

Потенциал большинства пригородов Петербурга недооценен. И, как полагают эксперты, будет недооценен до тех пор, пока в городах-спутниках не будут созданы новые рабочие места для местных жителей. Пока же у ряда спальных районов города перспективы развития гораздо более радужные, чем, скажем, у Ломоносова или Гатчины.

На орбите большого города

спутники

Пока Петербург главным образом развивается благодаря главному расширению границ города с возможным возникновением субцентров внутри себя. Если такое естественное расширение города захватывает и какой-то пригород, то и он получает толчок к развитию. Отдельные пригороды в гораздо меньшей степени, сами по себе, способны внезапно переживать бум развития.

«Пока такая модель развития Петербурга в целом остается неизменной, то скорее будут развиваться новые кварталы, прилегающие к существующей застройке. Возможно, в некоторых ситуациях станут появляться просто новые пригороды — «в поле», — считает генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Михаил Возианов

Естественно, ограничения для бурного развития городов-спутников связаны с транспортной составляющей. «Насколько известно, не планируется создавать инфраструктуру какого-то скоростного вида транспорта, позволяющего быстро добираться, к примеру, до Пушкина или Всеволожска. И, кстати, отдельный вопрос — о преимуществах развития городов-спутников, учитывая опыт Москвы, столкнувшейся с проблемой «маятниковой миграции», блокирующей движение. Конечно, подобное явление в Петербурге имеет менее значительные масштабы — благодаря тому, что у нас не так много городов-спутников, как у Москвы», — говорит господин Возианов.



Как полагают эксперты, наиболее внятные перспективами из городов-спутников Петербурга сегодня обладает разве что Кронштадт

«Развитие Кронштадта и Ломоносова получит, очевидно, когда-нибудь дополнительный импульс. Однако, на мой взгляд, сначала пройдет цикл развития, связанный с реализацией неких промышленных, логистических проектов, которые, в свою очередь, потребуют наличия значительного по численности персонала. Прежде всего должны развиваться

точки приложения труда, а затем, возможно, это даст толчок к развитию жилищных, социальных и других функций. Уместна аналогия с Усть-Лугой: сначала нужно построить порт, а затем говорить о появлении нового города. Я не стал бы ожидать радикальных сдвигов в развитии этих городов. Скорее будут интересны для развития территории, прилегающие к сложив-

шейся застройке: Каменка, Шушары, Ручьи. И, конечно, необходимо особо отметить наличие большого потенциала территорий «серого пояса», который, в случае его реализации, позволит вовлечь в развитие существенные территории в центральных районах Петербурга и станет сдерживающим фактором для расширения города», — говорит господин Возианов.

Столь же пессимистичен и Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург». Он признает, что потенциал большинства пригородов Петербурга недооценен. «Развитие транспортной инфраструктуры, с одной стороны, должно стать драйвером для развития городов-спутников, с другой стороны, места приложения труда по-прежнему останутся в

Петербурге, а развитие транспортной инфраструктуры только увеличит долю населения, которая будет работать там. При этом людям будет гораздо удобнее, например, пользоваться услугами бизнес-центров и совершать покупки в торговых центрах рядом с работой, что, безусловно, затормозит развитие коммерческой недвижимости в пригородах. Такая ситуация будет сохраняться

до тех пор, пока в городах-спутниках не будут созданы рабочие места для жителей города. Ярким примером развития городской среды в связи с развитием промышленного девелопмента и появлением новых рабочих мест является Колпино, где значительная часть населения работает на Ижорских заводах», — говорит господин Радзимовский.
(Окончание на стр. 18)

страница **18**

Готовь коттедж с осени
Аренда загородного жилья на зимние каникулы подорожала на 10-15 процентов

страница **19**

Девелоперы рвутся к финишу
Качество стройматериалов, применяемых для внутренних помещений жилья, улучшается

страница **20**

Тяга к земле
Инфраструктура встает стеной на пути к пасторальной жизни

страница **21**

Квартира с видом на промзону
Лофты не приживаются в Петербурге





ROSSI

LUXURY COLLECTION
SINCE 1993

Лермонтовский пр. 40
наб. реки Фонтанки 66
Крестовский пр. 15
+7 (812) 777-95-25
www.rossi-spb.ru

Самые красивые интерьеры мира

Большой выбор мебели и света из наличия по специальным ценам. Подробнее на rossi-spb.ru/inshop

ДОМ

ГОТОВЬ КОТТЕДЖ С ОСЕНИ

Аренда загородного жилья на зимние каникулы подорожала на 10–15 процентов



В прошлом году провести новогодние каникулы с друзьями за городом можно было в среднем за 50 тыс. рублей, сейчас аренда будет стоить уже около 60 тыс. рублей

ОТДЫХ

До Нового года остается всего два месяца, и, как говорят специалисты, горожанам, желающим провести праздники за городом, стоит спешить — чем ближе к празднику, тем меньше предложений по аренде коттеджей в пригородах Петербурга по приемлемым ценам. По сравнению с прошлым годом цены на аренду загородных коттеджей на зимние каникулы выросли на 10–15%.

Самыми популярными районами для аренды коттеджей на Новый год традиционно являются Курортный, где много объектов инфраструктуры высокого класса, и Выборгский. Помимо сформировавшейся престижности этих направлений, на выбор клиентов влияет и то, что это север: увеличивается вероятность «новогодней» погоды — снега и мороза.

Также популярно Приозерское направление, в особенности Токсово, Кавголово, а также некоторые южные пригороды, такие как Пушкин, Павловск. Ценятся предложения в пределах 50 км от города.

В более экономичном сегменте популярны Сертолово, Песочное за счет близости к городу и наличия минимальной инфраструктуры (магазины и объекты социальбыта). Красное Село, несмотря на близость к Петербургу, ценится меньше, однако здесь коттеджи сдаются дешевле, а хозяева домиков более стоворчивы. В среднем в Ленобласти коттедж снимают на 2–4 дня, гораздо реже — на неделю.

«Если говорить о дорогом сегменте, то здесь в последнее

время четко прослеживается тенденция уменьшения интереса к отдельным коттеджам на территории населенного пункта (Лисий Нос, Ольгино, Репино) в пользу организованных коттеджных поселков», — отмечает Светлана Алексашина, менеджер департамента аренды жилого фонда компании «Петербургская недвижимость».

Анна Мишуткина, аналитик ИК «Финам», говорит: «На крупных капитализированных рынках, таких как, например, Москва или Санкт-Петербург, сезонный спрос на аренду загородной недвижимости формируется на достаточно высоком уровне. Это создает предпосылки для заметного роста ставок». По ее прогнозам, в новом сезоне средняя стоимость аренды загородной недвижимости на новогодние праздники вырастет к уровню предыдущего года примерно на 10–15%.

Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака», говорит, что в прошлом году провести новогодние каникулы с друзьями за городом можно было в среднем за 50 тыс. рублей, сейчас аренда будет стоить уже около 60 тыс. рублей.

Требования арендаторов к жилью довольно стандартны: удобный подъезд к коттеджу, ухоженная территория, бесперебойная работа водоснабжения, бытовая техника, хорошее месторасположение объекта.

«Традиционно сложилось, что жители Петербурга не готовы переплачивать, поэтому основным критерием при выборе объекта для аренды является соотношение цены и

качества. При этом не менее важна локация, наличие дополнительной инфраструктуры и услуг, возможность размещения больших групп. Если говорить о выборе объекта на период новогодних праздников, то, например, наличие праздничной программы не является решающим фактором в большинстве случаев», — рассказывает Денис Радзимовский, генеральный директор S.A.Ricci.

Светлана Попова, маркетинг-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает, что с каждым годом объем рынка аренды загородного жилья на время новогодних каникул растет и становится все более заметным. «В последние пару лет значительно расширилась география арендуемых коттеджей как внутри страны, так и за ее пределами. Интерес проявляется уже и к Новгородской, Лужской областям, больше спрос на страны Балтии. Однако общим местом является тот факт, что при сопоставимом уровне цен отечественный сервис продолжает «хромать» по сравнению с западным, и это касается всех этапов обслуживания — от подписания договора до постельного белья и качества инвентаря».

«Если сравнивать с Финляндией или Эстонией, стоимость аренды коттеджей в этих странах немного ниже, чем в России. При этом практически за те же деньги арендатор получает более высокое качество, так как владельцы коттеджей за границей чаще вкладываются в улучшение жилищных условий (отделка, мебель, бытовая техника). Однако при желании можно

найти достойный вариант и в России», — говорит господин Пастухов.

Начальник отдела по сопровождению договоров ООО «КВС» Павел Третьяков также считает, что арендовать коттедж в Финляндии или Эстонии на Новый год получается дешевле, чем аналогичный в Ленинградской области, даже с учетом расходов на дорогу туда и обратно. «Стоимость аренды коттеджей к Новому году в Ленинградской области увеличивается почти в два раза, в Финляндии и Эстонии на 15–20 процентов».

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН «АРИН», считает, что рост ставок по сравнению с другими периодами значителен: «Ставки к Новому году возрастают в несколько раз. Если летом — в сезон — аренда коттеджей в северном направлении стоит порядка 50–60 тыс. рублей в месяц, в новогодние каникулы ставки могут доходить до 30–60 тыс. рублей за трое суток», — поясняет она.

При этом она отмечает, что арендаторы начинают поиск подходящего объекта еще осенью, однако собственники предпочитают дожидаться декабря, чтобы сдать объекты по максимальным ставкам. «Большинство арендаторов начинают искать объекты уже в ноябре, надеясь на не слишком высокие ставки. Однако собственники, наоборот, предпочитают сдавать объекты в декабре по наибольшей цене».

Светлана Попова отмечает, что обычно владельцы коттеджей предпочитают арендаторов в возрасте после 30, желательно семейную пару, либо несколько семей-

ных пар, но не более трех. «Наименее предпочтительные съемщики — молодежь и студенты: от них все ожидают порчи имущества, слишком шумного поведения», — сказала она.

В основном коттеджи на Новый год арендуют компании друзей: по две-три семьи — часто с детьми — на коттедж. Госпожа Попова отмечает: «Арендаторы стали более требовательными к качеству отдыха, особенно в Новый год. У каждой семьи должна быть отдельная спальня, дом в целом должен быть хорошо оборудован, необходима территория перед домом, где можно поставить елку и свободно отдохнуть и повеселиться всем гостям. Желательно наличие сауны или бани. Если, например, коттедж хотят снять десять человек, то в нем должно быть как минимум три спальни, телевизор, душ. Про то, что удобства в доме, говорить не нужно — в большинстве более или менее современных проектов санузел находится внутри».

Участники рынка отмечают, что в целом за последние годы число заявок в агентства недвижимости на съем коттеджей на Новый год снижается. Этот рынок сейчас все более конкурирует с похожими предложениями, например, баз отдыха и гостиниц. Они предлагают не только места на Новый год, но и дополнительные услуги, праздничные ужины и другие развлечения за достаточно приемлемую цену. Кроме того, все более активно предлагается аренда коттеджей в Финляндии по сопоставимым с Ленобластью ценам.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

На орбите большого города

СПУТНИКИ

(Окончание. Начало на стр. 17)

Пока планы девелоперов развиваются и Гатчина. С моей точки зрения, при наличии упомянутых факторов (исторический центр, инфраструктура) создание новых жилых районов в границах этих городов или по соседству с ними — одно из важнейших на сегодня направлений развития девелопмента».

Некоторые аналитики полагают, что все же у некоторых городов-спутников развитие начнется уже достаточно скоро. Светлана Попова, маркетинг-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «Петродворцовый район, возможно, интереснее для проживания по сравнению с областными территориями, прилегающими к КАД (такими как Девяткино, Мурино, Кудрово), так как в Петродворцовом районе петербургская прописка (для тех, кому это важно), а также лучше с социальной инфраструктурой (детскими садами, школами, поликлиниками). В ближайшие десять лет в Петергофе и Ломоносове начнется массовое освоение огромного количества пустырер под жилую застройку, и будут периоды, когда цены на недвижимость там будут расти быстрее, чем в целом по городу».

Как полагают эксперты, наиболее внятные перспективы из городов-спутников сегодня есть у Кронштадта, который является одним из самых неразвитых районов Петербурга. Открытие сквозного движения по КАД уже оживило ситуацию на рынке недвижимости города. Еще большим толчком к развитию города станет переезд «Адмиралтейских верфей» из центра Петербурга на остров Котлин — создание суперверфи, как ее называют чиновники, должно на треть увеличить число жителей города и вдохнуть новую жизнь в экономику острова.

Директор по маркетингу и продажам ООО «КВС» Наталья Агрэ говорит: «Наша компания рассматривает этот район как перспективный. В ближайшем будущем мы планируем приступить в Кронштадте к строительству жилого дома».

Хотя пока, как говорит Тамара Ганина, руководитель центра продаж объектов нового строительства АН «Итака», если судить по спросу на жизнь в городах-спутниках, например, в Ломоносове или Кронштадте, большинство жителей Петербурга не верят в перспективы спутников.

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», рассказала, что становится более популярным, как у застройщиков, так и у потенциальных покупателей, направление Стрельны и Петергофа. «Потенциал Павловска велик, но сегодня как раз его можно назвать недооцененным. Колпино является одним из спутников с наиболее низкой стоимостью жилья, но

сических городов (Пушкина, Павловска, Петродворца, Ломоносова), будет активно развиваться и Гатчина. С моей точки зрения, при наличии упомянутых факторов (исторический центр, инфраструктура) создание новых жилых районов в границах этих городов или по соседству с ними — одно из важнейших на сегодня направлений развития девелопмента».

Некоторые аналитики полагают, что все же у некоторых городов-спутников развитие начнется уже достаточно скоро. Светлана Попова, маркетинг-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «Петродворцовый район, возможно, интереснее для проживания по сравнению с областными территориями, прилегающими к КАД (такими как Девяткино, Мурино, Кудрово), так как в Петродворцовом районе петербургская прописка (для тех, кому это важно), а также лучше с социальной инфраструктурой (детскими садами, школами, поликлиниками). В ближайшие десять лет в Петергофе и Ломоносове начнется массовое освоение огромного количества пустырер под жилую застройку, и будут периоды, когда цены на недвижимость там будут расти быстрее, чем в целом по городу».

Как полагают эксперты, наиболее внятные перспективы из городов-спутников сегодня есть у Кронштадта, который является одним из самых неразвитых районов Петербурга. Открытие сквозного движения по КАД уже оживило ситуацию на рынке недвижимости города. Еще большим толчком к развитию города станет переезд «Адмиралтейских верфей» из центра Петербурга на остров Котлин — создание суперверфи, как ее называют чиновники, должно на треть увеличить число жителей города и вдохнуть новую жизнь в экономику острова.

Директор по маркетингу и продажам ООО «КВС» Наталья Агрэ говорит: «Наша компания рассматривает этот район как перспективный. В ближайшем будущем мы планируем приступить в Кронштадте к строительству жилого дома».

Хотя пока, как говорит Тамара Ганина, руководитель центра продаж объектов нового строительства АН «Итака», если судить по спросу на жизнь в городах-спутниках, например, в Ломоносове или Кронштадте, большинство жителей Петербурга не верят в перспективы спутников.

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», рассказала, что становится более популярным, как у застройщиков, так и у потенциальных покупателей, направление Стрельны и Петергофа. «Потенциал Павловска велик, но сегодня как раз его можно назвать недооцененным. Колпино является одним из спутников с наиболее низкой стоимостью жилья, но

о старте проектов в этом городе и его окрестностях уже заявили несколько застройщиков, и есть предпосылки к тому, что эта территория в ближайшие несколько лет будет развиваться очень активно и изменит свой статус», — говорит госпожа Корсакова.

Елена Севастьянова, руководитель группы консалтинга КГ «ЛАИР», говорит, что к городам-спутникам Петербурга относятся Пушкин, Павловск, Стрельна, Петродворец, Сестрорецк, Зеленогорск, Ломоносов, Колпино и Кронштадт. «Если не принимать во внимание Ленобласть с ее комплексным освоением Всеволожского района и созданием города-спутника Южного, наиболее развивающимися пригородами на текущий момент являются Пушкинский и Курортный районы Петербурга. В Пушкине удобное транспортное сообщение, отличная экологическая обстановка и хорошо развитая инфраструктура. Курортный район всегда считался наиболее престижным и дорогим, а благодаря намыву территории получил новый импульс развития. Однако и квартиры в этих районах наиболее дорогие: один квадратный метр жилой площади в новом доме стоит в среднем около 78 тыс. рублей», — говорит она.

Виктор Осокин, член совета директоров O2Development, считает, что среди городов-спутников следует выделить две группы. «Во-первых, это традиционные города-спутники: Пушкин, Павловск, Петродворец, Стрельна, которые обладают культурно-исторической ценностью, включают знаменитые дворцово-парковые комплексы. Жилье в этих городах востребовано, но существует ограничение по застройке. По этой причине активно застраиваются территории между Петербургом и этими городами, например, территории вдоль Волхонского шоссе. Ко второй группе относятся города без богатой истории: Сестрорецк, Всеволожск, район станции метро «Девяткино». Жилье здесь дешевле, активно развивается транспортная инфраструктура. Следует ожидать, что из пригорода они превратятся в полноценные районы Санкт-Петербурга».

Заместитель генерального директора консалтинговой центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева считает, что при комплексном освоении территорий вокруг городов-спутников девелоперы, как правило, стремятся выдерживать проект в границах комфорт-класса, нивелируя территориальную удаленность от Санкт-Петербурга высоким качеством жилой среды, в частности комплексным благоустройством, низкой этажностью, собственной полноценной инфраструктурой.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

АЛЕКСАНДРИЯ
элитный жилой комплекс
НОВГОРОДСКАЯ УЛ. 23

ВИДЫ, КОТОРЫЕ
ВДОХНОВЛЯЮТ

«Александрия» — элитный жилой комплекс в центре Петербурга, обращенный фасадом к Смольному собору.

- Богатая инфраструктура дома
- Квартиры от 40 кв.м до 200 кв.м
- Благоустроенный двор — терраса
- Подземный отапливаемый паркинг
- Эксклюзивный дизайн холлов

СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НА ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ

RBI
The art of real estate

rbi.ru
www.rbi.ru

Тел.: **320 7676**

Санкт-Петербург, В.О.,
Малый пр. д. 22 А,
БЦ «Соверен»

ХОЛДИНГ RBI
создан в 1997

РЕКЛАМА, ООО «НОВГОРОДСКАЯ».
ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ: WWW.RBI.RU.
СРОК: 0006-2009-7825005173-С-3 01.11.2012.01.

ДОМ

Девелоперы рвутся к финишу

Качество стройматериалов, применяемых для внутренних помещений жилья, улучшается

отделка

Доля квартир с отделкой, продаваемых на первичном рынке, последние годы активно растет. Вместе с ней улучшается и качество отделки. Более того, в последнее время стали появляться предложения не только с качественной отделкой, но и с готовой меблировкой.

На сегодняшний день в классе масс-маркет (включает подклассы эконом и комфорт) большинство крупных застройщиков предлагают своим покупателям квартиры с отделкой. То есть практически половина этого рынка в данном классе — это именно такое жилье. Ведь покупатели жилья класса масс-маркет очень ценят возможность переехать в свою новую квартиру сразу после получения ключей, а эту тенденцию в достаточной степени поддерживают петербургские застройщики. По сути, чистовая отделка подразумевает наличие всего самого необходимого, жильцам остается лишь приобрести мебель и технику. «Популярность квартир с готовой отделкой в настоящее время велика еще и потому, что ее качество за последнее время существенно изменилось. Раньше отделка выполнялась, что называется, в лучших советских традициях: дешевый низкокачественный линолеум, бумажные обои в цветочек, оставшиеся в складских запасах с незапамятных времен. Безусловно, она пользовалась низким спросом — никому не интересно платить за то, что потом будешь все равно перделывать. Сейчас потребитель гораздо более разборчив, чем еще два года назад», — отмечает Олег Пашин, генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость».

У каждого свой путь

Сейчас рынок строящегося жилья в Петербурге можно условно поделить на три категории: компании, которые все квартиры сдают с отделкой (например, Setl City, «Главстрой», ГДСК); компании, которые в рамках одного проекта часть квартир сдают с отделкой, а часть — без нее (ЮИТ, ГК «Пионер»); компании, которые сдают квартиры без отделки, но ее можно заказать как дополнительную опцию для конкретной квартиры («Лен-СпецСМУ», ЦДС, «Лидер Групп»).

Генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус» Юха Вятто долю квартир с отделкой на рынке Петербурга сегодня оценивает в 30%.

Зоя Захарова, генеральный директор London Real Invest, говорит, что отделка



Покупатели квартир постоянно увеличивают требования к покупаемой недвижимости, а застройщики в конкурентной борьбе потакают покупателям

«под ключ» включает в себя покраску потолка, оклеивание стен обоями (либо покраску), укладку ламината, плитусов, кафельной плитки в ванных комнатах, установку сантехники, смесителей, межкомнатных дверей.

Цены на отделку варьируются в пределах 5–7 тыс. рублей за квадратный метр для эконом-класса и 7,5–11 тыс. рублей для комфорт-класса. Квартиры бизнес- и премиум-классов традиционно сдаются без отделки (возможна «предчистовая» отделка), так как покупатели в данных ценовых сегментах предпочитают индивидуальные интерьерные решения.

Как показывает практика, качественная отделка востребована у клиентов, причем как у тех, кто приобретает квартиру с целью дальнейшей ее сдачи в аренду, так и у тех, кто покупает недвижимость для себя. Отделка позволяет как минимум сэкономить время: все грязные работы уже сделаны, остается лишь расставить мебель. «Въезжай и живи» — такой принцип уже давно действует на европейском рынке недвижимости, и петербургские застройщики постепенно перенимают эту практику.

Цена на отделку подвержена значительным колебаниям в зависимости от конкретных объектов и их класса. Корректировка в сторону небольшого увеличения обычно связана с переходом на новый уровень качества отделки: ламинат вместо линолеума, обои под

покраску вместо окрашенных по штукатурке стен. «Так, например, в марте прошлого года строительная компания Setl City, входящая с нами в единый холдинг, утвердила новые, улучшенные стандарты отделки, касающиеся практически всего перечня материалов, работ и оборудования. На более качественные решения при отделке квартир также перешли ЦДС и «Строительный трест». Есть все основания полагать, что стандарты предлагаемой застройщиками отделки будут совершенствоваться и дальше, поэтому в среднесрочной перспективе возможен небольшой рост стоимости этих работ», — рассказывает господин Пашин.

Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам «Лидер Групп», отмечает, что улучшается не только качество используемых при отделке материалов, но и качество работ. «Кроме того, стала популярна практика применения дизайнерских решений в типовой отделке квартир», — говорит он.

Примечательно, что наблюдается дифференциация в зависимости от «комнатности» квартир. «Отделку заказывают, как правило, в одно-двухкомнатных квартирах (соответственно 55 и 42 процента от общего объема продаж отделки). Покупатели же трехкомнатных квартир в основном берут на себя заботы по отделке. Они предпочитают подчас попоробовать себя в качестве дизайнера, воплощающих собственное виде-

ние желательного облика квартиры, или заказывают у специалистов более дорогие варианты дизайнерских проектов отделки», — рассказывает начальник отдела развития продуктов и сервисов компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Юлия Афанасьева.

Роста стоимости отделки в силу повышения конкуренции в данном сегменте не происходит. А с учетом инфляции она, как полагает господин Виноградов, даже стала несколько ниже относительно стоимости, которая была пару лет назад. «На сегодняшний день практически каждая компания, за редким исключением, предлагает квартиры с полной отделкой. Более того, некоторые застройщики стали практиковать продажу квартир не только с полной отделкой, но и с меблировкой. В Европе это давно пользуется популярностью, а у нас пока только зарождается», — отмечает господин Виноградов.

«По нашим оценкам, приоритеты покупателей квартир за последнее время сильно изменились. Это касается всех сегментов недвижимости. В классе эконом, естественно, ценится функциональность ремонта и возможность благодаря отделке быстрее заехать в квартиру и жить в ней. Особенно этот вариант подходит тем, кто снимает жилье в ожидании, пока построит собственная квартира, часто еще и оплачивая ипотечный кредит. Для таких людей каждый день, прожитый вне новой квартиры, — это дополнительные деньги, и немалые», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург».

Требования растут

Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «Покупатели квартир постоянно увеличивают требования к покупаемой недвижимости, а застройщики в конкурентной борьбе потакают покупателям. Например, если десять лет назад отделка включала металлопластиковые окна и ламинат, то она считалась элитной. Сейчас это практически стандарт, если речь идет не о жестком экономклассе: ламинат на полу, стены санузлов выложены кафелем до потолка, квартиры оборудованы сантехникой. И застройщики идут дальше — все чаще применяется горизонтальная разводка коммуникаций по квартирам. В домах комфорт-класса уже может использоваться натуральный паркет. Застройщики предлагают на выбор несколько дизайн-проектов отделки квартир. А отдельные

застройщики идут еще дальше — предлагают меблированные квартиры. Пока это явление нельзя назвать трендом, но не заметить его нельзя».

Например, недавно компания «ЮИТ Санкт-Петербург» начала предлагать новую услугу — заказ кухонной мебели (это совместный продукт ЮИТ и Plaza Real (холдинг «Адамант»)).

Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домус Финанс», отмечает: «Серьезные изменения в лучшую сторону произошли в качестве межкомнатных дверей и полов, сильный скачок наблюдается в качестве обоев — зачастую используются импортные материалы, в зависимости от возможностей девелоперов. Такие улучшения продиктованы покупателями предпочтениями. Сейчас клиенты стали более разборчивыми, шепетильными в выборе качества материалов», — говорит господин Лепиш.

Оха Вятто подтверждает тенденцию к улучшению качества строительных материалов: «Многие застройщики ввели новые стандарты полной отделки, значительно улучшив качество продукта. Теперь гораздо чаще применяется ламинат в качестве основного покрытия, а также плитка в санузлах и более качественная сантехника, чем несколько лет назад», — говорит он.

Светлана Тюлькова, руководитель направления «Отделочные материалы» СГД «Петрович», говорит, что ассортимент материалов и технологий, которые применяются в строительстве, за последние годы существенно изменился. «На смену классическим материалам — гипсокартону, шпатлевке — приходят более качественные, безопасные и экологичные аналоги. Немаловажным фактором в предпочтении профессиональных строителей является и удобство в использовании материалов. Так, на рынке появились самовыравнивающиеся полы, пробковые покрытия, подвесные и натяжные потолки. Получили распространение и декоративные штукатурки, дорогие декоративные краски и жидкие обои, главными критериями которых являются прочность и долговечность. Однако новые материалы заметно дороже классических аналогов — за них приходится выкладывать примерно на 30 процентов больше. Также увеличивается и размер гонорара мастеров, которые умеют в полной мере применять новые материалы. Как правило, он на 20–40 процентов выше», — обращает внимание госпожа Тюлькова.

Галина Санамян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, среди новых тенденций также отмечает то, что застройщики стали предлагать законченный вариант ванных комнат, который предполагает установку тумб под раковину и специальных шкафчиков.

Элита тоже требует отделки

В то же время, отмечает госпожа Конвей, отделка становится все более востребованной и на рынке элитного жилья. Среди элитных покупателей реализация творческих амбиций в процессе ремонта уступила желанию заниматься любимым делом и проводить больше времени с семьей. «Поэтому сейчас практически никто не делает отделку самостоятельно. В связи с этим девелоперы стали предлагать покупателям квартиры с дизайном. Поскольку для России дизайн — это новое направление, то появилась тенденция привлекать к его созданию именитых иностранных мастеров. Мы считаем, что есть очень большая вероятность того, что в дальнейшем тенденция строить элитное жилье с отделкой „под ключ“ будет только укрепляться, а спрос на высококачественный дизайн будет только расти», — прогнозирует госпожа Конвей.

По ее оценкам, каждая вторая квартира на рынке полностью перестраивается, переносится «мокрые зоны», расширяются ванные, демонтируются старые и монтируются новые перегородки, устанавливаются системы кондиционирования. «Стоимость отделки в элитном жилье, по самым грубым оценкам, начинается с 30 процентов стоимости квартиры», — рассказала госпожа Конвей.

Многие девелоперы не останавливаются в поисках новых ниш. Юлия Афанасьева рассказала, что компания «ЮИТ Санкт-Петербург» недавно предложила ряд новых возможностей и услуг, в частности, первой на рынке региона стала предлагать новую опцию — сауны в квартирах. Индивидуальные бани есть в части квартир строящегося ЖК «Новомосковский», продажи в котором были начаты в августе 2012 года. В перспективе в других новых проектах компании ЮИТ, которые готовятся к выводу на рынок, предусмотрены помещения саун (площадью 3–4 кв. м), смежные с ванной комнатой. По словам госпожи Афанасьевой, сауна будет стоить около 150 тыс. рублей.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 7,5 млн руб.

www.cds.spb.ru
www.kantele.spb.ru

320 12 00

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

ДОМ

Тяга к земле

Инфраструктура встает стеной на пути к пасторальной жизни

загород

Маркетинговые усилия коттеджных застройщиков по формированию слоя потребителей, предпочитающих проживать за чертой города, пока ощутимых результатов не приносят. Массовой миграции населения в пригороды мешает отставание транспортной и социальной инфраструктуры от темпов загородного строительства.

За последние несколько лет предпочтения покупателей загородного жилья практически не изменились. Сегодня прослеживается тренд, который был задан еще 10–15 лет назад. Для покупателей на первое место выходит не только локация будущего объекта, но и наличие в непосредственной близости от него ресторанов, магазинов, детских садов и школ, качество дорог.

Стоит отметить, что для девелоперов формирование социальной инфраструктуры в коттеджном поселке в большинстве случаев является вынужденной мерой. Данная проблема может быть решена только на уровне законодательства. Сейчас теоретическим выходом из ситуации становятся проекты государственно-частного партнерства (ГЧП), когда объект строится за счет инвестора с договоренностью, что в будущем он будет передан на баланс государства. Но практика реализации подобных проектов пока минимальна.

Психологический и прочие факторы

Среди основных проблем, с которыми сталкиваются жители, постоянно проживающие в загородных поселках, можно выделить неразвитость дорожной инфраструктуры в целом, низкую транспортную доступность, практически полное отсутствие или удаленность объектов социальной инфраструктуры. «Если в Москве жители загородных поселков недовольны качеством инфраструктуры (звездность



Горожане, всю сознательную жизнь прожившие в квартирах и решившие переехать в свой собственный дом для постоянного проживания, зачастую оказываются морально неготовыми к возросшим уровню и объему ответственности, которую они несут за домовладение

ресторанов и т. п.), то в Петербурге жители таких объектов страдают от ее отсутствия», — говорит Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург».

Ирина Романова, директор загородного представительства агентства недвижимости «Итак», отмечает, что даже хорошие дороги, ведущие к поселению, еще не делают его привлекательным для постоянного проживания: «В случае непредвиденных проблем с машиной у жильцов должна быть возможность добраться до города общественным транспортом».

Мешает «оживлению» пригородов и психологический фактор. Горожане, всю сознательную жизнь прожившие в квартирах и решившие переехать в свой собственный дом для постоянного проживания, зачастую оказываются морально неготовыми к

возросшим уровню и объему ответственности, которую они несут за домовладение. «Жители многоквартирных домов не заботятся о состоянии кровли, подвалов, водосточков, фасадов и сосулек. Максимум хлопот — это позвонить в управляющую компанию и высказать недовольство. Но в собственном доме хозяину приходится думать обо всех этих нюансах, а также о состоянии котельной, канализации. Не все готовы тратить на это дополнительное время, силы, а главное средства», — поясняет Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «ФА-Девелопмент».

По данным London Real Invest, на конец первого полугодия 2012 года на загородном рынке Санкт-Петербурга было представлено 364 малоэтажных комплекса (коттеджные поселки и разноформатные малоэтажные комплексы). Из

них 55% располагались в зоне для постоянного проживания, 45% — в зоне для загородного проживания. «Под зоной для постоянного проживания мы понимаем территорию в пределах получасовой транспортной доступности от города, воспринимаемую покупателями как зону для круглогодичного проживания и характеризующуюся развитой инфраструктурой», — рассказывает Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН», считает, что сдерживают массовую миграцию горожан, помимо плохой транспортной доступности и отсутствия необходимых социальных учреждений, также прописка в Ленобласти и связанные с ней сложности. «Кроме того, стоит отметить,

что нагрузка по управлению и техническому обслуживанию загородных домов больше, чем в квартирах, что зачастую ведет к большому временному и денежному затратам. Тем не менее эти минусы постепенно нивелируются. В частности, строятся новые дороги, улучшается качество старых, улучшается качество образования и медицинского обслуживания в Ленобласти», — рассказывает господин Спарак.

А вот Ирина Романова, напротив, считает, что в течение последних нескольких лет первый покупательский порыв сбежать из города поближе к природе постепенно сошел на нет. «Сегодня приобретение загородного дома анализируется настолько тщательно, что часть покупателей вообще предпочитает отказываться от дома в пользу городской квартиры», — говорит она.

Точка невозврата

Елена Шишулина, директор по маркетингу УК «Старт Девелопмент», считает, что по формальным признакам к жилью для постоянного проживания можно отнести поселки, удаленные от Санкт-Петербурга не далее 30–35 км от КАД. Расположенные на землях поселений, имеющих в наличии центральные коммуникации и благоустроенные дороги. «В сегменте экономкласса к поселкам для постоянного проживания можно будет отнести около 25 процентов проектов. Но у каждого конкретного покупателя свои цели и своя жизненная ситуация — кто-то живет крутой год в типичном ДНП, а кто-то в благоустроенный коттедж наведывается только периодически», — рассуждает она.

Анна Калинина, руководитель отдела продаж элитной недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что для постоянного проживания загородный дом должен быть расположен еще ближе к городу: «По нашим оценкам, средняя удаленность новых коттеджных поселков, предназначенных для постоянного проживания, составляет 10–15 км от Санкт-Петербурга. Проекты, подходящие для сезонной эксплуатации, располагаются на расстоянии от 30 км от города».

Госпожа Шишулина на это отвечает, что после кризиса, в результате сокращения площадей домов и, соответственно, снижения уровня цен, покупатели пригородного жилья экономкласса в целом переориентировались на постоянное проживание. «Дом в коттеджном поселке по стоимости стал реальной альтернативой квартире в городе, а по уровню комфорта, как правило, превосходит ее. Поэтому зачастую имеющееся жилье продается ради того, чтобы перебраться в пригород», — говорит она. Сегодня основная категория покупателей коттеджей и

таунхаусов — молодые семьи 25–35 лет, чаще всего с маленьким ребенком. Для многих из них свой дом — это первая покупка жилья. Отсюда вытекает главное требование (и для некоторых поселков проблема) — наличие детского сада, школы, поликлиники. «На эти факторы завязаны и изменения предпочтений. Лет шесть назад в приоритете были относительно просторные коттеджи с большими земельными участками, уединенное местоположение, камерность поселка (небольшое число домовладений). Сегодняшние покупатели думают уже не только о пейзаже, но и о функционирующей инфраструктуре, инженерных сетях, стоимости коммунальных услуг. Поэтому потенциальные покупатели стали гораздо более требовательнее относиться к проектам на несколько сотен домовладений и отдают предпочтение поселкам рядом со сложившимися населенными пунктами», — говорит госпожа Шишулина.

Иная картина складывается на рынке загородного элитного жилья. Абсолютное большинство исключений, изначально позиционируются как проекты для постоянного проживания, однако окончательный выбор всегда остается за клиентом.

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР Недвижимость — Северо-Запад», говорит: «На сегодняшний день поселки для постоянного проживания составляют 60–70 процентов предложения на рынке загородной недвижимости. Пять лет назад эта цифра составляла всего 20 процентов. Тенденция

Распределение коттеджных поселков в Ленобласти по типам и ценовым сегментам

Класс	Дачный, %	Для постоянного проживания, %
эконом	52	46
бизнес	28	72
элита	13	87
премиум	2	98

Источник: АРИН

очевидна: все больше покупателей пересматривают свое отношение к постоянному загородному проживанию. Это обусловлено не только модой, но и усилиями девелоперов, стремящихся оптимизировать свои проекты для комфортного длительного проживания, а также объективным улучшением транспортного сообщения между Петербургом и Ленобластью. Как правило, поселки, предлагаемые для постоянного проживания, находятся в тридцатикометровой зоне от города, в зоне развитой инфраструктуры. Это позволяет не увеличивать стоимость обслуживания поселков».

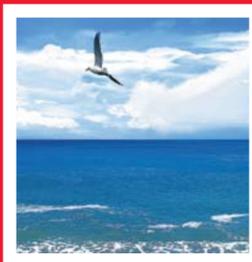
Светлана Попова дает более осторожную оценку доли поселков, которые сегодня реально используются для постоянного проживания. По ее мнению, из общего объема предлагаемых в настоящий момент коттеджных поселков не более 10–15% пригодны для постоянного проживания. «Отсекающий фактор — местоположение и удаленность от центра города. Нет смысла позиционировать поселок для постоянного проживания горожан, если он находится в 75 км от КАД», — говорит эксперт.

Еще более мрачно смотрит на этот рынок Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург». «Если рассматривать ближайший к Санкт-Петербургу пригород, то доля поселков, используемых для постоянного проживания, составляет около 10 процентов. Если рассматривать загородное направление полностью, то доля снижается до 1–2 процентов», — приводит он свои данные.

РОМАН РУСАКОВ

СОВРЕМЕННЫЕ КВАРТИРЫ КОМФОРТ-КЛАССА

ВИД НА ФИНСКИЙ ЗАЛИВ



БЛИЗОСТЬ ПАРКОВЫХ ЗОН ОТДЫХА



ОГРОЖЕННАЯ ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ



ОСТЕКЛЕННЫЕ БАЛКОНЫ И ЛОДЖИИ



ДЕТСКИЕ И СПОРТИВНЫЕ ПЛОЩАДКИ



КОЛЯСОЧНАЯ В КАЖДОМ ПОДЪЕЗДЕ



ЛИФТ В ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ



ПРОСТОРНЫЕ Холлы С ОТДЕЛКОЙ

ГОРОД

www.gorod.com

777-33-11

ОФИСЫ ПРОДАЖ:

199034, Санкт-Петербург, В.О., 18 линия, д. 5

191025, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 61

ДОМ

Квартира с видом на промзону

Лофты не приживаются в Петербурге

НИШИ

Промышленный пояс Петербурга, создающий огромный резерв территорий для освоения под жилые и коммерческие цели, тем не менее пока не сделал популярным такой формат помещений, как лофты. Эксперты полагают, что в обозримом будущем этот сегмент будет оставаться востребованным лишь узкой прослойкой потребителей.

Лофт-культура только начинает свое развитие в России. Под определение «классический лофт» попадают помещения бывших промышленных объектов, фабрик, заводов и научно-исследовательских институтов, перепрофилированные и реконструированные под жилые и социально-культурные цели.

«Однако классических лофтов у нас практически нет. В основном это стилизация под промышленный интерьер, так называемый неолофт, который воплощают дизайнеры в своих проектах. Апартаменты при этом получаются не менее интересными с концептуальной точки зрения», — говорит Владимир Авдеев, управляющий партнер S.A. Ricci

Эльдар Султанов, директор департамента новостроек АН «Бекар», согласен с тем, что в Петербурге, как ни парадоксально, проектов лофтов, в отличие от рынка столицы, практически нет. «На российском рынке недвижимости лофты являются нишевым сегментом. Этот сегмент развивается в Москве, где пользуется популярностью, но в Санкт-Петербурге их никто их в большом объеме не продает и не зарабатывает на них. Вероятно, таких проектов в нашем городе просто нет», — говорит он.

Елизавета Конвей, директор департамента

жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», говорит, что жилые лофт-проекты в Петербурге не представлены, за исключением одного долго строящегося — проекта «Петровский арсенал» в Сестрорецке.

«Теоретически создать лофты можно и на территории промышленных предприятий на Обводном канале, и на знаменитом острове Новая Голландия — в целом в Петербурге довольно много объектов, пригодных для лофтов. Но пока ярких предпосылок, которые бы обеспечили реализацию таких проектов, не наблюдается», — рассказала гостюжа Конвей.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawuег, говорит, что все лофты в Петербурге являются объектами коммерческой недвижимости.

«В целом стиль „лофт“ — это модно во всем мире, такие объекты повышают статус города как столицы культурной жизни, в этом стиле оформлены многие кафе, рестораны и галереи нашего города, но масштабных лофт-проектов в городе немного, и вряд ли в ближайшее время ситуация изменится», — добавляет Елизавета Конвей.

Не всякий промышленный объект подходит

Эксперты говорят, что на основании анализа продаж существующих и строящихся проектов можно сделать вывод о том, что спрос на лофты значительно превышает предложение. «Отчасти это происходит потому, что лофт-апартаменты являются „золотой серединой“ между квартирой и офисом и по-

зволяют совмещать работу с личной жизнью. Кроме того, сегодня стиль „лофт“ является символом современной свободы и определенного образа мышления. Наиболее вероятно, что потенциальный спрос в обозримом будущем на такие помещения будет значительно выше, чем просто спрос на офисы и квартиры по отдельности», — рассуждает господин Авдеев.

Андрей Анатольев, руководитель проектов компании Rimpri, говорит, что не всякое промышленное помещение, переоборудованное под жилье, будет востребовано, оно должно отвечать определенным условиям: «Сам промышленный объект должен представлять собой памятник промышленной архитектуры (или хотя бы как-то с этим ассоциироваться). Несмотря на обилие промышленных районов и отдельных строений в Санкт-Петербурге, лишь немногие из них подходят для переоборудования под лофты. Какие-то по причине своей советской или постсоветской архитектуры, в большинстве случаев не представляющие архитектурной ценности, другие по причине своего местонахождения (в неблагополучных и отдаленных районах Санкт-Петербурга), третьи функционируют сегодня как складские помещения. А из тех, которые потенциально подходят для реконструкции под лофт, половина охраняется КГИОП, половина в собственности».

Начальник отдела развития продуктов и сервисов компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Юлия Афанасьева согласна с такой точкой зрения: «Лофты имеют хоть какой-то смысл рассматривать как продукт, возможный к реализации, только в проектах с обремене-

нием в виде промышленного здания-памятника на участке. Если же сохранять здание не обязательно, то выгоднее на его месте построить новое полноценное жилье, в полной мере отвечающее требованиям покупателей. В случае если снос здания невозможен, придется рассматривать варианты его наиболее эффективного использования. Основных вариантов два: под административно-коммерческие цели либо под жилье. Девелопер, как правило, останавливается на первом варианте. Это объясняется тем, что жилье (неважно — лофт или обычная квартира) должно соответствовать всем действующим нормативам, применяемым к жилым помещениям. Помещение (или хотя бы часть промышленного корпуса) будет с большой степенью вероятности плохо инсолированы. Понятно, что планировка цехов и других помещений промышленного назначения не требовала в свое время естественного освещения. Следовательно, нарезка подобных помещений на более мелкие лоты будет крайне затруднена, а значит, и существенная доля площадей просто не сможет быть использована под жилые цели».

Владислав Фадеев отмечает, что по принципу архитектурно-пространственного выражения промышленные здания очень разнообразны. Некоторые из них, например, предприятия приборостроения, легкого машиностроения, некоторых видов легкой промышленности очень близки по своей архитектуре к общественным зданиям. Другие же имеют ярко выраженные специфические черты. Так, для большинства

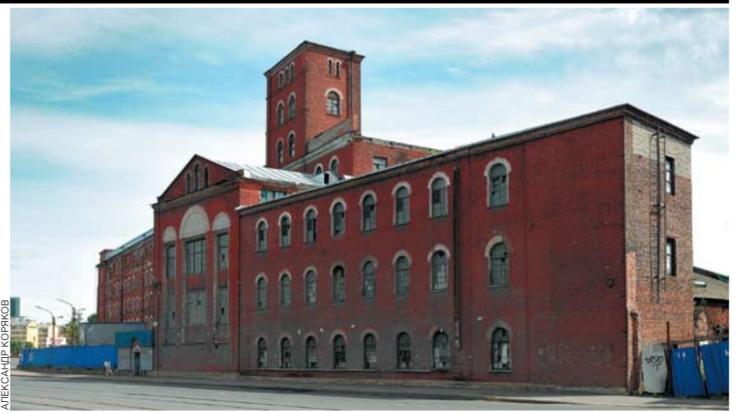
промышленных предприятий характерны значительная высота потолков, большие внутренние пространства. Часто для производства требуются машины и оборудование, которые по своим габаритам выходят за пределы рамок обычной строительной коробки. В таком случае само оборудование (доменные печи, градирни, различные емкости) становится своеобразным средством художественной выразительности.

Как правило, интерьер лофта предполагает наличие высоких потолков и больших окон, нештукатуренных стен, открытых инженерных коммуникаций и отсутствие архитектурных излишеств. Определяющим элементом в лофтах являются потолки высотой до 4–5 м, что дает возможность перегораживать пространство не только и не столько в горизонтальной плоскости, поэтому многие интерьеры имеют антресоли с лестницами, соединяющими первый и второй уровни.

В премиальном сегменте

Сегодня, как считают эксперты, в зависимости от месторасположения, стоимость помещений формата «лофт» составляет 145–460 тыс. руб. за кв. м. При этом необходимо учитывать, что на ценообразование оказывают влияние также такие факторы, как этажность, видовые характеристики, формат и уровень проекта в целом. Прогнозируемые цены готовых проектов — 194–550 тыс. руб. за кв. м», — говорит господин Авдеев.

По его подсчетам, 60% клиентов приобретают лофты площадью 30–60 кв. м, 25% — до 100–110 кв. м, 10% — до 150–



Все лофты в Петербурге являются объектами коммерческой недвижимости, жилье в бывших промышленных зданиях пока создать не удалось

160 кв. м и 5% — 180–300 кв. м.

По мнению господина Анатольева, в Петербурге расценки на такие помещения значительно ниже. По его подсчетам, стоимость лофтов составляет 40–70 тыс. рублей за один квадратный метр. Но так как площадь одного лофта может быть от 200 до 1000 кв. м, то стоимость все равно получается внушительной, что переводит подобные помещения в разряд премиальных. «А особенности менталитета и ведения бизнеса в нашей стране, и городе в частности, сформировали следующие атрибуты элитного и дорогого жилья: место, вид, окружение — причем окружение как архитектурное, так и социальное. То есть люди с высокой покупательной способностью достаточно консервативно подходят к выбору жилья. К сожалению, основная масса зданий, где можно было бы разместить лофты, обладает только одним из атрибутов — вид или место. Самый удачный пример успешных лофт-проектов — это старые склады Гамбургского морского порта. Это целый промышленный складской квартал, изрезанный каналами, протоками, переулками. Теперь там находятся престижные офисы, прекрасные видовые лофты и дорогие рестораны. На мой взгляд, у нас таких мест тоже предостаточно — это целая Новая Голландия, это складские и производственные помещения на проспекте Обуховской обороны, Октябрьской, Арсенальной и Синопской набережных,

в районах порта на Васильевском острове. Но, несмотря на это, по описанным выше причинам перспектива появления лофтов и широкого их распространения очень туманна», — размышляет господин Анатольев

У девелоперов нет данных об объемах продаж лофтов в Петербурге. Господин Авдеев подсчитал, что сегодня в Москве продается всего около 35 тыс. кв. м помещений лофтов в год. Фактически на московском рынке существует один полностью реализованный лофт-проект — деловой квартал «Даниловская мануфактура 1867» девелопера KR Properties и три в завершающей стадии реализации: The Loft (компания Red Development), Manhattan House (KR Properties) и «Парк Мира» (компания Sminex).

Ежегодно на рынке Москвы реализуется, по экспертным оценкам, около 300–400 лофт-апартаментов. Согласно оценкам специалистов GVA Sawuег, средняя цена одного квадратного метра в строящихся лофт-проектах на 10–15% ниже стоимости аналогичных квартир в строящихся ЖК бизнес-класса, расположенных в непосредственной близости к объектам и находящимся на той же стадии строительства. Однако это касается только апартаментов в строящихся проектах. «Краткий анализ динамики цен в лофт-проектах (краткость анализа обусловлена недолгой историей развития рынка

лофт-жилья в Москве) показывает, что при условии реализации качественного проекта с уникальными характеристиками стоимость жилья в лофте после окончания строительства даже превышает на 5–10 процентов стоимость жилья в домах бизнес-класса», — говорят в компании.

Преграды

Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest, так объясняет непопулярность лофтов: «На мой взгляд, идея использовать лофты под жилье не получает развития в Петербурге по ряду причин. Во-первых, это связано с различными санитарными ограничениями, поскольку, как правило, у нас реконструкция промышленных объектов осуществляется не комплексно и рядом с реконструированным строением остаются другие промышленные объекты. Кроме того, редевелопмент промышленной недвижимости в Петербурге развит слабо, таких проектов очень мало; реконструкция промышленных объектов под жилье получит свое развитие в последнюю очередь».

Анна Калинина, руководитель отдела продаж элитной недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает: «Среди минусов данного типа жилья — экологическая обстановка, ограниченный круг потенциальных покупателей, невозможность получить прописку.

(Окончание на стр. 22)

Растем навстречу новому

СПБ
РЕНОВАЦИЯ

новая жизнь
городских кварталов

680-35-35 www.spbren.ru

ДОМ



Любой апарт-отель должен предоставлять комплекс услуг по охране, клинингу, внутри комплекса необходимо создать спортивную инфраструктуру — фитнес- и SPA-центры

Доходные дома пересекли черту города

Пока проекты апарт-отелей можно пересчитать по пальцам

пространство для инвесторов

В Петербурге растет число проектов доходных домов, постепенно этот сегмент начинает осваивать и загородный рынок. Сегодня, как говорят специалисты, проекты апарт-отелей в пригородах можно пересчитать по пальцам. Однако по доходности они не менее выгодны, чем в черте города, утверждают эксперты.

В Петербурге многие апарт-отели десять лет назад появились в результате некоей уловки: там, где по регламенту нельзя было строить жилье, вводились так называемые «апарт-отели», которые по сути были жилыми домами, правда, не дающими права владения на прописку. Сегодня в городе такая практика отмирает, новые проекты изначально позиционируются как апартаменты для краткосрочного или долгосрочного проживания. В пригородах, напротив, проекты апарт-отелей заявлено много. Однако на деле повторяется история десятилетней давности в Петербурге — за названием кроется обычное жилье.

«В связи со спецификой распределения земельного фонда в Курортном районе на земельных участках, предназначенных под рекреационные цели (для строительства турбаз, пансионатов, санаториев), все чаще реализуются проекты, фактически (но не юридически) предназначенные под жилье. Например, комплекс таунхаусов может оказаться по документам курортной гостиницей. Часто рекреационные цели необходимы потому, что статус и категория земли не позволяют строить коттеджи, но со временем апартаменты, которые собирались сдавать в аренду, могут превратиться в коттеджи на продажу», — поясняет Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Тем не менее способ соинвестирования, предполагающий выкуп коттеджа для последующей сдачи в аренду посредством управляющей компании, постепенно становится все более популярным и за городом. Апарт-отели для инвесторов — это легальный способ вложения средств, юридически более защищенный, чем обычная сдача жилья.

Елена Севастьянова, руководитель группы консалтинга КГ «ЛАИР», говорит, что формирование сегмента апарт-отелей началось совсем недавно, на сегодняшний день на загородном рынке

Петербурга он развит слабо: представлено не более десятка проектов. «В частности, анонсирован проект апарт-отеля группы компаний «Пионер», которая выходит на рынок загородного строительства. Компания планирует строительство загородного комплекса площадью 15 тыс. кв. м на границе поселка Комарово и Зеленогорска. Проектом предусмотрены апартаменты бизнес-класса площадью 50–150 кв. м с собственной оздоровительной и развлекательной инфраструктурой. Общий объем инвестиций оценивается в 700–800 млн рублей, срок строительства 1–1,5 года, окупаемость прогнозируется на уровне 7–8 лет», — рассказала она.

«Актуальность подобных проектов очевидна, поскольку спрос на проживание в апарт-отелях, по нашим оценкам, достаточно высок. Как правило, арендаторами апарт-отелей являются крупные российские и зарубежные компании, открывшие офисы в Петербурге и подбирающие жилье для своих высокооплачиваемых специалистов. Другой категорией арендаторов являются частные лица, предпочитающие длительное загородное проживание в привычном комфорте городской квартиры, но с гостиничным сервисом», — говорит госпожа Севастьянова.

По оценкам экспертов, доходность апарт-отеля для частного арендодателя достигает 10–11%, в то время как доход от сдачи в аренду обычной квартиры — 8–9%. Развитие данного сегмента в Петербурге обещает быть успешным.

Тамара Рыбалко, эксперт ФГ БКС, считает, что слабая распространенность таких проектов связана с проблемами в инвестировании. «Инвестор, приходящий на загородный или курортный рынок с целью построить гостиницу и получить прибыль, желает «отбить» вложенные средства как можно быстрее. Поэтому выгоднее построить отель среднего класса, с номерами умеренного размера и рестораном на первом этаже. Строить же апарт-отели зачастую нерентабельно по причине длительной окупаемости и высокой капитализации этих объектов. Тем не менее тенденция строительства апарт-отелей в нашем регионе есть», — отмечает она.

Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам», не согласна с мнением коллеги из БКС: «Для эффективно реализованных

проектов апарт-отелей характерны более короткие сроки окупаемости, чем в целом для гостиничной недвижимости — в среднем 3–4 года против 8–10 лет для традиционных концепций. Преимущественно за счет повышенного спроса и, соответственно, стандартно довольно высокой заполняемости».

Генеральный директор управляющей компании группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев считает, что для определения сроков окупаемости проектов надо сначала определиться с понятиями: «Сроки окупаемости зависят от того, что подразумевается под апарт-отелем. Если классическое определение (сдача в краткосрочную аренду апартаментов, по своему функциональному составу соответствующих квартирам), то не менее 10 лет, если «российский» вариант (строительство жилья в зоне, возможное функциональное назначение которой не предусматривает строительство жилья, но предусматривает возможность реализации гостиничных проектов, и продажа данных квартир как коммерческих помещений), то 2–4 года, в зависимости от сроков реализации проекта».

Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака», считает, что в среднем срок окупаемости подобных объектов относительно долгий: 10–15 лет. «Стоимость оплаты номера за месяц составляет 35–37 тыс. рублей», — приводит он данные. По его словам, в любом апарт-отеле обязательно должны быть следующие элементы: площадь номера не менее 40 кв. м; зонирование; вся необходимая бытовая техника; наличие спортзала; охрана и клининг номера.

«Рынок загородной недвижимости и, в частности, загородная аренда, несомненно, продолжит развиваться достаточно динамично. Вместе с тем, на наш взгляд, в среднесрочной перспективе одногодичных лет этот сектор будет расти относительно умеренными темпами. Более медленное восстановление рынка загородной недвижимости связано с вторичным характером сегмента и более высокой эластичностью спроса», — продолжает госпожа Мишутина.

В настоящее время в Ленинградской области насчитывается свыше 150 объектов загородного отдыха, включая санатории, пансионаты, за-

городные отели, коттеджные комплексы. Цены варьируются от 1,5 до 40 тыс. рублей в сутки. Но директор департамента инвестиционных продаж NAI Vespa в Санкт-Петербурге Андрей Бойков считает, что в классическом виде за городом пока заявлен только один апарт-отель — уже упоминавшийся выше проект группы «Пионер».

«Областные базы отдыха нельзя относить к формату апарт-отелей, поскольку в них нет определенного набора качественных сервисных услуг. Любой апарт-отель предоставляет комплекс услуг по охране, клинингу, внутри комплекса создана спортивная инфраструктура (фитнес и SPA-центры)», — говорит господин Бойков. При этом он отмечает, что загородные апарт-отели целесообразно размещать в ликвидной локации, например, в Курортном районе, на территориях вокруг Финского залива.

Ольга Трошева подтверждает, что наиболее высокий спрос приходится на объекты загородного отдыха, расположенные в престижном Курортном районе. «Среднегодовой коэффициент заполняемости по данному району находится на уровне более 50 процентов, в летние месяцы в среднем может достигать до 70–80 процентов, а по отдельным объектам — и до 100 процентов», — говорит она.

Светлана Попова, аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», согласна с коллегой: «Более 90 процентов предлагаемых сегодня апарт-отелей — это просто жилые дома или коттеджные поселки, построенные в тех местах, где строительство не разрешено (прямо на берегу озера, например). Коттеджи в таких апарт-отелях ничем практически не отличаются от коттеджей в обычных поселках. Но в последние два года стали появляться единичные случаи настоящих апарт-отелей на загородном рынке Петербурга и Ленинградской области: в них покупатели могут жить в своих коттеджах и при этом получать сервис современного дома отдыха (уборку в доме, ресторан, рекреационные услуги, SPA, баню, бассейн). Как правило, такие апарт-отели имеют уникальное местоположение — на берегу водоема, неподалеку от горнолыжного курорта. Пока все немногие подобные апарт-отели позиционируются в высоком ценовом сегменте».

РОМАН РУСАКОВ

Коммунальные страдания

Бюджетные субсидии проблему решают, но медленно

расселение

В наступающем году из бюджета города на расселение коммунальных квартир будет выделено около 2 млрд рублей. Это в два раза больше, чем было выделено в 2012 году. Однако серьезные сдвиги в вопросе коммуналок ожидать не стоит. Даже с помощью бюджета города процесс расселения идет не слишком стремительными темпами, хотя без участия государства ситуация бы с этим процессом складывалась еще хуже.

Городская программа по расселению коммуналок рассчитана до 2016 года. Она предусматривает, что жильцы коммуналок, стоящие на очереди и желающие расселиться при продаже комнат в квартире единственному покупателю, могут рассчитывать на субсидию в городском бюджете в размере не менее 30% от стоимости покупаемой отдельной квартиры.

Всего в Петербурге насчитывается около 105 тыс. коммунальных квартир. По подсчетам петербургских чиновников, в серьезном капремонте нуждается 4706 жилых домов в историческом центре. Если воспользоваться статистикой ГУИОН о количестве жилых домов в центре Петербурга, то получается, что более 40% строений необходимо отремонтировать (а это более 7 млн кв. м общей площади).

60% жильцов этих домов все еще живут в коммунальных квартирах. Правительство города неустанно разрабатывает различные программы расселения таких квадратных метров, однако частные инвесторы в этот сегмент не торопятся. Основная причина — «лакомые» объекты давно закончились, остались явно проблемные. Даже те немногие оставшиеся дома, которые могли бы заинтересовать инвесторов местоположением, имеют мало шансов.

Как говорят специалисты, расселению квартир в центре мешают две основные проблемы — человеческий фактор и юридические сложности.

«Первая проблема связана прежде всего с неадекватными ожиданиями жильцов коммунальных квартир. Наверное, каждый инвестор, пытавшийся поработать с коммуналками, сталкивался с ситуацией, когда семья из шести человек, занимающая две комнаты, требовала при расселении отдельную квартиру каждому члену семьи (хорошо

если однокомнатную). И так каждая семья в 12-комнатной коммуналке. Еще интереснее становится, когда семьи начинают соревноваться друг с другом в своих требованиях. Как только они узнают, что соседи потребовали больше, условия для инвестора сразу усложняются. Вторая проблема обусловлена тем, что у многих объектов существуют «белые» пятна в документах, собственников сложно или невозможно найти, так как они либо живут за границей, либо отбывают наказание», — рассказала Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

«Но даже если бы удалось уладить вышеперечисленные проблемы, то следующей преградой стали бы строгие требования охранного законодательства и действующие санитарные нормы. Поэтому в 85 процентах случаев из старого дома можно сделать только офисный центр или отель, но не жилье», — продолжает она.

«В настоящий момент проблема коммунальных квартир в Петербурге имеет две стороны. Одна — финансовая. В основном нерасселенными остались непрестижные коммуналки — в аварийных домах, с окнами во двор, в старых густонаселенных квартирах. Например, существует коммуналка, в которой насчитывается 38 комнат — это 1200 кв. м площади. Расселение таких коммуналок — очень сложный процесс, — рассказывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург».

«Городские программы покрывают лишь 30 процентов стоимости отдельного жилья, а найти инвестора, готового вкладывать в их расселение средства, весьма непросто. Кроме того, сюда же примешивается вторая проблема — идеологическая. Если говорить о центральных районах, то большинство тех собственников комнат в коммуналках, которые хотели обзавестись отдельным жильем, уже сделали это. Проблемы возникают там, где запросы собственников в коммуналках не соответствуют рыночной стоимости тех квадратных метров, которыми они владеют. Поэтому чем дальше идет процесс расселения, тем меньше становится инвестиционно привлекательных объектов и тем больше требуется вливания из бюджета».

Клиенты, покупающие лоты для личного пользования, — это в основном молодые семьи среднего уровня достатка; обеспеченные молодые люди, пожившие какое-то время в Европе и полюбоившие свободный стиль и образ жизни; те, кто хотят оптимизировать время на перемещение по городу; бизнесмены и предприниматели из регионов, которые периодически бывают в Москве и в качестве альтернативы съемным квартирам или гостиничным номерам покупают лоты-апартаменты.

В 2013 году запланировано, что город потратит в два раза больше денег, чем в этом году. Это, конечно, не избавит город от коммуналок. Однако если жильцы ставят себе цель разъехаться и ищут пути решения своих жилищных проблем, то чаще всего им это удается».

Ирина Романова, директор офиса «Комсомола, 41» агентства «Петербургская недвижимость», считает, что участие государства в выдаче субсидий при расселении коммуналок — это самый активный стимул к осуществлению таких сделок. «В целом программа по расселению коммунальных квартир в текущем году, конечно, работала лучше, чем примерно полтора года назад. Дело в том, что число расселенных в городе квартир за год сильно зависит от размера субсидии. Например, во время кризиса и даже после него в Петербурге человек, который должен был взамен своей комнаты приобрести квартиру, получал чуть более 80 тыс. рублей субсидии. Понятно, что этих денег на доплату при покупке даже самой скромной отдельной квартиры не хватало. Тогда как до кризиса один человек — владелец комнаты, — получал до 1 млн рублей компенсации, что составляло примерно 25 процентов от стоимости отдельной квартиры на вторичном рынке».

Сейчас, как говорят специалисты, суммы субсидий стали более реалистичны по сравнению с теми, что были в кризис: сегодня они достигают 300 тыс. рублей. При этом Минрегион повысил стоимость квадратного метра, согласно которой производятся все расчеты. Как результат — сделки по расселению оживились. «В нашем агентстве в прошлом месяце прошла такая сделка. Другое дело, что в настоящий момент, по крайней мере, до конца года, субсидии уже «выбраны». Недавно нам пришлось отложить подобную сделку по причине отсутствия субсидий. В целом, если говорить о домах старого фонда, то их в городе около 20 процентов. Это примерно 15 процентов общей жилой площади в городе. При этом большинство из них населены коммунальными квартирами, их в городе по-прежнему много, и нерасселенными остались как раз именно те, которые за прошедшие годы оказались либо неинтересными для инвесторов, либо имеют существенные труд-

ности с расселением жильцов», — рассказывает госпожа Романова.

Согласно Жилищному кодексу РФ, официальных коммунальных квартир с 2004 года в городе не появляется. Но де-факто квартира, где произошел раздел права пользования, уже становится коммунальной. «К сожалению, разводы в нашем городе происходят постоянно, и часто они связаны с разделом недвижимого имущества. К нам часто обращаются клиенты с пожеланием продать комнату, которая является пятидесятипроцентной долей в квартире и стала таковой после выделения доли при разводе и разделе имущества. Таким образом, фактически процесс формирования коммунальных квартир происходит постоянно, но он связан не с законодательными аспектами, а с аспектами человеческого взаимоотношения», — сетует госпожа Романова.

Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН, говорит, что, несмотря на все усилия городских властей, расселение идет довольно медленными темпами — по его подсчетам, за последние 35 лет было расселено лишь порядка 10% коммунальных квартир. Процесс расселения коммуналок может занимать разное количество времени, здесь все индивидуально. При нормальной рыночной цене объекта можно уложиться в один-два месяца. Но это при условии, что покупатель уже найден.

Многие эксперты указывают на то, что количество комнат в квартире не влияет на эффективность ее расселения. «В этом вопросе значение имеют такие факторы, как месторасположение дома, исторический статус и адекватность жильцов», — считает Надежда Тодыкова, директор отделения АН «Итака».

Аркадий Леонов, директор департамента расселения агентства недвижимости Home estate, перечисляя прочие сложности, рассказывает: «Встречаются случаи, когда квартиру не могут расселить несколько лет».

К слову сказать, в Москве, с которой Петербург постоянно меряется, доля коммуналок минимальна. Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домус Финанс», говорит, что судя по заявлениям властей, в ЦАО коммуналки исчезнут полностью к 2014–15 годам.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Квартира с видом на промзону

НИШИ

(Окончание. Начало на стр. 21)

Кроме того, коммунальные услуги обходятся покупателям лотфов примерно в два раза дороже, чем жителям стандартных квартир.

Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН, считает, что лотфы не востребованы по идеологическим и социальным причинам. «В традиционном понимании лотф — это что-то нестандартное, оригинальное, расчитанное, как правило, на людей творческих профессий или богему. Сегодня в Петербурге этот класс покупателей еще только формируется — с одной стороны, они должны быть заинтересованы в таком проекте, а с другой стороны — должны иметь достаточно высокий доход. Причины непопулярности лотфов в Петербурге еще и чисто экономические, поскольку переоборудование промышленных зданий в жилье довольно затратно. Сегодня большинство застройщиков предпочитают возводить жилье с нуля, что не только требует меньших инвестиций, но и создает меньше административных сложностей разного рода», — рассуждает он.

«Несмотря на уже сформировавшуюся нишу лотф-девелопмента в Москве, до настоящего момента в силу градостроительных возможностей на территориях бывших промышленных предприятий большинство московских девелоперов предпочитали реализовывать новое строительство в значительно боль-

ших объемах для извлечения максимальной прибыли. Однако смена городской власти и ее озабоченность нехваткой инфраструктуры и высокой плотностью застройки серьезно изменили положение дел. Девелоперам и собственникам производственных предприятий сегодня выгодно заниматься реконструкцией и реновацией площадей с изменением их качества и приспособлением их под жилье либо административные цели», — рассказал господин Адаев.

Помимо того, что лотф-апартаменты являются новым престижным сегментом рынка, они также представляют значительный интерес с точки зрения инвестирования и получения гарантированного дохода.

Кому чей

Покупатель лотф-апартаментов можно разделить на два типа: приобретающие лотфы для личного пользования и для инвестиций.

Клиенты, покупающие лотфы для личного пользования, — это в основном молодые семьи среднего уровня достатка; обеспеченные молодые люди, пожившие какое-то время в Европе и полюбоившие свободный стиль и образ жизни; те, кто хотят оптимизировать время на перемещение по городу; бизнесмены и предприниматели из регионов, которые периодически бывают в Москве и в качестве альтернативы съемным квартирам или гостиничным номерам покупают лотф-апартаменты.

Также это коллекционеры недвижимости, покупающие такое жилье для пополнения коллекции и ее разнообразия.

«Целевая аудитория, приобретающая жилье в лотфах, основная и только формируется: богема, молодые миллионеры и успешные финансисты, предпочитающие оригинальное жилье. Лотф — это всегда большой метраж, такие квартиры не очень функциональны для семьи», — говорит Елизавета Конвей.

«Существующее на рынке мнение о том, что спрос на лотфы возникает у людей творческих профессий (художники, архитекторы, деятели культуры), а также у молодежи (в основном без детей), скорее формируется самими застройщиками, так как позволяет в рекламных целях продавать жилье в «богемном» окружении. Существенной разницы между целевой аудиторией жилья бизнес-класса и целевой аудиторией лотф-жилья по классовому, профессиональному или семейному статусу нет», — высказывает свой взгляд на маркетинговую стратегию девелоперов господин Адаев.

«Спрос на лотф-апартаменты предъявляют те потребители, которым, во-первых, по определенным причинам не нужно обычное жилье и вполне достаточно апартаментов, а, во-вторых, которые немного знакомы с форматом лотфа, часто за счет приобретения к западному опыту — либо как пожившие за границей, либо как часто

бывающие там по работе», — говорит он.

Еще одной категорией покупателей лотфов являются инвесторы — для сдачи в аренду. Вкладывая инвестиции на начальном этапе строительства, они получают прибыль от продажи после сдачи объекта, когда цены возрастут. Доходность при покупке лотфов на стадии строительства, по оценкам Владимира Авдеева, управляющего партнера S.A. Ricci, может достигать 50–70%.

«При этом следует учитывать диссонанс между стоимостью лотф-проект на ранней стадии и их стоимостью по окончании реализации данного проекта. Проекты на ранней стадии могут привлечь покупателей, которым при небольшой стоимости необходимы оригинальные решения и планировки, однако на поздних стадиях развития проекта стоимость данного жилья высока, так как все проекты с такой степенью готовности расположены ближе к центру города. Лотф-апартаменты последние несколько лет могут привлечь покупателей, которым при небольшой стоимости необходимы оригинальные решения и планировки, однако на поздних стадиях развития проекта стоимость данного жилья высока, так как все проекты с такой степенью готовности расположены ближе к центру города. Лотф-апартаменты последние несколько лет занимают нишу исключительно эксклюзивного жилья для обеспеченных граждан. Но сейчас ситуация меняется: спрос постоянно растет и девелоперы осваивают новые районы и территории, поэтому можно говорить о том, что скоро рынок ждет развитие формата лотфов в эконом-классе», — считает господин Адаев.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ДОМ

В два раза элитнее

Стоимость жилья в одном доме может различаться на десятки процентов

премиум-сегмент

Традиционно ключевым критерием определения премиальности жилья принято считать его расположение. Зависимость элитного сегмента от места настолько велика, что даже в одном доме цены на квадратный метр могут отличаться в 1,5–2 раза в зависимости от этажности квартиры и вида из окон.

Ключевая характеристика статусного домостроения — его локация и связанные с ней видовые характеристики. В одном и том же доме в зависимости от видов, открывающихся с того или иного этажа, разница в стоимости квадратного метра может составлять от 50 до 200 тыс. рублей. «Например, в квартирах на разных этажах шестого корпуса „Парадного квартала“ цена колеблется от 145 тыс. рублей за „квадрат“ на втором этаже до 250 тыс. рублей за квадратный метр квартиры на восьмом этаже. В отношении эксклюзивных предложений разница может доходить до 360 тыс. рублей (в доме „Венеция“) и выше. Таким образом, расположенные в одном здании квартиры при сопоставимом метраже могут отличаться по стоимости в полтора-два раза», — говорит Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР Недвижимость — Северо-Запад». При этом он отмечает, что планировка серьезного влияния на стоимость не оказывает, поскольку в элитном объекте она изначально продумана в отношении всех квартир, этому уделяется особое внимание.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», согласна с такой оценкой: «Одной из важнейших, если не самой главной, характеристикой элитного жилья является его местоположение. Таким образом, ценообразующим фактором закономерно становится вид из окна. Так, например, разница в цене квартиры с видом на воду по сравнению с аналогичной невидовой доходит до 30 процентов. Но и это не предел: уже сейчас есть примеры, когда в рамках небольшого элитного проекта цена квадратного метра квартир сопоставимых размеров, но с разными видовыми характеристиками отличается более чем в два раза».

Елена Корзун, руководитель отдела жилой недвижимости компании Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, рассказала: «В моей практике был случай, когда разница между двумя одинаковыми по планировке и площади квартирами,



При ценообразовании важным является и количество квартир на этаже, и ориентация по сторонам света

которые находятся на разных этажах, достигала 1 млн рублей».

Эксперты также указывают на тенденцию увеличения стоимости квадратного метра в зависимости от высоты, в которой квартира расположена. В первую очередь это опять же связано с видовыми характеристиками — зачастую чем выше этаж, тем привлекательнее открывающаяся из окон панорама. Если в проекте предусмотрен пентхаус, то цена квадратного метра в нем, безусловно, выше, чем в остальных квартирах этого же дома. Разница обычно составляет порядка 30%.

Надежда Калашникова, директор по маркетингу компании Л1, сообщила, что стоимость квадратного метра рядовой квартиры в «Премьер Паласе» — 93–132 тыс. рублей в зависимости от площади и количества комнат. А в пентхаусе — 389,3 тыс. рублей.

Тенденцией последнего времени стало расхождение элитного предложения на

клубные дома с числом квартир до 50 и на крупные жилые комплексы с несколькими сотнями квартир. Как показала практика, масштабность проекта также влияет на цену. Так, в более крупных элитных жилых комплексах средняя стоимость квадратного метра составляет сегодня порядка 230 тыс. рублей за кв. м, тогда как в небольших объектах de luxe — порядка 305 тыс. рублей за кв. м.

Генеральный директор компании London Real Invest Зоя Захарова говорит, что на стоимость также влияет количество комнат и площадь квартиры. Для квартир с тремя-четырьмя комнатами средняя цена, как правило, на 12–17% ниже по сравнению с одно-двухкомнатными квартирами. Кроме того, цена квартиры зависит от этажа, на котором она располагается. «Цена квартир нижнего этажа (первый или второй жилой этаж в зависимости от наличия и

размещения встроенных помещений) на 15–20 процентов ниже цены квартир на типовых этажах. Цена квадратного метра видовых квартир на последних этажах на 10–35 процентов выше цены квартир на типовых этажах (в отдельных случаях премия для видовых квартир последнего этажа достигает 50 процентов к цене типового этажа). Наиболее высокие цены характерны для жилых комплексов на завершающих этапах строительства и для введенных в эксплуатацию объектов. За период строительства элитного жилого комплекса уровень цен увеличивается в среднем на 15–18 процентов», — добавляет госпожа Захарова.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», говорит, что элементом, способным повлиять на цену, может быть даже размер окон. «Важным является также количество квартир

на этаже, ориентация по сторонам света. В зависимости от этих показателей разница в цене в одном и том же комплексе может составлять от 5 до 25–30 процентов», — сообщила она.

Ольга Роговик, руководитель отделения АН «Итака», говорит, что в высотных домах больше ценятся квартиры, расположенные не ниже третьего и не выше десятого или двенадцатого этажей. «Планировка квартиры обязательно должна быть двухсторонней и просторной, с большой кухней, прихожей. „Весы“ жилплощади может прибавить развитая инфраструктура, наличие вблизи парковой зоны, удобной парковки», — считает она.

Василий Селиванов, генеральный директор компании Legenda Intelligent Development, считает, что увеличивают стоимость также вид на какие-то достопримечательности, наличие окон вдоль

парадного фасада и правильная ориентация квартиры по сторонам света.

Директор департамента новостроек АН «Беккер» Эльдар Султанов считает, что на цену может влиять и количество квартир, находящихся в продаже в одном доме. «Если осталась только одна, она может резко подскочить в цене», — поясняет он тонкости маркетинга.

Галина Самаян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, добавляет, что на стоимость квартиры влияет наличие или отсутствие в ней балконов и лоджий. «Надо сказать, что не всегда в элитном доме разбираются в первую очередь ликвидные квартиры. Есть люди, которые хотят жить в хорошем доме с хорошей локацией, но при этом им не хватает средств, например, на видовые характеристики», — обращает она внимание.

РОМАН РУСАКОВ

Ryser Realty
Элитные квартиры

323 м² + 159 м²

«Дом на Неве»,
Робеспьера наб., 12
6-7/7 этажного

Двухуровневые апартаменты в знаменитом доме, с высокими потолками, зимним садом, с террасами 400 м, с которых открывается вид в сторону Петропавловки, на Неву и мосты. На верхнем уровне столовая 93 кв. м с потолками 3,68 м, с камином и выходом в оранжерею — зимний сад. На нижнем уровне гостиная, а в приватной зоне — спальня.

129 000 000 руб.

Леонид Рысев

Уже почти 20 лет нам доверяют продавать лучшие квартиры города. В Петербурге есть недвижимость, которой можно гордиться!

www.vipflat.ru

+7 (812) 332-46-46

«Новая звезда», Песочная наб., 12
12-13/13 этажного

251 м²

Эксклюзивный двухуровневый пентхаус в лучшем доме города

Такой квартирой можно гордиться! Виды из окон, расположение, уровень отделки, ремонта и техники, функциональность, правильное зонирование и абсолютная готовность к проживанию — именно эти качества востребованы сегодня покупателем. Комплекс уникален с точки зрения качества строительства, уровня отделки общественных зон, услуг и наличия бассейна 25 м.

185 000 000 руб.

803 м²

Особняк в парке
Крестовского острова
1-3/3 этажного

Уникальный трехэтажный классический особняк Архитектора Штакеншнейдера на участке 36 соток, расположенный в тихом парке на Крестовском острове недалеко от Невки рядом с причалом для катеров. Особняк полностью реконструирован в 2001 году, в нем есть всё для комфорта: системы очистки воды, вентиляции, 150 кВт, газовый котел. Дом окружен высокими деревьями, перед ним солнечная лужайка.

210 000 000 руб.

ДОМ

Возвращение мансард

Девелоперы пытаются удержаться на крыше

Круглый стол

Фактически замершее в Петербурге мансардное строительство необходимо возродить, но только отрегулировав нормативную базу и исключив власть из процесса достижения договоренности между жильцами и инвесторами, поделились уверенностью участники круглого стола «Мансардное строительство в Санкт-Петербурге: вектор развития», организованного ИД «Коммерсантъ». Закон надо менять, соглашаются и жители Петербурга, но обещаниям вести бизнес цивилизованно верить неохотно.

После всплеска, произошедшего до 2008 года, мансардное строительство в городе практически замерло. За 2011 год в Петербурге было построено всего около десяти мансард, рассказал генеральный директор ООО «Мансарды Петербурга» Андрей Мыльников. Работы по переоборудованию чердаков в квартиры в 1990-х и 2000-х привели к ряду скандалов и к тому, что власть решила приостановить выдачу разрешений на создание мансард.

Причина некачественно выполняемых работ — в законодательстве, считают инвесторы. Оно не позволяет вкладывать средства в строительство мансард добросовестным инвесторам и реставрировать чердачные помещения самим жильцам.

«Существующие условия не способствуют тому, чтобы инвесторы работали по-честному», — высказался управляющий директор ГК «КрайМаш» Александр Васильев. — Хорошие проекты создавать невыгодно и долго, а для их реализации необходимо иметь очень сильную лоббистскую поддержку».

«В 2000 году Верховный суд высказался против передачи в собственность инвесторов помещений, созданных в результате реконструкции обще-



Участники круглого стола пришли к выводу: на создание нового правового механизма строительства мансард уйдут годы

го чердачного пространства, — объяснила сложившуюся юридическую практику советник Mannheim Swartling Майя Петрова. — В итоге, даже если инвестор получает согласие на создание мансарды всех собственников и соблюдает все требования законодательства в части охраны памятников истории и культуры, закон не позволяет ему зарегистрировать право собственности на новое помещение. В настоящее время ФРС отказывается регистрировать право собственности на такие помещения, и на протяжении последних 12 лет регистрация осуществляется, как правило, в судебном порядке».

При этом, по статистике, суды признают право собственности в соотношении приблизительно 50 на 50, поясняет госпожа Петрова. То есть, вкладывая достаточно большие деньги, инвестор должен потратить около двух лет на признание своего права собственности через суд с большой долей вероятности, что ему в итоге откажут.

Кроме того, практически нереализуемо и условие

получения стопроцентного согласия жильцов, выполнение которого необходимо для строительства мансарды. Несолидарность или отсутствие хотя бы одного собственника по закону делает невозможным признание собственности инвестора на созданное помещение.

Договориться без власти

Законодательство необходимо менять, уверены инвесторы. Проект такого закона они на круглом столе передали депутату ЗакСа от партии «Яблоко» Борису Вишневецкому.

«В Петербурге существует около двух тысяч домов, износ которых составляет уже более 40 процентов, и они срочно нуждаются в капитальном ремонте, — изложил свою позицию Андрей Мыльников. — На каждый многоквартирный дом площадью 5 тыс. кв. м необходимо 20–25 млн рублей единовременных вливаний. У города нет денег на то, чтобы эти дома приводить в порядок. Но существует такое понятие, как оптимизация использования общих помещений. И на этой опти-

мизации нужно зарабатывать деньги».

Зарабатывать деньги жильцам господин Мыльников предлагает, либо привлекая для реконструкции чердака под мансарду инвестора с условием, что он вложит средства в капитальный ремонт здания, инженерных коммуникаций и обустройство придомовой территории, либо создавая помещения под крышей самостоятельно и, например, сдавая их в аренду.

«Нам нужно только, чтобы юристы признали право собственности инвестора на мансарду, он бы получил свои 26 процентов прибыли, столько можно заработать соблюдая все условия и правила при строительстве мансарды, а собственники квартир — реконструированный дом и, соответственно, увеличение стоимости своего имущества», — резюмировал Андрей Мыльников.

«В ближайшее время государство собирается принять законопроект, по которому расходы на капитальный ремонт будут возложены на собственников квартир, — поддержал господина Мыль-

никова генеральный директор Ronix Realty Родион Купер. — При этом в 90 процентах случаев люди не смогут его оплачивать, и дома будут просто разрушаться. А решение уже есть. Реконструкция чердачных помещений позволит привлечь значительные инвестиции, очень сильно оздоровив город: привести парадные в порядок, заменить трубы, получить новые квадратные метры. Все равно развитие будет подталкивать нас к тому, что проблему ветшания исторического центра нужно будет решать».

Кроме того, благодаря упорядочению законодательной базы по созданию мансард, правительство могло бы решить и наболевшую проблему ежегодно падающих сосулек, заявил генеральный директор компании «Луксор» Сергей Корж. «Городу нужно обратить внимание на энергоэффективность исторических зданий, — уверен господин Корж. — Если разработать специальную программу на уровне правительства, мы бы и упростили строительство мансард для добросовестного инвестора, и решили бы задачу повышения энергоэффективности, поскольку все коммуникации систем отопления в исторических зданиях зачастую идут по чердакам».

Реконструкция чердачных помещений, крыши необходима и с эстетической точки зрения, заметил руководитель проектов Rurple Андрей Анагольев. «Несложно зайти в Google Maps и сравнить, как с воздуха выглядят жестяные и ржавые крыши Петербурга и как — крыши Стокгольма или Таллина. Эти города старше, чем Петербург, тем не менее там мансарды и чердаки приведены в порядок», — высказался господин Анагольев.

Технологическая возможность
Вопрос безопасности такого строительства с технологи-

ческой точки зрения, увеличения нагрузки на здание экспертов тревожит меньше всего. «Современные строительные материалы позволяют проводить реконструкцию чердачных помещений и надстраивать мансарды качественно и надежно, не создавая дополнительную нагрузку на несущие конструкции. А при грамотно разработанном проекте строительство мансарды не будет сильно менять облик здания», — уверен технический специалист компании «Ruukki Украина» Владимир Мельник.

«В начале века в качестве утеплителя для чердачных помещений зачастую использовался битый кирпич, — рассказывает генеральный директор Ronix Realty Родион Купер. — Сегодня, когда строится мансарда, этот слой толщиной порядка 40 см снимается — за счет этого нагрузка на несущие конструкции не возрастает. Кроме того, всегда перед строительством мансарды мы заказываем экспертизу несущей способности стен, состояния фундамента. Увеличение энергопотребления тоже неочевидно, потому как в результате утепления чердачных помещений теплотери уменьшаются».

Все в суд

Инициативу предпринимателей не поддерживают депутаты и жители домов, пострадавших от ошибок при возведении мансард. «Только на территории, где находится мой избирательный округ, в центре Петербурга три спорные ситуации, связанные с мансардами», — рассказал депутат ЗакСа от партии «Яблоко» Борис Вишневецкий. Он уверен в отсутствии необходимости принимать новые законы.

«Проблема заключается не в том, что законодательство несовершенно, а в том, что оно не выполняется — органы власти или бездействуют,

или действуют не так, как это предписано по закону, — считает депутат. — Мансарды можно строить, если согласны все собственники и если это не противоречит законодательству о защите объектов культурного наследия. Мы практически не видим случаев, когда выполняется первое условие, что касается второго — то в одних ситуациях эти согласования выдаются в нарушение закона. В других — даже отсутствие разрешений не мешает их возводить. Мансарды очень выгодный бизнес».

«Не надо говорить, что негативный опыт — это частный случай. К сожалению, это распространенная практика», — не доверяет новым инициативам координатор общественной организации АТОС Галина Белкова. Однако с необходимостью изменения законодательства госпожа Белкова соглашается.

«У собственников квартир также немного механизмов для того, чтобы защитить себя, — объяснила Майя Петрова. — Механизмы работают очень плохо, с большим скрипом, обе стороны для урегулирования конфликтов вынуждены идти в суд. Другой метода на сегодняшний момент нет».

Через тернии

Представления о стоимости мансард в центре часто не соответствуют реальности, отстаивают свою позицию сторонники изменения законодательства. «Посмотрите предложения о продаже таких квартир в интернете — например, мансардные помещения площадью 175–200 кв. м в районе Садовой продаются за 22 млн рублей. Это 110–125 тыс. рублей за квадратный метр», — говорит менеджер отдела продаж кровельной компании Ruukki по СЗФО Виталий Горбунов.

«Исходя из того, что было сказано на круглом столе,

антимансардная коалиция выступает не против возведения мансард, а за создание правового поля, четких правил работы, единого перечня документов, необходимого для строительства, а также жестких санкций для нарушителей этих норм, — утверждает финансовый директор Ronix Realty Светлана Малахова. — Если часть прибыли инвестора будет направлена на улучшение здания, прилегающей территории, это пойдет только на пользу городу. К тому же, с инвестиционными проектами иногда выходят сами собственники квартир, которые хотят улучшить качество жизни в своем доме, найти средства и привлечь инвесторов, что зачастую как раз идет на благо зданию».

«Мне кажется, к решению этого конфликта нужно подходить, учитывая только интересы жильцов и инвестора — не перечислять денежные средства в бюджет Санкт-Петербурга, где они растворятся в общем котле и собственники квартир не увидят результата, а договариваться конкретно по каждому дому», — обращает внимание начальника юридического отдела компании «Луксор» Татьяна Булкина.

«Раз чердачное помещение находится в собственности жильцов, значит, и доход должны получить они. Я думаю, тогда жителям исторического центра создание мансард будет интересно», — рассуждает Татьяна Булкина.

Однако даже при поддержке инициативы изменения законодательства бизнес-сообщество на создание нового механизма строительства мансард уйдут годы. Инициаторам изменений придется не только добиться внесения корректировок в федеральное законодательство, но и изменить общественное мнение.

АНТОНИНА АСАНОВА



Реклама. Проектная декларация опубликована на сайте yitdom.ru.



Suomi

Жилой комплекс на Васильевском острове
Средний пр., д. 89, лит. А

Квартиры с панорамными видами на центр города

Жилой комплекс, имеющий форму полумесяца, находится в исторической части Петербурга, рядом с одним из самых красивых мест нашего города — Стрелкой Васильевского острова. Со Стрелки открывается прекрасный вид на величественные символы Петербурга — Зимний Дворец, золотой купол Исаакиевского собора, изысканный шпиль Петропавловской крепости и другие достопримечательности.

- Виды на зеленый сквер вдоль Среднего проспекта Васильевского острова.
- Комплекс состоит из двух корпусов различного класса: 10-этажного повышенной комфортности и 9-этажного корпуса бизнес-класса.
- Автостоянка на 173 машино-мест.
- При проектировании учтены потребности маломобильных групп населения.
- Площадки для отдыха детей и взрослых.
- Площадки для занятий физкультурой.
- Квартирные двери — стальные, усиленные, со звукоизоляцией и финской фурнитурой.
- Приборы отопления PURMO (Финляндия) с терморегуляторами DANFOSS (Дания).
- Все балконы и лоджии остеклены. Часть из них — большие финские.
- Окна — деревоалюминиевые рамы с двухкамерными стеклопакетами.
- Рядом с комплексом расположен бассейн и стадион.
- Лифты спускаются на нижний уровень паркинга.

Ввод в эксплуатацию — январь 2015 года

Стандарты ЮИТ ДОМ

- Выровненные, готовые под покраску и оклейку обоями поверхности уже в базовой отделке.
- Окна — деревоалюминиевые или металлопластиковые рамы с двухкамерными стеклопакетами и клапанами проветривания.
- Усиленные стальные квартирные двери со звукоизоляцией и фурнитурой ABLOY (Финляндия).
- Остекленные лоджии и балконы с раздвижными алюминированными рамами.
- Во многих квартирах просторные гардеробные комнаты.
- Скрытые трубы канализации.
- Качественная гидроизоляция ванной комнаты.
- Выводы для подключения стиральной машины.
- Наличие принудительной вытяжки, работающей pop-stop.
- В квартирах выполнена шумоизоляция.
- Единый дизайн холлов и коридоров.
- Пандусы для колясок.

703-44-44

Центральный офис продаж
ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
Приморский пр., 54



Ориенталь

Жилой комплекс на Карповке
ул. Профессора Попова / Барочная ул.

Квартиры и таунхаусы на Петроградской стороне с видом на Крестовский остров и дельту Невы

Комплекс относится к категории элитного жилья. «Ориенталь» — это высочайшее качество строительства и отделочных работ, достойное социальное окружение, продуманные проектные решения с лучшими эстетическими характеристиками.

Мы воплощаем в реальность Ваши мечты об идеальном доме

- Высота потолков в квартирах — 3 метра.
- Остекленные лоджии, балконы и веранды.
- Двухуровневый подземный паркинг (закрытый отапливаемый).
- Газоанализаторы для принудительного включения вентиляции.
- Система очистки воды по технологии компании Vaier WaterTechnology.
- Деревяломиниевые рамы с клапаном проветривания.
- Кабельное ТВ с опцией цифрового телевидения, в т.ч. каналы НТВ+.
- Колясочные помещения в каждом подъезде.
- Кладовые помещения для каждой квартиры.
- Финская детская площадка.
- Физкультурная площадка для взрослых.
- Принудительная вентиляция.
- Автономная газовая котельная.

Комплекс введен в эксплуатацию



Подробнее о столетии YIT



YITDOM.RU

ЮИТ