соответственно, снижению их ликвидности при продаже. Директор по развитию риелторской группы «Дачный сезон» Дмитрий Хворостовский отметил: «Сегодня рынок загородного жилья и дач переходит на новый уровень развития. Если раньше пункт „есть газ“ в объявлениях о продаже был редкостью и относился прежде всего к элитным поселкам, то сегодня он встречается уже в 30% заявок. Дом, подключенный к газоснабжению, в нашем регионе уже не редкость и продать его с такой наценкой как раньше — 70–100% — все сложнее. Разница в цене между объектами „с газом“ и „без газа“ снижается с каждым месяцем. Например, недавно под Выборгом мы реализовали несколько дач, подключенных к газовым сетям, с дисконтом 40–50%. Они стояли в продаже больше года, потому что владельцы долгое время не хотели снижать свою наценку на газовую опцию дома. В то же самое время и в тех же поселках мы продали десятки объектов „без газа“».

Смещению платежеспособного спроса на рынке недвижимости Ленинградской области к негазифицированным объектам способствует и политика компании-оператора газового хозяйства — «Леноблгаз» — 100%-й дочки «Газпрома», осуществляющей непосредственное подключение потребителей к сетям. Ведь газификация населенного пункта — это прокладка газопровода до него, строительство газораспределительной

станции и развертывание сети ответвлений по улицам. А подключение самих домов происходит за счет владельцев. Стоимость «технического подключения» частных объектов растет ежегодно вместе с инфляцией и в Ленобласти сегодня составляет от 200 до 500 тысяч рублей. В то же время общий платежеспособный спрос населения Санкт-Петербурга, которое покупает дачи, сократился, по разным оценкам, на 30–40%, а жителей самой области — на 40–50%. Кроме того, произошло смещение спроса от товаров длительного пользования к продовольственной и бытовой группам. Поэтому, если говорить о поселках, к которым недавно подвели газовые коммуникации, то там домовладельцев, готовых инвестировать в подключение к газу своего дома, стало значительно меньше. По мнению специалистов по недвижимости, такая ситуация продлится до восстановления докризисного уровня реально располагаемых доходов населения.

Однако, несмотря на существующую сегодня отрицательную динамику продаж в сегменте газифицированных объектов, после того, как неоправданно завышенные ценные амбиции продавцов домов «с газом» будут отрегулированы законами рынка, спрос на них будет стабильно расти вместе с общей платежеспособностью потенциальных покупателей. Эксперт сообщества землепользователей «Прогаль» Любовь Терещенкова уверена в перспективах ликвидности «цивилизованных» домовладений:

«Кризис, как снотворное, просто замедлил все процессы на рынке недвижимости. Сегодня нормально продаются только объекты с большим снижением цены — на 50% и больше. Потом мы вернемся к докризисной потребительской модели: большинство заявок будет поступать на максимально готовый, с точки зрения комфорта, объект, и только 30% будут готовы платить за земельные участки или объекты под снос для самостоятельного строительства. Я, конечно, на практике не наблюдаю таких уж высоких темпов газификации в регионе, как заявляют власти, но если это так, то в среднесрочной перспективе, когда доля неподключенных к газу домов станет слишком мала, они вообще не будут пользоваться спросом».

По мере повышения уровня газификации поселков Ленинградской области, в соответствии с общероссийской и мировой практикой, можно будет наблюдать и более масштабный по воздействию на общество тренд: городские жители все больше будут уезжать за город на постоянное проживание. Действительно, жизнь в собственном доме, в окружении природы становится популярной и даже модной у состоятельных людей и представителей среднего класса. Но непременным условием такого дома является пункт «со всеми удобствами». А без централизованного газоснабжения, дающего возможность пользоваться стабильными поставками дешевого «голубого топлива», «удобства» будут неполными. ■

РАЗБРОСАННАЯ ОХРАНА

ПОСЛЕ ПРИНЯТИЯ В ДЕКАБРЕ 2008 ГОДА ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА №272 — ФЗ «О ЧАСТНОЙ ОХРАНЕ И ДЕТЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ» — ОХРАННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ ЗАВОЛНОВАЛИСЬ О ТОМ, ЧТО ВСКОРЕ ИМ ПРИДЕТСЯ ПОКИНУТЬ РЫНОК. НЕКОТОРЫЕ ГОРОДСКИЕ ЧОП РЕШИЛИ ДОЖИТЬ ДО 1 ЯНВАРЯ 2010 ГОДА, КОГДА ЗАКОН ВСТУПИТ В СИЛУ, ХОРОШО ДО ТОГО МОМЕНТА ЗАРАБОТАТЬ И ЗАКРЫТЬСЯ. ОРГАНИЗАЦИИ ЖЕ, РАБОТАЮЩИЕ С ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ОСТАЛИСЬ СПОКОЙНЫ — УВЕЛИЧИВШИЙСЯ СПРОС НА ИХ УСЛУГИ НЕ ДАЛ ПОВОДА ДЛЯ ТРЕВОГИ. ДАША ГИЛЕВА

По данным на 1 июля 2009 года, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области всего зарегистрировано 1790 частных охранных предприятий (ЧОП). Из них только 129 владеет группами быстрого реагирования (ГБР). Число организаций, специализирующихся на охране загородной недвижимости и имеющих ГБР в постоянном наличии за чертой города, не превосходит 20-ти. Конкуренция у них небольшая, а потому волнений, даже в эпоху кризиса и законодательных изменений, гораздо меньше.

«Охрана загородной недвижимости очень отличается от охраны в городе, — говорит генеральный директор «Си-Норд секьюрити» Владимир Павлычев. — В Петербурге много объектов, которые территориально достаточно близко друг от друга — одной машиной с экипажем ГБР можно охватить сразу несколько подзащитных фирм. Это минимум вложений, максимум выгоды. Тем же, кто специализируется на охране загородной недвижимости, приходится иметь дело с большими расстояниями, отсутствием дорожного покрытия, затратами на бензин, арендой помещений для ГБР и содержанием нескольких экипажей. Не каждое предприятие готово вкладываться в это».

До кризиса у ЧОП, занимающихся охраной в Петербурге и ЛО, не возникало проблем с заключением новых договоров и развитием бизнеса. Владельцы мелких магазинов в городе и коттеджей за его пределами одинаково заботились о безопасности своей собственности.

«Как только грянул кризис, — рассказывает Владимир Павлычев, — ситуация изменилась. Спрос на охрану загородной недвижимости повысился, так как народ стал бояться растущего количества безработных. Спрос же на охрану городской недвижимости понизился, так как многие мелкие магазины и иже с ними решили на этом сэкономить».

При этом цены на услуги охранных предприятий в городе, несмотря на падающий спрос, остались на прежнем уровне. Некоторые ЧОП пытались привлечь клиентов бонусами, подарками и незначительными скидками, остальные решили стоять на своем до 1 января. По мнению некоторых участников рынка, как только настанет этот срок и изменения в законе вступят в силу, около 20% фирм свернут свой бизнес или сольются с другими.

Согласно изменениям в законе, с 1 января 2010 года ЧОП может быть создано в форме ООО, которое может осуществлять только охранную деятельность. Для такой организации размер уставного капитала возрастет в 10 раз и составит 100 тыс. руб. Для фирм, планирующих оказывать



КАК ТОЛЬКО ГРЯНУЛ КРИЗИС, СПРОС НА ОХРАНУ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОВЫСИЛСЯ, ТАК КАК ВЛАДЕЛЬЦЫ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ СТАЛИ ОПАСАТЬСЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КРАЖ ИЗ-ЗА РАСТУЩЕГО КОЛИЧЕСТВА БЕЗРАБОТНЫХ

услуги по вооруженной охране имущества, будет установлена минимальная сумма в 250 тыс. руб.

Кроме того, сроки заключения договоров на охрану имущества с использованием служебного оружия с 1 января будут полностью зависеть от МВД. То есть МВД станет участником коммерческих отношений между ЧОП и заказчиками — если у правительственной организации в нужный момент не окажется «свободного» оружия для выдачи его ЧОП, охранный предприниматель не сможет заключить договор и понесет убытки.

ИЛИ-ИЛИ... Из двух видов охраны загородной недвижимости — охранник у объекта или сигнализация с поддержкой группы быстрого реагирования — охранные предприятия чаще рекомендуют второй вариант.

Услуги лицензионного охранника обойдутся заказчику минимум в 60 тыс. руб. в месяц. За эти деньги он получит постоянное присутствие человека в форме на своей территории и ее регулярный обход. Однако этот вариант охраны полностью зависит от «человеческого фактора». Охранник может уснуть, не заметить посторонних, или его обезвредят грабители. Будет трудно доказать, что он не воспрепятствовал проникновению в охраняемый объект, и предприятие, что его предоставило заказчику, никакой материальной ответственности за это не понесет.

Вместо такого рискованного и дорогостоящего варианта охранные предприятия предлагают владельцам коттеджей устанавливать сигнализацию, по тревоге

которой к объекту будет прибывать экипаж ГБР.

«Финансово выгодней заказывать сигнализацию у той фирмы, что сама производит оборудование, — говорит Владимир Павлычев. — В целом же, цена установки системы охраны в Ленобласти варьируется от 20 тыс. рублей до 200 тыс. рублей и зависит от размеров дома, его территориального размещения, внутренней отделки и применения уличных датчиков. Чем больше оборудования в доме, тем дороже выйдет поддержание и обслуживание сигнализации».

Ежемесячное поддержание техники в рабочем состоянии, круглосуточный мониторинг и выезд ГБР на охраняемую территорию в дальнейшем будут стоить клиенту от 1,5 до 4 тыс. руб.

Попасть в дом, нашпигованный датчиками слежения, может только сам клиент, знающий код для снятия охраны. Подобрать нужную комбинацию в течение 10–15 секунд, что дается на введение кода и снятие дома с охраны, нереально. Если грабитель насильно все же проникнет в дом, на диспетчерском пульте через 0,6 секунды после взлома раздастся сигнал тревоги, и к объекту выедут сотрудники ГБР.

Опасения вызывает только своевременный приезд отдела безопасности по сигналу тревоги. По словам руководителя отдела развития стационарных объектов охранной компании «Цезарь Сателлит С-3» Виталия Никулина, часто владельцы загородных домов вводят в заблуждение, обещая прибытие группы быстрого реагирования через 10–20 минут после поступления тревожного сигнала.

«В действительности экипаж ГБР физически не в состоянии прибыть к охраняемому объекту в гарантированное время, — говорит Виталий Никулин, — так как, например, коттедж находится за чертой города, а ГБР, наоборот, в черте. Экипаж может попасть в пробку и опоздать на объект».

Чтобы таких ситуаций не возникало, охранные предприятия, работающие с загородной недвижимостью, размещают экипажи ГБР недалеко от объекта. В таком случае цена услуги повышается, так как для экипажа арендуется помещение и автомобиль.

ТЕХНИКА Более 95% ЧОП Санкт-Петербурга и Ленобласти предпочитают пользоваться системой охраны «Андромеда», которая работает по выделенному радиоканалу. Вместо одного канала, используемого обычными GSM-сигнализациями, «Андромеда» может применять четыре. Заглушить сигнализацию этого типа практически невозможно.

Установка «Андромеды» в небольшом загородном доме с одним только радиоканалом, если заказывать ее у одноименного производителя, в среднем стоит от 24 тыс. руб. Этими деньгами окупается монтаж четырех датчиков от кражи и пожара, выезд ГБР к объекту и оповещение владельца о взломе. Абонентская плата от 1,7 тыс. руб.

В коттедже средних размеров обычно устанавливается минимум 10 датчиков от кражи, разбоя и пожара, которые работают по радиоканалу и телефонной линии. Стоить такая защита вместе с экипажем ГБР будет от 37 тыс. руб. Абонентская плата — около 2,3 тыс. руб.

В больших домах устанавливается минимум 25 датчиков различных типов — от кражи, разбоя, протечки, пожара и утечки газа. Стоимость сигнализации, работающей по выделенному радиоканалу, телефонной линии и GSM- или Ethernet-каналу, в комплекте с ГБР — от 77 тыс. руб. Абонентская плата — около 3 тыс. руб.

Самыми распространенными сигнализациями, работающими через GSM-канал, являются «Цезарь-сателлит» и «Ритм». Стоимость установки сигнализаций такого типа варьируется от 28 до 37 тыс. руб.

Минус GSM-сигнализации в том, что она зависит от работы сотового оператора и в любой момент может отключиться. Если это случится в момент ограбления, владелец объекта не получит об этом сообщение на свой мобильный телефон, а экипаж ГБР не выедет на охраняемую территорию. Момент будет упущен, но охранный предприниматель за это отвечать не будет. ■

РОЯЛЬ В КУСТАХ

ТАК ИЛИ ИНАЧЕ, ОБЛАГОРАЖИВАТЬ СВОИ ЗАГОРОДНЫЕ ТЕРРИТОРИИ СЕГОДНЯ ПЫТАЮТСЯ ВСЕ — КАК ВЛАДЕЛЬЦЫ ДАЧНЫХ УЧАСТКОВ В САДОВОДСТВАХ, ТАК И СОБСТВЕННИКИ ДОМОВ СРЕДНЕЙ РУКИ. ОДНАКО УСЛУГИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЛАНДШАФТНЫХ АРХИТЕКТОРОВ МОГУТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ТОЛЬКО ОЧЕНЬ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ. ПО СВИДЕТЕЛЬСТВУ ЭКСПЕРТОВ, СТОИМОСТЬ РАБОТЫ СПЕЦИАЛИСТА ПО ЛАНДШАФТНОМУ ДИЗАЙНУ МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ ДЕСЯТКОВ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ. ТАТЬЯНА ШУБИНА

Несмотря на это, услуги ландшафтных архитекторов крайне востребованы. Даже в условиях кризиса емкость петербургского рынка ландшафтной архитектуры, по разным оценкам, составляет не менее \$80 млн в год. Работы в этой сфере обеспечивают около 100 компаний. Сезонный оборот небольших фирм начинается от 1 млн рублей, годовой доход крупных компаний достигает 30 млн рублей. Лидерами рынка признаны фирмы «Динас-Парк», «Природа-Сервис», «СпецПаркДизайн», «Минералы и дизайн».

Основными клиентами компаний по ландшафтному дизайну и архитектуре являются владельцы домов бизнес-класса и особняков категории премиум, а также застройщики и девелоперы коттеджных поселков.

С ЛАНДШАФТОМ — ДОРОЖЕ Интерес строителей вызван сугубо прагматически-соображениями. По их мнению, благоустроенная территория поселка бизнес-класса может повысить стоимость проекта как минимум на 15%. По словам директора по организационному развитию и маркетингу ГК «Экотон» Марии Сорокиной, «хороший ландшафт влияет на ликвидность загородного участка точно так же, как качественный ремонт в городской квартире, выставленной на продажу». На стоимость элитных домов наличие ландшафта, как правило, не оказывает влияния, но за счет него привлекательность объекта существенно увеличивается. «Элементы ландшафтного дизайна в данном случае не отражаются на цене, поскольку она и без того высока, — считает руководитель отдела рекламы и PR группы компаний «Олимп-2000» Татьяна Колтырева. — Но на принятие положительного решения этот фактор влияет несомненно».

Уровень благоустроенности, которую обеспечивают девелоперы, напрямую зависит от стоимости объекта. В коттеджных поселках среднего уровня строители обеспечивают лишь базовый вариант благоустройства, ограничиваясь прокладкой дорожек и настилем травяного газона. «Как правило, элементы ландшафтного дизайна есть в поселках, предназначенных для постоянного проживания, с ценой дома свыше 15 млн рублей, — комментирует заместитель директора консалтингового центра компании «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева. — Чаще всего все эти элементы закладываются тогда, когда готовность домов составляет не менее 80%. Однако из-за дороговизны эксплуатации в большинстве коттеджных поселков при организации общего пространства пока обходятся минимальным озеленением — например, засаживают участки травой».

Генпланы более дорогих объектов предполагают более сложные ландшафтные работы. «В элитных проектах на ландшафтный дизайн застройщики готовы потратить больше, — рассказывает Ольга Трошева. — Так, например, в «Северном Версале», где



КАК ПРАВИЛО, ЭЛЕМЕНТЫ ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА ЕСТЬ В ПОСЕЛКАХ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ, С ЦЕНОЙ ДОМА СВЫШЕ 15 МЛН РУБЛЕЙ

в настоящее время предлагаются особняки по цене от 74 до 161 млн рублей, для жителей поселка организован целый английский парк, созданный по аналогии с парком в Петергофе».

НЕДЕШЕВОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ Сами владельцы домов занимаются оформлением дома, подчиняясь веяниям моды и по велению души. «Ландшафтный дизайн для загородного жилья уже стал нормой, неким обязательным атрибутом, — считает Мария Сорокина. — Даже если человеку достается дом, расположенный на неразработанном участке, он в дальнейшем все равно займется его благоустройством». Ее слова подтверждает Татьяна Колтырева. «Мы сейчас сдали первые две очереди поселка VIP-класса «Репинская усадьба» на Карельском перешейке.

Это 52 коттеджа, и все без исключения собственники этих домов делают ландшафтный дизайн».

На создание изысканного ландшафта хозяева загородных особняков не скупятся. По словам совладельца компании по проектированию и созданию ландшафтного окружения «СпецПаркДизайн» Алексея Скибина, только за типовой эскизный проект заказчику нужно выложить не менее 30 тыс. рублей. Полный проект с рабочими чертежами и всеми необходимыми разделами, в зависимости от размеров и сложности, в среднем стоит несколько миллионов рублей. «Разброс цен на выполнение работ — еще больше, — рассказывает эксперт. — Назвать среднюю цифру сложно, так как на цену влияет множество факторов — состояние участка, количество коммуникаций, требования клиента, стои-

мость материалов — но это тоже миллионы рублей».

Однако единоразовой установкой элементов ландшафтной архитектуры дело не ограничивается. «Элементы ландшафтного дизайна надо постоянно поддерживать в должном виде, и это обходится недешево, — говорит Ольга Трошева. — Причем эксплуатация в данном случае дороже, чем первоначальные вложения: надо либо нанимать садовника, который работает постоянно, либо периодически обращаться в соответствующую фирму, что также стоит немалых денег». По словам Алексея Скибина, обслуживание участка, размер которого составляет 60 соток, выливается клиенту как минимум в 500 тыс. рублей в год.

ВЕЯНИЯ МОДЫ Специалисты выделяют несколько основных стилей, применяемых в оформлении загородных участков. В их число входят восточный, европейский, экологический, колониальный, романтический и сельский сады. Однако в чистом виде какой-либо из стилей встречается редко. По словам исполнительного директора НП «Ассоциация „Загородная недвижимость“» Владимира Майорова, в петербургской ландшафтной архитектуре преобладает эклектика. «Сейчас популярны смешанные формы, — объясняет эксперт. — В садах природного пейзажа, ставших неотъемлемой чертой многих европейских ландшафтов, очень часто можно увидеть элементы китайского дизайна — например, крыши в виде пагоды на беседках или необычные фонарики в японском стиле. Это придает определенный колорит». Некоторые участники рынка отмечают возрождение интереса к оформлению участков в духе русских дворянских усадеб — с лирическими березками, романтическим прудом, луговыми цветочками. Все более популярными становятся малые архитектурные формы — беседки, арки, увитые плющом, мостики, фонтаны. «Несколько жителей нашего поселка, выстроенного в викторианском стиле, соорудили очень интересные водоемы, где чаша фонтана выглядит как некий маленький пруд, но с каменной наброской, — рассказывает Татьяна Колтырева. — Рядом располагается альпийская горка, из которой организована подача воды, поступающая в небольшой фонтан».

Что касается посадочного материала, то мода на экзотические растения постепенно уходит в прошлое. «Экзотические растения в нашем климате не приживаются, — объясняет Татьяна Колтырева. — Поэтому сейчас наиболее востребованы деревья хвойных пород. Например, туя — не слишком высокое, не слишком низкое, круглый год зеленое растение. Кроме того, владельцы загородных участков предпочитают деревья средней высоты — они не заслоняют участок и в то же время являются своеобразной живой изгородью от соседей». ■

ЗЕЛЕНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ СТАЛ ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ТЕМ, ОБСУЖДАВШИХСЯ В ХОДЕ ПРОХОДИВШЕГО В СЕНТЯБРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА ПО НЕДВИЖИМОСТИ PROESTATE. КАК УВЕРЯЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, НЕСМОТРЯ НА КАЖУЩУЮСЯ СЛОЖНОСТЬ ВЕДЕНИЯ ПОДОБНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОЛУЧИВШИЕ НАЗВАНИЕ «ЗЕЛЕННЫЕ ДОМА», ПОЗВОЛЯЮТ ЭКОНОМИТЬ НА РАСХОДАХ НА ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ.

РОМАН РУСАКОВ

На Западе экодевелопмент называют по-другому — sustainable development, в результате которого получают green building. Суть понятия „sustainable“ в данном случае в том, что интенсивность воздействия девелопмента и функционирования здания на окружающую среду оказывается меньше интенсивности самовосстановления среды. В частности, здание «потребляет» сопоставимо меньше энергии (электро-, тепловой), воды, воздуха; производя меньше сточных вод, твердых отходов. Например, добиваются, чтобы окна позволяли включать электрический свет на минимальное время, правильно их ориентируя и делая достаточными по площади.

солнечную энергию, получают тепло из компоста, сберегают дневной нагрев поверхностей для обогрева ночью, применяя теплоемкие и теплопроводные материалы в разных композициях и т. д.

«Насколько мне известно, такие здания экономят в первую очередь расходы на эксплуатацию, а не затраты на строительство, хотя это тоже случается. Понятно почему: проектирование тут часто сложнее — не обойтись привязкой типового проекта, требуются высокотехнологичные материалы и т. п. По моим сведениям, зеленое строительство тем менее экономически оправдано, чем выше широта места — соответственно, тем меньше солнечной энергии удается аккумулировать при длинных зимах и больших расходах на отопление, требуются более толстые и дорогие стены, так как такой отток энергии не скомпенсировать без дополнительных затрат и воздействия на среду. Таким образом, в высоких широтах главная проблема — обогрев. Напротив, под Лондоном, например, есть целые бизнес-парки, которые не надо отапливать, но Лондон на 8 градусов южнее Петербурга. Возможно, удачные технологические решения для северных стран (в южном полушарии в таких широтах не живет никто) — дело будущего», — рассуждает Светлана Шаляева, MRICS, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости группы компаний «Аверс».

ВСЕ ДЕЛО В МЕНТАЛИТЕТЕ По мнению Сергея Цветкова, генерального директора компании «МИР недвижимости», расходы на эксплуатацию «зеленых зданий» можно сократить в 1,5–2 раза. При этом он указывает, что и себестоимость проектирования и строительства увеличится примерно на столько же.

Сергей Цветков считает, что нераспространенность экодевелопмента в России обусловлена, в первую очередь, менталитетом. «Наши люди привыкли жить на широкую ногу, не заботиться о ресурсах и собственном здоровье. Кроме того, в России очень низкие расходы на эксплуатацию недвижимости относительно других стран, но высокая эластичность спроса по стоимости покупки. Покупатели очень большое внимание уделяют цене, ищут более дешевые варианты и совсем



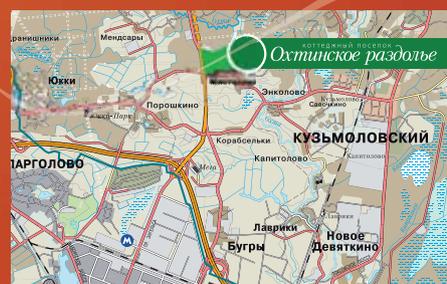
ФИНСКИЕ ИССЛЕДОВАТЕЛИ ПОДСЧИТАЛИ, ЧТО ДОМ, В КОТОРОМ ОДНА СТЕНА ПОЛНОСТЬЮ ОСТЕКЛЕНА, БУДЕТ ТРАТИТЬ МЕНЬШЕ ВСЕГО ТЕПЛА, ЕСЛИ ЭТА ОСТЕКЛЕННАЯ СТОРОНА БУДЕТ ПОВЕРНУТА НА ЗАПАД

При этом теплопотери снижают изоляцией внутренней среды здания; используют ветровые потоки для вентиляции, определенным образом улавливая их; используют в технических целях т. н. greywater — отработанную воду из стиральных и посудомоечных машин, например, для мойки автомобилей и подпочвенного орошения; максимально используют ветровую,

коттеджный поселок *Охтинское раздолье*

Работай в мегаполисе, живи за городом – в собственном доме. Мы создаем для этого все условия. Участки от 14 до 60 соток с полной инженерной подготовкой. Развитая социальная инфраструктура: детский сад, магазины, спортивный комплекс, зоны отдыха, ресторан, пункт медицинской помощи

участки под коттеджную застройку «Охтинское раздолье» пос. Мистолово, Всеволожский район

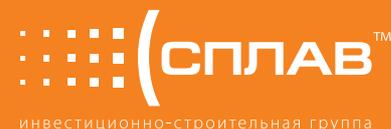


© ЗАО «Карта» Лтд, 2008

- от 14 соток
- собственность ИЖС
- электроснабжение (10 кВт)
- газоснабжение
- водоснабжение
- канализация
- дороги

Категория земель	земли населенных пунктов
Разрешенное использование	под коттеджную застройку
Общая площадь поселка	140 га
Общее количество участков	350-360
Участков в продаже по состоянию на 01/2009	96
Размеры участков	от 14 соток до 60 соток
Купив участок вы также получаете	асфальтированные дороги
ТУ на подключение и точки подключения:	электричество от 10 кВт/380V
	магистральный газ
	центральное водоснабжение и канализация

ипотека



Отдел продаж: +7 812.441.37.73 +7 812.983.37.73
e-mail: sales@land-invest.ru www.land-invest.ru



НА ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА «ЗЕЛЕНОГО ДОМА» РАСХОДЫ БУДУТ ВЫШЕ И САМИ ТЕХНОЛОГИИ СЛОЖНЕЕ, ЧЕМ ПРИ ТРАДИЦИОННОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ. НО ПРИ ЭТОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ НОРМ ПОЗВОЛЯЕТ УВЕЛИЧИТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТОВ И СНИЗИТЬ РАСХОДЫ ПРИ ИХ ЭКСПЛУАТАЦИИ (В ТОМ ЧИСЛЕ И ЗА СЧЕТ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ)

→ не задумываются о том, сколько будет стоить обслуживание. Низкие расходы на эксплуатацию не заинтересуют потенциальных покупателей, а высокая стоимость отпугнет. Как следствие, девелоперы не создают экодомов, так как эти проекты будут неконкурентноспособными», — говорит господин Цветков. При этом он указывает на то, что те проекты, которые позиционируются как «зеленые здания», как правило, ничего общего с этим не имеют.

Участники рынка считают, что развитие экодевелопмента, в первую очередь, зависит от государства. На правительственном уровне должна формироваться программа стимулирования этого направления. Это и субсидии, и льготы, и инвестиции в разработки технологий, вплоть до пропаганды здорового образа жизни в гармонии с природой. Этому также будет способствовать рост тарифов на эксплуатацию. «Если никто об этом не позаботится, то само по себе ничего не разовьется еще очень и очень долго. Изменения будут происходить на рынке офисной недвижимости, где расходы на эксплуатацию определяют арендную плату и, соответственно, привлекательность БЦ. Также будет интерес со стороны покупателей элитной недвижимости, которые стремятся обеспечить себе не только комфортный, но здоровый образ жизни и готовы за это платить любые деньги», — отмечает господин Цветков.

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти Павел Созинов еще более категоричен. Он считает, что сегодня в реалиях российского

рынка экодевелопмент выглядит скорее симпатичной мистификацией, чем конкретным проектом. «Эта проблематика явно не затрагивает типовые экономические решения и не является продуктом массового спроса. Это скорее удачный маркетинговый прием, в некотором роде по-новому раскрывающий приевшийся термин „элитное предложение“. Пока об экопроектах известно, что в них должны будут использовать экостройматериалы и энергосберегающие технологии, а также особенные пространственные решения. Очевидно, что новая этноидеология обойдется заказчику раза в 2–3 дороже, чем знакомая бетонная коробка, но для элитных проектов важны новые дополнительные привнесенные смыслы, а не цена, за них и придется раскошелиться», — резюмирует господин Созинов.

НЕ ТАК И ДОРОГО Впрочем, не все участники рынка полагают, что расходы на экодевелопмент так уж высоки. Кари Канискангас, президент бизнес-сегмента «Международные услуги по строительству» концерна ЮИТ, говорит, что стоимость строительства «зеленых зданий» немного выше, чем без использования специальных экотехнологий.

Генеральный директор компании ECO-ESTATE Валерий Вакуленко считает, что за экодевелопментом будущее: «Существует предубеждение, что экодевелопмент — это очень дорого, а нам сейчас не до жиру. Но на самом деле это совершенно не обязательно требует использования

дорогих натуральных материалов. Спектр вариантов решения экодевелоперских проектов чрезвычайно широк. Для того чтобы соблюдать формулу „ненанесения вреда“, надо лишь грамотно использовать тот потенциал энергии и ресурсов, которыми уже обладает земля. Например, большинство считает, что самое экологичное жилье — из камня или кирпича, или дом из круглого дерева. На самом деле энергосбережение и теплосберегающие свойства кирпича в несколько раз ниже, чем у сэндвич-панелей. А по экологичности, с точки зрения здоровья обитания, современный сэндвич практически не уступает кирпичу. Отнюдь не дорого стоит утепление дома тем же пенополистиролом, однако это в разы сокращает теплопотери, которые в российских городах имеют просто катастрофические масштабы. Так, например, по данным Жилищного комитета города, потери тепла в Петербурге в четыре раза выше, чем в соседней Финляндии. Если же говорить о дороговизне, то современный сэндвич, который дешев и прост в изготовлении и монтаже, по своим звуко- и теплоизоляционным свойствам равен кирпичной стене, которая по толщине в шесть раз его больше. Кроме того, зачастую для того, чтобы уменьшить расходы на обогрев здания, не требуется вообще никаких дополнительных расходов. Достаточно правильно расположить стены дома по сторонам света. Например, финские исследователи подсчитали, что дом, в котором одна стена полностью остеклена, будет тра-

тить меньше всего тепла, если эта остекленная сторона будет повернута на запад. И это лишь один из аспектов, определяющих „зеленость“ проекта», — говорит Валерий Вакуленко.

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, также уверена, что экодевелопмент — очень перспективное направление в девелопменте. На период строительства расходы будут выше и сами технологии сложнее, чем при традиционном строительстве, но при этом использование экологических норм позволяет увеличить инвестиционную привлекательность проектов и снизить расходы при их эксплуатации (в том числе и за счет энергосберегающих технологий).

«Первый пример в Петербурге, который мы знаем, — проект компании NCC под рабочим названием „Шведская корона“ рядом с Удельным парком», — говорит госпожа Васильева.

В мире существует несколько шкал, по которым определяют экологичность проекта. Наиболее популярны две — американская LEED (The Leadership in Energy and Environmental Design) и британская BREEAM. В РФ таких стандартов в настоящее время нет.

«Однозначных критериев, по которым можно сказать, что это здание „зеленое“, а это „не зеленое“, — нет. Какой-то объект более экологичен, какой-то менее. Даже законопатив окна, вы делаете свой дом более экологичным», — отмечает господин Вакуленко. ■

ПРОВАЛЬНЫЙ СЕЗОН ДЛЯ АРЕНДЫ ЗАВЕРШИВШИЙСЯ ЛЕТНИЙ СЕЗОН ПОКАЗАЛ, ЧТО АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА АРЕНДУ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ, НАБЛЮДАВШИЙСЯ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПОДРЯД, В ЭТОМ ГОДУ ЗАМЕТНО ПОУБАВИЛСЯ. В ЭТОТ ЛЕТНИЙ СЕЗОН ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЯВНО ПРЕВЫШАЛО СПРОС. СКИДКИ АРЕНДОДАТЕЛЕЙ ДОХОДИЛИ ДО 50%. АРЕНДА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДШЕВЕЛА ГОРАЗДО МЕНЕЕ РЕЗКИМИ ТЕМПАМИ.

РОМАН РУСАКОВ

Участники рынка отмечают, что еще два года назад первые запросы на аренду коттеджей на летний период начинали поступать в феврале, а в конце апреля подобрать приемлемый вариант по приемлемой цене было уже сложно. В этом году первые заявки на аренду загородных домов стали поступить только в апреле. В мае, да и июне предложений на сдачу коттеджей было достаточно. И если весной арендодатели не собирались снижать заявленную величину аренды, то в начале лета многие из них готовы были рассматривать вариант предоставления скидок. Особенно это касалось тех, для кого подобный дополнительный доход был крайне необходим.

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АРИН, рассказывает, что многие арендаторы, которые снимали коттеджи прошлым летом, в этот раз также старались сэкономить на летнем отдыхе. Одни старались искать коттеджи через знакомых по «дружеской» цене, другие предпочитали напрямую договариваться с арендодателями. Третьи пытались самостоятельно найти коттедж через различные издания, например «Из рук в руки», «Шанс» и т. д. Те, кто мог отказаться от подобного летнего отдыха, без раздумий это делали. «Также этим летом коттеджи нередко снимались на несколько семей, которые жили в нем поочередно. Естественно, все это прописывалось в договоре», — рассказала госпожа Болбошенко.

Большинство из тех, кто все же снял коттедж на лето, активно торговались с хозяевами. Выторгованные скидки этим летом доходили до 50%. Так, то, что в летний период 2008 года арендовали за 150 тыс. рублей в месяц, этим летом, по данным АРИН, уходило за 100 тыс. рублей в месяц. То, что еще год назад сдавалось за 90 тыс., этим летом могло уйти за 60 тыс. и даже за 50 тыс. рублей в месяц. Даже относительно дешевые предложения за 30 тыс. рублей в месяц в итоге удавалось снять за 20 тыс. При этом наибольший спрос приходился на коттеджи с величиной арендной ставки до 30–40 тыс. рублей в месяц.

В то же время требования к домикам у потенциальных арендаторов практически не изменились: наибольшим спросом пользовались коттеджи, расположенные не далее, чем в 60 км от городской черты. Коттедж должен был быть оснащен всей необходимой мебелью, бытовой техникой. Естественно, удобства должны были быть в доме. Также важным было наличие в пешеходной доступности водоема и леса.

Надо отметить, что вследствие кризиса благосостояние потенциальных арендаторов коттеджей на лето действительно снизилось. Поэтому, если в

прошлом году некоторые семьи даже не рассматривали вариант аренды старых домиков в садоводстве или комнаты в хозяйском доме, то в этом году такие предложения со ставкой аренды до 15–20 тыс. рублей в месяц расходились относительно быстро.

А В ЭТО ВРЕМЯ В ПЕТЕРБУРГЕ... Если сравнивать аренду загородной недвижимости с городом, то здесь ситуация изменялась более плавно, хотя и на аренду городских квартир влиял сезонный фактор.

За лето спрос на аренду жилья снизился еще на 15–20%, популярностью по-прежнему пользуется самое дешевое жилье — однокомнатные квартиры далеко от метро по цене около 10 тыс. рублей в месяц. Практически во всех сегментах арендаторы пытаются снизить цену на 20–30% от заявленной в рекламе. В большинстве случаев у них это получается, так как хозяева понимают, что выбор предложений велик, а клиентов мало. Студенты, приезжие составляют примерно половину спроса на аренду жилья сейчас. Практически все квартиры по 5–6 тыс. рублей в месяц снимают именно гастарбайтеры и студенты. С сентября цена на аренду в экономклассе по некоторым объектам выросла на 10%. Но это коснулось только очень ликвидных объектов с хорошим ремонтом и у метро.

Отсутствие большого количества сделок и ценовой определенности на рынке аренды жилья привело к существенному разбросу цен. Однокомнатные квартиры сдаются и по 10–11 тыс. рублей в месяц, и по 18 тыс. рублей в месяц. Двухкомнатную квартиру можно арендовать с условием ежемесячной платы в размере от 15 до 20 тыс. рублей. Цены на аренду трехкомнатных квартир начинаются от 20 тыс. рублей в месяц. Комнаты предлагаются в среднем по 5–6 тыс. рублей в месяц, в центре арендная плата доходит до 8–10 тыс. рублей.

С началом кризиса проявилась тенденция, когда клиенты стараются обходиться без услуг агентств недвижимости при съеме квартир, что снизило показатели спроса агентств в два раза. Город пестрит объявлениями о комнатах за 4 и квартирах за 8 тыс. рублей. Информационные агентства торгуют несуществующими квартирами по несуществующим ценам, но клиенты в погоне за дешевой арендой к ним все-таки уходят.

Цены на аренду жилья по сравнению с началом 2009 года изменились на 10% в сегменте экономкласса, дорогие объекты сдаются по прежним ценам. Дело в том, что основное снижение цен произошло в конце 2008 года. Тогда цены в среднем по рынку аренды жилья Петер-

бурга снизились на 10–15%, в сегменте бизнес-класса, который пострадал в кризис больше всего, — на 50%. Арендаторы жилья комфорт- и бизнес-класса — это представители малого и среднего бизнеса, топ-менеджеры. Именно по ним кризис ударил сильнее всего. Сейчас на рынке аренды остались в основном те люди, которым по каким-либо жизненным обстоятельствам необходимо снять квартиру именно сейчас.

По-прежнему не увеличивается предложение в сегменте элитных квартир. Стоимость аренды в начале кризиса снизилась, и владельцам квартир стало просто невыгодно сдавать объекты в аренду, так как расходы на амортизацию нередко перекрывают доход от сдачи в аренду. Многие арендодатели в связи с этим еще в начале года сняли свои квартиры с рынка аренды. В результате мы столкнулись с нехваткой качественных элитных объектов (с хорошим ремонтом, охраной, видом из окна, местоположением, в качественных домах).

«Практически до конца августа предложение на рынке аренды жилья пре-

вышало спрос», — рассказывает Татьяна Болбошенко. В августе в основном предлагали однокомнатные квартиры. «Если говорить именно об изолированном жилье, то по нашему агентству доля „однушек“ составила почти 50%, — говорит Татьяна Болбошенко. — Также к нам поступило значительное количество заявок на сдачу в аренду двухкомнатных квартир — около 30% от общего количества заявок». Остальные 20% приходятся на квартиры, в которых три и более комнат.

СЕЗОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В то же время в конце августа произошло увеличение количества комнат, предлагаемых в аренду. «Думаю, что это можно связать с окончанием лета и, как результат, с уменьшением доли сезонных квартир в предложении, — полагает Татьяна Болбошенко. — Часть арендодателей, кто ранее сдавал свои квартиры на время своего проживания на даче, в конце августа вернулись. И чтобы сохранить хотя бы часть дохода, приняли решение сдавать свободные комнаты».



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ

СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО «РОССИЯ» ПРИНИМАЕТ НА СТРАХОВАНИЕ:

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

А ТАКЖЕ

- ♦ ГРАЖДАНСКУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ДИВЕНСКАЯ, Д. 3, (812) 336 3467

г. АРХАНГЕЛЬСК, УЛ. ПОМОРСКАЯ, Д. 2, (8182) 20-15-79

г. ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД, УЛ. ГАЗОН, Д. 7/1, (8162) 73-84-84

г. ВОЛОГАДА, УЛ. ГЕРЦЕНА, Д. 56, (8172) 72-32-70, 72-31-71

г. КАЛИНИНГРАД, ПЕР. КИРОВА, Д. 2, (4012) 99-20-96

г. МУРМАНСК, УЛ. ПРОФСОЮЗОВ, Д. 24, (8152) 45-12-34, 45-44-73, 47-65-82

г. ПЕТРОЗАВОДСК, УЛ. ДЗЕРЖИНСКОГО, Д. 3, (8142) 76-50-06, 76-30-36

г. ПСКОВ, УЛ. ЛЬВА ТОЛСТОГО, Д. 3, (8112) 73-86-44

г. СЫКТЫВКАР, УЛ. ПЕРВОМАЙСКАЯ, Д. 70, (8212) 24-46-76, 44-77-74

WWW.ROS.RU

→ Спрос на аренду жилья до 20-х чисел августа был стабильным. И только в последней декаде августа произошло его увеличение. «Именно в этот период активизировались студенты, — говорит Татьяна Болбошенко. — В предыдущие годы первые заявки от учащихся вузов появлялись еще в июне». В этом году студенты выставляли четкие требования по величине арендной платы — она не должна была превышать 13–15 тыс. рублей в месяц, если квартиру арендовал один человек. Также в целях экономии рассматривались и двух-трехкомнатные квартиры, но только в том случае, если здесь планировали проживать несколько человек. «Если не удавалось найти квартиру, исходя из выставляемых требований, студенты просто отказывались от этой идеи и переезжали в общежитие», — добавляет Татьяна Болбошенко.

При этом нередко в договорах, которые заключались в конце месяца, прописывалось то, что арендатор будет занимать квартиру с сентября до мая включительно, а на летний период он освободит квартиру и, соответственно, не будет выплачивать арендную плату за июль, июль и август. «Такие договоры старались заключать те, кто изначально уверен в том, что на лето его в городе не будет, — говорит Татьяна Болбошенко. — При этом условия договора не запрещают хозяину сдавать жилье на три летних месяца сторонним арендаторам. Однако к сентябрю квартира должна быть освобождена и приведена, как минимум, в то состояние, в котором она была отдана хозяину в мае». Учитывая достаточно большой объем предложения на рынке аренды, многие арендодатели на такие условия соглашались.

«Если раньше на фоне высокого спроса на аренду квартир можно было определить своеобразный портрет арендатора различных сегментов рынка, то теперь эта задача невыполнима. Сделки единичны, и выявить какие-то определенные тенденции нереально. Однако с уверенностью можно сказать, что изменился портрет арендаторов элитных квартир. С рынка практически полностью ушли иностранные арендаторы, которых очень любили арендодатели. Иностранцы всегда считались более аккуратными квартиросъемщиками, им больше доверяли. В этом плане рынок вернется на круги своя еще не скоро», — говорят в агентстве «Бекар».

По данным агентства «Бекар», традиционной осенней активизации рынка аренды жилой недвижимости в Петербурге не произошло. Сезонный подъем, как правило, характеризуется увеличением спроса на аренду в два раза по сравнению с летними показателями. В этом году такого не случилось. Впрочем, дальнейшего снижения рынка аренды специалисты не прогнозируют. Цены снизились в конце прошлого года, незначительно изменились в течение 2009 года и сейчас стабилизировались. Весь рынок стих в ожидании. Эта ситуация продлится до конца года. Перспективы рынка в дальнейшем будут зависеть от макроэкономических показателей.

«Как правило, у нас сентябрь показателен в этом вопросе — заявленная в этом месяце величина арендной платы держится до декабря и только в начале следующего года происходит ее снижение», — говорит Татьяна Болбошенко. ■

РОССИЙСКАЯ ТЯГА К СКАНДИНАВИИ

ДО КРИЗИСА АРХИТЕКТУРНЫЕ ДОСТОИНСТВА ЗАГОРОДНОГО ПРОЕКТА НИКОГДА НЕ ВЫНОСИЛИСЬ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН, А ЕСЛИ И РАССМАТРИВАЛИСЬ ПОКУПАТЕЛЯМИ, ТО В САМУЮ ПОСЛЕДнюю ОЧЕРЕДЬ. ОСНОВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ ЗАГОРОДНОГО ОБЪЕКТА ОКАЗЫВАЛИ ТАКИЕ ФАКТОРЫ, КАК МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ, ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ, ЭКОЛОГИЯ И КРАСОТА ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДЫ. ОДНАКО СЕГОДНЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ КАЧЕСТВОМ АРХИТЕКТУРНОГО ПРОЕКТА И ЕГО ЛИКВИДНОСТЬЮ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ОЧЕВИДНОЙ. ТАТЬЯНА ШУБИНА

По утверждению экспертов, в связи с увеличившимся количеством предложений на рынке сегодняшние покупатели загородных домов стали более капризны и требовательны в выборе подходящих объектов. Если раньше на многочисленные ошибки застройщиков клиенты практически не обращали внимания, то сегодня они не только оценивают качество строительства, приглашая независимых экспертов, но также интересуются, когда и кем был построен дом.

КЛОНИРОВАННАЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ Между тем, по утверждению генерального директора компании «Планс» Юрия Захарова, домов, возведенных на основе авторских эскизов, в Петербурге крайне мало. «По индивидуальным архитектурным проектам строят максимум 2% людей, а то и меньше», — считает эксперт.

Действительно, большинство ныне существующих загородных зданий создавались по так называемым готовым проектам или проектам повторного применения. «Тут важно не запутаться в определениях. Проекты повторного применения — это не типовые, серийные проекты, разработанные под среднестатистического потребителя и, условно говоря, предусматривающие четыре вида стен и семь вариантов фундаментов, — объясняет Юрий Захаров. — Это оригинальный проект, который изначально под кого-то разрабатывался. Потом его продают другим клиентам, но уже по более низкой цене. У нас есть случай, когда по одному проекту построили 400 раз». По утверждению специалистов, готовые проекты пользуются огромной популярностью, поскольку строительство можно начинать сразу, не тратя несколько месяцев на разработку архитектурного решения. Кроме того, они стоят в десять-двадцать раз дешевле, чем авторские проекты, которые надо заказывать. «Цена авторского эскиза начинается от 30 долларов за квадрат, в то время как готовый проект можно приобрести за 3 доллара за квадратный метр», — комментирует Юрий Захаров. По данным архитектурной фирмы «Ланс Девелопмент», сегодня коллекция готовых проектов насчитывает более 3000 вариантов архитектурных решений, которые успешно реализуются во всех регионах нашей страны, по ним ежегодно строится до 5000 коттеджей, таунхаусов, мини-гостиниц и оздоровительных комплексов.

Впрочем, можно и вовсе обойтись без затрат. «По законам Российской Федера-

ции, для строительства дома, размер которого не превышает 500 кв. м, проектная документация не нужна — говорит Юрий Захаров. — Можно строить просто по картинке, что во многих случаях и делается».

СПОРЫ О СТИЛЯХ По версии архитектурного портала homeplans.ru, современные архитектурные решения загородных строений можно разделить на четыре основных категории. Это дома с элементами классики, с элементами авангарда, с элементами модерна и постройки в «финском» стиле. Многие участники рынка склоняются к тому, что петербургским предместьям больше всего соответствует лаконичная архитектура, близкая по типологии к скандинавским странам. «Согласно маркетинговым исследованиям, которые мы проводили, большинство покупателей свои предпочтения отдают варианту старой финской застройки или русской усадьбы», — уверен заместитель генерального директора ЗАО «Промсвязьнедвижимость» Геннадий Янчук. Заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» Ольга Трошева также считает, что скандинавский стиль наиболее близок нашим северным широтам. «Идеальным для нашего региона можно считать стиль, который гармонично вписывался бы в окружающую природу и ландшафт, не искажая их красоты, и вместе с тем был удобным с функциональной точки зрения. Этим требованиям вполне отвечает скандинавский стиль с его простотой и тягой к природе, который постепенно начал проникать на наш загородный рынок еще и благодаря нашему соседству со скандинавскими странами».

В то же время Ольга Трошева убеждена, что на сегодняшний момент на рынке преобладают другие направления. «Традиционными стилями в загородном домостроении у нас, безусловно, являются классический и европейский. В целом, наиболее популярным является классический стиль, но в элитных загородных поселках и поселках бизнес-класса в последнее время все чаще проявляются элементы восточноевропейского стиля». А вот руководитель проекта дирекции загородных проектов компании Setl City Роман Кузнецов считает, что выполненных в каком-то едином стиле домов на загородном рынке Петербурга вообще не существует. «Какой-либо определенный архитектурный стиль в чистом виде сейчас встречается очень редко и, как правило, это дорогие особняки, постро-

енные по индивидуальному проекту. В большинстве проектов загородного домостроения преобладает эклектика, то есть смешение стилей. Если говорить о коттеджных поселках, то здесь единообразие в концепции достигается за счет применения идентичных деталей в архитектурных элементах и использования одинаковых материалов при строительстве».

АРХИТЕКТОРЫ — В ДЕФИЦИТЕ По мнению Ольги Трошевой, компаний, предлагающих услуги архитектурного проектирования на петербургском загородном рынке, множество. Однако тех, кто на практике реализует это направление, по разным оценкам, наберется не более двух десятков. По мнению участников рынка, лидирующие позиции занимают архитектурное бюро корпорации «Haus Konzept Содружество», компании Greenside, «Особняк», «Планс», «Петров СПб», концерн «Дитрих Дизайн», архитектурная фирма «Ланс Девелопмент». «Этот круг достаточно узок, — считает Геннадий Янчук. — Мы проводили исследования и смогли выделить всего 14 ведущих предприятий, которые имеют опыт проектирования и реализации загородных объектов. В это число входят как российские фирмы, так и предприятия с иностранным капиталом».

Между тем изменившаяся ситуация на рынке заставляет строительные компании более тщательно продумывать новые концепции. «Дом, построенный по плохой архитектуре, сейчас не продать, — уверен Юрий Захаров. — Если раньше основное значение имела внутренняя полезная площадь, и дома строились больше изнутри, чем снаружи, то теперь архитектурный облик дома серьезно влияет на ликвидность проекта».

В связи с этим к экспертам рынка застройщики обращаются уже на этапе проектирования. «Архитектурная стилистика коттеджного поселка продумывается задолго до строительства, — рассказывает Ольга Трошева. — Чтобы определиться с общей концепцией поселка, нужно хорошо взвесить, оценить и продумать множество деталей. В основу концепции ложится местоположение, которое определяет классность объекта, немаловажным фактором являются и особенности ландшафта. Исходя из этих основных характеристик, определяется наиболее подходящий архитектурный стиль для всего коттеджного поселка, который должен поддерживать основную идею и вместе с тем отвечать предпочтениям покупателей». ■

ЗАГОРОДНАЯ СВЕЖЕСТЬ ПРИХОД НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНОК ЗАГОРОДНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА СДЕЛАЛ СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И СТРОЙМАТЕРИАЛЫ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ И ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ. НЕСМОТЯ НА СВЕЖИЙ ВОЗДУХ, ЗАСТРАХОВАТЬ СЕБЯ ОТ ЖАРЫ ИЛИ ХОЛОДА ХОЧЕТСЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ. УСТАНОВКА СИСТЕМЫ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ПО-ГОРОДСКОМУ КОМФОРТНО И ВНЕ ПРЕДЕЛОВ ПЕТЕРБУРГА.

ТАТЬЯНА ШУБИНА

По данным экспертов, с начала 2002 года в Петербурге наблюдался стремительный рост объемов продаж климатического оборудования, позволяющего сделать воздух чистым. К 2008 году по продажам промышленных кондиционеров регион занял второе место после Москвы, по бытовым — четвертое (после столицы, Краснодара и Ростова-на-Дону). В целом, на долю нашего города на сегодняшний момент приходится уже около 10% российского рынка кондиционеров.

ХИТ-ПАРАД ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ Для петербургского рынка систем вентиляции и кондиционирования характерно значительное преобладание объема импорта над экспортом. По данным ИА «Росбизнесконсалтинг», в стоимостном выражении импорт почти в 20 раз превышает экспорт. Среди основных стран-импортеров лидируют Китай и Италия.

С точки зрения качества и надежности выпускаемой климатической техники, основные бренды, представленные на петербургском рынке, условно можно разделить на три основных группы. Безусловным лидером являются японские кондиционеры, входящие в первую группу. Производители из Европы, Израиля, США и Кореи по стоимости, надежности и другим характеристикам выпускаемой техники занимают прочное второе место. К третьей группе относятся китайские и сингапурские устройства. Российский производитель почти не представлен на рынке бытовых кондиционеров. Те же отечественные марки, которые вышли на рынок, российскими можно назвать лишь условно. Свое производство они ведут на основе готовых блоков, чаще всего китайских или сингапурских, поэтому их смело можно отнести к третьей группе.

Кондиционеры первой группы имеют сравнительно высокую стоимость — от \$900 до \$3500 (включая монтаж), высокую надежность — в течение гарантийного срока заводские дефекты обнаруживаются не более чем у 0,2–0,3% кондиционеров, и, наконец, долговечность — при правильной эксплуатации эти устройства могут прослужить не менее 15 лет. Кондиционеры второй группы имеют более низкую стоимость — от \$450 до \$1400, более высокий процент брака — от 1 до 2%, и более чем в половину меньший срок службы — в среднем 5–7 лет. При этом, в отличие от японских кондиционеров, производители моделей средней ценовой категории не обеспечивают свою продукцию защитой от неправильной эксплуатации и требуют тщательного ухода.

Третья, самая бюджетная группа характеризуется нестабильностью качества, практически полным отсутствием систем защиты, узким диапазоном рабочих температур. Зато приобретение кондицио-

нера этой группы вместе с монтажом не выйдет за рамки \$200–750.

На каждую категорию находится свой покупатель, однако, по оценкам представителей петербургского климатического рынка, наибольшей популярностью в городе пользуются кондиционеры таких компаний, как Daikin, Fujitsu, General, Hitachi, Panasonic, Toshiba, Sanyo (Япония), Electra (Израиль), LG, Samsung (Корея), Carrier (США), DeLonghi (Италия).

«СПЛИТЫ» РУЛЯТ Все кондиционеры можно разделить на бытовые, промышленные и полупромышленные. Их отличие не в конструктивном исполнении, а в области применения. К бытовым обычно относят кондиционеры малой и средней мощности (до 7 кВт), применяемые для охлаждения небольших помещений площадью 15–80 кв. м. К промышленными относят кондиционеры большой мощности, которые используются для охлаждения больших площадей (от 100 кв. м и выше), в том числе для централизованного охлаждения целых зданий. Также обычно выделяют большой класс кондиционеров, занимающих промежуточное положение между бытовыми и промышленными системами — полупромышленные кондиционеры. При мощности от 7 до 25 кВт они могут использоваться в коттеджах и крупногабаритных многоквартирных квартирах.

По словам главного инженера компании «Синтез» Владимира Кузнецова, в последнее время в новых зданиях все чаще устанавливаются полупромышленные и промышленные системы кондиционирования, в которых один наружный блок обслуживает большое количество внутренних. «Преимущество у таких систем очень много. Одно из них — не загромождается фасад здания», — объясняет Владимир Кузнецов

По конструктивному исполнению все кондиционеры можно разделить на два класса: моноблочные — состоящие из одного блока (оконные, мобильные и т. п.) и сплит-системы — состоящие из двух и более блоков (настенные, канальные, каскадные, VRF-системы).

Из моноблочных кондиционеров самые распространенные в недавнем прошлом — оконные охладители воздуха мощностью до 6 кВт. «На данный момент их редко кто устанавливает в жилых помещениях», — отмечает Владимир Кузнецов. — Однако и у них есть свои преимущества — они самые недорогие из всех существующих моделей и очень просты в установке и использовании». Среди недостатков оконной конструкции эксперт отмечает повышенный шум и необходимость монтажа в оконный проем. По мнению Кузнецова, устанавливать такую конструкцию имеет смысл только в том случае, если, например, жилой дом огра-

ничивает возможность вывода на фасад здания наружных блоков сплит-системы. Скептическое отношение к оконным кондиционерам обнаружил и генеральный директор АН «Мир квартир» Дмитрий Титов. По его словам, единственный плюс оконных кондиционеров в том, что их цена в среднем в два раза ниже, чем стоимость сплит-систем.

К классу моноблочных кондиционеров относятся также и мобильные климатические устройства. По словам Дмитрия Титова, мобильные системы хороши тем, что не требуют специального монтажа. «Начинать эксплуатацию такого устройства можно сразу после того, как оно будет доставлено домой и распаковано. Правда, его мощности хватит только на одну комнату размером 10–40 кв. м».

Вообще же, по общему мнению специалистов, в Петербурге в последние годы наблюдается явное смещение спроса в сторону сплит-систем. По данным исследований информационного агентства «Росбизнесконсалтинг», в сегменте бытового кондиционирования объемы продаж сплит-систем занимают около 80%. «Если сравнивать с „оконниками“, то у сплит-систем масса преимуществ, — объясняет Дмитрий Титов. — Во-первых, функциональные возможности у сплитов значительно выше, чем у оконных кондиционеров. Например, у сплит-систем кроме возможностей по нагреву, охлаждению воздуха, вентиляции есть осушение, автоматический режим, таймер и т. д. Вторых, в отличие от „оконников“, сплит-системы можно монтировать не только в окно или в тонкую стену — расстояние между внешним и внутренним блоком в зависимости от модели может достигать 10–30 метров».

Наиболее популярными являются сплит-системы настенного типа, которые отличаются относительной дешевизной, низким уровнем шума, простотой монтажа, а также востребованностью приборов с диапазоном мощности от 1,8 до 3,5 кВт, в котором сплит-системы других типов практически не выпускаются. «Самыми ходовыми для домашнего использования являются сплит-системы с холодопроизводительностью 2 кВт, 3 кВт и 3,5 кВт, — считает ведущий инженер НП «Экол» Марина Кондитерова. — Они рассчитаны на охлаждение помещений площадью от 20 до 30 кв. м, которая является типичной для большинства квартир». Для охлаждения крупных помещений имеются предложения с большими показателями холодопроизводительности, расположенные в высоком ценовом сегменте. Например, сплит-системы потолочного, напольного и комбинированного типа.

Помимо обширных функциональных возможностей, модели сплит-систем потолочного, напольного и комбинирован-

ного типа предоставляют владельцу простор для дизайнерских решений. «Одно из преимуществ таких систем в том, что они легко и быстро монтируются и могут быть установлены как до, так и после завершения отделочных работ, — говорит Дмитрий Титов. — Кроме того, они являются единственно возможным вариантом для помещений, где отсутствует свободное пространство стен. Например, такой кондиционер легко спрятать от посторонних глаз, разместив его за диваном». По словам Титова, распределение воздуха через регулируемые жалюзи обеспечивает в помещении равномерный воздухообмен. Однако отсутствие дренажного насоса не всегда позволяет красиво решить задачу декорации дренажных коммуникаций. К тому же напольно-потолочные кондиционеры значительно дороже настенных моделей.

Сплит-системы канального типа требуют для монтажа наличия межпотолочного пространства высотой от 200 см (например, навесного потолка). Эти модели обладают высокой мощностью (от 5 кВт) и используются для помещений большого размера — например, для коттеджей. По словам Марины Кондитеровой, основное преимущество подобных сплит-систем состоит в возможности подмешивания свежего воздуха с улицы. Впрочем, есть и недостатки — усредненный температурный режим для всех помещений, отсутствие возможности индивидуально управлять температурными режимами в каждом, передача запахов из одного помещения в другие по совмещенным каналам. К тому же «канальный сплит» может устанавливаться только во время строительства, реконструкции или капитального ремонта.

БОЛЬШИЕ И МАЛЕНЬКИЕ Единого мнения о том, сколько компаний занимается продажей и установкой кондиционеров в Петербурге, у участников рынка нет. По разным данным, в докризисный период на петербургском рынке функционировало от 300 до 400 компаний. Из них около 40% работали как с бытовым, так и с промышленным оборудованием, а примерно 60% имели дело исключительно с бытовой техникой. По сведениям НП «АВОК Северо-Запад», основная часть продаж приходилась на долю старожилов рынка — крупных компаний («Арктика», «Аэропроф», «БТК», «Климат-Проф», «Кондиционер-Сервис», «Петроспек-Холдинг», «Сирокко»). Кроме того, на рынке активно работает большое количество монтажных компаний с численностью персонала до 100 человек. По мнению экспертов НП «АВОК Северо-Запад», на стороне небольших фирм — оперативность, мобильность, выгодные для заказчика цены, в основном, из-за отсутствия накладных расходов. ■

СТРАХОВЩИКИ УШЛИ ЗА ГОРОД

ДИНАМИКА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ТОМ, ЧТО В РОССИИ СУЩЕСТВУЮТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ, ОБЪЕМ КОТОРЫХ РАСТЕТ, НЕСМОТРИ НА ОБЩУЮ СТАГНАЦИЮ ЭКОНОМИКИ. ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ОЖИДАЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ СБОРОВ ОТ ДАЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ НА 15–20% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТОТ ПАРАДОКС С НИЗКИМ УРОВНЕМ ПРОНИКНОВЕНИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В ЗАГОРОДНОМ СЕГМЕНТЕ И ПОВЫШЕННЫМИ РИСКАМИ ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ ТИПАМИ СТРАХОВАНИЯ. ОДНАКО ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬ СПРОС НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ, СТРАХОВЩИКАМ ПРИШЛОСЬ ПОЙТИ НА ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ЦЕНОВУЮ КОРРЕКЦИЮ. СЕРГЕЙ ТИХОНОВ

По данным участников рынка, страховые продукты для защиты загородных домов от рисков оказались самыми устойчивыми к кризисным явлениям и сегодня лидируют по динамике спроса. Наибольшее падение продемонстрировала область защиты строительных объектов, в том числе по гражданской ответственности. Здесь объем рынка сократился почти в два раза. В той или иной степени пострадали все сегменты рынка страховых услуг. Среднее количество заявок в этом году снизилось на 25–40%, в зависимости от типа страхования. Исключением стали только страховые продукты для защиты недвижимости. Этот сегмент не «просел», как остальные, но внутри него потребительский спрос сместился в сторону загородных домов. По свидетельству страховщиков, за первое полугодие 2009 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем «коммерческой» части рынка сократился, но незначительно — в среднем на 5–7%, объем «квартирной» части остался практически неизменным, а «загородной» — вырос на 15–20%. Начальник управления страхования имущества и ответственности Северо-Западной дирекции РОСНО Павел Рюмин отмечает: «Дачи страхуют намного охотнее, чем квартиры, поскольку загородная недвижимость в большей степени подвержена рискам. Это и кражи, и пожары, особенно в зимнее время, когда имущество остается без присмотра. Ведь в случае частичной или полной утраты подобного имущества, особенно, при снижении ежемесячного дохода и ограниченной возможности получения кредита, найти средства на ремонт поврежденного дома или строительство нового — будет довольно затруднительно. Ориентировочно доля застрахованных загородных домов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области колеблется в пределах всего 15–20%, поэтому рынок еще потенциально активен. Кроме того, стоит особо отметить, что мы пролонгируем практически все заканчивающиеся договоры, клиенты не отказываются от страхования своей недвижимости».

В связи с кризисом многие страховые компании снизили цены, подстроившись под потребителя. Но цены на страхование частной недвижимости в целом невысоки: например, застраховать стандартную отделку в двухкомнатной квартире в среднем можно за 4–6 тыс. рублей, а загородного дома — за 15–20 тыс. Среди мер по стимулированию спроса в сег-



ПО ДАННЫМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ ОТ РИСКОВ ОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ УСТОЙЧИВЫМИ К КРИЗИСНЫМ ЯВЛЕНИЯМ И СЕГОДНЯ ЛИДИРУЮТ ПО ДИНАМИКЕ СПРОСА

менте страховой защиты домовладений также можно отметить, что некоторые страховщики сфокусировались на тех инструментах, которые позволяют клиентам сохранить максимально высокий уровень страховой защиты, комфорт и лояльность к компании. В частности, прибегают к расширению линейки страховых продуктов включением оригинальных, но востребованных рисков. Например, предлагают защиту по таким рискам, как залив в результате поломки стиральных и посудомоечных машин, механического повреждения аквариума и поломки в системах его жизнеобеспечения; перепад напряжения; залив в результате замерзания жидкости в инженерных системах, а также терроризм и другие нестандартные предложения. Более того, стали страховать ландшафтные сооружения на загородном участке (например, альпийские горки), деревья и даже собак от несчастных случаев и болезней. Иными словами, в рамках одной страховой программы можно застраховать практически все имущество, которым владеет клиент. Таким образом, кризисные ситуации в экономике, когда

конкуренция за потенциального страхователя ужесточается, благотворно влияет на развитие сервиса в отрасли. Как сказал эксперт страховой группы «Согласие» Сергей Солнцев: «У нас, конечно, не достигли такого уровня, как в западных странах. Там культура страховых услуг существует уже сотни лет и достигла максимального внимания к клиенту. Например, в США застрахуют не только сам дом, но и повреждения, вызванные действиями животных, которые попадают на территорию участка, не говоря уже о технике, лодках, катерах, оборудовании, ювелирных изделиях, мехах... Объем ответственности может достигать 2 млн долларов на один средний дом. В России пока данные услуги лишь начинают практиковаться. Риски повреждения от действий животных, залива через крышу, а также неумышленного повреждения имущества третьими лицами будут востребованы в скором времени, и постепенно к этому придут все».

По статистике спрос на страхование загородной недвижимости зимой увеличивается в 1,5 раза. При этом каждая четвертая семья в Петербурге владеет

«второй» недвижимостью: дачным или летним домом, коттеджем, садовым участком. Сегодня актуальными рисками страховой защиты загородной недвижимости на зиму являются, прежде всего, риски, связанные с пожарами. Чаще всего горят бани (70%) по причинам неисправностей в электропроводке, рядом находящегося открытого огня, посторонних или быстросгорающих предметов. Причинами возгорания домов служат камин, печи, неисправности в электропроводке, а также падение деревьев на объекты.

Как отмечают в страховых компаниях, сегодня большую популярность приобретают полисы страхования гражданской ответственности, которые позволяют защитить владельца загородного дома от конфликтов с людьми, проживающими или работающими рядом. «У нас нет каких-либо отдельных запретительных сегментов, связанных со сложной экономической ситуацией в стране. Но если недвижимость не обладает требуемым перечнем мер безопасности или не соответствует уровню технического состояния (например, деревянные стены, открытый камин, отсутствие сигнализации и охраны и так далее), то стоимость страхования может возрасти» — отмечает Павел Рюмин. Если брать крайние значения тарифа с учетом всех рисковых факторов, то цена такого полиса будет колебаться в пределах от 0,18% до 1% от общей стоимости имущества, которое нужно застраховать. В целом, с ужесточением конкурентной среды на страховом рынке цены на услуги снизились на 15–30%. С одной стороны, это адекватная мера в целях удержания объема продаж, но прибыль компаний от этого также значительно уменьшилась. Один из руководителей страховой компании, являющейся лидером в ряде сегментов рынка, на условиях анонимности рассказал: «Уровень прибыли у нас упал „ниже плинтуса“, до 1–2% от суммы сборов. А расходы растут, поскольку количество страховых случаев также выросло. Кризис спровоцировал рост количества страховых мошенников, снижение затрат и внимания клиентов к уровню безопасности объектов. Я не говорю уже о процессе закручивания гаек со стороны государства. В итоге и увольнения, и закрытие офисов, и задержки зарплат у нас, к сожалению, не редкость. Но оживление на рынке страховых услуг в сентябре вселяет оптимизм. Может, и правда кризис закончился». ■

СРЕДНИЙ КЛАСС НА ГОЛОДНОМ ПАЙКЕ

ПРИОСТАНОВИВШЕЕСЯ НА КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬСТВО КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ В ПРИГОРОДАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСЛЕ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ПАУЗЫ ВНОВЬ БУДЕТ ВОЗОБНОВЛЕНО. ОБЩИЙ ТРЕНД, КОГДА ВСЕ БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СРЕДНЕГО КЛАССА МЕЧТАЮТ ЖИТЬ ЗА ГОРОДОМ В ДОМЕ С СОБСТВЕННЫМ УЧАСТКОМ, НИКАКОЙ КРИЗИС СЛОМАТЬ НЕ СМОЖЕТ. ОДНАКО ДЛЯ КОМФОРТНОГО ПРОЖИВАНИЯ В ТАКИХ ПОСЕЛКАХ НЕОБХОДИМА И СОПУТСТВУЮЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. А ОНА, КАК ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ, ЗАПАЗДЫВАЕТ. НАПРИМЕР, УЧАСТНИКИ РЫНКА УКАЗЫВАЮТ НА СЛАБОЕ РАЗВИТИЕ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИЛЕГАЮЩИХ К НОВЫМ ПОСЕЛКАМ ТЕРРИТОРИЯХ. И ПОКА В ОБОЗРИМОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ПЕРЕБИРАТЬСЯ К «НОВЫМ СЕЛЯНАМ» РИТЕЙЛЕРЫ НЕ СПЕШАТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН отмечает, что численность населения Ленинградской области почти в три раза меньше, чем в Санкт-Петербурге. При этом, с учетом масштабов Ленобласти, плотность населения очень низкая и не позволяет обеспечить нормальный оборот для ритейлеров. Наиболее активно в последние годы сетевые магазины развиваются в крупных городах Ленобласти с наиболее высокой численностью населения — Выборг, Кириши, Гатчина, Всеволожск. Среди продовольственных сетей наибольшее распространение в Ленинградской области получили сети «Магнит». В пригородах Петербурга — в Пушкине, Петродворце, Сестрорецке — присутствуют также магазины сети «Пятерочка». Что касается сетей DIY, то абсолютным лидером по ЛО является сеть «Вимос», магазины которой присутствуют не только в городах, но и в крупных поселках, вокруг которых концентрируется коттеджное строительство. В городах также встречаются сетевые магазины электроники «Просто». Меньшее распространение в пригородах и особенно в области получают магазины одежды и обуви, т. к. логистические издержки операторов несопоставимы с дополнительным доходом от открытия магазинов. «Почти во всех более или менее крупных городах есть торговые комплексы, встречаются и современные, построенные в последние 3–4 года, отличающиеся продуманной концепцией — во Всеволожске, Гатчине, Выборге. В пригородах и в Ленинградской области возникают свои „сетевики“, имеющие по 2–3 торговых точки в рамках одного населенного пункта под общим названием», — говорит госпожа Марковец.

Девелоперы говорят, что коттеджи нельзя сравнить с высотной плотной городской застройкой, обеспечивающей постоянный поток покупателей со стабильным платежеспособным спросом, который не зависит от сезонности. Пока уровень развития коттеджной застройки в пригородах Петербурга не достиг того уровня, когда могут выходить сетевые операторы и появляться качественные торговые форматы.

Директор департамента стрит-ритейла NAI Весар Марина Федорова считает, что ритейлерские сети в пригородах не развиваются и вряд ли будут развиваться по двум причинам: первое — ограниченный спрос, второе — мало встроек. «Те люди, кто живут в коттеджных поселках, покупаются в городских гипермаркетах („Метро“,



УЧАСТНИКИ РЫНКА ПОЛАГАЮТ, ЧТО ИЗ ВСЕХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В ПРИГОРОДАХ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ ЛИШЬ «ПЯТЕРОЧКА» И «ДИКСИ», НО И ДЛЯ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ОГРАНИЧЕН СПРОС И НЕДОСТАТОЧНО ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

„О’Кей“ и т. п.). Этим сетям не надо „идти“ к покупателю, они прекрасно понимают, что к ним и так приедут. В пригородах востребованы лишь такие сети, как „Пятерочка“, „Дикси“, но для их дальнейшего развития ограничен спрос и недостаточно встроено помещений», — говорит госпожа Федорова.

Ольга Земцова, руководитель отдела проектного брокериджа ASTERA St.Petersburg согласна, что в пригородах недостаточно цивилизованных торговых объектов (торговых комплексов) для активного развития ритейла. «Торговля размещается в пригородах Санкт-Петербурга преимущественно во встроеном помещении. Кроме того, сетевые торговые операторы,

как правило, имеют жесткие требования к техническим характеристикам помещений, и предложения в области часто не удовлетворяют этим требованиям», — говорит она.

И. о. директора по развитию и строительству компании «Лента» Елена Петрова объясняет нежелание ритейлеров идти за город спецификой торгового формата. «Мы располагаем магазинами преимущественно на выезде из города в непосредственной близости от транспортных развязок, поэтому мы охватили практически все выезды из города, и наш покупатель из ближайших пригородов попадает в зону охвата. Общим же тормозящим фактором для развития сетей гипермаркетов в

области является недостаточное количество привлекательных, удачно расположенных, хорошо подготовленных, с точки зрения инженерии и землеустроительных аспектов, участков. Это, в сочетании с их достаточно высокой ценой в условиях дорогих заемных средств, привлекаемых в инвестиционных целях, а также с высоким уровнем конкуренции в самом городе, становится неинтересным для строительства собственных магазинов», — говорит госпожа Петрова. По ее словам, не наблюдается избытка предложений также и по аренде таких площадей в торговых моллах, строительство которых девелоперы также приостановили или не начали ввиду кризиса». ■

Идеальный деловой портфель - для одних. Элегантная сумка - для других.
Коллекция Diamond.



Для создания аксессуаров из коллекции Diamond используется уникальная технология: в процессе дубления кожи в нее добавляется алмазная пудра. Драгоценные частички алмаза, самого твердого минерала в природе, создают изысканные соединения с одним из самых ценных видов кожи, придавая ей невероятный блеск и сияние и одновременно делая ее прочной и износостойкой. В результате "бриллиантовая кожа" способна выдержать 10 000 промоканий и 100 000 изломов.
А какая сумка у Вас ?

S.T. Dupont
PARIS

MAÎTRE ORFÈVRE, LAQUEUR & MALLETIER DEPUIS 1872

Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского 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