

ДОМ

www.kommersant.ru/region/spb

Вторник 11 мая 2010 №81/В (№4381 с момента возобновления издания)



За I квартал 2010 года было реализовано в обжитых районах Санкт-Петербурга 0,41 млн кв. м жилья, что на 35% больше, чем за аналогичный период 2009 года. ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

Оживление на рынке недвижимости Москвы пока не придало оптимизма петербургским покупателям. Аналитики отмечают признаки роста на местном рынке, однако говорят о нем пока с осторожностью. Цены имеют разнонаправленную динамику, спрос если и увеличивается, то медленно. При этом участники рынка недвижимости в один голос говорят о том, что объем предложения на рынке первичного жилья сокращается.

Косвенные признаки оживления

Строительство

По данным консалтингового центра «Петербургской недвижимости», по итогам I квартала 2010 года введено в эксплуатацию жилых домов общей площадью 355,2 тыс. кв. м. В объеме введенного жилья сегмента экономкласса 6,8% составляет бюджетное жилье. За I квартал 2010 года в обжитых районах города и административно подчиненных территориях выведено в продажу 152,9 тыс. кв. м нового жилья, это на 6% больше, чем за тот же период 2009 года. В пригородных территориях выведено в продажу 43,9 тыс. кв. м жилья в сегменте экономкласса. Что касается распределения выведенного в продажу нового жилья по сегментам, то наибольший процент составляет жилье экономкласса — 62,7%.

В течение I квартала 2010 года в продажу вышло 10 объектов общей площадью 152,9 тыс. кв. м (2 178 шт. квартир). Из них 146,9 тыс. кв. м (2 102 шт.) в обжитых районах города и 6 тыс. кв. м (76 шт.) в административно подчиненных районах. В пригородных территориях вышло в продажу 5 объектов общей площадью 43,9 кв. м (611 шт.). Лидерами являются 2 района — Красносельский (62,8 тыс. кв. м) и Приморский (34,7 кв. м).

Наиболее крупными объектами, вышедшими в продажу, являются жилой комплекс «Южный» (6-я очередь) компании «ГДСК» (39,5 тыс. кв. м) в Красносельском районе, жилой комплекс

«Чайка» компании «Ойкумена» (26,3 тыс. кв. м) в Приморском районе, жилой комплекс «Балтийская жемчужина» (3-я очередь) одноименной компании (23,3 тыс. кв. м) в Красносельском районе и жилой комплекс «Смольный квартал» компании «Возрождение Санкт-Петербурга» (21,8 тыс. кв. м) в Центральном районе. Стоит отметить, что начались продажи в первых очередях крупных заявленных комплексов: «Шведская корона» компании НСС в Приморском районе (1-я очередь — 8,3 тыс. кв. м, общая площадь 60 тыс. кв. м) и жилой комплекс «Мечта» компании «Мавис» во Всеволожском районе (1-я очередь — 25 тыс. кв. м, общая площадь — 100 тыс. кв. м). Единственной компанией, которая начала продажи сразу в двух жилых комплексах, — это «Возрождение Санкт-Петербурга»: жилой комплекс «Венеция» (15 тыс. кв. м) и жилой комплекс «Смольный квартал» (21,8 тыс. кв. м).

Малая доля

«Структура предложения в сегменте экономкласса по типам квартир в I квартале 2010 года в кирпичных и кирпично-монолитных домах по сравнению с прошлым кварталом изменилась: увеличились доли однокомнатных и двухкомнатных квартир за счет уменьшения квартир-студий. В панельных и монолитно-панельных домах, по сравнению с предыдущими периодами, увеличились доли однокомнатных

и двухкомнатных квартир за счет уменьшения доли трехкомнатных квартир и квартир-студий», — рассказала Ольга Трошева, заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости».

За I квартал 2010 года было реализовано в обжитых районах Санкт-Петербурга 0,41 млн кв. м жилья, что на 35% больше, чем за аналогичный период 2009 года.

По итогам I квартала 2010 года наибольшее снижение цены показал сегмент бизнес-класса — 1,89%, средняя цена предложения на 1.04.2010 года составила 93,3 тыс. руб. за кв. м. Сегмент элитного жилья в обжитых районах Санкт-Петербурга показал повышение цен на 1,62% за тот же период. Средняя цена предложения в сегменте элитного жилья на 1.04.2010 года составила 188,6 тыс. руб. за кв. м. Наименьшее снижение цены в обжитых районах Санкт-Петербурга за 2009 год показал сегмент экономкласса, которое составило 0,51%. Средняя цена предложения в этом сегменте на 1.04.2010 года составила 69,8 тыс. руб. за кв. м.

По итогам I квартала 2010 года очевидно сокращение объемов первичного рынка и, соответственно, объемов предложения жилья практически по всем территориям. В границах обжитых районов Санкт-Петербурга сокращение составило 14,0% и 14,9%. По Санкт-Петербургу «эконом-класс», хоть и находился в достаточно равновесном состоянии за счет вывода новых

объектов, наблюдалось увеличение сроков «распродаваемости» жилья к моменту ввода объектов в эксплуатацию. Если до кризиса практически во всех объектах сегмента экономкласса на момент ввода оставалось не более 2–8% непроданных квартир, то в кризисный период число объектов этого сегмента значительно возросло, в том числе и с долей непроданных квартир более 15%. В административно подчиненных и пригородных территориях предложение жилья в данном классе в значительной степени состояло из квартир неликвидных площадей, большой объем которых был заложен при проектировании в 2007–2008 году.

По итогам квартала корректировка цен предложения по территориям и сегментам была неравномерна. В сегменте экономкласса незначительные ценовые колебания в течение I квартала 2010 года в рассматриваемых территориях свидетельствуют о некоторой ценовой стабилизации в этом сегменте.

Прошедшие месяцы 2010 года показали рост активности рынка, которому способствует накопление отложенного спроса — людям надо решать квартирный вопрос. Следует отметить, что сегодняшний рынок жилья — это рынок «реального покупателя», ограниченного в своих финансовых возможностях и настроенного на оптимальное соотношение цены и качества приобретаемого жилья.

(Окончание на стр. 14)

страница **14**

Энерго-эффективность в перспективе

Пока тратиться на экономию ресурсов девелоперы не спешат



страница **15**

Испанская мозаика

Цены на жилье в стране могут различаться в разы



страница **16**

Кипр перетягивает покупателей

у российских застройщиков

ULYSSE NARDIN
SINCE 1846 SWITZERLAND



FREAK 28'800

Корпус из титана. 7-дневный запас хода.
Знаменитый калибр с механизмом
первого швейцарского завода.
Корпус из нержавеющей стали и белого золота.

WWW.ULYSSE-NARDIN.COM

Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace)
т. (812) 571-36-78
Москва
ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru

Единственный в России магазин ULYSSE NARDIN
Санкт-Петербург, ул. Большая Конюшенная, 12, тел. (812) 315-15-47



ДОМ

Энергоэффективность в перспективе

Пока тратится на экономию ресурсов девелопера не спешат

эксплуатация

Увеличение эксплуатационной стоимости зданий и ожидаемый в перспективе рост стоимости энергоносителей ставит перед девелоперами вопрос о необходимости внедрения энергосберегающих технологий. Термин «зеленое строительство» появился в Петербурге относительно недавно — впервые о таких проектах заговорили менее года назад. Тем не менее на Западе требования к экологичности зданий закрепились на законодательном уровне. В будущем, уверены специалисты, подобный вопрос встанет и перед местным рынком. Пока же энергоэффективность, как это ни парадоксально, чаще всего используется в элитном жилье.

«Зеленое строительство», или как его называют на Западе — sustainable development, подразумевает энергоэффективность эксплуатации зданий и снижение интенсивности воздействия его на окружающую среду. В частности, здание «потребляет» сопоставимо меньше энергии (электро-, тепловой), воды, воздуха; производит меньше сточных вод, твердых отходов и т. п.

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

Наиболее распространенный способ повышения энергоэффективности зданий состоит в снижении теплопотери — путем утепления стен и окон, более эффективного использования циркуляции воздуха (так называемая рекуперация воздуха — когда тепло, выделяемое человеком и бытовыми приборами, вновь используется для от-



До тех пор, пока покупатель не будет готов доплачивать за будущую экономию, процесс строительства «зеленых» домов не сдвинется с места

пления здания), использование солнечных батарей. Мика Лираксела, генеральный директор финской строительной фирмы Reropen OY, говорит, что в домах, построенных по разработанной его компанией энергосберегающей технологии, энергии расходуется на 70% меньше, чем в обычных домах. Сейчас Reropen OY, которая уже строит энергоэффективные здания в Хельсинки, готовится к реализации проекта в Иркутске и в ближайшее время намерена выйти на рынок Петербурга. Использование энергоэффективных технологий в Финляндии широко при-

меняется не только в жилых зданиях. Так, Хельсинкский водоканал (HSY — коммунальное объединение по оказанию экологических услуг региону Хельсинки), обслуживающий более 1 млн жителей, на 100% обеспечивает себя электричеством и на 50% теплом за счет метана, который вырабатывается из канализационных осадков, которые очищаются на этом же предприятии. О начале реализации «зеленого проекта» в Петербурге недавно объявила и компания NCC. В жилой комплекс «Шведская корона», площадью 60 тыс. кв. м, который расположится рядом с Удель-

ным парком в Приморском районе, компания намерена вложить 5 млрд рублей. Компания позиционирует этот жилой проект как первый в России, построенный с применением «зеленых технологий».

Владимир Альев, первый заместитель генерального директора компании «Эдванс» (имеет сертификат LEED), при этом отмечает, что на первом месте при экологическом строительстве все равно остаются комфорт проживания. «В таких домах предъявляются жесткие требования по климатике, освещенности и массе других сопутствующих вещей

которые влияют на комфорт. На втором месте — экологичность. В Европе это законодательно закреплено — выбросы CO₂, сточных вод, расход энергии постепенно — в течение нескольких лет должны снижаться. Уже сейчас к зданиям, которые вводятся в эксплуатацию, предъявляются жесткие требования, через несколько лет эти нормы станут еще жестче. Третий аспект, который отражается в этих стандартах, — эффективность использования ресурсов, начиная от энергетик и заканчивая денежными ресурсами. Стандарты «зеленого строительства» применяются

к проекту на всех стадиях — начиная от проектирования, возведения объекта и заканчивая расчетом возможных методов утилизации здания в конце его жизненного цикла». Владимир Альев говорит, что при возведении экологичных зданий стоимость строительства не возрастает.

Елизавета Конвей, руководитель отдела элитной недвижимости Knight Frank St.Petersburg, отмечает, что пока в России в жилых домах энергосберегающие технологии применяются крайне мало. Наиболее востребованы они там, где необходима эффективность — а это, в первую очередь, промышленные объекты. Именно там изначально, при проектировании объектов, закладываются оборудование и системы автоматизации, снижающие эксплуатационные расходы.

На уровне частных домов — комплексной системой энергосбережения является «умный дом», а также системы автоматизации отдельных инженерных систем — отопления (автоматизированные котельные) и освещения (управление светом по датчикам движения, присутствия, освещенности). На уровне жилых комплексов применяются те же технологии автоматизации работы инженерных систем, что и на промышленных объектах.

«Если говорить про систему „умный дом“, одной из задач, которой как раз является энергосбережение, то для жилого комплекса, особенно элитного, удорожание не очень значительное в пересчете на квадратный метр. Для частной квартиры или жилого дома вложения в создание системы „умный дом“ на сегодняшний день весьма серьезные и вряд ли будут отбиты за счет энергосбережения», — полагает госпожа Конвей.

Для промышленных объектов внедрение энергоэффективных технологий позволяет сэкономить до 20% в год. Пожилым объектам в Санкт-Петербурге такой статистики нет, так как нет таких комплексов. По частным объектам также нет статистики.

В Петербурге пока нет ни одного застройщика, который бы позиционировал свой объект как «умный», так как рынок до такого продукта еще не дозрел. В Москве есть жилые комплексы, которые позиционируются как «умные». В первую очередь, это элитные жилые комплексы.

«В России технология „умный дом“ воспринимается, в первую очередь, как технология, повышающая уровень комфорта, затем безопасности и только в последнюю очередь как энергосберегающая, так как об энергосбережении до последнего послания президента никто особо и не задумывался. Исходя из этого, главным качеством жилья, которое будет позиционироваться под брендом „умный дом“, сегодня является его элитарность», — говорит госпожа Конвей.

Илья Андреев, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», говорит, что элементы энергосбережения применяются и при строительстве объектов его компании: «Например, в вентиляционном оборудовании применяется рекуперация тепла, в теплоловых пунктах устанавливаются автоматические системы, регулирующие температуру в системе отопления в зависимости от погоды».

При этом он отмечает, что система «умный дом» специфична и на рынке строящейся недвижимости России не прижилась. «Причина прежде всего в нашем менталитете и нежелании пользоваться стан-

дартными решениями при оформлении своего жилья. „Умный дом“, как и интерьер, клиенты предпочитают формировать по собственному вкусу, поэтому готовое предложение — неактуально. Кроме того, система „умный дом“ ведет к существенному удорожанию проекта. А покупатель не всегда готов платить за выбранные без его участия опции. Соответственно, нельзя определенно сказать, какие качества должны быть у такого жилья помимо удобства и комфорта, так как данный вопрос очень индивидуален», — отмечает господин Андреев.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», считает, что проекты, которые возводит его компания, тоже отчасти могут попадать под термин «зеленое строительство»: «Производимые на входящем в группу ДСК „Славянский“ сэндвич-панели значительно снижают теплопотери самого здания в процессе эксплуатации, требуют в 16 раз меньше энергии при производстве, а также оптимизируют процесс строительства в сравнении с кирпичными и железобетонными аналогами». По его оценкам, в целом удорожание стоимости квадратного метра за счет применения энергосберегающих технологий произойдет на 5–7%. Он признает, что подобных проектов в России действительно немного. «С чем это связано? В первую очередь с тем, что затраты на применение подобных технологий несет застройщик, а потенциальную экономическую выгоду — покупатель жилья. И до тех пор, пока покупатель не будет готов, а в нынешнем состоянии рынка он действительно не готов, доплачивать за будущую экономию, до тех пор этот процесс не сдвинется с места», — резюмирует господин Еремин.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Косвенные признаки оживления

строительство

(Окончание. Начало на стр. 13) Из предложения активно «вымываются» малогабаритные квартиры (студии, однокомнатные и двухкомнатные), особенно в домах со средней и высокой стадиями готовности; по трех- и четырехкомнатным квартирам проводятся акции, стимулирующие спрос, особенно это показатель в сегменте экономкласса и у некоторых застройщиков, работающих в сегменте бизнес-класса.

Стабилизирующий фактор

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов отмечает: «Если объем денежных средств на вторичном рынке жилья сократился по итогам 2009 года на 30 процентов, то на первичном — на 50 процентов. Сейчас продажи в сегменте строящегося жилья постепенно оживают, и прежде всего это касается „хороших“ проектов, выверенных с точки зрения маркетинга. И тем не менее в конце 2009 года „первичка“ продавалась лучше — сейчас уровень продаж снизился на 15 процентов по сравнению с показателями прошлого года», — говорит господин Созинов.

По его мнению, об оживлении спроса косвенно свидетельствует и снижение объемов предложения. «Шесть месяцев назад в продаже было 260 жилых комплексов, а сейчас — лишь 244. Число продающихся квадратных метров строящегося жилья убывает в среднем на 5–6 процентов в месяц. Из 244 объектов, выставленных на продажу, 90 уже построено и сдано в эксплуатацию. Строительство примерно

45–50 процентов из оставшихся 154 комплексов будет завершено до конца этого года — начала следующего. Стройки сдачи остальных жилищных проектов плавню „размываются“ до конца 2012 года. То есть получается, что основной массив строящегося жилья будет сдан в первой половине 2011 года, а дальше мы можем получить реальный дефицит квадратных метров. Хотя ситуация и не патовая, — основной объем сделок — 75–80 процентов — проводится на вторичном рынке, который сегодня выступает стабилизирующим фактором», — рассуждает господин Созинов.

Стройки пусть и медленно, но оживают — считает он — проблемными сейчас можно назвать всего 10 процентов из них, работы приостановлены на 24–25 объектах, тогда как в кризис активной «заморозке» подверглись более 40 объектов. Однако, уверяют эксперты, угроза дефицита квадратных метров кроется не только в снижении темпов строительства.

Квартиры-студии зачастую раскупаются еще на стадии котлована, а крупногабаритные «распашинок» на 3–4 комнаты — сейчас практически «неликвид» или задел на будущее. Неслучайно застройщики почувствовали сейчас вкус к продажам в качестве рантье, а также пробуют себя в роли управляющих компаний и ТСЖ, что вполне оправданно. Цены сохраняются практически на уровне конца прошлого года — в среднем 70 тыс. руб., но есть предложения и по 50, и даже ниже, что говорит об определенной разбалансированности рынка.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», считает, что колебания цен с начала года не

позволяют говорить о какой-либо устойчивой тенденции к их росту или падению. Изменение среднего ценового индекса показывает продолжающуюся стагнацию на рынке жилья — с начала года цены в среднем по рынку упали на несущественную величину в 0,75%. На конец апреля средняя цена квадратного метра на первичном рынке составила 72 098 рублей. Он отмечает, что увеличилась доля квартир, приобретаемых без использования рассрочки. Это связано с тем, что за прошедшее время покупатель накапливал достаточное количество финансовых ресурсов, а кроме того, практически все застройщики сейчас предлагают существенные скидки при единовременной оплате.

Ипотечные продажи пока невелики, но постепенно растут. Доля ипотечных сделок сейчас составляет около 10%.

Цена спроса сейчас соответствует цене предложения, рынок находится в ценовом равновесии. «Такая ситуация будет продолжаться до конца текущего года. Возможен незначительный плавный рост цен, вызванный сокращением предложения, повышением потребности со стороны покупателей, развитием ипотеки. Вероятнее всего, рынок недвижимости при единовременной оплате. Ипотечные продажи пока невелики, но постепенно растут. Доля ипотечных сделок сейчас составляет около 10%.

Цены спроса сейчас соответствует цене предложения, рынок находится в ценовом равновесии. «Такая ситуация будет продолжаться до конца текущего года. Возможен незначительный плавный рост цен, вызванный сокращением предложения, повышением потребности со стороны покупателей, развитием ипотеки. Вероятнее всего, рынок недвижимости при единовременной оплате.

и ценой сделок. На конец I квартала этот разрыв варьировал по сегментам рынка от 1,5% до 6%.

Элитная перспектива

Илья Андреев, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», отмечает, что объем предложения в сегменте элитного жилья сокращается: «В первом квартале 2010 года продаваемое жилье было представлено на 53 объектах, 40 из которых уже введены в эксплуатацию. Однако многообразие выбора минимое. Условно все объекты можно разбить на три группы. Комплексы на начальном этапе строительства, которые до сих пор продолжают находиться в замороженном состоянии. Очевидно, что желающих приобрести такую недвижимость нет. Соответственно, продаж тоже нет. Вторая группа — построенные объекты и объекты на завершающих стадиях. Выбор квартир здесь невелик, большая часть продана. Что касается новых перспективных и активно строящихся объектов, то таких крайне мало. За последние полгода в продажу поступило только два новых дома. Это объекты строительной корпорации „Возрождение Санкт-Петербурга“: элитарный дом „Венеция“ на Крестовском острове и 1-я очередь „Смольного квартала“. В результате объем предложения в I квартале 2010 года составил 274 тыс. кв. м и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократился на 16 процентов».

Объем продаж в I квартале 2010 года оценивается специалистами СК «Возрождение Санкт-Петербурга» в 15 тыс. кв. м. По сравнению с началом 2009 года он увеличился на 31%. «В результате можно

говорить о тенденциях к сокращению предложения качественной элитной недвижимости в центре Санкт-Петербурга и одновременно об увеличении спроса. Рынок постепенно начинает восстанавливаться после кризиса. Основанием для восстановления спроса является прежде всего рост экономики, что доказываются макроэкономическими и статистическими показателями. Следовательно, начинают расти спрос и цены на товары длительного пользования. Также можно говорить о наметившемся росте цен. С начала 2010 года средняя стоимость метра предложения практически не изменилась и сейчас находится на уровне 152 тыс. руб. за квадратный метр. Но при этом цена продаж сравнялась с ценой предложения. Это говорит о том, что девелоперы уже не готовы идти на уступки и предоставляют скидки. Уверенность продавцов выросла, появились предпосылки для обратного превращения рынка покупателей в рынок продавцов. Размер скидок сократился с 10–15 процентов в 2009 году до 3–5 процентов в настоящее время. Сейчас оптимальное время для покупки недвижимости, так как следует ожидать повышения цен», — полагает господин Андреев.

Количество компаний на рынке элитной недвижимости на первый взгляд велико. Но при этом число крупных девелоперов за последние полтора года сократилось — часть игроков была вынуждена или уйти с рынка или приостановить активность деятельности, заморозив стройки и остановив рекламные кампании. Также следует отметить, что большое количество фирм мало известно: они появились на гребне роста рынка и сейчас продрают

квартиры в своих единственных домах. Это совершенно новые компании, которые не имеют опыта строительства не только в центре Санкт-Петербурга, но и вообще в нашем городе. Из 35 девелоперов, работающих в центре города, только 8 строят по два и более объекта.

Елизавета Конвей, руководитель отдела элитной недвижимости Knight Frank St.Petersburg, говорит, что, сравнивая I квартал 2009 года с I кварталом 2010 года, можно отметить разномасштабное колебание динамики предложения на рынке элитного жилья за этот период. Так, на период января 2009 года в продаже находилось 230 000 кв. м первичного жилья.

К III кварталу 2009 года предложение начало не стремительно, но, учитывая кризис, достаточно активно сокращаться, достигнув нижнего уровня в 140 000 кв. м. С появлением новых объектов он достиг 200 000 кв. м к марту 2010 года. «Интерес к строящимся объектам со стороны потенциальных покупателей возрос по сравнению с их напряженными настроениями в прошлом году. Тем не менее у многих клиентов сохраняется осторожное отношение к строящимся объектам. Однако это больше опасения относительно невыполнения сроков завершения объектов, нежели сомнения в стабильности девелопера. Лидерами продаж в этом сегменте традиционно выступают те компании, которые наиболее гибко выстраивают свою маркетинговую стратегию, адаптируясь к изменениям рынка. Ежеквартальные продажи таких компаний могут составлять до 15 квартир по объекту в квартал», — отмечает госпожа Конвей.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Средние цены предложения на рынке строящегося жилья, в зависимости от района города

Район	Цена, руб. / кв. м					Изменение цены с начала года, %
	28.12.2009	11.01.2010	25.01.2010	22.02.2010	29.03.2010	
Адмиралтейский	140 933	141 708	144 002	142 980	134 276	-4,72
Василевостровский	92 621	91 685	89 546	91 187	92 852	0,25
Выборгский	69 052	72 215	69 915	67 329	69 531	0,69
Калининский	73 653	73 542	70 721	69 857	67 696	-8,09
Кировский	66 408	65 133	65 635	67 853	68 827	3,64
Красногвардейский	84 823	84 535	86 259	69 790	68 677	-19,04
Красновостровский	59 587	58 723	58 720	59 585	59 569	-0,03
Московский	71 476	70 854	71 979	73 922	72 862	1,94
Невский	65 516	64 966	63 696	64 830	65 312	-0,31
Петроградский	136 862	136 178	134 545	131 636	134 541	-1,7
Приморский	66 012	66 283	66 634	65 655	66 433	0,64
Фрунзенский	64 792	64 617	64 995	65 285	64 320	-0,73
Центральный	141 709	134 439	136 908	133 250	133 369	-5,89

Средние цены предложения на рынке строящегося жилья, в зависимости от типа дома

Тип дома	Цена, руб. / кв. м					Изменение цены с начала года, %
	28.12.2009	11.01.2010	25.01.2010	22.02.2010	29.03.2010	
Панельные дома	64 917	64 805	64 252	65 973	67 667	4,24
Кирпичные дома	68 835	67 844	66 264	68 057	71 273	3,84
Кирпично-монолитные дома	75 423	75 878	74 727	73 344	75 308	-0,15

Средние цены предложения на рынке строящегося жилья, в зависимости от количества комнат в квартире

Тип квартир	Цена, руб. / кв. м					Изменение цены с начала года, %
	28.12.2009	11.01.2010	25.01.2010	22.02.2010	29.03.2010	
Однокомнатные	74 235	74 014	72 759	72 264	73 289	-1,27
Двухкомнатные	70 114	70 969	71 409	70 030	71 437	1,89
Трехкомнатные	71 159	71 235	70 109	69 967	72 792	2,3
Четырехкомнатные	93 123	93 805	94 766	92 075	94 760	1,76

Источник: bpl.ru

Изменение средних цен на рынке строящегося жилья, тыс. руб. / кв. м

	Типовое	Комфорт	Элита
	70,2	95,1	185,5
	70,8	96,1	185,9
	69,7	93,8	186,8
	-0,71	-1,37	0,7

Источник: ЦРП «Петербургская недвижимость»

Итого 4 месяца по жилью

Класс	Показатель	1 кв. кв.			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
А	Ср. площадь, кв. м	62,3	91	137,1	221,4
	Ср. стоимость, тыс. руб.	9 700	14 400	27 700	74 000
	Ср. цена, руб./кв. м	157 000	160 000	193 000	290 000
В	Ср. площадь, кв. м	48,9	79	112,8	175,2
	Ср. стоимость, тыс. руб.	5 100	8 700	11 600	19 900
	Ср. цена, руб./кв. м	104 000	109 000	102 000	114 000
С	Ср. площадь, кв. м	41,4	64,6	93,3	125,5
	Ср. стоимость, тыс. руб.	3 000	4 200	5 500	8 400
	Ср. цена, руб./кв. м	72 000	66 000	59 000	66 000

Источник: Knight Frank St.Petersburg, 2010 год

ДОМ

Испанская мозаика

Цены на жилье в стране могут различаться в разы

зарубежная недвижимость

Испания последние 15 лет является одной из самых популярных у россиян стран для инвестиций в недвижимость. Участники рынка говорят, что сегодня за стоимость московской двухкомнатной квартиры вполне можно приобрести неплохой дом на побережье Испании.

Последние пять лет в Испании наблюдался плавный рост цен примерно на 15–20% в год. С наступлением кризиса произошло резкое снижение цен, на некоторые объекты — до 50%. Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский говорит, что цены на жилье с хорошим местоположением на берегу моря уменьшились примерно на 17%. Стоимость жилья, удаленного от берега моря более чем на 5 километров, снизилась на 32%. Дальше от берега моря цены могли уменьшиться и на 50%.

Три кита ценообразования

Стоимость одного квадратного метра в Испании зависит от нескольких составляющих и колеблется в очень широких пределах. Наибольшее влияние на цену оказывает, во-первых, то, к какому типу относится приобретаемое жилье, а именно «первичка» это или «вторичка». В Испании «первичка» всегда гораздо дороже «вторички», и связано это, в первую очередь, с качеством и моральной новизной приобретаемого жилья. Второй фактор — качество строительства. Это главный фактор, на который надо обращать внимание при приобретении недвижимости (конечно, увязывая с ценой — она должна быть адекватна не только применительно к качеству строения, но и к общей ситуации на рынке). Качественная недвижимость всегда стоит дороже, ее немного, однако она высоколиквидна.

Третьим определяющим фактором является местоположение, то есть расстояние до берега моря и близость к курортным городам. Также влияние на цену оказывает этаж здания, в котором приобретается жилье (это относится к апартаментам). В Испании чем выше этаж здания, тем жилье дороже, чем ниже — тем дешевле. Большое значение для цены квадратного метра имеет наличие собственной территории в жилом комплексе, летних и зимних бассейнов, тренажерных залов, СПА, тропических садов, теннисных кортов и прочей инфраструктуры. Если это все есть, то цена может быть выше в 2–3 раза. Большое значение при расчете цены квадратного метра имеет тип недвижимости, которую вы приобретаете. Если это таунхаус, то стоимость квадратного метра обычно дешевле, чем стоимость квадратного метра в апартаментах или вилле

аналогичного качества и местоположения. Также при расчете стоимости квадратного метра большое значение имеет методология расчета. Например, то, с какими поправочными коэффициентами следует учитывать в стоимости площадь открытой и закрытой террас, гаражей и кладовых, включенных в стоимость и т. д. В Испании в площадь жилья по правоустанавливающим документам включают некий метраж общедомовых территорий, приходящийся на долю данного собственника. Это также как-то надо вычленивать и учесть. Именно поэтому, исходя из всего многообразия перечисленных факторов, четко определить стоимость одного квадратного метра сложно, и я могу назвать лишь примерные ориентиры: апартаменты, «первичка», очень хорошего качества вблизи берега моря, в городе-курорте — от 1500 евро за кв. м и выше. Таунхаусы, «первичка», в 15 км от берега моря, сельская местность — от 465 евро за кв. м. Виллы, «первичка», 5 км от берега моря, рядом с гольф-полем и центром города — от 1700 евро за кв. м (в расчет стоимости включен земельный участок).

Наиболее распространенный метраж жилья опять-таки зависит от типа недвижимости, а именно от того, что приобретает потенциальный покупатель: апартаменты, виллу, таунхаус или какое-либо другое жилье (например, поддома). Для апартаментов в двухспальном варианте наиболее распространенный метраж по data simple в районе 60–70 кв. м, включая долю собственника в общедомовых территориях. Для трехспальных апартаментов — в районе 80–90 кв. м. Для недорогих вилл в трехспальном варианте — порядка 130–140 кв. м, включая площади открытой и закрытой террас. Для таунхаусов в трехспальном варианте — примерно 120–130 кв. м.

Владимир Ксенофонов, директор Overseas Property RUS Ltd, представитель испанской строительной компании Marjal International, говорит, что отличие в технологиях и качестве строительства жилья в Испании и России определяется, в первую очередь, различными климатическими поясами, в которых находятся эти страны. В некоторых частях Испании вообще нет зимы в российском понимании этого слова (как, например, на Коста Бланке). Поэтому в Испании строить проще, дешевле и быстрее. Соответственно, стандарты качества в России и Испании совершенно разные. Здесь не надо уделять такого пристального внимания вопросам теплоизоляции, а монтаж отдельных систем отопления и отопительных магистралей зачастую вообще не нужен. Поэтому затраты на строительные материалы в себестоимости строительства в Испании

ниже. Качество строительных материалов, особенно бетона, отделочных материалов в Испании, несомненно, лучше. На объекте всегда проверяется качество привозимого бетона и строительных материалов. Технологии строительства сравнивать сложно, но они приблизительно одинаковые. В отличие от России, в Испании недвижимость сдается в варианте «чистовой» отделки, с оборудованными санузлами и меблированными кухнями. «В этом, конечно, колоссальное преимущество испанской недвижимости. Здесь потенциальному покупателю не нужно нанимать бригады строителей „доделочников“ из солнечного Узбекистана/Марокко. Вам не только сдадут отлично сделанную и полностью завершенную квартиру, но еще и иногда включают в стоимость мебель. В Испании это стандарт, в России — эксклюзив. Перед подписанием актируры в Испании проводится процедура снэгтинга (окончательной проверки недвижимости покупателем с составлением Акта претензий). Составленный документ в присутствии нотариуса передается застройщику, который обязан устранить — и фактически устраняет — все выявленные недостатки в двухнедельный срок. К тому же в Испании на отделку, все коммуникации и конструкции здания предоставляются гарантийные сроки, в течение которых застройщик бесплатно и быстро устранит возникшие неисправности и неполадки. Эта система реально работает», — говорит господин Ксенофонов.

Серьезным проблемным моментом испанских зданий является недостаточная звукоизоляция жилых помещений. Поэтому при выборе объекта очень важно не только внимательно осмотреть приглянувшийся объект и все здание целиком, но и проверить наличие эффективной звукоизоляции (а также теплоизоляции) помещений. Если резюмировать вопрос об испанской системе стандартов, гарантий и качества строительства, то это высокоэффективная, прекрасно продуманная система, максимально защищающая интересы потенциального покупателя и инвестора система. Однако далеко не все застройщики до «запятой» соблюдают эти положения, и главная задача для российского покупателя испанской недвижимости — найти хорошего застройщика с интересными качественными объектами, безупречной репутацией и адекватными ценами.

Популярные районы

В Испании наиболее привлекательным районом для приобретения жилой недвижимости является побережье Коста Бланка (Средиземноморское побережье Испании). Здесь практически нет зимы (среднедневная температура в январе +17 градусов по

Цельсию), нежаркое лето (среднедневная температура в июле +28 градусов по Цельсию), очень мягкий средиземноморский морской климат и более 320 солнечных дней в году. Купальный сезон начинается в середине апреля и длится до середины ноября. Инфраструктура развита также очень хорошо. Исторически спросом пользуются побережье Коста дель Соль, здесь также хороший теплый климат, отличная инфраструктура, но море из-за больших глубин и близости Атлантического океана холодное, и купальный сезон короткий. Местом сосредоточения интереса россиян, которые впервые рассматривают Испанию в качестве места для второго дома у моря, является Барселона и побережья рядом с Барселоной. «Но я рассматриваю это как дань популярности и известности Барселоны среди россиян, а также как результат наличия прямых перелетов из Санкт-Петербурга в летнее и зимнее время. После завершения в этом году реконструкции аэропорта Аликанте (столица побережья Коста Бланка) и появления прямых перелетов по маршруту Петербург — Аликанте, это побережье станет безусловным лидером», — прогнозирует господин Ксенофонов.

Коммерческую недвижимость стоит приобретать в наиболее крупных популярных среди туристов городах — Барселона, Мадрид, Аликанте, Малага. Однако многое зависит от того типа бизнеса, который планирует открыть потенциальный покупатель.

Неместный покупатель

В компании Greenfield Property International отмечают, что ПМЖ в Испании получить практически невозможно. Эксперт по зарубежной недвижимости ООО «Алиса Эстейт» Елена Жукова говорит, что иностранцы без всяких ограничений могут приобретать и жилую, и коммерческую недвижимость. Покупатель недвижимости должен получить в местной полиции N.I.E. (идентификационный номер иностранца), который определяет его как официального налогоплательщика Испании и необходим для любой транзакции в этой стране. Документ, подтверждающий владение испанской недвижимостью, дает право на получение годовой шенгенской мультивизы. Чтобы оформить ее на всех членов семьи, достаточно внести их имена в купчую.

Основной особенностью при приобретении жилья иностранцами является, в первую очередь, отличие в размере ипотечного кредита, который может получить иностранный гражданин или испанец. Иностранцам обычно предоставляется ипотечный кредит в размере 50–60% от стоимости объекта недвижимости, не считая

налоги. Налоги иностранец обязан заплатить из собственных средств. Также обычно иностранцы (англичане, голландцы, бельгийцы) при приобретении недвижимости пользуются услугами адвокатов для предоставления своих интересов в переговорах с застройщиками или посредниками. Русские покупатели зачастую адвоката не привлекают, допуская тем самым очень серьезную, грозящую крупными финансовыми потерями, ошибку. «Однако говорить об этом русским бесполезно. Менталитет наших граждан таков, что мы сами себе и «швец, и жнец, и на дуде игрец!». До тех пор, пока мы сами не набьем шишек и не потеряем деньги, мы ничему не учимся. Показательным примером является случай, когда я оказался после выставки за одним столом с представителями зарубежной якобы строительной компании, зарегистрированной в одной из развивающихся европейских стран, созданной парой предприимчивых африканцев, окончивших в Москве университет имени Патриса Лумумбы, которые рассказывали о том, как они продают „русским папуасам“ втридорога недвижимость с сомнительной историей. Все это „подводные камни“, и их надо уметь избегать», — предупреждает господин Ксенофонов.

В Испании есть возможность приобретения жилья в рассрочку, однако до тех пор, пока все деньги не будут уплачены, право собственности покупателю не передадут. Поэтому лучшей и наиболее безопасной схемой является использование ипотечного кредита в целях финансирования покупки. Кредитные ставки сейчас очень низкие (годовой Euribor +0.95% годовых), и брать кредит выгодно. К тому же использование ипотечного кредита позволяет значительно обезопасить сделку, так как в этом случае испанский банк заинтересован в том, чтобы вы не купили проблемную недвижимость по неадекватно высокой цене.

Дефицит первички

В Испании практика приобретения жилья на первичном рынке распространена, но в связи с избыточным предложением готовой недвижимости и значительным снижением цен, стала менее популярна, чем раньше. Ранее приобретение недвижимости в стадии строительства давало клиентам «бонус» в виде разницы цены на этапе строительства и на моменте сдачи объекта. Сейчас такой разницы практически нет. «Если бы мне в сегодняшней ситуации предложили приобрести жилье на этапе котлована с большими скидками, то я бы отказался. Причина — цены на готовое качественное жилье в Испании сейчас около или ниже себестоимости, и предложение скидок означает, что у

застройщика серьезные проблемы и недостаток финансовых ресурсов, которые он пытается получить за ваш счет. Это уже игра „в рулетку“, где вероятность потерять свои деньги превышает 50 процентов. Однако если вам нужен дом по личному проекту или в приглянувшем месте, то вписываясь на этапе котлована можно при условии предоставления застройщиком банковской гарантии на оплачиваемые в процессе строительства деньги. При этом в процессе строительства не должно выплачиваться более 30–40 процентов от оговоренной контрактной суммы, все остальное — только при передаче ключей по окончании строительства», — говорит Владимир Ксенофонов.

В Испании на рынке работает много застройщиков, но только единицы из них способны предоставить клиентам сервис европейского уровня. «Под сервисом я имею в виду весь спектр сопутствующих услуг, который необходимо предоставить клиенту для успешного совершения сделки по приобретению зарубежной недвижимости, а именно: достижение договоренности по цене и комплектации объекта недвижимости, помощь в получении ипотечного кредита и налогового номера иностранца, организация эффективного просмотра, заключение контрактов на подключение воды и электричества, проведение процедуры снэгтинга и прочие действия. На российском рынке сами испанские застройщики фактически не представлены, и проблема здесь не в нежелании самих испанцев выходить на российский рынок, а в сложности самого российского рынка и особенностях испанского менталитета. Испанцы преодолевать различные барьеры (языковые, межнациональные, организационные) не любят. Войти же на российский рынок без должной настойчивости, трудолюбия, целеустремленности и административной поддержки практически нереально. Именно поэтому испанские застройщики фактически не представлены на российском рынке непосредственно», — говорит господин Ксенофонов.

Испанский рынок за последние пять лет по стоимости жилья следовал тенденциям мировых рынков недвижимости. В 2005–2007 годах рынок активно рос, стоимость жилья увеличивалась, это был период всеобщего благополучия. 2008 год стал годом стагнации и начала снижения цен. Зима-весна 2009 года — период резкой «просадки» цен, лето — коррекция после падения. Этой зимой повторилась послеподогонная ситуация, и цены в некоторых сегментах недвижимости достигли дна. Однако это касается в первую очередь низколиквидной и неудачно расположенной недвижимости плохого качества.

(Окончание на стр. 16)

«Золотой век» комфорт-класса

Группа компаний «ЦДС» приступила к реализации нового проекта в одном из красивейших исторических районов Петербурга — Пушкине. Удобное месторасположение, необходимая для жизни инфраструктура и разумная цена квадратного метра — все это делает жилой комплекс под названием «Золотой век» одним из самых актуальных предложений на рынке строящегося жилья.

Прежде всего, новый комплекс комфорт-класса «Золотой век» уникален своим местоположением — он строится напротив Екатерининского парка, в тихом уединенном месте, вдаль от загруженных автомобильных трасс. В то же время добраться от него до центра Петербурга можно за 30–40 минут.

Престиж и удобство

Пушкинский район — одна из самых динамично развивающихся частей Петербурга. В последние годы Пушкин активно приводится в порядок — реставрировали исторические здания, ремонтировали и строили дороги. Благодаря чему этот район стал весьма удобным для жизни. И при этом — Пушкин не потерял свое неповторимое очарование, атмосферу тихого европейского городка с колоссальными культурными традициями.

В то же время стоимость жилья в некоторых районах Пушкина еще не успела подняться заоблачно. Так, цена квадратного метра в «Золотом веке» на сегодняшний день вполне сопоставима со стоимостью квартир в новостройках спальных районов Петербурга.

Новый жилой комплекс будет представлять собой тихий, уютный и обособленный от внешнего мира жилой квартал с детским садом, магазинами, зонами отдыха — со всей необходимой для жизни

инфраструктурой, рядом с парком и недалеко от центра Петербурга.

«Золотой век» — это жилье комфорт-класса с продуманными планировками и относительно невысокой, по сравнению с предложениями конкурентов, ценой квадратного метра.

Несмотря на обилие внутриквартальной инфраструктуры, квартплата в комплексе «Золотой век» не будет превышать общегородских показателей. «Созданная нашей компанией концепция доступного жилья найдет свое отражение и в этом проекте. В условиях, когда спрос на элитную недвижимость и недвижимость бизнес-класса по объективным причинам снизился, мы предлагаем нашим клиентам качественный проект в уникальном месте, с хорошей локацией и инфраструктурой, по вполне доступной цене», — говорит генеральный директор Группы компаний «ЦДС» Михаил Медведев.

На любой вкус и кошелек

«Золотой век» строится для тех, кто не готов платить лишние деньги и хочет приобрести жилье в одном из самых удобных для жизни, уютных и красивых районов Петербурга. Тот факт, что стоимость жилья в «Золотом веке» сопоставима с ценой недвижимости в спальных новостройках Петербурга,



делает предложение от «ЦДС» весьма привлекательным для широкого круга покупателей.

Компания также предлагает своим покупателям разнообразные способы оплаты и систему скидок при покупке строящегося жилья. Это особенно актуально сейчас, когда экономика понемногу выходит из кризиса, петербуржцы снова задумываются об улучшении жилищных условий, но при этом располагают ограниченными средствами по вполне понятным причинам.

По многим строящимся объектам Группа компаний «ЦДС» совместно с банками ОАО «Банк «Санкт-Петербург» и ЗАО «КБ «Дельтакредит» предоставляет возможность приобретения жилья в ипотеку.

История Пушкина:

Пушкин основан в 1710 году как императорская загородная резиденция Царское Село. Любопытна этимология этого названия. Во времена шведов на месте нынешнего Екатерининского парка располагалась Сарская мыза (в переводе с шведского «возвышенное место») — шведская усадьба с небольшим деревянным домиком. Со временем название трансформировалось в Сарское Село, а затем и в Царское Село. После изгнания шведов эти земли были подарены Петром Первым Марте Скарвонской — будущей императрице Екатерине I. Так началась история будущего Пушкина. Царское Село считалось одним из самых благоустроенных городов России: к 1887 он стал первым в Европе полностью электрифицированным городом. В городе находится музей-заповедник «Царское Село» — памятник градостроительного искусства и дворцово-парковый ансамбль XVIII — начала XX веков. В состав заповедника входит Екатерининский парк с Екатерининским дворцом. Пушкин включен в список памятников, охраняемых ЮНЕСКО. В июне город отметит свое 300-летие.

Справка о компании:

ГК «ЦДС» — один из крупнейших застройщиков Санкт-Петербурга, на протяжении 10 лет успешно работает в сфере жилищного строительства. Компания была основана в 1999 году. За это время при участии «ЦДС» на территории Петербурга построили свыше 30 объектов — компания выступает в качестве инвестора, генподрядчика и заказчика проектов жилищного и коммерческого строительства.

В настоящее время одним из приоритетных направлений развития компании является реализация крупных проектов квартальной застройки. Сейчас группа компаний строит жилые комплексы в поселках Мурино и Бугры, Выборгском, Невском, Калининском, Фрунзенском, Калининском, Московском и Пушкинском районах Петербурга.

Основным направлением деятельности ГК «ЦДС» на рынке строящейся петербургской недвижимости стало развитие концепции «Полноценные квартиры небольшого метража», в рамках которой предлагаются квартиры, востребованные самыми широкими слоями населения. Такая квартира, в отличие от квартир-студии, имеет полноценную кухню, прихожую, балкон или лоджию.

В настоящее время ГК «ЦДС» ведет строительство и проектирование 15 жилых объектов общей площадью более 3,5 млн. кв. метров. Продажа квартир на объектах

ГК «ЦДС» организована по принципу «квартиры от застройщика», что в сочетании с широким выбором строящихся домов, расположенных в разных районах Санкт-Петербурга, большим разнообразием программ продажи квартир в рассрочку и ипотеку, обеспечивает неизменную популярность предложений от ГК «ЦДС».

Головная организация группы компаний — ЗАО «ЦДС» — аккредитована Санкт-Петербургским ипотечным агентством, что позволяет успешно работать с гражданами, приобретающими квартиры в новостройках в рамках федеральных и городских жилищных программ, с помощью государственных субсидий и сертификатов.

Правительство Ленинградской области объявило ЗАО «ЦДС» лауреатом конкурса «Лучшая строительная организация Ленинградской области в 2007 году» в номинации «Массовое жилищное строительство». В 2009 году издание «Деловой Петербург» назвало ГК «ЦДС» в десятке лучших строительных компаний Санкт-Петербурга.

В планах «ЦДС» — продолжать увеличивать объемы строительства. До конца года компания объявит о начале строительства еще двух жилых комплексов на Пулковском шоссе, ведется проектирование жилого квартала в Парголово.



Приобретение квартиры осуществляется посредством участия в ЖСК и оплаты взносов. Реклама

ДОМ

Кипр перетягивает покупателей

у российских застройщиков

пространство для жизни

Глобальное снижение цен на мировом рынке жилья увеличило интерес россиян к зарубежной недвижимости. Одним из наиболее привлекательных регионов для покупки недвижимости стал Кипр. Компании, специализирующиеся на брокерских услугах в этой стране, говорят, что скидки, предоставляемые застройщиком в конце прошлого года, оживили продажи в этой стране.

Кипр — одна из самых благоприятных для приобретения недвижимости стран. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, на Кипре иностранец имеет право приобретения любого недвижимого имущества (в том числе земли) как на физическое, так и на юридическое лицо. Во-вторых, иностранец имеет право получения ипотечного кредита под залог приобретаемой недвижимости на очень выгодных условиях (даже после кризиса). Кредит выдается на 50% стоимости недвижимости под 4-6% годовых сроком до 30 лет. При этом, в отличие от номинально заявленной возможности получения ипотеки в Болгарии, Чехии или Франции, на Кипре эта возможность существует реально. В-третьих, на Кипре, в отличие от ряда других стран, владение недвижимостью является достаточным основанием для получения мультивизы (а в дальнейшем — и ВНЖ) для собственника и членов его семьи.

С 2004 года после вступления в Евросоюз и до кризиса в 2008 году, цены на Кипре росли как на дрожжах, в среднем около 20% в год. Сейчас цены остановились, а в каких-то случаях девелоперы предлагают и хорошие скидки.

Эксперт по зарубежной недвижимости ООО «Алиса Эстейт» Елена Зорич говорит, что в декабре 2009 года скидки у некоторых застройщиков доходили до 30%. Как результат — в январе рост продаж на Кипре составил 24%.

Специалисты компании «Малиновый дом» говорят, что

по итогам 2009 года регион Ларнаки выходит на первое по популярности место. Покупатели также все больше интересуются приобретением недвижимости в городе Лимассоле и его окрестностях. Тем самым спрос на аренду квартир в Лимассоле выше, чем в регионе Пафос. Что касается коммерческой недвижимости, то здесь основным центром скопления коммерческой недвижимости остается столица острова — Никосия.

«Для приобретения жилой недвижимости на Кипре традиционно лучшими считаются районы с развитой инфраструктурой — Лимассол, Пафос, Ларнака. Однако ввиду ограниченности прибрежной полосы в этих городах, в настоящее время наряду с сохранением спроса на традиционные центры, наблюдается формирование нового очага внимания — узких береговых полос, деревушек, разбросанных по всему южному Кипру (Писсурри, Суни, Полис, Лачи и др.). Для приобретения коммерческой недвижимости по-прежнему лучшими являются финансовый центр Кипра — Лимассол и столица государства, не имеющая выхода к морю, — Никосия», — говорит Игорь Горский, управляющий партнер Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИИ).

«Чтобы приобрести недвижимость на стадии котлована, необходимо предусмотреть себя юридически, знать все законы государства, в котором приобретает недвижимость, и нанять юриста, который бы контролировал процесс сдачи жилья в срок, получения ключей, подключения всех коммуникаций. Многие клиенты не хотят платить лишние деньги юристам, в чем иногда ошибаются и теряют значительные суммы», — отмечает в «Малиновом доме».

Интерес к покупке недвижимости на Кипре постоянно рос. В связи с этим повыша-

лась стоимость на объекты недвижимости. Последние годы были временем подъема цен. Однако в 2009 году в связи со сложившейся экономической ситуацией в мире многие кипрские компании шли на уступки и снижали цены на 5-10%.

В компании Greenfield Property International говорят, что на Кипре цены на недвижимость различаются достаточно сильно. В Лимассоле стоимость одного квадратного метра варьируется в зависимости от удаления от моря и центра города, но в среднем на расстоянии до 1 км от моря она составляет от 2 500 до 5 000 евро. В Пафосе в среднем хорошие варианты идут в районе 2 000-3 000 евро за кв. м.

Игорь Горский отмечает, что наиболее распространенный метраж квартир — 60-80 кв. м, таунхаусов — 120-150 кв. м, вилл — 200-300 кв. м.

«Кипрское жилье отличается от российского, во-первых, европейскими стандартами качества, а во-вторых, тем, что все объекты на первичном рынке продаются уже с отделкой, полностью готовыми к проживанию. На Кипре применяются стандарты качества, перенятые киприотами, как и многое другое, у англичан. Эти стандарты находят выражение не только в соблюдении принятых строительных норм, но и в архитектурной привлекательности объектов, в продуманной системе коммуникаций (в том числе в наличии встроенной системы кондиционирования), в высоком качестве отделочных работ и материалов. Для тех, кто ценит индивидуальный подход, на этапе строительства объекта застройщиками предусмотрена возможность участия в выборе отделочных материалов. Если к этому добавить тот факт, что любую мебель на Кипре можно заказать, не выходя из дома (по каталогу), останутся только позаботиться о рациональном счастье, которые остановили свой

выбор на Кипре», — говорит господин Горский.

«Для иностранцев на Кипре созданы очень хорошие условия для приобретения недвижимости, достаточно хотя бы того, что там покупка недвижимости дает право на получение временного или постоянного вида на жительство. Приобрести жилье можно в рассрочку. В основном речь идет о первичном рынке — вы вносите какой-то определенный процент (около 10-20%) и остальное выплачиваете по окончании строительства», — сообщили в Greenfield Property International.

Практика приобретения жилья на первичном рынке еще на стадии строительства распространена на Кипре повсеместно. В докризисный период добрая половина приобретаемого иностранцами жилья приходилась на такие объекты. Ввиду настроений на мировом экономическом рынке сейчас эта доля слегка уменьшилась. Однако риски приобретения недвижимости на стадии строительства на Кипре нельзя назвать высокими. Законодательство страны четко регламентирует порядок

перехода права собственности на недвижимое имущество. Вне зависимости от того, построен объект или же находится в процессе строительства, покупатель заключает с продавцом (застройщиком) договор купли-продажи, который регистрируется в Земельном комитете. Уже с этого момента покупатель является собственником недвижимости.

Елена Зорич говорит, что на Кипре к иностранцам отношение очень лояльное. Законодательство основано на британской системе, поэтому стабильно и прозрачно. Это не относится к Северному Кипру, так как там возможны проблемы с собственностью, если она до 1974 года принадлежала грекам-киприотам. Приобретение жилья в рассрочку не представляет трудностей.

Кипрские банки легко предоставляют россиянам ипотеку под максимум 5 процентов годовых, причем филиалы банков есть и в России.

Застройщиков на Кипре работает достаточно много — по крайней мере для такой небольшой территории. «Это обусловлено тем, что до кризиса цены на недвижимость на Кипре увеличивались примерно на 20 процентов в год. Соответственно, на данный момент на Кипре работает около 10 крупных застройщиков и много небольших, может быть, около 30», — говорят в Greenfield Property International.

Апартаменты в Лимассоле при краткосрочной аренде идут в среднем от 40 до 100 евро в день. Дома и таунхаусы — от 100 до 250 евро в день. При долгосрочной аренде апартаменты обходятся в среднем от 500 до 1000 евро за месяц, дома — от 700 до 2500 евро в мес., виллы рассматриваются в индивидуальном порядке.

Что касается стоимости содержания жилья, Елена Зорич отмечает, что плата за электричество в трехспальном доме обойдется в 220 евро каждые два месяца; за воду (зависит от пользования) — 25-50 евро каждые четыре месяца; за канализацию (зависит от пользования) — 95 евро в год. Оплата за сервис — для квартиры — 170-850 евро в год (цены зависят от месторасположения комплекса или здания); потребление газа — 19-килограммовый баллон (его хватает на 45-60 дней) стоит 7 евро; за регулярный сбор мусора отвечает муниципальный совет. Стоимость обслуживания колеблется в пределах 85-120 евро ежегодно. Кроме того, владелец зарегистрированный в земельной палате недвижимости, должен оплачивать ежегодный налог, сумма которого устанавливается согласно стоимости приобретенного имущества.

РОМАН РУСАКОВ

Испанская мозаика

(Окончание. Начало на стр. 15)

Объекты высокого качества, расположенные в хороших местах, достигли ценового дна еще год назад, в феврале-марте 2009 года, затем несколько подросли и стабилизировались на этом уровне. «Я считаю, что лучший момент для покупки высоколиквидных объектов „первички“ был год назад, в феврале-марте 2009 года, а для „вторички“ и объектов низкого качества лучший период для покупки — сейчас, весной 2010 года. Далее я ожидаю начала движения вверх», — прогнозирует господин Ксенофонтов.

«Застройщиков в Испании, много, но сейчас на рынке держатся только крупные фирмы — застройщики. Так как строительство новых объектов не начинается, доля первичного жилья на рынке стремительно сокращается, и трудно сказать, сколько продлится такая ситуация. Скорее всего уже в конце лета этого года рынок столкнется с дефицитом нового жилья. Поэтому на сегодняшний день покупка вторичного жилья — надежнее», — добавляет госпожа Жукова.

Испанцы стараются не сдавать жилье в аренду на длительные сроки, срок аренды обычно не превышает 11 месяцев. Это связано с особенностями законодательства. Стоимость аренды сильно зависит от сезона, категории жилья и места его расположения. Например, стоимость аренды двухспальных апартаментов хорошего качества в городе-курорте Гуардамар дель Сегура (побережье Коста Бланка) в 50 метрах от берега моря составляет: с октября по май — 650 евро в месяц, июль и сентябрь — 1200 евро, июль и август — пик сезона — цены еще выше. При этом аренда в комплексах класса люкс стоит от 1700 евро в месяц и более, а в старых обветшалых зданиях — от 350 евро в месяц.

Если искать жилье в аренду на 11 месяцев, то среднемесячная стоимость нормальной квартиры составит от 550 евро в месяц.

Форма и содержание
Содержание недвижимости в Испании практически ничем не отличается от содержания недвижимости в России, состав за-

трат в Испании тот же. Отличается лишь структура расходов. В Испании структура расходов на содержание недвижимости следующая: общедомовые коммунальные расходы; расходы на воду; расходы на электричество; налоги на недвижимость. «Рассмотрим по пунктам. Общедомовые коммунальные расходы — сумма этого платежа зависит от того, что расположено у вас на общедомовой коммунальной территории, собственником которой вы также являетесь наравне с другими собственниками жилья, расположенного на территории вашего жилого комплекса. Если в вашем комплексе есть зимний и летний бассейны, спортивные сооружения (тренажерные залы, теннисные корты), детские игровые площадки, тропические сады и зоны отдыха, роскошные лифты и мраморные лестницы, то тогда стоимость общедомовых коммунальных расходов может быть весьма значительна — до 100 евро за двухспальные апартаменты. Если же ваш комплекс „пустой“, без бассейнов и мраморных лестниц, то общедомовые коммунальные расходы в месяц будут составлять примерно 40 евро. Расходы на воду в Испании складываются из нескольких статей: плата за водоотвод (13 евро за два месяца), плата за фактически подведенную воду, плата за отвод канализационных вод, плата за содержание счетчика. В этот же счет обычно включается плата за вывоз мусора. В сумме все расходы на семью из двух человек составляют около 20 евро в месяц. Расходы на электричество в Испании складываются из двух составляющих: платы за электроэнергию в месяц на семью из двух человек составляют порядка 40 евро. Налог на недвижимость уплачивается один раз в год и составляет примерно 350-400 евро за новые трехспальные апартаменты. Сумма налогов на старую недвижимость гораздо ниже, около 100-120 евро в год. Итого, если суммировать все расходы на содержание недвижимости в Испании в год, то они соста-

вят порядка 1700-2500 евро в год», — рассказывает господин Ксенофонтов.

По словам госпожи Жуковой, налог на недвижимое имущество составляет 0,5-2% в год от кадастровой стоимости жилья, которая обычно меньше рыночной в 10-15 раз. Госпожа Жукова также добавляет, что чистка бассейнов (раз в неделю) обойдется владельцу частного дома в 50-120 евро в месяц; уборка дома — примерно 10 евро в час, садовник — 80-200 евро в месяц (в зависимости от размеров участка). За телефон и интернет придется платить примерно 40 евро в месяц, за спутниковую антенну с российскими каналами примерно 120 евро в год.

Цена за страхование имущества зависит от ценности недвижимости: к примеру, при цифре в 20 000 евро она составляет от 500 до 800 евро в год. Цена на содержание вашей недвижимости варьируется от 60 до 100 евро в месяц, в нее входит амортизация недвижимости, а также услуги управляющей компании.

Общедомовые территории в Испании всегда содержатся в идеальном состоянии: сады и газоны пострижены, пешеходные дорожки на общедомовых территориях вымыты, лифты сияют зеркалами и чистотой. Высокая эффективность использования уплачиваемых или выделяемых достаточно скромных финансовых средств — черта, отличающая Испанию от других стран не только Европы, но и США. Жилье на первичном рынке неизменно пользуется спросом, но покупают это жилье на этапе внутренней отделки.

На острове Тенерифе наибольшим спросом пользуются апартаменты с одной спальней, с кухнями американского типа и полностью оборудованные мебелью. Для нерезидентов есть пятипроцентные кредиты. За последнее время стоимость жилья на острове увеличилась примерно на 1-3%. Арендные ставки зависят от местоположения объекта: они могут быть как 250-450 евро в неделю, так и 400 евро в месяц. Стоимость содержания жилья составляет от 200 (если это студия) до 1000 евро в месяц.

РОМАН РУСАКОВ

DIADEMA
CLUB HOUSE
de Luxe

КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ
ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИВЫК
К САМОМУ ЛУЧШЕМУ

Архитектурное бюро Земцов, Кондиайн 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 +7 (812) 363 22 22

управляющая компания эксклюзивный агент

“КРЕДО-ИНВЕСТ” Knight Frank