

Дом

www.kommersant.ru/region/spb

Понедельник 1 марта 2010 №34/П (№4334 с момента возобновления издания)

Начавший плавный рост во второй половине 2009 года рынок ипотечного кредитования, по словам участников банковского рынка, продолжит свое развитие и в 2010 году. Дальнейшей либерализации условий кредитования будут способствовать увеличение на рынке межбанковской конкуренции за качественного заемщика. Скорее всего будут наблюдаться снижение размера первоначального взноса и либерализация требований к заемщикам, говорят эксперты. Однако объемов кредитования на уровне 2007–2008 годов в этом году ожидать не стоит — на это понадобится 2–3 года.

Возвращение ипотеки

финансы

Денис Гриценко, директор дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит», считает, что банковская ипотека в 2010 году оживится, но докризисного размаха не достигнет. «Оживление по большей части будет происходить за счет освоения государственных средств с помощью программ АИЖК (уже сейчас многие коммерческие банки, в том числе с иностранным капиталом, начинают выдавать исключительно по стандартам АИЖК, с последующей продажей закладных агентству). Относительно работы с плохим долгом, по-прежнему самым эффективным способом будет добровольная продажа объекта заемщиком (а с учетом того, что рынок недвижимости начинает двигаться в сторону увеличения стоимости жилья, то к концу года, скорее всего, рыночная стоимость объектов и задолженность заемщиков будут сопоставимы, даже если в свое время кредит выдавался под 90 процентов от стоимости жилья). Рассчитывать на эффективность работы с плохими долгами в судебном порядке с последующим проведением торгов пока что не приходится, и данный механизм останется эффективным только на бумаге, пока не будет решен вопрос с переселенческим фондом и принципиального изменения позиции/статуса судебных приставов», — отмечает господин Гриценко.



Вновь подстегнуть развитие рынка ипотеки и стимулировать покупательский интерес сможет также и возвращение в область кредитования сектора первичного рынка недвижимости за счет «размораживания» незавершенных либо начала строительства новых объектов

Управляющий петербургским филиалом ЗАО «ЮниКредит Банк», Светлана Ставицкая, говорит: «В сентябре 2009 года в целом по рынку было предоставлено ипотечных кредитов вдвое больше, чем в январе или феврале. Подобная ситуация отмечалась и

на рынке жилья, где начиная с сентября 2009 года можно было отметить прекращение падения цен на недвижимость и даже некоторый рост». Елена Шевелева, генеральный директор филиала банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV) в Санкт-Петербурге,

считает, что во второй половине 2009 года на рынке ипотеки стал реализовываться сформированный ранее отложенный спрос. «Небольшая часть клиентов быстро отреагировала на снижение процентных ставок и приобрела жилье, не дожидаясь начала роста цен на

недвижимость. В это же время другие потенциальные заемщики стали более взвешенно оценивать собственные финансовые возможности и заняли выжидательную позицию», — говорит она. По ее мнению, вновь подстегнуть развитие рынка и

стимулировать покупательский интерес сможет также и возвращение в область кредитования сектора первичного рынка недвижимости за счет «размораживания» незавершенных либо начала строительства новых объектов. Именно этот сегмент рынка недвижимости будет пользоваться спросом ввиду адекватного соотношения «цена/качество». «На мой взгляд, это произойдет не ранее осени 2010 года», — предупреждает она.

За год филиалом BSGV в Петербурге выдано ипотечных кредитов на сумму 636 млн рублей. Кредитный портфель филиала достаточно сбалансирован — доля ипотечных кредитов составляет 50%. Наибольшим спросом среди клиентов BSGV в 2009 году пользовались небольшие рублевые кредиты в размере 1–1,5 млн рублей сроком на 15 лет, главным образом кредиты на покупку городской недвижимости на вторичном рынке. Спрос во втором полугодии на ипотечные кредиты вырос на 50% по сравнению с первым. Осенью 2009 года BSGV понизил ставки на 1,5–2,5% в зависимости от программы.

Андрей Пименов, руководитель офиса Городского ипотечного банка в Санкт-Петербурге, говорит, что по ипотечным кредитам средняя ставка на сегодня составляет 12–14% (по сравнению с 14–18% в начале прошлого года), а банки, реализующие программы кредитования по стандартам АИЖК,

предлагают и вовсе «докризисный» уровень ставок (от 9,43%).

Рост активности потенциальных заемщиков, по мнению господина Пименова, помимо названных выше его коллегами причин, можно объяснить еще и некоторой активизацией рынка труда, а также принятием ряда законодательных инициатив (возможность использования материнского капитала для погашения ипотечных кредитов, поправки в закон об ипотеке, позволяющие оформлять залог коммерческих помещений в силу закона и др.).

У Городского ипотечного банка также оптимистичные ожидания на 2010 год. «Осенью 2009 года мы возобновили программы ипотечного кредитования в рублях, начав работать по стандартам АИЖК. Надо сказать, что этот продукт уже сейчас пользуется огромным спросом среди населения, и количество поступающих сегодня заявок на кредит уже превышает докризисный уровень. Получение ипотечного кредита сейчас вполне реально, но надо учитывать, что пока банки ведут весьма консервативную политику в сфере кредитования и требования кредиторов пока остаются достаточно жесткими (доход, подтвержденный по форме 2-НДФЛ, положительная кредитная история, опыт работы по специальности, наличие первоначального взноса от 20–30%), — рассказал господин Пименов.

(Окончание на стр. 20)

20

страница

Стабильный год
Строители полагают, что в 2010 году ждать резких изменений на рынке не следует



20

страница

Загородный рынок ждет второго полугодия
Лишь летом может начаться стабилизация

21

страница

«Зеленая экономия
Девелоперы в поисках энергоэффективности

22

страница

За счет промышленников
могут поправить свои дела строительные компании

UNLOCK AND CONQUER

The Admiral's Cup Chronograph Rose Gold 48.
Corum CO753 exclusive movement COSC Chronometer certified.
A unique solid 18kt gold automatic chronograph with pushers lock.

РЕКЛАМА

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

ОСНОВАН В 1991 ГОДУ

П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru

LA CHAUX-DE-FONDS, SUISSE

ДОМ

Загородный рынок ждет второго полугодия

Лишь летом может начаться стабилизация

загород

Ситуация на рынке загородного домостроения по сравнению с первичным рынком жилья Петербурга остается сложной. Участники рынка менее оптимистичны в оценках его дальнейшего развития. Если, рассуждая о новостройках Петербурга, эксперты сходятся во мнении, что падения цен больше не будет, и лишь спорят о том, будет ли рост, то с загородным жильем все сложнее. Большинство опрошенных участников рынка считают, что падение цен в первой половине года продолжится и лишь со второго полугодия можно ожидать стабилизации. Лучше всего себя чувствует экономсегмент.

Алена Милош, руководитель коммерческого управления компании «Петрополи», считает, что восстановление спроса и уровня цен на малоэтажное жилье, по своему типу и местоположению относящемуся к сегменту жилья для загородного отдыха, будет происходить медленно, поскольку подобное жилье не является предметом первой необходимости. Улучшение ситуации в этом сегменте будет происходить уже после восстановления городского рынка. «Цены на рынке малоэтажного жилья для постоянного проживания в экономсегменте будут изменяться приблизительно так же, как и на первичном рынке жилья в Санкт-Петербурге», — рассуждает госпожа Милош.

В настоящее время в продаже находятся 202 загородных комплекса или 4 069,6 тыс. кв. м. «За 2009 год предложение загородных комплексов возросло на 35 процентов», — рассказывает Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН. «Увеличение количества проектов связано с тем, что в условиях кризиса продажи падают, проекты остаются на рынке, меняя только концепции и предложение, но в то же время на рынке появляются новые загородные комплексы».

Необходимо отметить, что с момента начала кризиса до начала 2009 года было приостановлено около 25 проектов. Снижение темпов продаж по сравнению с «докризисным периодом» составило около 70–80%. Наиболее активно в 2009 году традиционно шли продажи весной (март, апрель) и осенью (сентябрь, октябрь), с ноября спрос пошел на спад.

«Несмотря на кризис, в 2009 году были закончены продажи в ряде загородных поселков, в основном в классе эконом, например, «Новое Щеглово», «Преображение», «Ожыный берег», «Зеленые каскады», — добавляет Зоя Захарова.

С начала года на загородном рынке недвижимости начались продажи примерно в 50 комплексах. Лидирующее место по количеству поселков, вышедших на рынок в 2009 году, занимает класс эконом: 72%, на бизнес-класс приходится 14%, на элит — 8%, на премиум — 6%.

В настоящее время наибольший объем предложения приходится на класс эконом (38%) и бизнес (39%). Доля экономкласса за год в общем числе комплексов увеличилась за счет того, что около 70% поселков из начавшихся продаж в 2009 году относятся к классу эконом.

«Традиционно наибольший объем предложения сосредоточен во Всеволожском (31 процент) и Выборгском (25 процент) районах», — рассказывает Зоя Захарова. Значимая доля приходится на Пушкинский район (13%) (за счет «Новой Ижоры») и Курортный район (10%). Летом 2009 года на рынке появились первый проект в Кингисеппском районе — «Богемия» (класс эконом), здесь предлагаются участки под застройку. Зимой на рынок вышел дачный поселок «Речное». Также продолжилась освоение Волосовского района: коттеджные поселки «Лазурь» и «Сельцо».

«До недавнего времени среди коттеджных поселков класса премиум отсутствовали дачные коттеджные поселки, поскольку класс характеризовался уникальным расположением в незначительном удалении от

города», — рассказывает Зоя Захарова. В настоящее время в продаже находится два дачных коттеджных поселка премиум-класса: «Золотые пески» и «Корабельные сосны».

Большинство комплексов класса «элита» также расположены в незначительном удалении от города, в зоне для постоянного проживания (74%). В классе эконом доля коттеджных поселков для дачного проживания составляет около 52%. «По сравнению с началом 2009 года доля коттеджных поселков для дачного проживания в классе эконом увеличилась на 30 процентов», — отмечает Зоя Захарова. — Это связано с тем, что спросом пользуются комплексы в значительной удаленности от города (от 80 км), поэтому девелоперы активно осваивают эти зоны».

С начала 2009 года в классе эконом произошел небольшой ценовой рост: около 6% на коттеджи и порядка 7% на участки. Это обусловлено перераспределением спроса на более экономичные проекты, а также увеличением спроса на земельные участки.

В классе премиум произошло наибольшее падение цен на коттеджи (на 23%), что удержало темпы продаж на прежнем уровне. При этом произошла небольшая отрицательная корректировка цен на участки (–4%). «Падение цен на землю менее значительное в связи с тем, что увеличивается доля инвестиционного спроса на земельные участки», — объясняет Зоя Захарова.

По мнению Зоси Захаровой, на 2010 год можно прогнозировать следующее изменение цен: по классу эконом — рост в среднем на 8–10%; по бизнес-классу — в первые полгода стоимость будет продолжать падать (на 3–5%), потом возможна стабилизация цены или незначительный рост. В классе «элита» — в первые полгода стоимость также будет продолжать падать (на 5–10%), потом возможен рост в районе 5%. В премиум-сегменте госпожа Захарова прогнозирует снижение на уровне 7–10%, а осенью возможна стабилизация цен.

«Сейчас для покупателей элитных объектов наиболее важно, насколько ликвидна загородная недвижимость», — говорит Зоя Захарова.

Сегодня покупателей интересует ряд факторов: исключительность местоположения, концепция проекта, стадия готовности поселка (почти завершенный или готовый).

«Что касается объектов класса эконом и бизнес, здесь потенциальных клиентов привлекает прежде всего стоимость», — рассказывает Зоя Захарова. Интерес покупателей можно поделить на спрос на домовладения: наиболее интересные объекты на небольших участках с небольшими домами (участок до 10–12 соток, дом не более 150 кв. м в классе бизнес и 100 кв. м в классе эконом) и на спрос на участки: прежде всего интересны инженерно подготовленные участки (10–15 соток).

Что касается строительных материалов, то основной спрос приходится на каркасные технологии и кирпич. «За последние пять лет значительно увеличился спрос на каркасные технологии в связи с тем, что это было дешевый материал, дом быстро возводится, при этом снизались доля покупателей, заинтересованных в покупке дома из дерева», — комментирует ситуацию Зоя Захарова. — Спрос на кирпичные дома в течение пяти лет практически не менялся и находился в диапазоне 35–41 процент».

По прогнозам АРИН, в 2010 году продолжится тенденция освоения более удаленных районов Ленинградской области (Кингисеппский, Волосовский и пр.), появление проектов экономкласса; девелоперы будут продолжать снижать стоимость проектов за счет сокращения объектов инфраструктуры в комплексе; основной спрос будет все также сосредоточен на недорогих объектах (на участках без подjazdu, на домах площадью до 100 кв. м). «В 2010 году активных продаж (на докризисном уровне) не следует ожидать, т. к. возвращения былого инвестиционного ажиотажа, доступных кредитов, расцвета ипотеки и прочих факторов, подогревающих платежеспособный спрос, не предвидится», — резюмирует госпожа Захарова.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Стабильный год

Строители полагают, что в 2010 году ждать резких изменений на рынке не следует

прогнозы

В декабре прошлого года на рынке строящейся недвижимости намечилось оживление, которое продолжается и сейчас. Однако в 2010 году участники рынка не ожидают ни роста цен, ни их падения. В то же время строителям становится все более заметным расслоение рынка. Если раньше, до кризиса, они говорили о различии в ценах на квартиры и в уровне спроса в зависимости от качества проекта и от его локации (объекты в обжитых районах пользовались наиболее активным спросом, и цена кв. м в них росла гораздо более быстрыми темпами, чем в тех, которые располагались на окраинах и/или имели определенные недостатки в концепции), то сегодня, помимо указанных характеристик, более всего на цены и на спрос влияет репутация застройщика.

Олег Пашин, заместитель директора компании «Петербургская недвижимость», говорит: «Сейчас есть объекты от некоторых застройщиков, где продажи стоят. Неудивительно, ведь сейчас покупатели стали гораздо лучше ориентироваться и прежде, чем выбрать объект или строительную компанию, хотя бы воочию убедиться в активности непосредственно самого процесса строительства. Если на стройплощадке нет никакого движения, то, соответственно, и продажи на нуле. Если раньше мы отмечали, что на спрос очень сильно влияла стадия готовности, то и сегодня этот фактор важен для покупателей. Но сейчас есть объекты и начальной стадии готовности, которые пользуются спросом у покупателей».

Дефицит без повышения цен

Как говорят эксперты, к середине 2010 года возможен дефицит ликвидного предложения на рынке строящегося жилья. Основные его причины — снижение темпов вывода в продажу новых объектов и формирования «отложенного» спроса. Объективных рыночных предпосылок как для существенного роста цен, так и для снижения — нет. Рынок жилья все еще находится под влиянием макроэкономических и политических факторов, и в ближайшие месяцы на рынке жилья не ожидается существенных ценовых изменений. Средний уровень цен на жилье массового спроса будет практически стабилен (плюс-минус несколько процентов). В сегментах бизнес-класса и элитам будет продолжаться ценовая коррекция по ранее переоцененным проектам.

По данным Knight Frank St.Petersburg, первичный рынок жилой недвижимости в 2009 году характеризировался беспрецедентно низким

уровнем спроса и рекордно низким за последние 7 лет объемом продаж. Так, для сравнения объем продаж в 2007 году составил 1 985 тыс. кв. м, в 2008 году — 1 890 тыс. кв. м, в 2009 году — 950 тыс. кв. м.

С III квартала 2009 года ситуация начала постепенно улучшаться. Нижняя точка падения рынка была зафиксирована в IV квартале 2008 года. Начиная со II квартала 2009 года показатели объемов продаж начали постепенно расти. Осень 2009 года и начало зимы 2010 года прошли у девелоперов достаточно активно: увеличилось количество обращений, некоторые девелоперы начали либо снимать ликвидные варианты с продаж, либо поднимать цены по отдельным объектам.

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg, рассказывает: «Начиная с конца 2008 года объем предложения на первичном рынке непрерывно сокращался: девелоперы практически не выводили на рынок новых проектов, по этой причине объем вывода новых проектов был самым низким даже по сравнению с кризисом 1998 года. Уже с конца 2008 года и до осени 2009 года объем предложения имел тенденцию к сокращению. К осени общее количество наиболее ликвидных вариантов (готовые квартиры и квартиры в высокой стадии готовности) начало сокращаться. В IV квартале 2008 года был впервые зафиксирован прирост объема предложения: на рынок было выведено порядка 170 тыс. кв. м нового предложения, что превысило объем поглощения за этот же период. К концу года объем предложения на рынке стал вновь расти».

Как говорит господин Пашков, одна из надежд на 2010 год — рост спроса и рост первичного рынка жилой недвижимости. «В первом



АЛЕКСАНДР КОРКОВ

Большинство строительных компаний, несмотря на видимое бедственное положение, имеют достаточно большой запас прочности, который они начинают расходовать только в самой экстренной ситуации

полугодии, по нашим прогнозам, предложение будет сокращаться: у многих девелоперов в силу давления долговых обязательств все еще недостаточно ресурсов для перезапуска ранее замороженных проектов. До стадии продаж многие проекты смогут дойти только во II полугодии 2010 года. С другой стороны, потенциала для резкого роста спроса также нет. Соответственно, причин для резкого сокращения предложения и его острого дефицита не прогнозируется», — рассуждает господин Пашков.

Ольга Бойко, начальник отдела аналитики группы компаний «Аверс», согласна с тем, что ситуация на рынке строящегося жилья стабилизировалась. «Цены предложения на жилье массового спроса в течение ближайших месяцев резко меняться не будут. Темпы снижения в конце 2009 года сократились почти до нуля. Возможны плавные, незначительные колебания (в 1–2 процента) как в одну, так и в другую сторону, обусловленные влиянием макроэкономических и политических факторов. В дальнейшем цены могут плавно расти с учетом инфляции», — говорит она.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополи», также считает, что в этом году рассчитывать, что экономическая ситуация полностью стабилизируется, не приходится. «Исходя из этого, предпосылкой к резкому повышению спроса, провоцируемому рост цен, не видно. С другой стороны, с рынка постепенно вымывается ликвидное предложение, а новых проектов, способных восполнить его, немного. Такая ситуация может привести к тому, что даже невысокий существующий спрос будет превышать предложение. Поэтому мы считаем, что цены на рынке будут плавно расти. Первый квартал 2010 года — рост на 3–5 процентов, второй и третий кварталы — 2–4 процента (с учетом трех летних месяцев, характеризующихся традиционным замедлением рынка), четвертый квартал — до 8 процентов. Итого рост за год составит 15–20 процентов. Предложениями нами прогноз справедлив в случае если в экономике не случится новых потрясений и ситуация

будет развиваться стабильно в соответствии с вектором последних месяцев», — прогнозирует он.

Банкротств не будет

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, полагает, что потрясений, связанных с банкротствами строительных компаний, также ожидать в этом году не стоит. «Большинство строительных компаний, несмотря на видимое бедственное положение, имеет достаточно большой запас прочности, который они начинают расходовать только в самой экстренной ситуации. В данном случае речь идет о свободных активах, набранных в предыдущие годы, о различных непрофильных активах компаний, о сохранившемся запасе непроданных квартир и встроенных помеще-

ний в домах. Как правило, застройщики не спешат с ними расставаться и предпочитают просить помощи у государства, идти на реструктуризацию задолженности, на приостановку строек, но только не на срочную продажу этих объектов по сниженной цене. Поэтому реального банкротства большинство компаний могут избежать, если только не пойдут на это сознательно с целью вывода ликвидных активов», — рассуждает госпожа Марковец.

По ее словам, по итогам IV квартала 2009 года отмечено незначительное падение цен на первичном рынке (–5% по сравнению с III кварталом 2009 года). На начало января 2010 года средневзвешенная стоимость квадратного метра составила 70 674 руб. За 2009 год падение цен составило 16% в рублевом выражении. Одной из тенденций IV квартала явилось снижение разницы в стоимости между объектами, находящимися на разных стадиях строительства.

«Это обусловлено тем, что возможности населения приобрести квартиру единовременным платежом ограничены. С учетом сложности получения ипотеки наилучшим вариантом покупки квартиры являются варианты рассрочки, предлагаемые застройщиком. Как правило, девелоперы предлагают беспроцентную рассрочку на

период строительства жилого комплекса. Таким образом, население не имеет возможности приобрести квартиру в построенных домах и обращается к вновь возводимым объектам», — рассказала госпожа Марковец.

Цены на «ликвидные» квартиры увеличатся в среднем на 10 процентов в 2010 году. Жилые объекты со слабой строительной активностью или у «ненадежных» застройщиков сохраняют цены на текущем уровне. Наиболее значительный рост цен может наблюдаться в элитном секторе. Это обусловлено отсутствием новых проектов и наиболее активно снижающимся предложением ликвидных квартир», — отмечает Екатерина Марковец.

Как прогнозирует Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», средний уровень спроса в 2010 году сохранится на показателях конца 2009 года — продажи порядка 2 000 квартир в месяц. «В целом за год продажи составят не менее 1 500 000 кв. м. Цены больше снижаться не будут. Правда, и роста значительного мы тоже не ожидаем. По нашим расчетам, рост может составить около 7 процентов. Этот сценарий реализуется, если сохранятся существующие тенденции по основным рыночным и макроэкономическим показателям. Возможны и другие сценарии. Например, если ипотека будет поддерживаться на правительственном уровне или если пройдут банкротства каких-либо строительных компаний, то тренд может измениться как вверх, так и вниз. Вероятность банкротств строителей существует. Не все компании чувствуют себя хорошо. Однако правительство города оперативно реагирует на возникающие риски. Покупателям нужно быть осторожными в поиске подходящего варианта квартиры. Если цена, которую предлагает застройщик существенно ниже рынка, — это первый повод задуматься — а будет ли достроен дом. В этом случае профессиональные консультанты по недвижимости помогут разобраться и сделать правильный выбор», — считает господин Логинов.

Михаил Возиянов, генеральный директор ЗАО «ЮИТ Лентек», дает свой прогноз роста цен на первичном рынке: по его мнению, к концу 2010 года цены вырастут в рублях на 10–15% от текущих значений.

Первый вице-президент ГК «Балтрос» Олег Еремин считает, что в 2010 году будут сохраняться средние цены при их дифференциации по срокам сдачи, качеству проекта, надежности застройщика. «То есть внутри этих средних цен стоимость жилья в готовом доме и на нулевом цикле будет различаться процентов на 15–20. Но в принципе так было всегда», — поясняет он.

Александр Погодин, директор ООО «Пионер», уверен, что оснований для дальнейшей серьезной перестановки сил на рынке, нет. Прошедший год выявил стабильных застройщиков, которые могут работать дальше, и тех, кто вел несбалансированную финансовую политику и оказался в списке «проблемных».

«Не так страшен черт»

Генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев полагает, что последствия кризиса еще долго будут давать о себе знать — прежде всего ожидаемым серьезным дефицитом предложения на рынке строящейся недвижимости. При этом он подчеркивает, что, по признанию большинства игроков рынка недвижимости, они ожидали, что ситуация на строительном рынке России и Санкт-Петербурга в частности будет значительно хуже, чем мы имеем на сегодняшний день. Однако, по оценкам экспертов, в худшем случае было «потеряно» много малых, а также средних компаний», а работающие организации в основном distraивают уже начатые проекты, часто не задумываясь о заделах на следующие годы. «В большой степени одной из причин сложившейся ситуации является поведение банков, которое на протяжении всего 2009 года оставалось неизменным: банки не желали кредитовать строительство. Недостаточно весомой была и поддержка государства: с помощью госслужащих по всей России построено не более пяти миллионов квадратных метров жилья», — отмечает господин Медведев.

«С уверенностью можно сказать, что все мы приобрели за этот год неоценимый опыт ведения бизнеса в кризисных условиях, научились делать прогнозы, когда прогнозировать что-либо в принципе невозможно, отработали схему создания нескольких сценариев развития бизнеса от «оптимистичного» до «самого жесткого», в зависимости от ситуации в экономике. Но в целом уходящий год оказался удачным, чем можно было ожидать. На мой взгляд, случился один из самых благоприятных сценариев развития кризиса, не произошло никаких глобальных потрясений, которые могли бы повлечь за собой необратимые последствия», — резюмирует господин Медведев.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РОМАН РУСАКОВ

Возвращение ипотеки

финансы

(Окончание. Начало на стр. 19) Виктория Полякова, руководитель отдела ипотечного кредитования агентства «Петербургская недвижимость», говорит, что в третьем квартале появилась возможность подтвердить доходы и справку в свободной форме. «Правда, проенты для таких клиентов ощутимо выше, но возможность есть. То же касается и собственников бизнеса», — оговаривается она.

О выросшем уровне платежеспособности населения можно судить и по статистике объемов просрочки. Банки-участники ипотечного рынка делятся своими наблюдениями: хотя общий уровень просрочки по кредитам значительно вырос в течение

первого полугодия 2009 года, в осенне-зимние месяцы количество неплательщиков, в частности по ипотеке, более не росло, а многие участники-кредиторы даже констатируют снижение просрочек и дефолтов.

При этом, несмотря на намечившиеся позитивные изменения в ряде секторов рынка в целом, многие эксперты ожидают, что 2010 год будет в определенной степени сложным и не покажет серьезного роста объемов рынка по многим секторам.

«Возможно, что наиболее острая фаза пройдена, но говорить о полной стабилизации рано. Объемы кредитования на уровне 2007–2008 годов в следующем году ожидать не стоит. Полагаем, что при сохранении положительного

тренда в российской и мировой экономике можно ожидать, что на восстановление активного платежеспособного спроса и наличия адекватного предложения может уйти не менее 2–3 лет», — предупреждает господин Пименов.

Светлана Ставицкая также считает, что полного восстановления рынка ипотечного кредитования можно ожидать в 2011–2012 году.

Виктория Полякова полагает, что если ставка рефинансирования будет снижаться и дальше, то вслед за ней пойдут и ставки АИЖК и Сбербанка, по этим программам придется равняться и остальным. «Скорее всего улучшение условий кредитования будет очень осторожным и плавным, уроки кризиса усвоены. Разброс ставок для заемщи-

ков с „серыми“ и „белыми“ доходами может достичь существенной величины. Плавающие ставки будут постепенно „теснить“ фиксированные. Количество дефолтов может вырасти, но вряд ли рост будет значительным и окажет ощутимое влияние на рынок», — рассуждает госпожа Полякова.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополи», полагает, что в 2010 году не стоит рассчитывать появление ипотечных программ с первоначальным взносом в 10 и менее процентов, как это было на докризисном рынке. При этом, по его мнению, постепенно будет развиваться кредитование новостроек — если строительные компании не столкнутся с новыми финансовыми проблемами, то

число ипотечных программ на покупку строящейся недвижимости будет расти.

Владимир Спирок, заместитель генерального директора АН «АРИН», сообщил, что по состоянию на середину января кредиты выдают АИЖК (от 9,8%), Дельтакредит (от 7% в долларах и от 12% в рублях), ВТБ, Сбербанк (от 8,5% в долларах и от 12,5% в рублях). «При этом АИЖК и Сбербанк выдают кредиты только под белую зарплату, а ВТБ и „Дельтакредит“ кредитуют и при предъявлении серых справок, естественно, с увеличением ставки по кредиту. Большинство заемщиков берут ипотечный кредит в размере около 1–2 млн рублей. Соответственно, портрет среднестатистического заемщика выглядит следующим образом: это на-

емный работник в возрасте от 30 до 40 лет с уровнем зарплаты от 30 тыс. рублей в месяц», — говорит господин Спирок.

Александр Погодин, директор ООО «Пионер», однако констатирует, что количество сделок с использованием ипотечного кредитования на первичном рынке по сравнению прошедшими годами остается ничтожно малым. «Если в 2007 году в комплексе „Шуваловские высоты“ до 40 процентов квартир приобретались с использованием ипотечных денег, то в 2009 году этот показатель упал до 1 процента. Покупатели предпочитают ипотеке собственные программы строительных компаний», — констатирует господин Погодин.

РОМАН РУСАКОВ

ДОМ

«Зеленая» экономия

Девелоперы в поисках энергоэффективности

форум

От кого исходит инициатива в вопросах энергоэффективности: от государства или от потребителя? Есть ли рынок энергоэффективных решений или речь идет о единичных примерах? Как стимулировать рост рынка? Эти и другие вопросы обсудили участники организованного „Б“ форума по энергетике.

Тон обсуждения задад Владимир Княгинин, директор фонда «Центр стратегических разработок „Северо-Запад“». «Во всех международных документах энергоэффективность закреплена на ближайшее время как ведущее направление развития энергетики. Для нас особую актуальность эта тема приобретает в связи с принятием федерального закона „Об энергоэффективности“, и мы справедливо ожидаем новых требований к энергоэффективности зданий и сооружений, к функционированию инфраструктуры и изменению систем учета потребления энергоресурсов», — заявил представитель экспертного сообщества. При этом Владимир Княгинин отметил, что обсуждение энергоэффективности идет сейчас на разных уровнях, и подчеркнул необходимость дискуссий, в ходе которых вырабатываются общие подходы к теме. Так, с разницей в несколько часов с форумом, в Курчатовском институте должно было начаться заседание экспертного совета Минэнерго, среди задач которого был выбор инновационных проектов в сфере энергетики, в том числе энергоэффективности зданий и сооружений. Одновременно с этим губернатор Петербурга проводила встречу, посвященную вопросам энергоэффективности.

Импорт решений

На взгляд Владимира Княгинина, готовых решений



Участники форума пришли к выводу, что готовых решений вопроса энергоэффективности для России нет. Можно попытаться импортировать зарубежную практику и пытаться приспособить ее к собственной специфике

вопроса энергоэффективности для России нет. Можно импортировать зарубежную практику, заимствуя целые блоки, как на уровне законов, так и технических решений и пытаться приспособить их к собственной специфике. Заново отстроить с нуля всю деятельность по повышению энергоэффективности вряд ли возможно.

Мысль об импорте иностранного опыта, а именно стандартов энергоэффективности, развил Алексей Сойкин, директор-управляющий Фонда капитального строительства и реконструкции при комитете по строительству Санкт-Петербурга. «Фонд — это инженерная организация, которая выполняет функции государственного заказчика по строительству объектов в сфере здравоохранения, образования, безопасности. В прошлом году бюджет составил

34 млрд рублей — это самый крупный заказчик в городе», — подчеркнул роль фонда Алексей Сойкин. Учитывая масштаб организации, ее желание ввести в практику часть рекомендаций американского стандарта «зеленого» строительства LEED (в адаптированном к российским условиям виде) можно признать важным шагом на пути к формированию рынка энергоэффективных решений в строительстве.

Цена вопроса

«Мы находимся на старте, и применение всего стандарта нам пока не подходит. Пока что планируем применение сформированных рекомендаций как обязательное только для строительства за счет средств бюджета. Бизнес, как я думаю, будет автоматически подтягиваться», — считает господин Сойкин. — Мы в ходе разработки рекоменда-

ций плотно сотрудничали, в том числе и с Гильдией риелторов, которые занимаются и эксплуатацией зданий. Бизнес готов рассмотреть и применить наши наработки, так как заинтересован в уменьшении затратной части, связанной с эксплуатацией зданий». Ввод новых требований будет осуществляться постепенно, так как важно, чтобы они не привели к сильному увеличению расходов на капитальное строительство, что связано с лимитами расходов по видам работ на бюджетное строительство. «При этом речь не идет о дорогостоящих мероприятиях — мы не говорим о ветряках или солнечных панелях. Мы говорим о сборе ливневых вод с целью использования в канализационных системах здания или о системах рекуперации воздуха. Это простое в применении технологии, которые дают большой

эффект», — отметил директор фонда.

Что касается экономического эффекта от внедрения более «зеленой» практики строительства, то экономия возможна как на условиях подключения к источникам энергии, так и на этапе эксплуатации — первичная оценка показала экономии порядка 30% за два года проектирования и первые пять лет эксплуатации.

Мотивировать на переход к энергоэффективным технологиям строительства должно государство, считает Сергей Цылин, руководитель «Архитектурной мастерской Цылина». «Государственный заказчик является локомотивом зеленого строительства по всему миру. К сожалению, российская психология такова, что нам нужна только система запретов, — считает эксперт. — При этом стоит вспомнить, что мы краснея пережили реформу 1996 и 2000 годов, когда запретили делать холодные стены — стали делать в 96-м году в два раза теплее, потом еще повысили требования. Когда выйдут нормативы, запрещающие строительство с сегодняшними параметрами, — все будет им следовать, а экспертиза будет находить нарушителей.

Трудности перехода

Как раз о сложностях взаимодействия с органами экспертизы в вопросах энергоэффективности говорили представители муниципальных образований, товариществ собственников жилья и даже девелоперов. Хотя мотивированными игроками для рынка являются жильцы домов, которые заинтересованы в лучших услугах за меньшие деньги, но для них проблемой является технологическая сторона вопроса. Так, например, дома старого фонда позволяют внедрять

не все технологии, да и на практике получить согласования в контролирующих органах практически невозможно.

При этом директор по развитию «ЭнСиСи недвижимости» Александр Свинолов пожаловался на то, что, даже улучшая проект, иногда сложно доказать экспертизе и монополистам, что отступление от нормативов идет на пользу. Именно по этой причине он приветствует работу, которая ведется в этом направлении государством — ведь в итоге новые стандарты энергоэффективности упростят процедуру согласования проектов. Также Александр Свинолов отметил, что применение в российской дочке шведского холдинга NCC энергоэффективных решений не только дань корпоративным стандартам, но и экономически оправданный подход. По его словам, он вместе с коллегами провел подсчет и пришел к цифрам схожим с теми, о которых говорил Алексей Сойкин: дополнительные затраты в 1–2% к смете на строительство дают эффект 30% экономии по эксплуатации. «Мы просто взяли нормы Финляндии по теплопроводности и пересчитали с их учетом наш проект», — пояснил механизм расчетов Александр Свинолов.

Другой представитель девелоперов на форуме, Игорь Кривошеев, начальник бюро ГППОв компании Setl City, обратил внимание собравшихся на то, что ситуация с генерацией энергии в городе очень сложная — не хватает ни электричества, ни тепла, а особенно остро этот вопрос стоит в центре города. По его мнению, повышение энергоэффективности позволит во многом решить эту проблему, при условии, что монополисты проработают вопрос перераспределения ранее выделенных энергоресурсов.

Энергия успеха

Обсуждались на форуме не только проблемы, связанные с энергоэффективностью, — участники также делились примерами успехов. «В пермском крае нами совместно с властями города был создан фонд, — рассказывает Ян Абубакиров, генеральный директор ГК „ТЭПРА Электрик“, — куда со стороны города были перечислены средства, выделенные для реформирования ЖКХ, а с нашей стороны был привлечен банк. На средства этого фонда реализуются решения по повышению энергоэффективности школ, больниц и других общественных зданий».

Свое мнение высказал Владимир Маркин, председатель совета директоров ГК «СУ-25» (компания уже 18 лет работает на рынке энергоэффективных решений). «Рынок, безусловно, есть. Правда, приходится следовать за спросом — искать наиболее восприимчивых клиентов. Так, первые 10 лет деятельности компания работала с промышленными предприятиями — огромные площади, потери и генерация, легко доказываются эффективность и возвратность средств, и есть прямые собственники», — делится рецензом успеха эксперт. Что же касается будущего рынка, то господин Маркин видит основную проблему в неопределенности. Четко установленная на несколько лет вперед политика в отношении изменения тарифов смогла бы определить развитие энергосбережения — позволив просчитать сроки возврата инвестиций для конкретных проектов в условиях определенности. Что во многом подтвердило мысль Алексея Сойкинина о том, что как только научимся считать деньги на каждом этапе, будь то генерация или потребление энергии, то автоматически решим вопрос энергоэффективности.

Банкиры за эффективность

От лица людей, умеющих считать деньги, а значит приближающих энергоэффективное будущее, на форуме присутствовал Максим Титов, руководитель программы по стимулированию инвестиций в энергосбережение Международной финансовой корпорации (IFC). Он поделился опытом финансирования проектов повышения энергоэффективности: «Когда в 2005 году мы предлагали, в том числе и чиновникам проекты по повышению энергоэффективности — нам фактически смеялись в лицо. При этом наша оценка и оценка Всемирного банка позволяет представить масштаб проблемы: объем средств, необходимых для перехода к энергоэффективным решениям, — \$200 млрд. Понятно, что ни один взятый в отдельности инвестор, даже государство, не сможет решить эту задачу быстро — это на годы, на десятилетия, но что можно делать уже сейчас. Мы сосредоточили свои усилия на частном секторе. При этом опрос предпринимателей в 2006 году показал, что в среднем руководители предприятия считали, что выгода от энергоэффективных решений составит 5–6 процентов экономии и в таком случае можно ничего не менять. Но когда мы приходили на эти предприятия и проводили энергоаудит, мы получали 20–30, а то и 40 процентов потерь, которые можно было бы предотвратить». На текущий момент годовая экономия по осуществленным с участием IFC проектам составила \$134 млн — цифры, может быть, не слишком внушительные, но Максим Титов обратил внимание, что они достигнуты в малом и среднем бизнесе.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Над Северным Кипром созвездие из благ



Ознакомившись с природной красотой Северного Кипра, эту статью захотелось озаглавить именно так.

И, конечно же, главными благами этой Республики являются мягкий климат, морская романтика, радушие и щедрость местных жителей, экологически чистые продукты и... Данный перечень можно бы и продолжить, но прежде хочется остановиться на комфортном и удобном для проживания жилье.

Именно такая недвижимость и предлагается на Северном Кипре. Причем приобретает качественную и сравнительно дешевую недвижимость, человек получает полную гарантию сохранности и приумножения своих инвестиций. Но об этом нам лучше расскажет один из опытных специалистов рынка недвижимости Северного Кипра, генеральный директор компании Leverage Investments LTD Коршунов Игорь Владимирович.

— Игорь Владимирович, рынок недвижимости на Северном Кипре уже стал одним из самых быстрорастущих и прибыльных рынков Средиземноморья, но недобросовестная конкуренция южных соседей заставляет россиян серьезно задуматься, прежде чем решиться на покупку недвижимости в Турецкой Республике Северного Кипра.

— К сожалению, в последнее время правительство Южного Кипра развернуло настоящую информационную войну. Чем только не пугают людей, имеющих недостаточную информацию о причинах межобщинного конфликта, об истории разделения острова и о текущей ситуации на Кипре. А ситуация сегодня такова, что еще

в 2004 году турки-киприоты поддержали идею объединения острова, нисколько не опасаясь новых переделов собственности, в том числе и объектов недвижимости. Греки же высказались против данного объединения, переживая за недвижимость южного побережья. И международное сообщество это четко осознает. Достаточно сказать, что на развитие экономики и туризма Евросоюз стал выделять значительные суммы именно Северному Кипру. А это ли не гарантия надежности совершаемых в Республике сделок и приобретений.

— Игорь Владимирович, не могли бы Вы привести конкретные примеры участия правительств Турции и ТРСК в решении затянувшихся проблем?

— В настоящее время правительство Турции выплачивает грекам-киприотам компенсации за утерянные ими в 1974 году земли. Обратите внимание, компенсацию выплачивают не владельцы земель на Северном Кипре, как утверждают коллеги с Южного Кипра, а правительство Турции.

Что касается правительства ТРСК, то оно предоставило нам гарантии неприкосновенности частной собственности, и мы этими гарантиями умело пользуемся.

— Игорь Владимирович, что является основным покупателем недвижимости на Северном Кипре?

— Традиционно основными покупателями недвижимости были жители Великобритании, но с 2008 года более половины покупок совершают граждане России, Украины, Беларуси и Казахстана.

— Игорь Владимирович, а почему недвижимость Северного Кипра при всех ее преимуществах стоит так дешево по сравнению с другими странами Средиземноморья? Ведь в соседних странах пляжный сезон длится 2–3 месяца, а на Кипре — полгода, преступность у вас полностью отсутствует, чем не могут похвастаться соседние страны, красивейшая природа и огромное количество достопримечательностей на такой небольшой территории просто поражают воображение. Странно, что при этом цены на недвижимость такие низкие.

— Вы правы. Секрет очень прост. Многие потенциальные покупатели недвижимости на Северном Кипре и потенциальные отдыхающие даже не подозревают о наличии такой страны, а те, кто о ней знают, не представляют, что такое Северный Кипр и насколько здесь хорошо. Например, на Южном Кипре по неофициальной статистике проживает более 60000 русскоязычных граждан. Так вот, даже они не представляют, что такое Северный Кипр, хотя мы живем на



одном острове. И когда наши бывшие соотечественники из любопытства приезжают сюда на 1 день на экскурсию, то, как правило, начинают подбирать здесь для себя недвижимость и строить планы своего переезда на Северный Кипр. Ведь продав квартиру на Юге острова, за эти же деньги можно купить большую виллу на Севере, новый автомобиль, а на оставшиеся деньги наслаждаться здесь жизнью. Многие так и делают, переезжают жить на Северный Кипр, а работают на Южном. Так что все дело в неосведомленности людей о Северном Кипре, и, соответственно, недостаточном спросе. Но чем больше к нам приезжает покупателей, тем больше растет спрос на недвижимость, соответственно, растут и цены (так было в Испании, Болгарии, Южном Кипре и Черногории, когда недвижимость вырастала в цене за короткий период времени в десятки раз). За предыдущие 2 года цены на недвижимость Северного Кипра выросли в 2 раза. Если верить прогнозам аналитиков, в 2010 году недвижимость Северного Кипра должна повыситься в цене еще в 2–3 раза. И даже при таком росте цен, она будет стоить дешевле, чем в соседних Испании или Южном Кипре. Что примечательно, за предыдущие 2 года в строительстве новых курортных и жилых комплексов на Северном Кипре инвестируют все больше денег инвесторы из России. Они делают грамотные инвестиции и получают хорошие прибыли, несмотря на непростые времена для экономики других южноевропейских стран. Соответственно, инвесторы стараются эти проекты подогнать под привычные россиянам стандарты качества и комфорта, что для нас особенно удобно и приятно.

— Скажите, пожалуйста, а сложно ли делать бизнес на Северном Кипре?

— В отличие от пораженных кризисом западных экономик, Северный Кипр в настоящее время переживает настоящий экономический подъем. Создаются благоприятные условия для бизнеса, открываются новые предприятия, увеличивается количество новых рабочих мест. Нет никаких проблем с открытием новой фирмы и получением лицензии на разрешенные виды деятельности. Причем все это делается без бюрократических проволочек и излишнего вмешательства государственных органов.

— Игорь Владимирович, я знаю, что Вы также являетесь Президентом Ассоциации, которая объединяет специалистов, работающих в сфере недвижимости на Северном Кипре. Какие функции отводятся этой организации?

— Эта Ассоциация создана с целью оказания помощи иностранным гражданам, изъявляющим желание приобрести недвижимость на Северном Кипре. Учитывая то, что возглавляемая мною компания Leverage Investments LTD является крупнейшей в сфере продажи недвижимости на сегодняшний день, меня пригласили возглавить эту Ассоциацию, и я с благодарностью принял это предложение. Как я уже упоминал, республиканское Правительство предоставило нам гарантии неприкосновенности частной собственности, и мы этими гарантиями умело пользуемся, помогая российским инвесторам решать интересующие их вопросы на самом высоком уровне. Согласитесь, что самый короткий и надежный путь решения вопросов для крупных инвесторов лежит через руководителей соответствующих министерств и ведомств. Всей своей деятельностью Правительство оправдывает название „народное“. Оно действительно работает на благо народа.

— И последний вопрос, Игорь Владимирович. Почему покупателю недвижимости стоит обращаться именно в Вашу компанию?

— Прежде всего потому, что мы работаем только с проверенными строительными компаниями по самым приемлемым ценам на недвижимость, правдиво рассказывая обо всех достоинствах и недостатках выбираемых объектов. А так как у нас самый большой на Северном Кипре выбор

недвижимости, то потенциальный покупатель сможет всегда найти для себя подходящий вариант. Кроме того, нашим партнером является крупнейшая адвокатская фирма Северного Кипра, а, следовательно, мы обеспечиваем абсолютную надежность сделок. Сотрудничая с нами, при покупке недвижимости покупатель не оплачивает комиссионные, а также получает качественный послепродажный сервис, начиная с оплаты коммунальных услуг до устройства детей в школы и университеты.

— А почему покупатель не оплачивает комиссионные?

— Потому что мы выступаем соинвесторами в интересных проектах и сами можем определять ценообразование. Иногда перепродажные объекты (которые покупались на этапе проекта по льготным ценам) стоят дешевле, чем эти же объекты в данный момент времени у застройщика. Кроме того, мы продаем значительно больше недвижимости, чем все другие компании Северного Кипра вместе взятые, соответственно, мы имеем дополнительные скидки от застройщиков, которые не оставляем себе, а отдаем нашим уважаемым покупателям в виде более низких цен. В итоге мы все выигрываем:

— покупатели получают недвижимость по более низким ценам при высоком качестве строительства и превосходном сервисе;

— мы получаем все большее количество покупателей, а значит, наш бизнес и наши прибыли растут;

— застройщикам выгодно продать 50 квартир со скидкой, чем 5 квартир без скидки за один и тот же период времени.

Хорошо, когда в сделке выигрывают все стороны.

Но для того, чтобы узнать подробнее о деятельности нашей компании, лучше обратиться в ее офис: 8-917-577-39-23 (Россия)

+90-542-856-33-03 (Кипр)
Naci Talat Caddesi 26/2,
Girne, North Cyprus
www.northcyprusinvest.net
info@northcyprusinvest.net



ДОМ

За счет корпораций

могут поправить свои дела строительные компании

жилье для сотрудников

Снижение активности на рынке жилья заставляет девелоперов искать новые источники финансирования. Одним из них может стать возведение корпоративного жилья для привлечения рабочей силы для ряда крупных промышленных проектов. С улучшением экономической ситуации число подобных проектов будет увеличиваться. Вероятнее всего, особенно активное корпоративное строительство будет вестись в городах-спутниках Петербурга, куда переводят свои производства крупные предприятия.

Так, в конце прошлого года Nokia Tyres ввело первую очередь жилого района во Всеволожске. Вложения в нее составили порядка 10 млн евро. Жилой комплекс Hakkarilaita Village расположен на 11 км «Дороги жизни», в 8 км от шинного завода на площади 4,5 га. На сегодняшний день построены четыре дома — 167 квартир общей площадью 10,3 тыс. кв. м. Всего в жилом районе будет построено 270 квартир.

Как говорят участники рынка, пока аналогичных проектов на рынке немного. Так, о планах строительства корпоративного жилья еще в прошлом году заявило ОАО «Ижорские заводы». Компания планирует самостоятельно построить в городе Колпино вблизи своих заводов 600 тыс. кв. м жилья, стоимость проекта оценивается аналитиками примерно в \$1 млрд. Около 10% от этого фонда будет передано на улучшение жилищных условий работников предприятия. Другие промышленные предприятия, планирующие строительство или перенос производства из Петербурга в Колпино, в ожидании жесткой борьбы за кадры также заявили, что разрабатывают собственные программы решения жилищных проблем своих сотрудников.

Еще одним громким примером может служить проект строительства города для порта Усть-Луга. Новый город строится для расселения сотрудников порта в Лужской губе. Населенный пункт создается за счет объединения трех поселков в Кингисеппском районе — Усть-Луги, Краколя и поселка при железнодорожной станции Усть-Луга. Его общая площадь — 1,8 тыс. га. Ожидается, что к 2025 году здесь будет жить более 30 тыс. человек. Строительство города курирует ОАО «Портжилстрой», дочерняя компания ОАО «Компания Усть-Луга». Первоначально планировалось, что новый город должны были начать строить в конце 2008 года, однако из-за кризиса начало работ перенесено на 2010 год.

Привлечь на окраины Однако, несмотря на малочисленность подобных проектов, участники рынка считают, что корпоративное жилье в будущем будет набирать обороты. Необходимость вывода крупных производств на окраины остается. Желаящих работать в городах-спутниках можно будет набрать лишь под очень привлекательные бонусы — одним из таких может стать корпоративное жилье. Открытие любого крупного завода (таких, как «Форд», «Нисан», «Нокиа» и др.) сопряжено с одновременным набором большого количества рабочей силы. «В Санкт-Петербурге безработица до кризиса была близка к нулю. Найти большое количество квалифицированных сотрудников в городе было крайне проблематично. Предоставление жилья позволяет привлечь рабочую силу из других регионов страны», — поясняет Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости». Предоставление жилья увеличивает

привлекательность работы на заводе и повышает шансы выбрать лучших местных специалистов. Предоставление жилья позволяет платить более низкие зарплаты, что в долгосрочной перспективе может привести к серьезной экономии. Жилье, построенное вблизи завода (а заводы, как правило, находятся на серьезном удалении от города), позволяет быстро и комфортно добираться до работы. Кроме того, этот стимул обеспечивает долгосрочную занятость, что также сказывается на эффективности производства.

Конечно, целесообразность строительства жилья возникает только на определенном масштабе производства.

Однако наращивания объемов корпоративного жилья, по мнению Ильи Логинова, в ближайшее время ожидать не стоит: в условиях кризиса уровень безработицы позволяет решить проблемы найма большого количества сотрудников менее затратными способами.

Ирина Солонова, директор департамента консалтинга GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, согласна с тем, что открытие жилья Nokia Tyres — пока уникальный в условиях кризиса проект. По ее словам, чаще компании приобретают готовое жилье для своих сотрудников.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов считает, что корпоративное жилье в России еще долго будет лишь частным случаем. «Среди российских компаний более популярно предоставление сотрудникам кредитов — в том числе беспроцентных — для покупки жилья», — отмечает он. По его словам, строительство жилья в российских компаниях распространено, разве что в таких регионах, как

Сибирь, нефтедобывающих, куда люди приезжают специально работать и жить, и где для них компания строит дома. «Практика корпоративных квартир была распространена до перестройки. Сегодня примером может стать жилье для конституционного суда, которое возводится на Крестовском острове. Корпоративным строительством в некотором смысле можно назвать и клубные дома или клубные коттеджные поселки, где квартиры и дома покупают 15–20 руководителей одной компании», — рассуждает Леонид Сандалов.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», вспоминает также проект «Газпрома», который объявлял о строительстве жилья для своих сотрудников в Фили-Давыдовке с использованием внутрикорпоративной ипотеки и дотационных механизмов. По словам Марка Лернера, корпоративное жилье планируется и в проекте «Охта-центр».

Владимир Спирак, заместитель генерального директора АН «АРИН», недоумевает: «С точки зрения экономической эффективности удивительно, что это не используется широко. Ведь очень много людей нуждаются в жилье, и они готовы за это подписаться на долгосрочную работу в организации за достаточно невысокую зарплату. Выгода для работодателя, который по большому счету вкладывают в жилье, а получает сотрудника, очевидна».

Зарубежный опыт

По словам Леонида Сандалова, строительство корпоративного жилья не очень распространено и на Западе. Там рынок жилья предоставляет широкие возможности, позволяя людям легко переезжать, меняя съемное или

свое жилье. Необходимости в строительстве дома специально для своих сотрудников, как правило, просто нет. Этим занимаются в основном государство либо военные. Исключением является разве что Южная Корея, где распространена практика строительства частными фирмами жилья. В таких случаях сотрудник получает квартиру, за которую расплачивается всю жизнь, работая в этой компании. В случае увольнения квартиру сотрудник теряет.

На Западе (в США, Англии) соправу towns, т. е. поселки для рабочих какой-либо компании, построенные ею же, распространились в эпоху промышленного переворота (XVIII–XIX вв.), когда население росло бурно и жилья постоянно не хватало. Мотивы компании-работодателя могли быть самыми разными — от практической необходимости (разместить рабочих просто негде) до альтруистических (пример последнего из Англии 1902–1922 гг.: компания Cadbury (кондитерское производство), управляемая квакерами, проповедовавшими равенство и непорочность эксплуатации, построила для своих рабочих благоустроенный и обеспеченный инфраструктурой (школы, магазины, больницы) городок в Bourneville, Мидлендс, где не было, пожалуй, только питейных заведений). Чаще всего жилье предоставлялось рабочим в аренду на период работы на предприятии. Выкуп на льготных условиях практиковался редко.

В течение XX века интерес к такой деятельности постепенно угасал — компании не обладали опытом жилого строительства и управления; по мере развития социальных гарантий прекращение аренды одновременно с

увольнением стало превращаться в источник конфликта. Более распространенной стала практика не строительства, а субсидирования предприятием аренды или покупки жилья для сотрудника и его семьи — полностью или частично.

Перекрыть «текучку»

В конце XX — начале XXI веков усилились другие соображения: жилье стало быстро расти в цене и субсидирование стало делом недешевым; параллельно труд настолько усложнился технологически, что обучение сотрудников стало длительным и дорогим, соответственно, увеличилась заинтересованность работодателя в снижении «текучки» кадров. В поисках эффективных поощрений работников, кроме постоянного повышения заработной платы, компании стали чаще прибегать к выводу, что строительство жилья своими силами совместно с предоставлением выгодных условий по ипотеке или аренде обходится дешевле прямого финансирования сверхприбылей спекулянтов жилой собственностью.

Прямая выгода есть и для работников — помимо значительных льгот по аренде или ипотеке они экономят, по подсчетам американских исследователей (2003–2006 гг.), около 25% заработка (не только транспортных расходы, но и прочие, ассоциированные с потерями времени и сил в дороге) — только в случае близкого взаиморасположения предприятия и жилого квартала.

Учреждения, такие как больницы и университеты, также спонсируют строительство жилья для сотрудников (например, в США — Калифорнийский политехнический университет, а также в Австралии, Новой Зеландии).

Муниципалитеты и общественность также заинтересованы в таком, как сейчас называют, employer assisted housing — снижается нагрузка на транспортную и дорожную сеть, улучшается экологическая обстановка, при этом занятость не снижается, налоговые поступления тоже.

Кризис внес кое-какие коррективы — теперь наиболее заинтересованными в привлечении работодателей к строительству доступного жилья стали власти и общественные организации, поэтому на первый план выходят схемы частно-государственного или общественно-частного партнерства, где часть нагрузки по финансированию берет на себя какой-либо фонд или государство в широком смысле.

В развивающихся странах практика строительства жилищ для работников часто приводила к ухудшению условий и усугублению «трущобной» проблемы (так было в Египте и Бангладеше) — из-за низкого стандарта жизни и слабого контроля компании строили низкокачественное, неблагоустроенное и недолговечное жилье (без водопровода и канализации). Тем не менее в некоторых штатах Индии уже введено правило, обязывающее работодателя обеспечивать жильем рабочих при создании любого производства определенного масштаба, в других — готовится к вводу.

Без влияния

Впрочем, даже с оживлением экономики, как считают эксперты, подобные «корпоративные проекты» проекты влияния на рынок строительства оказывать не будут. Юсо Хиетанен, генеральный директор ООО «ЭнСиСи Недвижимость» (компания выступала подрядчиком по строительству жилья для

Nokian Tyres), говорит: «Я не думаю, что подобные проекты могут оживить рынок, т. к. большинство строительных компаний, которым могло бы быть это интересно, могут найти более привлекательные возможности для инвестиций. К тому же я считаю, что проекты строительства жилых городков для работников могут появиться только после того, как рынок придет в себя».

Олег Пашин, заместитель директора компании «Петербургская недвижимость», считает, что рассматривать «корпоративное» строительство как возможность загрузить строительные мощности стоит лишь в разрезе выполнения заказов на возведение жилья для Министерства обороны, ветеранов и других групп населения в соответствии с федеральными, городскими и ведомственными программами.

Владимир Спирак считает, что корпоративное жилье все же способно повлиять на рынок, но говорить, что только оно его спасет, не приходится.

Светлана Шалаева считает, что по сути корпоративное строительство является программой доступного жилья для определенного круга потребителей и в каком-то смысле противодействует усилиям профессиональных застройщиков по поддержанию высоких цен. На вторичный рынок корпоративное жилье попадет, однако, не скоро. «Таким образом, это явление мало затрагивает интересы девелоперов, пока количество построенных корпоративных квартир не станет настолько значительным, что станет влиять на спрос. Я думаю, что на рынок это не окажет никакого влияния — ни тормозящего, ни тем более оживляющего», — резюмирует госпожа Шалаева.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



DIADEMA
CLUB HOUSE
de Luxe

КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ

ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИВЫК К САМОМУ ЛУЧШЕМУ

Архитектурное бюро Земцов, Кондияин и партнеры




www.diademaclubhouse.ru

Вид из окон на Елагин остров

Константиновский пр., участок 1 (южнее пересечения Депутатской ул. и ул. Вакуленчука)

Безупречный дом на Крестовском: продумана каждая деталь

Пентхаусы с собственными лифтами и террасами

Wellness-центр / Тренажерный зал

Подземный паркинг / Не менее двух машиномест на каждую квартиру

Зимний сад с лобби-баром, ресепшн и променадом

Круглосуточная охрана / Системы контроля доступа

Отделочные материалы высочайшего качества

КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ ПРЕДЛАГАЕТ СВОЙ ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ

+7 (812) 995 55 66

управляющая компания

“КРЕДО-ИНВЕСТ”

+7 (812) 363 22 22

эксклюзивный агент

Knight Frank

ООО УК «Кредо-Инвест» с 2005 года занимается в сфере (812) 995-55-66, Репина