

Жилая недвижимость продолжает оставаться одним из самых стабильных и доступных инвестиционных инструментов для частных лиц. Другое дело — крупные институциональные инвесторы: для них, говорят эксперты, сегодня на рынке есть и более привлекательные сегменты.

Инвестиции без риска

инструменты

Жилая недвижимость в Санкт-Петербурге по-прежнему остается одним из самых привлекательных инвестиционных инструментов. Доходность вложений здесь нередко в разы превышает доходность по банковским вкладам.

Эксперты отмечают, что наиболее выгодны вложения в квартиры в доме, находящемся на начальной стадии строительства. Разница в цене квадратного метра при покупке на нулевой стадии и на стадии окончания строительства в сегменте массового жилья может достигать 50%, хотя средний показатель находится несколько ниже (примерно 30%). На уровень доходности может повлиять срок строительства, если срок сдачи дома будет затягиваться, то доходность вложения может быть иной. Второй источник доходов — общий рост рынка, который может принести 10–15% в год, в зависимости от рыночной конъюнктуры. Третий путь получения регулярной прибыли от объекта недвижимости — сдача в аренду. На сегодняшний день арендное жилье вызывает интерес не только со стороны частных инвесторов. Инвестиционные фонды, преимущественно скандинавские, приобретают недвижимость в Петербурге с целью получения дохода от сдачи в аренду. Этот продукт понятен и интересен в первую очередь тем инвесторам, которые заинтересованы в надежных вложениях на длительный срок.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

По сравнению с другими видами недвижимости, такими как, например, офисная, жилая недвижимость гораздо менее чувствительна к экономическим спадам

Бурный рост

Юлия Кимаева, финансовый советник «БКС Премьер», говорит, что в прошлом году инвестиции в Петербурге сегменте жилья выросли очень существенно — с \$200 млн до \$710 млн, что в компании связывают с бурным развитием ипотечного рынка и желанием крупных консерва-

тивных инвесторов уберечь свой капитал в традиционном инструменте.

Андрей Иусев, исполнительный директор ООО «Скайинвест Секьюритис», впрочем, полагает, что на сегодняшний день на рынке жилья доминирует преимущественно потребительский, а не инвестиционный спрос.

В 2009–2010 годах продажи недвижимости резко остановились, последовало снижение объемов ввода жилой недвижимости, а также падение цен. «Рынок недвижимости очень емкий, и после кризисов ликвидности восстанавливается самый последний из всех классов активов, поскольку на цены

давит объем накопившегося предложения, в том числе со стороны бывших инвесторов. Так было и после кризиса в 1998-м. К примеру, на первичном рынке Санкт-Петербурга цена за квадратный метр падала два года с уровня \$590 в 1998 году к уровню \$340–360 в 2000 году. При этом иные классы

активов, например акции, уже приносили фантастическую прибыль. К уровню конца 1998 года рост индекса РТС составил 200–300%. В последующие годы рынок жилья стал восстанавливаться, за 2001 год цена за квадратный метр в Петербурге показала 29% роста, за 2002 год — 40,6% роста, за

2003 год — 44,8%, за 2004 год — 18%. Нарастающим итогом за четыре года инвестиции в жилье принесли 209% прибыли, а индекс РТС вырос на 352%», — сравнивает он.

Менее чувствительный сегмент

«Показатель рентабельности инвестиций (ROI) в жилую недвижимость, естественно, может существенно варьироваться в зависимости от большого количества различных факторов. При этом примерный средний уровень для профессиональных проектов, как правило, формируется на уровне не ниже 20–30%. Так как ставка капитализации для объектов жилой недвижимости формируется на сравнительно невысоком уровне (в среднем до 5%), ключевые факторы, определяющие инвестиционную привлекательность таких активов, — это прежде всего соотношение текущей рыночной стоимости и потенциала ее возможного роста. Важным дополнительным условием выступает, конечно, ликвидность», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

«По нашим оценкам, тенденция покупки жилой недвижимости с инвестиционными целями в ближайшей перспективе будет только усиливаться. Прогнозы подтверждаются динамикой продаж в существующих объектах», — говорит Александр Погодин, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

(Окончание на стр. 14)

страница 14

Без оглядки на реновацию

Дома первых массовых серий пока не отреагировали на программу, которую готовят несколько лет

страница 15

Призрак регистрации

Съем жилья может серьезно подорожать

страница 15

Тяга к небольшим пространствам

Площади продаваемых квартир постепенно уменьшаются



страница 16

Арендаторы пошли в поля

К началу мая снять дом на лето будет проблематично



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 7,6 млн руб.

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

320 12 00

ДОМ

Инвестиции без риска

(Окончание. Начало на стр. 13)

«По сравнению с другими видами недвижимости, такими как офисная, жилая недвижимость гораздо менее чувствительна к экономическим спадам. Причем это справедливо как для частных, так и для институциональных инвесторов», — полагает генеральный директор ООО «САТО Рус» Стаффан Таст.

Он полагает, что увеличение числа институциональных инвесторов на рынке жилой недвижимости пошло бы ему на пользу: это дисциплинирует его, делает его более прозрачным, что помогает создать более диверсифицированную и менее рискованную инвестиционную среду для частных.

Но Елена Шилулина, директор по маркетингу УК «Старт Девелопмент», считает, что профессиональные инвесторы редко вкладываются в недвижимость. «Среди „финансистов“ недвижимость не считается высокодоходным инвестиционным инструментом», — говорит она.

Госпожа Шилулина считает, что и в самой недвижимости есть более инвестиционно привлекательные сегменты — например, встроенные помещения на первых этажах с хорошим местоположением, которые можно сдавать в аренду по высоким ставкам.

Привлекательно для профессионалов

Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН согла-

сен, что в прошлом году наиболее выгодными для частных инвесторов были вложения в помещения стрит-ритейла. «Такие объекты надежнее сохраняют вложения в случае кризиса и обеспечивают максимальную доходность — 10–12% годовых при сдаче в аренду. Однако в таком случае входной билет на рынок существенно дороже. В среднем частные инвесторы вкладывают в недвижимость 3–15 млн рублей», — говорит господин Тетых.

Но директор по развитию A&A Group Светлана Ким говорит, что для вложений во встроенные помещения необходимы определенные навыки управления такой недвижимостью.

«Для рядового жителя, перед которым встал вопрос, как сберечь и приумножить накопленные средства, главный критерий выбора инвестиционного инструмента — его понятность и надежность. И вот здесь уже квартиры оказываются вне конкуренции и будут оставаться на лидирующих позициях еще долгие годы», — объясняет Елена Шилулина.

Менеджер отдела продаж York Development Ольга Гирич согласна с тем, что для крупных инвесторов сегодня вложение в жилье не представляет особого интереса — коммерческая недвижимость, по ее мнению, дает лучшую окупаемость.

«В случае если инвестор хочет получать стабильный

арендный доход продолжительное время, то ему стоит рассмотреть вариант покупки офисного или торгового центра, доходность которых достигает 10%», — замечает Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург». Он добавляет, что на сегодняшний день самую высокую доходность имеют акции открытых паевых инвестиционных фондов, а также обезличенные металлические счета в золоте, ОПИФы смешанных инвестиций.

Александр Погодин, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», констатирует, что интерес к покупке жилья со стороны непрофессиональных инвесторов возрос после кризиса, когда у значительной части населения сформировалось стремление сохранить накопленные средства. «Инвестиции в покупку жилой недвижимости остаются наиболее понятным инструментом для частного инвестора, доходность этого сегмента составляет 5–7%», — говорит он.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, считает, что россияне в своей массе, кроме как в недвижимость, инвестировать не умеют и не рискуют. Именно поэтому для мелких частных инвесторов, обладающих суммой в несколько миллионов рублей, единственный вариант инвестиций —

это покупка именно квартиры или встроенного помещения.

Что выгоднее?

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», считает, что жилье вообще не является доходным инструментом для инвестиций, зато является самым стабильным способом вложения средств, что в условиях турбулентной экономики — немаловажный фактор. «Спросом в качестве инструмента для инвестиций пользуются премиальные квартиры, расположенные в объектах нового строительства в центральных районах. Что касается экономкласса, то здесь большинство покупок совершается под собственные нужды», — добавляет она.

Андрей Тетых не согласен с этой точкой зрения. Он уверяет, что наиболее популярным вложением являются малогабаритные квартиры — «однушки» или студии. «На такие объекты приходится порядка 75% всех вложений в жилье», — говорит господин Тетых. Впрочем, он подтверждает, что есть и инвесторы, которые готовы инвестировать в элитную недвижимость и 30–50 млн рублей. «Однако подходящих ликвидных предложений на рынке практически нет».

Юлия Кимаева также полагает, что наиболее оправданны в текущей ситуации

инвестиции в жилую недвижимость экономкласса вблизи деловых центров, рабочих районов, в спальных районах мегаполисов. «Здесь все просто: людям нужно где-то жить. И даже в случае сильнейшей безработицы все равно часть лиц будет иметь заработок. Вряд ли его будет хватать на элитное жилье, вряд ли люди смогут приобрести недвижимость в ипотеку, но на съем недорогой квартиры средства найдутся в любом случае. Именно поэтому инвестиции в жилую недвижимость экономкласса в мегаполисах, где всегда есть рабочая сила, будут достаточно консервативными и обеспечат инвесторов круглогодичным доходом в виде арендных платежей. Инвестировать можно как через фонды, так и приобретая непосредственно объекты недвижимости», — уверена она.

«На сегодняшний день наиболее привлекательно, на наш взгляд, выглядят сравнительно недорогие объекты недвижимости относительно небольшой площади, расположенные в крупных строящихся жилых проектах, находящихся на ранней стадии реализации. Как правило, потенциал роста стоимости таких проектов не меньше 20–30% для горизонта два-три года, ликвидность большая, а порог входа сравнительно невысокий», — делится соображениями Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Елена Севастьянова, руководитель группы консалтинга консалтинговой группы «ЛАИР», приводит такие данные: «Согласно анализу рынка жилой недвижимости, годовой прирост стоимости ликвидных квартир (выше экономкласса) в Петербурге составляет 10–15%, что превышает банковский депозитный процент».

«Интересно, что в России постепенно появляется такое популярное на Западе направление, как инвестиции в гостиничные номера, апартаменты, коттеджи с целью извлечения прибыли. Хотя, конечно, массовый характер данное направление носить не будет, чего нельзя сказать о жилье», — добавляет госпожа Ким.

Разные рынки

Директор по маркетингу компании «Петростиль» Елена Карасева при этом отмечает, что доля инвестиционных покупок на рынке городского и загородного домостроения разная. По ее оценкам, на рынке городского жилья Петербурга доля инвестиционных сделок составляет 10–15%, на рынке загородной недвижимости — в половину ниже. «Связано это с тремя основными факторами. Во-первых, нижний порог входа на рынок загородной недвижимости до последнего времени был значительно выше городского. Во-вторых, ликвидность загородных объектов несколько ниже, чем

городских. Если „однушку“ можно продать в среднем за месяц, то срок продажи коттеджа в Ленобласти будет сильно зависеть от его расположения, характеристик участка и дома и может колебаться от нескольких месяцев до нескольких лет. В-третьих, выбор финансовых инструментов (ипотека, рассрочка, зачет имеющегося жилья) при покупке за городом меньше, чем при городских покупках», — рассказала госпожа Карасева.

При этом, говорит она, сейчас ситуация меняется. Активно развивается так называемая «альтернатива городскому жилью» — мультиформатные проекты в ближайших пригородах. Для таких проектов уровень инвестиционных покупок — городской.

Сергей Дейнека, начальник управления внедрения ПФП ФГ БКС, полагает, что в ближайшее время темпы роста цен на недвижимость, скорее всего, будут не столь впечатляющими, как в начале-середине 2000-х годов. «Поэтому по доходности их могут обогнать инструменты рынка ценных бумаг; при этом нельзя забывать о том, что чем больший потенциал по доходности, тем выше и риски, которые несет в себе инструмент», — предупреждает он.

Андрей Гусев видит иную перспективу для инвестиций в жилье: «Центробанк РФ в 2009–2012 годах начал политику по сдерживанию

инфляции и ломки инфляционных ожиданий, которая ограничила инвестиционный спрос. Эта политика принесла плоды в виде постепенного снижения инфляции, что в 2013–2015 годах откроет двери более дешевой ипотеке и росту частного спроса на жилье. Таким образом, в ближайший период смягчения денежно-кредитной политики частные инвесторы в жилую недвижимость могут получить хороший рост капитала (около 15% в год), а в крупных городах — усилить его арендным доходом», — говорит он.

При этом, уверен господин Гусев, рост фондового рынка в 2013–2015 годах все равно будет выше, чем на рынке жилой недвижимости — в среднем на 30% в год. «Российские акции по мультипликаторам сейчас самые дешевые в мире (чего не скажешь о недвижимости), ряд принятых в конце 2012 года правовых улучшений таких, как 414-ФЗ „О Центральном депозитарии“, изменения в 39-ФЗ „О рынке ценных бумаг“, обязывающие эмитентов делать предложение выкупа акций при делистинге, в ближайшие годы усилят приток иностранного капитала. Профессионалы финансового рынка считают, что только один закон о Центральном депозитарии — это самое серьезное улучшение финансового рынка со времен либерализации рубля», — резюмирует господин Гусев.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Без оглядки на реновацию

Дома первых массовых серий пока не отреагировали на программу, которую готовят несколько лет

хрущевки В городе уже несколько лет идет подготовка к программе реновации домов первых массовых серий. Однако пока, как говорят участники рынка, серьезного влияния на цены на жилье в хрущевках эта программа не оказывает.	В хрущевках проживает около 10% всего населения Санкт-Петербурга. Большая часть из всего построенного в 60-е годы прошлого столетия на сегодняшний день признана морально устаревшим, а то и аварийным жильем. Расположены же эти здания в зоне хорошо развитой инфра-	структуры, вблизи станций метрополитена. Именно соотношение всех этих факторов и отсутствие «пятен» для застройки в черте города послужило толчком к созданию проекта реновации 22 кварталов города. Однако пока проект реновации находится на начальной стадии и на	цены серьезного влияния еще не оказал. Так считает Юха Вянтто, генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус». С ним согласен и Владимир Спирак, заместитель генерального директора АН «АРИН»: «В глобальном плане программа реновации не влияет на цены квартир в хрущевках. А вот в	тех кварталах, где это должно произойти, количество проживающих и прописанных внезапно вырастает. С другой стороны, у покупателей, безусловно, есть мысли о том, что их жилье может подорожать на этом фоне, поэтому они не спешат продавать свою квартиру, надеясь на	повышение. Однако с уверенностью можно говорить о том, что жилье в хрущевках сегодня не дешевеет». С коллегами соглашается и Ирина Андреева, эксперт направления «Жилой фонд» АН «Итака»: «Программа по реновации не влияет на стоимость жилья в хрущевках, так как	если в документах указано, что конкретный дом идет под реновацию, то продать его будет практически невозможно. Связано это с тем, что для оформления прописки в таких домах необходимо получить разрешение муниципального образования, что влечет за собой дополни-	тельные хлопоты». Сегодня, по данным АРИН, средняя стоимость квадратного метра в кирпичных хрущевках составляет около 89,5 тыс. рублей. Жилье в панельных хрущевках дешевле — около 83 тыс. рублей за квадратный метр. (Окончание на стр. 16)
--	---	---	---	---	---	--	---

СКИДКИ В ГОРОДЕ

до 750 000 р.
НА КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

ОФИСЫ ПРОДАЖ: 199106, Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 80; 191025, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 61

С проектной декларацией, подробностями и условиями предложения можно ознакомиться на сайте www.gorod.com и в офисе компании по адресу: Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 80. Предложение распространяется на ЖК «Ленинский парк», строительный адрес: Санкт-Петербург, Красносельский район, Ленинский пр., участок 6, корпус А и участок 7, корпус А (северо-западнее пересечения с ул. Доблести), застройщики ООО «Планета» и ООО «Спутник» и ЖК «Прибалтийский», строительный адрес: Санкт-Петербург, Красносельский район, Ленинский пр., участок 9, корпус А (северо-западнее пересечения с ул. Доблести), застройщик ООО «Орбита».

ГОРОД

www.gorod.com

777-33-11

РЕКЛАМА

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 охарактеризовался 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 Витто, генеральный директор ЗАО «Лемминкйнен 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.

Вячеслав 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 минимально доступную цену и привлекать дополнительный покупательский поток. Кроме того, сокращение площадей происходит за счет более продуманных и рациональных планировок: снижается площадь коридоров, ступен, объединяются в единую зону кухня и гостиная».

Сергей Нагорный, коммерческий директор компании «Пробизнес-Девелопмент», рассказал, что наиболее востребованы метraje 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» хрущевки 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 Лепиш, 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 стабильно высокий (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 гостевой в прихожей, один — для хозяев, в который можно попасть из спальни. Однако редкие застройщики разделяют такую тенденцию. В Финляндии распространенные 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, перенимать европейские тенденции по отделению гардеробной от спальни. Конкуренция растет, и все больше внимания надо будет уделять комфорту покупателей», — размышляет Юлия Нигуль.

Виталий Виноградов, директор по маркетингу «Лидер Групп», впрочем, como 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 европланировками, но на самом деле ничего общего с настоящими 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» Стаффан Таст полагает, что спрос на эффективно 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 переезжают зачастую 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, то что 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 Лепиш.

Владимир Спирок, заместитель генерального директора АН «АРИН», подсчитал, что на «однушки» и студии приходится около 47,5%, на «двушки» — около 31%. «Сегодня в сегменте массового спроса студии и однокомнатные квартиры — одни из наиболее популярных, к тому же порядка 75% покупок с целью инвестици 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 допускает 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 неожиданным последствиям. Юлия Нигуль говорит, что трехкомнатных квартир в предложениях очень немного — 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 „двушках“, — 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 (планировки, метраж, возможность объединения и перепланировки), наличие встроенного паркинга с необходимым количеством машино-мест, 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 продаем фактически по остаточному принципу. Мы концентрируемся на полноценных квартирах, с нормальным сбалансированным метражом (совсем не обязательно большим). 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 экономии».

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР Недвижимость — Северо-Запад», отмечает, что в элитном сегменте наибольший спросом пользуются трехкомнатные квартиры — на них приходится 35–40% сделок. На втором месте — двухкомнатные варианты (15–20% от числа сделок). «Роскошные пятикомнатные и более апартаменты 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 опасаются участники рынка, новый закон, если он будет принят, может оказать влияние на весь рынок аренды.

В феврале законопроект был принят в первом чтении, сейчас идут консультации и подготовка документа ко второму чтению. В пояснительной записке к законопроекту основной смысловой акцент делается на том, что изменения прежде всего должны ускорить проблему «резинových домов», то есть устранить деятельность по нелегальной регистрации сотен людей на одном квадратном месте жилищной площади, зачастую даже несуществующей. С этих позиций, в общем-то, у 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 нелегалам, преступникам или террористам, но и добропорядочным российским гражданам. Как тем, кто добросовестно снимает вполне «нерезидное» жилье, 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) граждан 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 неуведомление государственных органов собственником жилья о проживании в его квартире незарегистрированных жильцов.

«Именно эти статьи и могут в будущем внести 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 выписывать эти штрафы хоть каждый день. Такая ситуация возможна, но не обязательна», — рассказывает

руководитель юридического департамента ООО «Скайинвест Секьюритиес» 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 слой 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 платить 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 прибавления 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 Клятин, 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 российской правовой действительности, 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

SUOMI

Средний пр. В.О., д. 89

85 кв. м — **8 583 300** руб.*

85 м²

-10% СКИДКА

КОСТРОМСКОЙ 10

Костромской пр., д. 10

90,2 кв. м — **9 360 054** руб.*

90,2 м²

-10% СКИДКА

SOLO

Железнодорожный пер., д. 8

87 кв. м — **9 931 330** руб.*

87 м²

-5% СКИДКА

Беспроцентная рассрочка. Первый взнос — 10%.

703-44-44

Центральный офис продаж

Приморский пр., 54

Реклама.

Свидетельство о допуске к работам ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург» № 1353.01-2012-7814313164-С-003 от 05.07.2012 выдано СРО ИП «Объединение строительных Санкт-Петербурга».

Проектные декларации опубликованы на сайте yitdom.ru.

YITDOM.RU

YIT

ДОМ

Арендаторы пошли в поля

К началу мая снять дом на лето будет проблематично

загород

В городе наступила весна — и традиционно вместе с ней начался сезон по аренде загородного жилья на лето. Как говорят специалисты, ожидать схода снега для поиска подходящего варианта не стоит — к первым листьям на деревьях все уже будет разобрано.

Традиционно новый сезон съема дач начинается с окончанием новогодних праздников. И этот год не исключение. Поиск дачного дома на лето традиционно начинается в марте — начале апреля, к майским праздникам спрос уже значительно снижается. При этом уже к середине мая на рынке остаются не самые ликвидные объекты. Стоит отметить, что спрос на аренду дач не снижается, в 2012 году был отмечен рост на 15–20%.

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН «АРИН», рассказала: «В последние два года спрос на летнюю аренду загородной недвижимости растет на 10–15 процентов в год. По большей части речь идет о жилье на вторичном рынке, предложений в современных коттеджных комплексах немного. Это связано с тем, что после кризиса спрос на покупку домовладений в коттеджных поселках существенно упал».

«В этом году мы не ожидаем какого-то резкого повышения спроса на аренду дач. Начало сезона в этом сегменте начинается в феврале-марте. По этим двум месяцам уже можно будет сказать, чего в целом стоит ожидать от года», — отмечает Елена Журавлева, директор департамента аренды агентства недвижимости Home Estate.

Елена Лапко, менеджер отдела аренды офиса на Потемкинской, 13, ООО «Александр Недвижимость», рассказывает: «Спрос на аренду жилья растет. Растет и предложение, но традиционно отстает от спроса. „Правильных“ домов в аренду не хватает. Под „правильными“ домами мы понимаем дома,



Сейчас дачи в традиционном их понимании практически не востребованы, круг арендаторов такого жилья весьма ограничен

расположенные на небольшом удалении от города (максимум 50 км). Развитая инфраструктура тоже является составляющей „правильного“ дома».

Анна Мишуткина, аналитик ИК «Финам», дает свой прогноз: «На наш взгляд, в новом сезоне спрос на аренду загородного жилья сформируется на более высоком уровне, что связано с общим улучшением макроэкономической ситуации и расширением платежеспособного спроса на загородном рынке. По различным оценкам, в условиях увеличения спроса происходит и умеренное повышение цен для наиболее качественных предложений — в среднем в пределах 10–15 процентов».

Традиционные места
Для аренды на лето востребо-

ваны три-четыре основных направления. Это «намоленные» не одним десятиком лет дачные места: Курортный район, Выборгский, Приозерский, Всеволожский районы, а также ближайшие пригороды Петербурга — Петродворец, Павловск, Стрельна. В последнее время становятся востребованы и южные направления, поскольку там ставки аренды значительно ниже, чем в северных районах.

Цены на аренду дач зависят от множества факторов. Стоимость аренды очень сильно варьируется: от 20 до 300 тыс. рублей в месяц и выше в зависимости от класса объекта, удаленности от города, инфраструктуры, состояния объекта, мебелировки и т. д.

По данным Home Estate, стоимость аренды дома бизнес-

класса в Курортном районе составляет не менее 140–150 тыс. рублей в месяц; элитного дома — более 200 тыс. рублей.

Аренда дома экономкласса во Всеволожском, Пушкинском, Петродворцовом районах будет начинаться от 42–45 тыс. рублей в месяц. Дом экономкласса в 80–100 км от города можно снять за 25–30 тыс. рублей.

Татьяна Варварина, руководитель офиса «Прспект Мира» управления аренды квартир компании «ИНКОМ-Недвижимость», рассказала о московских ценах на аренду жилья за городом: «В этом году средняя стоимость аренды домовладения на лето составит 75 тыс. рублей в месяц. За эти деньги можно снять дом в пределах тридцатикилометровой зоны от столицы в одном из организованных коттеджных поселков. При этом арендованный коттедж будет иметь все необходимое для комфортного отдыха: несколько спален, просторную общую зону (гостиную или каминный зал), бассейн или сауну, место для барбекю, парковочное место. В пределах 50 тыс. рублей в месяц предлагают хорошие дома в садовых товариществах примерно на той же удаленности от Москвы. Дешевле сдаются дачки за 50-м километром от МКАД. Домовладения, тяготеющие к верхнему ценовому сегменту, сдаются от 120 тыс. рублей в месяц. Это коттеджи площадью от 250 кв. м, имеющие несколько спален, эргономично организованное внутреннее пространство и расположенные в охраняемых организованных поселках.

Обязательное требование — наличие минимум трех спален. Большинство арендаторов загородной недвижимости — семейные люди, нередко выезжающие отдыхать с нянями или гувернантками, поэтому, чтобы разместить всех с комфортом, требуются большие места. Замечу, что арендуемый дом не должен находиться слишком далеко от Москвы:

многие, перебираясь на лето за город, не перестают посещать офис. Поэтому дорога до центра столицы не должна превышать 1–1,5 часа».

«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 важны локация и наличие дополнительной инфраструктуры. Также в последнее время отмечается рост спроса на дома, расположенные вблизи от водоема», — рассказывает Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург».

Дачи уходят в прошлое

Елена Журавлева говорит, что требования у арендаторов дач постоянно растут. «Сейчас дачи в традиционном их понимании уже практически не востребованы; круг арендаторов весьма ограничен. В связи с расширением предложения сформировался некий минимум, который хотят видеть арендаторы: это удобства, вода в доме, какой-то скандинавский дизайн, а не разваливающийся советский дом; то есть достаточно ухоженный домик, предлагающий комфортные условия проживания. И это вполне объяснимо: цены на рынке Петербурга и области сопоставимы со стоимостью аренды за рубежом, и все больше арендаторов склоняются ко второму варианту», — говорит госпожа Журавлева.

Госпожа Лапко согласна с мнением коллеги: «Безусловно, у клиентов совершенно точно появились новые требования к дачам. Дача, пусть и не очень дорогая, должна быть современной. Наш клиент уже не хочет старых диванов, ковров, плوشевых занавесок и вагонки во внутренней отделке».

«Среди требований полное оснащение дома мебелью и бытовыми приборами, санузел в доме, часто наличие на участке

бани и отсутствие собственников. Кроме того, многие арендаторы среди пожеланий высказывают наличие поблизости водоема и лесного массива», — перечисляет госпожа Болбошенко.

Продать выгоднее, чем сдать

Несмотря на то, что предложение опережает спрос, в отличие от Петербурга, инвесторов, ориентированных на строительство загородных доходных домов, нет. По оценке госпожи Журавлевой, интерес инвесторов к загородному рынку аренды по сравнению с городским находится в соотношении 1 к 15. «А те объекты, которые инвесторы все-таки пытаются сдать, зачастую представляются с не совсем адекватными ценами», — отмечает госпожа Журавлева.

При этом госпожа Журавлева полагает, что развитие арендного направления в ближайшее время будет расти в Курортном и Всеволожском районах, которые являются и сегодня наиболее востребованными. «Здесь строится множество комплексов, вполне вероятно, что они пополнят объем предложения арендного жилья. Причем речь идет не только о загородных домах, но и о таунхаусах и даже квартирах, которые, в силу более низкой стоимости, выбирает ряд арендаторов для проживания в летний период», — считает она.

Александр Пастухов, руководитель отдела аренды АН «Итака», говорит, что проекты загородных доходных малоэтажных комплексов все-таки есть, но их пока мало. «Развитию данной сферы недвижимости мешает долгая окупаемость проектов», — поясняет он. И действительно: дачный сезон в Петербурге длится лишь с мая по сентябрь, редко — по октябрь. Инвестору выгоднее заработать на продаже объекта недвижимости, чем на его аренде.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Без оглядки на реновацию

(Окончание. Начало на стр. 14)

По данным АН «Итака», цены на сегодняшний день остаются стабильными. Однокомнатную квартиру можно приобрести за 2,7 млн рублей, двухкомнатную — за 3,4 млн рублей. Трехкомнатные представлены в меньшем количестве, цены на них начинаются от 3,6 млн рублей (при общей площади 41–42 кв. м).

Елена Севастьянова, руководитель группы консалтинга КГ «ЛАИР», слабое влияние программы реновации на цены в домах массовых серий объясняет следующим образом: «Программа реновации хрущевки в Петербурге оказалась очень растянута во времени: она постоянно корректировалась, прерывалась, замораживалась. Поэтому неудивительно, что многие жители относятся к ней весьма скептически. Для того чтобы это отношение изменилось в лучшую сторону, нужны действительно качественные результаты. Первая передача квартир для расселения жильцов хрущевки запланирована на конец 2013 года. После того, как будет понятна схема их передачи и станет ясно, что же получают переселенные (улучшение жилищных условий за счет увеличения жилой площади, переезд в современные дома, которые стоят дороже), цены на жилье в вошедших в адресный список кварталов могут вырасти на 10 процентов. Важный момент также касается того, что обмен старого жилья на новое будет проводиться не по количеству комнат, а по площади. После запуска программы в жилищном комитете констатировали увеличение пропущенных на площади хрущевки жителей. Однако данный факт вряд ли повлияет на увеличение стоимости данных квартир, поскольку по закону собственник или ответственный квартиросъемщик должен получить столько метров, сколько он имел в хрущевке (возможно увеличение до

9 кв. м). Таким образом, можно предположить, что власти не допустят раздачи квадратных метров жилья, как в первые этапы расселения хрущевки в Москве, что, соответственно, не приведет к ажиотажному спросу на жилье в вошедших в адресный список кварталах».

Госпожа Севастьянова отмечает, что на текущий момент в Петербурге нет повышенного спроса на подобный тип жилья.

«Если граждан из хрущевок будут переселять в квартиры дороже, то цены в этих 22 кварталах, подлежащих реновации (даже самых „убитых“), возрастут на 10–15 процентов», — делится мнением Светлана Климова, директор офиса ООО «Александр Недвижимость» на Московском пр., 216.

Ирина Андреева уверена, что в ближайшие 20–25 лет 70% квартир хрущевки исчезнет с карты города. Несмотря на это, банки готовы предоставить ипотечные кредиты на покупку квартир в домах первых массовых серий.

Юха Вяккё рассказал: «Требования банков ккладываемой квартире связаны в первую очередь с отсутствием юридических нарушений и обременений. Относительно типа жилья банки требовательны не выставляют, принимая решение о выдаче кредита с учетом оценки квартиры независимой оценочной компанией. Стоимость хрущевки растет, однако темпы роста немного ниже, чем в среднем на вторичном рынке, и в дальнейшем эта тенденция сохранится». Господин Спарак подтверждает, что сделки по приобретению жилья в кредит одобряют почти все банки.

Ирина Андреева обращает внимание на то, что ипотечный кредит можно получить под хрущевку, если в справке по форме 7 написано, что дом не стоит в плане на реновацию.

ДЕНИС КОЖИН

ООО «СПБ Реновация»

СПБ
РЕНОВАЦИЯ

новая жизнь
городских кварталов

Magnus Mansson*
архитектор
квартала «Астрид»
архитектурное бюро Semren+Mansson**

Создаются в Стокгольме,
строятся в Петербурге

680-35-35 www.spbren.ru

*Магнус Менссон, **Семрен+Менссон

Реклама