

ДОМ

Тяга к небольшим пространствам

Площади продаваемого жилья постепенно уменьшаются

квартирография

За прошедший год средняя площадь квартир в строящихся домах массового сегмента снизилась на 12–18%. Причина оптимизации площадей — изменение покупательского спроса.

Член совета директоров O2 Development Виктор Осокин говорит, что предпочтения покупателей быстро и заметно меняются. Так, если недавно популярностью пользовались квартиры небольшого метража, но с большим количеством комнат, то сегодня такой товар едва ли найдет своего покупателя.

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», рассказывает: «Прошлый год в целом характеризовался уменьшением площади квартир. Если в начале 2011 года средняя площадь квартир в выводимых на рынок объектах составляла 56 кв. м, то к концу 2012 года этот показатель снизился до 46 кв. м». Она считает важным событием 2012 года появление объектов с отсутствием трехкомнатных квартир.

Юха Вято, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус», согласен с мнением госпожи Корсаковой. Он говорит, что тенденция к снижению наблюдается уже два года. «Застройщики, следуя за спросом, включают в квартирографию больше квартир-студий и однокомнатных квартир. В первую очередь это касается жилья экономкласса, но и в проектах комфорт-класса можно приобрести студию небольшого метража», — рассказал он.

В компании «НДВ СПб» считают, что основная причина уменьшения площадей квартир — изменение предпочтений покупателей: основное внимание сегодня уделяется цене квартиры, площадь же должна быть не столько большой, сколько функциональной и рациональной.

Владислав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб», комментирует: «Застройщики стараются сделать проект наиболее доступным для покупателя, поэтому сокращение площадей имеет экономические причины. Это выгодно и застройщикам: чем меньше площадь жилья, тем выше цена квадратного метра. На рынке уже появляются квартиры-студии площадью от 17 кв. м, что позволяет устанавливать минимальную доступную цену и привлекать дополнительный покупательский поток. Кроме того, сокращение площадей происходит за счет более продуманных и рациональных планировок: снижается площадь коридоров, спален, объединяются в единую зону кухня и гостиная».

Сергей Нагорный, коммерческий директор компании «Пробизнес-Девелопмент», рассказал, что наиболее востребованы метрами 37–42 кв. м для однокомнатных квартир, 54–62 кв. м — для двухкомнатных и 68–82 кв. м — для трехкомнатных. Он согласен с мнением коллег о том, что в последние годы наметилась тенденция к уменьшению площадей квартир. Но при этом господин Нагорный отмечает, что говорить о «возвращении» хрущевок не приходится: «Покупатели, будучи готовыми „поступить“ общей площадью квартир и даже размером комнат, крайне требовательно относятся к размеру кухни: она должна быть не менее 8–8,5 кв. м, а предпочтительнее 10–12 кв. м, важную роль играет также высота потолков — как минимум 2,75–2,8 м».

Павел Лепеш, генеральный директор компании «Домус Финанс», популярность «однушек» объясняет так: «Однокомнатные квартиры на рынке жилья всегда считались самым ходовым товаром. Они являются наиболее востребованными не только при обмене квартир, но и как объект для инвестирования. Говорить о перенасыщении рынка „однушками“ невозможно, в Москве и Подмосковье спрос на них стабилен и высок (что обусловлено более доступной стоимостью всего объекта по сравнению с большими квартирами)».



Маленькие квартиры, являясь самыми дешевыми в абсолютном выражении, остаются самыми дорогими по цене за квадратный метр жилья

Модный тренд

Юлия Нигуль, руководитель отдела маркетинговых исследований консалтингового центра «Петербургская недвижимость», обращает внимание на то, что в Европе распространены планировки «евро» — спальня и кухня-гостиная. Ряд застройщиков переняли этот тренд, сейчас ставший модным. Такая планировка позволяет вместо однокомнатной квартиры, по сути, получить двухкомнатную. Так, кухню с двумя окнами всегда можно при желании разделить, либо использовать и в качестве гостиной, и в качестве кухни. «Тем не менее надо понимать, что метраж ее для этого должен быть достаточным», — добавляет госпожа Нигуль.

«Также за границей хорошо понимают, что надо разделять приватную и гостевую зоны. Поэтому часто есть два санузла — один гостиной, один — для хозяйки, в который можно попасть из спальни. Однако редкие застройщики разделяют такую тенденцию. В Финляндии распространены встроенные шкафы, что позволяет быстро и удобно разместить вещи. У нас же (я имею в виду застройщиков с российскими корнями) дальше размещения кладовой (1,5–3 кв. м) почти никто не идет. Да и то она есть только у „продвинутых“ застройщиков. В перспективе, я считаю, застройщики будут более серьезно относиться к планировкам. Например, перенять европейские тенденции по отделению гардеробной в спальне. Конкуренция растет, и все больше внимания надо будет уделять комфорту покупателей», — размышляет Юлия Нигуль.

Виталий Виноградов, директор по маркетингу «Лидер Групп», впрочем, пока считает, что не всегда попытки отечественных фирм копировать европейский опыт квартирографии можно назвать удачными: «Некоторые застройщики предлагают квартиры с планировочными решениями, которые были актуальны в 1980-х годах: с кухней по 7–8 кв. м и комнатой по 12–13 кв. м. И позиционируют их как евроквартиры или квартиры с европейскими планировками, но на самом деле ничего общего с настоящим европейским уровнем у такого жилья нет. Другое дело, если это действительно интересное предложение с европейской планировкой — такие варианты люди охотно покупают».

Спрос останется стабильным

Генеральный директор ООО «САТО Рус» Стафан Таст полагает, что спрос на эффективные спланированные квартиры-студии и однокомнатные квартиры будет расти, так как среднее количество человек в семье будет продолжать снижаться вследствие повышения уровня жизни и увеличивающейся мобильности квалифицированных специалистов.

Тенденция к снижению метражей присуща не только Петербургу, аналогичная ситуация происходит и в Москве. «На более отдаленные от МКАД территории переизобилуют за частую не самые богатые люди. Таких покупателей волнует не столько цена „единицы площади“, сколько итоговая стоимость квартиры. Девелоперы, стараясь сделать предложение максимально доступным, выводят на рынок жилье небольших метражей, что в итоге отражается и на конечной „цифре“. К примеру, только за вторую половину 2012 года средняя площадь объектов снизилась: в Железнодорожном на 6,1%, в Пушкино на 2% и в Видном на 0,6%», — рассказал Павел Лепеш.

Владимир Спирок, заместитель генерального директора АН «АРИН», подсчитал, что на «однушке» и студии приходится около 47,5%, на «двушке» — около 31%. «Сегодня в сегменте массового спроса студии и однокомнатные квартиры — одни из наиболее популярных, к тому же порядка 75% покупок с целью инвестиций также приходится на этот сегмент. По мере повышения класса жилья популярность „однушек“ снижается. Так, если в экономклассе на такие объекты приходится почти половина покупок, то в сегменте элитного жилья — лишь 15–20%».

Дорогие дешевые квартиры

Михаил Бузулуцкий, директор по продажам ООО «Девстрой-СПб», обращает внимание на то, что маленькие квартиры, являясь самыми дешевыми в абсолютном выражении, остаются самыми дорогими по цене за квадратный метр жилья. «Особенность этого процесса в том, что он является компромиссом между продавцом и покупателем. Один предлагает возможность войти в покупку, то есть купить жилье, которое не мог так долго себе позволить, а другой получает высокую цену за один квадратный метр», — говорит господин Бузулуцкий.

Впрочем, увлечение девелоперов маломерными квартирами в сегменте «эконом» иногда приводит и к нежелательным последствиям. Юлия Нигуль говорит, что трехкомнатный квадрат в предложениях очень немногих — существенно меньше, чем до кризиса. И поэтому, так как определенный спрос на них есть, некоторые застройщики сейчас даже устанавливают иные ценовые планки для этих квартир. «Всегда действовало правило, что в таком жилье стоимость квадратного метра была наименьшей по сравнению с другими типами квартир меньшей площади. Однако сейчас некоторые застройщики решили, что если у покупателя есть деньги и желание приобрести „трешку“, то, значит, такой покупатель может заплатить за квадратный метр и побольше. И стоимость „квадрата“ в

таких квартирах может быть даже выше, чем в „двушке“, — делится она наблюдениями.

Однако в элитном сегменте разница в цене за квадратный метр все-таки есть — чем выше метраж, тем ниже стоимость метра. Сергей Ильягуев, генеральный директор ООО «Источники», говорит, что цена квадратного метра напрямую зависит от площади квартиры: чем она больше, тем дешевле квадратный метр. Например, в ЖК «Николин Парк» (Москва) разница минимальной и максимальной цены за квадратный метр составляет около 15%.

Иная картина

Но в более высоких сегментах («бизнес», «комфорт» и «премиум») картина с квартирографией принципиально иная. Там, уверяют эксперты, обилие «однушек» в доме способно отпугнуть клиента, создав у него ощущение проживания в коммуналке.

В высоких сегментах понятие комфортной квартирографии нельзя ограничивать стенами только одной квартиры. Квартирография жилого комплекса включает в себя общее количество квартир на лестничной площадке, их качественный состав (планировка, метраж, возможность объединения и перепланировки), наличие встроенного паркинга с необходимым количеством машиномест, продуманную внутреннюю инфраструктуру. Квартирография формирует определенный состав будущих жителей дома и, как следствие, — уровень жизни.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит: «Сбалансированная квартирография комплекса должна сочетать все типы квартир: одно-, двух- и трехкомнатные. Сегодня большинство застройщиков, особенно при реализации комплексов на окраине города, основной акцент делают на однокомнатные квартиры и студии. Объекты, на 90% состоящие из маломерных квартир, ориентированы прежде всего на инвесторов. В комплексах, где проектом предусматривается максимальное количество квартир минимальной площади, после сдачи объекта в эксплуатацию большая часть площадей будет сдаваться в аренду, часто менять своих хозяев, перепродаваться. О какой спокойной и комфортной жизни в доме тогда может идти речь?»

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова рассказала: «Если мы хорошо продаем комфортные двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры, то студии продаются по остаточному принципу. Мы концентрируемся на полноценных квартирах, с нормальным сбалансированным метражом (совсем не обязательно большим). А однокомнатные квартиры и студии

проектируем в зависимости от возможностей инсоляции. Более того, мы сознательно не делаем много студий. Клиенты, которые живут в двух-, трех- и четырехкомнатных квартирах, хотят проживать в доме с комфортной для них социальной средой, а не ощущать себя обитателями коммуналки. Ведь очевидно, если в доме много студий, то и на лестничной площадке, в коридорах постоянно оказывается масса людей, создается больше шума, суеты, далеко не со всеми соседями можно будет познакомиться. Поэтому „однушек“ мы предусматриваем столько, сколько нужно для их продажи одновременно с двух- и трехкомнатными квартирами. Но, конечно, товарный запас нужен различный, чтобы проект получился максимально эффективным с точки зрения экономики».

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «JCP Недвижимость — Северо-Запад», отмечает, что в элитном сегменте наибольшим спросом пользуются трехкомнатные квартиры — на них приходится 35–40% сделок. На втором месте — двухкомнатные варианты (15–20% от числа сделок). «Роскошные пятикомнатные и более дорогие варианты составляют от 5 до 10 процентов сделок», — подсчитал господин Бабаков.

При этом господин Бабаков добавляет, что и в элитном сегменте есть тенденция к уменьшению метражей, но не такая ярко выраженная: «На протяжении последних лет средняя квартирография спроса уменьшилась, но незначительно: в докризисный период наиболее популярный в центре города метраж составлял около 120 кв. м, в последние годы — 110 кв. м».

РОМАН РУСАКОВ,
ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Призрак регистрации

Съем жилья может серьезно подорожать

аренда

9 января 2013 года президентом РФ был внесен в Госдуму законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», призванный изменить правила регистрации граждан РФ и иностранцев по месту пребывания и по месту жительства, а также устанавливающий санкции за нарушение этих правил. Документ призван бороться с нелегальной миграцией. Однако, как отмечают участники рынка, новый закон, если он будет принят, может оказать влияние на весь рынок аренды.

В феврале законопроект был принят в первом чтении, сейчас идет консультация и подготовка документа ко второму чтению. В пояснительной записке к законопроекту основной смысловой акцент делается на том, что изменения прежде всего должны искоренить проблему «резинных домов», то есть устранить деятельность по нелегальной регистрации сотен людей на одном квадратном метре жилищной площади, зачастую даже несуществующей. С этих позиций, в общем-то, и общественности нареканий к законопроекту нет, все признают актуальность проблемы и необходимость ее законодательного решения.

Под одну гребенку

Однако в закон планируется внести ряд положений, которые потенциально могут существенно усложнить жизнь не только нелегалом, преступником или террористом, но и добропорядочным российским гражданам. Как тем, кто добросовестно снимает жилье «нерегистрируемое», так и собственникам квартир, сдаваемых внаем. И в этой части законопроект вызвал массу обсуждений.

Дело в том, что проектом предлагается внести поправки в КоАП, в соответствии с которыми за проживание россиянина в квартире без регистрации, либо допущение такого проживания собственником жилья свыше установленных законом сроков (то есть свыше 90 дней) гражданин обязан будет заплатить штраф 2–3 тыс. рублей (для столицы, Москвы и Петербурга, — 3–5 тыс. рублей); собственник должен будет заплатить 2–5 тыс. рублей (для столиц — 5–7 тыс. рублей); в случае если собственником квартиры является юридическое лицо, то штраф варьируется от 250 до 800 тыс. рублей. Аналогичные же штрафы устанавливаются и за нарушение правил регистрации гражданина РФ, и за нарушение сроков уведомления или за неупоминание государственных органов собственником жилья о проживании в его квартире незарегистрированных граждан.

«Именно эти статьи и могут в будущем влиять коррективы в российский рынок аренды жилья. По истечении 90 дней с момента заселения некий „проверяющий“ может установить фактический состав правонарушения и выписать штрафы в указанных выше размерах как жильцам, так и собственнику, причем по штрафу за каждого жильца. При этом у него нет никаких препятствий в том, чтобы выписать эти штрафы хоть каждый день. Такая ситуация возможна, но не обязательна», — рассказывает

руководитель юридического департамента ООО «Скайинвест Секьюритис» Сергей Лебедев.

Законопроект — в имеющейся в настоящее время редакции — не конкретизирует, кто же будет выступать в роли этого «проверяющего» и каким образом будет устанавливаться и доказываться фактический состав правонарушения. Об этом нюансе даже вскользь упоминается в отзыве правительства РФ на проект изменений. Вместе с тем сторонники законопроекта в один голос твердят, что изменения не коснутся добропорядочных, работающих и ни от кого не скрывающихся граждан, при этом, однако, не поясняя, по какой именно причине, по их мнению, закон не будет применяться к тем, на кого он имеет прямое действие.

«Поэтому нельзя не согласиться с мнением, что в результате нормы закона должны подчиняться все, а контролировать будут кого-то — по выбору, поскольку проверить все случаи просто невозможно. Слишком большой олон населения РФ живет не по месту регистрации, а по месту фактического проживания — не зарегистрирован», — отмечает господин Лебедев.

«Именно на этом основании нельзя говорить о возможности наступления каких-либо значительных изменений на рынке аренды жилья лишь в связи с наличием закона как такового, все будет зависеть от конкретных действий правоприменителей после его вступления в силу. Будет ли это участковый, который сможет вынести постановление и наложить штраф лишь на основании показаний, например, соседей, или процесс доказывания нарушения закона будет сложным и фактически нереализуемым? Ответа на этот вопрос пока нет, поэтому неизвестно, насколько реальные риски наступления ответственности несут собственники жилья и их незарегистрированные жильцы».

Цена риска

Аналитики отмечают: поскольку цена услуги зачастую зависит от уровня различных рисков, возникающих при ее предоставлении, можно говорить о том, что в случае если закон начнет активно применяться, стоимость пользования жильем может вырасти в связи с включением в нее стоимости этих самых рисков. В обратном же случае закон может никоим образом на ценовую составляющую данных отношений не повлиять.

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН «АРИН», уверена, что новый закон, безусловно, скажется на рынке аренды жилья: «Это заставит собственников легализовать своих арендаторов. Если арендатор зарегистрирован, значит, придется заплатить налоги, что неизбежно удорожает аренду, в частности, по затратам на сам процесс регистрации. Скорее всего, эти затраты лягут на плечи арендатора. Однако маловероятно, что рынок существенно изменится, сократится или полностью перейдет в легальную форму. Есть множество способов уйти от такого закона».

Елена Журавлева, директор департамента аренды агентства недвижимости Home Estate, также склонна считать, что рынок аренды благодаря принятию документа перейдет

в легальную сферу и цены вырастут: «Стоимость все-таки должна повыситься как раз в силу приближения к ней налога. На спрос новый закон повлиять не должен: тем, кому нужна квартира в аренду, придется смириться с небольшим подъемом цены, другой альтернативы у них все равно нет».

Максим Клягин, аналитик ИК «Финам», отмечает, что рынок аренды жилья в России практически полностью находится вне налогового поля. «Косвенно подобные решения могут быть ориентированы на повышение его прозрачности и увеличение фискальных сборов. Не думаю, что в условиях высокого спроса и дефицита предложения новые нормы регистрации смогут оказать заметное негативное влияние на рынок аренды жилой недвижимости», — полагает эксперт.

А вот Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака», считает, что новый закон не повлияет на рынок аренды. «Исторически сложилось так, что собственники жилья практически никогда не регистрируют своих арендаторов в сдаваемой квартире — это связано с лишним документооборотом и ростом коммунальных платежей, которые зависят от количества проживающих. Регистрация жильцов возможна, но только когда их взаимоотношения с собственниками уже давно сложились», — поясняет он.

Сокращения не будет

«Одно можно сказать практически точно: в связи с введением новых правил не стоит ожидать от рынка аренды существенного сокращения, поскольку для многих собственников жилья в России это настолько ценный актив, что не использовать его с целью получения дохода просто неразумно, а в некоторых случаях невозможно, поскольку он является зачастую одним из основных источников дохода. Собственники скорее приспособятся к новой среде и найдут юридические способы избежания фиксации нарушения закона», — резюмирует господин Лебедев.

Он предполагает, что, возможно, какая-то небольшая часть арендодателей все же зарегистрирует жильцов. «Однако ждать, что так поступят все собственники или даже сколько-нибудь значительная их часть, не стоит. К такому выводу толкает сама политика государства в этой сфере. Государство не стремится создать для субъектов рассматриваемых правоотношений правовые мотивации, но вводит штрафные санкции, проводя политику „закручивания гаек“. При отсутствии конструктивного процесса создания у населения мотивации к одобряемому государством поведению у гражданина возникает лишь большее желание нарушать такие запреты», — отмечает господин Лебедев. — Оценивая новый законопроект с точки зрения реалистичности, в которую он органично вписывается, в очередной раз на ум приходит народная мудрость: „Закон — что дышло: куда повернешь — туда и вышло“. Рынок аренды жилья в ожидании того момента, когда станет понятно, куда именно повернет „дышло“ закона правоприменитель».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

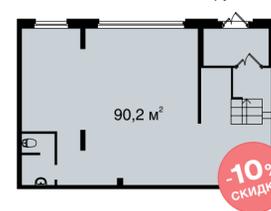
ЮИТ ДОМ

КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ
В ПРОДАЖЕ:

SUOMI
Средний пр. В.О., д. 89
85 кв. м — **8 583 300 руб.***



КОСТРОМСКОЙ 10
Костромской пр., д. 10
90,2 кв. м — **9 360 054 руб.***



SOLO
Железнодорожный пер., д. 8
87 кв. м — **9 931 330 руб.***



Беспроцентная рассрочка. Первый взнос — 10%.

* Цена указана с учетом скидки. Скидка действует при 100% оплате.

703-44-44

Центральный офис продаж
Приморский пр., 54

Реклама.
Свидетельство о допуске к работам ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург» № 1353-01-2012-7814315164-C-003 от 05.07.2012 выдано СРО ИТЛ «Объединение строительных Санкт-Петербурга».
Проектные декларации опубликованы на сайте yitdom.ru.

YITDOM.RU

YIT