

ДОМ

Кризис-уравнитель

пространство для жизни

(Окончание. Начало на стр. 13)

Он согласен с мыслью, что люди чаще всего покупают квартиру там, где они привыкли жить. Так как в районах приблизительно равное количество населения, то и популярность районов примерно равная. «Но все-таки традиционно наибольшим спросом пользуются северные районы (Приморский, Калининский, Выборгский). Южные районы, кроме Московского, существенно менее популярны», — отмечает он.

Объем предложения влияет и на цены в центральных районах. «Из центральных районов наименьшей популярностью среди покупателей элитного жилья пользуются Адмиралтейский район, но из-за отсутствия конкуренции цены на первичном рынке в этом районе выше, чем, например, в активно застраиваемся Петроградском», — рассуждает господин Логинов.

Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company | ICMSO отмечает, что стоимость жилья на вторичном рынке в Адмиралтейском и Василеостровском районах за период сентябрь 2008 года — сентябрь 2009-го снизилась в среднем на 20%, в Центральном — на 14%, меньше всего средняя цена упала в Петроградском районе — на 13%. «По сравнению с другими районами Петербурга, такую динамику можно считать позитивной», — говорит господин Костин. Центральный район, считавшийся самым дорогим до кризиса, сегодня на втором месте по стоимости жилья. В сентябре 2008 года кв. метр здесь оценивался в 123,3 тыс. руб., в январе 2009-го — в 109,3 тыс. руб., в сентябре 2009 года цена упала до 104,8 тыс. руб. «Самым востребованным в историческом центре Петербурга остается Петроградский район, стоимость метра здесь снижается наиболее плавно. В сентябре 2008 года дешенный «квадрат» стоил 122,5 тыс. руб., в январе 2009-го — 117,5 тыс. руб., в сентябре — 106,4 тыс. руб.», — говорит господин Костин.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость» считает, что нет в городе районов хороших и плохих. «Есть различное предложение и различный спрос. Кому-то интересно жилье в Красносельском районе, например, а кому-то такое предложение не подойдет. Например, если раньше в некоторых зонах этого района спрос формировался местными «аборигенами», то сейчас ситуация поменялась — здесь появилось достаточно большое число новых домов, добавил хороший жилой фонд, и картина

уже другая. Здесь есть ликвидные однокомнатные квартиры (причем дешевле, чем в других «спальниках»), которые сейчас пользуются наибольшим спросом на рынке, а значит, есть и покупатели», — отмечает он.

По словам господина Дроздова, в настоящее время Невский район — один из лидеров по числу сделок на вторичном рынке. Это связано с тем, что наиболее популярное жилье — небольшие однокомнатные и двухкомнатные квартиры — здесь дешевле, чем во многих других спальных районах. Правда, район также неоднороден. «Так, активный спрос и достаточно престижное и далеко не дешевое жилье располагается в районе станции метро «Проспект Большевиков». Также интересны квартиры в домах 137-й серии и кирпичных зданиях, построенных несколько лет назад в районе станции метро «Рыбацкое»: неплохой жилой фонд, близость метро, а вот цены за счет удаленности этой зоны сравнительно невысокие. Популярны и квартиры в пятиэтажках и панельных домах 70-х годов в районе станции метро «Улица Дыбенко». А вот район «Пролетарской» и дома вдоль пр. Обуховской обороны спросом не пользуются за счет плохого качества жилого фонда и удаленности от центра», — говорит господин Дроздов.

По данным «Петербургской недвижимости», в сентябре текущего года, несмотря на общее понижение цен, однокомнатные квартиры в домах панельных серий 70-х годов постройки и кирпичных новых домах подорожали в среднем на 50 и 100 тыс. рублей соответственно. За последний месяц лидерами спроса среди районов оказались Приморский и Красносельский районы. В сентябре, как и в августе, наибольшим спросом пользовались комнаты в домах «старого» фонда в трехкомнатных и четырехкомнатных квартирах площадью 15–18 кв. м по цене 1,2 млн руб., однокомнатные квартиры в Приморском районе по цене 2,75–2,9 млн руб., в «старой панели» в Калининском районе по цене 2,6 млн руб. Среди двухкомнатных квартир наибольшей популярностью пользовалось жилье в двухкомнатных хрущевках Московского района по цене 3,1 млн руб.

Михаил Бимон, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в районах «высокой степени популярности» средняя цена в сентябре 2009 года находится на уровне среднегодовой, исключение составляют Кировский район, где цена ниже среднегодовой на 3%, и Московский район, где средняя цена выше среднегодовой на те же 3%.

В районах «средней степени популярности» исключение в сентябре месяце составил традиционно Красногвардейский район, где средняя цена ниже среднегодовой на 12%. В Калининском и Фрунзенском районах средняя цена выше среднегодовой соответственно на 8 и 1%.

В некоторых районах «низкой степени популярности» разрыв в средней цене предложения за кв. м остался выше среднегодовой на 2%, что объясняется достаточным количеством объектов строительства, находящихся на высокой стадии готовности.

По данным АН «АРИН», сегодня наиболее низкая стоимость кв. метра готового жилья в Красносельском, Невском и Фрунзенском районах — 67–72 тыс. руб., самые высокие цены в Центральном и Петроградском районах — около 105 тыс. руб. за кв. м.

Татьяна Кузьмина, руководитель отдела продаж «Строительного объединения „М-Индустрия“», также считает, что кризис может существенно скорректировать предпочтения покупателей. «В настоящее время для многих клиентов цена является определяющей: люди готовы ехать в Девяткино, Шушары, где за счет низких цен могут купить квартиру большей площади по сравнению с городскими районами», — отмечает госпожа Кузьмина.

Екатерина Гуртова, директор по маркетингу ЗАО «ЮИТ Лентек» напоминает, что помимо престижных и непрестижных районов в каждом районе еще есть и наименее или наиболее популярные месторасположения.

С этой мыслью согласна и Татьяна Кузьмина: «Внутри каждого района есть наиболее популярные места для приобретения квартир. Это, как правило, дома рядом с метро, где имеется развитая инфраструктура: школы, детсады, поликлиники, медицинские учреждения, торговые центры, крупные сетевые магазины; или дома около зеленых зон, парков, скверов. „Изюмкой“ можно назвать отдельные кварталы хрущевки или схожих по классу домов старой застройки, расположенные в удалении от метро и примыкающие к различным промышленным зонам или шумным транспортным магистралям, особенно те, где по каким-то причинам не ведется строительство новых объектов».

Вера Сереегина считает, что дальнейшая ситуация с ценообразованием в районах во многом может зависеть от того, каким будет объем предложения в районе. «Безусловно, есть статистика, которую вряд ли что-то изменит: жилье в труднодоступных, удаленных от центра районах — Красносельском, Фрунзенском — всегда будет стоить дешевле жилья в районах, приближенных к центру, а северные районы — Приморский, Выборгский — благодаря своему обилию лесопарковых зон будут несколько дороже южных», — заключает госпожа Сереегина.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Обратная сторона ликвидности

Популярное жилье упало в цене сильнее всего

цены

Кризис показал, что ликвидное жилье имеет и свои минусы. Именно те квартиры, которые до 2008 года пользовались высоким спросом и стоили дороже всего, в период экономических трудностей упали в цене наиболее заметно. Впрочем, эксперты говорят, что сейчас ситуация стала меняться — при первых позитивных признаках в экономике ликвидное жилье снова стало дорожать — быстрее, чем все остальные виды недвижимости.

По данным Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, цена на однокомнатные квартиры на вторичном рынке за год снизилась на 26%, на двухкомнатные — на 25%, «трешки» подешевели на 23%, многокомнатные — на 18%. В среднем за год цена жилья в рублях снизилась на 24%, т. е. в месяц в среднем цены снижались на 2%. С начала сентября темпы снижения замедлились и составляют не более 0,1–0,2%, практически не меняясь в пределах погрешности. Средняя цена «квадрата» выставленных на продажу квартир на вторичном рынке — 82 тыс. руб., снижение за год — 25 тыс. руб.

«Быстрее всех подешевели переоцененные панельные квартиры — на 28%, медленнее всегда имеющие своего потенциального покупателя квартиры в старом фонде — всего на 18%. Аналогичная ситуация на „первичке“ — „однушки“ и „двушки“ просели значительно, „трешек“, первые — на 21%, послед-

ние — на 19%. Многокомнатные — всего на 12%. В то время как в среднем цена на рынке строящегося жилья за год снизилась на 20%, средняя цена предложения — 72 тыс. руб. за „квадрат“, — рассказал Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Он говорит, что наиболее конъюнктурные экономичные «однушки» всегда острее реагируют на изменения на рынке — сильнее всего проседают в кризис и динамичнее прирастают во время первой же «оттепели». Так, за последнюю неделю «однушки» впервые в этом году подорожали на 0,5%, многокомнатные квартиры никак не отреагировали на осенний стресс: продолжали снижаться — на 0,1–0,2% в рублях.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», говорит: «Несмотря на оживление рынка, я бы не советовал продавцам завышать цены на свои квартиры. Ликвидного жилья — „хороших“ однокомнатных квартир, на которые цена, действительно, растет, — в продаже мало. Покупательская способность населения в прежнем объеме еще не восстановилась».

Ольга Бойко, начальник отдела аналитики группы компаний «Аверс» говорит, что на вторичном рынке жилья менее всего подешевели многокомнатные квартиры (от шести и более комнат). На первичном рынке меньше всего подверглись коррекции цены на трех- и четырехкомнатные квартиры (по стоимости за 1 кв. м).

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов считает, что практически не дешевеют или дешевают медленнее остальных элитные квартиры, которые были не переоценены, цены на которые были адекватными. «Спрос на такие квартиры существует всегда, цены на них значительно не снижаются. Все остальные квартиры не застрахованы от снижения цен. При прочих равных условиях повысить стоимость квартиры можно несколькими способами — провести легкий косметический ремонт, привести в порядок лестничную клетку — закрасить надписи на стенах, вкрутить лампочки... Кроме этого, визуально площадь квартиры можно увеличить, освободив ее от мебели», — рассказывает он.

Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», уверен, что медленнее всего дешевеют квартиры в объектах с продуманной концепцией и четким уникальным позиционированием. «Проект, который нашел свою нишу, будет всегда выше рынка. Но это не единственные условия. Первостепенную важность имеют гарантии надежности. Сегодня верят гарантиям Сбербанка и города. К гарантиям других банков и страховых компаний пока очень слабое доверие. В то же время если объект поддерживается Сбербанком, то цены на него не просто не падают, а постоянно растут, и это практически не влияет на темпы продаж. Они стабильно высо-

кие. Второй важный ориентир для покупателей — это известность и надежность застройщика. Средние продажи по каждому объекту у компаний-лидеров в разы выше среднерыночных темпов продаж», — говорит господин Логинов. По его мнению, у компаний, которые сегодня испытывают трудности с реализацией и вынуждены снижать цены на квартиры, есть несколько путей. Первый — сотрудничать со Сбербанком. Этот банк готов сегодня профинансировать строительство 1 000 000 кв. м жилья. Важное условие — проект придется переводить под 214-й закон, а это трудоемкий и затратный процесс. Второй путь: сотрудничать с государством (продавая квартиры городу или участвуя в тендерах на строительство). В этом случае продажа части квартир городу по низким ценам даст возможность поднять цены на остальные квартиры, приобрести статус партнера города. Третьим вариантом может стать сотрудничество с крупными застройщиками, реализующими совместные девелоперские проекты. В этом случае придется разделить заработанные деньги и часто далеко не в равной пропорции. Наконец, девелопер может сотрудничать с брокерской компанией, которую знают и которая умеет продавать квартиры. «Но если риелторская компания ценит свою репутацию, то она не будет работать со всеми подряд застройщиками. Придется доказать свою способность выполнить обязательства по

строительству дома», — отмечает господин Логинов.

Екатерина Гуртова, директор по маркетингу ЗАО «ЮИТ Лентек», считает, что в условиях кризиса особенно актуальна отделка жилья, поскольку таким образом клиенты избавлены от лишних затрат как финансовых, так и временных.

Андрей Соколов, руководитель аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов, рассуждает: «Если говорить о современном жилье экономкласса (кирпич-монолит и панель), то в кризис меньше всего дешевеют малогабаритные квартиры, расположенные в местах с привлекательной локацией — в зонах с хорошей транспортной доступностью и не очень далеко от центра. Особенно хорошо, если эти квартиры продаются покупателям уже с отделкой — как, например, в домах ГДСК. Наиболее сильно подешевели „хрущевки“, „корабли“ и „брежневские панели“ — на 20% с начала года. Современный кирпич-монолит упал на 18%, „сталинки“ снизились на 15%», — говорит господин Соколов.

В связи с тем, что наиболее сильно в цене просели проекты жилья бизнес-класса, многие начинают переформатировать такие проекты в экономкласс, есть проекты переделки обычного экономкласса — за счет снижения площади квартир, уменьшения количества двух-трехкомнатных квартир, уменьшения высоты потолков и др.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Риелторов подкашивают иррациональность

и специфика региональных рынков

посредники

Риелторский бизнес остается в России делом локальным. За почти двадцать лет существования в России не появилось ни одной крупной транснациональной компании. Попытки выхода в регионы предпринимаются регулярно, однако существенных успехов в создании бренда, который знают все и которому доверяют все, пока так и не достигнуто. Причиной этого, как говорят специалисты, является «односторонняя» миграция — из регионов в крупные города поток потенциальных покупателей жилья не иссякает даже в кризис. А ехать из столиц в глубинку желающих не было ни в трудные, ни в «тучные» времена. Кроме того, на рынке жилья, в отличие от рынка коммерческой недвижимости, где, например, западные компании чувствуют себя гораздо увереннее, гораздо более сильно развит «иррациональный фактор».

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Павел Созинов отмечает, что рынок недвижимости в российских регионах — локальный и во многом специфичный. «Иррациональные процессы односторонности — дешевая рабочая сила пополняют ряды гастарбайтеров в промышленных центрах, что, безусловно, влияет на рынок аренды в определенном сегменте, но без легализации рабочей силы, без развития

ипотечного кредитования не предполагает серьезного влияния на объемы сделок. В то же время не менее 15% сделок на петербургском рынке проходят с участием иностранных покупателей, т. е. около 10–15 тыс. семей в год пополняют число петербуржцев. Однако это лишь сотая часть трудовых мигрантов, готовых временно или постоянно осесть в Петербурге. Объемы межрегиональных сделок ничтожны, поэтому агентства, специализирующиеся только на этом сегменте рынка, практически нет. Разовые сделки риелторы стараются проводить с постоянными проверенными партнерами. «Варяги» из других городов практически не привлекаются, т. к. риелторские бренды мало раскручены, а стандартизации менеджмента в агентствах в разных регионах добиться не удается», — говорит господин Созинов.

Олег Пашин, заместитель генерального директора компании «Петербургская недвижимость», согласен с мыслью коллег о специфичности рынка: «Например, выход в Петербург московских девелоперов, равно как и других, «неместных», компаний, связан с рядом проблем. Часто в том числе и столичные строительные компании не имеют детальной картины ситуации на местном рынке и не знают его специфики. Причем важно не только общее понимание того, будет ли дорожать или дешеветь недвижимость,

но важно знать, дом какого класса будет наиболее «продаваемым» в этом конкретном месте, какие в нем должны быть квартиры, планировки, по каким ценам лучше их продавать, чтобы получить наибольшую прибыль в самые короткие сроки и выйти на плановую рентабельность», — говорит господин Созинов.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», отмечает, что специфика работы в регионах ощущается, стоит лишь отъехать на несколько десятков километров от Петербурга: «Даже в небольшой Гатчине, где у нас отделение агентства, есть свои особенности работы. Востребованы и используются спросом свои направления деятельности, а какие-то услуги не нужны. Надо быть более гибким и понимать, что не надо создавать на другом рынке свои правила игры, а нужно работать по правилам игры этого рынка».

Специалисты строительной компании STEP считают, что причина неразвитости транснационального рынка риелторских услуг связана также с тем, что небольшие агентства недвижимости не в состоянии осуществить масштабную региональную экспансию из-за ее дороговизны. А крупные компании, планирующие выход в новые регионы, сталкиваются с кадровой проблемой, актуальной для многих отраслей. «К

примеру, когда STEP начинал строительство завода в Череповце, компании пришлось высаживать десант петербургских специалистов, так как некоторые вакансии не удалось закрыть с помощью местных жителей. Для агентства недвижимости такая схема невозможна: покупать больше доверяет местному риелтору, с которым уже имел дело, либо которого ему посоветовали знакомые. Поэтому агентства недвижимости вынуждены покупать специалистов со сложившейся репутацией и собственной базой контактов, что еще больше увеличивает их затраты. Таким образом, стоимость выхода на рынок достаточно высока. С другой стороны, при сложившихся ценах на недвижимость, когда квадратный метр в Москве в несколько раз дороже, чем в любом городе-миллионнике, крупным компаниям выгоднее развиваться в столице. Риелторский бизнес в Москве обеспечивает более высокий доход и окупается быстрее, чем в регионах. Резюмируем: пока будет сохраняться сложившаяся ценовая ситуация при существующем высоком спросе на столичную недвижимость, массовой экспансии на региональные рынки не предвидится», — заключают в STEP.

Андрей Тетлиш, председатель совета директоров АРИН при этом указывает на то, что в сегменте коммерческой недвижимости развитие внутри-

российских и международных риелторских брендов идет проще: «Структура работы здесь все же более смещена в сторону рационального мышления, рациональной покупки. Больше укладывается в экономическую эффективность и расчет, а цифры у всех одинаковые. Локальный специалист привлечет более точные и корректные цифры, но законы физики справедливы для всех. Область жилья значительно более иррациональная. Здесь люди зачастую покупают недвижимость исходя из своих ощущений: «Нравится и все». Здесь рациональные законы действуют в значительно меньшей степени».

Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», считает, что международные компании не имеют успеха на рынке жилья по причине того, что они неизвестны населению. Кроме того, их названия часто неприемлемы для запоминания, что усложняет формирование известности. «На рынке коммерческой недвижимости ситуация иная. Корпоративные клиенты очень тщательно анализируют партнеров, проводят тендеры. Опыт, знания, портфель проектов международных компаний являются серьезными преимуществами их работы на рынке. Известность здесь не играет роли», — резюмирует он.

РОМАН РУСАКОВ



РОССИЯ
ОБЩЕСТВО

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

РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ

WWW.ROS.RU

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛИЦА ДИВЕНСКАЯ, ДОМ 3
(812) 336 3467, 336 3030

г. АРХАНГЕЛЬСК, ул. ПОМОРСКАЯ, д. 2, (8182) 20 15 79
г. ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД, ул. ГАЗОН, д. 7/1, (8162) 73 84 84
г. ВОЛОГДА, ул. ГЕРШЕНА, д. 56, (8172) 72 32 70, 72 31 71
г. КАЛИНИНГРАД, пр. МОСКОВСКИЙ, д. 50, (4012) 72 15 50, 72 15 55
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, ОКТЯБРЬСКИЙ ПР., д. 50, к. 1 (3 этаж), (8112) 79 35 07, 79 35 08
г. СЫКТЫВКАР, ул. ПЕРВОМАЙСКАЯ, д. 70, (8212) 24 46 76, 44 77 74



качественная бизнес-информация с доставкой в офис

2010

ПОДПИСКА

- Оформите подписку на газету «Коммерсантъ» удобным для Вас способом:
 - через редакцию;
 - через альтернативные агентства;
 - через Почту России.
- Дополнительная информация о подписке по телефону: (812) 271-36-35, fomina@spb.kommersant.ru

- Вместе с газетой «Коммерсантъ» Вы получаете:
 - еженедельное глянцевое приложение
 - «Коммерсантъ Weekend»;
 - цветные тематические бизнес-приложения;
 - ежеквартальный журнал о товарах и услугах «Коммерсантъ КАТАЛОГ».

