

ДОМ

Энергоэффективность как экзотика

У строителей нет стимула внедрять передовые технологии

«зеленое» строительство

Проблемы экономии энергоресурсов пока находятся больше в теоретической плоскости — за интересovanности в применении энергоэффективных технологий строительство у девелоперов нет. Внедрение подобных систем выгодно лишь тем, кто будет эксплуатировать здание: за счет этого можно сэкономить на плате монополистам. Но в жилищном строительстве девелопер редко остается собственником возводимой недвижимости, а потому прямого стимула внедрять энергоэффективные технологии у него нет.

Вопрос «зеленого» строительства скорее заботит собственников помещений, чем арендаторов. Но и тут есть свои подводные камни. Новинки в этой области появляются регулярно, но они пользуются спросом только у крупных девелоперов, которые вкладывают деньги в строительство коммерческой недвижимости, а потом сами же занимаются ее эксплуатацией. (Применение энергоэффективных технологий — удовольствие не из дешевых. Все затраты за счет экономии теплоэнергии девелопер способен окупить в течение двух-трех лет. Что касается жилья, то здесь до сих пор большинство зданий строится по нормам и правилам старого образца. То, что декларируется строительными компаниями, как таковыми энергоэффективными технологиями не назовешь. Это является лишь незначительным улучшением существующих вариантов. Между тем минимизация теплопотерь за счет воздухопроницаемости, качественной теплоизоляции и эффективной системы вентиляции в итоге может сократить издержки в несколько раз. Например, в Европе потери тепла в помещениях в два раза меньше, чем в России», — рассказал Дмитрий Михайлов, заместитель начальника управления — руководитель группы сопровождения проектов ИСУ ЗАО «БФА-Девелопмент».

В вопросе внедрения энергосберегающих технологий фактически есть два возможных заинтересованных лица: застройщик и тот, кто непосредственно эксплуатирует объект. Александр Бобков, исполнительный директор ОДЦ «Охта», считает, что для застройщика стимулы к внедрению инноваций сегодня неочевидны. «На рынке спроса на энергоэффективные технологии нет, а следовательно, нет и заинтересованности в это вкладываться. То есть экономические механизмы в наших реалиях пока никак не стимулируют застройщиков нагружать объекты дополнительной функцией», — говорит он. Господин Бобков считает, что энергосберегающие технологии могут быть востребованы только на уровне эксплуатации. «Но и в этом направлении нам только предстоит формировать новые подходы, задавать новые стандарты, которые уже давно и успешно применяются во всем мире. Мы понимаем, что при нынешних способах ценообра-



ТАТАРИНОВА

Энергоэффективные технологии в жилищном строительстве применяются сегодня наиболее полно в индивидуальных проектах

зования стоимость практически всех ресурсов будет только расти. И новые технологии стоят того, чтобы о них всерьез задуматься, так как они могут снизить энергопотребление в разы. Если говорить о том, с чего следует начинать, то в первую очередь это уход от оплаты фактически непотребленных ресурсов: установка счетчиков, учитывающих не только количество, но и качество поставляемых услуг. Например, при потреблении горячей воды странно платить за объем», — рассуждает господин Бобков.

Серьезную экономию в климате Северо-Западного региона могут дать технологии, направленные на сбережение тепла, так как тепловая энергия еще и самая дорогая. Необходимо на этапах проектирования и строительства применить технологии, уменьшающие теплопроводность (теплоизоляция стен, герметичные окна, шлюзы и тамбуры).

«К сожалению, пока нет успехов в оптимизации потребления электроэнергии. Но уделять внимание этим технологиям тоже нужно. Потребление происходит неравномерно в течение суток, и чтобы стимулировать внедрение энергоэффективных решений, необходимо, чтобы разница в дневных и ночных тарифах была больше. В нашем проекте «Лахта-центр» возможность экономить на разнице в суточных тарифах будет использоваться. Планируется создать так называемые «холодохранилища», где в ночные часы будет накапливаться холод, который днем будет применяться для кондиционирования воздуха в перегреваемых помещениях. Нам это, безусловно, выгодно, так как строить мы для себя и заинтересованы в сокращении затрат на все виды ресурсов», — поведаль господин Бобков.

Дмитрий Падалко, руководитель направления «Энергоэффективность» компании «РВ.С.», говорит что лучшая «технология» энергосбережения — это

личная заинтересованность потребителей в энергоэффективности, нужно только создать условия для этого. «Корректный и удобный индивидуальный учет энергоресурсов обеспечивает значительную экономию в каждом домохозяйстве. Мы уже научились измерять количество потребленной электроэнергии и воды, хотя удобным этот учет все же не назовешь: мы вынуждены вести личные журналы и анализировать показатели. Без чего однозначная оценка энергопотребления и его эффективности вряд ли возможна. Что же касается тепловой энергии, то, хотя доля платежей за тепло является наибольшей, в 99 процентах случаев отсутствует техническая возможность индивидуального учета ее потребления в жилых домах. Для этого в каждой квартире необходимо использовать двухтрубную схему отопления с горизонтальной разводкой. Такая схема позволяет регулировать потребление тепловой энергии, сокращать его в зависимости от потребности и видеть результат на приборе учета. Ведь снижение температуры внутри помещения даже на 1°C сокращает потребление тепла на 4–5 процентов», — говорит господин Падалко. Он отмечает, что количество приборов учета растет, ручное снятие и обработка показаний становятся крайне неэффективными, поэтому внедрение автоматизированных систем учета энергоресурсов решает проблему сбора, начисления платы и доступности данных приборов учета.

Лев Марголин, директор по строительству Mirland Development Plc, считает, что к наиболее эффективным энергосберегающим технологиям в российских условиях можно отнести конструктив здания (фасад, оконные проемы, крыши), реализацию мероприятий по энергосбережению, таких, например, как рекуперация тепла, установка фотоэлементов и датчиков движения, а также энергосберегающее оборудование (например, лифтовое и

вентиляционное оборудование). «Некоторые технологии на сегодняшний день уже вошли в список обязательных критериев при выборе квартиры. С другими технологиями потребитель только начинает знакомиться, однако опыт иностранных девелоперов демонстрирует: за энергоэффективными технологиями будущее. Вместе с ростом благосостояния населения увеличивается и внимание к подобным деталям. Себестоимость энергоэффективного проекта несколько выше стоимости обычного дома, однако такие проекты, как показывает практика, находят своих покупателей, если застройщик намеренно не завышает цену объекта», — рассуждает господин Марголин.

Генеральный директор управляющей компании группы «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев согласен с тем, что наиболее распространенными сегодня являются технологии, связанные с индивидуальным учетом потребляемых энергоресурсов, то есть стимулирование каждого из собственников к заботе о снижении энергопотребления.

«Но серьезное развитие энергосберегающих технологий возможно только при тотальном пересмотре работы с монополистами. Например, построить газогенерирующую электростанцию можно за несколько месяцев, а согласовать ее адекватное использование невозможно и за несколько лет», — сокрушается девелопер. — Применение любого материала или технологии, имеющих повышенные свойства к энергосбережению, необходимо доказывать и отстаивать с такими усилиями и затратами такого количества времени, что проще вообще отказаться от их применения. Это серьезная проблема, тем более что бизнес уже готов для внедрения новых стандартов энергоэффективности, а регулирование опять отстает».

РОМАН РУСАКОВ

Ипотечный оптимизм

прогнозы

(Окончание. Начало на стр. 13) В основном это были менеджеры среднего звена (31%), квалифицированные специалисты (37%), топ-менеджеры и бизнесмены (20%).

В 2011 году в Петербурге типичным клиентом является мужчина 30 лет, с высшим образованием, подтвержденным официально доходом, работающий в сфере торговли (32%), образования (18%), либо медицины (14%), созаемщиком которого является жена. Как правило, у них есть ребенок, а доход составляет 80 тыс. рублей в месяц. Предметом покупки является двухкомнатная квартира, для этого молодая семья использует 2,2 млн рублей кредита со сроком возврата 15–20 лет.

Для сравнения: в Москве в 2011 году большинство заемщиков — 26–35-летние мужчины (60%), чаще всего являющиеся IT-специалистами или менеджерами среднего звена, со средним доходом 90 тыс. рублей (в Подмоскovie — 60 тыс. рублей).

Сжатая пружина

В 2011 году рынок ипотечного кредитования не только достиг, но и превзошел объемы кредитов, выданных в докризисный период. Рост ипотечного кредитования в 2011 году связан с реализацией отложенного спроса, накопившегося за время кризисного периода, а также за время существенного роста цен на недвижимость.

Отложенный спрос был реализован в 2011 году, а не раньше, по ряду причин. Во-первых, после активной фазы кризиса покупатели долго присматривались к рынку в ожидании дальнейшего падения цен. Во-вторых, во второй половине 2011 года многих подтолкнула к покупке нестабильная ситуация на финансовых рынках (в основном в Европе), а также неопределенность, связанная с политическими событиями в России. В-третьих, свою роль сыграли и минимальные ставки за всю историю рынка ипотеки в России, а также активные рекламные компании и акции банков и застройщиков.

В первом квартале 2011 года средняя сумма кредита составляла 2,1 млн рублей против 1,6 млн рублей в 2010 году, средняя ставка по рублевому кредиту — 13% годовых, то есть на 1,5 процентных пункта ниже, чем в 2010 году. По сравнению с началом 2011 года средние реальные ставки по кредитам на покупку недвижимости выросли на 1,5–2% к концу 2011 года. Тем не менее интенсивный рост ставок в сентябре 2011 года не повлиял на количество выдаваемых кредитов.

Специалисты Сбербанка говорят, что в 2011 году количество заемщиков, участников долевого строительства, существенно выросло. Если в 2010 году кредиты на цели приобретения жилья в новостройках составляли 12% от общего числа, то в 2011 году эта доля увеличилась до 21%. Этому способствовали акционные предложения Сбербанка, нацеленные на этот сегмент, в первую очередь программа «В десятку!». По условиям этой акции заем выдавался на десять

лет под 10% годовых на приобретение жилья, строящегося или построенного с участием кредитных средств банка.

Без единства

«Всемирный банк прогнозирует, что вторая волна мирового экономического кризиса продлится дольше первой. И хотя многие эксперты не сходятся во мнении по этому вопросу, в любом случае экономическая ситуация в мире, а также и в России далеко не идеальна. Ожидается увеличение стоимости денег в 2012 году и как следствие — повышение ставок по кредитам. Тем не менее в зависимости от того, насколько вырастут ставки, может продолжиться рост количества выданных кредитов. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам составит 11,8–12,1 процента, по кредитам в иностранной валюте — 9–10 процентов. Также возможно повышение ставок по кредитам из-за определенных изменений в законе об ипотеке, касающихся обращения взыскания на жилье. Так, если банк обращает взыскание на квартиру заемщика и реализует ее на рынке, то заемщик ему больше ничего не должен, даже если сумма, полученная банком после продажи квартиры, не покрывает всего долга. Также не стоит ожидать повторения ситуации 2008 года, когда с началом кризиса банки массово закрывали свои ипотечные программы из-за прекращения внешних источников фондирования. С того времени зависимость сектора от иностранного капитала снизилась.

В целом в 2012 году при развитии экономики, по базовому сценарию Минэкономразвития России, а также при отсутствии сильных экзогенных и эндогенных шоков может быть выдано 550–680 тыс. ипотечных кредитов на сумму 800 млрд — 1 трлн рублей», — говорит Наталия Киреева, старший аналитик Mapis в ассоциации с CBRE.

Олег Артамонов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, говорит: «Если делать краткосрочный прогноз на 2012 год, то ситуация будет напряженной. Стоит ожидать повышения ставок, которое летом может привести к снижению темпов и объемов ипотечного кредитования. Значительное повышение ставок не произойдет — скорее всего, корректировка будет в пределах 1,5–2 процентов». При этом господин Артамонов полон оптимизма относительно будущего: «Если говорить о долгосрочном прогнозе на ближайшие 2–3 года, то ставки по ипотеке могут понизиться до 6–7 процентов».

Директор по маркетингу «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Туртова также верит, что объемы ипотечного кредитования будут расти: «Несмотря на произошедшие корректировки ипотечных программ у ряда банков, в целом это не сказывается на продажах. Необходимо учитывать имеющуюся у рынка инерцию. Сейчас продолжают расти цены и на вторичке, и на первичке — рынок не только не стал падать, но и не встал в связи с частичным изменением условий по ипотеке. Появившиеся сейчас по-

вышенные ставки все равно более интересны, чем были до кризиса 2008–2009 годов, либо такие же. Кардинально ничего не изменилось — просто условия стали не столь сказочными, какими были в середине 2011 года, когда никто не ожидал от банков таких привлекательных предложений. Поэтому клиенты пока достаточно спокойно реагируют на происходящее. Таким образом, хотя банки ухудшают условия ипотеки, пока это не влияет на решения клиентов о покупке — они лишь видят, что цены стабильно растут и нужно не затягивать с приобретением жилья. Играет роль также инерция рынка и наблюдающийся на нем рост».

Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), тем не менее, говорит: «Период минимальных процентных ставок на рынке ипотеки подходит к концу. Банки, активные в сегменте ипотечного кредитования, уже подняли процентные ставки в среднем на один процент. Однако не стоит переоценивать эту тенденцию. Пока повышение ставок не сможет стать тормозом развития ипотеки. Для большинства заемщиков основным препятствием является размер первоначального взноса — а он пока остается на уровне середины 2011 года. По нашим прогнозам, в 2012 году мы будем наблюдать дальнейший рост объемов выдачи ипотеки, хотя, возможно, и не такими темпами, как в прошлом году».

Заместитель генерального директора консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Прошева отмечает: «Несмотря на существующие предпосылки к изменению ситуации с ипотекой, крупные банки планируют увеличение объемов выдачи ипотечных кредитов в 2012 году. Необходимость выполнения поставленных планов определенно будет стимулировать банки на создание программ, соответствующих ожиданиям потенциальных покупателей».

Банкиры сдержанны

Банкиры более сдержанны в своих прогнозах. Виктор Питернов, управляющий филиалом Номос-банка в Санкт-Петербурге, считает, что повторить результаты 2011 года ипотечному рынку в 2012 году будет сложно.

То же самое говорят и в Сбербанке: «Учитывая, что в прошлом году рынок ипотеки рос рекордными темпами, ожидать такого же бурного роста в 2012 году, возможно, не стоит».

Впрочем, и о падении объемов кредитования банкиры

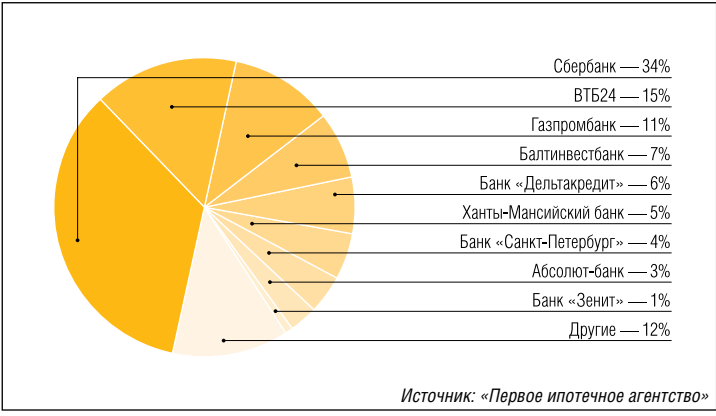
не говорят. Александр Конышков, директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк», сообщил: «В 2012 году мы не ожидаем сокращения объемов бизнеса по ипотеке. Если говорить о рыночной тенденции в целом, то весьма вероятен рост конкуренции среди банков за хорошего заемщика и возможны корректировки кредитных политик в сторону большего ужесточения требований к заемщикам».

«Если ставки будут расти, то возможна коррекция цены недвижимости — увеличение предложения при отсутствии полноценного спроса может скорректировать цену предложения в сторону понижения, как это было в прошлый раз. Значит, самое время покупать — лучше купить подешевевшую квартиру с подорожавшим кредитом, чем ждать пока снизятся ставки, но вырастут цены. В конце концов, инструмент рефинансирования никто не отменял — всегда можно будет получить меньший процент при благоприятном рынке», — рассуждает господин Конышков.

Станислав Дужинский, аналитик банка «Хоум Кредит», указывает также на то, что пока с притоком финансов в банки ситуация обстоит благоприятно: «По оценке Росстата, потребительская инфляция по состоянию на 27 февраля в годовом выражении обновила свой исторический минимум и составила всего 3,8 процента (в конце января — 4,2 процента). Это значение индекса потребительских цен предвещает можно рассматривать как итог февраля, однако возможна некоторая его корректировка в связи с расчетом индекса за месяц по более полному кругу товаров и услуг. Настолько низкая инфляция в основном обусловлена переносом на второе полугодие индексации регулируемых тарифов на товары и услуги субъектов естественных монополий, вносивших основной вклад как в рост стоимости услуг ЖКХ, так и в совокупную инфляцию начала года. Предположительно, низкий уровень инфляции сохранится до конца первого полугодия 2012 года. Благоприятная ситуация на рынке труда (по оценке Минэкономразвития России, уровень безработицы, с исключением сезонности, в январе составил 5,9 процента против 6 процентов в декабре) в сочетании с низкой инфляцией и высокими ставками по вкладам позволяют предполагать в краткосрочной перспективе рост сберегательных настроений россиян и усиление притока в банковские вклады средств домашних хозяйств».

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ, ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Доля рынка по количеству выданных кредитов в 2011 году



Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ

Большая Посадская, 12

Квартиры с видом на Петропавловскую крепость

Исторический центр (500 м от м. «Горьковская»)

Квартиры с террасами и мансардами

- Двухуровневый отапливаемый паркинг с лифтом
- Охраняемый внутренний двор
- Возможность свободной планировки

RBI

The art of real estate

Санкт-Петербург, В.О., Малый пр., д. 22, лит. А

Тел.: +7 (812) 320 7676

rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI

основан в 1997

Ваша история. Ваши традиции.

Реклама. ООО «Прайм-Инвестмент». Проектная декларация на сайте: www.rbi.ru. CPON:0006-2009-7825005179-С3 от 11.02.2010г.

ДОМ

«Мы хотим повысить градус конкуренции на рынке»

интервью

Компания «Главстрой-СПб» появилась на рынке Петербурга несколько лет назад и уже вошла в число крупнейших городских застройщиков. О ключевых проектах компании, стратегии продвижения и положении на рынке недвижимости Петербурга корреспонденту «Ъ-Дом» АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ рассказал МИХАИЛ БУЗУЛУЦКИЙ, директор по маркетингу и продажам ООО «Главстрой-СПб».

— Классификация рынка жилья сегодня довольно размыта. Для чего, на ваш взгляд, она вообще нужна рынку?

— На мой взгляд, классификация жилья необходима только для анализа, потому что в течение нескольких лет изучая потребителей, мы выяснили, что предложения у всех разнообразны. Я бы не стал утверждать, что нашему рынку эта классификация вообще необходима. Застройщики, которые продают свой продукт, не хотят иметь каких-либо ограничений. Некоторые, к примеру, стремятся выдать не всегда удачный продукт за нечто более качественное. Так что классификация — это, я бы сказал, от лукавого. На рынке есть такое понятие, как жилье экономкласса, но границы его весьма размыты. В целом он определяется неким диапазоном цен: как правило, это многоквартирные многоэтажные дома в определенных районах города. Есть некий комфорт- и бизнес-класс, который имеет более высокую стоимость и территориально тяготеет к центру города. Есть премиум-сегмент с высокими ценовыми характеристиками.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

— В каком состоянии сегодня находится рынок жилой недвижимости?

— Рынок недвижимости России всегда был дефицитным из-за структуры экономики и структуры общества. За последние два года он стал себя чувствовать гораздо лучше. Из кризиса 2008 года застройщики извлекли гораздо больше опыта, чем за всю историю экономики нашей страны. Они стали менее безрассудными, менее закредитованными. Многие застройщики вообще отказались от кредитного плеча.

— Как вам удается так удачно реализовывать квартиры в проекте «Северная долина»?

— Стартовав с продажами в 2010 году, мы отбили у слабенных после кризиса конкурентов свою долю на рынке. Она сегодня колеблется от 20 до 30%. Ежемесячно мы уве-

ренно реализуем те объемы, которые нам необходимы, финансируем стройку, не привлекая никаких заемных средств. Мы особенно гордимся тем, что у нас нет никаких обязательств перед кредитными организациями и банками, а есть обязательства только перед дольщиками. Мы работаем в соответствии с 214-ФЗ. Нам особенно приятно, что мы задаем рынку высокие стандарты работы, которые выполняем сами, и подстегиваем к этому конкурентов. Надеюсь, что вскоре мы очередной раз удивим рынок и зададим новый тон. За долгое время существования этого рынка у потребителей, да и у других участников рынка сложилась четкая убежденность в том, что дом можно сдать не в срок и обмануть дольщиков, предложив им договоры, не соответствующие федеральному закону. Время

таких диковинных договоров и обмана потребителя прошло. Мы можем предложить четкое выполнение сроков строительства, грамотный договор, качественный продукт с хорошей начинкой и удобной для жизни средой. «Северная долина» — это проект экономкласса, но если проводить аналогию с машиной, то здесь есть кожаный салон, гидроусилитель руля, подогрев сидений и прочее. Теперь в этом классе стандарты другие — они стали выше. Если компания хочет быть конкурентоспособной на рынке, то придется этим требованиям соответствовать.

— За счет чего в этом проекте вы предлагаете такую высококонкурентную цену?

— До того как на рынке появились мы, никто не мог предложить, что квартиры можно реализовывать темпами в 600

квартир в месяц. Мы это делаем. Никто не мог замануться на реализацию 200 тыс. кв. м в год, а мы сдаем больше, чем комитет по строительству Санкт-Петербурга. Считалось нонсенсом строить пять этажей в месяц, а мы это делаем, так как у нас есть накопленный опыт. Говорили, что нельзя собрать такое количество подрядчиков и техники на одном проекте, а мы смогли это сделать. Раньше квартиру могли приобрести, в лучшем случае, один раз в жизни, а мы делаем все возможное для того, чтобы квартиру смог купить каждый и желательно много раз.

— Какие планы у вас есть по этому проекту на 2012 год?

— Планы те же: удерживать объемы реализации и повышать качество продукта. В «Северной долине» мы планируем иметь в проектировании около 400 тыс. кв. м жилой недвижимости, а в строительстве — около 480 тыс. кв. м. Также планируем ввести в эксплуатацию третью очередь «Северной долины», где будет около 250 тыс. кв. м. Темп продаж мы намерены удерживать на уровне 600–650 квартир в месяц. К тому же мы планомерно индексируем стоимость квадратного метра, так как наращиваем качество продукта и делаем поправку на рост себестоимости строительства. Мы планируем, что годовой рост цены составит порядка 18%. Причем более половины объема реализации мы делаем силами нашего отдела продаж, хотя и от услуг сторонних агентств не отказываемся.

— Какова на сегодняшний день доля ипотечных сделок в «Северной долине»? Прогнозируете ли вы ее рост?

— На разных этапах строительства она различна. В целом, ипотечное плечо составляет от 17 до 30%. Мы всегда дифференцируем риски и работаем со многими банками. По нашим прогнозам, доля ипотечных сделок не снизится, если на рынке не будет кризисных процессов.

— Разрабатываете ли вы новые программы реализации квартир?

— Мы подготовили и внедрили программу «Ипотечные каникулы», где покупателю квартиры будет дано полгода отсрочки по кредиту на приобретаемую квартиру. Для многих это очень удобный вариант покупки, при котором можно будет перекредитоваться, продать или приобрести что-либо. Пока никто из застройщиков в Петербурге не предлагал такую программу.

— Когда планируете приступить к реализации проекта «Юнтолово»?

— Мы завершаем проработку самого продукта. Этот проект будет новым словом на рынке жилья в России. Мы подошли к тому, чтобы дать этому рынку не просто квадратные метры и получить за это норму прибыли, а сдать качественный продукт и повысить градус конкуренции на рынке. Хотим сделать его интересным для разного уровня потребителей. Продажи планируем открыть летом текущего года. Мы уже получили разрешение и приступили к строительству, сейчас идет подготовительный этап. Постараемся насытить этот проект хорошей архитектурой малоэтажного строительства, закрытыми дворами, качественно выполненными входными группами, отделкой квартир. К тому же оборудуем лодочную станцию,

сделаем прогулочные дорожки, экопарк, запустим без участия города собственный транспорт.

— Расскажите о квартирографии этого проекта.

— В «Юнтолово» квартиры будут с более просторными планировочными решениями, нежели в «Северной долине». Мы исходили из необходимости и достаточной площади помещений. Если посмотреть на квартиры в Европе или Америке, то в большинстве своем они похожи на наши. Основы архитектуры закладывали не славяне, а немцы, голландцы, и мы лишь перенимаем их опыт.

— Какой порядок цен планируете там заложить?

— Мы планируем, что это будет верхний уровень комфорт-класса, по удобной и для экономкласса цене. Могу только сказать, что стоимость квадратного метра будет ниже, чем сегодня в «Северной долине». Мы ориентируемся на то, что покупатель в «Юнтолово» — это обычный человек со средним доходом, который может себе позволить квартиру экономкласса. Возможно, среди них будет много приезжих из регионов Северо-Запада, которые привыкли жить в менее агрессивной среде. У проекта есть все предпосылки для того, чтобы стать успешным. Он расположен в Приморском районе Санкт-Петербурга, курортном направлении, в одном километре от залива, рядом — Лахтинский разлив, лес, через несколько лет в проекте появится метро, дотягивается Западный скоростной диаметр, две развилки Кольцевой автодороги.

— Планируете ли разрабатывать особые программы с банками для реализации проекта «Юнтолово»?

— У нас уже есть договоренности со всеми нашими банками-партнерами. В том числе клиенты смогут приобрести там жилье при нулевом первоначальном взносе.

— Что происходит на проекте Шкапина — Розенштейна?

— Мы успешно прошли экспертизу, получили разрешение на строительство и уже приступили к подготовке территории и перекладке инженерных сетей. К реализации мы приступим в начале лета. Проект, конечно, интересный. Петербуржцы эту территорию воспринимают как депрессивную, но девелопер и продавец тем и отличаются от остальных, что могут посмотреть на вещи несколько иначе. И мы посмотрели на это место с высоты птичьего полета и поняли, что оттуда открываются исключительные панорамы Петербурга. Здесь мы создаем закрытый бизнес-квартал, где будет 60 тыс. кв. м жилья, два небольших бизнес-центра, гостиница и необходимые объекты социальности. В проекте будет все, что необходимо молодым и преуспевающим. Отмечу, что бизнес-квартал уже есть в Петербурге и они пользуются популярностью.

— Название проекту уже придумали?

— Мы назвали проект «Панорама 360», так как видовые характеристики просто поражают.

— Какая глобальная задача по продвижению и продажам стоит перед вами на 2012 год?

— Сохранить объемы реализации по «Северной долине», и успешно вывести на рынок проекты «Юнтолово» и «Панорама 360» на Шкапина — Розенштейна.

Кризисный стабилизатор

Доходные дома в критических ситуациях демонстрируют хорошую финансовую устойчивость

новые сегменты

Доходные дома остаются самыми слабым звеном сектором петербургской недвижимости. Но постепенно число подобных проектов в Петербурге растет. Как говорят эксперты, преимуществом подобной недвижимости является то, что во время кризисов она демонстрирует гораздо большую стабильность, чем прочие сегменты отрасли.

Так, в феврале финская компания SATO, один из ведущих операторов съемного жилья в Финляндии, купила 43 новые квартиры с отделкой в строящемся доме на Детской ул., 18а, на Васильевском острове. Сумма сделки составила более 400 млн рублей.

Следует отметить, что это не первая покупка финской компанией строящегося жилья. Так, в декабре 2012 года компания SATO приобрела у концерна NCC строящийся дом на 66 квартир, общий объем инвестиций тогда составил €11 млн. Дом расположен на территории жилого комплекса «Шведская корона» в Удельном парке. Окончание строительства запланировано на осень 2012 года. Апартаменты также предназначены для сдачи в аренду обеспеченным россиянами и иностранцами, работающим в Петербурге.

Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург», говорит, что сегодня в Петербурге в этом сегменте существует пять игроков. Все они — иностранные компании, которым понятен формат. Это финский пенсионный фонд Icescapital Housing Fund (несколько лет назад выкупил за \$50 млн в жилом комплексе на Коломяжском пр. 270 квартир), апартамент-отель Staybridge Suites на Московском пр., 97А, два небольших частных проекта Kronverk и Sharfoel и самый крупный — финская компания SATO. С покупкой квартир на Детской улице



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

До недавнего времени доходные дома в Петербурге в основном строили западные компании. Сейчас на этот рынок стали выходить и отечественные игроки. Одним из первых местных девелоперов станет ГК «Пионер» со своим комплексом на ул. Хошимина

у SATO будет уже восемь проектов доходных домов в Петербурге.

Время местных игроков

Впрочем, идут на этот рынок и российские игроки. Осенью 2013 года петербургское направление ГК «Пионер» выведет на рынок города 975 апартаментов общей площадью 28 тыс. кв. м в составе апартаментов YE'S, который разместится у станции метро «Простект Просвещения» в Выборгском районе города. Минимальная площадь апартаментов составит 29 кв. м. Помимо апартаментов в состав многофункционального комплекса YE'S войдут два жилых корпуса, оздоровительный центр с бассейном, торговые площади, рестораны и паркинг. Общая площадь проекта составит 157 060 кв. м. Продажи квартир и апартаментов уже открыты. На сегодняшний день ГК «Пионер» реализует всего 200 апартаментов, остальные останутся в собственности компании. Апартаменты могут приобрести как частные, так и институциональные

инвесторы. Аналитики ГК «Пионер» прогнозируют среднюю доходность вложений в апартаменты в период с 2012 по 2017 год в размере 11%. Заместитель генерального директора ГК «Пионер» Александр Погодин говорит, что по статистике примерно каждый пятый покупатель приобретает квартиру не для собственного проживания, а с целью сохранения средств или извлечения дополнительного дохода от аренды. «Непопулярное законодательство в арендной сфере сегодня не позволяет объяснить, много ли в городе профессиональных рантье и инвесторов и какие средства оборачиваются в этой отрасли. Наш апартамент-отель YE'S дает возможность заключить договор с управляющей компанией, которая полностью берет на себя заботы о подборе клиентов и их обслуживании». По нашим подсчетам, к концу 2017 года общая доходность апартаментов в YE'S превысит доходность квартиры на 30 процентов», — добавляет господин Погодин.

Людмила Коган, генеральный директор ЗАО «БФА-

Девелопмент», вспоминает, что из местных фирм о планах по строительству доходного жилья заявляла также ФПГ «Росстро».

Дело привычки

Как отмечают специалисты, в отличие от Америки и европейских стран, у россиян пока нет привычки жить в съемном жилье. В России люди, вынужденные снимать квартиру, чувствуют себя некомфортно.

Анастасия Цыганова, ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer, отметила: «Международный опыт показывает, что строительство и обслуживание доходных домов — успешный и прибыльный бизнес, обеспечивающий 10–13 процентов годовых. В Канаде около половины населения проживает в съемных квартирах, в США — порядка 25–30 процентов, 48 процентов населения Германии живут в арендованной квартире, а в столице Германии Берлине эта цифра доходит до 84 процентов».

«Снимать жилье на Западе — это вполне естественно, поскольку приобретение объекта недвижимости в любом крупном городе доступно многим», — говорит управляющий директор NAI Besat Илья Андреев. — Петербург также не является исключением, поэтому все предпосылки для появления такого сегмента, как доходные дома, в нашем городе уже сложились».

Если верить прогнозам Министерства регионального развития, к 2020 году в России до 20–30% жилья будет арендным.

Господин Казанский говорит, что рынок аренды жилья в Петербурге формируют частники (сдают 300–350 тыс. квартир — 15–20% от общего жилого фонда). Специалисты при этом отмечают, что существующий рынок аренды в Северной столице очень неорганизованный. Кроме

того, он, как и в остальных российских городах, непрозрачен, хаотичен и на 99% сосредоточен в руках частных владельцев.

По расчетам специалистов компании SATO, окупаемость таких проектов составляет около 10 лет. Доходность находится на уровне 5–10%.

Генеральный директор первого в Петербурге доходного дома «Коломяжский, 15» Елена Пришина считает, что срок окупаемости проектов доходных домов вполне может быть и выше: «Следует понимать, что если мы говорим не об апарт-отеле, а именно о доходном доме, то это очень долгие деньги, и о быстрой доходности речь идти не может. Смысл доходных домов состоит в сохранении денег с незначительным приумножением, а не в быстрой доходности».

«Окупаемость проектов экономкласса находится в диапазоне от 18 до 22 лет, — утверждают эксперты АРИН. — Сроки окупаемости объектов в элит и бизнес-классе значительно короче — в Москве, например, они составляют от 7 до 10 лет, поскольку здесь достаточно понятен платежный спрос, а заполняемость подобных объектов достаточно высокая».

Илья Андреев считает, что сроки окупаемости доходных домов короче — на уровне 6–7 лет. «Доходность таких проектов составляет около 14 процентов, как и в сегменте торговой недвижимости», — говорит эксперт.

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», говорит, что высокодоходны как элитные доходные дома, так и дома самого низкого ценового сегмента: «Сейчас, если ориентироваться на существующие примеры, рентабельность этого бизнеса составляет от 5 до 9 процентов. Максимальная доходность данного бизнеса — это общежития для гастарбайтеров. В этом сегменте проект

может при минимальных затратах окупиться за 5–7 лет. Следующий по доходности и надежности — элитный рынок. Спрос формируют экспаты и топ-менеджеры крупных компаний, приезжающие осваивать петербургский рынок».

«Срок окупаемости коммерческих проектов доходных домов в массовом сегменте может составлять 8–10 лет. При этом и риски инвесторов в доходные дома — самые низкие», — полагает Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь».

При этом господин Андреев считает, что риски в доходных домах самые низкие. «Доходная недвижимость в минимальной степени подвержена влиянию кризисных явлений. В США после начала кризиса офисные центры продавались ниже себестоимости. Владельцы же доходной недвижимости практически не пострадали. Платежи за аренду квартир снизились всего на 10–15 процентов», — рассказал Андреев. — И заполняемость оставалась на уровне 90 процентов и выше. И все это очень просто объясняется: людям всегда, независимо от экономической ситуации, надо где-то жить».

В ожидании помощи

Эксперты полагают, что в будущем сегмент доходного жилья будет развиваться опережающими темпами. Однако для этого все же нужно некоторое участие государства. Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака», считает, что сегодня для развития данного направления нужны крупные инвесторы. «Большую роль в развитии этого сегмента играет государство, которое должно оказывать всестороннюю поддержку инвесторам», — уверен он.

Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-

Недвижимость»), считает, что сегодня инвестору значительно выгоднее построить и продать дом, получив прибыль в течение двух лет, чем сдавать квартиры в аренду. Так, внутренняя норма доходности (IRR) у жилого дома в среднем в два раза выше, чем у доходного. При этом господин Коваленко также полагает, что для развития доходных домов нужна помощь со стороны государства. «Спрос на аренду жилья — особенно цивилизованную аренду — огромен. Он поддерживается как миграционными процессами из регионов в столицы — Москву и Петербург, так и последствиями бабь-буми 1980-х годов. Строительство доходных домов возможно при содействии государства, крупного предприятия, заинтересованного в том, чтобы сотрудник жил в доходном доме и был «привязан» к компании. Правда, в последнем случае речь, скорее всего, будет идти не о крупных городах, а о новых кластерах и промышленных парках, удаленных от жилых массивов».

Илья Андреев полагает, что в России сегмент доходных домов имеет достаточно большие перспективы для развития — в силу отсутствия большого объема предложения и неудовлетворенного спроса. «Стоимость жилья в доходных домах незначительно выше среднерыночных показателей в частном секторе при совершенно ином качестве предоставляемых услуг. Безусловно, развитие сегмента доходных домов повлияет на создание цивилизованного рынка аренды. Преимуществами подобных объектов является, например, единое управление, легальное оформление взаимоотношений между арендатором и арендодателем», — предполагает он.

Марк Лернер считает, что развитию доходных домов, прежде всего, мешает отсутствие профильного законода-

тельства и государственной поддержки. «Доходные дома могли бы составить конкуренцию „серому“ рынку аренды, если бы их строилось значительное количество. В Петербурге есть большой сегмент потребителей, которые предпочитают арендовать качественное жилье и быть защищеными при этом условиями договора, нежели приобретать собственное жилье с использованием ипотеки», — рассуждает господин Лернер.

Директор по строительству ООО «КВ» Владимир Трекин говорит: «Доходные дома — пока не освоенная территория для инвесторов, хотя это направление девелопмента я считаю весьма перспективным: спрос в Петербурге на аренду жилья достаточно высок. У многих людей есть четкие требования к качеству снимаемого жилья, социальному уровню своих соседей, классу комфорта».

Анастасия Цыганова полагает, что сегодня реализовать проект доходного дома можно несколькими путями. Например, по схеме ГЧП, как вариант — строительство жилья на государственной земле. «Таким образом, город не теряет землю, а инвестор освобождается от платежей за нее и, возможно, за инфраструктуру», — говорит она. Также государство, считает госпожа Цыганова, может взять на себя субсидирование процентной ставки по кредиту. «Без существенного изменения законодательства государственная поддержка не сможет в сегодняшних условиях стимулировать развитие рынка доходных домов со стороны частных инвесторов. Данную проблему государство может решать только самостоятельно и за свой счет, обеспечивая, таким образом, защиту лишь самых социально незащищенных слоев населения», — заключает она.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



~ Малоэтажный жилой квартал премиум-класса ~
НА БЕРЕГУ ДУДЕРГОФСКОГО КАНАЛА

Всего 98 квартир и 4 таунхауса (первая очередь).
Свободная планировка в квартирах. Потолки от 3 до 4 м.
Живописные виды на воду и парк из большинства квартир.
Высокий уровень безопасности, закрытый внутренний двор.
Отсутствие коммерческих помещений на территории первой очереди.
Круглосуточная диспетчеризация всех систем безопасности и инженерных систем.
Новый микрорайон на южном побережье Финского залива по соседству с яхт-клубом.
Строительство первой очереди: начало IV кв. 2011 г. – окончание III кв. 2013 г.



Балтийская жемчужина

(812) 457-1-777
www.bpearl.net

Деловой центр «Балтийская жемчужина»:
Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 47, лит. А
Режим работы: ежедневно с 9:30 до 18:00

ЗАО "Балтийская жемчужина". Свидетельство №1011.01-2010-7801377058-С-003 от 23.12.2010 г. о допуске к определенным видам работ, выдано НП "Объединение строителей Санкт-Петербурга".
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте компании www.bpearl.net
Адрес объекта: Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, уч. 20.

ДОМ

Комплексное решение транспортных проблем

Девелоперам по силам сделать привлекательным жилье «на отшибе»

инфраструктура

Запрет на уплотнительную застройку привел к появлению значительного числа проектов по освоению территорий на окраине города. Транспортная инфраструктура часто не поспевает за планами строителей. Ее отсутствие девелоперы вынуждены компенсировать либо низкими ценами, либо поиском какого-то особенного маркетингового хода, способного заставить людей поверить в перспективность нового жилого массива.

Как говорят эксперты, сегодня есть один общий критерий, который влияет на рейтинг локации, — это транспортная доступность. В первую очередь — наличие метро. В среднем стоимость квадратного метра в жилых объектах рядом с метро выше на 25–30%, нежели в районах, удаленных от подземки. Наиболее серьезное влияние появление станции метро оказывает на стоимость квартир на первых этажах по фасадной стороне домов, то есть там, где могут появиться коммерческие объекты самого разного назначения — магазинчики, салоны красоты, кафе. «Частично компенсировать недостаточно развитую транспортную инфраструктуру района могут проекты комплексного освоения территорий. В сочетании с более низкой ценой (на 20–30% ниже среднего-родской) проекты комплексного освоения территорий, расположенные в ближайших пригородах, могут составить серьезную конкуренцию городским. Это понимают застройщики, и сейчас на рынок выходит все больше проектов комплексной застройки, предусматривающей включение всей необходимой инфраструктуры: школ, детских садов, поликлиник и торгово-развлекательной составляющей. Самым популярным, с этой точки зрения, районом на данный момент является Всеволожский. Это объясняется его хорошей транспортной доступностью,



Появление крупных жилых и многофункциональных проектов положительно сказывается на репутации конкретной локации — при грамотном подходе она может стать точкой притяжения и для других застройщиков

а также тем, что он имеет самую протяженную границу с Санкт-Петербургом (то есть максимальная территория района примыкает непосредственно к городу). Кроме того, прекрасные природные ландшафты формируют благоприятное отношение горожан к этому району и увеличивают спрос на жилые объекты», — говорит Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург».

Перспективы манят Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», считает, что именно перспективами можно заманивать сегодня покупателей на окраины города: «Не все районы, где сегодня ощущается дефицит инфраструктуры, навсегда останутся „неблагополучными“. При определенных условиях многие территории могут стать привлекательным, комфортным местом для жизни. Важны подход и возможности застройщика. Можем подтвердить этот факт примером Пушкинского района. Здесь на территории в 220 га ГК

«Балтрос» реализует проект „Славянка“. Уже сегодня „Славянка“ — комфортный, благоустроенный район. Построено 93 жилых дома, школа и два детских сада, часовня, скоро откроется медицинский центр. Выполнено озеленение и благоустройство территории. Проект меняет и отношение к району, в котором строится. Еще лет пять назад юг города не был востребован ни застройщиками, ни покупателями, сегодня же участки в этом направлении активно раскупаются компаниями, все больше петербуржцев обращают внимание на жилье на юге города».

Светлана Попова, аналитик ЗАО «БФА/Девелопмент», рассуждает: «Местоположение — основа деления жилья на классы (эконом, комфорт, бизнес, премиум). Ведь местоположение определяет не только то, какие рядом с домом магазины (дискаунтеры или бутики) и учебные заведения (училища или гимназии), но и то, кто ваши соседи. И именно местоположение „пятна застройки“ определяет то, какого класса дом будет возведен застройщиком. Трудно

представить себе жилой дом премиум-класса в Девяткино, например. А выбранный класс жилого дома обуславливает его техническую „начинку“ и, соответственно, стоимость квартир. Уровень цен на квартиры в строящихся домах, расположенных в наименее обжитых спальнях районах Санкт-Петербурга, ниже общегородского на 20–25 процентов».

Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам строительной компании «Лидер Групп», говорит, что разброс по ценам на жилье в обеспеченных транспорте и менее «благополучных» районах может составлять до 20%. «Компенсировать непопулярность места удастся прежде всего ценой и более выгодными условиями продажи. Но в то же время можно воздействовать на ситуацию и ценовыми методами: повышенным качеством самого проекта и, конечно, профессионализмом продавца, который поможет увидеть покупателю и в „неблагополучном“ районе положительные стороны, оценить перспективы развития ин-

фраструктуры в ближайшем будущем». Генеральный директор ООО «РПГ „Петербургская недвижимость“» Олег Пашин считает, что наличие станции метро позитивно повышает стоимость жилья на 5–10%. «Если же объект удален от метро, то степень этой удаленности практически не влияет на цену, так как на первый план выходит качество объекта и репутация застройщика. Тем не менее в районах с плохо развитой транспортной инфраструктурой цены на квартиры могут продаваться до 15 процентов дешевле аналогичных объектов в других, более удачных локациях», — полагает он.

Отсутствие метро напрямую влияет на обеспеченность района и торговой инфраструктурой, которая, как правило, формируется вокруг станций метрополитена, обеспечивающих необходимый поток покупателей.

Олег Пашин согласен с мнением коллеги из «Балтроса», что появление крупных жилых и многофункциональных проектов положительно сказывается на репутации конкретной локации: «Так, например, проект „Балтийская жемчужина“ дал толчок к развитию całego района. В среднесрочной перспективе в районе ожидается строительство надземного экспресса и новых станций метрополитена, в краткосрочной — появление новых объектов торговой, сервисной и социальной инфраструктуры».

Районы-аутсайдеры Олег Артамонов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, к районам, которые наименее обеспечены транспортной инфраструктурой, относит Красносельский, Фрунзенский и Красногвардейский. Наиболее острая ситуация в Красносельском районе. «До ближайших станций метро „Проспект Ветеранов“ и „Ленинский проспект“, распо-

женных в соседнем Кировском районе, жители района добираются на маршрутках, к которым в часы пик не поступить. Примерно так же дело обстоит и с социально-торговой инфраструктурой. Наименее обеспеченный торговой инфраструктурой — Красносельский район, социальный — Красногвардейский. Отсутствие инфраструктуры сказывается на ценах жилья в этих районах — они здесь самые низкие. Московский район — один из самых престижных и благоустроенных в Санкт-Петербурге. Невский район уступает Московскому в престижности, но вполне обеспечен транспортной и социальной инфраструктурой. Если отсутствие торговой инфраструктуры района можно восполнить инфраструктурой близлежащих районов, то компенсировать отсутствие транспортной и социальной инфраструктуры практически невозможно», — говорит господин Артамонов.

По данным компании ЗАО «Желдорипотека», разница в цене между благополучными и неблагополучными районами составляет в среднем 15–20 тыс. руб. с квадратного метра.

Надежда Тодыкова, директор отделения АН «Итака», в отличие от коллег, не считает, что престижность и стоимость жилья упирается в транспортную инфраструктуру. «Наиболее полно обеспеченными разного рода инфраструктурами являются спальные районы. Центр города, напротив, зачастую страдает от недостатка социальной, торговой, транспортной инфраструктуры. При этом, ни для кого не секрет, что эти недостатки не мешают стоимости квартир в центре Петербурга держаться на достаточно высоком уровне. Таким образом, наличие или отсутствие развитой инфраструктуры не является единственным влияющим на цену фактором, равно как и

его благополучность, которую, на мой взгляд, можно назвать фактором достаточно переменным. В ситуации с центром города отсутствие инфраструктуры компенсируется престижностью самого района», — говорит госпожа Тодыкова.

Директор по маркетингу и продажам ООО «КВС» Наталья Агрэ, впрочем, считает, что различные объекты транспортной инфраструктуры по-разному влияют на престижность района или квартала: «Почти всегда признаком хорошего расположения дома является близость к станции метро. Такое жилье будет стоить дороже аналогичного, но находящегося в пределах нескольких автобусных остановок от метро. Районы без пешеходной близости к метрополитену — наиболее дешевые. А вот обеспеченность автомобильными дорогами влияет на стоимость квартир гораздо меньше. Отчасти из-за того, что большие автомагистрали создают жильцам экологические проблемы».

По примеру Европы

Александр Бобков, исполнительный директор ОДЦ «Охта», говорит, что территории, не имеющие транспортной инфраструктуры, сегодня вообще не интересны инвесторам. «Даже уникальные природные и экологические характеристики не могут быть преимуществом сами по себе, ведь до них нужно каким-то образом добираться», — утверждает он.

«К наиболее сложным инфраструктурным объектам, разумеется, относятся транспортные. Компенсировать их отсутствие можно только одним способом — обеспечить в первую очередь на территории все прочие элементы полноценной жизни. Эффективность такого подхода можно увидеть на примере пригородов, которые могут быть абсолютно самостоятельными при условии раз-

вития деловой и социальной культурной функции. На примере Европы мы знаем, что небольшие города с населением 20–30 тыс. человек обладают всем необходимым для того, чтобы их жителям не нужно было постоянно ездить в мегаполисы», — говорит господин Бобков.

Таким образом, единственный выход для территорий, которые только ждут транспортных решений, — это концепции комплексного освоения, создание самодостаточных районов, где можно жить, работать, учиться и проводить досуг.

Генеральный директор управляющей компании группы «УНИСТО Петросталь» Арсений Васильев считает, что многие девелоперы и аналитики путают причину и следствие: «На самом деле одна из важнейших проблем транспортной инфраструктуры во многом и порождает локальные обособленные зоны, обеспеченные собственной, прежде всего торговой и социальной, инфраструктурой. Данный факт особенно заметен на примере торговых комплексов, когда крупные мегаполитены создают практически в каждом районе города — по показателю обеспеченности торговыми площадями на душу населения мы уже опережаем большинство европейских городов. Это связано с тем, что для крупного мегаполиса, расположенного в другом районе города, зачастую просто не доехать. Социальная инфраструктура в Санкт-Петербурге и ближайших пригородах развита в целом равномерно, но ее недостаточно. Но решение этой проблемы — задача не одного года, и требуется привлечение частных инвестиций (развитие частных поликлиник, школ, детских садов). При создании привлекательных условий в этой сфере для инвесторов будет сделан серьезный шаг вперед».

денис кожин

Неприятное соседство

может снизить цену квартиры на треть

пространство для жизни

Активное освоение пригородов Петербурга приводит к тому, что жилые массивы вырастают рядом с достаточно обширными земельными участками, на которых со временем могут быть реализованы проекты, вовсе не связанные с жилой функцией. Несет в себе опасность и освоение территорий бывших промзон, где новое жилье может соседствовать с еще работающими производствами. Маркетологи говорят, что неприятное соседство способно снизить стоимость жилья на 20–30%.

У аналитиков пока нет однозначного мнения о том, будет ли влиять на цену в свежестроенном доме проект строительства свалки или производства в пределах нескольких километров.

Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург», говорит: «Если этот недостаток не явно бросается в глаза — например, соседний дом вырос на расстоянии одного метра и заслонил весь свет, — то соседнее окружение не особенно влияет на цену квадратного метра. Если это новый объект — грамотная маркетинговая стратегия поможет сформировать ему достойный имидж, а продуманная современная концепция обеспечит стабильный спрос».

Цена первична

Маркетологи указывают на то, что в сегменте экономкласса факторами, влияющими на спрос, в первую очередь являются стоимость квадратного метра, транспортная доступ-



Аналитики говорят, что нередко покупатели жилья находятся в плену стереотипов

ность и уровень развития социальной инфраструктуры. В более высоких ценовых сегментах видовые характеристики и состояние экологии играют большую роль. Но такие объекты, как правило, строятся в так называемых «престижных» районах.

Если же объект стал жертвой «уплотнительной» застройки, то стоимость квадратного метра может снизиться на 20–30%, считает господин Казанский.

Генеральный директор управляющей компании группы «УНИСТО Петросталь»

Арсений Васильев согласен с тем, что снизить цену жилья может лишь неудачный проект, расположенный в непосредственной близости. «Скорее можно говорить о том, что инфраструктурные объекты должны располагаться адекватно условиям. В этом случае ни один соседний проект не будет новостью, и существенно влиять, тем более отрицательно, на цену жилья, не будет. Но, безусловно, строительство мусороперерабатывающего завода, особенно при применении устаревшей технологии переработки, может серьезно снизить показатели и цены, и спроса в зоне досягаемости выбросов. Снижение стоимости может достигнуть 20–30 процентов», — полагает он.

Михаил Гушин, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, считает, что появление новых промышленных объектов негативно влияет на стоимость квартир: «Разница может составлять 10–15 процентов».

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, считает, что производственные или складские помещения оказывают негативное влияние на жилье, существенно понижая его класс. «Чтобы привлечь покупателей жилья к проекту, который находится не в самом благополучном районе, нужно нивелировать недостатки территории преимуществами самого комплекса, в частности более низкой ценой квадратного метра. Но экономкласс, в принципе,

достаточно лояльно относится к производству поблизости, если уровень опасности невысок», — рассуждает госпожа Захарова.

Впрочем, появление промышленных объектов тоже может быть благом. Олег Артамонов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, говорит: «В некоторых случаях при строительстве производств прокладываются коммуникации, что в свою очередь снимает часть нагрузки с застройщика».

Психологический фактор

Дмитрий Михайлов, заместитель начальника управления — руководитель группы сопровождения проектов ИСУ ЗАО «БФА/Девелопмент», склонен считать, что снижение цен на жилье при наличии производственных площадок по соседству с ним связано отнюдь не с экологией. «По большей части потребители находятся в плену собственных стереотипов. В России считается, что престижно жить там, где нет функционирующих заводов и фабрик. Сегодня к таким районам относятся и центр города. При этом состоятельные горожан мало волнует, что центральные районы Петербурга считаются наиболее грязными, — зато они котируются на рынке. А тем, у кого каждая копейка на счету, выбирать не приходится. Такая категория людей согласна жить хоть рядом с атомной станцией. Чем дешевле, тем лучше», — полагает он.

Еще одним фактором, влияющим на покупательский

спрос, является, по мнению господина Михайлова, наличие по соседству кладбища, но опять-таки отнюдь не по экологическим причинам.

«Людам просто страшно там жить», — поясняет он. Поэтому эксперты отмечают низкий рейтинг недвижимости в северной части Пискаревского проспекта и на Ржевке. «Петербургский крематорий — большее зло для горожан, чем действующие химические предприятия. То же происходит с территориями Васильевского острова, прилегающими к Смоленскому кладбищу. В данном случае ситуацию не спасает даже наличие станций метро», — подмечает господин Михайлов.

О психологии говорят и Виталий Виноградов, директор по маркетингу строительной компании «Лидер Групп». Он считает, что кроме экологии района (близость к промышленным предприятиям, свалкам), для потребителя очень важна легенда самого места, где возводится новый дом. «Так, часто какая-то негативная информация даже на уровне непроверенных слухов — например, о наличии в прошлом каких-то свалок токсичных материалов на этом месте, может привести к отказу от покупки», — рассуждает господин Виноградов.

Плата за вид

На цену объекта недвижимости чаще влияет не экология, а представление людей о чистоте. Бывает так, что эти представления не соответствуют действительности. Близкое расположение к Неве ассоцииру-

ется у людей с экологичностью. К тому же панорамный вид на реку расценивается как несомненный фактор престижа.

Александр Коньшков, директор регионального центра «Северо-Западный ЗАО «Райффайзенбанк», считает, что плата «за вид» во многом является субъективной оценкой. По его подсчетам, стоимость одинаковых видовых и нет квартир в одном доме может различаться до 20%. Цены на особенно «видовые» квартиры в самом центре города на набережных Невы могут отличаться от своих аналогов с видом во «двор-колодез» в разы.

Госпожа Захарова полагает, что и видовые квартиры могут пострадать не меньше, чем объекты в промзоне: «Вид на воду может прибавить порядка 20–25 процентов. Соответственно, если панорама будет испорчена, стоимость квадратного метра видовых квартир может существенно приблизиться к стоимости квадратного метра квартиры того же класса без хороших видовых характеристик».

«Если по воле случая рядом начнется возведение объекта, который испортит панораму, то квадратный метр, по данным компании ЗАО «Желдорипотека», может подешеветь на 10–15 процентов, а в пентхаусах — до 20 процентов», — приводит свое мнение Олег Артамонов.

Надежда Тодыкова, директор отделения АН «Итака», говорит, что поднять цену может также и наличие в плане новой станции метро, расположенной неподалеку, и

строительство жилых объектов вместо ранее находившихся на этой территории зданий промышленного назначения.

Господин Гушин также считает, что расположение дома у парка может повысить стоимость квартир на 20–25% от среднерыночных показателей.

Олег Артамонов говорит, что объект комплексного освоения территорий также может быть на руку покупателем квартир в уже существующих жилых кварталах: «Компаниям, осуществляющим комплексное освоение территорий, город помогает различными субсидиями, программами. У застройщика появляется возможность снизить себестоимость квадратного метра и реализовать квартиры по более низким ценам, нежели в других объектах. Соответственно, конкурентам осядет либо снизить цену, либо предлагать уникальные характеристики объекта».

«Каждую подобную ситуацию надо рассматривать на конкретном примере, общих случаев здесь не существует. В целом такое „соседство“, конечно, может сильно отразиться на привлекательности жилья, и не в лучшую сторону. Задача девелопера — максимально точно изучить район будущего строительства, причем не только имеющиеся объекты, но и те, которые могут быть здесь построены в ближайшей перспективе», — резюмирует Беслан Берисов, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест».

роман русаков

ДОМ

Торг неуместен

Застройщики снова неохотно идут на скидки

маркетинг

Еще 2–3 года назад, когда из-за отсутствия спроса рынок строящегося жилья оказался в почти замороженном состоянии, девелоперы начали активно применять «торг на месте». Говорят, что при хороших навыках переговорщика клиент мог «сбросить» до трети от первоначальной стоимости квартиры. Сегодня девелоперы снова теряют гибкость и скидки предоставляют все реже. А размер их вряд ли может превысить 5%.

Как говорят девелоперы, скидки при приобретении жилья были, есть и будут всегда. Система скидок традиционно привязывается к форме оплаты, зависит от длительности рас­срочки, величины первого взноса. Максимальную скидку покупатель может получить при стопроцентной оплате квар­тиры. Но, как говорят эксперты, в любом проекте всегда бывают более и менее удачные по своим потребительским характеристикам квартиры, спрос на которые застройщик регулирует размером предоставляемого дисконта.

«Система предоставления скидок в большинстве компаний достаточно прозрачна. В нашей компании речь о какой-то индивидуальной скидке может идти, если сумма покупки составляет хотя бы миллионов пятьдесят. В этом случае можно рассчитывать на дополнительные 3–5 процентов, которые покупатель может получить, имея навыки хорошего переговорщика. В остальных случаях действует типовая система скидок», — говорит Виталий Виноградов, директор по маркетингу строительной компании «Лидер Групп».

Предоплата приветствуется

Олег Артамонов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, говорит, что торг при покупке квартиры уместен всегда и это нормально. «Другое дело, что застройщики



Сейчас рынок, можно сказать, переворачивается. В дешевом сегменте квартиры в рекламу ставятся по заниженной цене, а потом, в рамках аукциона, продавцы ухитряются повысить цену

охотнее идут на скидки при внесении стопроцентной оплаты. Особенно это было актуально после кризиса, когда компаниям не хватало оборотных средств, кредиты не выдавались. Тогда при стопроцентной оплате дисконт составлял 7–12 процентов. Сейчас скидка при стопроцентной оплате составляет 2–5 процентов. Что касается рассрочки, тут сложнее. Сегодня застройщики стараются заранее разрабатывать перечень стандартных схем оплат, с которыми работают. Индивидуальные схемы в данном случае практически не используются. Конечно, дополнительно играет роль масштабность и класс объекта. В крупных объектах предусмотрены стандартные схемы. Если же речь идет об объекте повышенной классности

с уникальными характеристиками, то и условия в нем будут более лояльные, индивидуальные. Если рассматривать размер предоставляемого дисконта при рассрочке, то тут играет роль размер первого взноса. Скидка, как правило, предоставляется на денежные средства, вносимые при заключении договора, — первый взнос. Соответственно, чем больше первый взнос, тем больше дисконт. Обычно дисконт в этом случае составляет 2–3 процента», — говорит господин Артамонов.

Директор по маркетингу «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова категорична: «Торг невозможен. Однако в компании ЮИТ в Санкт-Петербурге существуют стандартные скидки 5–10 процентов при ипотеке и единовременной оплате.

Величина скидки варьируется в зависимости от объекта».

Изменитель сознания

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», говорит, что кризис дал покупателю четкое представление о том, что скидки бывают и их можно получить.

Но сегодня, по словам госпожи Корсаковой, если компания придерживается прозрачной модели ценообразования и предлагает выгодные условия приобретения квартир, получить скидку шансов будет мало. «А если скидку все-таки предложить, то ее размер будет очень невелик, в пределах 5 процентов. Это, скорее, некий психологический фактор, который подтолкнет потенциального покупателя к приобретению квартиры

именно у данной компании. Более значительный дисконт — до 10 процентов — предлагается компаниями только в рамках специальных предложений, рекламных акций. Еще одна тенденция — формирование стоимости квартиры, исходя из варианта оплаты. Так, стоимость при единовременной оплате квартиры может быть ниже, чем при оплате в рассрочку или с помощью ипотечного кредита. Надо отметить, что данное ценовое рас­сечение скидочкой обычно не называется», — поясняет госпожа Корсакова.

Наталья Луговская, вице-президент по продажам компании «Петербургская недвижимость», отмечает, что многие компании также практикуют скидки для своих постоянных клиентов. «Так, например,

уже более шести лет клиенты „Петербургской недвижимости“ при первичной покупке получают карту нашего „Клуба покупателей“, которая дает право на получение скидки при повторных приобретениях», — говорит госпожа Луговская.

Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака», считает, что девелоперы, говоря о том, что скидки сегодня невозможны, все же немного лукавят: «Важно, чтобы покупатель был психологически уверен в себе и не стеснялся торговаться. В этом случае шанс выиграть в цене достаточно велик, так как продавец внутренне готов к торгу практически всегда, скидка от 5 до 10 процентов заведомо заложена в стоимость объекта в большинстве случаев. По загородным объектам во время кризиса можно было доторговаться и до 50 процентов. Сейчас снижение идет в процессе экспозиции, и это достаточно большие суммы, так что к моменту появления покупателя лимит снижения уже практически на исходе, но уступить „еще чуть-чуть“ готов каждый второй продавец».

Эконом скидок не знает

Сегодня скидки чаще возможно получить при покупке жилья более высокого класса — жилье в сегменте «эконом» и так пользуется повышенным спросом и девелопер на торг не настроен.

Александр Коннышков, директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк», говорит, что сегодня есть два вида скидок: изначально заложенные в стоимость объекта — для торга и как результат конкретных переговоров.

«Конечно, возможность скидки напрямую зависит от ликвидности объекта. Наибольшим спросом пользуются недорогое жилье экономкласса, для которого вероятность скидки минимальна, а покупательская конкуренция выше. В таком случае профессиональный переговорщик-посредник может

обеспечить преимущество в организации сделки с более выгодными условиями. Продавцу ликвидного объекта чаще всего необходим лояльный покупатель, чтобы свести сложности в сделке к минимуму», — отмечает господин Коннышков.

А вот скидки на объекты элитной недвижимости на вторичном рынке пока остаются внушительными. Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, рассказывает: «В течение всего прошлого года на вторичном рынке элитной недвижимости наблюдалось снижение цен на объекты высококлассной жилой недвижимости, что стимулировало спрос на них. Стоимость элитных квартир снижалась в ходе экспозиции до 25 процентов. В среднем реальная стоимость сделки на вторичном рынке жилья была на 20 процентов ниже цены предложения, в то время как скидка на объекты первичного рынка не превышала 2–3 процентов. В 2011 году на вторичном рынке элитного жилья появилось много видовых квартир, продажа которых была отложена в 2008–2009 годах в связи с кризисом, в течение последних полутора лет эти квартиры сдавались в аренду».

Инструмент шантажа

«Вопрос цены и скидки является главным инструментом шантажа со стороны покупателя при переговорах, самый распространенный аргумент — „у вашего соседа дешевле“». Но грамотный менеджер, который хорошо знает конкурентов и, прежде всего, преимущества своего объекта относительно окружения, умеет работать с такими возражениями, ведь более низкая цена всегда чем-то обусловлена. Хотя бывают случаи, когда идентичный товар стоит абсолютно по-разному», — говорит господин Виноградов.

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест»,

полагает, что существенные скидки, которые предлагают некоторые застройщики, — это прежде всего эффективный рекламный ход, который может одновременно спровоцировать увеличение покупательской активности. Но долгосрочной маркетинговой политики на скидках построить нельзя. «Покупатель так или иначе задумается: насколько адекватной является заявленная цена, если застройщик готов продавать квартиры с огромным дисконтом?» — предостерегает он.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, считает, что рынок находится в некотором балансе — ни покупатель, ни продавец диктовать условия друг другу не могут. И нередко для общения им нужен посредник: «Покупатель видит большое количество предложений, продавец видит, что на квартиру хороший спрос, поэтому у них создается впечатление, что есть возможность купить дешевле что-нибудь другое или продать подороже кому-нибудь другому соответственно. Задача агента сейчас — найти точку соприкосновения.

Также покупатель может говорить о том, что готов приобрести квартиру сегодня, но по более низкой цене. Продавец, в свою очередь, может использовать похожий аргумент — он может утверждать, что есть покупатель за изначальноную цену. Здесь уже выигрывает тот, у кого крепче нервная система», — говорит господин Спарак. Но все-таки, по словам эксперта, сегодня рынок снова постепенно становится рынком продавца: «В принципе, позиция продавца более сильная — если прямо сейчас не удастся продать по заявленной цене, на следующей неделе цену можно несколько снизить. Сейчас рынок, можно сказать, переворачивается. В дешевом сегменте квартиры в рекламу ставятся по заниженной цене, а потом, в рамках аукциона, продавцы ухитряются повысить цену».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Столицы меняются покупателями

Москвичи покупают недвижимость в Петербурге чаще, чем петербуржцы в Москве

инвесторы

Число сделок по покупке недвижимости Петербурга москвичами в 2011 году было почти в два раза больше, чем количество сделок по приобретению столичного жилья петербуржцами.

По данным компании «НДВ СПб» (подразделение «НДВ-Недвижимость» в Санкт-Петербурге), основной спрос жителей Москвы сконцентрирован на рынке новостроек в сегменте экономкласса. 56% всех покупок приходится на самые доступные квартиры-студии площадью до 29 кв. м. Основная цель таких покупок — инвестиционная. Цена квартиры-студии с момента начала продаж до ввода объекта в эксплуатацию увеличивается в среднем на 40%. Помимо этого, стоимость аренды студии сопоставима с арендой однокомнатной квартиры, поэтому значи-

тельная часть покупателей планирует сдавать их внаем. Квартиры-студии в Москве не представлены, сообщают эксперты «НДВ-Недвижимость», зато в Санкт-Петербурге этот тип квартир присутствует в большинстве проектов массового сегмента.

Второй по популярности вид недвижимости — квартиры в строящихся домах бизнес-класса. Их доля составляет примерно 22% в общем числе покупок жителей Москвы. Эти квартиры приобретаются топ-менеджерами зарубежных и государственных корпораций.

На третьем месте по популярности для москвичей — элитная недвижимость на вторичном рынке Петербурга. На нее приходится около 7% продаж. Это, как правило, жилье в старом фонде после реконструкции в «золотом треугольнике» — территории, ограниченной набережными

Невы, Фонтанки и Невским проспектом.

Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб», объясняет интерес москвичей к петербургской недвижимости следующим образом: «В последние годы в Москве наметилось снижение объемов строительства, многие застройщики переклонились на Московскую область. В Санкт-Петербурге, напротив, число строящихся домов росло, выбор объектов для инвестиции и сохранения капитала стал достаточно широким. При этом средние цены на новостройки в 2011 году и в Москве, и в Петербурге показали сопоставимый рост: 10–15 и 12 процентов соответственно. Интерес к строящимся домам бизнес-класса объясняется тем, что жилье в старом фонде после реконструкции в Северной столице значительно снизилось в кризис, а сейчас начинают расти высокими

темпами. А спрос на элитные квартиры в центре Петербурга вызван уникальностью предложения — такое жилье единично, но на порядок доступнее по сравнению с аналогичным предложением в Москве».

Глава компании «НДВ-Недвижимость» Александр Хрусталев добавляет: «Тем не менее и московская недвижимость пользуется устойчивым спросом у жителей Санкт-Петербурга. Люди обменивают свои квартиры на столичное жилье, чтобы связать свою судьбу с этим городом, являющимся центром притяжения делового и финансового мира России. Бывает, что специалисты, «выращенные» в рамках филиалов, расположенных в Санкт-Петербурге, получают приглашение поработать в московском офисе и в связи с этим меняют свое место жительства».

ДЕНИС КОЖИН

Морозы остудили арендаторов

Съем жилья отложили на февраль

наем	
Январь на рынке аренды жилья выдался довольно тихим, а вот в феврале активность поднялась практически до уровня летних месяцев.	
«Январь, как правило, не сезон для рынка аренды жилья, однако в этот раз свое влияние оказали и климатические условия», — рассказывает Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН АРИН. — Сильные морозы существенно повлияли на активность людей — многие просто отказывались от просмотров». Февраль вместе с потеплением принес и повышение спроса. Как отмечают	
Ставки аренды на долгосрочный период (без КУ), тыс. руб. в месяц	
Однокомнатные квартиры	от 20
Двухкомнатные квартиры	от 25
Трехкомнатные квартиры	от 27
<i>Источник: АРИН</i>	

эксперты АРИН, активность арендаторов во второй половине месяца практически достигла летних показателей.

«Сейчас арендаторы стали более избирательны», — говорит госпожа Болбошенко. — Если в прошлом году в первую очередь смотрели на арендные ставки, то сегодня сначала обращают внимание на ремонт квартиры и оснащение мебелью и техникой».

Квартиры со старым ремонтом и мебелью стоят дешевле. Например, в Красносельском районе такая «однушка» предлагается за 13–15 тыс. руб. в месяц — это существенно ниже рынка. Однако, как правило, даже по такой ставке объекты простаивают несколько недель.

Среди обязательных требований — оснащенность хорошей мебелью и бытовой техникой. Наряду с телевизором и стиральной машиной все больше арендаторов хотят

видеть в квартире и посудомоечную машину. «Однокомнатные квартиры в новых домах с хорошим ремонтом и мебелью сейчас стоят порядка 20 тыс. руб. в месяц», — говорит Татьяна Болбошенко. — Как правило, такие объекты уходят за 2–3 дня».

Южные районы города, как всегда, менее популярны, а вот квартиры в северных районах арендуются гораздо охотнее. Эксперты АРИН объясняют это тем, что в северных районах, особенно в Приморском, больше новых домов, где, как правило, качество жилья лучше. Что касается близкого расположения квартиры к станции метро — сегодня это играет роль лишь для тех арендаторов, у которых нет личного автотранспорта. Татьяна Болбошенко отмечает, что в последнее время доля арендаторов, у которых есть автомобили, выросла.

В последнее время увеличилась доля арендодателей, которые инвестируют в жилье. Как правило, это малогабаритные квартиры с хорошим ремонтом, расположенные недалеко от станций метро. Сдавая объект, арендодатели оплачивают ипотечные кредиты.

«В этом году увеличилось количество заявок на аренду от контрактиков — работников или студентов, которым структуры оплачивают аренду», — рассказывает Татьяна Болбошенко. — В частности, увеличилось количество арендаторов в Красносельском районе, где находится Военный институт внутренних войск МВД России, и в Выборгском районе, где расположен Военный институт физической культуры». Как правило, такие арендаторы предпочитают недорогое, но чистое жилье с качественным ремонтом и большой кухней.

ДЕНИС КОЖИН

Жизнь, наполненная солнцем

HONKANOVA

Concept Residence

Загородные резиденции в Солнечном

(812) 320-50-60 | www.honka.ru

«В этом году в новостройки Петербурга мы инвестируем около 3 млрд рублей»

Группа НДВ несколько лет назад вышла на петербургский рынок в качестве эксклюзивного брокера компании ЛЭК (ныне Л1). С этого года петербургское подразделение, получившее название «НДВ СПб», сменило концепцию — теперь компания позиционирует себя как «супермаркет недвижимости» и заявляет о готовности работать с широким спектром застройщиков. Кроме того, «НДВ СПб» намерена сама вкладывать средства в рынок недвижимости города. О планах работы в 2012 году рассказал глава группы НДВ, генеральный директор «НДВ СПб» Александр ХРУСТАЛЕВ.

— Сколько недвижимости в Петербурге реализовала НДВ в 2011 году? Сколько недвижимости было продано в 2011 году в Москве вашей компанией?

— В 2011 году наблюдался стабильный подъем темпов продаж квартир в строящихся домах, реализуемых «НДВ СПб». В количественном выражении (то есть по общему количеству заключенных договоров) рост в сравнении с 2010 годом составил 33%. В денежном выражении реализация возросла еще более существенно — на 51%. Это связано с тем, что в течение года расценки на объекты «НДВ СПб» увеличивались практически каждый месяц и выросли по результатам года на 23%. Кроме того, на 39% увеличилась общая площадь реализованных квартир.

В Москве оборот «НДВ-Недвижимость» составил в 2011 году 80 млрд рублей, а объем реализованного жилья в столице и Московской области достиг 700 тыс. кв. м.

— До недавнего времени НДВ в Петербурге работала только с недвижимостью, которую строит группа Л1 (бывший ЛЭК), однако в конце года было объявлено о новом подходе и создании «супермаркета». В чем суть работы такого «супермаркета»? В чем отличие от работы обычного риэлторского агентства — ведь они тоже предоставляют полный спектр услуг, работают с широким кругом застройщиков, многие оказывают оценочные и консультационные услуги?

— «НДВ СПб» называется «супермаркетом недвижимости» не случайно. В основу работы компании положены такие принципы, как полный спектр услуг, высочайшее качество обслуживания клиентов, комфортабельные офисы с детскими уголками. Мы всегда стараемся привнести новые стандарты качества на рынке, постоянно добавляем новые опции в строящиеся объекты, на всех наших новостройках установлены камеры круглосуточного наблюдения. Компания предлагает большой ассортимент новостроек в трех столицах: Москве, Санкт-Петербурге — Северной столице, и Сочи — курортной столице. Также мы оказываем услуги на рынке вторичного жилья, ипотеки, аренды, коммерческой недвижимости. В январе в Москве мы запустили программу лояльности NDV Loyalty, которая позволяет клиентам существенно сэкономить на товарах и услугах. Скоро планируем перенести программу и в



Петербург. Все это позволяет нам называться «супермаркетом недвижимости» и осуществлять продажи в промышленных масштабах при высочайшем уровне сервиса.

Что касается сравнения с другими агентствами, то формат «НДВ СПб» подразумевает эксклюзивные условия продаж новостроек. Приходя в простое агентство, вы общаетесь с посредником. НДВ же выстраивает с застройщиками более тесные отношения: у нас клиент обращается, по сути, в отдел продаж строительной компании. То есть мы объединяем все плюсы как крупных агентств недвижимости — широкий выбор качественных новостроек, возможность проинформировать зачет имеющейся квартиры, воспользоваться помощью в получении ипотеки, так и застройщиков — полная и актуальная информация об объекте, возможность бронирования квартиры в момент обращения, дополнительные скидки и рассрочка по индивидуальному графику.

— Есть ли уже новые компании в Петербурге, с которыми вы заключили договоры на продажу строящегося ими жилья?

— Нам постоянно поступают предложения от застройщиков, еще с самого начала сотрудничества с Л1. Сейчас переговоры активизировались, но мы не форсируем события. Цель — не собрать как можно больше объектов для продажи, а сформировать самую лучшую линейку новостроек в Петербурге. Приходя в наш офис, клиент должен иметь на выбор квартиры во всех районах города по самым привлекательным ценам. Для этого не обязательно продавать

всех застройщиков, достаточно найти наиболее удачные и адекватные рынку проекты. Кроме того, мы приняли решение о том, что будем инвестировать в реализуемые объекты. Это позволит застройщику иметь стабильный источник финансирования стройки, а покупателям гарантирует сдачу домов в срок без задержек. Поэтому к выбору партнеров мы подходим очень тщательно.

— Вы заявляете о намерении инвестировать в объекты недвижимости — каков источник финансов? В какие проекты будете инвестировать? Какую окупаемость инвестиций вы ожидаете (сроки, доходность)? Нет ли планов самим заняться застройкой участков? Какую сумму планируется инвестировать в недвижимость в этом году?

— Источники финансирования разные: как собственные средства, так и кредитные. Инвестировать будем в наиболее ликвидные проекты, отбором которых занят специальный департамент. Планов заниматься застройкой у нас нет, пусть этим занимаются строители, а мы будем выступать в роли соинвестора. Объем инвестиций по Санкт-Петербургу на 2012 год — 3 млрд рублей. Однако при появлении интересных предложений мы готовы скорректировать сумму в сторону увеличения. Для сравнения: в новостройки московского региона в этом году мы вложим порядка 7 млрд рублей.

— Почему было решено отказать от работы лишь с одной компанией?

— Решение было обоюдным. И Л1, и мы достигли тех целей, которые были поставлены при создании

альянса наших компаний. Нашей целью тогда был выход на рынок Петербурга, и Л1 как крупный застройщик был для этого отличной кандидатурой. Однако для дальнейшего развития нам требуются более значительные объемы реализации новостроек — около 1 млн кв. м.

— Планируете работать с объектами коммерческой недвижимости?

— На самом деле «НДВ СПб» уже работает в сфере коммерческой недвижимости, реализуя несколько торговых центров в Петербурге. Кроме того, сейчас мы занимаемся продажей достаточно интересных участков под нежилое строительство. Так что процесс выхода «НДВ СПб» в новые сегменты рынка уже идет полным ходом.

— Какой рост оборотов компании в СПб вы ожидаете со сменой концепции работы в 2012 году?

— 2012 год станет для «НДВ СПб» годом перехода на новый формат. Полностью завершить его мы планируем только к концу года. Поэтому такую цель, как увеличение оборотов, мы ставим только на 2013 год. В этом году мы сконцентрируемся на поиске надежных партнеров, развитии сети офисов и новых направлений. Будет открыто еще минимум три представительства в дополнение к двум уже существующим, начнет работу департамент аренды, будет запущена программа срочного выкупа жилья и т.д.

— Как вы охарактеризуете спрос в январе-феврале этого года? Выше или ниже он, чем в прошлые годы?

— Этот год начался несколько нехарактерно: по итогам января продажи новостроек, реализуемых «НДВ СПб», выросли на 17% по сравнению с декабрем, тогда как обычно наблюдается снижение на 20%. Это произошло впервые в нашей практике. В феврале объемы пока сопоставимы с февралем 2011 года. В целом, по моим оценкам, рынок строящегося жилья Петербурга вернется в этом году к показателям докризисного периода и по цене, и по объемам продаж, а по количеству и качеству заявленных проектов он уже превосходит 2008 год. При этом, несмотря на выход в продажу все новых объемов новостроек, перенасыщения не происходит. Хотя в некоторых районах — это касается, прежде всего, границ Петербурга, небольшой переизбыток предложения вполне возможен.

НЕДВИЖИМОСТЬ СПб

НДВ

СуперМаркет

НЕДВИЖИМОСТИ

Программа «Две столицы»

обмен недвижимости Санкт-Петербург - Москва

Наши услуги

- Эксперт-консультация по стоимости вашего жилья
 - Подбор варианта для обмена;
 - Сбор всех справок и документов;
- Формирование необходимого для регистрации комплекта документов;
- Сопровождение просмотров квартиры;
- Юридическая экспертиза продаваемого и приобретаемого объекта;
- Экспертиза документов по приобретаемому объекту;
- Реклама объекта с использованием полного комплекса маркетинговых мероприятий;
- Юридическое сопровождение и организация сделки;
 - Безопасность проведения взаиморасчетов;
- Контроль процесса регистрации документов в Росреестре;
 - Организация приема – передачи квартиры;
 - Сопровождение клиента до момента подписания акта выполненных работ;

С компанией НДВ СПб две столицы одинаково близки для Вас!

Эксперт-консультация по стоимости вашего жилья!

Оставьте заявку на сайте www.ndv-spb.ru
Наши специалисты свяжутся с вами в кратчайшие сроки!

Риэлтерские услуги с недвижимостью!

ПРОДАТЬ

КУПИТЬ

ОБМЕН

- Эксперт-консультация по стоимости вашего жилья;
- Экспертиза предоставленных клиентом документов;
- Юридическое сопровождение и организация сделки;
- Сопровождение клиента до момента подписания акта выполненных работ;
- Постпродажное обслуживание;
- Юридическая экспертиза объекта;
- Организация посещения нотариуса без очереди;
- Безопасность проведения взаиморасчетов;
- Контроль процесса регистрации документов в Росреестре;
- Подпись на новости нашего сайта.

Выбери свой тариф! • Эконом • Студенческий • Пенсионный

Военная ипотека!

Военная ипотека - это государственная программа, позволяющая военнослужащим приобрести собственное жилье с помощью ипотечного кредита, оплачивать который будет государство посредством целевого жилищного займа.

Клиенты НДВ СПб, используя наш многолетний опыт, смогут легко реализовать свое право на использование сертификата Накопительной Ипотечной Системы.

Специалисты департамента ипотеки смогут в рамках сделки использовать как военную ипотеку, так и кредитные средства ряда ведущих банков для покупки более привлекательного объекта.

Зачет имеющегося жилья при покупке нового!

Наши специалисты помогут Вам в решении любого жилищного вопроса!

Офисы продаж:

ул. Маяковского, д. 22/24
ул. Правды, д. 17

НЕДВИЖИМОСТЬ СПб

НДВ

www.ndv-spb.ru

680-44-22

Решая 100% NDV СПб