

дом

www.kommersant.ru/region/spb

Среда 2 декабря 2009 №225 (№4280 с момента возобновления издания)

Пять лет назад был принят закон №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Закон был введен в 2005 году, и до 2008-го сколько-нибудь массовой работы по нему не велось: объектов, построенных в соответствии с законом, были единицы. В последнее время застройщики активно переходят на «белые» схемы продаж. Однако и сейчас доля объектов, реализуемых по 214-му закону, составляет менее половины. Впрочем, в наступающем году эксперты прогнозируют, что по закону, наконец, начнут работать большинство девелоперов.

Половинчатый закон

регулирование

В целом закон отразил стремление государственной власти усилить административный контроль над строительным рынком, однако закон содержит некоторые нормы, вызывающие сомнение в их реализации и применении на практике. Истекшие годы закон «совершенствовался» все новыми и новыми поправками и поправками к поправкам, но так и не решил важнейшей задачи, ради которой принимался. Договоры долевого участия в строительстве, заключенные в соответствии с 214-м законом, не могут защитить инвестора при банкротстве компании-застройщика. Должники являются кредиторами третьей очереди, то есть при банкротстве компании-застройщика и распродаже ее активов имеют право на компенсацию последними, пропустив вперед конкурсных управляющих, банки, сотрудников компании и бюджет.

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга Павел Созинов отмечает, что в настоящее время в стадии строительства находится около 240 жилых домов, причем 35 компаний строят около 70 объектов на основании ФЗ-214, то есть почти каждый третий дом возводится «по закону». Росрегистрацией за III квартал текущего года зарегистрировано 847 договоров долевого участия из 4,1 тыс. строящихся квартир,



Сейчас финансирование более трети жилья, строящегося в Петербурге, ведется согласно ФЗ-214. Но все объекты, ввод которых запланирован в 2009 — начале 2010 годов, обеспечивались деньгами по старым схемам ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

то есть 21% проданных в III квартале квартир отвечает требованиям 214-го закона. Ситуация практически не меняется в течение года — во II квартале зарегистрированных договоров было 878 из 3,5 тыс. проданных в новостройках

квартир, что составило 25%. Илья Логинов, коммерческий директор компании «МИР недвижимости», добавляет, что еще шесть компаний в ближайшее время намерены начать строить по этому закону. «Но все объекты, ввод которых

запланирован в 2009 — начале 2010 годов, будут введены по старым схемам», — отмечает господин Логинов.

Елена Амирова, директор департамента долевого строительства АРИН, среди спосо-

бов, которые девелоперы ис-

пользуют для обхода закона, называет и организацию жилищно-строительных кооперативов, куда принимают желающих купить квартиру в строящемся доме и заключают с ними «Договор паевого взноса». Данный договор является

документом, который пойдет на государственную регистрацию в ГУФРС, но только после сдачи дома государственной комиссии. Регистрация права требования по таким договорам также не производится.

Илья Логинов к схемам обхода 214-го закона добавляет: договор простого товарищества, инвестиционное финансирование в меньшей степени, вексельную схему. «Думаю, что в течение 2010 года большая часть проектов будет переведена на договоры по схеме, предусмотренной в 214-м законе», — прогнозирует Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg.

«В условиях сегодняшней ситуации в период кризиса, когда риски финансирования строящейся недвижимости увеличились, социальная значимость закона выросла, его исполнение стало для потенциальных должников единственной гарантией защиты их интересов, а 214-й закон — основным законодательным инструментом сокращения рисков неисполнения договорных обязательств», — соглашается с ним Илья Логинов.

Юридическая коллизия вокруг ФЗ-214 крайне сложна и изобилует многочисленными деталями. По словам Павла Созинова, так называемые «обходные схемы» в действительности опираются на нормы Гражданского кодекса и де-юре «противозаконными» не являются, поэтому и

борьба за внедрение закона в жизнь столь сложна и противоречива.

Пока же предварительный договор купли-продажи остается самой распространенной альтернативой по привлечению денег дольщиков. Плюс схемы (формально) является то, что в цену квартиры не включается НДС.

Минусом остается то, что застройщик заключает сначала предварительный договор и только после ввода дома и получения прав собственности на квартиры — основной. До этого момента нет по сути предмета договора. Компании могут прописать в договоре возможность расторжения в одностороннем порядке, изменения цен, перенос сроков сдачи и т. п. Если застройщик окажется недобросовестным, покупателю квартиры будет сложно доказать свою правоту даже в суде.

Однако и у договоров о долевом участии есть минусы. Так, при применении 214-го закона увеличивается время проведения сделки, да и с точки зрения оформления есть сложности, но это скорее относится к работе строительных компаний. Компания платит НДС, следовательно, стоимость квартиры увеличивается на 18%. Участники рынка ожидают в ближайшее время внесения поправок в 214-й закон, приравняв «вторичку» и «первичку». Таким образом, этот недостаток будет устранен.

(Окончание на стр. 15)

14
страница
Товарищеская копилка
Члены ТСЖ ищут, на чем заработать
14
страница
Долги капают из крана
Проблемы петербургского ЖКХ необходимо решать на федеральном уровне
14
страница
Новый год в аренду
Кризис не оказал серьезного влияния на спрос
15
страница
Элита корректирует понятия
Бизнес-класс стало сложнее выдать за эксклюзив
16
страница
Ветка подстегнет цены
Новые станции метрополитена усилят деловую активность

EBEL

THE ARCHITECTS OF TIME

ЖИЗЕЛЬ НОСИТ ЧАСЫ EBEL BRASILIA

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

Imperial

ОКТОБРИН 8 1991 ГОДА

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-td.ru

ДОМ

КОНТЕКСТ

Намытые планы

Премьер-министр России Владимир Путин вынес на рассмотрение Совета Федерации вопрос расширения границ Санкт-Петербурга за счет водной части Финского залива. Ранее об этом же ходатайствовала и губернатор Петербурга Валентина Матвиенко. В распоряжении премьер-министра, в частности, говорится об изменении границ за счет включения в них около 377 га водной части Финского залива. Расширение необходимо для строительства объектов жилой, общественно-деловой и социальной застройки, а также объектов инженерной и транспортной инфраструктуры. Территория будет намыта компаниями «Новатэк». Это уже второй случай, когда территория города расширяется за счет Финского залива. Первопроходцем стал «Морской фасад». Впрочем, первопроходцем «Морской фасад» можно назвать лишь с оговорками. Вся западная часть Васильевского острова была намыта в 70-е годы прошлого века. Все, что западнее Наличной улицы, — искусственно намытые земли.

В будущем число таких проектов будет только расти. Петербургские инвесторы ищут в воде новые земли для застройки — свободных пятен под строительство в городе практически не осталось, особенно в центральной части. Далеко не все однозначно положительно воспринимают такие проекты: жилцы прибрежной полосы опасаются, что новые здания, заслоняя вид на воду, снизят стоимость уже существующей недвижимости, экологи говорят о том, что намыв земель сильно вредит акватории залива — грунт для намыва берется здесь же, со дна, в результате вода загрязняется, на оседание поднятого со дна ила могут уйти годы. Впрочем, протесты существенного влияния на реализацию подобных проектов не оказывают.

Цена на недвижимость на намывных территориях будет зависеть от местоположения. Технические намыв можно делать в любом месте, но это вопрос целесообразности и градостроительных норм. По докризисным оценкам специалистов, намыв новых земель может стоить от \$100 до \$500 за квадратный метр. Цена зависит от себестоимости, ниже которой девелопер не может опуститься, и от конъюнктуры рынка. Поскольку рынок жилья сегодня не называете дефицитным, то можно предположить, что цена продажи может равняться верхней границе жилой бизнес-классы.

Вопрос намыва земель в других местах по-прежнему остается актуальным. Другое дело, что это требует огромных инвестиций. Участники рынка сходятся в прогнозах, что следующий территорией намыва, скорее всего, станет район юго-запада — территория от Константиновского дворца к порту.

Спорным лишь остается вопрос экономической целесообразности подобных проектов в нынешних условиях. Очевидно, что намыв земель требует гигантских инвестиций — новый намыв обойдется в сотни миллионов долларов — и затраты потребуются не только в части создания территории, но и решения вопроса с инженерными сетями. Два года назад, когда территорий под застройку в городе действительно не хватало, появление проектов намыва было оправдано. Но теперь, когда масса участков «зависли» на неопределенный срок, а их владельцы постоянно ищут кому бы их «осилить», аналогичный проект можно реализовать с затратами на порядок дешевле. Другое дело, что в городе по-прежнему не хватает «видовых» мест. А строительство в Курортном районе, на берегу Финского залива гарантированно делает проект успешным.

Впрочем, участники рынка предупреждают, что в вопросах создания новых зон для жилья премиум-класса важно не увлечься и не создать их слишком много: элита потому и остается элитой, что ее мало. В условиях, когда намывные территории станут массовыми проектами, говорить об элитности уже не придется.

Роман Русаков

Банки снижают ставки

Развитие ипотеки в Петербурге сдвинулось с мертвой точки. Банки снизили ставки кредитования, но при этом ужесточили требования к заемщикам.

«На сегодня ситуация изменяется в положительную сторону: банки реанимируют свои ипотечные программы, чем, безусловно, вселяют уверенность в массы», — рассказывает Татьяна Чуприна, заместитель генерального директора АН АРИН. — Если еще весной не было и речи о каких-либо послаблениях в ставках кредитования, то сейчас многие банки пересмотрели свою политику в этом вопросе». Так, в некоторых банках против 23–29% годовых появились предложения в 12,5% («Городской ипотечный банк»), 14,75% («Дельта Кредит»), 14,5% («ВТБ 24»). При очень хорошей «истории» заемщик «Городского ипотечного банка» уже может рассчитывать на кредит под 10,5% годовых в валюте, и готовы аривают об открытии кредитования в рублях. Продолжают работать ипотечные программы в «Райффайзенбанке», Альфа-Банке, «Газпромбанке» и французском «Сосьете», который, кстати, при хороших документах выдает под залог имеющегося жилья до 70% от стоимости.

Снижение ставок по ипотечному кредитованию не могло не сказаться на настроениях потенциальных покупателей, результатом которых стали более активные покупки. «Судя по последним трем неделям,

покупательская активность увеличилась», — рассказывает Татьяна Чуприна. — На это влияет, в том числе, и политика некоторых строительных компаний, которые перестают идти на поводу у покупателей и выставляют более жесткие условия». Некоторые застройщики добились выделения кредитной линии на свои работы, либо договорились о выдаче кредитов покупателям под их строительные объекты. Так, более активно стали кредитовать застройщиков «Сбербанк», «Райффайзенбанк», банк «Сосьете Женераль Востока» и другие.

Однако, несмотря на снижение ставок кредитования, многие банки до сих пор предъявляют жесточенные требования к заемщикам. «Для того чтобы получить кредит под «сдачку» 12 процентов, заемщик должен продемонстрировать хорошую «белую» зарплату», — рассказывает Татьяна Чуприна. До сих пор существует нелепый список должностей, занимая которые, потенциальный покупатель квартиры вряд ли сможет получить кредит. Это, прежде всего, строители, риелторы, страховщики, банковские сотрудники, то есть все те, кто на сегодня работает в самых «просевших» отраслях. «Размер первоначального взноса на сегодня составляет 30–40 процентов», — говорит Татьяна Чуприна. — При этом получить кредит могут лица не младше 21 года и сроком не более чем на 25–30 лет». Также существуют ограничения по типам домов, в которых потенциальный заемщик жаелает приобрести жилье. К примеру, некоторые банки выдают кредиты только на покупку тех квартир, которые расположены в кирпично-монолитных домах от 1995 года постройки. Сегодня практически нереально получить ипотечный кредит на покупку жилья в «хрущевках» до 1967 года постройки и домах «кирочка». «Кроме того, банки осторожно кредитуют «сталинки», — добавляет Татьяна Чуприна. — Также финансовое учреждение может отказать в кредите, если в квартире нет нормальных условий для проживания».

По мнению эксперта АН АРИН, в скором времени будут появляться все больше или менее приемлемых ипотечных программ. «Динамика на будущее положительная», — говорит Татьяна Чуприна. — Сейчас ожидают даже те банки, которые до кризиса не очень активно выдавали ипотечные кредиты». Например, Хоум Кредит банк снова начинает игру с потребительских кредитов, как бы прощупывая рынок. Начинает активничать Абсолют банк: он активизировал автокредитование, а во время кризиса «своим проверенным клиентам» продолжал выдавать и ипотеку. Появились новые активные игроки, например ОТП Банк. В итоге, если нас не накроет вторая волна кризиса, то весной цены на недвижимость начнут свое восхождение.

Руководитель филиала компании «Кредитимарт» в Санкт-Петербурге Дмитрий Задонский говорит: «Мы ожидаем, что в ближайшее время региональные банки вслед за федеральными игроками скорректируют процентные ставки по ипотечным продуктам в сторону уменьшения. Аналогичным образом позитивное воздействие на уровень рублевых ставок по ипотечным кредитам должно оказать очередное снижение ставки финансирования ЦБ России до 9,5 процента. Я абсолютно уверен, что сочетание таких факторов, как стабилизация цен на недвижимость, уменьшение ставок по ипотечным кредитам и укрепление рубля будет и дальше способствовать росту спроса на ипотеку в Санкт-Петербурге».

Олег Привалов

Аренда стабилизировалась

В октябре на рынке аренды жилой недвижимости наметилась стабилизация. Минимальные ставки аренды остались на уровне сентября. Стоимость аренды качественных квартир снизилась незначительно — не более чем на 5%. При этом сроки экспозиции наиболее ликвидных квартир сократились до недели. Поэтому те, кто склонен искать идеальный вариант, может оставаться без жилья по несколько недель, и в итоге арендовать не самую хорошую квартиру по завышенной цене.

По данным АРИН на начало ноября ставка аренды однокомнатных квартир осталась на сентябрьском уровне и начиналась от 15 000 рублей в месяц, двух- и трехкомнатных квартир — от 18 000 рублей в месяц. Величина аренды на наиболее ликвидные квартиры (монетизированные, с хорошим ремонтом, оснащенные необходимой бытовой техникой) начинались от 20 000 рублей в месяц. Хорошие «двушки» выставлялись по ставке от 22 000 рублей в месяц, «трешки» — от 27 000 рублей в месяц. «В сентябре был скачок ставок аренды на такие квартиры примерно на 20 процентов», — напоминает Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН АРИН. — В октябре хозяева старались сохранить заявленный уровень, вследствие чего по итогам месяца снижение составило не более 5 процентов».

Большинство специалистов рынка недвижимости отмечают, что в октябре рынок аренды стал более структурированным. «Арендаторы точно знают, какое жилье они хотят арендовать, а арендодатели — кому они готовы сдать свою квартиру, и по какой цене», — отмечает Татьяна Болбошенко. В большинстве случаев заявленная величина аренды объектов приближена к рыночным реалиям, поэтому в листингах все реже встречается «убитые» варианты по высоким ставкам и хорошие — по низким. «Хотя и тут есть исключения», — добавляет Татьяна Болбошенко. — Не так давно мы сдали однокомнатную квартиру с косметическим ремонтом, мебелью и необходимой бытовой техникой за 15 000 рублей в месяц. Просто хозяину нужны были деньги». Однако, если такие предложения и появляются, то они, как правило, уходят за несколько дней. **Роман Русаков**

Новый год в аренду

Кризис не оказал серьезного влияния на спрос

праздники

Забронировать сейчас хороший коттедж с сауной, камином и праздничными мероприятиями в Ленинградской области для встречи Нового года крайне сложно. Даже кризис не смог понизить спрос на «загородные» Новый Год и рождественские каникулы — все выгодные предложения закончились еще в сентябре.

«По опыту прошлых лет знаю, что бронировать дома в Ленобласти на Новый год и рождественские каникулы обычно начинают в октябре», — говорит менеджер коттеджного комплекса «Царство Снегурочки» Анастасия Капай. — Однако в этом году у нас все приличные предложения разоблорили намного раньше. Сейчас практически не осталось хороших вариантов».

Главный интерес у арендаторов коттеджей вызывают новогодние предложения на 2–3 дня. Уже привычными для всех стали сроки 30 декабря — 2 января и 31 декабря — 3 января. При этом желающих отдохнуть подольше и провести за городом все новогодние и рождественские каникулы тоже хватает. В основном на неделю-две коттеджи в Ленобласти арендуют семьи.

«В большинстве случаев коттеджи на зимние каникулы снимают несколько дружных семей», — говорит заместитель директора агентства недвижимости «Бекар» Ирина Бузина. — Обеспеченные же семейные пары из числа представителей среднего класса, то есть управленцы и чиновники среднего звена, со своими друзьями составляют 70 процентов арендаторов загородных домов на сам Новый год».

Для семей, в отличие от других коллективно отдыхающих, иногда делают специальные предложения, так как многие приезжают с детьми. В спецпредложение могут входить широкий выбор бесплатного спортивного инвентаря (ватрушки, лыжи, коньки и прочее), меньшее количество шумных мероприятий, аниматоры для детей в ресторане на территории коттеджного поселка и прочее.

«Корпоративные клиенты, различные фирмы и компании, не особо увлекаются арендой коттеджей на Новый год и тем более на зимние каникулы», — говорит Анастасия Капай. — Мало кто из сотрудников соглашается

потратить на корпоративные гуляния свое свободное время и праздничные дни. Вот и получается, что основные клиенты — это семьи и дружеские компании».

Коттеджи

Загородные дома стандартно сдаются для 2, 4, 6 и 10 человек. За отдельную плату возможны еще дополнительные 1–2 места. Существуют также предложения и для больших компаний на 15–20 человек. Их очень мало, так как редко находится такое количество желающих организоваться, собраться вместе и ехать куда-то за пределы города.

Основная масса арендуемых коттеджей в Ленобласти класса «евростандарт». Это значит, что дом сделан из калиброванной сосны, в нем проведено электричество, есть отопление, камин, кухня, туалеты, спутниковое телевидение, свежее постельное белье и полотенца, душевые кабины и прочие блага цивилизации.

Предложений о сдаче в аренду коттеджей с саунами на рынке мало, так как это дорого и опасно.

«Было много несчастных случаев, сауны ломались и коттеджи оказывались залиты водой», — говорит Анастасия Капай. — Сауны технически малоподъемны для владельцев коттеджей и дороги для арендаторов. Лучше ставить бани на территории поселка».

В стоимость аренды коттеджа в Ленобласти на Новый год или зимние каникулы долгое время входило только проживание. Однако в последнее время многие владельцы домов ко всему прочему стали предлагать за ту же цену еще и завтраки, мангалы с утлем и ресторанные развлечения. Некоторые из них пошли дальше и стали делать предложения all inclusive.

«В предложения „все включено“ входит проживание, питание, посещение бассейна, есть таковой есть в поселке, пользование спортивными площадками и баней», — говорит сотрудник отдела въездного туризма туристической компании „АДМ“ Александра Низова. — Однако такие предложения пока единичны».

Цены

После кризиса предложения по аренде коттеджей в Ленобласти немного изменились. Владельцы домов пересмотрели цены, ввели различные акции, стали

делать больше предложений со скидками, например, «вторые сутки аренды за 50 процентов стоимости». Однако на Новый год и рождественские каникулы цены, в основном, остались на прежнем уровне.

Самыми ходовыми «товарами» являются коттеджи экономкласса и элитные дома. К первым относятся качественные деревянные или каменные дома площадью более 100 кв. метров в не самых престижных районах (та же Гатчина). Стоимость их варьируется от 35 до 50 тыс. рублей в месяц. Ко вторым — особняки около 300 кв. метров на участках от 25 соток в престижных районах типа Курортного. Стоимость аренды таких домов — от 180 тыс. рублей в месяц. За эти деньги можно получить элитный коттедж с сауной, охраной, парковкой, бассейном и домиком для гостей.

«На короткие же сроки, Новый год или рождественские каникулы, элитные коттеджи не сдаются», — говорит Ирина Бузина. — По той простой причине, что амортизация этих домов после новогоднего отдышка обойдется собственнику слишком дорого, он даже не сможет покрыть прибыль от сдачи объектов. Поэтому получается, что 90 процентов спроса на аренду коттеджей на Новый год в Ленобласти приходится на экономпредложения».

Цена недорогого коттеджа на новогодние праздники при аренде дома на 3–5 дней при стопроцентной предоплате — около 9 000 руб. в день. Так как никто не сдает на сам Новый год коттеджи посуточно, оплата взимается сразу общая. Например, в одном из коттеджных комплексов дом на четыре персоны, без сауны, с камином, кухней, спутниковым телевидением, завтраком в ресторане комплекса (шведский стол), мангалом, спортивным инвентарем обойдется в 40 тыс. рублей за три дня с Новым годом. Такое же предложение по дому, но с сауной, выйдет в 72 тыс. рублей. При этом участники рынка отмечают, что с середины декабря стоимость коттеджей возрастает примерно в пять раз.

В зависимости от того, где находится коттедж, какого он класса, сколько человек его арендуют (чем больше людей снимают, тем выше стоимость), как долго, на каких условиях (возможность рыбалки в со-

седнем с домом озере и пр.), и формируется цена.

Тромякое имя дома или своя история его месторасположения также влияют на стоимость аренды. Так, 6-местный коттедж в поселке, где снимался фильм «Особенности национальной рыбалки», на срок с 31 декабря по 3 января будет стоить 120 тыс. рублей. Там же 10-местный дом обойдется в 160 тыс. рублей. Коттеджи находятся на самом берегу Финского залива и имеют отдельные причалы и площадки для мангалов. В стоимость же входит только проживание, сауна, постельное белье и новогодняя елка. Из развлечений — охота, рыбалка и купание в проруби.

«Стоит отметить, что цена у турагентств точно такая же, как и у владельцев коттеджей», — говорит Александра Низова. — Только у агентств выбор шире и подход объективнее».

Несмотря на это, большинство арендаторов стремится договориться с владельцами коттеджей напрямую.

«Такое ощущение, что около 70 процентов арендаторов договаривается не через агентства», — говорит Ирина Бузина. — Все чаще люди едут в заинтересовавшийся их поселок, выбирают дом на месте и тут же договариваются с хозяином коттеджа об аренде».

Снять дом на новогодние праздники можно не только в коттеджном специализированном поселке — частные дома со всеми удобствами также присутствуют на рынке аренды. Особых различий в стоимости с коттеджами у них нет, но за почти одинаковую стоимость в частном загородном доме может разместиться больше человек в 1,5–2 раза. Так, для 6–8 человек отдельный двухэтажный дом с баней на Приозерском шоссе с ближайшим озером с 31 декабря по 3 января будет стоить 50 тыс. рублей. Зимний же дом в Можайском (Ломоносовский район) с беседкой, гаражом, отдельной кухней, несколькими санузлами, душевыми и сауной в те же сроки для 10 человек будет стоить 70 тыс. рублей.

Самыми популярными районами, где сдаются на новогодние праздники дома, считаются Выборгский и Приозерский, а также Токковское и Курортное направления, Карельский перешеек. Сдаются также дома в Петергофе и Стрельне, но там очень мало предложений.

ДАРЬЯ ГИЛЕВА

Товарищеская копилка

Члены ТСЖ ищут, на чем заработать

среда обитания

По закону Товарищество собственников жилья (ТСЖ) не имеет права на коммерческую деятельность. Однако если доход от предпринимательства ТСЖ пойдет на благо дома, в котором эта организация создана, все вопросы о законности будут сняты.

Товарищество собственников жилья может быть организовано в любом многоквартирном доме. Если более половины собственников жилых и нежилых помещений дома готовы объединиться в товарищество, то оно создается как юридическое лицо.

«ТСЖ может быть расформировано, если процент желающих в нем состоять ниже 51 процента», — говорит председатель Ассоциации ТСЖ Центрального района Санкт-Петербурга Владимир Семенов. — Обычно такое происходит на почве скандала, когда люди недовольны хозяйственной деятельностью ТСЖ. Однако распускать ТСЖ — не лучший выход, так как оно может решить многие жилищные проблемы».

ТСЖ — самый эффективный способ управления многоквартирным домом. Лучшие собственники нх управляющая компания, ни коммунальные службы не позаботятся о приличном состоянии лестничных площадок, регулярном освещении парадных, цветах на подоконниках и прочих благах цивилизации. Чтобы все это было, нужны деньги, которые ТСЖ может взять либо у жильцов дома за счет повышения тарифов на обслуживание, либо у коммерческих организаций, желающих арендовать какую-либо площадь в доме.

«ТСЖ имеет право сдавать в аренду жилые и нежилые помещения, которые являются общедолевой собственностью», — говорит председатель Ассоциации ТСЖ „Возрождение“ Виктор Цветков. — Средства, полученные в результате такой коммерческой деятельности товарищества, могут быть направлены только на улучшение условий проживания в данном доме. Вся прибыль ТСЖ уходит на ремонт дома и обслуживание придворовой территории».

В основном ТСЖ располагает подвальными и полуподвальными нежилыми помещениями, где размещены различные коммуникации, и к которым оно имеет доступ. Встроенные нежилые помещения, например, первые этажи домов, в большинстве своем принадлежат городу. Сдавать в аренду ТСЖ их не может.

Право на слачу в аренду части общего имущества в многоквартирном доме гарантирует статья 151 Жилищного кодекса РФ. Согласно ей, средства товарищества формируются за счет обязательных платежей, вступительных и иных взносов членов ТСЖ, доходов от хозяйственной деятельности и различных субсидий. Сдача в аренду общедолевой собственности, а именно крыш, стен, лестниц, подвалов, чердаков и колясочных, относится как раз к хозяйственной деятельности.

Аренда может быть краткосрочной и долгосрочной. Как правило, ТСЖ заключают договор аренды на неограниченный срок или 11 месяцев с последующей пролонгацией, чтобы не терять время с его регистрацией.

«Подготовка и подача документов в Городское бюро регистрации, ожидание заключения договора и прочее занимает много времени», — говорит Виктор Цветков. — ТСЖ проще заключить краткосрочный договор аренды и начать быстрее получать прибыль».

Чаще всего в многоквартирных домах арендуют площадь интернет-провайдеров, а также представители малого и среднего бизнеса.

Без права голоса

За распределением средств, полученных в результате хозяйственной деятельности ТСЖ, следят сами же собственники в составе товарищества. «Вопрос о сдаче в аренду жилых и нежилых помещений решается собственника-

ми на общем собрании ТСЖ», — говорит Владимир Семенов. — Те собственники, что не вступили в ТСЖ, не имеют права голоса при принятии каких-либо решений, однако они должны им подчиняться».

На общем собрании товарищества должно присутствовать не менее 50% собственников, иначе принятое решение о сдаче той же колясочной и распределении вырученных средств не будет иметь силы. Заработанные ТСЖ деньги могут быть направлены на оплату общих расходов: ремонт лестничных площадок, замену электропроводки, канализационных систем, наем консерсера, установку домофона, оплату коммунальных услуг и т. д.

«Все, что ТСЖ зарабатывает и тратит на благоустройство дома, является средствами, собранными на целевые нужды», — говорит Владимир Семенов. — Эти средства не должны облагаться налогами». Освобождение от налогообложения целевых поступлений ТСЖ гарантирует постановление «О проекте федерального закона „О внесении изменений в статью 39 части первой и статью 251 части второй Налогового кодекса Российской Федерации“».

Понять, сколько зарабатывает ТСЖ в среднем по городу, достаточно сложно, так как все это происходит в индивидуальном порядке. «Различия в прибыли зависят даже от того, к какому фонду дом принадлежит — старому или новому», — говорит Владимир Семенов. — Например, мой дом на Захарьевской улице старого фонда. В нем 38 квартир. За год наше ТСЖ зарабатывает около 700 тыс. руб., и этого хватает только на ремонт двух парадных».

Фасады, реклама

Одним из самых доходных и спорных мест многоквартирного дома является его фасад. Долгое время прибыль от размещения рекламных конструкций на стенах домов шла в Городской центр размещения рекламы (ЦПРР) Петербурга, а не в копилку ТСЖ.

«ТСЖ не получали денег от размещения баннеров на стенах и крышах домов», — говорит Владимир Семенов. — ЦПРР брал на себя все проблемы с размещением рекламы, и прибыль направлялась на его счета. С конца сентября этого года ситуация изменилась — теперь средства, заработанные на фасаде дома, будут направляться в ТСЖ».

Поправки в Жилищный кодекс и закон «О рекламе», принятые президентом России Дмитрием Медведевым 28 сентября 2009 года, определили порядок пользования общим имуществом собственников помещений в многоквартирном доме в отношении установок рекламных конструкций. Для заключения договора на размещение рекламы теперь необходимо согласие собственников помещений в доме, которое должно приниматься на общем собрании.

В разных районах Петербурга — своя цена на размещение рекламных конструкций (баннеров, букв и прочего). Зависит она от размера конструкции, самого дома, на котором реклама будет размещена, месторасположения дома и района города. По словам сотрудника одного петербургского рекламного агентства, цена на размещение рекламной конструкции на фасаде или крыше многоэтажного жилого дома варьируется от 8 до 500–600 долларов за квадратный метр.

Теоретически ТСЖ также могут зарабатывать на рекламных объявлениях в лифтах и доставке листовок по почтовым ящикам. Однако на практике заработать таким способом пока не удается.

«Никто с ТСЖ не обсуждает возможность заключения договора на то же расклеивание объявлений в лифтах», — говорит Владимир Семенов. — Цивилизованных отношений нет в этой сфере, все делается из-под полы. Справиться с этим пока нет возможности».

ДАРЬЯ ГИЛЕВА

Долги капают из крана

Чиновники Смольного считают, что проблемы петербургского ЖКХ необходимо решать на федеральном уровне

эксплуатация

С началом отопительного сезона обострилась ситуация в петербургской сфере ЖКХ. Долги управляющих компаний (УК) перед ресурсоснабжающими организациями стремительно растут. При этом обе стороны обвиняют друг друга в неисполнении собственных обязательств. В свою очередь, чиновники городского Жилищного комитета, пытаясь примирить спорщиков, апеллируют к несовершенству федерального законодательства по ЖКХ.

Директора управляющих компаний в отчаянии. «Водокалы и ГУП «ЭК СПб» не желают идти на компромиссы, то в время как работать на рынке по ряду причин стало крайне сложно.

В ходе круглого стола по проблемам ЖКХ, проходившего в Агентстве бизнес-новостей, президент ООО «Городской центр коммунального сервиса» Геннадий Майоров отметил, что невыполнение перерасчета коммунальных тарифов провоцирует рост дебиторской задолженности. Последнее повышение тарифов произошло в январе-феврале текущего года, однако перерасчет так и не был произведен. «После последнего повышения тарифов на коммунальные услуги неплательщики населения выросли вдвое. При этом все выпадающие доходы ложатся на управляющие компании. Визмать их остается только с населения, что чревато ростом недовольства потребителей», — отметил Майоров. Если ресурсоснабжающим организациям удастся добиться взыскания накопившихся задолженностей через суд, то ряду управляющих компаний придется признать себя банкротами. В настоящее время Арбитражный суд уже рассматривает около 100 исков

«Водоканала» к ТСЖ и УК по вопросу задолженности, которые в сумме составляют 2,9 млрд рублей.

В то же время закономерен вопрос, как распахиваются управляющим компаниям, если платежи за оказанную услугу попросту не начисляются населению? Эту тему продолжает Сергей Тихонов, генеральный директор ООО «ЭЭС ТСБ». В качестве примера была приведена плата за потребление электроэнергии в местах общего пользования (лифты, освещение на лестницах и пр.). Ее ввели отдельной строкой еще в августе 2008-го, но до сих пор не начисляли. Долг, таким образом, уже составил десятки миллионов рублей. За счет каких средств теперь следует возмещать такую задолженность — внятного ответа на вопрос не смог дать никто. Также заместитель председателя Жилищного комитета Валерий Вогачев указал на то, что УК должны «выставлять счета сами».

Тему несовершенства и системных недочетов федерального законодательства по ЖКХ вообще можно назвать лейтмотивом данного круглого стола. Отсюда неопределенность в управлении тарифами и проблемами с внедрением энергосберегающих технологий. Неизвестно, как быть, например, с тем обстоятельством, что в соответствии с постановлением правительства РФ №307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам», при превышении норм потребления воды из расчета на один многоквартирный жилой дом, разницу должны оплачивать собственники, установившие индивидуальные приборы учета. Налицо противоречие, так как закон делает совершенно бессмыслен-

ной установку индивидуальных счетчиков.

В настоящее время, по заявлению представителей УК, в нерабериже с применением законодательства больше всех страдают именно они, а не жильцы. Поставщики энергоресурсов («Водоканал» и ГУП «ЭК СПб») взимают с них плату, основываясь на показателях общедомовых счетчиков.

Жильцы могут установить индивидуальный прибор учета и оплачивать только фактически потребленную воду. Традиционная схема — оплата воды по фиксированному тарифу (199,86 руб. в месяц за холодное и 217,69 руб. за горячее водоснабжение). Данные тарифы рассчитаны, исходя из установленной нормы, в соответствии с которой один жилец потребляет в день примерно 220 литров холодной и 150 литров горячей воды в день.

Однако на практике жильцы, оплачивающие услугу по фиксированному тарифу, расходуют значительно больший объем воды. Постановление №307 предусматривает распределение суммы перерасхода между жильцами, установившими индивидуальные приборы учета. Однако городской вычислительный центр коллективного пользования (ВЦКП), который собственно печатает и рассылает квартирные счета, не производит перерасчет — жильцы платят, исходя из норм, либо показатели индивидуальных счетчиков. Таким образом, на выходе образуется перерасход, ответственность за который ложится на управляющие компании.

По словам начальника управления по работе с собственниками жилья и управляющими компаниями Жилищного комитета Дениса Шабурова,

норма, обязывающая граждан, имеющего счетчик, оплачивать общий перерасход (иными ловами, платить за расточительность соседей), противоречит закону о защите прав потребителей. Заставить всех жильцов установить индивидуальные приборы учета также нет никаких законных оснований, а обязать управляющие компании безвозмездно и за счет собственных средств предоставлять коммунальные услуги попросту несправедливо. Таким образом, налицо наличие грубой системной ошибки в действующем законодательстве, и в образовавшуюся правовую дыру проваливаются миллиарды рублей.

В Смольном и в Жилищном комитете в частности уже давно поняли, что вопрос внесения изменений в постановление №307 окончательно назрел. Этому предшествовали три года споров и попыток достучаться до чиновников Министерства регионального развития. Только губернатор Петербурга Валентина Матвиенко направляла в это министерство не менее семи писем. На просьбы рассмотреть возможность корректировки в соответствии с реальной практикой противоречащих друг другу положений в Москве отвечали отказом.

В недавнее время появилась информация о внесении с 1 января 2010 года изменений в данное постановление. Дата также была озвучена на круглом столе, однако пока сложно сказать, насколько она реальна. Во всяком случае, от чиновников Смольного однозначного комментария не последовало. Очевидно в данном случае только коренная необходимость решения проблемы на федеральном уровне.

ДМИТРИЙ ПРИВЫЗУК

ДОМ

Элита корректирует понятия

Бизнес-класс стало сложнее выдать за эксклюзив

маркетинг

Снижение цен предложения в сегменте элитного жилья за последние десять месяцев составило около 20%. Если в конце прошлого года средняя стоимость одного квадратного метра составляла 216 000 рублей, то сейчас она снизилась до 189 000 рублей. Но это не значит, что все элитные объекты так резко упали в цене, наиболее ликвидные предложения остались примерно на том же уровне. Тенденция снижения цен коснулась в большей степени именно переоцененных объектов.

По данным Knight Frank St. Petersburg, на вторичном рынке элитной жилой недвижимости объем предложения составляет порядка 800 квартир, из них только 15% (100 квартир) попадает под категорию действительно элитного жилья в домах нового строительства.

«На настоящий момент можно отметить три основных тренда: возросшие ожидания покупателя к соотношению „цена-качество“, как следствие — больший спрос на новую недвижимость, падение спроса на недвижимость в старом фонде. За прошедшие полгода требования покупателей по объектам вторичного рынка сильно выросли: лучшие квартиры города, большие скидки, большая гибкость собственников в отношении цены и оплаты. В разряд таких предложений попадает либо „новая“ вторичка, то есть перепродажа в новых домах, либо квартиры в домах после реконструкции, либо лучшие видовые места „золотого треугольника“, — говорит Елизавета Конвэй (Масалимова), руководитель направления элитной жилой недвижимости Knight Frank St.Petersburg.

Несмотря на то, что спрос на первичную недвижимость традиционно выше, вторичный рынок манит покупателя уникальными адресами. По данным Knight Frank St.Petersburg, цены на уникальные объекты вторичного рынка остались на прежнем, докризисном, уровне. «Некоторые объекты вторичного рынка потеряли в цене 10–20 процентов, но это скорее коррекция цен, нежели их действительное падение: завышенные цены приведены к адекватному уровню. В то же самое время большинство собственников предпочитают переждать кризис, чем снижать цены», — говорит Елизавета Конвэй.

Согласно индексу PIRI (Prime International House Price Index) международной консалтинговой компании Knight Frank, средняя цена предложения по состоянию на II квартал 2009 года по эксклюзивным предложениям первичного и вторичного рынков элитной жилой недвижимости составляет \$19 200/кв. м, по эксклюзивным предложениям вторичного рынка — \$6 000/кв. м.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, говорит, что в листингах каждый десятый строящийся дом позиционируется как элитный, всего в активной продаже — 25–30 жилых домов, что составляет около 400 тыс. кв. метров — 1,6–1,7 тыс. квартир. Средняя стоимость — \$7–7,5 тыс. за квадрат. Из 14–15 тыс. квартир, которые будут проданы до конца года, 3–5% попадают в зону «элитности». «Реальные цены сделок тщательно скрываются, однако „люфт“ может достигать значительного размаха — до 10–30 процентов. Тенденции определились — новых комплексов в элитном сегменте нет, застройщики дорабатывают заложенные объекты, преимущественно высокой готовности, наиболее дешевое предложение вымывается, что формально увеличивает средние цены остающейся недвижимости в листингах. Следующий шаг для застройщика — либо „скидывать“ залежавшийся товар по отношению бросовым ценам, либо регистрировать достроенный объект недвижимости и реализовывать его в течение долгого времени. Последний вариант предполагает значительные накладные расходы. На вторичном рынке ведутся единичные продажи. Цены варьируются вокруг отметки в \$6–7 тыс., наиболее дорогие объекты рассматриваются покупателями с существенными скидками», — говорит он.

Смещение балансов Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, считает, что кризис оказал серьезное влияние на сегмент элитной недвижимости: он привел к перераспределению собственности, активов, баланса спроса и предложения. Произошла перетасовка неких резервов или семейных ценностей. На рынок начали выходить уникальные объекты, которые раньше реализовывались без рекламы, информация о продаже которых распространялась по закрытым каналам среди очень ограниченного числа потенциальных покупателей. «Самой серьезной тенденцией кризисного периода можно назвать рост профессионализма брокеров и застройщиков, чьи объекты позиционируются в сегменте элитного жилья. Произошло перетекание профессионалов из тех компаний, для которых девелоперский бизнес был не основной сферой деятельности, в „профессиональные“ структуры рынка недвижимости. Сейчас недостаточно профессиональные агенты, работавшие в „элитке“, оказались просто за бортом продаж — число сделок сократилось, повысились требования клиентов к самому построению процесса общения по сделке. Произошел переход от эффективности презентации объекта к

эффективности комплексного подхода, включающего грамотную маркетинговую, рекламную и пиар-политику, — говорит господин Спарак. — Например, застройщики элитного жилья покупателям предлагают не столько квадратные метры, сколько услуги „под ключ“: дизайн квартир, ремонт, после переезда — уборка не только придомовой территории, но и квартир. Профессионализм за год кризиса вырос в разы. Без кризиса процесс шел бы не менее 10 лет. Не думаю, что в формате действительно элитного жилья можно придумать что-то кардинально новое. Высока вероятность, что в связи с кризисом на рынке увеличится предложение в формате „апартаменты“». Но сейчас это достаточно распространенная тенденция — перепрофилирование многих проектов коммерческой недвижимости в жилье без изменения функционального назначения».

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов говорит, что псевдоэлитная недвижимость подешевела в среднем на 30%, ушла завышенная оценка объектов. Некоторые объекты снизились в цене на 50% и более. «Я знаю объект в „золотом треугольнике“, который до кризиса стоил 26 млн рублей, а сейчас цена на него снижена до 14 млн рублей», — говорит он. По его словам, количество сделок в сегменте элитной недвижимости снизилось в 3–4 раза. «Это больше, чем в среднем по рынку (насколько я знаю, среднее снижение количества сделок оценивается в мае этого года в 30 процентов по сравнению с маем прошлого года). Количество зарегистрированных ипотечных сделок в 10 раз меньше, чем в прошлом году. Поэтому общее снижение количества сделок на рынке по большей части обусловлено провисанием ипотеки. Число же сделок без привлечения ипотечного капитала практически не изменилось», — отметил господин Сандалов.

Медленное оживление Ирина Солонова, директор департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, отмечает, что в III квартале 2009 года рынок элитной жилой недвижимости впервые за кризисный период «оживился» и появились единичные сделки, причем это покупки «для себя». В настоящее время мы наблюдаем процесс реализации отложенного спроса. Те люди, которые планировали покупку дорогого жилья и «притормозили» решение о покупке в период начала кризиса, сейчас откладывают тактику «выжидания» и выходят на рынок.

Мария Разумовская, эксперт департамента аренды и продаж холдинга VMB TRUST, считает, что главной тенденцией второго полугодия 2009 года стала исключительная популяр-

ность Крестовского острова. «На сегодняшний день понятие „элитное жилье“ и словосочетание „Крестовский остров“ почти синонимы. Кроме того, растет интерес к отдельно стоящим домам вблизи Петербурга с участками земли не менее 20 соток, со всеми коммуникациями (включая газоснабжение) и развитой инфраструктурой — как в рамках коттеджных поселков, так и в уже существующих населенных пунктах», — отмечает она.

Новые форматы Изменился и сам формат элитного жилья. Так, раньше локация объекта являлась одним из определяющих факторов для покупателя, дом должен был располагаться в зонах со сложившимся «элитным» статусом. Это прежде всего район «золотого треугольника», где объекты, действительно, на «вес золота», зона вокруг Таврического сада и от станции метро «Чернышевская» до наб. Робеспьера, а также некоторые части Петроградского района, включая Крестовский и Каменный острова, и некоторые отрезки Каменноостровского проспекта. «Теперь покупатель все меньше внимания обращает на местоположение объекта. На первое место вышли безопасность и комфортные условия проживания с доступной и как можно более развитой инфраструктурой, которую не всегда могут дать центральные районы города. Поэтому стали востребованы некоторые „видовые“ части Приморского проспекта, а также часть Московского района, примыкающего к парку Победы, и единичные локальные зоны вне указанных мест (живописные берега рек и каналов и др.). Также одной из тенденций стало появление в городе целых элитных проектов комплексной застройки, например, „Парадный квартал“ от СК „Возрождение Петербурга“, которые являются для Петербурга новшеством. Здесь создается не просто единичный элитный объект, но целая среда обитания. И это правильно — комфорт должен начинаться не в квартире, а в доме, во дворе, в квартале», — комментирует Олег Пашин, заместитель директора компании «Петербургская недвижимость».

Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики ООО «МИР недвижимости», считает, что новых форматов элитного жилья не появилось, так как за этот период не выведено практически ни одного нового элитного проекта. «Те, что были выведены, создавались до кризиса, поэтому никаких изменений не претерпели. Наметились, однако, покупательские тенденции, которые сильно изменят рынок элиты. Многие проекты, называвшиеся элитными, но не дотягивающие до этого класса, сегодня не продаются совсем.

Цены в этих домах продолжают стремительно снижаться. Покупатели стали очень разборчивы в выборе и никуда не торопятся. Имидж объекта, создаваемый в рекламе, перестал оказывать какое-либо влияние на принятие решения. Важными остаются место, концепция и продуманность проекта. Клиент четко понимает реальную ценность и не поддается на рекламные уловки. Объекты с исключительным местоположением не только не потеряли в цене, но даже и поднялись за счет изменения курсов валют», — говорит Илья Логинов.

Директор по маркетингу ИСГ «Сила» Лидия Пашнова, напротив, уверена, что, несмотря на экономический спад, на рынке все же появляются новые форматы элитного жилья. «Так, наша компания приступила к проектированию нового продукта в рамках проекта коттеджного поселка „Охтинское раздолье“. Новое предложение создается в расчете на требовательного клиента, для которого предлагаются элитные квартиры в домах клубного типа. Проект рассчитан не на массового покупателя, но проведенные нами исследования дают нам уверенность в том, что такой формат предложения востребован и найдет своего покупателя, тем более что на сегодняшний день аналогов данному предложению на рынке не существует».

Алена Милош, руководитель коммерческого управления компании «Петрополь», считает, что новые форматы элитного жилья на рынке, безусловно, будут появляться, поскольку кризис сделал покупателей более вдумчивыми и разборчивыми. Чтобы соответствовать их новым ожиданиям, застройщикам придется пересмотреть концепции своих проектов. На посткризисном рынке уже не будет ситуаций, когда покупатель демонстрирует ажиотажный спрос, приобретаая квартиры, объективно относящиеся к классу «бизнес», по ценам элиты.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ, ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Половинчатый закон

регулирование

(Окончание. Начало на стр. 13)

Плюсом закона о долевом участии является то, что компания-застройщик обязана зарегистрировать договор в Управлении федеральной регистрационной службы по Санкт-Петербургу и Ленобласти. Это сразу исключает вероятность заключения двойных продаж. Дольщик имеет право подать в суд на застройщика и получить компенсацию в случае задержки сдачи дома в срок, дефектов квартиры и т. п. Компаниям, работающим по 214-ФЗ, легче получить кредит в банке, хотя тут опять же встает вопрос надежности компании: на рынке есть много компаний, которые работают по серой схеме и при этом умудряются получить финансирование.

К минусам закона Илья Логинов также относит то, что документ предусматривает продажу строящейся недвижимости самим застройщиком, именно тем, кто получил разрешение на строительство объекта и кто опубликовал проектную декларацию. На практике компания, получившая разрешение, и компания-продавец — чаще всего разные юридические лица.

Директор по маркетингу ЗАО «ОИТ Лентек» Екатерина Гуртова, говоря о недостатках закона, отмечает следующее: «В законе, безусловно, есть проблемные положения. Для нас, в частности, существенным минусом является отсутствие юридической возможности продавать квартиры по ипо-

теке после госкомиссии, но до регистрации. В этот период — самый высокий спрос, а мы примерно 10 месяцев не можем продавать в кредит. В закон не встроены механизмы реагирования на случай возникновения серьезных проблем на рынке. Чтобы не застройщик, а, например, государство сказало: сдвигаем сдачу на год. Потому что сейчас сроки все равно сдвигаются, над застройщиком висят огромные штрафы и пени, экономика проекта уходит в минус, и у организаторов проекта просто не будет финансовой возможности его завершить. В проигрыше опять же останутся покупатели».

Строители также отмечают, что для них большой минус — право одностороннего расторжения договора дольщиком. Также одним из минусов является затянутая (до 9 месяцев) и усложненная процедура расторжения застройщиком договора с дольщиком, который по тем или иным причинам существенно задерживает выплаты по договору.

Павел Созинов считает, что не во всех случаях 214-ФЗ дает действенный механизм защиты дольщикам. «Например, обеспечить реальное исполнение обязательств, как предлагает ст. 13–15 №214-ФЗ, по договору долевого участия залогом стремительно дешевеющего в условиях кризиса земельного участка нельзя, здесь явно отсутствуют какие-либо реальные гарантии дольщикам», — говорит Павел Созинов. По его мнению, определенную ценность

может представлять обеспечение исполнения обязательств застройщика по договору долевого участия поручительством банка согласно ст. 15.1 №214-ФЗ, особенно в ситуации проектного финансирования. «Однако в последнем случае для банка кредитование застройщика по распоряжению ЦБ РФ осложняется необходимостью стопроцентного резервирования средств в объеме выдаваемого кредита», — рассуждает господин Созинов.

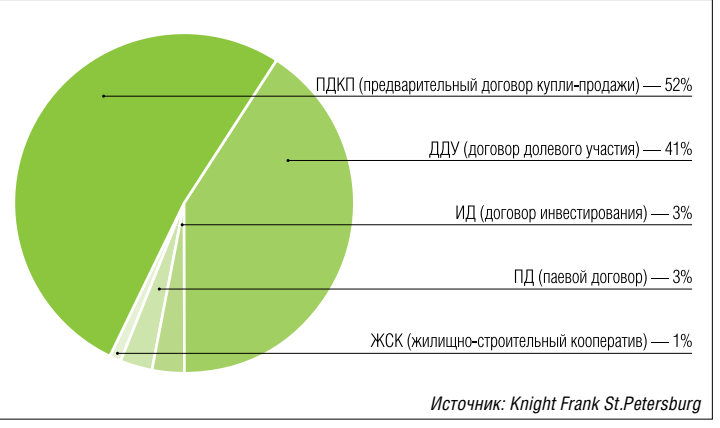
Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», впрочем, говорит, что работа в рамках 214-ФЗ, несмотря на целый ряд «подводных камней», имеет для застройщика ряд преимуществ, а именно: положительный репутационный эффект. Это весомое подтверждение надежности компании не только для покупателей, но и для партнеров; более высокую цену реализации квартир и скорость привлечения клиентов, что дает дополнительную премию более 10% от общей стоимости проекта; возможность привлечения в качестве покупателей квартир банков и ПИФов, которые могут инвестировать денежные средства только в квартиры в объектах, реализующихся по 214-ФЗ.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов отмечает, что далеко не все строители честно используют работу по 214-му закону. «Дело в том, что даже если из 10 объектов компания хоть один строит по 214-му закону, то она резонно заявляет, что работает по 214-му закону. Кроме того, около половины объектов закладывались до принятия закона, поэтому их строительство идет в обход закона. Ряд квартир продается субподрядчиками, которые, даже если захотят, по 214-му закону договор оформить не смогут, так как закон направлен только на деятельность строительных компаний».

Леонид Сандалов к минусам закона относит и то, что закон не предусматривает возможность переступки (сейчас существует рынок переступок долевых договоров, работа на котором 214-й закон усложняет).

РОМАН РУСАКОВ

Распределение предложения строящегося жилья по схемам реализации



BUSINESS GUIDE
ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

В основных конкурентных отраслях экономики города «Б» назовет лучших руководителей по итогам 2009 года.

Победителей выберут сами участники рынка. Топ-менеджеры крупных компаний в каждой из выбранных отраслей назовут тех из конкурентов, кому удалось в условиях кризиса усилить свои рыночные позиции.

Также в приложении будут представлены материалы, описывающие возможности и атрибуты успешного менеджмента, наиболее заметные отставки и назначения года, мониторинг событий и сделок, связанных с именами лучших топ-менеджеров года.



Приглашаем к сотрудничеству рекламодателей:
(812) 325-67-96, 324-69-49
elconina@spb.kommersant.ru

Немцы идут со своим деревом

На рынок дизайнерского домостроения выходит новый игрок

экспансия

Германская строительная фирма Baufritz, специализирующаяся на строительстве дизайнерских деревянных домов, на днях открыла в Петербурге свое представительство. Участники рынка полагают, что покупателей своей продукции при правильном подходе новый игрок найти сможет. Однако указывают на то, что в период кризиса выход на рынок нового игрока будет связан с большими трудностями и высокими первичными затратами.

Baufritz считает петербургский рынок весьма перспективным — по словам Константина Юрченкова, представителя Baufritz в России, в настоящее время эксперты компании изучают возможность открытия в России собственного производства. «Мы рассчитываем приступить к реализации этих планов в течение ближайших двух-трех лет. Для этого необходимо довести уровень продаж домов от Baufritz до 50 в год», — говорит он.

Хотя, по российским меркам, дома от Baufritz находятся в верхней ценовой категории (дом площадью 150 кв. метров обойдется покупателю в 250–300 тыс. евро без учета

таможенных пошлин и стоимости фундамента), немецкие специалисты уверены, что найдут своего покупателя в России за счет применяемых компанией технологий. «Наша компания специализируется на экологическом домостроении», — рассказывает Константин Юрченков. — Мы используем только абсолютно безопасные, с экологической точки зрения, материалы — дерево, стекло и гипс — вкупе с самыми современными технологиями. Например, технология Xund-E предохраняет жилье от электромагнитного смога, в таком жилище не работает даже сотовый телефон».

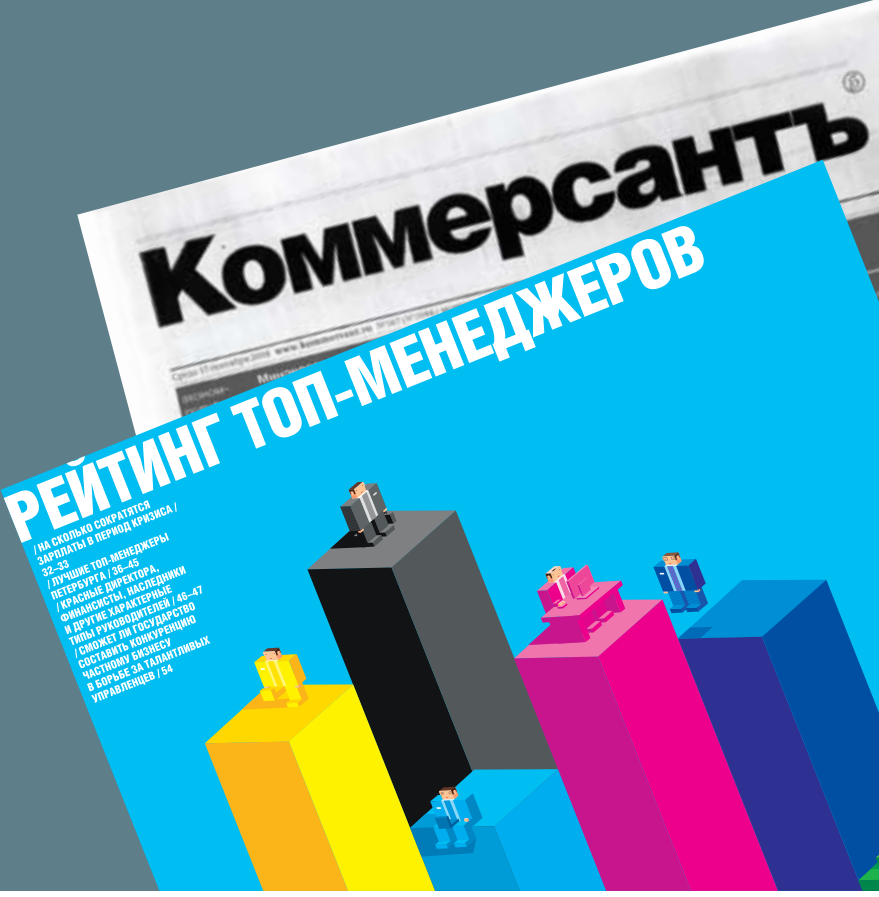
Производственный цикл Baufritz, от оформления договора и начала проектирования до сдачи дома заказчику, составляет 5–6 месяцев. Дома собираются в Германии, на собственном производстве фирмы, и поставляются на стройплощадку на фурах в виде готовых блоков. Сборка дома на месте занимает порядка двух суток.

Участники рынка полагают, что покупатель своей продукции при правильном подходе новый игрок найти сможет. Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, говорит, что

на петербургском загородном рынке используются европейские технологии домостроения, но четкой структурированности рынка новых технологий пока нет. «Например, в строительстве каркасных домов используется канадская технология „ЭкоДом“, реализуется компанией Warm House. Каркасное домостроение используется в основном при строительстве домов эконом-класса, иногда в бизнес-классе. В элитном классе используется более дорогое строительство, например, по немецкой фахверковой технологии с использованием клееного бруса, стеновых панелей, остекления, занимающего большую площадь. Пример такого поселка — Patrikki club, — говорит она. — Что касается спроса, то покупатели с большим интересом относятся к энергосберегающим технологиям и экологичным домам. При этом они готовы даже переплачивать, но в разумных пределах, за гарантию качества. Популярность западных технологий растет. Однако сейчас на загородном рынке сложная ситуация: продажи падают, покупатели экономят, стараясь покупать дома в более низком ценовом сегменте, предпочитают строить индивидуально и

приобретают в поселках участки без подряда. В такое время выход на рынок новых строительных компаний с новыми технологиями будет связан с большими трудностями и высокими первичными затратами». Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов при этом отмечает, что здания с большой площадью застекления, которые в последнее время становятся модными, для северного климата не очень подходят. «Из-за большой площади остекления их эксплуатация обходится дороже, чем содержание обычных домов. Они проигрывают другим зданиям в теплоизоляции. Размещаться такие дома могут только в хорошо охраняемых коттеджных поселках. В связи со всем этим спрос на эти дома есть в силу моды, но он небольшой — не более 2–3 процентов от общего спроса на загородное жилье. Такие дома — прерогатива юга», — говорит господин Сандалов. При этом он отмечает, что застройщиков, которые занимаются именно строительством подобных домов, тоже нет, соответственно и конкуренция практически никакой.

АНДРЕЙ ЦЫГАНОВ, РОМАН РУСАКОВ



ДОМ

Ветка подстегнет цены

Новые станции метрополитена усилят деловую активность

инфраструктура

Петербургский метрополитен до конца года должен определить проектировщика новой, шестой по счету, Красносельско-Калининской линии ветки метро. Она будет состоять из 18 станций и к 2020 году соединит юго-запад и север города. Планируется, что конечными станциями линии станут «Лигово», которая расположится в районе одноименной железнодорожной станции, и «Ручьи». Участники рынка недвижимости считают, что столь далекие планы пока никак не отразятся на стоимости недвижимости. Однако уже открытие станции метро или станции, которые должны открыться в ближайшее время, цену на жилье могут поднять ощутимо. Самый значительный рост цен наблюдается на первые этажи зданий рядом с метро, которые потенциально можно перевести в нежилой фонд и создать там объекты коммерческой недвижимости.

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Павел Созинов считает, что проект строительства новой ветки метрополитена никак на стоимость недвижимости не влияет. «И даже уже развернутое строительство еще не гарантирует ввод в эксплуатацию новых станций метро в обозримом будущем. Обычно стоимость квартиры в непосредственной близости от метро превышает цены на аналогичное предложение на 5–7 процентов, в зависимости от района и удаленности от других станций. Очевидно, что южные районы — Дачное, Красное Село — смогли бы избавиться от нарочитой периферийности и добрать по цене жилой недвижимости процентов пятнадцать-двадцать. Наиболее серьезное влияние появление станции метро оказывает на

стоимость квартир на первых этажах по фасадной стороне домов, там, где могут появиться коммерческие объекты самого разного назначения, — магазинчики, салоны красоты, кафе и т. п.», — говорит он.

Развитие транспортной инфраструктуры и пассажиропоток стимулируют спрос на жилые квартиры, которые могут быть переведены в нежилой фонд. «Обычно стоимость квартиры на первом этаже на 10–15 процентов ниже цен на аналогичные квартиры, расположенные одним-двумя этажами выше, в случае возможного использования под коммерческую недвижимость цены взлетают на 25–30 процентов над средней стоимостью квадрата в этом же доме, а по некоторым объектам — на 40–50 процентов. Пассажиропоток метрополитена привлекателен, в первую очередь, с точки зрения коммерческой недвижимости, для жителей эта же ситуация может оказаться прямо противоположной — проблемы, связанные с ростом криминала на оживленных магистралях, сложности с парковкой могут сделать объект менее привлекательным для некоторых покупателей», — отмечает Павел Созинов.

Без влияния

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, говорит, что ввод большинства станций метро новой ветки предполагается не ранее 2020 года и только четырех станций, две из которых пересадочные, — в 2015. «Поэтому сейчас перспективы появления новых станций метро в локациях, ранее отдаленных от сети метрополитена, пока не оказывают влияния на ценовую ситуацию. Все-таки 10 лет — значительный период, на который практически никто не планирует приобретение недвижимости. Люди

готовы оценивать перспективы не более, чем на 4–5 лет вперед. Если этот срок превышен — высоки риски, что заявленные проекты развития территории могут так и остаться благими намерениями на бумаге или их реализация передвинется на неопределенный срок. Кроме того, реально влиять на цены в районе будущего строительства метро способны не планы, а реальные действия. Как только от слов власти перейдут к реальным действиям, когда начнется финансирование строительства, когда действия метростроителей будут освещаться в прессе, тогда можно прогнозировать изменение стоимости квадратного метра», — резюмирует она.

Тоспожа Захарова считает, что при выполнении городом своих планов относительно развития сети метрополитена в районах открытия первых станций новой ветки стоимость жилья может начать расти уже через 1,5–2 года. Цены не будут повышаться резко, они будут расти постепенно вплоть до пуска станции. Интенсивность роста будет связана с активностью работ, с пиком новой ветки.

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости группы компаний «Аверс», также уверена, что проект новой ветки пока не повлияет на стоимость — мало кого из покупателей удастся убедить в том, что проект и действующая ветка — это почти одно и то же. При этом она согласна, что проектирование ветки — огромный плюс для деловых объектов (то есть офисов). «В мегаполисах типа Лондона, кстати, эффект наличия одной или нескольких веток вблизи объекта проявляется сильнее, чем в Петербурге — в смысле процента увеличения стоимости квадратного метра недвижимости. Появление метро почти наверняка при-

ведет к развитию торгового кластера, величина и локализация которого будет зависеть от силы и направления потока пассажиров», — говорит Светлана Шалаева. Впрочем, она оговаривается, что «вокзальная» атмосфера в месте нового транспортного узла способна отпугнуть также дорогую ритейл.

Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», считает, что пока проекты новых станций остаются проектами, ни спрос, ни цены на квартиры не изменятся. Но в некоторой степени изменится инвестиционная активность и стоимость земли, в районах, где проектируются новые станции. Застройщики охотнее будут рассматривать участки, если есть перспектива развития транспортной инфраструктуры.

Во вред

Мария Разумовская, эксперт департамента аренды и продаж холдинга VMB TRUST, говорит, что не во всех районах метро — безусловное благо или острая необходимость: «Близость к метро, несомненно, увеличивает стоимость квадратного метра. Однако, надо понимать, что конкретное выражение зависит от района, его инфраструктуры, собственно станции метро. Скажем, станция метро „Парнас“ не так востребована, как, к примеру, станция метро „Гражданский проспект“. На Крестовском острове, к слову, близость к метро — скорее нежелательный фактор». Эту мысль поддерживает и Светлана Шалаева — на дорогую жилую недвижимость близость метро оказывает «угнетающее» действие.

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, согласна с такой точкой зрения: «Разница в

стоимости квадратного метра жилья и коммерческой недвижимости рядом со станцией метро может составлять 50 процентов. Расположение вблизи метро — это однозначный плюс для любого проекта. Пожалуй, только для элитного жилья доступность общественным транспортом отходит на второй план».

Ирина Солонова, директор департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, считает, что близость транспортной инфраструктуры — это первое, на что смотрит покупатель, когда оценивает местоположение новой квартиры. Общественный наземный транспорт в Петербурге развивается, но в любом случае его пропускная способность и эффективность падает с учетом роста автомобилизации и увеличения трафика на дорогах города. Соответственно, несмотря на всю перегруженность, близость метрополитена — это залог того, что ежедневные миграции «работадом» будут проходить с наименьшей потерей времени. За рубежом наземный и подземный рельсовый транспорт давно стал определять магистрали нового развития жилого строительства.

«В настоящее время мы работаем над проектом развития территории завода „Самсон“ по адресу Лиговский пр., 271. Этот проект мы сопровождаем уже несколько лет, и в настоящее время заканчиваются проектные работы. Так вот, прогнозная ценность жилья, которое планируется к возведению на этой площадке, увеличивается в связи с тем, что станция метро „Обводный канал“ будет введена в конце 2010 года. Мы оцениваем, что стоимость жилья „без метро“ и „с метро“ различается минимум на 15 процентов. Но самое важное, что близость станции метрополитена, а особенно

пешеходная доступность, резко повышает ликвидность, скорость продаж квартир, что с учетом текущей стоимости денег гораздо более существенно, чем рост цены», — говорит госпожа Солонова.

Два года — не срок

Олег Пашин, заместитель директора компании «Петербургская недвижимость», говорит, что открытие станций метро в некоторых зонах в городе и тем более на окраинах имеет очень серьезное значение для развития достаточного качества, рост цен в связи с открытием станции метро может повысить цены до 10 процентов. В районах, где жилье достаточно «добротное», рост цен на квартиры вряд ли превысит 5 процентов. При этом, если метро собираются открывать в долгосрочной перспективе, например, через 15 лет, то на цены это не повлияет. Так, Фрунзенский район или, например, станция метро в районе Полустрово, обещаны жителям уже не первый десяток лет», — говорит господин Пашин. Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg, в отличие от коллег, не склонен серьезно преувеличивать влияние метрополитена на стоимость жилья: «Сложно выделить, насколько транспортная инфраструктура влияет на цену квартиры. Лучше говорить о влиянии на цену характеристик района в целом, куда входит упоминаемая транспортная инфраструктура, наличие поблизости от дома предприятий торговой-сервисной инфраструктуры, школ, детских садов и т. п. Здесь разница в цене может составлять 10–20 процентов, если сравнивать, например, сложившиеся жилые кварталы у метро и новые, только формирующиеся, на окраинах города, как напри-

мер метрополитена значительно отстает от Москвы. Для того чтобы человек чувствовал себя комфортно, он не должен добираться сначала на наземном транспорте до метро, а потом еще до нужной станции с несколькими пересадками», — рассуждает господин Пашин.

Он, считает, что открытие станций метро в ближайшей перспективе (от года до трех лет) повышает ликвидность жилой недвижимости. «В депрессивных районах, где жилой фонд не самого лучшего качества, рост цен в связи с открытием станции метро может повысить цены до 10 процентов. В районах, где жилье достаточно „добротное“, рост цен на квартиры вряд ли превысит 5 процентов. При этом, если метро собираются открывать в долгосрочной перспективе, например, через 15 лет, то на цены это не повлияет. Так, Фрунзенский район или, например, станция метро в районе Полустрово, обещаны жителям уже не первый десяток лет», — говорит господин Пашин.

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg, в отличие от коллег, не склонен серьезно преувеличивать влияние метрополитена на стоимость жилья: «Сложно выделить, насколько транспортная инфраструктура влияет на цену квартиры. Лучше говорить о влиянии на цену характеристик района в целом, куда входит упоминаемая транспортная инфраструктура, наличие поблизости от дома предприятий торговой-сервисной инфраструктуры, школ, детских садов и т. п. Здесь разница в цене может составлять 10–20 процентов, если сравнивать, например, сложившиеся жилые кварталы у метро и новые, только формирующиеся, на окраинах города, как напри-

мер, кварталы 55, 56, 58, 59 Северно-Приморской части и квартал 15 Юго-Запада, или та же „Балтийская жемчужина“. Лет 7–10 назад на более ранних стадиях развития рынка фактор близости к метро был очень важен для массового пользователя: такие объекты были на порядок ликвиднее и дороже. Потом, по мере автомобилизации населения, этот фактор стал нивелироваться. Но тем не менее 10–20 процентов к стоимости квартир фактор близости от метро добавляет, особенно это касается объектов экономкласса и недорогих вариантов на вторичном рынке. Близость к трассам и магистралям влияет на цену квартир меньше», — отметил Николай Пашков.

Директор по маркетингу ЗАО «ЮИТ Лентек» Екатерина Гуртова согласна с точкой зрения коллеги из Knight Frank St.Petersburg: «Целый ряд факторов влияет на формирование стоимости квадратного метра жилья: конкурентная среда в районе, месторасположение и окружение жилого комплекса, уровень развития инфраструктуры и многие другие. Но удобное транспортное сообщение играет далеко не последнюю роль для клиентов при выборе жилья — все больше появляется молодых людей и пар, не тяготеющих к станциям метрополитена, однако для львиной доли покупателей типового жилья, расположенного в спальных районах города, близость жилого объекта к станциям метрополитена имеет ключевое значение и, соответственно, может существенно повлиять на стоимость квадратного метра: разница в цене двух аналогичных квартир, расположенных в одном и том же районе в пяти минутах ходьбы до станции метро и в 15 минутах на транспорте, может достигать 20 процентов». ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



LUCIANO ZONTA



ARCA



LEICHT



NEW ARMANI/Dada



JUMBO COLLECTION



CAV'ORO



МОТТЕНЗИ2С

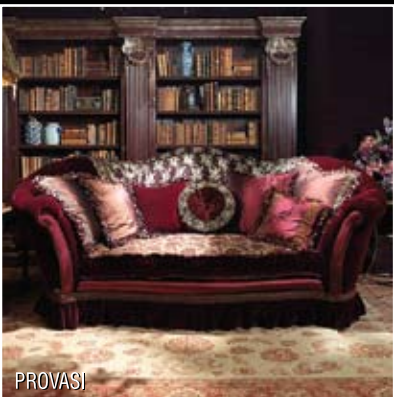


ROSSI
LUXURY COLLECTION

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

www.rossi-spb.ru

Поздравляем наших друзей с наступающим Новым годом и Рождеством!



PROVASI



FENDI



ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН
КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15



da SEDE



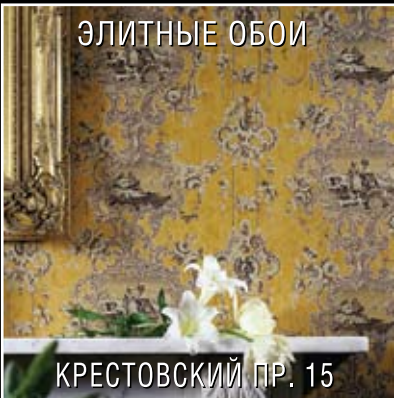
ДОМАШНИЕ КИНОТЕАТРЫ
КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15



КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ
СОВРЕМЕННЫЙ СВЕТ



MISURA EMME



ЭЛИТНЫЕ ОБОИ
КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

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