

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Четверг, 30 августа 2012 №161
(№4946 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ЗАО «Северный город»

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА ОГРОМЕН

Летний сезон, традиционно самый горячий на рынке пригородного жилья, подходит к концу, и уже можно подводить его предварительные итоги. Девелоперы по-прежнему говорят о том, что на рынке загородного строительства ситуация развивается не лучшим образом, по крайней мере по сравнению с явным оживлением на первичном рынке Петербурга. Но все же пригородные зоны также активизировались. Спрос на коттеджи растет, появляются новые проекты, в некоторых районах и локациях наблюдается рост цен.

Гораздо хуже обстоят дела с развитием областной инфраструктуры — дорог, соцкультбыта, торговли. Здесь каких-то заметных улучшений не наблюдается. Во многом именно близость объектов инфраструктуры обеспечивает спрос на недвижимость. Ведь создавать в новых коттеджных поселках свои поликлиники, торговые центры, детские сады или школы чаще всего экономически невыгодно. Поэтому развитие дорожной сети в Ленобласти может стать определяющим для того или иного проекта.

Еще одним по-прежнему слабо развитым форматом загородной недвижимости остаются объекты развлечений. Впрочем, коммерческая недвижимость Ленобласти вообще имеет еще очень большой задел для роста — крупные современные многофункциональные центры строятся на самой границе с городом, чтобы гарантировать постоянный значительный поток посетителей. И, соответственно, ориентированы эти центры на городских жителей, предлагая привычный для городских торговых центров набор опций: супермаркеты, магазины одежды, кинозалы, фитнес-клубы.

Проектов же, учитывающих природную и географическую специфику Северо-Западного региона, по-прежнему крайне мало. И этим пока вовсе пользуются финские соседи, активно предлагая туристам из Петербурга, помимо шопинга, коттеджный отдых, рыбалку, спортивные развлечения, банальные аквапарки, наконец.

Поэтому потенциал области в части привлечения инвестиций все еще значителен. И разговоры о том, что рынок пребывает в депрессии, ведут главным образом компании, не обладающие достаточной фантазией.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МЫСЛИТЬ КОНЦЕПЦИЯМИ ДЕВЕЛОПЕРЫ, РАБОТАЮЩИЕ ЗА ГОРОДОМ, ВСЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ НАЧИНАЮТ УДЕЛЯТЬ АРХИТЕКТУРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ. ОДНАКО, ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, СЕГОДНЯ ДЛЯ РЫНКА ВАЖНЕЕ НЕ СТОЛЬКО АРХИТЕКТУРА ОТДЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, СКОЛЬКО АДАПТАЦИЯ ПРИЗНАННЫХ В МИРЕ АРХИТЕКТУРНЫХ КОНЦЕПЦИЙ НА РОССИЙСКОЙ ПОЧВЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Основными параметрами, по которым люди выбирают себе жилье, являются, прежде всего, качество строительных материалов дома, функциональность и комфортность планировок его квартир, внешняя привлекательность фасадов, привлекательность интерьеров и организация мест общего пользования, социальная и коммерческая инфраструктура местоположения дома. Большая часть данных вопросов относится к проектированию, начиная от мастер-планов территории (урбанистики), заканчивая архитектурно-планировочными решениями конкретного здания.

Условно все загородные поселки можно разделить на несколько видов. Первый — поселки, выдержанные в одном архитектурном стиле, который одинаково может быть выполнен как отечественным, так и западным архитектором. «Типичным примером может служить коттеджный поселок „Северный Версаль“ в Приморском районе Ленинградской области. Все особняки „Северного Версалья“, несмотря на свою уникальность (каждый построен по индивидуальному проекту), выполнены в едином стиле и составляют единый архитектурный ансамбль», — говорит заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов.

Второй вид — типовая застройка поселка. «С одной стороны, типовая проект может повысить привлекательность продаваемых домов: красивые картинки по индивидуальным проектам в ряд создадут ощущение покоя и уюта. Но с другой стороны — монотонность архитектурного решения многих покупателей может отпугнуть. Для таких людей подходят поселки, где каждый самостоятельно может выбрать понравившийся проект любого архитектора. Такие поселки (например, «Юкки») более живописны, чем проекты с упорядоченной архитектурной средой», — считает господин Сандалов.

Застройщики сейчас достаточно большое значение уделяют интересным архитектурным решениям, так как это позволяет привлечь покупателей. Появляется все больше проектов, спроектированных известными архитекторами, даже в недорогих объектах уделяется повышенное внимание архитектуре. «С точки зрения архитектуры можно отметить проекты „Никитинская усадьба“, „Новый город“, „Шведская корона“ в сегменте недвижимости эконом- и бизнес-класса. В сегменте элитной жилой недвижимости можно отметить Diadema Club House. Роль архитектуры в последнее время все увеличивается», — полагает Михаил Гуцин, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», полагает, что архитектурное решение коттеджного поселка — одна из главных характеристик, на которую обращает внимание покупатель загородной недви-



ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ОБЫЧНО СТРЕМЯТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ ЛИЧНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЗАГОРОДНОЙ РЕЗИДЕНЦИИ

мости, особенно если речь идет о поселке премиум-класса. «Поэтому для застройщика выгодно сделать свой проект максимально привлекательным и оригинальным. Если правильно рассчитать экономику объекта, вложения в оригинальный архитектурный проект, безусловно, будут оправданны. Так, например, для создания коттеджного поселка „Озерный край“ компания „Строительный трест“ привлекла эстонскую архитектурную мастерскую: их концепция наиболее органично вписалась в существующий живописный ландшафт на берегу озера Вероярви», — рассказал господин Берсиров.

Михаил Гуцин подсчитал, что сегодня затраты на проектирование, как правило, составляют 2,5–3% от общего объема расходов.

Впрочем, далеко не все специалисты в области загородного девелопмента считают эксперименты строителей с архитектурой оправданными. «Востребованность готовых архитектурных решений загородных домов, априори предлагаемых покупателям, представляется в этом отношении весьма спорной. Обеспеченные потребители обычно стремятся реализовать личные представления о загородной резиденции, приглашают для разработки индивидуального проекта архитекторов, дизайнеров интерьера, ландшафтных специалистов. Покупатель хочет иметь свободу выбора общей стилистики дома, отделки фасада, этажности и внутренних планировок», — говорит Лариса Инченкова, руководитель департамента элитной недвижимости бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад», коммерческий директор ООО «Особняк» (предприятие группы ЛСР).

Гораздо более важной проблемой, как полагают аналитики, является вопрос адаптации прижившихся в мире архитектурных концепций на российской почве. Например, в последнее время девелоперы рынка за-

городного жилья все чаще говорят о новом урбанизме.

Впервые о концепции нового урбанизма на рынке Санкт-Петербурга заговорили около пяти лет назад. Основная идея данного градостроительного направления — соединение удобства инфраструктуры города (социальной, коммерческой) и экологичности, комфортности загородного проживания.

Участники рынка говорят, что сегодня наиболее перспективным направлением с точки зрения архитектурной проработки является освоение крупных территорий, где девелоперы создают не просто коттеджный поселок, а единую среду обитания, так называемый «город в городе». Тем не менее это вопрос не ближайшего времени, так как сейчас на рынке нет в принципе понимания загородного формата как полноценной замены городскому жилью, поэтому столь масштабные проекты вряд ли появятся — они просто не будут востребованы.

Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам», считает, что архитектура (как комплекс объемно-планировочных решений) большинства загородных поселков, если даже говорить о высоком ценовом сегменте, в России пока существенно уступает западным аналогам и зачастую не учитывает последних достижений в этой сфере. «Мы определенно отстаем в этой сфере и довольно сильно. Тем не менее стоит учитывать, что российский рынок загородного малоэтажного строительства находится на начальном этапе своего формирования и в среднесрочной перспективе продолжит развиваться очень динамично. В том числе, в лучшую сторону, полагаю, будет эволюционировать архитектура поселков, и не столько даже в эстетической части, сколько в сфере проектировочных разработок, отвечающих современным трендам организации жилого пространства», — говорит госпожа Мишутина. → 16

ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО И АРХИТЕКТУРА

7 км до Санкт-Петербурга

Свой детский сад

Свой семейный врач

Своя охраняемая территория

Свой магазин

Своя аптека

Свои спортивные площадки

**Срок сдачи:
3 квартал 2014г.**

Квартиры в домах на 6-12
семей во Всеволожском районе
(от 25 кв.м до 135 кв.м)

- Беспроцентная рассрочка до 2015 г.
- Зачет имеющейся недвижимости
- Ипотека
- Скидка 10% при 100% оплате или по Ипотеке
- Скидка 2% при повторной покупке
- Программа «Рантье»
(профессиональная помощь инвестору по сдаче
недвижимости в аренду)

ПУСТАЯ ЗЕМЛЯ

СЕГОДНЯ ИНЖЕНЕРНО ПОДГОТОВЛЕННЫЕ УЧАСТКИ СОСТАВЛЯЮТ ОКОЛО 60% ОТ ИМЕЮЩЕГОСЯ НА РЫНКЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ УЧАСТКОВ ПОД САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ ЗАСТРОЙКУ («БЕЗ ПОДРЯДА»). ОДНАКО УЧАСТКИ С ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОЛНЫМ ИНЖЕНЕРНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ СОСТАВЛЯЮТ МЕНЕЕ ТРЕТИ ОТ ЭТОГО ПОКАЗАТЕЛЯ. ОСТАЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДЛАГАЮТ ДОПЛАТИТЬ ЗА ПОДВЕДЕНИЕ ВСЕХ КОММУНИКАЦИЙ.

РОМАН РУСАКОВ

Главной проблемой при подготовке участков в Ленобласти девелоперы дружно называют сложность согласований и нехватку мощностей. Генеральный директор ООО «КВС» Сергей Ярошенко при этом отмечает: с начала года на торги муниципалами Ленобласти выставлялось не более десяти участков под многоквартирное жилищное строительство. В основном в области торгуют землями под индивидуальное жилье.

ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ МЕСТА Большинство экспертов говорят, что стоимость инженерной подготовки одной сотки площади загородных земельных участков будет сильно зависеть от местоположения поселка, наличия готовых коммуникаций в ближайших окрестностях, готовности соседей участвовать в совместном инженерном развитии района и ряда других факторов.

Евгения Шишулина, начальник отдела маркетинга компании «Старт Девелопмент», говорит, что поселки без инженерии (электричество плюс дороги) на рынке встречаются, но достаточно редко. В большинстве случаев к киловаттам и грунтовкам добавляются водоснабжение (в основном от скважин, изредка центральное) и канализация (септик на каждый дом или общий на поселок). Реже в данный пакет входит подведение газа.

Общая стоимость инженерной подготовки одного участка, по ее оценкам, может варьироваться от 400 тыс. до 2 млн рублей, в зависимости от объемов предоставляемой инженерии и сложности ее подведения, а также условного класса поселка.



СТОИМОСТЬ СОТКИ ТАК НАЗЫВАЕМОЙ «НАРЕЗКИ» (УЧАСТКА БЕЗ КОММУНИКАЦИЙ) И ИНЖЕНЕРНО ПОДГОТОВЛЕННОГО УЧАСТКА ОТЛИЧАЮТСЯ В 4-5 РАЗ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по состоянию на конец второго квартала 2012 года в регионе в продаже находится 341 коттеджный поселок с предложением коттеджей, причем в 78% коттеджных поселков можно приобрести участок под застройку. Более чем в половине проектов с предложением участков под застройку (56% от количества проектов) коммуникации в стоимость не включены, за

них нужно будет доплатить или проводить самостоятельно. Обычно диапазон доплаты за минимальную инженерию (свет и вода) колеблется в пределах 300–800 тыс. рублей в зависимости от локации.

«Стоимость земли до и после инженерной подготовки может отличаться в два раза. Потенциальные покупатели, которые уже достаточно давно занимаются выбором места для будущего проживания за чертой

города, понимают разницу в ценах и делают выбор в пользу инженерно подготовленных территорий», — считает руководитель проекта «Южковское» Сергей Михайлов.

Лариса Инченкова, руководитель департамента элитной недвижимости бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад», коммерческий директор ООО «Особняк» (предприятие группы ЛСР), полагает, что стоимость сотки так называемой нарезки (участка без коммуникаций) и инженерно подготовленного участка отличаются в 4–5 раз (по состоянию на конец первого полугодия 2012 года).

А по подсчетам руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольги Трошевой, участок с полным пакетом коммуникаций (свет, вода, газ) в среднем в три раза дороже неподготовленной земли. «Так, например, цены на подготовленную землю обычно начинаются от 150 тыс. рублей за сотку, а на неподготовленную — от 60 тыс. рублей за сотку при сопоставимых локациях. В более отдаленных районах, например, в Лужском или Волховском эта разница будет меньше, но все равно останется существенной», — рассказывала она.

В ФГУП «ЦПО» при «Спецстрое России» подсчитали, что ввиду высокой стоимости получения услуг по технологическим подключениям к инженерным системам, а также сложной процедуры оформления земельных участков доля затрат на подготовительные работы может составлять до 40% от стоимости проектирования. → 18

14 → ПЕРЕНИМАТЬ ОПЫТ Впрочем, генеральный директор управляющей компании группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев отмечает, что в Ленинградской области уже есть примеры приглашения западных архитекторов к проектированию как коммерческих, так и жилых комплексов (коттеджных поселков, малоэтажных комплексов). «Например, при проектировании жилых комплексов в поселениях Мурино и Куттузи группа компаний „Унисто Петросталь“ пригласила финских проектировщиков», — говорит он.

Елена Прозорова, ассистент отдела оценки и консалтинга компании Maris I Part of the CBRE Affiliate network, также полагает, что многие коттеджные поселки и таунхаусы классов бизнес и комфорт уже сегодня имеют тенденцию строительства в американском стиле нового урбанизма. «Широкие улицы, парковые зоны и зоны отдыха в таких поселках имеют важное значение. Сами дома выполнены в похожем стиле и с использованием одних материалов. Такую философию поддерживают и создатели поселка Honka Nova Concept Residence, где, несмотря на элитный класс проекта, использованы похожие друг на друга варианты домов с большими окнами и современной отделкой», — говорит госпожа

Прозорова. «Таунхаусы, которые на рынке Петербурга в основном представлены массовым сегментом, тоже могут выбирать оригинальные архитектурные концепции. К примеру, клубный квартал Alpenhof во Всеволожском районе предлагает проекты многоквартирных альпийских шале», — добавляет госпожа Прозорова.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», согласна с такой точкой зрения: «При оценке востребованности тщательной архитектурной проработки в загородных проектах важно учитывать, что сейчас порядка 70–80 процентов предложения в коттеджных поселках приходится на участки. Таким образом, лишь порядка четверти проектов нуждается в архитектурной концепции. На сегодняшний день встречаются единичные случаи привлечения архитекторов, в том числе и зарубежных, для загородных проектов, среди которых, например, „Медовое“ и „Небо“. Однако это скорее имиджевое решение, нежели реальная потребность».

Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга ООО «УК „Старт Девелопмент“», так видит проблему применения западного опыта на российской почве: «Иностранные архитекторы часто предлагают опробован-

ные и прижившиеся на западе технологии, которые русская душа не принимает в силу консерватизма и сложившихся традиций. Воистину, что немцу хорошо, то для нас — ужас...Так, например, экономичная и энергосберегающая технология панельно-каркасного домостроения, которую на Западе применяют уже даже для многоэтажных домов, очень медленно приживается на российском рынке. Или, к примеру, близкое соседство домов и участков — один из принципов нового урбанизма. Для россиянина все, что меньше шести соток — это уже не участок».

СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ Рассуждая о целесообразности привлечения иностранного специалиста для повышения качества архитектурных решений, госпожа Шишулина отмечает, что здесь есть много спорных моментов. «С одной стороны, идеи иностранного архитектора могут не найти отклика у наших покупателей просто в силу разницы менталитетов. В основном люди с наибольшей симпатией относятся к домам, возведенным в рамках архитектурной традиции своей страны, а другие варианты — да, красивы и интересны, но как-то некомфортны для постоянной жизни и ежедневного взгляда. С другой сторо-

ны, при проектировании домов в „Золотых ключах“ мы столкнулись с тем, что архитектурные решения, которые предлагают местные специалисты для экономкласса, можно назвать удручающими. Поэтому в основу внешнего вида наших коттеджей, дуплексов и таунхаусов лег эскиз американского архитектора, доработанный петербургским бюро», — рассказала госпожа Шишулина.

Новый урбанизм — очень перспективное направление, в первую очередь в силу своей человечности. В любом коттеджном поселке некоторые его принципы применяются практически автоматически, например, соразмерная человеку архитектура, дружелюбные для пешеходов улицы, особое внимание благоустройству, зеленым насаждениям, местам общего пользования. Но в целом эта концепция находит свое отражение не столько в архитектуре, сколько в градостроении и генпланировании — это в первую очередь способ организации урбанистического пространства. «Старт Девелопмент» осуществляет проектирование города-спутника «Южный» именно в соответствии с концепцией нового урбанизма, конечно, насколько это возможно в пересечении с нашими российскими нормами и правилами. ■

КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ



KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 6,5 млн. руб.
320-12-00

www.cds.spb.ru



16 → «Это в том случае если комплекс работ — от изысканий до разработки рабочей документации — выполняется одной организацией в рамках реализации полного инвестиционного цикла, завершающегося сдачей объекта в эксплуатацию. Если инвестор покупает землю с уже готовыми правами собственности, в той или иной степени готовности застройки, то строительство обойдется ему дороже, за счет увеличения числа участников цикла — появляется посредник с привлеченными им узкоспециализированными фирмами для подготовки земли», — говорят в ФГУП.

КТО ПЕРВЫЙ ВСТАЛ... Основной проблемой при инженерной подготовке территории поселка обычно становится отсутствие точек подключения в ближайшем окружении (в первую очередь по газу). Вторая проблема — недостаток электрических мощностей. «При этом иногда девелоперы в рекламе анонсируют мощности в размере 10 кВт на участок, а по факту в базовый пакет включают, например, 2 кВт, а остальное „можно докупить как физическому лицу по тарифу около 30 тыс. руб. за 1 кВт“, при этом впоследствии у монополиста свободных мощностей для такого выкупа не оказывается», — рассказала Елена Шишулина.

Из-за нехватки мощностей при освоении крупной территории несколькими девелоперами в более выигрышном положении оказывается тот, кто успел все согласования провести раньше остальных.

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», говорит, что в Кудрово, где «Строительный трест» совместно с партнерами из компании «Отделстрой» ведет строительство нового жилого квартала почти на 1 млн кв. м жилья, инженерная подготовка территории обошлась более чем в 1 млрд рублей.

«Не все застройщики берут на себя эти затраты, некоторые предпочитают заниматься инженерией на средства, привлеченные от клиентов уже по факту продажи определенного количества земельных или домовладений. Однако в этом случае потенциальные клиенты должны понимать, что обещанная им инженерная подготовка может быть выполнена частично или не выполнена совсем», — говорит Сергей Михайлов.

Дефицит локаций, обеспеченных необходимой инфраструктурой, отличающихся нормальной транспортной доступностью, выступает одним из ключевых факторов, негативно влияющих на темпы строительства. Расходы на формирование инфраструктуры, как правило, слишком велики для профильных участников рынка, даже если речь идет о самых крупных компаниях.

«Для качественного развития комплексного девелопмента, несомненно, необходимо последовательное государственное участие, прежде всего в вопросе создания работающих инструментов выделения территорий с подготовленными дорогами, коммуникациями, инженерными сетями и даже желательно с социально-бытовыми объектами. Вероятно, одним из наиболее целесообразных вариантов может быть использование механизмов государственно-частного партнерства», — рассуждает Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам». ■

СТРОИТЕЛИ ПОШЛИ ЗА ОБЛАСТНЫМИ НАДЕЛАМИ

ДЕФИЦИТ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ЧЕРТЕ ГОРОДА ВЫНУЖДАЕТ ГОРОДСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОПОЛНЯТЬ СВОЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЗА СЧЕТ УЧАСТКОВ НА ПРИГОРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ, АДМИНИСТРАТИВНО ОТНОСЯЩИХСЯ К ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, НО РАСПОЛОЖЕННЫХ БЛИЗКО К ГРАНИЦАМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Ленинградская область обладает большим земельным банком. Однако часть предлагаемых для освоения участков имеет статус земель сельскохозяйственного назначения. Их нельзя использовать под строительство жилья без изменения статуса, что весьма трудоемко. Кроме того, далеко не все выставаемые на торги участки обладают утвержденными проектами планировки территорий, что также снижает их привлекательность. «Самый серьезный недостаток — подавляющее число участков выставляют на продажу без инженерной подготовки. Врезка в существующие сети проблематична из-за старых мощностей, не рассчитанных на новых потребителей. Поэтому на инвестора, даже при демократичной цене на земли области по сравнению с питерскими расценками, возлагается достаточно серьезная финансовая нагрузка прокладки инженерии за собственный счет», — говорит генеральный директор ООО «КВС» Сергей Ярошенко.

Существенный объем прошедших в 2010–2011 годах сделок по земельным участкам на вторичном рынке произошел по земельным участкам в районах Девяткино, Мурино, Кудрово под цели жилого строительства. Так, в 2011 году строительная компания «Мавис» приобрела у «СВП-Инвест» 4 га в проекте комплексного освоения «Семь столиц» (Кудрово, квартал «Париж»), который разрабатывал Setl City. В течение пяти лет «Мавис» планирует там построить порядка 90 тыс. кв. м жилья класса комфорт/эконом.

«На земельном рынке Ленобласти за последние два года цены не претерпели существенных изменений. Если колебания стоимости и были отмечены, то они не превышали пяти процентов. Наиболее дорогие и пользующиеся спросом участки в Ленобласти — под ИЖС. Что касается локаций, то наиболее дорогое предложение на прибрежных к Курортному району территориях и в нем», — говорит директор департамента инвестиционных продаж NAI Весаг в Санкт-Петербурге Андрей Бойков

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, отмечает, что стоимость земель различных категорий, расположенных в одном и том же районе, может отличаться в разы. «Например, средняя стоимость земель поселений во Всеволожском районе составляет 1621 рубль за кв. м, а земель сельскохозяйственного назначения — 644 рубля за кв. м. В Ломоносовском районе разница в цене еще больше — земли поселений стоят 1846 рублей за кв. м, а земли сельхозназначения — 254 рубля за кв. м».



НА ЗЕМЕЛЬНОМ РЫНКЕ ЛЕНОБЛАСТИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ЦЕНЫ НЕ ПРЕТЕРПЕЛИ СУЩЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. ЕСЛИ КОЛЕБАНИЯ СТОИМОСТИ И БЫЛИ ОТМЕЧЕНЫ, ТО ОНИ НЕ ПРЕВЫШАЛИ ПЯТИ ПРОЦЕНТОВ

Владимир Скигин, совладелец управляющей компании «Сателлит-Девелопмент», говорит, что по площадям участков, предлагаемым на рынке, картина примерно следующая: наибольшее количественное предложение (около 60%) представлено участками площадью до 5 га (хотя суммарно от объема рынка они составляют не более 10%). Крупные участки от 20 га составляют более 60% от общего объема рынка, но предложение по ним наименьшее.

Павел Степанюк, генеральный директор ООО «Вереск» (поселки «Остров», «Новое Сойкино»), отмечает: «Оптовый рынок земли активен лишь в сегменте уже переведенных земель. Площадь земельных участков в среднем достигает 5 гектаров. Цена на такие земельные участки зависит от наличия генерального плана муниципального образования. Наибольшую динамику роста показывает Ломоносовский район, из-за введения в строй южного полукольца Кольцевой автодороги и активной работы с генпланами. В отдельных местах цена возросла в два раза».

Девелоперы к наиболее интересным участкам, которые находятся близко к Петербургу, относят Новодевяткино, Гатчину, Янино, Кудрово, Колтуши. Но и там необходимо строить сети и подключать их к имеющимся носителям. Поэтому у соседствующих застройщиков нет другого пути, кроме как объединяться и

совместно обеспечивать свои участки инженерной инфраструктурой, считают аналитики.

Основными ценообразующими факторами для земель под коттеджную застройку являются: категория земли, размер участка, разрешенное использование, местоположение и особенности локального местоположения. Так, участок во Всеволожском районе будет дороже, чем в Тосненском. А участок во Всеволожском районе вблизи водоема дороже, чем расположенный далеко от воды. ■

ЦЕНОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЫХ УЧАСТКОВ ПОД КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ (УЧАСТКИ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 1 ГА)

РАЙОН	СРЕДНЯЯ ЦЕНА, РУБ. ЗА КВ. М	
	ЗЕМЛИ ПОСЕЛЕНИЙ	ЗЕМЛИ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ
ВСЕВОЛОЖСКИЙ	1625	644
ВОЛОСОВСКИЙ	130	20–42
ВОЛХОВСКИЙ	1080	75
ВЫБОРГСКИЙ	1200	241
ГАТЧИНСКИЙ	840–2250	144
КИНГИСЕППСКИЙ	–	853
ЛОДЕЙНОПОЛЬСКИЙ	500	–
ЛОМОНОСОВСКИЙ	1846	254
ЛУЖСКИЙ	306	23
ПРИОЗЕРСКИЙ	500	432
ТОСНЕНСКИЙ	33–700	453
ИСТОЧНИК: АРИН		

«Дом.ru» — время делать бизнес мобильным

Телекоммуникационный холдинг «ЭР-Телеком», предоставляющий услуги связи для физических лиц под брендом «Дом.ru» и «Дом.ru Бизнес» для корпоративных клиентов, был образован в 2001 году. За 10 лет работы компания подключила к своим услугам более 4,5 млн жителей России и расширила географию своей деятельности до 42 городов.

В каждом городе своего присутствия «Дом.ru» строит собственную сеть с нуля по технологии «оптика до дома». Эта технология обеспечивает большую, по сравнению с медным кабелем, безопасность информации, а также позволяет пересылать голосовые сигналы, видеосигналы и сигналы данных на любые расстояния без потери качества. Волоконно-оптические сети невосприимчивы к электромагнитным помехам и, что немаловажно, абсолютно безопасны для человека.

Оказывая услуги частным пользователям, компания накопила достаточную прочность (как технологическую, так и кадровую) для того, чтобы обратить свое пристальное внимание на рынок корпоративных услуг. С этой целью весной 2012 года был запущен отдельный бренд для работы в сегменте B2B — «Дом.ru Бизнес».

В предложениях «Дом.ru Бизнес» организации любого размера привлекает возможность самостоятельно формировать пакет услуг, необходимых для оперативного решения бизнес-задач. Прозрачные тарифы, высокие скорости доступа в интернет, а также экономичная стоимость звонков позволяют клиентам оператора оптимизировать затраты на столь важные для эффективного ведения дел услуги связи.

Однако оператор готов предложить своим абонентам нечто гораздо более ценное — персональное обслуживание. Каждой организации предоставляет-



ся персональный менеджер, в список задач которого входят: мониторинг потребления услуг, консультации по вопросам пользования, доставка документации и регулярное информирование о состоянии счета. С персональным менеджером всегда можно индивидуально обсудить пакет подключенных услуг, добавив то, чего не хватает, и, наоборот, убрав то, что не применяется. Таким образом, клиент будет платить только за необходимые ему и его компании услуги — никаких «обязательных стандартов» в комплектации не предусмотрено.

«Дом.ru» стремится постоянно радовать своих абонентов, включая в существующие услуги новые опции, выводя на рынок инновационные предложения. Так, совсем недавно спектр услуг для корпоративных клиентов пополнился двумя новыми весьма полезными для бизнеса предложениями: «Облачная АТС» и услуга «Видеонаблюдение».

Возможность установки видеонаблюдения в последнее время набирает все большую популярность среди организаций малого и среднего бизнеса — сказывается неспокойная обстановка в мире. Она позволяет организовать круглосуточный контроль не только за офисом и прилегающей к нему территорией, но и за складскими помещениями. Временных затрат на установку и обслуживание оборудования со стороны клиента не требуется: пользователь получает готовую услугу «под ключ». При этом абонент получает массу возможностей: поиск по лицам, движению, по объекту. Поиск мо-



жет осуществляться как во всем видеопотоке, так и по определенному отрезку времени. Архив записей сохраняется на сервере в течение месяца: любую запись можно повторно просмотреть в удобное для абонента время. При этом организация-клиент «Дом.ru Бизнес» не несет затрат на оформление лицензии. Не нужно дополнительно комплектовать штат специалистами по обслуживанию камер. Все необходимые действия выполняются силами оператора.

Вторая новинка от оператора — «облачная» АТС. Этот новый облачный сервис позволит организациям-клиентам «Дом.ru Бизнес» оптимизировать затраты на телефонию. Услуга позволяет гибко управлять телефонизацией компании — легко создавать и удалять «внутренние» номера, переносить рабочие места. При этом благодаря поминутной тарификации звонков клиент оплачивает только тот объем звонков, который ему нужен.

Подключив «облачную» АТС, клиент получает возможность использовать функции современной телефонной связи без затрат на инфраструктуру — покупку офисной АТС и ее обслуживание. Оборудование, необходимое для организации телефонии, размещается в сети



и на серверах «Дом.ru Бизнес», а абонент управляет услугой самостоятельно через «личный кабинет».

Небольшая по своим размерам и легкая в эксплуатации, она обладает настолько широким набором функций, что может заменить собой полноценный контакт-центр. В числе опций облачной АТС — многоканальный номер, голосовые приветствия, перевод вызова, голосовая почта. При большом потоке звонков особенно актуальным будет интерактивное голосовое меню. Если бизнес компании связан с междугородней деятельностью, для переговоров с сотрудниками или партнерами логично использовать «телефонную конференцию», которая позволяет общаться нескольким участникам одновременно. Кроме того, номер может быть сохранен, даже если компания переезжает в другой район или город.

Аналитики предсказывают рост спроса на «облачные» технологии уже в ближайшие годы. Именно в «облаках» организации видят надежную технологическую платформу корпоративных коммуникаций. А потому логично предположить, что на данный момент будущее телекоммуникаций — в плоскости инновационных облачных технологий.



ПОДКЛЮЧИТЬСЯ

8 800 333 7000

WWW.SPВ.DOMRU.RU

ПРИВЫЧКА РАЗВЛЕКАТЬСЯ

В ЛЕТНИЙ ПЕРИОД ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ГОРОЖАН ПЕРЕСЕЛЯЕТСЯ В ЛЕНОБЛАСТЬ НА ПОСТОЯННОЕ ПРОЖИВАНИЕ. ПРИ ЭТОМ В СВОЮ ЗАГОРОДНУЮ ЖИЗНЬ ВРЕМЕННЫЕ ПОСЕЛЕНЦЫ ДАЧНЫХ ПОСЕЛКОВ НЕСУТ И ПРИВЫЧКИ К ГОРОДСКОМУ КОМФОРТУ И РАЗВЛЕЧЕНИЯМ. АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО ИНФРАСТРУКТУРА РАЗВЛЕЧЕНИЙ ЛЕНОБЛАСТИ ИМЕЕТ ЕЩЕ ОЧЕНЬ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

На сегодняшний день на загородном рынке развлечений и гостеприимства в Ленинградской области можно выделить три основных формата объектов: горнолыжные курорты с дополнительной рекреационно-развлекательной инфраструктурой и инфраструктурой для проживания; лечебно-санаторные объекты (пансионаты); туристические базы (размещение в коттеджах), предполагающие краткосрочное/длительное проживание с дополнительными услугами и инфраструктурой. «К общему недостатку большинства существующих загородных проектов в Ленобласти можно отнести их сезонную направленность на предоставление большинства рекреационных услуг», — говорит директор департамента маркетинга NAI Besar в Санкт-Петербурге Роман Уревич.

Если рассматривать первый тип объектов, то в настоящее время в Ленинградской области действуют следующие современные и наиболее востребованные горнолыжные центры: «Охта-Парк» (поселок Сяргы), курорт «Игора» (54-й км Приозерского шоссе), «Северный склон» (поселок Токсово), курорт «Снежный», «Красное озеро», «Золотая долина» (поселок Коробицыно), «Пухтолова гора» (Зеленогорск).

Наиболее востребованным и наиболее развитым по количеству услуг и объектов инфраструктуры на сегодняшний день можно считать курортный комплекс «Игора», который является полноценным круглогодичным курортом.

По оценкам экспертов NAI Besar, срок окупаемости данных проектов в среднем составляет 8–11 лет. Первым к решению задачи круглогодичного использования приблизился курорт «Игора». Он спроектирован как первый в Ленинградской области круглогодичный курортный комплекс, который сочетает в себе несколько элементов инфраструктуры активного отдыха и развлечений. Основными потребителями услуг таких комплексов являются семьи с детьми, корпоративные клиенты, активная молодежь.

Сегодня наиболее актуальными дополнительными услугами (помимо традиционных услуг размещения и организации питания), которые могли бы обеспечить приток посетителей, являются: зимой — горнолыжные курорты (несколько склонов и подъемников), крытые и открытые катки, прокат ватрушек и прочего инвентаря; летом — гольф-клубы, теннисные корты, организация отдыха на воде (рыбалка, прокат водных лыж, скутеров, лодок и прочего), SPA-зоны, трассы для беговых лыж, роликовых коньков и велосипедов, маршруты для пешеходных прогулок, развлечения для детей (детские площадки, аквапарки, парки аттракционов), площадки для спортивных игр (футбол, баскетбол, волейбол), прокат лодок, площадки



АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНКО

НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ГОСТЕПРИИМСТВА В ЛЕНОБЛАСТИ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ ТРИ ОСНОВНЫХ ФОРМАТА ОБЪЕКТОВ: ГОРНОЛЫЖНЫЕ КУРОРТЫ, ЛЕЧЕБНО-САНАТОРНЫЕ ОБЪЕКТЫ, ТУРБАЗЫ

для пейнтбола, организация конных прогулок и обучение верховой езде.

«Проанализировав существующее предложение, можно сделать вывод: чем более разнообразны предложения по организации досуга, тем больше спрос на аренду средств размещения в таких комплексах», — говорит господин Уревич.

СЕЗОННОСТЬ КАК ОГРАНИЧИВАЮЩИЙ ФАКТОР

До кризиса ситуация с развитием развлекательной инфраструктуры в Ленинградской области была в целом позитивной, развивалось много проектов. Однако после кризиса многие из них были заморожены. Сегодня этот сегмент показывает довольно неустойчивую доходность в силу ограничения возможности использования из-за сезонности.

Наиболее успешными проектами в этом сегменте являются, пожалуй, горнолыжные курорты. Среди самых популярных — «Золотая долина», «Снежный», «Красное озеро», «Игора», «Пухтолова гора», «Орлиная гора», «Северный склон», «Охта-парк», «Туутари-парк».

Основными посетителями горнолыжных курортов Ленинградской области является молодежь, люди среднего возраста, а также семьи с детьми, проживающие в Петербурге и пригородах. Подобные объекты не ориентированы на жителей других регионов России и иностранных туристов. Многие жители Петербурга пользуются услугами горнолыжных курортов Ленобласти без проживания, так как курорты располагаются в зоне комфортной транспортной доступности.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга компании GVA Sawyer, говорит: «Среди наиболее заметных и успешных проектов в области можно выделить туристическую этнодеревню Верхние Мандроги в Подпорожском районе. Здесь отдыхающим предлагают массу услуг и развлечений (ресторан, баня, музей водки, различные мастер-классы, охота, рыбалка, конюшни). Изюминка Верхних Мандрог — это ремесленники (мастера), активно развивающие народные промыслы. Также стоит отметить коттеджный комплекс «Вержица» под Тихвином. Посетителям предлагается размещение в бревенчатых домах, к их услугам ресторан, баня, пляж и множество экоразвлечений (охота, рыбалка, сбор ягод и грибов). Помимо перечисленных комплексов в области функционирует небольшой аквапарк в Тихвине (две горки, бани, бассейн), несколько современных кинотеатров (Выборг, Тихвин, Всеволожск, Кириши). Но в целом развлекательная отрасль в Ленинградской области развита очень слабо, в большинстве городов она и вовсе отсутствует. При этом услуги ее очень востребованы, жители области вынуждены ездить в Санкт-Петербург, либо изобретать варианты досуга своими силами».

Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака», пессимистична: «Туристическо-развлекательных комплексов такого масштаба, как «Мандроги», где можно отдохнуть и летом, и зимой, в Ленинградской области больше нет. Все остальное по большому счету — возможность разместиться за городом в

более или менее комфортных условиях. Развлечения, как правило, дело рук самих отдыхающих. Максимум, что подобные базы предоставляют в летний период, — облагороженный выход к водоему. Такой отдых могут себе позволить люди с невысоким доходом, да и затраты организаторов не выходят за рамки разумного».

ЗАМКИ НА ПЕСКЕ

Светлана Попова, аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает: «Проекты создания в Ленобласти различных рекреационных центров (аквапарков, туристических баз и т.д.) регулярно возникают, но более 90 процентов из них так пока и не реализованы. Для нашей экономики, которая из одного кризиса плавно перетекает в другой, такие (пока инновационные) проекты не до конца понятны и предсказуемы для инвесторов. Каждому инвестору приходится на свой страх и риск просчитывать экономику проекта, полагаясь на собственную интуицию. Поэтому реализовать успешные проекты удается немногим».

Эксперты говорят, что ориентировочная стоимость строительства объекта развлекательной направленности составляет \$800–1300 за квадратный метр в зависимости от технической сложности.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», считает, что главная проблема рынка развлечений в Ленобласти кроется в слабом развитии транспортной инфраструктуры, в частности, дорог в области. По этой причине многие жители Санкт-Петербурга и Ленобласти выбирают для отдыха Финляндию. → 22



BELLAGIO
Country Club

готовые таунхаусы в Репино

от **50 000** руб/м²

от **180** м²



FORTE GROUP

965 27 37

bellagio-repino.com

Продолжение
страницы 10

20 → «Кроме того, у нас есть проблемы с экологической ситуацией в наиболее популярных местах отдыха, которые зачастую плохо оборудованы и некачественно убираются», — огорчается господин Спарак.

Исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС» Дмитрий Беляев отмечает, что сейчас развиваются новые комплексы загородного отдыха, центры активного отдыха с развитой инфраструктурой и широким спектром предоставляемых услуг: организация банкетов, фуршетов; SPA-услуги; спортивный досуг (волейбол, футбол, стритбол, теннис, пейнтбол); рыбалка; верховая езда; прокат ватрушек, велосипедов и роликов.

«Поскольку загородная инфраструктура в основном ориентирована все же на жителей Санкт-Петербурга, выбирающих из оживленного каменного города на природу к целебным хвойным лесам и чистым водоемам, в поисках свежего воздуха, позитивных эмоций и активного времяпрепровождения в уединенной обстановке, то строить за чертой города еще один аквапарк или парк аттракционов, при их наличии в городе, представляется не совсем перспективной идеей», — продолжает Дмитрий Беляев.

Елена Прозорова, консультант отдела консалтинга и оценки Maris I Part of the CBRE Affiliate network, тем не менее говорит, что в последнее время в области создаются новые форматы развлекательных объектов. «Одним из примеров является акваклуб VODA, который сочетает в себе отель, аквапарк, клуб и ресторан. В последнее время количество посетителей клуба увеличилось. Однако многих отпугивают высокие цены», — говорит госпожа Прозорова.

ОТДЕЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ Эксперты указывают на то, что в Ленинградской области совершенно не развито направление кемпинга, весьма популярного на Западе. Иными словами, это места для автотуристов с оборудованной и охраняемой парковкой, туалетами, местами для палаток или домиками легкого типа. Кемпинг, как правило, включает инфраструктуру сферы обслуживания, магазины, кафе. В подобных зонах отдыха можно было бы создать открытые кинотеатры, места для барбекю, детские площадки. Такой вид отдыха будет бюджетным по сравнению с круглогодичными базами отдыха, а значит, затронет большее количество жителей города, стремящихся выбраться куда-нибудь на выходные.

Обособленно в инфраструктуре отдыха можно выделить такой сегмент, как детские оздоровительные лагеря. Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам», констатирует, что интерес инвесторов к этому сегменту в последние пару лет несколько вырос. Основной фактор — увеличение спроса со стороны потребителей. «Относительно невысокая цена при сопоставимом качестве делает такие путевки довольно привлекательными для заметной части домохозяйств. Стоимость путевок варьируется в достаточно широком диапазоне, в среднем суточное размещение обходится примерно в 1000 рублей. Можно отметить, что за период 2009–2011 годов, по данным ФСГС, количество детских лагерей в Ленинградской области выросло с 408 до 544. В Санкт-Петербурге оно почти не изменилось и составило в 2011 году 198 против 202 в 2008 году», — говорит госпожа Мишутина. ■

КИРПИЧ В ДОСТАТКЕ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ДОЛЯ ИНОГОРОДНЕГО КИРПИЧА НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА СНИЗИТСЯ ДО 5–10%, ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ. НОВЫЕ ЗАВОДЫ ОБЕСПЕЧАТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ШИРОКИМ АССОРТИМЕНТОМ КИРПИЧА, И МЕСТО ОСТАНЕТСЯ ТОЛЬКО ДЛЯ НИЗКОКАЧЕСТВЕННОГО ИЛИ УНИКАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА. КРИСТИНА НАУМОВА

В Петербурге неуклонно растет доля кирпичного домостроения. На долю кирпичных и кирпично-монолитных домов приходится порядка 70% строящегося жилья, отмечает председатель совета директоров АРИН Андрей Тетыш. Непосредственно кирпичное домостроение занимает 30% на рынке. Несмотря на востребованность кирпичных новостроек, дома по традиционной технологии (то есть только из кирпича) в Петербурге строят буквально несколько компаний, говорит заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест» Беслан Берсиров. Отметим, что компания «Строительный трест» за 20 лет сдала порядка 2 млн кв. м кирпичного жилья. Из кирпича в Петербурге также строят ГК «Возрождение», компания СЗСК, «ЛенСпецСМУ» и другие.

Кирпичное домостроение широко распространено в сегменте загородного строительства, для возведения индивидуальных коттеджей, а также малоэтажных загородных поселков, добавил господин Берсиров. В основном это жилье класса «комфорт» и выше.

Коммерческий директор предприятия «ЛСР. Стеновые» Петр Забегаевский напоминает, что в период кризиса емкость рынка керамического кирпича Петербурга и Ленинградской области снизилась примерно на 40%. С 2010 года наблюдается стабильный рост спроса на кирпич, однако докризисные показатели еще не достигнуты. В 2011 году емкость рынка керамического кирпича Петербурга и Ленобласти оценивалась в 295–300 млн штук условного кирпича.

Сегодня, по словам господина Забегаевского, наиболее востребованы такие разновидности кирпича, как поризованный, лицевой (в первую очередь светлый) и различные специальные керамические и клинкерные изделия.

Председатель совета директоров АРИН Андрей Тетыш говорит, что керамические изделия применяются при закладке фундамента, возведении несущих стен и межкомнатных перегородок, для облицовки зданий и их внутренней отделки. Силикатный кирпич обладает более высокими звукоизоляционными характеристиками, что важно при возведении межквартирных или межкомнатных стен. В структуре производства около половины рынка занимает керамический кирпич, на силикатные изделия приходится около 37%.

Господин Берсиров напоминает, что в регионе за последнее время появилось несколько новых заводов по производству кирпича, что подтверждает востребованность этого материала. Появление новых игроков обострит конкуренцию. Как следствие, производители будут стремиться улучшать качество строительных материалов и предлагать более выгодные цены, рассуждает Беслан Берсиров.

Во второй половине прошлого года на рынок керамического кирпича вышло ООО



КИРПИЧНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ ШИРОКО РАСПРОСТРАНЕНО В СЕГМЕНТЕ ЗАГОРОДНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ДЛЯ ВОЗВЕДЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ КОТТЕДЖЕЙ, А ТАКЖЕ МАЛОЭТАЖНЫХ ЗАГОРОДНЫХ ПОСЕЛКОВ

«Газстрой» (Рябовский кирпичный завод). Петр Забегаевский констатирует, что расстановка сил с выходом нового игрока изменилась, но в большей степени это сказалось на поставках иногороднего кирпича в Петербург и Ленобласть. В 2010–2011 годах доля продукции, поставляемой в город и область из других российских регионов, составляла 25–30%. Сегодня эти показатели несколько ниже, говорит господин Забегаевский.

Группа ЛСР по-прежнему остается крупнейшим производителем стройматериалов на Северо-Западе и занимает, по оценкам экспертов, 48–50% рынка. Объем реализации кирпича группы в первом полугодии текущего года составил 84 млн штук, из них в Петербурге было реализовано 76 млн штук, в московском регионе — 8 млн штук. Объем реализации кирпича по итогам 2011 года составил 184 млн штук.

Около 25% рынка приходится на заводы «Петрокерамика» и «Эталон», доля остальных игроков довольно незначительна — менее 5%.

В конце июня 2012 года группа ЛСР осуществила производственный запуск кирпичного завода «ЛСР. Стеновые» в Павловском Посаде (Московская область). Проектная мощность предприятия составляет 70 млн штук условного кирпича в год. Предприятие будет выпускать более десяти цветов и пяти фактур лицевого кирпича под торговой маркой Rauf. Продукция будет поставляться в Центральный, Южный и Северо-Западный федеральные округа, в частности, в Петербург, Московскую, Владимирскую, Рязанскую, Волгоградскую и Белгородскую области.

Также в настоящее время продолжается строительство нового кирпичного завода группы ЛСР в Никольском Ленобласти. Завод будет выпускать поризованный кирпич, а также клинкерный кирпич для мощения. Как рассказали ВГ в холдинге ЛСР, «первый кирпич» планируется выпустить в декабре, а

выйти на проектную мощность — к середине 2013 года. После ввода в эксплуатацию на заводе будут запущены две линии производственной мощностью до 160 млн штук условного кирпича в год. Сегодня монтируется две производственные линии. Одна из них по производству поризованного кирпича мощностью 120 млн штук условного кирпича, вторая — по производству специальных керамических и клинкерных изделий мощностью до 40 млн штук. Последняя линия уникальна для рынка России и ориентирована на производство лицевого клинкерного кирпича различных форматов, цветов и фактур, производство дорожно-тротуарного кирпича и других видов керамической продукции, говорит господин Забегаевский. Основная задача линии, по его словам, — выпускать продукцию, способную конкурировать с импортным европейским кирпичом. Отметим, что в 2010 году было импортировано в Россию порядка 115 тыс. тонн керамического и клинкерного кирпича.

После выхода на рынок нового завода группы ЛСР мощностей местных производителей будет достаточно, чтобы покрыть весь спрос региона на керамическую продукцию, а также останется возможность экспорта в соседние регионы, уверен Петр Забегаевский. Таким образом, доля иногороднего кирпича снизится до 5–10%. Впрочем, Андрей Тетыш отмечает, что кирпич и так является местным строительным материалом. Его транспортировка обходится довольно дорого, поэтому компании-застройщики, как правило, выбирают предприятия вблизи от строительных объектов.

Новые современные высокотехнологичные производства, по словам господина Забегаевского, обеспечат рынок широким ассортиментом кирпича высокого качества. Свободными останутся только сегменты низкокачественного кирпича и, наоборот, уникального. ■

«НА ПЛОЩАДКЕ УЖЕ ИДУТ АКТИВНЫЕ РАБОТЫ»

КОМПАНИЯ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» (ВХОДИТ В ХОЛДИНГ RVI) ВЫШЛА НА РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С ПРОЕКТОМ МАЛОЭТАЖНОГО МИКРОРАЙОНА MISTOLA HILLS В ПОСЕЛКЕ МИСТОЛОВО (ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН ЛЕНОБЛАСТИ). ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ХОЛДИНГА RVI АНДРЕЙ ОСТАНИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ О ТОМ, ЧТО РАДИ ЖИЗНИ ЗА ГОРОДОМ ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА ПРИХОДИТСЯ ЖЕРТВОВАТЬ ПРИВЫЧКАМИ ГОРОДСКОЙ ЖИЗНИ.

BUSINESS GUIDE: Для своего первого загородного проекта вы выбрали Всеволожский район, который сегодня и так насыщен новым строительством. В чем будет отличие Mistola Hills?

АНДРЕЙ ОСТАНИН: Во Всеволожском районе, как и в Ленобласти в целом, предложение есть, но потребности рынка выше. Люди хотят, чтобы проект был необычным. В основном на рынке представлены таунхаусы и коттеджи, мы же создаем иной стиль жизни. Это малоэтажный многоквартирный микрорайон, который будет состоять из трех-четырёхэтажных домов, каждый из которых рассчитан на 6–12 квартир. Более того, дома сгруппированы в небольшие деревеньки (по 10–12 зданий в каждой), все это дает возможность хорошо знать своих соседей, живя при этом весьма уединенно. Одним словом, это действительно будет новый и современный микрорайон, полностью обеспеченный всем необходимым для комфортной жизни за городом — полное инженерное обеспечение, развитая собственная инфраструктура, качественные жилые дома. Де-факто это новый стиль городской жизни, когда за городом на лоне природы есть все удобства городского комфорта.

BG: Какими городскими удобствами придется пожертвовать жителям Мистолово?

А. О.: Пожалуй, существенной разницы или дискомфорта не ощутит никто. Прямо в Mistola Hills будут построены детский сад, магазин, аптека, кабинет семейного врача, салон красоты и прочие необходимые для жизни составляющие. Много внимания в проекте уделено здоровому образу жизни — современные спортивные площадки, места для проведения пикников, два мини-стадиона для занятий баскетболом и волейболом. Сама территория и ближайшее окружение предопределили и возможность для занятий зимними видами спорта. Рядом (в 300 м) расположен известный и популярный горнолыжный курорт «Охта-парк», по соседству будет открыта теннисная школа с полноценным фитнес-центром с бассейном. Кроме того, мы уже подписали договор с Кузьмолвской школой, которая является лучшей школой Ленобласти по итогам 2011 года, чтобы там учились дети наших новоселов. В школу их будет доставлять специальный автобус, который мы подарим жителям Mistola Hills. С транспортной доступностью тоже нет никаких проблем — за 10–15 минут можно добраться до города на автомобиле, микрорайон строится в 7 км от КАД и 10 км от станции метро «Парнас». На мой взгляд, все это поводы, чтобы всерьез задуматься о смене урбанистического вида из окон на живописный природный ландшафт.



BG: Какой объем строительства запланирован?

А. О.: Общая площадь проекта около 100 тыс. кв. м. Строительство будет вестись в две очереди. Первая состоит из 53 домов площадью более 40 тыс. кв. м, ее строительство начато в мае этого года, а завершение планируется в начале 2015 года. Вторая очередь включает 38 домов, сейчас идет ее проектирование, но строительство будет вестись параллельно (начало — осень 2013 года), чтобы не создавать неудобства жителям. На площадке уже идут активные работы: близится к завершению строительство подъездной щебеночно-набивной дороги, начаты работы по устройству фундаментов домов, прокладке инженерных сетей водопровода и канализации.

BG: Как будет обстоит дело с инженерией?

А. О.: Мы полностью создадим ее для нашего микрорайона, то есть жителям не придется беспокоиться об этом. Более того, с учетом используемых материалов могу заявить, что состояние инженерной инфраструктуры будет существенно лучше, чем в большинстве городских высоток. Важно, что в каждом доме будет собственный га-

зовый конденсационный котел, который круглый год будет обеспечивать наличие горячей воды, автоматическую регулировку тепла в доме в зависимости от уличной температуры. Также в каждом доме будет организована коллекторная, предполагающая горизонтальную, двухтрубную систему с нижней разводкой горячей магистральной от главного стояка (поквартирно на каждом этаже). Один из эстетических плюсов такой системы в том, что в квартирах не торчат трубы, они изначально зашиты под стяжку. Более того, собственный коллектор позволит отключить при необходимости систему отопления в квартире и проводить все работы без неудобств для окружающих.

BG: Какие дома будут в Mistola Hills, из каких материалов они строятся?

А. О.: Это будут невысокие (3–4 этажа) кирпично-монолитные дома с кровлями из легких стальных конструкций и металлочерепицы типа PURAL. Наружные стены будут сделаны из комбинированных материалов: кирпича, утеплителя, тонкослойной штукатурки, межквартирные стены — из кирпича и бетона, перегородки между комнатами будут возведены из влагостойких плит толщиной 80 мм. В квартирах

устанавливаются двухкамерные стеклопакеты, газовые плиты, позволяющие не зависеть от перебоев с подачей электричества. Во всем комплексе предусмотрена многоступенчатая система очистки воды. Каждая система или материал, используемый в проекте, отбирался с учетом его экологичности и таким образом, чтобы обеспечить здоровый образ жизни.

BG: В каком ценовом сегменте вы позиционируете это жилье?

А. О.: Mistola Hills — это вполне доступные квартиры по цене они ниже, чем среднерыночное городское предложение по наиболее востребованным районам, и это играет важную роль в выборе покупателя. Сегодня цена за квадратный метр загородной жизни на лоне природы с городским комфортом начинается от 63 тыс. рублей. Немаловажно и то, что не так давно проект прошел аккредитацию в МТС-банке, что означает, что квартиру можно приобрести с помощью ипотеки. Условия банка более чем посильные и конкурентные. Если вы оплачиваете всю стоимость квартиры единовременно, вы получаете скидку в 10% от ее стоимости. Кстати, эта же выгода справедлива и для покупки по ипотеке.

BG: Проектированием микрорайона занимались финская и российская мастерские. В чем роль каждой?

А. О.: Роль финской мастерской Arkval стратегическая, она и определила концепцию проекта. От финских коллег мы хотели получить опыт, как максимально использовать природный ландшафт, заданный территорией, плюс опыт компактной организации пространства, его разумного и оптимального использования. Мы не хотели выравнивать почву, вырубать деревья, мы хотели сохранить ту природную красоту, которая нам досталась. На мой взгляд, в итоге так и получилось. При этом умягчить роль российских адаптеров не стоит — они дорабатывали проект с учетом требований законодательства и российского менталитета, наших привычек и потребностей с точки зрения организации жизненного пространства внутри квартиры. Тандем европейской и отечественной мастерских — идеальный вариант для того, чтобы идеи дошли до реализации.

BG: Прописка в Ленобласти не останавливает клиентов от покупки?

А. О.: Напротив, многих стимулирует к ней, люди понимают плюсы областной прописки, например, более низкие налоги. Не секрет, что многие владельцы нескольких автомобилей меняют прописку, чтобы платить меньшие налоги. Минус такой прописки скорее эмоциональный — некоторым важно быть жителем Петербурга. ■

ПРОСЕВШАЯ КРЫША

по данным аналитиков, общий прирост рынка кровельных материалов в 2012 году составит порядка 10%. при этом в свете макроэкономической напряженности прогнозы могут быть скорректированы. так, например, в 2009 году кризисные явления спровоцировали падение рынка на 20–25%.

СВЕТЛАНА СЕМЕНОВИЧ

«Пока, исходя из текущих тенденций и имеющейся информации, мы предполагаем, что снижение объемов производства и продаж в таком случае будет меньше чем в 1998 и 2008 годах. Определенный сдержанный оптимизм внушает тот факт, что игроки рынка имеют уже серьезный опыт работы в кризисной ситуации, значит, будут реагировать быстрее. Кроме того, после 2008 года многие компании максимально оптимизировали и модернизировали свои бизнес-процессы и расходную часть под новые условия, поэтому такого шока, как три года назад мы не ждем», — сказал Максим Горячев, коммерческий директор корпорации «Технониколь». По его словам, если стоимость нефти будет плавно снижаться в течение длительного времени, например полугода, то падение кровельного рынка составит порядка 15–20%. Если нефть остановится на отметке в \$60, то обвал строительного рынка зафиксирован на уровне 20–30%. Но, по экспертным оценкам, падение до \$60 маловероятно — низкая цена не нужна сейчас никому.

«2011 год стал для отрасли первым после „дна“ 2010 года, показавшим небольшую позитивную динамику, однако говорить о выходе из кризиса еще рано. Нестабильность европейской, да и российской экономики 2012 года отражается на кровельном рынке по-прежнему. Во время кризиса спрос в большой мере переориентировался на современные материалы низкой и средней ценовой группы», — заметила Кристина Минкова, руководитель аналитического отдела Национального кровельного союза.

«Потребление того или иного типа кровли при малоэтажном строительстве определяется покупательской способностью населения. Этот рынок полностью зависит от общей ситуации в банковском секторе — условий ипотечного кредитования и т.д. Поэтому 2011 год был в принципе неплохим для кровельных компаний, но мог бы быть гораздо лучше, если бы государство было более заинтересовано в улучшении условий жилья населения», — рассказала Ирина Столярова, генеральный директор компании «Балтик Таил».

По словам Веры Никольской, директора по исследованиям ABARUS Market Research, в целом 2012 год выглядит неплохо, хотя в свете макроэкономической напряженности чувствуется нервозность. Восстановление сегментов происходит по-разному. «Так, по нашим прогнозам, в 2012 году твердая черепица вырастет на 20%, ондулин — на 18%, кровельный профнастил на 7–8%, гибкая черепица — на 7–9%, полимерные мембраны — на 23–25%, битумные рулонные — на 8–10%, металлочерепица на 15–17%. Шифер продолжает падать на 5–6%. Если кризисное напряжение уляжется, то 2013 год будет еще более удачным. Металлочерепица вырастет более чем на 30%, рулонные



АЛЕКСАНДР ВАЙШУТЕН

ПОТРЕБЛЕНИЕ ТОГО ИЛИ ИНОГО ТИПА КРОВЛИ ПРИ МАЛОЭТАЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ. ЭТОТ РЫНОК ПОЛНОСТЬЮ ЗАВИСИТ ОТ ОБЩЕЙ СИТУАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ И ОТ УСЛОВИЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

материалы на скатных кровлях — на 13%, кровельный профнастил — на 12%, ондулин — на 6%, гибкая черепица — на 5%. Шифер продолжит падение на 29%», — добавила госпожа Никольская.

Как отметили в Национальном кровельном союзе, среди материалов для плоских кровель наибольшей популярностью пользуются полимерно-битумные материалы среднего класса. Этот рынок до кризиса ежегодно рос незначительными темпами (до 5% в год), однако в абсолютных величинах рост этого сегмента был достаточно существенным — на 40–60 млн кв. м ежегодно. Особняком стоит рынок полимерных мембран: в течение четырех лет перед кризисом его ежегодный прирост составлял 30–50% в год. Тенденция сохраняется, однако в силу незначительной доли, занимаемой полимерными мембранами на рынке, высокие показатели роста этого сегмента пока не оказывают существенного влияния на рынок материалов для плоских кровель. «Сегодня можно говорить о том, что кровельный рынок устоялся. Новые производственные линии регулярно открываются, но в рамках уже существующих развитых компаний и концернов», — подытожила Кристина Минкова, руководитель аналитического отдела Национального кровельного союза.

По оценкам ряда аналитиков, до кризиса емкость российского рынка кровельных материалов в денежном выражении составляла порядка \$1,3–1,4 млрд, а

спрос превышал 1 млрд кв. м. Вероятно, этот уровень будет достигнут к концу нынешнего — середине следующего года. Суммарная емкость рынка кровельных материалов Петербурга и Ленинградской области, по данным официальной статистики, составляет около 30 млн кв. м.

Рынок кровельных материалов Санкт-Петербурга находится в общероссийском тренде. По мнению Максима Горячева, коммерческого директора корпорации «Технониколь», в России достаточно сильны позиции национальных производителей, а российские материалы от ведущих поставщиков не уступают по качеству тем же европейским. Проблемы конкуренции с иностранными производителями и качественным зарубежными товарами не стоит. Приходящие на российский рынок западные компании предпочитают создавать производства именно российских материалов.

«Наша продукция по итогам 2011 года занимала 25% национального рынка в сегменте битумных кровельных и гидроизоляционных материалов Финляндии и 20% — Швеции. В 2011 году мы также начали работать в Норвегии, а до конца 2012 года планируем выход на рынок Дании. Мы давно и активно работаем в странах Восточной Европы, где, например, в сегменте рулонных материалов занимаем не менее 10% национальных рынков. И это не единичная ситуация — есть и другие успешно действующие на европейских рынках рос-

сийские компании. При этом необходимо отметить, что и мы, и наши коллеги поставляем в Европу именно российские материалы, произведенные на территории нашей страны. В частности, наш завод в Выборге поставляет материалы в страны Северной Европы», — рассказал господин Горячев.

Более половины всех производителей считаются отечественными. Так, например, большинство теплоизоляционных материалов и рулонной битумной гидроизоляции изготавливают в России. Однако надо учитывать, что к этой категории специалисты относят и продукцию иностранных брендов, производства которых расположены в России и которые принадлежат западным компаниям. «На рынке Петербурга в разных сегментах ситуация обстоит по-разному: в категории премум-класс доминируют иностранные производители, а в низшем и среднем ценовом сегменте — отечественные», — объяснила Кристина Минкова.

«На российском кровельном рынке положение иностранных производителей не является лидирующим. Исключение составляет сегмент ондулина, но он на 80% производится на территории России. Качество у российских материалов достаточно высокое. Популярную ранее финскую металлочерепицу российская „затерла“ уже несколько лет назад», — добавила Вера Никольская, директор по исследованиям ABARUS Market Research. ■

ЭЛИТНАЯ ПРЕМЬЕРА

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2012 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ И ПРИГОРОДАХ В ПРОДАЖУ ВЫШЛО ПЯТЬ НОВЫХ ПРОЕКТОВ В СЕГМЕНТЕ «ПРЕМИУМ». В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ УВЕЛИЧИЛСЯ НА НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ ДОМОВЛАДЕНИЙ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По разным оценкам, к коттеджным поселкам элитного класса в Петербурге и его окрестностях можно отнести от 15 до 30 проектов.

Лариса Инченкова, руководитель департамента элитной недвижимости бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад», коммерческий директор ООО «Особняк» (предприятие группы ЛСР), говорит: «Если элитными считать коттеджные поселки со средней стоимостью домовладения не менее 20 млн рублей, то на загородном рынке Ленобласти их насчитывается около двух десятков. Почти половина из них уже почти полностью реализована, и в них экспонируются последние коттеджи».

Павел Степанюк, генеральный директор ООО «Вереск» (поселки «Остров», «Новое Сойкино»), полагает, что на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области сегодня расположено не более тридцати элитных коттеджных поселков со стоимостью домовладений от 30 до 70 млн рублей.

Светлана Попова, аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», считает, что в Петербурге и Ленобласти находится не более 15 коттеджных поселков премиум-класса. Порядка 30 поселков относятся к бизнес-классу. «Средняя стоимость домовладения в коттеджных поселках наивысшего ценового сегмента составляет от 45 млн рублей, бизнес-класса — от 15 млн рублей», — говорит она.

По данным компании NAI Becar по состоянию на второй квартал 2012 года, в Ленинградской области насчитывается 29 элитных коттеджных поселков («Северный Версаль», Patrikki Club, «Лукоморье», «Михайловское», «Медовое», «Марины» «Балаково», «Мои Пенаты», «Репинская усадьба», San Repino и др.).

«Средняя стоимость домовладения в элитном коттеджном поселке составляет 40–45 млн рублей, средняя стоимость квадратного метра — от 130 тыс. рублей», — говорит директор департамента маркетинга NAI Becar в Санкт-Петербурге Роман Уревич.

«В целом стоимость предложения варьируется от 30 до 80 млн рублей за домовладение (хотя есть и дороже — 81 млн рублей в коттеджном поселке «Репинская усадьба», застройщик «Олимп-2000», Выборгский район, Ленинское; 110 млн рублей в поселке «Марины», застройщик «ПетроМар Девелопмент»; 110 млн рублей в поселке «Мои Пенаты», застройщик — «Петростиль», Курортный район, Репино)», — перечисляет господин Уревич.

По экспертным данным Maris I Part of the CBRE Affiliate network, уровень наиболее вероятной цены продаж коттеджей класса «элит» составляет от 30 до 65 млн рублей. Средняя стоимость квадратного метра в элитном поселке будет примерно 130 тыс. рублей.



ЗА КВАРТАЛ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ФИКСИРУЕТСЯ ОКОЛО 30 СДЕЛОК В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ

Елена Прозорова, консультант отдела консалтинга и оценки Maris I Part of the CBRE Affiliate network, считает, что самые дорогие предложения в Курортном и Приморском районах Петербурга в непосредственной близости от залива, а также в Петродворцовом вблизи дворцов Петергофа и Константиновского дворца и в Пушкинском вблизи парков.

Премиальность поселка прежде всего определяется его локацией — вблизи Петербурга, в обжитом курортном районе с развитой инфраструктурой и отличным природным окружением (лес, побережье Финского залива и т.д.). В обязательный опцион входят огороженная территория, охрана поселка по периметру, наличие благоустроенных дорог, спортивных и детских площадок. Решение о дополнении инфраструктуры — например, расположение в поселке детского клуба, бассейна — принимается с учетом реальной необходимости таких объектов, эксплуатация которых ведет к удорожанию отчислений управляющей компании. Практика показывает, что даже обитатели статусных поселков не готовы платить за неиспользуемый полноценно объект инфраструктуры. Зона 25–40-километровой доступности от Петербурга сегодня достаточно насыщена детскими и взрослыми рекреационными объектами — от фитнес- и гольф-клубов до детских развивающих центров и ресторанов.

В первом полугодии 2012 года загородный рынок отличала высокая потребительская активность. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество реализованных на рынке Ленобласти инженерно подготовленных участков увеличилось на 70%. В этом сегменте и наблюдается наибольший спрос — на земельные участки с подведенными коммуникациями приходится более 60% всех сделок, совершенных на загородном рынке в первом полугодии 2012 года. Средняя площадь приобретаемых участков составляет 14 соток.

По данным NAI Becar, в первом полугодии 2012 года открылись продажи в пяти новых элитных поселках: Honka Nova Concept Residence, средняя стоимость — 63 млн рублей, застройщик Honka, поселок расположен в Курортном районе, Солнечное; «Сестрорецкие дачи», стоимость от 60 млн рублей, застройщик «Петербургское агентство недвижимости», Курортный район; «Петергофская мыза», средняя стоимость 32 млн рублей, застройщик «47 трест», Петродворцовый район; «Озеро Отрадное», домовладения от 30 млн рублей, застройщик Parabola Group, Приозерский район; «Зеленые горки», стоимость коттеджа в среднем 30 млн рублей, частный застройщик, управляющая компания «Зеленые горки», Курортный район.

Оксана Малеева, директор по маркетингу компании London Real Invest, считает, что в общей сложности объем предложения в премиальном сегменте увеличился на 83 домовладения.

«За первое полугодие 2012 года зафиксирован рост цен в сегменте элитной загородной недвижимости, который оценивается в пределах 11–12 процентов. В основном это связано с выходом некоторых элитных коттеджных поселков на завершающий этап реализации, поэтому на остающиеся в ограниченном количестве готовые построенные коттеджи застройщики поднимают цены», — добавил господин Уревич.

Олег Пашин, генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость», говорит, что за квартал фиксируется порядка 30 сделок в высоком ценовом сегменте. Оксана Малеева в целом согласна с такой оценкой. По ее подсчетам, темпы продаж в коттеджных поселках сегмента «премиум» находятся на уровне 0,1–0,5 домовладения в месяц.

«По сравнению с Москвой, например, круг покупателей элитной загородной недвижимости в Петербурге достаточно узок, поэтому, на наш взгляд, до конца года имеющийся темп продаж сохранится», — продолжает господин Пашин.

«Хотя на данный момент приобретаются в основном готовые домовладения или участки с подрядом, мы все чаще слышим от клиентов желание приобрести хороший подготовленный участок, чтобы впоследствии построить там „дом своей мечты“. Такие клиенты просто не готовы отдавать 30 и более миллионов рублей за дом, в котором их что-то не устраивает», — добавляет он.

Эксперты отмечают новую тенденцию на рынке: хотя для премиум-покупателей однородный поселок единого класса более предпочтителен, в последнее время появилась тенденция к совмещению элитных домовладений с коттеджами бизнес-класса. «Это вполне допустимо при реализации крупных проектов, но при условии организации отдельной элитной зоны внутри осваиваемого участка. В этом случае предпочтительно физическое отделение данной зоны от остальной территории и обеспечение отдельного въезда в эту зону. В качестве примера удачной реализации такой концепции можно привести коттеджный поселок „Небо“ во Всеволожском районе, где в продаже имеются коттеджи и таунхаусы в ценовом диапазоне от 17 до 25 млн рублей», — говорит господин Пашин. ■

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

КЛАСС	I кв. 2012 года		IV кв. 2011 года		ИЗМЕНЕНИЕ	
	СРЕДНЯЯ ЦЕНА кв. м, тыс. руб.	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ Коттеджа, млн руб.*	СРЕДНЯЯ ЦЕНА кв. м, тыс. руб.	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ Коттеджа, млн руб.*	СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ кв. м, %	СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ Коттеджа, %
ЭКОНОМ	32,9	4,4	32,2	4,2	2	4,7
СРЕДНИЙ	49,5	8,3	50,1	8,4	-1,2	-1,2
БИЗНЕС	75,1	16,2	70	16,2	7,2	-
ЭЛИТА	122,1	41,3	119,1	41,4	2,5	-0,2

*ЦЕНА ПРИВЕДЕНА С УЧЕТОМ СТОИМОСТИ УЧАСТКА

ИСТОЧНИК: NAI BECAR

НАМЫВНОЙ ПРЕДЕЛ

ПРОЕКТ «НОВЫЙ БЕРЕГ», ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИЙ СОЗДАНИЕ НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ПОД СЕСТРОРЕЦКОМ, ВЫШЕЛ НА ЗАВЕРШАЮЩУЮ СТАДИЮ СОГЛАСОВАНИЯ ДОКУМЕНТАЦИИ. ТЕПЕРЬ ВСЕ РЕАЛИЗУЮЩИЕСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ «НАМЫВНЫЕ» ПРОЕКТЫ ПРЕДУСМАТРИВАЮТ В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ СОЗДАНИЕ БОЛЕЕ 900 ГА НОВЫХ УЧАСТКОВ. ОДНАКО ОЖИДАТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕ ПРИХОДИТСЯ, УВЕРЕНЫ ЭКСПЕРТЫ: ПОКА ЧТО ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

АНТОНИНА АСАНОВА

Традиционно лидерами по созданию намывных территорий считают Сингапур, Объединенные Арабские Эмираты и Голландию. Их вынуждает к этому либо ограниченность территории страны, либо желание создать имиджевые проекты, работающие на привлечение инвесторов и туристов. Во мнении, что является стимулом для развившегося «намывного бума» в Петербурге, эксперты пока не сходятся.

ТРИ В ПЛЮСЕ, ОДИН В МИНУСЕ Самым первым проектом нынешнего столетия, предполагающим создание намывных территорий, стал «Морской фасад» (территории на Васильевском острове намывались и в 1970-х: все, что западнее Наличной улицы, — было намыто). Его реализация началась в 2006 году компанией УК «Морской фасад», входящей в ГК First Quantum. В рамках этого проекта было создано 170 га территорий, на 32 га из которых был построен морской пассажирский терминал, а 70 га будет отведено на объекты инфраструктуры и парковые зоны. Общая площадь намывных территорий должна составить около 350 га, они будут создаваться по мере заключения договоров с застройщиками. На этих площадях планируется построить около 4 млн кв. м недвижимости. Общий объем инвестиций в создание территорий — \$2 млрд.

«Инвесторами уже приобретено две трети намытых территорий „Морского фасада“, а также существуют предварительные договоренности о половине еще ненамытых земель, — говорит президент ЗАО „Терра Нова“ Лев Пукшанский. — В кризис, безусловно, на рынке жилищной и коммерческой застройки произошло некоторое затишье, однако сейчас активность в этом секторе практически вышла на докризисный уровень».

Еще один уже реализующийся проект — создание морского порта Бронка, ведущееся с 2010 года. По планам ООО «Феникс», дочерней структуры холдинговой компании «Форум», в результате должно быть намыто 125,1 га, а общая площадь проекта должна составить 206,9 га. Завершить дноуглубительные работы и намыв планируется до конца 2014 года, а полностью окончание строительства намечено на 2018 год. При этом мощность комплекса составит до 1,9 млн TEU контейнерных и 260 тыс. единиц ро-ро-грузов в год, расчетный срок окупаемости — 16,4 года. Общая стоимость реализации проекта — порядка 59 млрд рублей.

Кроме того, недавно получив положительное заключение Государственной экологической экспертизы еще один проект, предполагающий создание 377 га новых территорий близ Лисьего Носа.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

У СОЗДАНИЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ И СТРОИТЕЛЬСТВА НА НИХ ЕСТЬ МНОГО ПЛЮСОВ. К НИМ ОТНОСЯТСЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧИСТОТА ТИТУЛОВ СОБСТВЕННОСТИ И БОЛЕЕ ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ И ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Это проект «Новый берег», приступить к работам в рамках которого компания «Северо-Запад Инвест» планирует уже в конце этого года. Совладельцем инвестора является председатель правления «Новатэка» Леонид Михельсон.

Компания ждет положительного заключения Главгосэкспертизы и согласования проекта планировки. На это может уйти до четырех месяцев, стоимость этапа намыва, который компания должна осуществить до 2015 года, — 21 млрд рублей, рассказывает заместитель генерального директора компании «Северо-Запад Инвест» Владимир Жуйков. В проект планируется вложить 250 млрд рублей, часть из которых будут заемными, также добавляет он.

Между тем ООО «Управляющая компания по строительству Ново-Адмиралтейской верфи», которое ранее заявляло о необходимости создания 70 га новых территорий на острове Котлин для строительства верфи, отказалось от своих планов.

«Мы решили уйти от намыва в связи с тем, что это долгий процесс, требующий согласований на уровне правительства РФ. Мы получили землю Минобороны (73,5 га, приказом министра обороны Анатолия Сердюкова. — **ВГ**), что позволит нам разместить всю верфь на имеющейся территории, не углубляясь в акваторию», — рассказал генеральный директор компании Александр Вознесенский.

Проектом будет заниматься зарубежная фирма совместно с ОАО «ЦТСС»: техническую часть выполнит зарубежная компания, а ЦТСС адаптирует проект к российским условиям, также рассказал господин Вознесенский. Максимальный объем инвестиций в проект составит 58 млрд рублей. Срок окупаемости проекта — 2022 год.

ШТУЧНЫЙ ТОВАР У создания новых территорий и строительства на них есть много плюсов. К ним относятся юридическая чистота титулов собственности и более широкие возможности для применения современных архитектурных и инженерно-технических решений, перечисляет Лев Пукшанский. Также к преимуществам таких проектов естественно добавить и уникальное расположение на береговой линии. Кроме того, и технически процесс намыва не вызывает сложностей.

«Сама операция намыва при современном оборудовании не представляет особого интереса ни с точки зрения финансирования, ни с точки зрения стройки, — говорит заведующий кафедрой гидротехнического строительства Санкт-Петербургского государственного политехнического университета Александр Альхименко. — Современное оборудование позволяет намывать огромные объемы в короткий срок».

Однако все же эксперты не ожидают «бума» подобных проектов. «„Морской

фасад“ и „Новый берег“ — это проекты уникальные, возможности появления тенденции создания намывных территорий я не вижу», — говорит директор по развитию Jones Lang LaSalle в Петербурге Сергей Федоров.

«Намыв территорий на Васильевском острове экономически обоснован: инвестор намывает дорогие земли в одном из центральных районов города, — поддерживает генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург Николай Казанский. — Целесообразность намыва земель в других районах для меня пока не столь очевидна, особенно в тех районах, которые пока не слишком развиты».

Помимо полного отсутствия инженерной инфраструктуры и необходимости вложения большого стартового капитала, эксперты выделяют и юридические сложности с оформлением еще не существующей земли в собственность и получения разрешений на создание намыва.

Кроме того, препятствовать могут и большие экологические риски. Например, на проведение экологических экспертиз компания «Северо-Запад Инвест» потратила более 70 млн рублей, а принятые в результате рекомендаций экологов изменения значительно удорожали проект — первоначально заявлялось об инвестициях в 150 млрд рублей. Кроме того, экологические отчисления составят еще 1 млрд рублей.

«Позиция правительства и губернатора была очень четко высказана: первейшие вопросы — касающиеся экологии», — объясняет Владимир Жуйков. Такая позиция города объясняется настороженностью экологов и общественности. При осуществлении «Морского фасада», строительства подходов к острову, комплекса защитных сооружений и других проектов в 2006–2008 годах произошло поступление в воды Невской губы и восточной части Финского залива большого количества взвеси. А это привело к существенным изменениям природных процессов, говорится в исследовании, проведенном ФГУ «Балтийская дирекция по техническому обеспечению надзора на море».

«Каждая стройка в отдельности получает все необходимые согласования, но может сработать кумулятивный эффект: Невская губа не справится с одновременным действием большого количества земснарядов, может произойти обмеление, загрязнение и зарастание водорослями, — рассказывает председатель правления РОО „ЭкоВахта СПб“ Игорь Агафонов. — Этот вопрос уже должен беспокоить не только российскую сторону: мощное течение Невы выносит донные отложения за дамбу в сторону Балтийского моря».

Проволочки с созданием внешней инфраструктуры властями и осуществление ими своих обязательств также является риском. При строительстве порта Бронка возникла заминка из-за принятия окончательного решения о выделении из федерального бюджета 15,2 млрд рублей на создание морской инфраструктуры, сообщил недавно исполнительный директор ООО «Феникс» Алексей Шуклецов. Готовность вести переговоры о возможных вариантах и степени участия компании в строительстве внешних дорог и сетей признает и Владимир Жуйков. «Мы отрабатываем и транспортные, и инженерные вопросы, все схемы инженерного снабжения, и те которые мы должны реализовать, и те, что должен построить город», — констатирует он.

РУЛЕТКА СПРОСА У компаний, могущих решиться на создание намывных территорий в будущем, могут возникнуть и сложности со спросом. Приобретателями участков на созданных территориях могут стать только очень крупные застройщики. «Это направление довольно перспективно, но весь путь от идеи до документального оформления территории и самого намыва очень долгий и затратный, — утверждает председатель совета директоров АРИН Андрей Тетыш. — Такие участки могут быть интересны девелоперам, которые будут создавать знаковые проекты в Петербурге, то есть проекты, которые не предполагают быстрой окупаемости».

Спрос со стороны покупателей квартир пока тоже неочевиден. «Как известно, все новое привлекает покупателей, причем некоторые готовы заплатить даже больше рыночной стоимости, — считает директор департамента инвестиционных продаж NAI Bescar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. — Но судить о разнице спроса на недвижимость на намывных территориях с остальной недвижимостью достаточно сложно, поскольку на рынке пока нет ярких реализованных примеров».

А у некоторых экспертов рынка грандиозные проекты намывов и вовсе вызывают скепсис. «Мне кажется, что необходимо развивать уже имеющиеся территории, — говорит директор по развитию бизнеса компании Maris I Part of the CBRE Affiliate network Кайл Патчинг. — Сейчас в Петербурге есть около 10,5 тыс. га, занятых промзонами. Реконструкция этих объектов может быть прибыльна для города, к тому же, позволит решить множество вопросов для его жителей: транспортная инфраструктура, социальное жилье, развитие районов застройки, улучшение экологической ситуации, новые рабочие места промышленных объектов».

«Технологически создание подобных проектов, конечно, возможно, однако, на мой взгляд, экономически это нецелесообразно, — уверен и Лев Пукшанский. — Нужно понимать, что намыв территорий не самоцель. Проект „Морской фасад“ возник в ответ на объективную необходимость в расширении города как способ создания площадки, которая бы отвечала рыночным и градостроительным требованиям. Думаю, создание и развитие новых проектов, подобных „Морскому фасаду“, более целесообразно в других крупных городах России».

Тем временем уже появились проекты создания намывных территорий в Сочи. Может быть, этот город станет следующим, куда переключат «намывной бум». ■

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ ЭКСПЕРИМЕНТИРУЮТ С ФОРМАТОМ

ДИЛЕРСКАЯ ГРУППА «ЛАУРА» И СБЕРБАНК НЫНЕШНИМ ЛЕТОМ ОБЪЯВИЛИ О ПЛАНАХ ПО СОЗДАНИЮ В ЛЕНОБЛАСТИ СЕТИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ, В КОТОРЫХ БЫ НАСЕЛЕНИЮ ОКАЗЫВАЛИСЬ РАЗЛИЧНЫЕ УСЛУГИ. ИДЕЯ СОЗДАНИЯ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В ЛЕНОБЛАСТИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ НОВОЙ. ЗАЧАСТУЮ ЯКОРНЫМ АРЕНДАТОРОМ ПОДОБНЫХ КОМПЛЕКСОВ ВЫСТУПАЛ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ ДИСКАУНТЕР. НО, КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА, РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ ЕДИНИЦЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Как говорили чиновники в июне этого года, к концу 2013 года они надеются, что в регионе будет построено восемь таких центров. Объем инвестиций в один центр руководство «Лауры» оценивает в 30 млн рублей. В числе прочих арендаторов таких центров планируют размещать также и органы госвласти.

Пока у экспертов нет однозначного мнения относительно успешности такого проекта. Управляющему партнеру NAI Bescar Projects Владимиру Андрееву совмещение дилерского центра, отделения банка и центра по предоставлению госуслуг не совсем понятно. «Целевая аудитория данных центров совершенно различна. Посетителями центров по предоставлению госуслуг в основном являются пенсионеры. В свою очередь, зачастую дилерские центры размещаются вдали от пешеходных потоков, в тех местах, где возможно организовать большую парковку», — говорит он.

Генеральный директор управляющей компании группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев согласен с такой точкой зрения: «В настоящее время однозначно можно сказать только одно: потребность в отделениях Сбербанка существенно превышает потребность в числе автосалонов». Он полагает, что востребованность данного формата будет зависеть от стратегии расположения данных совмещенных отделений.

При этом создание многофункционального комплекса с центром госуслуг позволит сформировать центр локального притяжения людских потоков, что положительно скажется на всех коммерческих функциях, ориентированных на продажу товаров и услуг населению. «Основной проблемой для создания МФЦ в Ленинградской области является отсутствие подходящих земельных участков с хорошей локацией, в том числе в районных центрах», — отмечает Владимир Андреев.

Хотя специалистов, считающих инициативу Сбербанка и «Лауры» перспективной, в среде аналитиков все же больше, чем скептиков. Богдан Зыков, эксперт ФГ БКС, считает, что создание подобных центров имеет перспективы и вполне может стать тенденцией в ближайшие годы, если учитывать степень насыщения рынков крупных городов. «Региональная экспансия такого рода выгодна прежде всего синергией людских и денежных потоков в одной точке в условиях географической разреженности спроса. В среднем окупаемость таких совместных проектов не быстрая — 5–6 лет, однако это, безусловно, один из наиболее рациональных



ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ЗАЯВЛЕННЫХ ЦЕНТРОВ СОВЕРШЕННО РАЗЛИЧНА. К ТОМУ ЖЕ ПОТРЕБНОСТЬ В ОТДЕЛЕНИЯХ СБЕРБАНКА СУЩЕСТВЕННО ПРЕВЫШАЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В АВТОСАЛОНАХ

путей освоения локальных рынков», — считает господин Быков.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, также считает, что Ленобласть готова к такому формату помещений. «Группа компаний „Лаура“ — давно работающий и хорошо известный игрок на авторынке, обладающий хорошей репутацией. Льготные условия кредитования со стороны Сбербанка, с одной стороны, и отсутствие необходимости искать помещения с определенными (а порой и довольно строгими) характеристиками под отделения банка в Ленинградской области, с другой стороны — хорошие предпосылки для успешного сотрудничества. В принципе, на данном этапе этот проект кажется более интересным для самого банка, однако наличие отделов автокредитования в предлагаемых центрах — дополнительный плюс для „Лауры“ с точки зрения предоставления сервиса клиентам», — полагает она.

Исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС» Дмитрий Беляев также согласен с мнением, что Сбербанк в таком проекте имеет более уверенную позицию. «Однако и салон „Лауры“ не останется без потенциальных покупателей», — считает он. В целом, говорит господин Беляев, данный проект выражает общую тенденцию на рынке торговой недвижимости, когда по мере насыщения более крупных и привлекательных рынков активизируется

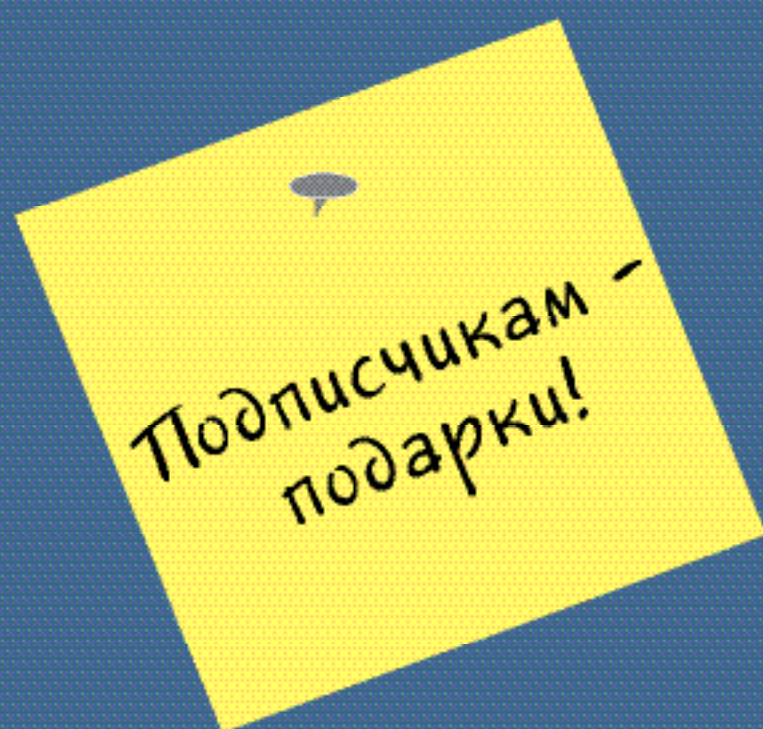
развитие объектов в менее крупных, но еще не насыщенных рынках.

Наталия Яшева, управляющая петербургским филиалом ЗАО «Миллениум банк», говорит: «В сумме проект, несомненно, выгоден для Сбербанка. Будут ли окупаемы конкретно офисы Сбербанка? С большой долей вероятности да, но будет зависеть от ряда факторов, в том числе — от месторасположения, перечня якорных арендаторов (кроме Сбербанка и „Лауры“). Имеет значение, какой клиентопоток и целевую аудиторию они сгенерируют, какие услуги Сбербанк будет предоставлять автодилеру, заберет ли весь поток автокредитов, будет ли принимать платежи клиентов „Лауры“, клиенты каких еще арендаторов будут пользоваться услугами Сбербанка (например, будет ли там размещен некий аналог Центра оформления документов). Любой другой банк сможет оценить привлекательность этих объектов только после того, как получит ответы на поставленные выше вопросы. Касательно „Лауры“ — вероятно, в этих центрах будет реализован формат шоу-румов. По информации от дилеров, в городе такой формат уже доказал свою привлекательность. В Ленинградской области он, несомненно, привлекательнее формата полноценных дилерских центров, которые требуют несравнимо больших вложений. Успешность этих центров будет также зависеть от ряда факторов, перечисленных для отделений Сбербанка». ■



2013
ПОДПИСКА

качественная информация с доставкой в офис



**Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь
и вы.**

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические гляцевые приложения формата А2: «Дом», «Банк», «Аудит. Консалтинг. Право», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата А3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Банк. Финансовые инструменты».

Телефон отдела подписки в Санкт-Петербурге: (812) 271 36 35